



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

MENCIÓN: GESTIÓN DE PROYECTOS

Resolución: RPC-SO-14-No.287-2020

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:
Plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" de la Isla Portete
Línea de Investigación:
Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible
Campo amplio de conocimiento:
Administración
Autor/a:
Alisson Soraya Recalde Carbo
Tutor/a:
Mg. Ana Lucia Tulcán

Quito – Ecuador

2024

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, **Ana Lucía Tulcán** con C.I: **0401371083** en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: **Plan de negocio para la creación de Cabañas “Oasis” de la Isla Portete.**

Elaborado por: **Alisson Soraya Recalde Carbo**, de C.I: **1722054127**, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, mención: Gestión de Proyectos de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 9 de marzo de 2024

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Alisson Soraya Recalde Carbo con C.I: 1722054127, autor/a del proyecto de titulación denominado: Plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" de la Isla Portete. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas, mención Gestión de Proyectos.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 9 de marzo de 2024

Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE.....	iii
INFORMACIÓN GENERAL	1
Contextualización del tema.....	1
Problema de investigación	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos.....	4
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:	4
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	6
1.1.Contextualización general del estado del arte.....	6
Turismo.....	6
El turismo en la actualidad	6
Clasificación del turismo	8
1.2.Proceso investigativo metodológico	13
1.2.1.Enfoque de la investigación	14
1.2.2.Tipo de investigación.....	14
1.2.3. Población y muestra	14
1.2.4. Técnicas e instrumentos	15
1.3. Análisis de resultados.....	15
1.3.1. Cálculo de la demanda real	26
CAPÍTULO II: PROPUESTA	28
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	28
2.2. Descripción de la propuesta.....	30
Estructura general.....	30
Explicación del aporte	31
Análisis Pestel.....	31
Análisis de las cinco fuerzas de Porter	32

Análisis FODA	34
Estudio Administrativo	34
Descripción del negocio	34
Filosofía empresarial	35
Valores organizacionales.....	37
Objetivos organizacionales	37
Propuesta de valor	38
Estructura organizacional.....	39
Perfiles y Funciones de los Cargos	40
Estructura legal	43
Estrategia de Marketing.....	48
Precio.....	49
Plaza	51
Canal de distribución.....	51
Promoción	52
Promoción de ventas	53
Publicidad	54
Plan de operaciones	54
Mapa de procesos	55
Secuencia por procesos.....	56
Infraestructura y bienes	62
Componente financiero	66
Inversión	66
Proyección de ingresos, costos y gastos	69
Capital de trabajo y estructura del capital	74
Sueldos y salarios	75
Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja	76

Proyección de flujo de caja del inversionista, cálculo de la tasa de descuento, y criterios de valoración	79
2.3. Validación de la propuesta	82
2.4. Matriz de articulación de la propuesta	84
CONCLUSIONES	85
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS	91

Índice de tablas

Tabla 1 Perfiles y funciones.....	40
Tabla 2 Costo de los trámites para la inscripción en el Registro mercantil	45
Tabla 3 Gastos totales de Constitución de la empresa	48
Tabla 4 Comisiones de ventas	51
Tabla 5 Comisiones de tarjetas de crédito	52
Tabla 6 Plan de Medios	52
Tabla 7 Evento de Inauguración.....	52
Tabla 8 Promoción a través de ferias.....	53
Tabla 9 Costos medios de comunicación masiva	54
Tabla 10 Cálculo de la capacidad instalada y ocupada	55
Tabla 11 Procesos.....	57
Tabla 12 Análisis de los procesos	58
Tabla 13 Infraestructura y bienes	62
Tabla 14 Inversión	68
Tabla 15 Ingresos proyectados.....	69
Tabla 16 Costos de producción	70
Tabla 17 Costos variables	71
Tabla 18 Costo cliente habitual	72
Tabla 19 Gastos	73
Tabla 20 Estructura del capital.....	74
Tabla 21 Sueldos	75
Tabla 22 Proyección de sueldos y salarios	76
Tabla 23 <i>Estado de resultados</i>	78
Tabla 24 Flujo de efectivo	79
Tabla 25 Flujo de caja proyectado	79
Tabla 26 Flujo de caja del inversionista	80
Tabla 27 Criterios de inversión.....	81
Tabla 28 Descripción de perfil de validadores	83
Tabla 29 <i>Resultados de la validación</i>	83
Tabla 30 <i>Matriz de articulación</i>	84

Índice de figuras

Figura 1 Edad	16
Figura 2 Género	16
Figura 3 Frecuencia de viaje	17
Figura 4 Actividades preferidas	18
Figura 5 Calidad del alojamiento.....	18
Figura 6 Pago por noche de hospedaje	19
Figura 7 Alojamiento preferido	20
Figura 8 Importancia de la proximidad a la naturaleza.....	21
Figura 9 Servicios imprescindibles	22
Figura 10 Preferencia para reservas.....	23
Figura 11 Importancia de la sostenibilidad	24
Figura 12 Aspectos de interés	25
Figura 13 Ofrecimiento de paquetes	26
Figura 14 Matriz FODA	34
Figura 15 Logotipo.....	36
Figura 16 Organigrama.....	39
Figura 17 Planos Cabañas Oasis	55
Figura 18 Mapa de procesos	56
Figura 19 Flujograma general.....	59
Figura 20 Flujograma de reserva y arribo	60
Figura 21 Flujograma de reserva por agencia de viajes	60
Figura 22 Flujograma de check inn.....	61
Figura 23 Flujograma de check out	61
Figura 24 Flujograma de facturación y despedida	62

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

Tite *et al.* (2021), señalan que, la industria turística se revela en la actualidad como un elemento clave en el desarrollo económico de América latina, de tal forma que, para el año 2019 el turismo abarcó el 10% de las exportaciones totales de la región, verificándose así un incremento del 213% de la industria turística en América del Sur, y proyectándose un incremento exponencial de la misma en las próximas décadas, situación que hace de dicha industria un elemento crítico para el desarrollo económico y social.

En el presente, la industria turística ecuatoriana se revela como una de las principales fuentes de ingresos no petroleros de la nación, de forma tal que, en el año 2022 se verificó un crecimiento del 43.3% de la industria turística en relación con el año anterior, lo cual se tradujo en el ingreso de un volumen de 4.6 mil millones de dólares por concepto de servicios y productos turísticos, tal suma representó 4,2% del Producto Interno Bruto de la economía ecuatoriana (Bravo, 2022).

La Provincia de Esmeraldas se contempla como uno de los principales polos turísticos del país, situación que se ve favorecida por la exuberante riqueza natural que posee, así como también por el clima privilegiado en el cual la temporada de verano es perenne, tales atractivos son plenamente tangibles en la Isla de Portete, que ha captado el interés y preferencias de los turistas interesados en la realización de deportes acuáticos, así como también, en aquellos visitantes que desean experimentar el intercambio directo con la naturaleza.

Rivadeneira (2023), explica que la Isla Portete se encuentra en el Golfo de Guayaquil, provincia de Esmeraldas, Ecuador, a unos 3 kilómetros de la costa como parte del Archipiélago de Jambelí. A pesar de su tamaño modesto, esta isla posee una biodiversidad sorprendente y es fundamental para las comunidades locales.

En cuanto a sus características naturales, la Isla Portete cuenta con una variada vegetación que incluye manglares, palmeras y árboles frutales, junto con una diversidad de plantas costeras. Duque *et al.* (2020), destacan que en sus alrededores se pueden encontrar arrecifes de coral que albergan una gran cantidad de vida marina, desde peces hasta tortugas marinas.

El clima en la Isla Portete es típicamente tropical, con temperaturas cálidas durante todo el año. La temporada de lluvias abarca de diciembre a mayo, mientras que la temporada seca se

extiende de junio a noviembre, creando un entorno ideal para una amplia gama de especies tanto terrestres como marinas (Mendoza et al., 2017).

Jiménez & Narváez (2021), plantean que, en términos de flora y fauna, la isla alberga una gran diversidad de aves marinas y terrestres, como garzas, pelícanos y fragatas, así como especies marinas como delfines y tortugas. La pesca artesanal es una actividad importante para la economía local, mientras que la conservación de los recursos marinos es una preocupación fundamental para la comunidad. La comunidad local en la Isla Portete es principalmente de origen afroecuatoriano y tiene una cultura rica y vibrante. Las tradiciones musicales, culinarias y religiosas forman parte integral de su identidad, al igual que la artesanía local que utiliza materiales naturales como conchas marinas y madera.

La Isla Portete, es un verdadero tesoro natural está ubicada en la provincia de Esmeralda que ha permanecido en gran medida inexplorado en términos turísticos. Sus playas de arena blanca, aguas cristalinas y la riqueza de su flora y fauna lo convierten en un auténtico paraíso por descubrir, la belleza de este lugar es tan extraordinaria que merece ser compartida con el mundo (Naranjo *et al.*, 2022).

Desarrollar un plan de negocios para las cabañas Oasis en la Isla Portete es crucial para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de este proyecto turístico. Un plan de negocios proporcionaría una estructura organizativa y estratégica para guiar todas las etapas del desarrollo y la gestión de las cabañas, desde la planificación inicial hasta la operación diaria, lo cual ayudaría a establecer objetivos claros, identificar recursos necesarios y definir estrategias para alcanzar el éxito.

Además, un plan de negocios permitiría identificar y abordar las necesidades no satisfechas o las oportunidades sin explotar en la Isla Portete, la isla posee un potencial turístico significativo, pero aún no ha sido completamente desarrollado. Las cabañas Oasis podrían satisfacer la demanda de alojamiento en un entorno paradisíaco y ofrecer una experiencia auténtica de la vida en la isla, aprovechando su belleza natural única y su atractivo para los viajeros en busca de destinos poco convencionales.

En términos de beneficios esperados, este proyecto podría generar importantes impactos positivos tanto para la comunidad local como para los potenciales clientes. Para la comunidad local, las cabañas Oasis representarían una oportunidad para el desarrollo económico y social. La creación de empleo en la construcción, operación y mantenimiento de las cabañas, así como en actividades complementarias como la gastronomía local y la artesanía, ayudaría a diversificar los ingresos y a mejorar el nivel de vida de los habitantes de la isla.

Para los potenciales clientes, las cabañas Oasis ofrecerían una experiencia única y enriquecedora en un entorno natural incomparable. La posibilidad de alojarse en cabañas cómodas y bien equipadas, rodeadas de exuberante vegetación y con acceso a playas vírgenes y actividades al aire libre, sería un atractivo importante. Además, los viajeros que elijan hospedarse tendrían la oportunidad de contribuir al desarrollo sostenible de la isla y apoyar a la comunidad local.

Problema de investigación

Uno de los problemas principales es el de los conocimientos empíricos de los emprendedores, las investigaciones de mercado realizadas con el objetivo de asegurar el desarrollo sistemático del emprendimiento son superficiales, la problemática afecta las posibilidades de desarrollar un proyecto económico sólido dado que, se desconocen las tendencias y preferencias del mercado, el público objetivo del mercado al cual va dirigido el servicio turístico, los servicios y productos ofertados por los competidores directos e indirectos, así como también las necesidades y requerimientos demandados por los turistas para insertarse adecuadamente en el entorno natural en el cual se encuentra ubicado el centro turístico.

Debe señalarse que, las falencias en la captación de personal especializado en las áreas de servicio al cliente, actividades de mercadeo y financieras, se revelan como un obstáculo significativo para garantizar la materialización de los objetivos empresariales propuestos a mediano y largo plazo. De esta forma, se evidencia la importancia del capital humano en el desarrollo de emprendimientos turísticos, los cuales son inmateriales de no verificarse el personal clave que garantice un funcionamiento y operatividad eficiente, a través de la cual se asegure la calidad del servicio y por consecuencia la satisfacción plena de los turistas. Por otra parte, el manejo estratégico de los recursos financieros, así como la atención al cliente, son aspectos críticos en la materialización de emprendimientos turísticos.

Con lo antes mencionado se llega a la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo diseñar un plan de negocio para la creación de cabañas "Oasis" en la Isla Portete para contribuir al desarrollo sostenible de la isla y apoyar a la comunidad local?

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio sostenible para la creación de Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, con el propósito de establecer un destino turístico excepcional que combine comodidad, sostenibilidad y respeto por el entorno natural.

Objetivos específicos

- Contextualizar los fundamentos teóricos existentes sobre la industria turística y la gestión de proyectos turísticos, centrándose en conceptos clave como la sostenibilidad, la gestión ambiental y las tendencias del mercado.
- Realizar un estudio de mercado detallado para evaluar la demanda potencial de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, identificando a los competidores, oportunidades y amenazas del entorno.
- Elaborar la estructura organizativa, estrategias de marketing y promoción, el estudio de gestión ambiental, el estudio financiero del plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" en la Isla Portete.
- Valorar a través de criterio de especialistas el plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" en la Isla Portete.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:

La vinculación con la colectividad y su impacto en la sociedad desempeñan un papel fundamental en el proyecto de titulación para la creación de Cabañas "Oasis" en la Isla Portete. La iniciativa busca establecer una colaboración activa y beneficiosa con la comunidad local y el entorno. El compromiso de proporcionar capacitación y asesoría en el proyecto de Cabañas "Oasis" en la Isla Portete va más allá de la simple creación de empleo. Se trata de un enfoque estratégico que busca empoderar a los residentes locales y elevar sus habilidades y competencias en áreas fundamentales para el turismo sostenible y la gestión ambiental.

La capacitación ofrecida abarcará una amplia gama de aspectos relacionados con la industria turística. Los residentes locales tendrán la oportunidad de adquirir conocimientos especializados en áreas como la hospitalidad, la atención al cliente, la gestión de recursos naturales y la conservación ambiental, lo cual no solo aumentará su empleabilidad en el proyecto de Cabañas "Oasis", sino que también les brindará habilidades transferibles que pueden aplicarse en diversas áreas de la industria turística.

La formación en turismo sostenible y gestión ambiental es significativa en la Isla Portete, ya que promoverá prácticas responsables que contribuyan a la preservación del entorno natural. Los residentes locales se convertirán en defensores activos de la sostenibilidad y jugarán un papel clave en la implementación de políticas y prácticas ambientales responsables en el proyecto. Además, la iniciativa contribuirá a la sociedad al promover prácticas de turismo responsable y conservación ambiental. Implementaremos programas de sensibilización y

educación ambiental para visitantes y locales, fomentando la preservación del entorno natural de la Isla Portete y la promoción de una cultura de respeto por la naturaleza.

En cuanto a publicaciones y materiales de estudio, se planea compartir la experiencia y conocimiento acumulado en la gestión de un negocio turístico sostenible en una ubicación única, lo cual puede incluir la creación de guías turísticas informativas sobre la Isla Portete y la promoción de buenas prácticas comerciales y sostenibilidad en la industria turística. En última instancia, los beneficiarios directos del proyecto de titulación son diversos, lo cual incluye a la comunidad local, que tendrá acceso a empleos y oportunidades de formación, así como a los turistas que visiten las Cabañas "Oasis" y experimentarán un turismo consciente y respetuoso con el entorno. Además, las autoridades locales y otras empresas turísticas también pueden beneficiarse al impulsar el turismo sostenible en la región.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general del estado del arte

Turismo

Para comprender el significado del turismo, es necesario proporcionar una definición que permita conocer sus características. Por lo tanto, se han citado varias definiciones que han sido propuestas para el turismo, con el fin de identificar los elementos comunes que permitan profundizar en esta actividad económica (Hernández, 2020). El turismo se considera como un fenómeno social que implica el desplazamiento temporal y voluntario de individuos o grupos de personas que buscan principalmente la recreación, el descanso, la cultura o la salud, la actividad genera múltiples interacciones sociales, económicas y culturales en los destinos turísticos (Velásquez, 2022).

En el sector turístico, es importante que los trabajadores posean habilidades como ser extrovertidos, disfrutar de la interacción con las personas, tener la capacidad de trabajar en equipo y estar dispuestos a trabajar en horarios no convencionales para ofrecer un mejor servicio. Según Muñoz & Revuelto, (2023) el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y su estancia en lugares distintos a su entorno habitual, durante un período de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, negocios y otros motivos relacionados con el espíritu, el cuerpo o su profesión.

El turismo es una actividad económica que puede generar ingresos para el lugar donde se desarrolle y que obliga a la localidad a implementar una serie de servicios que satisfagan las necesidades de los visitantes. Además, es una actividad dinámica y en constante evolución que debe ser sostenible y contribuir al desarrollo económico, la equidad social, la revalorización cultural y la preservación del entorno (Lozano, 2020).

El turismo en la actualidad

Es necesario diagnosticar cómo se maneja esta industria en la actualidad para comprender el turismo desde su perspectiva histórica. En este sentido, el sector empresarial se ha concentrado en el turismo en beneficio propio por lo que, si se proponen nuevas estrategias y objetivos, estos deben estar enfocados al desarrollo sociocultural; por lo tanto, dentro de este proceso turístico se deben aceptar estrategias que apoyen la economía global (Díaz & Chamorro, 2021). Una de las definiciones de turismo que se ha utilizado, publicada en 1991 por la OMT, establece que es cualquier actividad realizada por las personas durante sus viajes y estancias en

diversos lugares distintos de su entorno habitual, por un tiempo inferior a un año para ocio, negocios, entre otros (Organización Mundial del Turismo, 2021).

Según Herlan, (2020) explica que el turismo es una actividad que permite a las personas experimentar un lugar fuera de su contexto habitual a través de una visita breve. Durante su viaje, el visitante puede interactuar con varios operadores turísticos que estarán dispuestos a ofrecer una amplia variedad de servicios para satisfacer sus necesidades durante su estancia, esencialmente, el visitante tiene un impacto tanto en el sistema económico de la ciudad como en la sociedad local (D'Amico, 2020). El turismo proporciona un incentivo significativo para proteger el medio ambiente y las culturas indígenas, ya que también crea oportunidades y tiene el potencial de establecer negocios y empleos que pueden promover el crecimiento y desarrollo de un área en particular, lo cual ayuda a sentar las bases de mecanismos que promuevan la convivencia pacífica entre los pueblos (Ortega, 2019).

Dado que la industria del turismo contribuye al crecimiento de la población, es importante mejorar los destinos turísticos integrando elementos culturales tradicionales con el entorno circundante. La disciplina turística debe crear la interacción de los elementos para fortalecer una propuesta porque si se toma un elemento turístico se abandonan los demás por su poca difusión (Bringas et al., 2020). El movimiento de personas hace que realicen actividades mientras visitan destinos con servicios adaptados a sus necesidades mientras están lejos de sus lugares habituales de trabajo y vivienda. Al viajar a lugares inusuales durante un período prolongado, ya sea solo o en grupo, el viajero debe considerar elementos clave de la industria del turismo como la demanda, la oferta, el espacio geográfico y varios actores del mercado. En este momento, el viajero no solo quiere salir de casa, sino que busca nuevas experiencias y emociones que le ayuden a crecer como persona (Ríos, 2020).

La industria del turismo es un sector económico próspero que da la bienvenida a numerosas empresas que a su vez crean empleos a través de la variedad de servicios que brindan, las empresas buscan con frecuencia trabajadores con una variedad de antecedentes profesionales para brindar servicios de primer nivel y satisfacer a todos los turistas que comparten sus historias de viaje (Benalcázar & Rosero, 2022). Además de lo que el autor menciona es que existen numerosas actividades recreativas que se llevan a cabo en las zonas turísticas que facilitan a los visitantes vivir experiencias novedosas fuera de su entorno familiar e interactuar con personas de diversos orígenes culturales. Por eso, el turismo también enseña lecciones que se quedan grabadas en sus mentes (Muñoz, 2021).

Clasificación del turismo

La variedad de formas en que se pueden desarrollar las actividades turísticas permite diferenciar sus características únicas. Adarvez, (2019). afirma en su artículo que las diferentes formas de turismo son equiparadas a experiencias turísticas específicas y estimuladas por razones y componentes atractivos que constituyen los factores determinantes de dichas prácticas. Según la cita del autor, el turismo se puede categorizar de acuerdo con las razones que tiene un visitante para trasladarse a un lugar en particular, por lo que otros autores lo clasifican de la siguiente manera:

Los viajes recreativos implican llegar antes de que comiencen las actividades y partir más tarde, por lo general. También implica visitar otras naciones que se encuentran en la ruta del viajero de regreso a su país de origen, es una forma de turismo a largo plazo. (Amezcuca, 2019), el turismo se distingue por las visitas a familiares y amigos además de realizar actividades puramente recreativas. Se pueden introducir nuevas formas de este turismo en naciones con una amplia gama de características naturales, como el turismo de aventura, que es muy popular entre los turistas. Las personas que eligen participar en este tipo de turismo tienen una amplia gama de opciones, que incluyen hoteles temáticos, clubes nocturnos, parques acuáticos y parques de diversiones. Los viajes profesionales dependen de la actividad comercial, que no se ve afectada por las temporadas de turismo. Por lo general, los empresarios viajan a las grandes ciudades durante todo el año porque estas ubicaciones son ideales para sus operaciones. Si el turismo de negocios es bien recibido por los agentes de viajes, la nación o los agentes adquirirán una clientela estable (Cabello, 2021)

Otros motivos relacionados con el turismo: Casi siempre se realiza por motivos de salud y lo realizan personas que viajan a un lugar conocido por sus especiales condiciones o ventajas para el descanso y la recuperación, o para recibir un tratamiento o cirugía que mejore su estado físico, estético o general (Flórez & García, 2020). Hay muchas razones por las que las personas realizan este tipo de viajes, pero cuando es por problemas de salud, buscan entornos que no pueden encontrar en sus países de origen y se interesan por lugares donde pueden realizar actividades de ocio saludables. y beneficiosa para su salud. Dado que los viajeros suelen viajar para mejorar su salud o encontrar una cura para una enfermedad específica, este tipo de turismo tiene muchas ventajas (González et al., 2021).

Teniendo en cuenta estas tres categorías de tipos de turismo que estos autores han sugerido, así como un análisis de los estilos de vida, las motivaciones humanas y, lo que es más importante, los factores demográficos, psicológicos y socioeconómicos de los turistas, las empresas turísticas

pretenden saciar una variedad de necesidades de los visitantes en sus diversos movimientos, lo que permite a los operadores turísticos revelar y dirigir su mercado objetivo (Benalcázar & Rosero, 2022). Como resultado, en general, la presente investigación se enfoca en el turismo cultural como una de las actividades que se relacionan con la tradición de una localidad por la variedad de manifestaciones que tiene y que pueden a su vez ser expuestas al visitante.

Plan de negocios

El plan de negocios representa una herramienta esencial para cualquier emprendedor o empresa que busque establecerse o expandirse en el mercado, el documento detalla los objetivos, estrategias y recursos necesarios para llevar a cabo una idea de negocio de manera efectiva y rentable (Mendoza et al., 2021). Al elaborar un plan de negocios, se realiza un análisis exhaustivo del mercado, la competencia, los riesgos y las oportunidades, lo que permite tomar decisiones informadas y minimizar los riesgos asociados con la empresa. Además, el plan de negocios sirve como un instrumento de comunicación clave, tanto para inversores potenciales como para el equipo interno, al proporcionar una visión clara y coherente de la dirección y el enfoque de la empresa (Masaquiza et al., 2020).

La importancia del plan de negocios se refleja en su capacidad para guiar el crecimiento y desarrollo de la empresa a lo largo del tiempo. Al establecer metas y objetivos claros, así como estrategias para alcanzarlos, el plan de negocios proporciona un marco de referencia para evaluar el progreso y ajustar las estrategias según sea necesario (Baque, 2021). Además, al incluir proyecciones financieras y presupuestos detallados, el plan de negocios ayuda a garantizar la viabilidad financiera de la empresa a corto y largo plazo, lo que es fundamental para su éxito continuo (Yanez & Fernanda, 2019).

A través del análisis de investigaciones previas sobre planes de negocios, es posible identificar tendencias, mejores prácticas y áreas de oportunidad para mejorar la efectividad y el impacto de estos documentos en la práctica empresarial (Rodríguez & Quiñonez, 2021). Al comprender mejor cómo se han aplicado los planes de negocios en diferentes contextos y sectores, es posible obtener ideas valiosas sobre cómo mejorar su elaboración, implementación y seguimiento en el futuro.

Tipos de planes de negocios

Los planes de negocios varían en función de diversos factores, incluyendo el tipo de empresa, el sector industrial y los objetivos específicos del proyecto (Aguilar, 2023). Uno de los tipos más comunes de planes de negocios es el plan tradicional, que abarca todos los aspectos de la empresa, desde la descripción del producto o servicio hasta la estrategia de marketing y las

proyecciones financieras, el tipo de plan es adecuado para empresas en etapas tempranas de desarrollo o para aquellas que buscan financiamiento externo (Salgado, 2021).

Otro tipo de plan de negocios es el plan estratégico, que se centra en los objetivos a largo plazo y las estrategias de crecimiento de la empresa, el tipo de plan es útil para empresas establecidas que buscan definir su dirección futura y establecer objetivos claros para alcanzar su visión a largo plazo (Serna, 2021). El plan estratégico a menudo incluye análisis de mercado, evaluación de competencias y planes de acción específicos para lograr los objetivos establecidos (Baque, 2021).

Además, existen planes de negocios específicos para ciertas áreas o aspectos de la empresa, como el plan de marketing, el plan financiero o el plan operativo, los planes se centran en áreas específicas de la empresa y proporcionan una visión detallada de cómo se abordarán y gestionarán esos aspectos particulares, por ejemplo, un plan de marketing puede incluir estrategias para promover el producto o servicio, identificar el público objetivo y establecer precios competitivos (Masaquiza et al., 2020).

Estructura de los planes de negocios

La estructura de un plan de negocios puede variar dependiendo de varios factores, como el propósito del plan, el tipo de empresa y las preferencias del redactor. Sin embargo, generalmente hay elementos clave que se encuentran en la mayoría de los planes de negocios, los elementos incluyen una introducción que presenta la idea de negocio y su propósito, seguida de una descripción detallada del producto o servicio que se ofrece, así como del mercado al que se dirige (Yanez & Fernanda, 2019). Además, se incluyen análisis de la competencia, estrategias de marketing y ventas, y un plan operativo que describe cómo se llevarán a cabo las actividades diarias de la empresa (Rojo et al., 2019).

Uno de los componentes más importantes de un plan de negocios es la sección financiera, que incluye proyecciones financieras, presupuestos y análisis de viabilidad económica, la sección proporciona una visión clara de la salud financiera de la empresa y ayuda a los inversores potenciales a evaluar el potencial de retorno de la inversión. Además, el plan de negocios suele incluir una sección de gestión y organización, que describe la estructura organizativa de la empresa, las responsabilidades de los miembros del equipo y los planes de contratación futuros (Baque, 2021).

La estructura de un plan de negocios típicamente incluye una serie de secciones clave que abordan diferentes aspectos del negocio, desde la idea inicial hasta la implementación y gestión diaria (Baque, 2021). La organización y presentación de esta información puede variar según las

necesidades específicas de la empresa y los requisitos del público objetivo, pero en última instancia, el objetivo del plan de negocios es proporcionar una guía clara y completa para el éxito del negocio (Urdaneta et al., 2022).

Análisis del entorno interno y externo

Al elaborar un plan de negocios, es crucial realizar un análisis exhaustivo del entorno tanto interno como externo en el que operará la empresa. El análisis del entorno interno implica evaluar los recursos, capacidades y debilidades internas de la empresa, incluyendo su equipo, infraestructura, tecnología y procesos operativos, el análisis ayuda a identificar los activos que la empresa puede aprovechar y las áreas que requieren mejora o inversión adicional (Turpo et al., 2021).

Por otro lado, el análisis del entorno externo implica evaluar factores fuera del control directo de la empresa que pueden influir en su éxito, como el mercado, la competencia, la regulación gubernamental y las tendencias económicas y sociales, el análisis ayuda a la empresa a comprender mejor su posición en el mercado y a anticipar posibles desafíos y oportunidades (Luna et al., 2020).

El análisis del entorno interno y externo proporciona una visión integral del panorama en el que operará la empresa, permitiendo a los emprendedores tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas para alcanzar sus objetivos comerciales (Turpo et al., 2021). Al comprender tanto las fortalezas como las debilidades internas de la empresa, así como las amenazas y oportunidades externas, los empresarios pueden minimizar los riesgos y maximizar las oportunidades de éxito en el mercado (Turpo et al., 2021).

Investigación de mercado

La investigación de mercado es un componente fundamental en la elaboración de un plan de negocios, ya que proporciona información clave sobre el mercado en el que operará la empresa, el tipo de investigación implica recopilar y analizar datos sobre el tamaño del mercado, las tendencias del consumidor, el comportamiento de compra, la competencia y otros factores relevantes. La investigación de mercado puede realizarse a través de diversas técnicas, como encuestas, entrevistas, análisis de datos secundarios y observación de campo (Rojo et al., 2019).

El objetivo de la investigación de mercado es comprender mejor las necesidades, deseos y preferencias de los clientes potenciales, así como identificar oportunidades y amenazas en el mercado, la información ayuda a la empresa a desarrollar estrategias de marketing y ventas efectivas, así como a tomar decisiones informadas sobre el desarrollo de productos, precios y distribución (Rojo et al., 2019).

Al llevar a cabo una investigación de mercado rigurosa y detallada, las empresas pueden minimizar los riesgos asociados con el lanzamiento de nuevos productos o servicios y aumentar sus posibilidades de éxito en el mercado (Suarez & Vargas, 2021). Además, la investigación de mercado continua y actualizada puede ayudar a las empresas a adaptarse a los cambios en el mercado y mantenerse competitivas a largo plazo (Baldeos et al., 2020).

Se examinarán diversas investigaciones previas relacionadas con la elaboración y aplicación de planes de negocios en diferentes contextos y sectores, las investigaciones ofrecen una perspectiva amplia sobre la importancia, efectividad y resultados de los planes de negocios en la práctica empresarial, así como posibles áreas de mejora y oportunidades de innovación.

Título: "Análisis del Plan de Negocios para la creación de una incubadora de empresas en la Universidad Tecnológica Israel"

Autor: Juan Pérez

Tipo de documento: Tesis

Objetivo general de la investigación:

- Evaluar la viabilidad y efectividad del Plan de Negocios propuesto para establecer una incubadora de empresas en la Universidad Tecnológica Israel.

Metodología aplicada:

La investigación se basó en el análisis detallado del Plan de Negocios, incluyendo revisión documental, entrevistas con expertos en emprendimiento y análisis de mercado.

Principales conclusiones y hallazgos:

Se concluyó que el Plan de Negocios presentado es sólido y bien fundamentado, destacando la relevancia de establecer una incubadora de empresas en la universidad para fomentar la innovación y el emprendimiento entre los estudiantes y la comunidad en general.

Título: "Evaluación del impacto del Plan de Negocios de la Universidad Tecnológica Israel en el desarrollo económico regional"

Autor: María González

Tipo de documento: Tesis

Objetivo general de la investigación:

- Analizar el impacto económico y social del Plan de Negocios implementado por la Universidad Tecnológica Israel en el desarrollo regional.

Metodología aplicada:

- Se utilizó una combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, incluyendo encuestas a empresarios locales, análisis estadístico de datos económicos y entrevistas con representantes gubernamentales.

Principales conclusiones y hallazgos:

La investigación demostró que el Plan de Negocios de la Universidad Tecnológica Israel ha tenido un impacto positivo en el desarrollo económico regional, contribuyendo a la creación de empleo, el fortalecimiento del sector empresarial y la atracción de inversiones.

Título: "Optimización del Plan de Negocios para la comercialización de tecnologías desarrolladas en la Universidad Tecnológica Israel"

Autor: Carlos Martínez

Tipo de documento: Tesis

Objetivo general de la investigación:

- Proponer mejoras y estrategias para optimizar el Plan de Negocios destinado a la comercialización de tecnologías desarrolladas en la Universidad Tecnológica Israel.

Metodología aplicada:

Se realizó un estudio exhaustivo del Plan de Negocios existente, identificando áreas de oportunidad y desafíos en la comercialización de tecnologías. Se llevaron a cabo entrevistas con expertos en transferencia tecnológica y análisis de casos de éxito en otras instituciones similares.

Principales conclusiones y hallazgos:

Se identificaron diversas recomendaciones para mejorar el Plan de Negocios, incluyendo estrategias de marketing más efectivas, fortalecimiento de la red de contactos con empresas y financiamiento para la investigación y desarrollo, las mejoras podrían aumentar la tasa de éxito en la comercialización de tecnologías y la generación de ingresos para la universidad.

1.2. Proceso investigativo metodológico

El proceso investigativo metodológico es un componente esencial en la realización de cualquier estudio o investigación científica, el proceso proporciona un marco estructurado y sistemático para llevar a cabo la investigación, desde la formulación de preguntas de investigación hasta la recopilación y análisis de datos (Córdoba et al., 2023). La metodología

utilizada en la investigación determina la validez y fiabilidad de los resultados obtenidos, así como la claridad y coherencia del informe final.

1.2.1. Enfoque de la investigación

Enfoque cuantitativo: El enfoque cuantitativo permite la recolección de datos numéricos que pueden ser analizados utilizando técnicas estadísticas (Atehortúa & Zwerg, 2019). En este contexto, la recopilación de datos cuantitativos sobre aspectos como la demanda del mercado, los costos de construcción y operación, y las proyecciones financieras, permitirá una evaluación precisa de la viabilidad y el potencial de éxito de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete.

1.2.2. Tipo de investigación

Investigación no experimental: La investigación no experimental se centra en la observación y la recopilación de datos en entornos naturales, lo que resulta especialmente útil para comprender fenómenos complejos en contextos reales (Talavera, 2020). Se llevarán a cabo encuestas, entrevistas y análisis de datos secundarios para obtener información sobre las preferencias de los clientes, la competencia en el sector turístico local y otros factores relevantes que influirán en el éxito de las cabañas "Oasis".

Investigación descriptiva: Se centra en la descripción detallada de fenómenos, eventos o situaciones tal como se presentan en su contexto natural. lo cual implica la recopilación de datos sobre variables relevantes para el negocio, como las preferencias de los clientes, los hábitos de viaje y la disponibilidad de servicios turísticos en la región (Bardales, 2021). A través de encuestas, entrevistas y observaciones directas, se obtendrá una imagen clara y detallada del entorno en el que operarán las cabañas "Oasis", lo que permitirá diseñar estrategias efectivas para satisfacer las necesidades del mercado y maximizar el éxito del negocio

Investigación de campo: Implica la recopilación de datos en el lugar donde ocurren los fenómenos o eventos de interés (Herbas & Rocha, 2018), se llevarán a cabo encuestas con potenciales clientes para obtener una comprensión completa del mercado turístico en la región, la investigación de campo proporcionará datos valiosos y perspectivas locales que informarán las decisiones estratégicas relacionadas con el desarrollo y operación de las cabañas "Oasis".

1.2.3. Población y muestra

La población establecida para la presente investigación está dada por los 60.000 turistas que visitaron la Provincia de Esmeraldas el feriado de Carnaval de 2024, al ser una población superior

a las 100 personas se procede a calcular la muestra mediante la fórmula finita que se detalla a continuación:

$$\begin{aligned}
 p &= 50 \\
 q &= 50 \\
 E^2 &= 25 \quad \text{----->} \quad 5\% \\
 \sigma^2 &= 3,8416 \quad \text{----->} \quad 95\% \\
 N &= 60.000 \\
 N - 1 &= 59.999 \\
 & \quad (\sigma^2) \times (p) \times (q) \times (N) \\
 n &= \frac{\{[E^2 (N - 1)] + [(\sigma^2) \times (p) \times (q)]\}}{(3,8416) \times (50) \times (50) \times (60.000)} \\
 n &= \frac{\{[25 (59.999)] + [(3,8416) \times (50) \times (50)]\}}{576.240.000,00} \\
 n &= \frac{1499975 \quad + \quad 9604}{576240000} \\
 n &= \frac{1509579}{576240000} \\
 \mathbf{n} &= \mathbf{382}
 \end{aligned}$$

1.2.4. Técnicas e instrumentos

En el proceso de investigación para el Plan de Negocio de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, se utilizará la técnica de encuesta con un cuestionario compuesto por preguntas cerradas y opciones de respuesta múltiple. Según Talavera (2020), las encuestas son una herramienta valiosa para recopilar datos de una muestra representativa de la población, y las preguntas cerradas con opciones de respuesta múltiple permiten una recopilación de datos más estructurada y fácil de analizar. El cuestionario se diseñará cuidadosamente para abordar aspectos relevantes como las preferencias de alojamiento de los turistas, los servicios y comodidades deseadas en las cabañas, y la disposición a pagar por dichos servicios, el enfoque proporcionará datos cuantificables y comparables que servirán como base para la toma de decisiones estratégicas en la planificación y operación de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete.

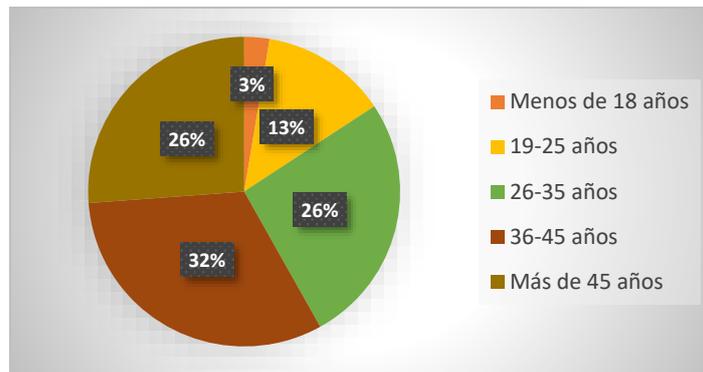
1.3. Análisis de resultados

Con el objetivo de comprender mejor las preferencias, necesidades y percepciones de los turistas que visitan esta provincia, se llevó a cabo una serie de encuestas, las encuestas recopilaron datos sobre una variedad de temas, incluyendo las preferencias de alojamiento, las actividades turísticas deseadas, la importancia de la sostenibilidad ambiental y otros aspectos relevantes para la industria turística local. En este análisis, examinaremos en detalle los

resultados de estas encuestas, destacando las tendencias significativas y ofreciendo insights valiosos que pueden informar estrategias futuras para el desarrollo y promoción del turismo en la provincia de Esmeraldas.

1. ¿Cuál es su edad?

Figura 1
Edad

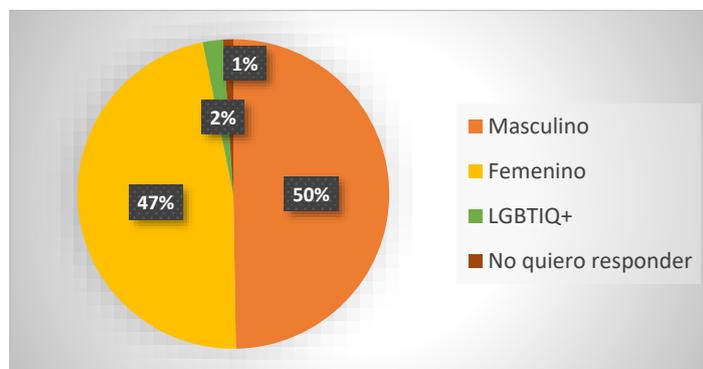


Los resultados muestran que el grupo más grande está conformado por personas de entre 36 y 45 años, representando el 32% de los encuestados, el hallazgo sugiere que este rango de edad es significativamente representativo en la muestra analizada.

Es interesante notar que el grupo de 26 a 35 años sigue de cerca, representando el 26% de los encuestados, lo que indica que hay una presencia sólida de adultos jóvenes dentro de la muestra. Además, es notable que tanto el grupo de menos de 18 años como el de más de 45 años tienen el mismo porcentaje, cada uno con un 3%, lo que podría sugerir una menor participación de estos grupos extremos en la encuesta o una distribución de edad más uniforme en la población objetivo.

2. ¿Cuál es su género?

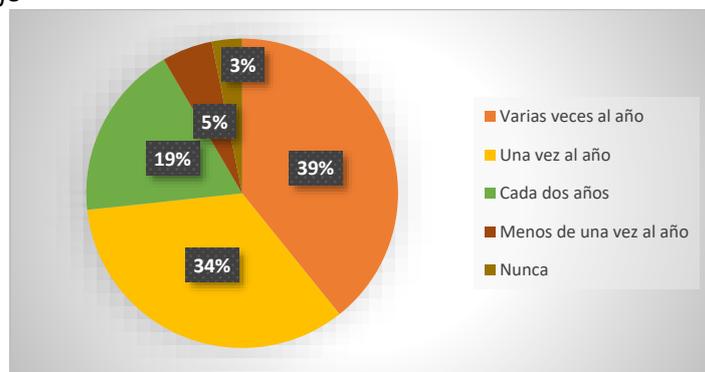
Figura 2
Género



Los datos muestran que el 50% se identifica como masculino, mientras que el 47% se identifica como femenino, el equilibrio sugiere una representación bastante igualitaria de género dentro de la muestra analizada. Además, es interesante observar que el 2% de los encuestados se identifica como parte de la comunidad LGBTQ+, lo que indica una presencia significativa aunque minoritaria de esta comunidad en la muestra. Por otro lado, solo el 1% de los encuestados optó por no responder a la pregunta sobre su género, lo que sugiere una alta tasa de participación en la categoría de género en general.

3. ¿Con qué frecuencia viaja a destinos turísticos?

Figura 3
Frecuencia de viaje

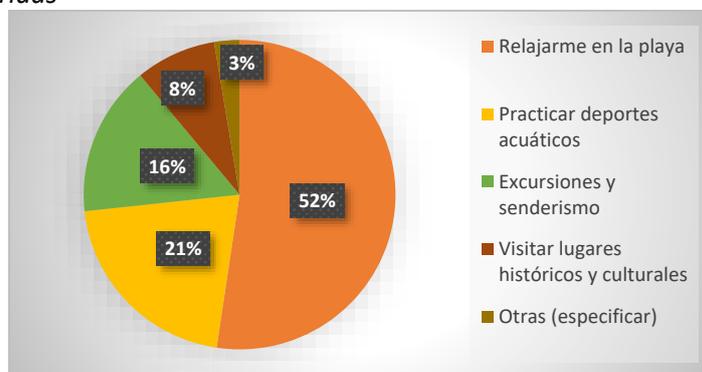


La mayoría, con un 39%, viaja varias veces al año, lo que sugiere una alta frecuencia de viajes entre esta muestra, el hallazgo puede indicar una fuerte propensión a la exploración y la aventura entre los encuestados, así como un nivel de comodidad o capacidad financiera para realizar múltiples viajes anuales. Por otro lado, el 34% de los encuestados viaja una vez al año, lo que también representa una cifra significativa y sugiere una frecuencia de viaje anual establecida para una gran parte de la muestra.

Además, el 18% viaja cada dos años, lo que indica una frecuencia de viaje menos frecuente pero aún considerable. Es interesante notar que solo el 5% de los encuestados viaja menos de una vez al año, lo que sugiere una minoría relativamente pequeña de personas que viajan con poca frecuencia. Además, solo el 3% indicó que nunca viaja a destinos turísticos, lo que sugiere una participación muy baja en este grupo.

4. ¿Qué actividades prefieres realizar durante tus vacaciones?

Figura 4
Actividades preferidas

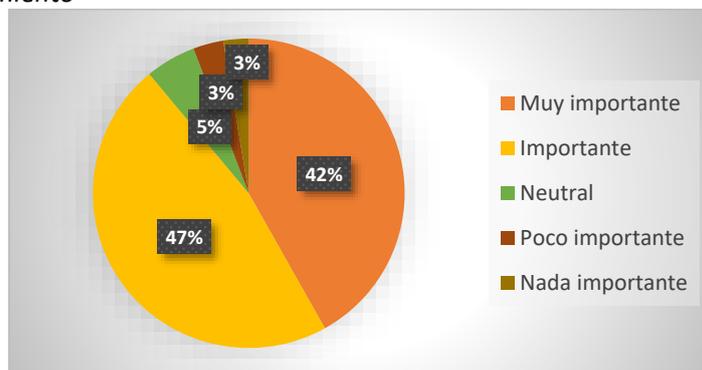


La actividad más popular, con un 52%, es relajarse en la playa, lo que sugiere que la mayoría de los encuestados optan por destinos costeros para sus períodos de descanso, lo que indica una inclinación hacia la relajación y el disfrute del sol y el mar entre la muestra analizada. Además, el 21% de los encuestados prefiere practicar deportes acuáticos, lo que sugiere un interés activo en actividades como el surf, el buceo o la navegación. Por otro lado, el 16% muestra preferencia por excursiones y senderismo, lo que indica un gusto por la exploración y el contacto con la naturaleza durante las vacaciones.

Es interesante notar que solo el 8% de los encuestados elige visitar lugares históricos y culturales, lo que sugiere que este tipo de turismo es menos popular dentro de la muestra. Además, un modesto 3% indica preferencias diversas bajo la categoría "Otras", lo que podría abarcar una amplia gama de actividades no especificadas en la encuesta.

5. ¿Qué tan importante es para ti la calidad del alojamiento durante tus vacaciones?

Figura 5
Calidad del alojamiento



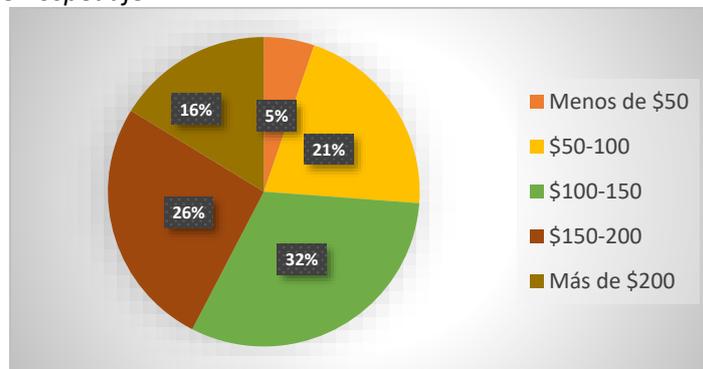
Los datos revelan que la calidad del alojamiento es un factor de considerable importancia para la mayoría de la población encuestada, con un 42% calificándola como "muy importante" y un 47% como "importante", los resultados sugieren que la mayoría de los encuestados valoran altamente la calidad y comodidad de su alojamiento durante sus vacaciones, la preferencia puede reflejar la búsqueda de experiencias satisfactorias y gratificantes durante los períodos de descanso, así como la importancia de un ambiente cómodo y acogedor para disfrutar plenamente del tiempo libre.

Además, es notable que solo un pequeño porcentaje de encuestados (3% cada uno) considera que la calidad del alojamiento es "poco importante" o "nada importante", lo que sugiere que la mayoría de las personas otorgan cierto nivel de importancia a este aspecto al planificar sus vacaciones. Por otro lado, el 5% de los encuestados indicó una posición neutral, lo que podría indicar una menor priorización de la calidad del alojamiento en comparación con otros aspectos del viaje.

6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por noche por una cabaña en un destino turístico como "Oasis" en Isla Portete?

Figura 6

Pago por noche de hospedaje

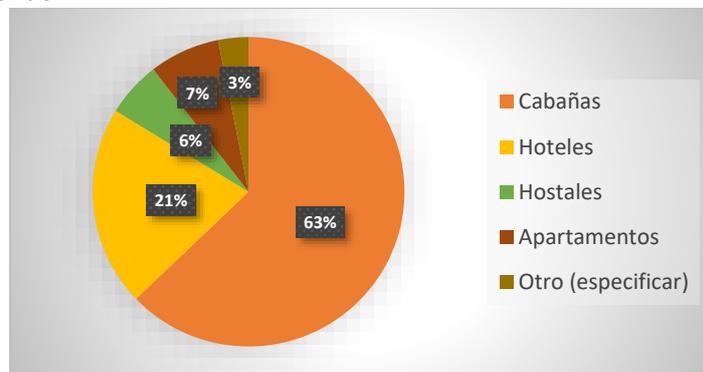


Los datos proporcionados ofrecen información relevante sobre la disposición de la población encuestada a invertir en el alojamiento durante sus vacaciones en un destino turístico específico, como "Oasis" en Isla Portete. Resulta claro que existe una variedad en las expectativas de gasto por noche en una cabaña. La mayoría significativa, con un 31%, está dispuesta a pagar entre \$100 y \$150, lo que sugiere una predisposición a invertir en un alojamiento de calidad dentro de un rango de precio medio, el hallazgo podría reflejar la importancia que la muestra otorga a la comodidad y la experiencia de alojamiento durante sus vacaciones en un destino turístico.

Por otro lado, el 26% de los encuestados están dispuestos a pagar entre \$150 y \$200, lo que indica que una parte considerable de la población encuestada está dispuesta a pagar un precio más alto por una experiencia de alojamiento más exclusiva o lujosa. Además, el 21% está dispuesto a pagar entre \$50 y \$100, lo que sugiere que aún hay una proporción considerable de personas que buscan opciones de alojamiento más económicas pero que aún valoran la calidad y el confort. Sin embargo, también es notable que el 16% está dispuesto a pagar más de \$200 por noche, lo que sugiere una minoría dispuesta a invertir considerablemente en una experiencia de alojamiento de alta gama.

7. ¿Qué tipo de alojamiento prefieres durante tus vacaciones?

Figura 7
Alojamiento preferido



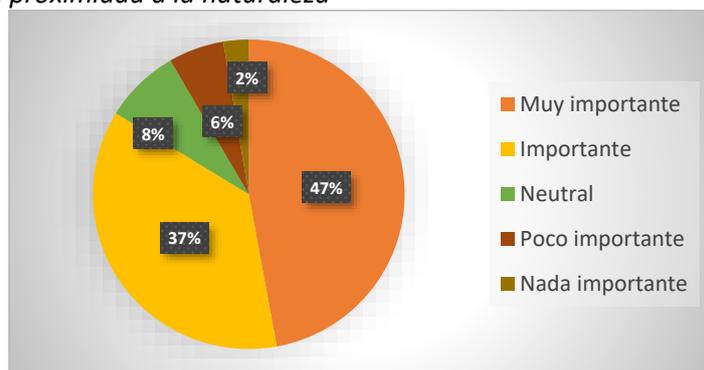
Los resultados de la encuesta ofrecen una visión clara de las preferencias de alojamiento de la población encuestada durante sus vacaciones. La opción más popular, elegida por el 63% de los encuestados, son las cabañas, el hallazgo sugiere una inclinación hacia un tipo de alojamiento más rústico y acogedor, posiblemente vinculado a la búsqueda de experiencias cercanas a la naturaleza y alejadas del bullicio urbano.

Además, el 21% de los encuestados prefieren hospedarse en hoteles, lo que indica que una parte significativa de la muestra valora las comodidades y servicios ofrecidos por esta opción de alojamiento más tradicional. Por otro lado, tanto los hostales como los apartamentos reciben una menor preferencia, con el 6% y el 7% respectivamente, lo que sugiere que hay una minoría que prefiere opciones de alojamiento más económicas o independientes durante sus vacaciones. Además, un modesto 3% indicó una preferencia diferente bajo la categoría "Otro", lo que podría incluir una variedad de opciones no especificadas en la encuesta, como casas de familia, resorts o alquileres de vacaciones.

8. ¿Qué tan importante es para ti la proximidad a la naturaleza en tus alojamientos durante tus vacaciones?

Figura 8

Importancia de la proximidad a la naturaleza

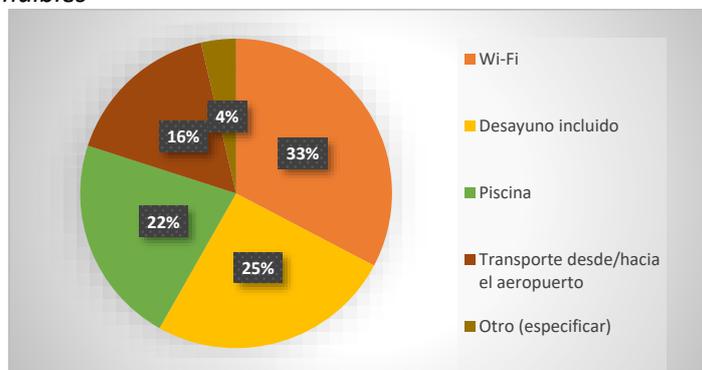


Los resultados de la encuesta revelan que la proximidad a la naturaleza es un factor de considerable importancia para la mayoría de la población encuestada durante sus vacaciones. Con un 47% calificándola como "muy importante" y un 37% como "importante", estos datos indican que una gran proporción de los encuestados valora la conexión con el entorno natural al elegir su alojamiento vacacional, la alta valoración sugiere una preferencia por destinos que ofrezcan entornos naturales pintorescos y la oportunidad de participar en actividades al aire libre.

Es interesante notar que solo un pequeño porcentaje de encuestados (6% y 3% respectivamente) considera que la proximidad a la naturaleza es "poco importante" o "nada importante", lo que sugiere que la mayoría de las personas encuestadas valoran positivamente la posibilidad de disfrutar de entornos naturales durante sus vacaciones, aunque hay una minoría que otorga menos importancia a este aspecto. Además, el 8% de los encuestados indicó una posición neutral, lo que podría reflejar una falta de preferencia marcada por la proximidad a la naturaleza o una disposición a considerar otros factores al elegir su alojamiento vacacional.

9. ¿Qué servicios consideras imprescindibles en un alojamiento como las Cabañas "Oasis" en Isla Portete?

Figura 9
Servicios imprescindibles



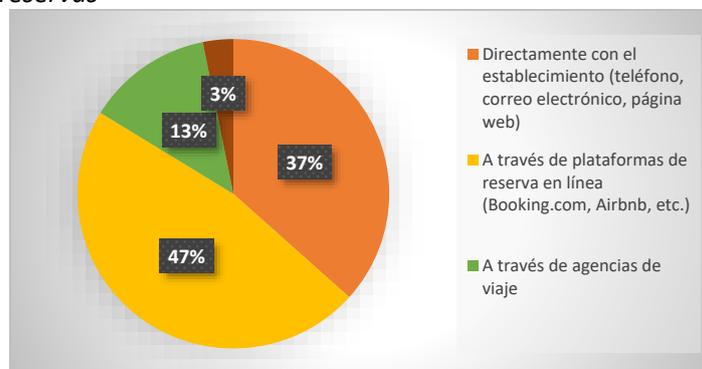
Los datos recopilados revelan las preferencias de los encuestados en cuanto a los servicios que consideran imprescindibles en un alojamiento como las cabañas "Oasis" en Isla Portete. El servicio más valorado es el Wi-Fi, con un notable 47% de los encuestados que lo consideran imprescindible, el hallazgo sugiere que la conectividad a internet es un aspecto fundamental para una parte significativa de los viajeros, posiblemente debido a la necesidad de mantenerse comunicados, acceder a información turística o trabajar incluso durante sus vacaciones.

Además, el desayuno incluido es considerado esencial por el 33% de los encuestados, lo que resalta la importancia que se otorga a la comodidad y conveniencia de tener la primera comida del día cubierta como parte de la experiencia de alojamiento. Por otro lado, el 22% de los encuestados considera que una piscina es un servicio imprescindible, lo que sugiere una valoración significativa del ocio y la recreación acuática durante su estancia. Además, el 16% valora el servicio de transporte desde/hacia el aeropuerto, lo que indica la importancia de la accesibilidad y la comodidad en el desplazamiento hacia el alojamiento. Por último, un modesto 4% especificó otros servicios como imprescindibles, lo que podría incluir una variedad de preferencias individuales no abordadas en las opciones de la encuesta.

10. ¿Cómo prefieres reservar tu alojamiento?

Figura 10

Preferencia para reservas



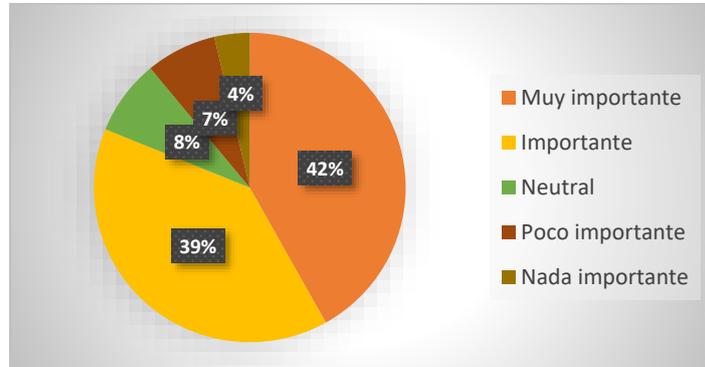
Los resultados de la encuesta ofrecen una visión clara de las preferencias de reserva de alojamiento de la población encuestada. La opción más popular, elegida por el 47% de los encuestados, es reservar a través de plataformas de reserva en línea como Booking.com o Airbnb, el hallazgo refleja la creciente tendencia hacia la digitalización y el uso de tecnologías en la planificación y reserva de viajes, donde las plataformas en línea ofrecen una amplia gama de opciones y facilidades para comparar precios, leer reseñas y realizar reservas de manera conveniente.

El 37% de los encuestados prefiere reservar directamente con el establecimiento a través de métodos tradicionales como teléfono, correo electrónico o la página web del alojamiento, la preferencia puede reflejar la confianza en la comunicación directa con el proveedor de servicios y la posibilidad de negociar detalles específicos de la reserva. Además, el 13% prefiere utilizar agencias de viaje para realizar sus reservas, lo que indica que aún hay una parte de la población que valora la asistencia personalizada y la experiencia ofrecida por las agencias en la planificación de sus viajes. Finalmente, un modesto 3% especificó otra preferencia de reserva no incluida en las opciones proporcionadas en la encuesta.

11. ¿Qué tan importante es para ti la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente en el lugar donde te hospedas durante tus vacaciones?

Figura 11

Importancia de la sostenibilidad

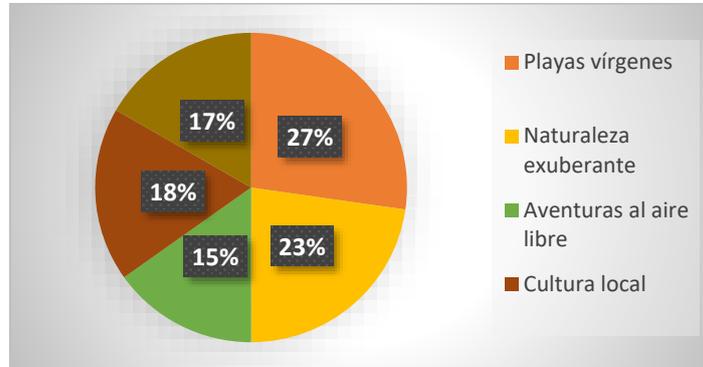


Los datos recopilados revelan que una parte significativa de la población encuestada valora la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente en el lugar donde se hospeda durante sus vacaciones. Con un 42% calificándolo como "muy importante" y un 39% como "importante", estos resultados sugieren una creciente conciencia y preocupación por la preservación del medio ambiente entre los viajeros, la alta valoración puede reflejar una sensibilidad hacia las prácticas sostenibles y la búsqueda de opciones de alojamiento que minimicen su impacto ambiental.

Es alentador observar que solo un pequeño porcentaje de encuestados (7% y 4% respectivamente) considera que la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente son "poco importantes" o "nada importantes", lo que indica que la mayoría de las personas encuestadas reconocen la importancia de promover prácticas respetuosas con el medio ambiente durante sus estancias vacacionales, aunque existen opiniones variadas sobre el grado de importancia asignado a este aspecto. Además, el 8% de los encuestados indicó una posición neutral, lo que podría reflejar una falta de preferencia marcada por la sostenibilidad ambiental o una disposición a considerar otros factores al elegir su alojamiento.

12. ¿Cuál de los siguientes aspectos te resulta más atractivo al elegir un destino turístico como Isla Portete?

Figura 12
Aspectos de interés



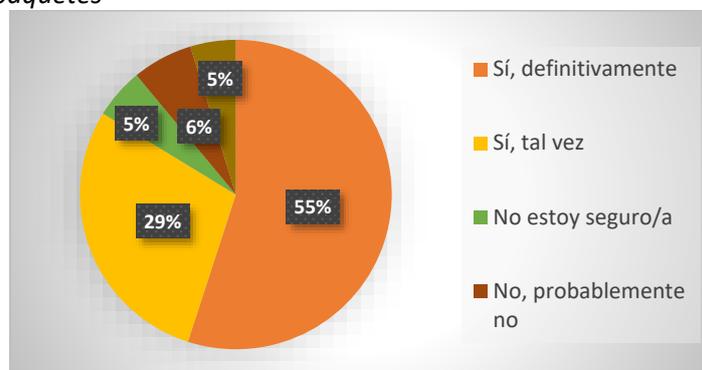
Los resultados de la encuesta proporcionan una visión clara de los aspectos más atractivos para los viajeros al elegir un destino turístico como Isla Portete. La opción más popular, seleccionada por el 47% de los encuestados, son las playas vírgenes, el hallazgo sugiere que la belleza natural y la tranquilidad de las playas sin desarrollar son altamente valoradas por una parte significativa de los viajeros. La preferencia por las playas vírgenes puede reflejar un deseo de escapar del bullicio urbano y disfrutar de entornos naturales intactos durante las vacaciones.

Además, el 39% de los encuestados señaló la naturaleza exuberante como un aspecto atractivo, lo que destaca la importancia de la biodiversidad y la belleza natural en la elección del destino, el hallazgo sugiere que los viajeros buscan experiencias cercanas a la naturaleza que les permitan explorar entornos naturales diversos y espectaculares. La aventura al aire libre fue seleccionada por el 26% de los encuestados, lo que sugiere un interés en actividades emocionantes y activas durante las vacaciones, como el senderismo, el buceo o el kayak. Además, la cultura local (31%) y la gastronomía tradicional (29%) también fueron consideradas aspectos atractivos por una parte significativa de los encuestados, lo que indica un interés en sumergirse en la cultura y la cocina locales durante su estancia en el destino turístico.

13. ¿Te gustaría que las Cabañas "Oasis" en Isla Portete ofrecieran paquetes de actividades turísticas?

Figura 13

Ofrecimiento de paquetes



Los resultados de la encuesta revelan una clara preferencia de la población encuestada hacia la idea de que las Cabañas "Oasis" en Isla Portete ofrezcan paquetes de actividades turísticas. Con un sólido 55% de los encuestados respondiendo "Sí, definitivamente", se evidencia un alto nivel de interés en esta propuesta, lo que sugiere que una gran mayoría de los potenciales clientes de las cabañas valoraría positivamente la inclusión de actividades turísticas organizadas como parte de su experiencia de alojamiento.

Además, el 29% de los encuestados respondió "Sí, tal vez", lo que indica una disposición adicional hacia la idea, aunque con cierta indecisión, el grupo representa una oportunidad para las cabañas de persuadir a través de una oferta atractiva de actividades turísticas complementarias. Por otro lado, un pequeño porcentaje de encuestados se mostró menos inclinado hacia la idea: el 6% respondió "No, probablemente no", y otro 5% respondió "No, definitivamente no", las respuestas sugieren que hay una minoría que no considera esencial la oferta de paquetes de actividades turísticas como parte de su experiencia en las cabañas. Sin embargo, es importante destacar que la mayoría de los encuestados expresaron interés positivo o al menos abierto hacia la idea, lo que sugiere que la implementación de tales paquetes podría ser una estrategia viable para mejorar la atracción y satisfacción de los clientes en las Cabañas "Oasis".

1.3.1. Cálculo de la demanda real

Con una estimación de 60.000 turistas, se establece una base sólida de visitantes que frecuentan la provincia. Sin embargo, es crucial observar que el 90% de estos turistas tienen un poder adquisitivo, lo que sugiere que la mayoría de ellos poseen recursos económicos para gastar durante su estadía, el hallazgo indica un mercado potencialmente lucrativo para la

industria turística local, donde los servicios y productos de calidad podrían encontrar una demanda sólida.

Además, el 68% de los turistas muestran un interés en participar en actividades turísticas, lo que subraya la importancia de ofrecer una variedad de opciones de entretenimiento y experiencias auténticas para satisfacer sus preferencias, la proporción poblacional interesada representa una oportunidad para diversificar la oferta turística y promover actividades que atraigan a una amplia gama de visitantes. Al considerar el mercado potencial en otras áreas, como Quito, donde se estima que 24.970 personas podrían estar interesadas en visitar Esmeraldas, se destaca la importancia de estrategias de marketing dirigidas para captar a estos turistas potenciales.

Por último, con una intención de compra del 75% entre los turistas interesados, se confirma la disposición a gastar dinero en productos y servicios locales, lo que refuerza la necesidad de ofrecer experiencias de alta calidad y productos atractivos para satisfacer sus necesidades y deseos, el total de la población a captar se estima en 18.727 personas, lo que brinda una perspectiva clara sobre el alcance del mercado y las oportunidades para el crecimiento del sector turístico en Esmeraldas.

Turistas	60.000	100%
Poder adquisitivo	54.000	90%
Interés en las actividades	36.720	68%
Proporción población interesada		68%
Mercado Potencial Quito		24.970
Intención de compra		75%
Total Población a captar		18.727

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

El análisis del mercado turístico desempeña un papel fundamental en la propuesta del plan de negocio para las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, el análisis se basa en conceptos de marketing y economía, centrándose en comprender tanto la demanda como la oferta en el sector turístico. Por un lado, se investiga la demanda, estudiando los comportamientos de los potenciales clientes, sus preferencias, necesidades y tendencias de viaje, lo que implica analizar factores como la demografía de los turistas, sus motivaciones para viajar y los destinos y actividades que más les atraen. Por otro lado, se estudia la oferta turística existente en la Isla Portete y sus alrededores, así como la competencia directa e indirecta que enfrentarían las Cabañas "Oasis".

Para llevar a cabo este análisis de manera efectiva, se recurre a herramientas y modelos como el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), el enfoque permite evaluar el entorno competitivo y definir una propuesta de valor única para las cabañas. Identificar las fortalezas y oportunidades internas, como la ubicación privilegiada de las cabañas o sus características únicas, permite destacar los aspectos positivos del negocio.

Al mismo tiempo, analizar las debilidades y amenazas potenciales, como la temporada alta y baja de turismo en la región o la competencia de otros alojamientos, ayuda a anticipar y mitigar posibles desafíos. Además del análisis FODA, otros métodos de investigación de mercado, como encuestas, entrevistas a clientes potenciales y análisis de datos demográficos y de comportamiento, también son útiles para obtener una comprensión completa del mercado objetivo, lo que permite identificar segmentos de mercado específicos y oportunidades de diferenciación para las Cabañas "Oasis", lo que puede influir en aspectos como el diseño de las instalaciones, los servicios ofrecidos y las estrategias de precios.

En la propuesta del plan de negocio para las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, se da un énfasis significativo a la gestión financiera y presupuestaria, ya que esta área desempeña un papel crucial en la viabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo. Para ello, se aplican principios y herramientas de gestión financiera que permiten estimar con precisión los costos de inversión, proyectar los ingresos y evaluar el flujo de efectivo esperado, lo que implica un análisis exhaustivo de los gastos iniciales necesarios para la construcción y equipamiento de las cabañas, así como los costos operativos continuos, como salarios del personal, mantenimiento y suministros.

Uno de los conceptos financieros clave que se utiliza es el retorno de la inversión (ROI), que permite calcular el rendimiento financiero esperado del proyecto en relación con los costos de inversión, lo permite a los inversores y gerentes evaluar la rentabilidad del proyecto y tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos. Además, se realiza un análisis del punto de equilibrio para determinar el nivel de ingresos necesario para cubrir todos los costos y comenzar a generar ganancias, lo proporciona una visión clara de la viabilidad financiera del proyecto y ayuda a establecer metas realistas.

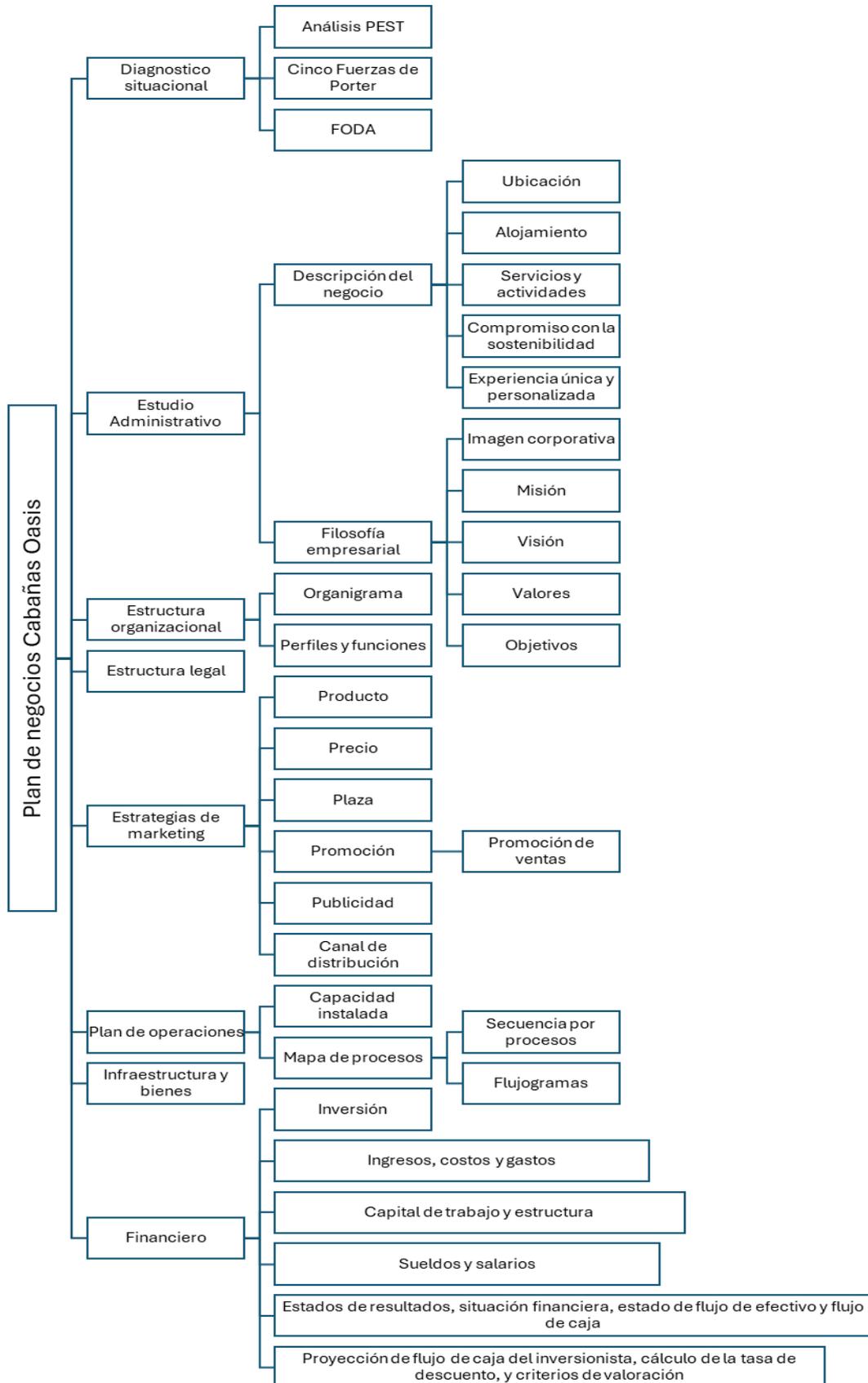
Otra herramienta importante es el análisis de sensibilidad, que evalúa cómo cambian los resultados financieros en respuesta a cambios en variables clave, como los ingresos, los costos o las tasas de interés, lo ayuda a identificar los riesgos y las áreas de vulnerabilidad del proyecto, permitiendo a los gerentes desarrollar estrategias de mitigación de riesgos efectivas.

Además, se emplean técnicas de valoración de activos y análisis de riesgos para evaluar la rentabilidad y minimizar posibles contingencias financieras, lo implica evaluar el valor de las inversiones a lo largo del tiempo y considerar posibles escenarios adversos que puedan afectar la rentabilidad del proyecto, como cambios en el mercado turístico o desastres naturales. Al anticipar y prepararse para estos riesgos, se fortalece la posición financiera del proyecto y se aumentan las probabilidades de éxito a largo plazo.

Además, se prioriza una atención al cliente centrada en sus necesidades y expectativas, lo implica comprender profundamente las preferencias y deseos de los huéspedes, anticipar sus requerimientos y proporcionar soluciones personalizadas y de alta calidad en cada interacción. Se promueve un ambiente acogedor y atento, donde cada miembro del personal está comprometido a brindar un servicio excepcional y a superar las expectativas del cliente en cada oportunidad. Por último, en el aspecto medioambiental y de sostenibilidad, se pueden aplicar conceptos de responsabilidad social corporativa (RSC) y desarrollo sostenible para garantizar que las operaciones de las cabañas minimicen su impacto ambiental y contribuyan al bienestar de la comunidad local y el entorno natural de la Isla Portete.

2.2. Descripción de la propuesta

Estructura general



Explicación del aporte

Análisis Pestel

El estudio PEST proporciona una visión detallada de los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que pueden influir en el plan de negocio de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete. Al utilizar cifras, estadísticas y porcentajes, se puede tomar decisiones más informadas y desarrollar estrategias efectivas para el éxito del negocio.

Análisis Político:

Estabilidad Política: Ecuador ha mantenido una estabilidad política razonable en los últimos años, con elecciones democráticas regulares. El índice de estabilidad política del país se sitúa en torno al 6.5 (en una escala de 0 a 10, donde 10 representa la máxima estabilidad).

Regulaciones Gubernamentales: Según el informe del Banco Mundial, el tiempo promedio para obtener los permisos de construcción en Ecuador es de aproximadamente 150 días. Sin embargo, la regulación ambiental es estricta en áreas costeras y de biodiversidad, lo que podría afectar el proceso de construcción de las cabañas.

Políticas de Turismo: El Gobierno de Ecuador ha lanzado iniciativas para promover el turismo sostenible, con una inversión de alrededor de \$20 millones de dólares anuales en programas de desarrollo turístico, lo cual crea oportunidades para el negocio de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete.

Análisis Económico:

Indicadores Económicos: El crecimiento del PIB de Ecuador fue del 0.3% en el último año, con una inflación del 1.2%. El desempleo se sitúa en el 4.5%, con un ingreso per cápita de aproximadamente \$8,000 dólares anuales.

Mercado Turístico: La región costera de Ecuador experimenta un crecimiento del turismo del 5% anual. Se estima que el gasto promedio por turista es de \$800 dólares durante su estadía.

Cambio de Divisas: El dólar estadounidense es la moneda oficial de Ecuador. Se debe tener en cuenta cualquier fluctuación en el tipo de cambio, ya que puede afectar los costos de operación y los ingresos del negocio.

Análisis Social:

Perfil Demográfico: El 70% de los turistas que visitan Ecuador son jóvenes adultos de entre 25 y 40 años, con un alto nivel de educación y un ingreso promedio superior a los \$50,000 dólares anuales.

Cultura Local: La Isla Portete tiene una rica cultura indígena, con prácticas y tradiciones arraigadas en la comunidad. Es importante para el negocio respetar y preservar estas tradiciones al mismo tiempo que se ofrece una experiencia turística única.

Impacto Comunitario: Se estima que la creación de las cabañas "Oasis" podría generar al menos 20 empleos directos en la comunidad local, además de oportunidades de desarrollo económico a través de la compra de productos y servicios locales.

Análisis Tecnológico:

Infraestructura Tecnológica: El acceso a internet en la Isla Portete es limitado, con una cobertura del 60% de la población. Se están realizando inversiones para mejorar la conectividad, lo que podría beneficiar al negocio en el futuro.

Innovación Tecnológica: Las cabañas "Oasis" pueden aprovechar tecnologías como la energía solar para reducir los costos de energía y minimizar el impacto ambiental. La implementación de sistemas de reservas en línea también puede mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.

Competitividad Tecnológica: La adopción de tecnología de punta en la gestión y operación de las cabañas puede ayudar a diferenciar el negocio y atraer a clientes que buscan comodidades modernas durante su estadía.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Al considerar las cinco fuerzas de Porter con cifras, estadísticas y porcentajes, las cabañas "Oasis" pueden identificar áreas de oportunidad y desarrollar estrategias para maximizar su competitividad y su éxito en el mercado turístico de la Isla Portete.

Rivalidad entre competidores existentes:

Competidores directos: Según datos del Ministerio de Turismo de Ecuador, hay aproximadamente 20 establecimientos de alojamiento en la región costera donde se encuentra la Isla Portete, que ofrecen servicios similares a los de las cabañas "Oasis".

Tasa de crecimiento del sector: El sector turístico en Ecuador ha experimentado un crecimiento del 5% anual en los últimos cinco años, lo que indica una demanda creciente de alojamiento.

Diferenciación de productos: La propuesta única de las cabañas "Oasis", como su ubicación remota en una isla privada y su enfoque en la sostenibilidad ambiental, puede ayudar a diferenciarlas de la competencia y reducir la rivalidad directa.

Poder de negociación de los proveedores:

Proveedores de materiales de construcción: Dado que la Isla Portete es una ubicación remota, los costos de transporte de materiales de construcción pueden ser altos. Sin embargo, la diversificación de proveedores y la negociación de precios pueden mitigar este riesgo.

Poder de negociación de los trabajadores: La disponibilidad de mano de obra local puede afectar los costos laborales. Según estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Censos de Ecuador, el salario mínimo mensual en el sector hotelero es de aproximadamente \$400 dólares, lo que puede influir en los costos operativos de las cabañas "Oasis".

Poder de negociación de los compradores:

Demanda de alojamiento: La demanda de alojamiento en la región costera de Ecuador está en aumento, con una tasa de ocupación promedio del 70% durante la temporada alta. Los compradores tienen varias opciones entre las que elegir, lo que puede limitar su poder de negociación individual.

Precio y calidad: Los turistas tienden a buscar una combinación de precio y calidad al elegir alojamiento. Las cabañas "Oasis" pueden destacarse al ofrecer una experiencia única y servicios de alta calidad a un precio competitivo.

Amenaza de nuevos participantes:

Barreras de entrada: Las barreras de entrada para nuevos participantes en el mercado turístico pueden ser significativas, incluyendo altos costos iniciales de inversión, requisitos de permisos y regulaciones gubernamentales, y la necesidad de establecer una reputación y una base de clientes.

Incentivos gubernamentales: El Gobierno de Ecuador ofrece incentivos y apoyo financiero para proyectos turísticos sostenibles, lo que puede atraer nuevos participantes al mercado. Sin embargo, la diferenciación y la innovación pueden ayudar a las cabañas "Oasis" a mantener su posición en el mercado frente a nuevas entradas.

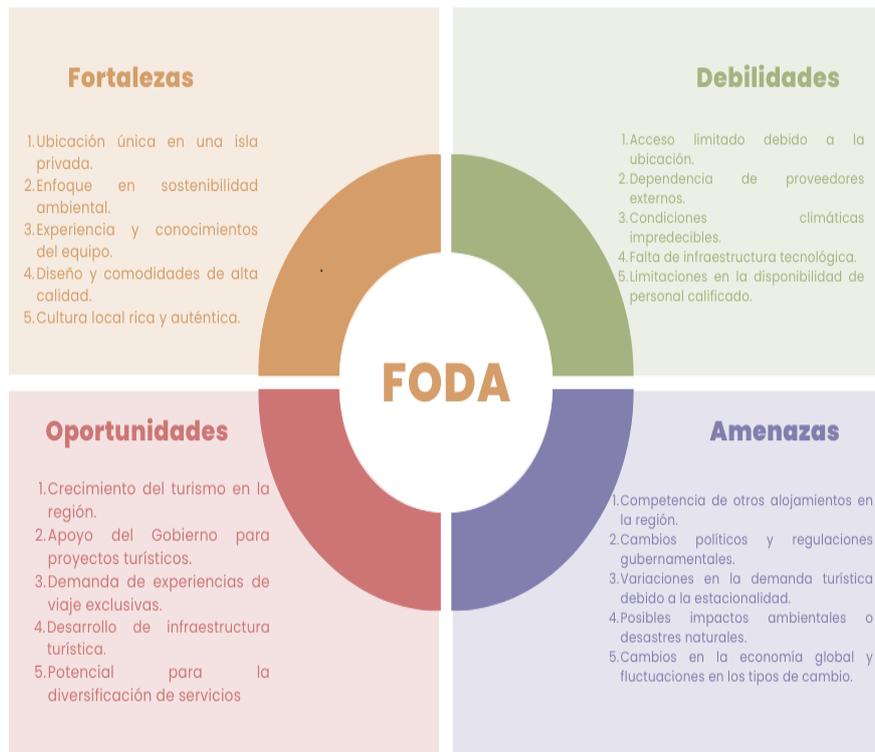
Amenaza de productos sustitutos:

Alternativas de alojamiento: Los turistas tienen varias opciones de alojamiento en la región, incluyendo hoteles, hostales, y otras formas de alojamiento alternativo como campamentos y alquileres vacacionales. Sin embargo, las cabañas "Oasis" pueden diferenciarse al ofrecer una experiencia única y aislada en una isla privada, lo que puede reducir la amenaza de sustitución.

Análisis FODA

La Matriz FODA puede ser utilizada como herramienta estratégica para identificar los factores internos y externos que pueden afectar el éxito del plan de negocio de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete. Al comprender y aprovechar las fortalezas y oportunidades, así como abordar las debilidades y amenazas, el negocio estará mejor posicionado para alcanzar sus objetivos y enfrentar los desafíos en su entorno operativo.

Figura 14
Matriz FODA



Estudio Administrativo

Descripción del negocio

Las Cabañas "Oasis" representan un refugio paradisíaco en medio del exuberante entorno natural de la Isla Portete, ubicada en la costa de Ecuador, el proyecto tiene como objetivo

ofrecer a los turistas una experiencia única de alojamiento que combine la tranquilidad y la belleza de una isla privada con el lujo y la sostenibilidad de unas cabañas eco-amigables.

Ubicación: Las cabañas "Oasis" se encuentran estratégicamente situadas en la Isla Portete, rodeadas por las cristalinas aguas del océano Pacífico y la exuberante vegetación tropical, la ubicación exclusiva garantiza a los huéspedes una total desconexión del mundo exterior y la oportunidad de sumergirse en un entorno natural virgen.

Alojamiento: Las cabañas "Oasis" ofrecen una variedad de alojamientos que van desde cabañas individuales hasta suites de lujo, todas diseñadas con un estilo rústico pero elegante que se integra perfectamente con el entorno natural. Cada cabaña está equipada con comodidades modernas y sostenibles, incluyendo energía solar, agua reciclada y materiales ecológicos.

Servicios y Actividades: Además del alojamiento, las cabañas "Oasis" ofrecen una amplia gama de servicios y actividades para garantizar una experiencia inolvidable para los huéspedes, lo cual incluye excursiones guiadas por la isla y sus alrededores, actividades acuáticas como buceo y kayak, así como opciones de relajación como masajes y yoga.

Compromiso con la Sostenibilidad: Las cabañas "Oasis" están comprometidas con la preservación del entorno natural de la Isla Portete y su comunidad local. Se implementan prácticas sostenibles en todas las operaciones del negocio, desde la construcción y el funcionamiento de las cabañas hasta la gestión de residuos y la participación en proyectos de conservación ambiental y desarrollo comunitario.

Experiencia Única y Personalizada: Lo que distingue a las cabañas "Oasis" es su capacidad para ofrecer a los huéspedes una experiencia única y personalizada que se adapte a sus necesidades y deseos individuales. Ya sea que estén buscando aventura, relajación o conexión con la naturaleza, nuestro equipo está dedicado a hacer que cada estadía sea inolvidable y significativa.

Filosofía empresarial

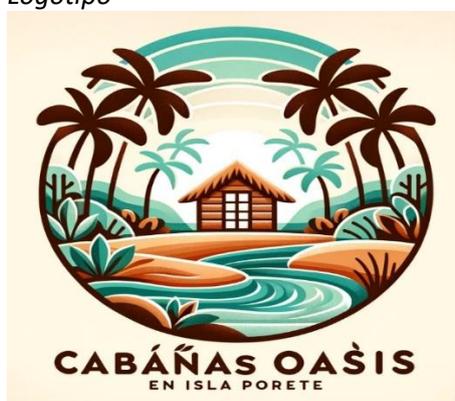
Imagen corporativa: Para diseñar un logotipo para "Cabañas Oasis en la isla Portete", se imaginó un concepto que capture tanto la esencia de unas cabañas tranquilas y acogedoras como la belleza natural y única de una isla. El diseño incorporará elementos que evoquen relajación, naturaleza, y una sensación de escape o refugio, usando colores suaves y cálidos que reflejen la arena, el mar, y la vegetación tropical, junto con un diseño que combine elementos de agua, palmeras o vegetación típica, y una representación estilizada de cabañas.

Elementos visuales: Una pequeña cabaña estilizada, posiblemente con un techo de paja para añadir al ambiente de isla. En el fondo, una silueta de palmeras o plantas tropicales para dar una sensación de oasis. También, incorporaré algún elemento de agua, ya sea un pequeño lago, un río serpenteante, o la cercanía del mar, para enfatizar la ubicación insular.

Colores: Se usó una paleta de colores que combine azules claros y turquesas para el agua, verdes para la vegetación, y tonos tierra para la cabaña, buscando un balance que sea tanto vibrante como relajante.

Texto: Se incluyó el nombre "Cabañas Oasis" de manera prominente, con una tipografía que sugiera relajación y naturaleza, posiblemente con un toque rústico o artesanal.

Figura 15
Logotipo



Misión: En Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, nuestra misión es ofrecer a nuestros huéspedes una experiencia inolvidable de conexión con la naturaleza, lujo sostenible y hospitalidad excepcional. Nos comprometemos a proporcionar un refugio paradisíaco donde los visitantes puedan desconectar del mundo exterior, rejuvenecer su espíritu y crear recuerdos duraderos en un entorno único y sereno. Nos esforzamos por preservar y proteger el entorno natural de la Isla Portete, contribuyendo así al bienestar de nuestra comunidad local y al cuidado del planeta.

Visión: Nuestra visión en Cabañas "Oasis" es ser reconocidos como el destino de referencia para aquellos que buscan una experiencia de viaje auténtica y sostenible en la costa de Ecuador. Nos esforzamos por ser líderes en la industria del turismo ecológico, ofreciendo un equilibrio perfecto entre el lujo y la conservación ambiental. Aspiramos a ser un modelo de negocio ético y responsable que inspire a otros a seguir nuestro ejemplo, promoviendo un turismo consciente y respetuoso con la naturaleza. Con nuestro compromiso continuo con la excelencia y la innovación, estamos decididos a crecer y prosperar mientras preservamos la belleza y la integridad de la Isla Portete para las generaciones futuras.

Valores organizacionales

Los valores organizacionales de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete reflejan nuestro compromiso con la excelencia, la sostenibilidad y la hospitalidad excepcional, los valores guían todas nuestras acciones y decisiones, tanto en la operación diaria como en nuestra interacción con los huéspedes y la comunidad local.

Sostenibilidad Ambiental: Nos comprometemos a operar de manera sostenible y a minimizar nuestro impacto en el entorno natural de la Isla Portete. Buscamos reducir nuestra huella ecológica mediante prácticas como el uso de energías renovables, la gestión eficiente de los recursos y la conservación de la biodiversidad.

Hospitalidad Auténtica: Valoramos la autenticidad y la calidez en nuestras interacciones con los huéspedes. Nuestro equipo está dedicado a brindar un servicio genuino y personalizado que cree experiencias memorables y haga que los huéspedes se sientan como en casa durante su estadía en las cabañas "Oasis".

Integridad y Ética: Actuamos con integridad y transparencia en todas nuestras operaciones. Nos comprometemos a cumplir con los más altos estándares éticos y a honrar nuestros compromisos con los huéspedes, la comunidad y el medio ambiente.

Excelencia en el Servicio: Buscamos la excelencia en todo lo que hacemos, desde la calidad de nuestras instalaciones hasta la atención al cliente. Nos esforzamos por superar las expectativas de nuestros huéspedes y proporcionarles una experiencia de clase mundial en cada visita.

Respeto a la Diversidad: Celebramos la diversidad en todas sus formas y nos comprometemos a crear un ambiente inclusivo y acogedor para todos nuestros huéspedes y miembros del equipo. Valoramos y respetamos las diferencias culturales, étnicas, de género y de orientación sexual.

Responsabilidad Social: Nos preocupamos por el bienestar de la comunidad local y nos comprometemos a contribuir positivamente a su desarrollo. Buscamos oportunidades para apoyar iniciativas sociales, económicas y educativas que beneficien a la comunidad y promuevan un futuro sostenible para todos.

Objetivos organizacionales

Los objetivos organizacionales están diseñados para orientar el crecimiento y desarrollo sostenible de las cabañas "Oasis" en la Isla Portete, garantizando al mismo tiempo la satisfacción de los huéspedes, la protección del entorno natural y el beneficio de la comunidad local.

Objetivo de Sostenibilidad Ambiental:

- Reducir el consumo de energía en un 20% mediante la implementación de energía solar y otras prácticas sostenibles en el primer año de operación.
- Implementar un programa de gestión de residuos que permita reciclar al menos el 50% de los desechos generados en las cabañas para el segundo año de operación.

Objetivo de Excelencia en el Servicio:

- Alcanzar un índice de satisfacción del cliente del 90% o superior, según las encuestas de satisfacción realizadas trimestralmente.
- Capacitar al personal en técnicas de atención al cliente y habilidades interpersonales para garantizar un servicio excepcional y personalizado.

Objetivo de Crecimiento y Rentabilidad:

- Incrementar la tasa de ocupación anual en un 15% mediante estrategias de marketing y promoción dirigidas a mercados específicos.
- Lograr un retorno de la inversión (ROI) del 20% para el tercer año de operación, mediante una gestión eficiente de los costos y un aumento de los ingresos.

Objetivo de Desarrollo Comunitario:

- Colaborar con organizaciones locales para apoyar programas de educación ambiental y desarrollo comunitario, beneficiando a la población local y promoviendo la sustentabilidad a largo plazo.
- Ofrecer oportunidades de empleo y capacitación a residentes locales, con el objetivo de alcanzar un 50% de empleados locales en la plantilla laboral para el segundo año de operación.

Objetivo de Innovación y Mejora Continua:

- Implementar sistemas de reserva en línea y herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.
- Realizar evaluaciones periódicas del negocio y solicitar retroalimentación a los huéspedes para identificar áreas de mejora y oportunidades de innovación.

Propuesta de valor

La estrategia de posicionamiento que se empleará en el proyecto consistirá en ofrecer un servicio con valor añadido a un precio superior al de los servicios similares disponibles en el mercado, el valor adicional se evidencia en la creación de experiencias turísticas innovadoras

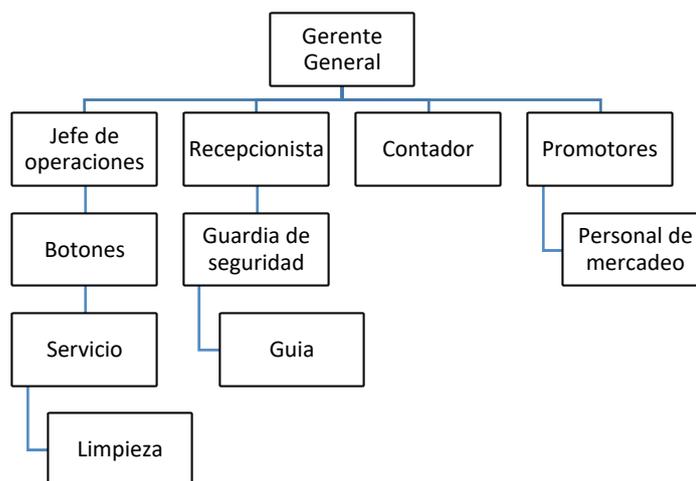
que combinan elementos culturales locales con nuevas tendencias en actividades familiares, deportivas y de aventura, el enfoque busca impulsar el desarrollo turístico regional y mejorar la capacidad y conocimientos de los profesionales del sector, con el objetivo de proporcionar un servicio de mayor calidad.

Es crucial destacar que entre las opciones ofrecidas a los visitantes se incluyen paquetes de servicios que abarcan hospedaje, alimentación, transporte, recreación y diversas actividades turísticas, que comprenden modalidades familiares, de aventura y deportivas. Estas actividades serán coordinadas con la participación de expertos locales, brindando a los visitantes la oportunidad de interactuar directamente con los habitantes de la región y conocer de cerca sus costumbres, tradiciones y estilo de vida.

Adicionalmente, se hará hincapié en fomentar la interacción directa con la naturaleza, con el propósito de lograr una explotación responsable y sostenible de los recursos naturales locales. Esto se traducirá en la generación de ingresos constantes para los habitantes de la región, sin comprometer el equilibrio ambiental ni causar daños a los recursos naturales, ya sean renovables o no renovables.

Estructura organizacional

Figura 16
Organigrama



Perfiles y Funciones de los Cargos

Tabla 1
Perfiles y funciones

PUESTO	GERENTE GENERAL
OBJETIVO DEL PUESTO	Establecer y comprender las políticas delineadas por la dirección, garantizando la rentabilidad de las Cabañas "Oasis" mediante un control efectivo de los gastos, al mismo tiempo que se mantiene la satisfacción de los clientes.
DEBERES RESPONSABILIDADES Y	<ul style="list-style-type: none"> ○ Cumplimiento de horarios laborales ○ Habilidades y capacidades ○ Supervisión y seguimiento del funcionamiento del establecimiento ○ Resolución de conflictos laborales ○ Gestión administrativa de las cabañas
ACTIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> ○ Supervisar de manera regular los estados financieros para asegurar su exactitud y cumplimiento. Establecer y cultivar relaciones positivas con entidades financieras y turísticas. ○ Mantener una comunicación continua con el personal de las cabañas turísticas. ○ Supervisar de manera regular los estados financieros para asegurar su exactitud y cumplimiento. Establecer y cultivar relaciones positivas con entidades financieras y turísticas. ○ Supervisar el proceso de contratación y formación del personal de las cabañas turísticas. ○ Fomentar un ambiente motivador y mantener la moral alta entre los empleados. ○ Diseñar programas publicitarios y estrategias promocionales para las cabañas turísticas.
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> ○ Poseer educación de nivel avanzado. ○ Ser bilingüe. ○ Tener experiencia de dos años en ventas relacionadas con el turismo. ○ Demostrar habilidades sólidas en administración. ○ Mostrar habilidades naturales de liderazgo.

PUESTO	CONTADOR
OBJETIVO DEL PUESTO	Colaborar en el mejoramiento administrativo de las cabañas turísticas a través de la administración contable y el acatamiento de las normativas fiscales e institucionales pertinentes.
DEBERES RESPONSABILIDADES Y	<ul style="list-style-type: none"> ● Cumplimiento de horarios laborales ● Responsabilidad ● Habilidades ● Mantener el uniforme en excelente estado

	<ul style="list-style-type: none"> • Responder de manera ágil y oportuna a las instrucciones del supervisor inmediato.
ACTIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Anotar los movimientos de ingresos, gastos y costos en los informes financieros y contables. • Participar en las reuniones convocadas por el superior inmediato para examinar la contabilidad del área y los programas presupuestarios establecidos. • Familiarizarse y aplicar los procedimientos, manuales y software relevantes para las actividades, especialmente en lo relacionado con aspectos contables y presupuestarios. • Recolectar, bajo la supervisión del contador, los informes de ingresos para llevar a cabo las transacciones diarias. • Colaborar con el superior inmediato en la elaboración de estados financieros, como el estado de resultados y el balance general. • Revisar la exactitud y confiabilidad de la información financiera, además de respaldar en el análisis e interpretación de los resultados presentes en los informes contables.
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> • Poseer título universitario en Contabilidad y Auditoría. • Contar con dos años de experiencia en posiciones afines. • Demostrar un extenso conocimiento en legislación tributaria, laboral, seguridad social y normativas corporativas. • Exhibir habilidades numéricas y agudeza visual sobresalientes. • Mostrar competencia en el manejo de equipos informáticos.

PUESTO	CAMARERA
OBJETIVO DEL PUESTO	Encargarse de mantener la limpieza en las cabañas y zonas comunes de las cabañas turísticas, incluyendo el restaurante, la oficina, los baños, la piscina y otros espacios.
DEBERES Y RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el horario laboral establecido. • Mantener el uniforme en óptimas condiciones. • Cuidar adecuadamente el material, equipo y productos, manejándolos con precaución y almacenándolos al finalizar el turno
FUNCIONES	<p>Deberá encargarse de la limpieza de las siguientes áreas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las cabañas, priorizando aquellas que estén programadas para ocuparse.

	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la limpieza de las cabañas que no serán ocupadas. • Garantizar la limpieza de la zona de recepción, el patio, los baños y la piscina. • Realizar la limpieza de las instalaciones del restaurante y las oficinas. <p>Otras responsabilidades incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cambiar la ropa de cama. • Reponer los suministros necesarios. • Completar los formularios de reporte de cabañas correspondientes.
REQUISITOS:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requisitos de educación secundaria completa. ▪ Rango de edad entre 28 y 35 años. ▪ Preferencia por candidatas de sexo femenino. ▪ Disponibilidad para trabajar en diferentes horarios.

PUESTO	RECEPCIONISTA
OBJETIVO DEL PUESTO	Encargarse de la gestión de la base de datos, generar listados impresos y suministrar información actualizada diariamente o según sea necesario al Gerente General. Además, gestionar las reservas de los clientes.
Deberes y responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento del horario laboral establecido. • Mantener el uniforme en óptimas condiciones. • Preservar la limpieza y el orden en su área de trabajo
ACTIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar atención y apoyo a visitantes y usuarios internos. • Manejar y recibir llamadas telefónicas, tanto a nivel nacional como internacional. • Inspeccionar cabañas utilizando una lista de verificación. • Realizar el cobro por el uso de cabañas y servicios consumidos por los huéspedes. • Registrar a los huéspedes y asignarles cabañas. • Registrar las comunicaciones pertinentes. • Recibir y canalizar consultas hacia los departamentos correspondientes. • Colaborar en el registro de entrada de visitantes y usuarios internos, verificando su identidad. • Organizar y distribuir el correo entre los diversos departamentos • Gestionar la caja chica.
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requisito de educación secundaria completa. ▪ Edad mínima de 20 años. ▪ Se prefiere candidatas del género femenino. ▪ Se requiere al menos 1 año de experiencia en roles similares. ▪ Se busca disponibilidad para laborar en horarios diversos. ▪ Habilidades sólidas de comunicación oral. ▪ Conocimiento del idioma inglés. ▪ Competencia básica en el uso de herramientas informáticas.

PUESTO	GUÍA
FUNCIONES BÁSICAS	Se responsabiliza de velar por la seguridad de los turistas y manejar cualquier eventualidad de seguridad que pueda surgir dentro de las instalaciones.
Deberes y responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento del horario laboral. • Observancia de los horarios establecidos para el trabajo. • Protección de las personas y propiedades en las cabañas
ACTIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar la seguridad en los senderos, tanto internos como externos. • Organizar y llevar a cabo actividades recreativas y deportivas.
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se requiere tener al menos 20 años de edad. ▪ Se aceptan candidatos de ambos sexos. ▪ Disponibilidad para trabajar en diferentes horarios. ▪ Se solicita haber completado la educación secundaria. ▪ Experiencia previa es deseada. ▪ Habilidad para manejar situaciones inesperadas.

Estructura legal

Las Cabañas Turísticas serán constituidas como una sociedad de responsabilidad limitada, inscrita en el Registro Mercantil de Esmeraldas, con la finalidad de obtener posteriormente el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en la misma ciudad. La denominación legal será "Cabañas Oasis". La estructura legal se ajustará a los parámetros de una pequeña empresa en el ámbito turístico, conforme a lo establecido en la Ley de Compañías de 1999. Es relevante destacar que se optó por este tipo de entidad dado que el número de empleados no supera los 30, un requisito fundamental para ser clasificada como mediana empresa.

Las Cabañas OASIS debe presentar los siguientes documentos para constituirse como sociedad de hecho.

- RUC
- Licencia Única Anual de Funcionamiento
- Patente Municipal
- Inscripción del representante legal
- Número Patronal
- Inscripción en la Superintendencia de Compañías
- Permiso del cuerpo de bomberos

Inscripción del RUC

Para inscribir el RUC de la Empresa Oasis se necesita:

1. Presentar una carta emitida por el contador.
2. Completar y firmar los Formularios RUC 01 – A y 01 – B por parte del representante legal.
3. Aportar la escritura de constitución o domiciliación, con su respectiva copia certificada registrada en el Registro Mercantil.
4. Proporcionar la certificación del nombramiento del representante legal, debidamente registrada en el Registro Mercantil.
5. Presentar la planilla de luz, agua o teléfono, o el pago del Impuesto Predial del año en curso, o el comprobante de pago de servicios como TV Cable, telefonía celular o estados de cuenta, todos a nombre del sujeto pasivo (Sociedad), con un máximo de 3 meses anteriores a la fecha de emisión o en su defecto, del representante legal.
6. Detallar la dirección actual del domicilio (Matriz).
7. Indicar la ubicación donde se realiza la actividad económica.
8. Presentar la identificación del representante legal y del gerente general.
9. Para ciudadanos ecuatorianos, exhibir y proporcionar una copia clara de la cédula de identidad y la papeleta de votación.
10. Aportar la original y copia de las cuatro hojas de los datos generales del registro de sociedades emitidas por la Superintendencia de Compañías.

COSTO:

Gratuito

En caso de que hayan transcurrido más de 30 días hábiles desde la constitución de la sociedad o el cambio a realizar, se debe adjuntar el formulario 106, con el pago correspondiente de 0,50 dólares por inscripción o actualización tardía, firmado por el representante legal.

Registro Mercantil

A continuación se detallan los requisitos para la inscripción en el Registro Mercantil en el caso de la constitución de compañías:

1. Presentar tres escrituras o protocolizaciones, siendo la primera, segunda y tercera copias como mínimo.
2. Contar con tres resoluciones, como mínimo, que aprueben las escrituras o protocolizaciones.
3. Presentar el certificado de afiliación a una de las Cámaras de Comercio de Quito, correspondiente al domicilio de la compañía, según su objeto social.
4. Realizar la publicación del extracto en un periódico.
5. Presentar razones notariales que indiquen que los Notarios han tomado nota de las resoluciones aprobatorias al margen de las matrices de las respectivas escrituras.
6. Adjuntar copias de la cédula de ciudadanía y el certificado de votación vigente de los comparecientes.
7. Aportar el certificado de cumplimiento tributario.

NOTA: En los casos previstos por la ley, deben constar las inscripciones anteriores en los Registros que la Resolución así lo ordene.

Costo:

Tabla 2

Costo de los trámites para la inscripción en el Registro mercantil

Tipo de trámite	Costo por unidad \$	Costo total \$
Escrituras o protocolizaciones	\$52.0000	\$156.00
Resoluciones aprobatorias	\$15.0000	\$45.00
Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito	\$77.0000	\$77.00

Inscripción	\$44.0000 dólares mensuales se debe cancelar cinco meses por adelantado	\$220.00
Publicación en últimas Noticias	\$25.0000	\$25.00
Razones notariales	\$50.0000	\$50.00
Certificado de cumplimiento tributario	Gratuito	Gratuito

Patente Municipal

Con el propósito de obtener la Patente Municipal en caso de tratarse de un negocio recién establecido, se debe adjuntar:

Redactar un oficio dirigido al director Financiero, incluyendo la siguiente información:

- Nombres y apellidos completos.
- Número de Cédula de Identidad.
- Dirección de domicilio, así como la dirección y número del establecimiento.
- Descripción detallada de la actividad comercial.
- Capital en giro con el que se inician las operaciones.
- Presentar el certificado que confirme la inexistencia de deudas con el Municipio.

Requisitos para el pago de patente municipal

- Copia del recibo que respalda el último pago de la patente.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia de la Cédula de Identidad.
- Copia del comprobante de pago del Impuesto a la Renta correspondiente al año anterior.
- Dos reproducciones de la calificación Artesanal actualizada (En caso de aplicar).

Si está obligado a llevar contabilidad, además:

- Copia del balance General.
- Copia del recibo más reciente que respalda el pago del 1.5 por mil.
- Completar el formulario correspondiente al Impuesto del 1,5 por mil sobre el total de activos.

Costos

El costo de la patente varía en un rango de 15 a 25 dólares estadounidenses.

Licencia Anual de Funcionamiento

Este documento puede ser adquirido en la Municipalidad del cantón correspondiente y debe ser renovado anualmente.

Requisitos:

- Patente Municipal
- Formulario de Solicitud de autorización para operar, debidamente firmado por el representante legal.
- Autorización para el uso del suelo.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) actualizado.

Costo

El costo varía en un rango de 15 a 25 dólares estadounidenses. El valor será por una única vez.

Número Patronal

Este documento se adquiere en el IESS y se utiliza para inscribir a los empleados y cumplir con las disposiciones legales establecidas.

Costo

Gratuito

Permiso del Cuerpo de Bomberos

La solicitud es presentada en el cuerpo de bomberos y tras la inspección realizada por un inspector, quien evaluará que el establecimiento cumple con las disposiciones y regulaciones de la ley de defensa contra incendios, se otorgará el permiso de funcionamiento. Durante la inspección, se comprobará que el establecimiento cuente con:

En la inspección se verificará que el establecimiento posea:

- Vías de evacuación en situaciones de emergencia
- Sistemas de tuberías instalados
- Dispositivos extintores contra incendios

- Tras la conclusión de la evaluación, el cuerpo de bomberos emite el certificado de operatividad.

Costo

35 dólares americanos

Tabla 3

Gastos totales de Constitución de la empresa

Total activos incurridos	
Gastos de organización	350,00
Patentes y licencias	300,00
Gastos de puesta en marcha	400,00
Capacitación previa	400,00
Costos del estudio del proyecto	400,00
TOTAL DE GASTOS CONSTITUCIÓN	\$ 1.850,00

Estrategia de Marketing

Producto: La estrategia del producto ofrecido se centra en la oportunidad de proporcionar un servicio completo a los visitantes, que incluye alojamiento, alimentación (a través de subcontratación), transporte, actividades deportivas, recreativas y culturales, así como experiencias de aventura, Esto posibilita que los visitantes aprovechen al máximo su tiempo de recreación al tiempo que adquieren conocimientos acerca de la naturaleza y la cultura locales. Es relevante señalar que el servicio proporcionado se destaca por incorporar comidas.

Las Cabañas Turísticas se destacarán por brindar una atención excepcional a los visitantes, iniciando con una actividad cultural que abarcará expresiones artísticas como música y danza, junto con un cóctel de bienvenida preparado en las propias cabañas. Las exigencias y expectativas actuales del mercado turístico, combinadas con el compromiso de asegurar el bienestar de los visitantes desde la reserva hasta su estancia, subrayan la importancia de contar con guías. Estos guías pueden ofrecer un servicio personalizado e individualizado y están capacitados para comunicarse en al menos tres idiomas, además de tener conocimientos básicos de primeros auxilios en caso de ser necesario.

Con el fin de atender las distintas preferencias, demandas y necesidades de los visitantes en las Cabañas Turísticas, se ofrecerán dos paquetes turísticos variados que incluirán una serie de actividades diseñadas para satisfacer completamente una amplia gama de intereses según la edad, preferencias y tendencias de los visitantes. Los detalles de los paquetes son los siguientes:

Paquete de 2 días y 1 noche (2D/1N): Diseñado para parejas y grupos de amigos que optan por realizar viajes regulares durante los fines de semana. Contempla un recibimiento con cóctel, así como servicios de desayuno, almuerzo, cena, un paseo en lancha y acceso ilimitado a las instalaciones de las cabañas turísticas.

Paquete 3 días 2 noches (3D/2N): Este paquete ofrece un cóctel de bienvenida, dos desayunos, dos almuerzos, dos cenas, un paseo en lancha y una visita guiada al estero.

Además, se ofrece un paquete adicional para aquellos visitantes que deseen extender su estadía por más de dos noches, el paquete incluye las actividades mencionadas anteriormente, junto con una noche de hospedaje adicional y la respectiva alimentación como valor agregado.

La estructura de las Cabañas Oasis comprende un total de 35 cabañas distribuidas de la siguiente manera: 15 cabañas matrimoniales con una cama de tamaño queen (aproximadamente 20m²), 10 cabañas dobles con una cama queen y una cama individual y media (aproximadamente 25m²), y 10 cabañas triples con una cama queen, litera de dos plazas en la parte inferior y una cama individual y media en la parte superior (aproximadamente 30m²).

El restaurante tendrá una capacidad total para 100 personas, con 60 asientos en su interior y 40 en el exterior, donde se servirán desayunos, almuerzos y cenas con platos autóctonos de la región elaborados con ingredientes frescos. Los clientes abonarán directamente al restaurante el precio establecido por cada platillo. Además, el bar ofrecerá una variedad de bebidas, tanto alcohólicas como no alcohólicas, las cuales serán vendidas por el personal del restaurante. El costo de cada bebida será determinado por la propietaria y deberá ser cancelado directamente por el cliente en el establecimiento.

Las excursiones estarán guiadas por guías políglotas con dominio de dos idiomas y un profundo conocimiento de la región, brindando a los visitantes la oportunidad de explorar la isla. El paseo en lancha será dirigido por pescadores locales, quienes llevarán a los visitantes a explorar el estero, los manglares, las playas y los islotes cercanos. Los espectáculos de entretenimiento incluirán actividades tradicionales como bailes, danzas, música de tambores y juegos típicos. Las actividades nocturnas de diversión se centrarán en fogatas con música y caminatas por la playa.

Precio

Dado que se trata de un servicio diferenciado dirigido a una población con un poder adquisitivo ubicado en el séptimo decil, se ha establecido un precio por noche de 90 dólares, la

tarifa garantiza que solo las personas con capacidad económica para gastar esa cantidad puedan acceder al servicio. Es importante destacar que el objetivo no es competir en términos de precio, por lo que los precios se mantendrán constantes, con ajustes solo para reflejar la inflación del año anterior. Además, se ofrecerán descuentos a grupos que realicen pagos en efectivo.

Se realizará un ajuste de precios basado en la inflación, ya que los servicios ofrecidos permanecerán sin cambios. Para determinar los precios, se emplearon diversas estrategias, incluyendo la fijación centrada en el cliente y en los costos. Se utilizó el modelo de Van Westendorp para establecer el precio de los servicios principales, el método incluyó la realización de un sondeo de mercado mediante cuatro preguntas para evaluar los precios económicos, de oportunidad, caros y muy caros. A partir de este sondeo, se determinó un precio recomendado para el paquete de 2 días y 1 noche, el cual incluye impuestos. Los precios para el paquete de 3 días y 2 noches se establecieron duplicando el precio del paquete anterior, mientras que el precio de la noche adicional se mantuvo igual. En consecuencia, se fijó un precio de 180 dólares para el paquete de 2 días y 1 noche, 270 dólares para el paquete de 3 días y 2 noches, y 90 dólares para la noche adicional.

Se aplicará una rebaja del 10% sobre el costo, excluyendo el cálculo del 12% de IVA, conforme al artículo 14 de la Ley Orgánica de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana de 2016, para las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril de 2016. Además, el Impuesto al Servicio del 10% no se implementará en casos de pagos en efectivo. Estos descuentos estarán disponibles para clientes que reserven a través de canales directos durante los meses de temporada baja designados por el Ministerio de Turismo. No obstante, estas reducciones no se aplicarán a clientes que reserven paquetes mediante agencias de viajes o compras en línea, ya que estos intermediarios reciben comisiones por cada paquete vendido.

Es crucial resaltar que los visitantes que adquieran paquetes durante los periodos de menor demanda tendrán derecho a un descuento del 5% sobre el precio sin IVA e IS, sin importar el canal utilizado para reservar. Es importante señalar que estos descuentos no son acumulables; por lo tanto, si un cliente obtiene un descuento por pago en efectivo, no podrá combinarlo con el descuento por temporada, y viceversa.

Cabe destacar que los precios establecidos para los diversos paquetes permanecerán invariables durante un mínimo de 5 años, sin ajustes por inflación. Dada la elevada competencia en la industria turística, se subraya que el costo del servicio de recogida aún no se ha determinado, ya que será contratado a través de una cooperativa de taxis, encargada de llevar a cabo los procedimientos y operaciones de cobro directo.

Plaza

A pesar de que la información recolectada sugiere que los encuestados tienen preferencia por el canal directo, Cabañas Oasis tomará la decisión de dirigir sus recursos hacia la cadena de valor mediante la colaboración con agencias turísticas. Preservar la comisión por ventas resulta crucial para fortalecer las relaciones con los intermediarios, fomentando así la lealtad, sin descuidar el canal directo. Se han elegido con cautela varios intermediarios reconocidos y experimentados, como las agencias de viajes CITETOUR, POLIMUNDO y SOLCARIBE, ubicadas en la ciudad de Quito, así como plataformas especializadas en línea como despegar.com, tripvago.com y viajaprimeroecuador.com. El precio de venta al público será consistente tanto para los clientes que utilicen canales directos como indirectos, y las comisiones de venta para las agencias de viajes y plataformas especializadas se fijarán en un 12%.

Tabla 4

Comisiones de ventas

Comisiones venta:					
Paquete 1	51.224,40	62.972,64	71.228,16	80.714,88	91.283,76
Paquete 2	25.803,36	32.127,84	36.689,76	41.802,48	47.524,32

Los puntos de venta para Cabañas Oasis estarán divididos en dos categorías principales: en línea y telefónico. En el caso de los puntos de venta en línea, se incluirán la página web oficial de la empresa, así como sus perfiles en redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram. Por otro lado, el punto de venta telefónico se realizará a través de llamadas telefónicas directas, brindando así una opción adicional para los clientes que prefieran realizar sus reservas de forma más personalizada y directa.

Canal de distribución

El método directo engloba las reservas efectuadas mediante llamadas telefónicas, la página web oficial de la empresa o sus perfiles en redes sociales. Con base en las tendencias actuales, se estima que hasta un 70% de los interesados elegirán realizar sus reservas utilizando estos canales directos. Por otra parte, las reservas a través de agencias de viajes y plataformas web especializadas también constituirán una opción, con al menos un 30% de los clientes optando por este canal. Respecto al método de pago, se anticipa que aproximadamente el 70% de los pagos se realizarán con tarjeta de crédito, lo que conllevará un cargo adicional del 12% de comisión por transacción con tarjeta de crédito o débito.

Tabla 5
Comisiones de tarjetas de crédito

Comisiones tarjeta de crédito					
Paquete 1	99.603,00	122.446,80	138.499,20	156.945,60	177.496,20
Paquete 2	50.173,20	62.470,80	71.341,20	81.282,60	92.408,40
Noches adicionales	25.086,60	31.235,40	35.670,60	40.641,30	46.204,20

Promoción

La promoción se ejecutará a través de diversas plataformas, incluyendo redes sociales gratuitas y la participación en ferias de turismo como Viaja Primero Ecuador, organizada por el Ministerio de Turismo. Además, se llevará a cabo una campaña publicitaria inicial que comprenderá anuncios en el Diario El Comercio, spots radiales en Radio Zaracay, carteles publicitarios, y anuncios y menciones en televisión en GamaTV.

Tabla 6
Plan de Medios

Empresa	Producto	Cantidad	Valor unitario	Total USD\$
Diario El Comercio	Publicación	4	\$ 780,00	\$ 3.120,00
Zaracay Stereo	Cuñas radiales y menciones p	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Imprenta Gráficas Galaxia	Afiches	1000	\$ 0,80	\$ 800
Gama TV	Mención y spot televisivo	1	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00
Ministerio de turismo	Feria turística viaja primero ecu	1	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00
	Total			\$ 15.620,00

Asimismo, se planea participar en la feria turística Viaja Primero Ecuador, organizada por el Ministerio de Turismo. También se organizará un evento de inauguración con la presencia de un grupo musical, un DJ y bocadillos, dirigido principalmente a agencias de viajes, representantes gremiales y funcionarios del Ministerio de Turismo. El propósito de este evento es que conozcan las instalaciones y capacidades del complejo, lo que fortalecerá su compromiso en la promoción y venta de los paquetes turísticos.

En la etapa de crecimiento se dará prioridad a la afiliación de las cabañas turísticas a diversas asociaciones de turismo a nivel nacional, con especial énfasis en establecer una colaboración estrecha con el Ministerio de Turismo. La promoción del complejo se llevará a cabo de forma constante en las redes sociales, así como en eventos y ferias turísticas auspiciadas por el Ministerio de Turismo.

Tabla 7
Evento de Inauguración

RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Grupo musical	2500	2500
D.J.	1200	1200
Bocaditos	1000	1000
Sillas	300	300
	TOTAL	5.000,00

Promoción de ventas

La estrategia principal de promoción de ventas se centrará en ofrecer paquetes turísticos a precios asequibles y competitivos, los cuales incluirán el servicio de comidas. En cuanto a las relaciones públicas, se enfocarán en una participación activa en los eventos organizados por el Ministerio de Turismo, especialmente en los workshops que organiza esta institución.

Tabla 8

Promoción a través de ferias

Empresa	Producto	Cantidad	Valor unitario	Total USD\$
Ministerio de turismo	Feria turistica viaja primero ecuador	1	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00
Cámara de turismo	Feria Ecuador tu destino	1	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00
Ministerio de turismo	Expo viajes	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
			Total	\$ 12.000,00

Durante estos eventos, se aprovechará la oportunidad para distribuir promociones que destaquen las capacidades y oportunidades ofrecidas por el complejo turístico. Además, las cabañas turísticas buscarán afiliarse a la Federación Hotelera del Ecuador, con el objetivo de establecer relaciones de colaboración e intercambio con instituciones similares, lo que podría resultar en alianzas beneficiosas para ambas partes.

La estrategia de fuerza de ventas se dividirá en interna y externa, la fuerza de ventas interna estará compuesta por recepcionistas multifuncionales, quienes se encargarán de realizar ventas a través de diversos canales como la página web, vía telefónica y en las instalaciones de las cabañas turísticas.

Además, el equipo de ventas externo estará compuesto por vendedores contratados por la empresa con el propósito de promocionar los paquetes turísticos en la ciudad de Quito. Se destinará un presupuesto específico para la creación de tarjetas de presentación y folletos promocionales. Asimismo, se pondrá en marcha una estrategia de marketing directo que incluirá el envío de correos masivos dirigidos tanto a clientes previos como a posibles clientes, con el objetivo de fomentar los servicios ofrecidos por las cabañas turísticas.

Publicidad

La promoción de las cabañas turísticas se ejecutará mediante cuatro tipos distintos de canales: gremial, oficial, propio y a través de medios masivos de comunicación. En lo que respecta al canal gremial, se establecerán conexiones a través de HotelesEcuador.com y la colaboración con la federación hotelera nacional, tal como se detalla en la sección de relaciones públicas. En cuanto al canal oficial, se procederá con el registro gratuito en la página web del Ministerio de Turismo, aprovechando así esta plataforma para dar a conocer el complejo..

Tabla 9

Costos medios de comunicación masiva

Empresa	Producto	Cantidad	Valor unitario	Total USD\$
Diario El Comercio	Publicación	4	\$ 780,00	\$ 3.120,00
Zaracay Stereo	Cuñas radiales y menciones p	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Imprenta Gráficas Galaxia	Afiches	1000	\$ 0,80	\$ 800,00
Imprenta Gráficas Galaxia	Tarjetas de presentación	1000	\$ 0,05	\$ 50,00
	Hoja Membretada	1000	\$ 0,10	\$ 100,00
	Sobre americano	1000	\$ 0,25	\$ 250,00
	Facturas (blocks de 100 unida	10	\$ 20,00	\$ 200,00
Gama TV	Mención y spot televisivo	1	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00
	Total		\$	12.920,00

La autopromoción se realizará mediante plataformas de redes sociales como Facebook y Twitter, y también a través de la distribución de tarjetas de presentación, sobres, hojas membretadas y afiches. Por último, se emplearán los medios de comunicación masivos como una de las principales estrategias para destacar y difundir los productos y servicios del complejo, aprovechando su amplia cobertura y capacidad de difusión.

Plan de operaciones

Capacidad instalada: Las Cabañas Oasis contarán con un total de 35 cabañas, ofreciendo alojamiento para hasta 100 personas. Al proyectar esta capacidad para todo el año, se estima una capacidad máxima de alojamiento para 36,500 personas. Sin embargo, considerando una tasa de ocupación del 45%, basada en los resultados de las encuestas donde el 45% de los encuestados expresaron su disposición a visitar islotes cercanos, se anticipa atender a aproximadamente 16,425 personas durante el primer año.

Tabla 10

Cálculo de la capacidad instalada y ocupada

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad Instalada	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500
Capacidad ocupada	16.425	17.082	17.765	18.476	19.215
Porcentaje de capacidad ocupada	45,00%	46,80%	48,67%	50,62%	52,64%

Figura 17

Planos Cabañas Oasis



Mapa de procesos

El mapa de procesos para las Cabañas Oasis en la Isla Portete es una representación visual de todas las actividades y flujos de trabajo que se llevan a cabo en el funcionamiento diario del negocio. Desde la recepción de los huéspedes hasta la limpieza de las habitaciones, cada proceso está cuidadosamente diseñado para garantizar la eficiencia y la satisfacción del cliente.

El proceso de reserva es crucial para asegurar que todas las cabañas estén ocupadas y que los huéspedes tengan una experiencia placentera desde el momento en que hacen su reserva, lo cual implica la gestión de reservas en línea, por teléfono o en persona, asegurando la disponibilidad y la asignación adecuada de habitaciones según las preferencias de los clientes.

Una vez que los huéspedes llegan a las cabañas, el proceso de registro se activa, lo cual implica recibir a los huéspedes, proporcionarles información sobre los servicios y comodidades disponibles, así como cualquier otra información relevante sobre su estadía. Además, se lleva a cabo el proceso de pago y la asignación de llaves de las cabañas.

Durante la estadía de los huéspedes, se llevan a cabo una serie de procesos internos para garantizar su comodidad y satisfacción, lo cual incluye servicios de limpieza diarios, mantenimiento de las instalaciones, reposición de suministros y cualquier otra solicitud especial que los huéspedes puedan tener.

Además, se gestionan los procesos relacionados con la restauración, como la preparación y servicio de alimentos y bebidas en el restaurante de las cabañas, lo cual implica la gestión de inventario, preparación de alimentos, servicio a los clientes y limpieza de áreas de comedor.

Por último, al finalizar la estadía de los huéspedes, se lleva a cabo el proceso de check-out, que implica la revisión de las instalaciones, la devolución de depósitos y la despedida de los huéspedes con la esperanza de que hayan tenido una estancia agradable y memorable en las Cabañas Oasis en la Isla Portete.

Figura 18
Mapa de procesos



Secuencia por procesos

Se identifican tres categorías esenciales de procesos que garantizan el funcionamiento adecuado de las Cabañas Turísticas Oasis. Se resalta el proceso interactivo denominado "front office", que implica la interacción directa con el huésped. Además, se nota el proceso de respaldo conocido como "back office", junto con los procesos personales del huésped diseñados para satisfacer sus necesidades individuales. En cuanto a los procesos interactivos, se distinguen cinco etapas diferentes, que abarcan desde la reserva hasta el check-out, incluyendo el registro de entrada, el servicio de alimentación y, finalmente, las actividades recreativas y de ocio.

Tabla 11
Procesos

A. PROCESOS FRONT OF THE OFFICE (PERSONAL-HUÉSPED)
<p>Reservas: El cliente puede optar por reservar de varias maneras: directamente a través de la página web, las redes sociales o mediante llamadas telefónicas. Este proceso le permite comprobar la disponibilidad de alojamiento y organizar cualquier servicio de recogida en el aeropuerto o terminal terrestre. Es fundamental destacar que si se solicita el servicio de recogida, el pago se efectuará directamente al proveedor del transporte. Por otro lado, si la reserva se realiza de manera indirecta a través de agencias de viaje, estas gestionarán la llegada del cliente a las cabañas turísticas, así como los paquetes turísticos y el transporte requerido.</p>
<p>Check in: Una vez que el huésped arribe al complejo turístico, será recibido por el personal de botones, el cual lo acompañará hasta la recepción. En este punto, se verificará el número de reserva y se recopilarán los datos necesarios para completar el registro en la cabaña. Además, se proporcionará al huésped la llave de acceso a su alojamiento y se le ofrecerá una bebida de cortesía por parte del establecimiento turístico.</p>
<p>Check out: Durante esta etapa, el cliente procede a entregar la llave de la cabaña y pagar por los servicios utilizados. Se le solicita amablemente que participe en una encuesta de satisfacción, con el objetivo de mejorar de forma constante la calidad del servicio proporcionado.</p>
<p>Alimentación: El restaurante ubicado en las cabañas turísticas garantizará la disponibilidad de desayuno, almuerzo y cena, destacando principalmente platos típicos regionales elaborados con ingredientes frescos y orgánicos.</p>
<p>Actividades recreativas: El lugar de encuentro para comenzar las diversas actividades recreativas proporcionadas por las cabañas estará ubicado en la recepción del complejo.</p>
<p>Actividades en la playa: Se ofrecerán actividades recreativas en la playa, como fogatas y voleibol, además de espectáculos artísticos y de entretenimiento con música y danzas tradicionales locales.</p>
<p>Actividades deportivas y de recreación: Se llevarán a cabo actividades deportivas como ciclismo y caminatas por los senderos que conducen al estero y al manglar, brindando a los visitantes la oportunidad de disfrutar de la belleza natural de la zona y conectar con el entorno natural.</p>
<p>Actividades acuáticas: Se organizarán excursiones en lancha, las cuales serán contratadas a pescadores con experiencia para garantizar una experiencia segura y de calidad.</p>
2. Procesos de back office
<p>Abastecimiento de insumos de cabañas: Los suministros, como jabones, pasta dental, toallas, champú, mantas y sábanas, serán comprados a proveedores establecidos en la región, como la empresa TIA, que tiene una fuerte presencia en el mercado local.</p>
<p>Limpieza de cabañas ocupadas: La limpieza y el mantenimiento de las cabañas se realizarán todos los días, garantizando el cumplimiento de normas higiénicas y sanitarias para proporcionar una estancia cómoda y satisfactoria a los huéspedes.</p>
<p>Limpieza de cabañas entregadas: Las cabañas serán limpiadas minuciosamente para eliminar cualquier indicio dejado por los visitantes previos, asegurando así ofrecer un servicio de excelencia a los nuevos huéspedes.</p>

Lavandería: Las tareas de lavado, planchado y almidonado de la ropa de los huéspedes, así como de los uniformes del personal y las sábanas de las cabañas, se realizarán diariamente para mantener un alto estándar de higiene.
Limpieza de pasillo y áreas generales. Además, se realizará la limpieza diaria de los pasillos y espacios compartidos con el fin de mantener la limpieza y la organización, brindando a los huéspedes una impresión de orden y comodidad.
3. Procesos personales del huésped
Estadía: Después de finalizar las actividades diarias, el huésped podrá relajarse en su cabaña, la cual estará equipada con todos los servicios y comodidades indispensables para garantizar una estancia cómoda.
Diversas actividades: Entre las actividades de entretenimiento disponibles para los visitantes, se incluyen caminatas por los senderos, reuniones alrededor de fogatas y la oportunidad de disfrutar de la gastronomía local (administrada por terceros), así como participar en actividades de danza (organizadas por terceros).

Tabla 12
Análisis de los procesos

PROCESO	RESPONSABLE	HORARIO	FRECUENCIA	DURACIÓN
Reservas	Recepcionista/ Vendedora	Cualquier hora.	Diaria	5 minutos
<u>Check-in</u>	Recepcionistas, Botones/Gerente	10h00–12h00	Diaria	10 minutos
<u>Check-out</u>	Recepcionistas, Botones/Gerente,	10h00–12h00 / 12h30–14h00	Diaria	20 minutos
Caminata	Guía	15h00-17h00	Diaria	2 horas
Actividades playeras	Guía / Grupo De Danza Luna Pakari	10h00-12h00	Diaria	2 horas
Actividades deportivas	Guía	15h00-17h00	Diaria	2 horas
Actividades acuáticas	Pescadores	10h00-12h00	Diaria	2 horas
Abastecimiento de cocina	Gerente General	4h00-6h30	Diaria	2: 30 horas
Abastecimiento de cabañas	Gerente General	8h00-17h00	Anual	Una hora
Limpieza cabañas ocupadas	Camarera	10h00-12h00	Diaria	15 minutos por cabaña
Limpieza cabañas entregadas	Camarera	15h00-17h00	Diaria	25 minutos por cabaña
Lavandería	Camarera	13h00-15h00 8h00-10h00	Diaria	Cuatro horas
Limpieza general		Indefinido	Diaria	Indefinido
Pernoctación	Huésped	21h00-7h00	Diaria	Diez horas
Actividades varias	Huésped	Indefinido	Diaria	Indefinido

Figura 19
Flujograma general

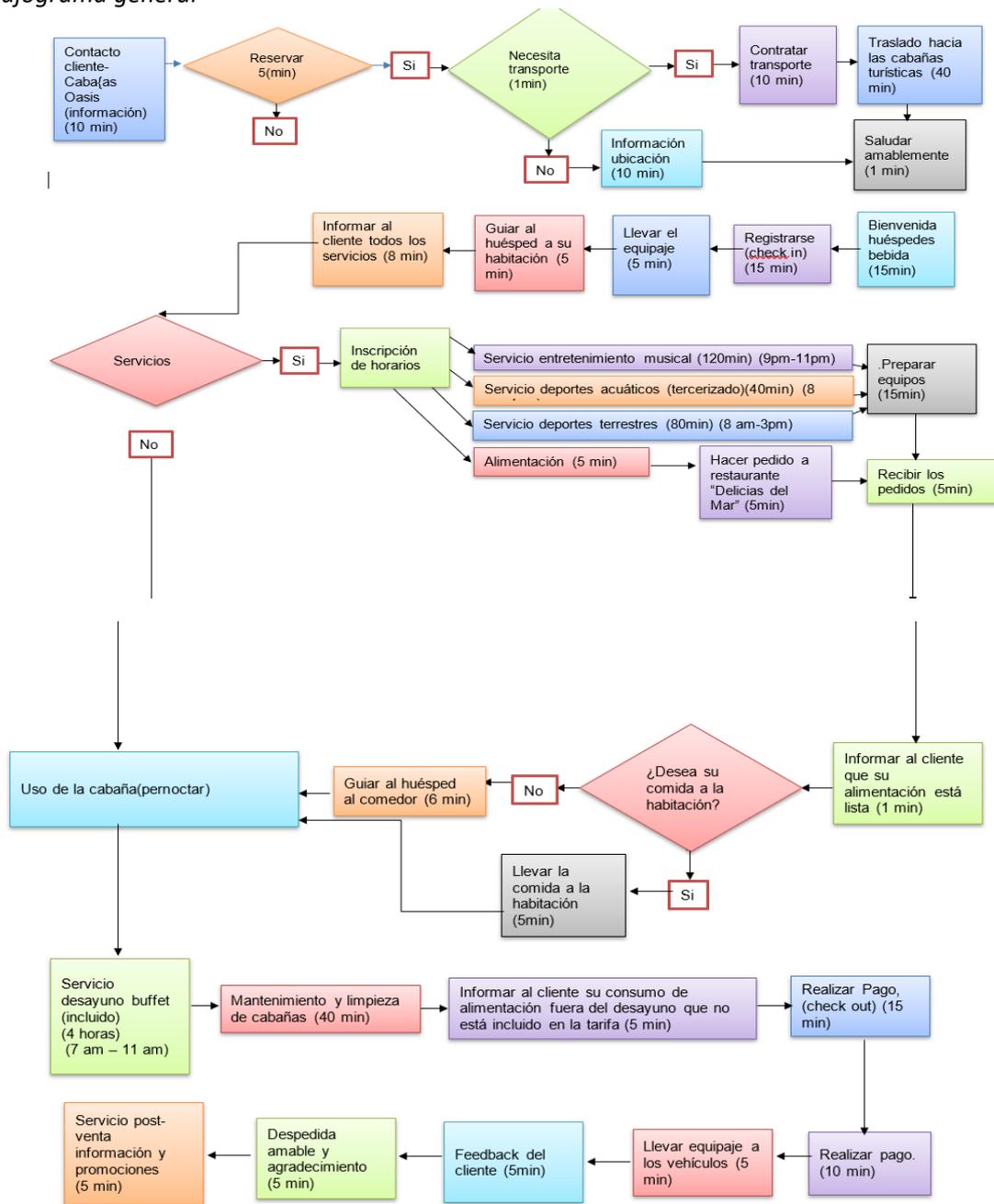


Figura 20
Flujograma de reserva y arribo



Figura 21
Flujograma de reserva por agencia de viajes

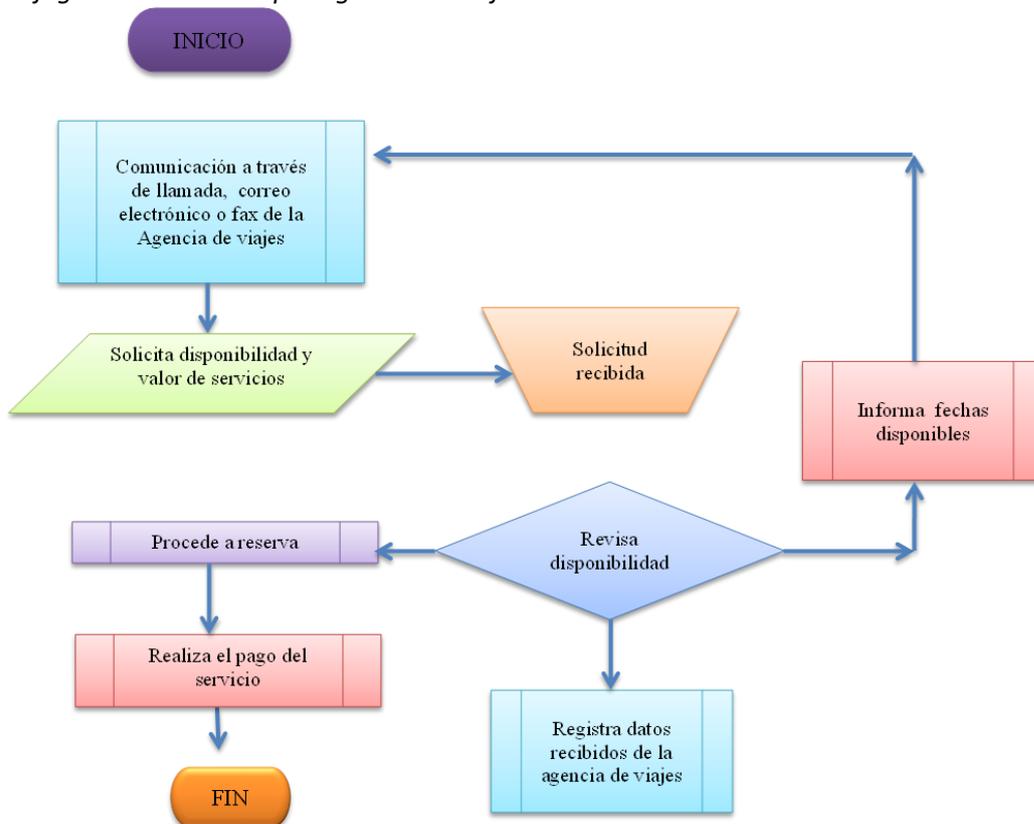


Figura 22
Flujograma de check inn

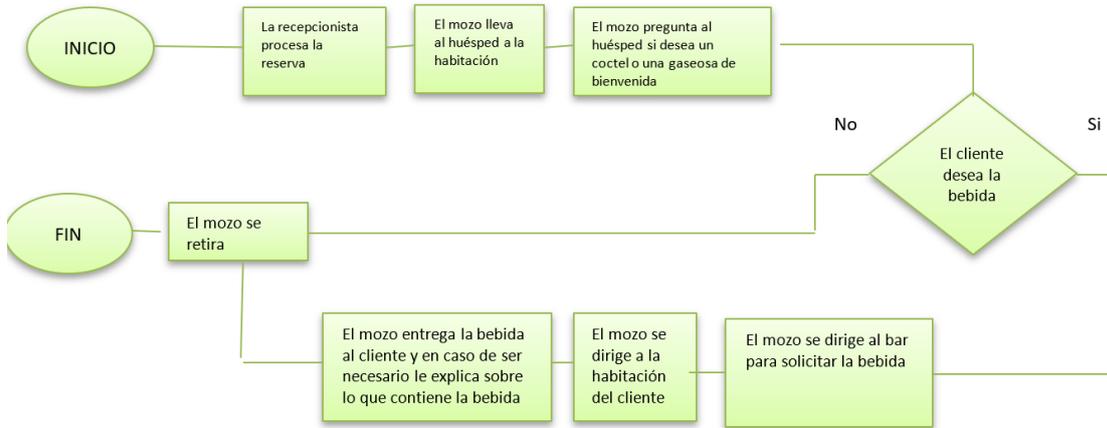


Figura 23
Flujograma de check out

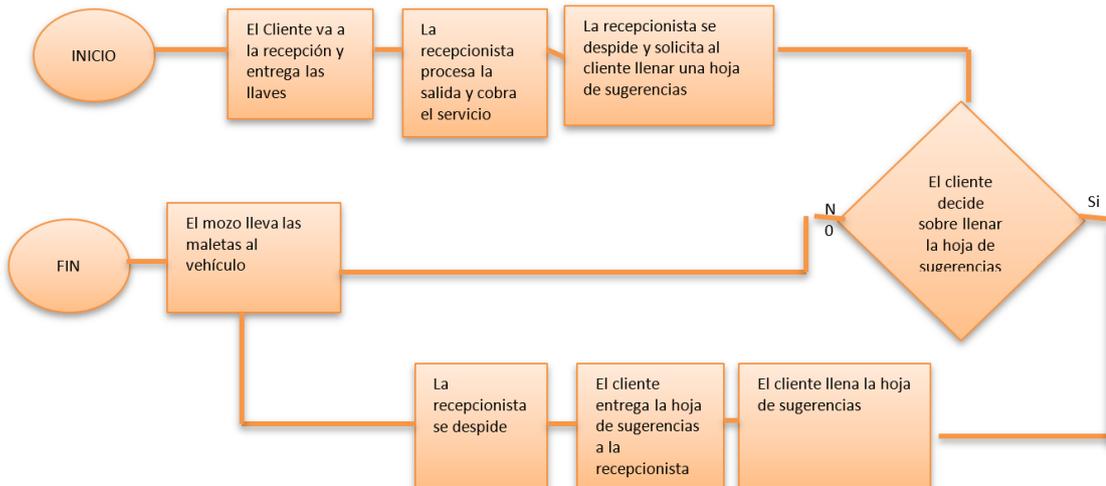
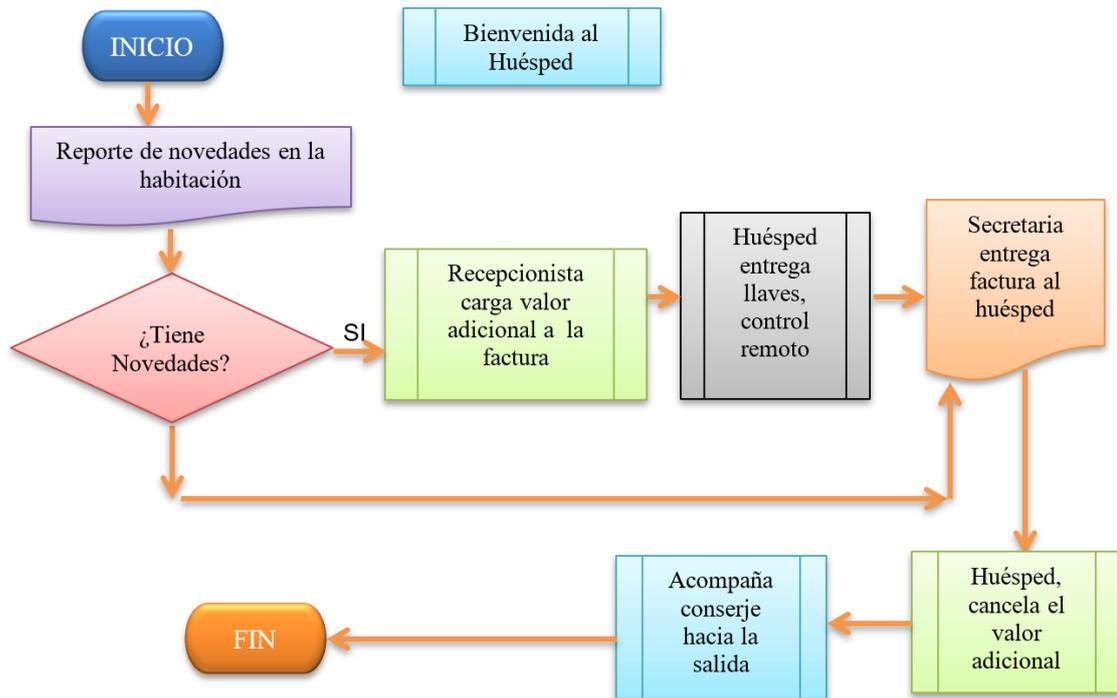


Figura 24
Flujograma de facturación y despedida

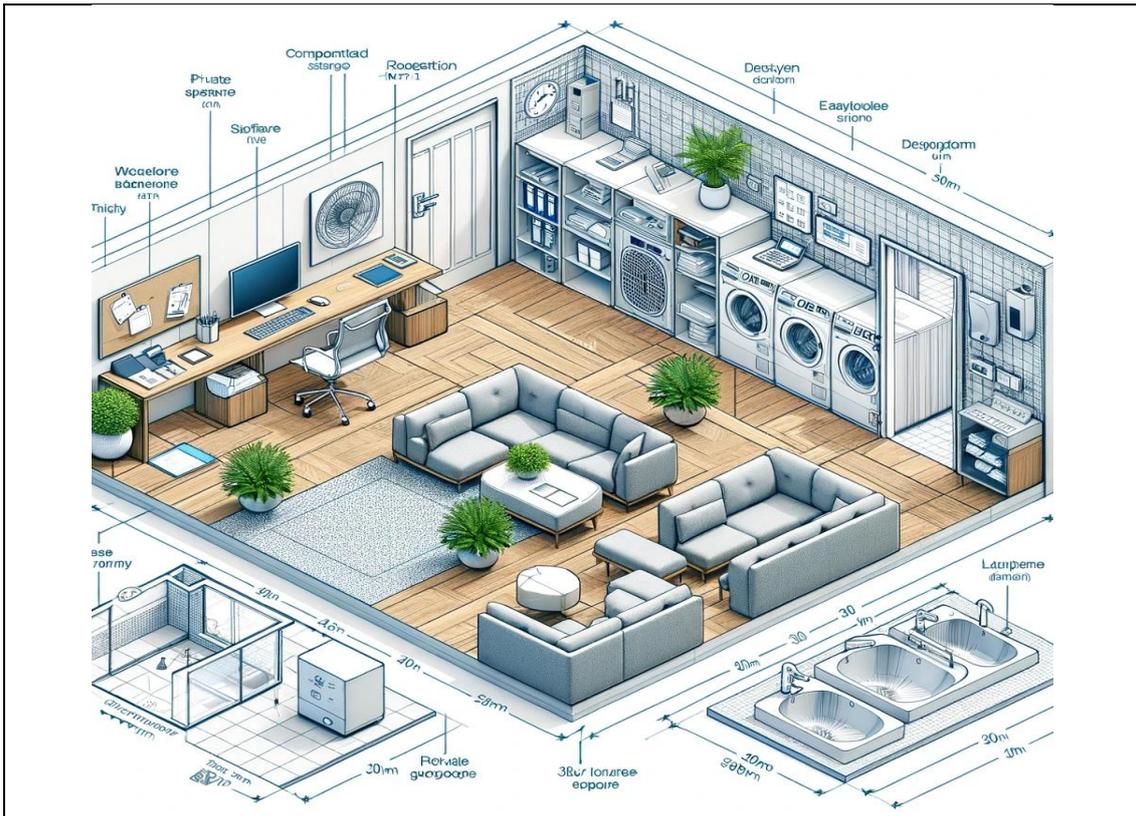


Infraestructura y bienes

La edificación de las Cabañas Oasis se llevará a cabo utilizando hormigón para la construcción, mientras que los pisos de las áreas comunes, la cocina, la recepción y las cabañas estarán revestidos con cerámica. Se utilizará hormigón también para el techo, lo que asegurará un ambiente con una temperatura agradable para los huéspedes. Es importante destacar que el diseño arquitectónico estará inspirado en tendencias modernas que reflejen la riqueza cultural y artística de la región

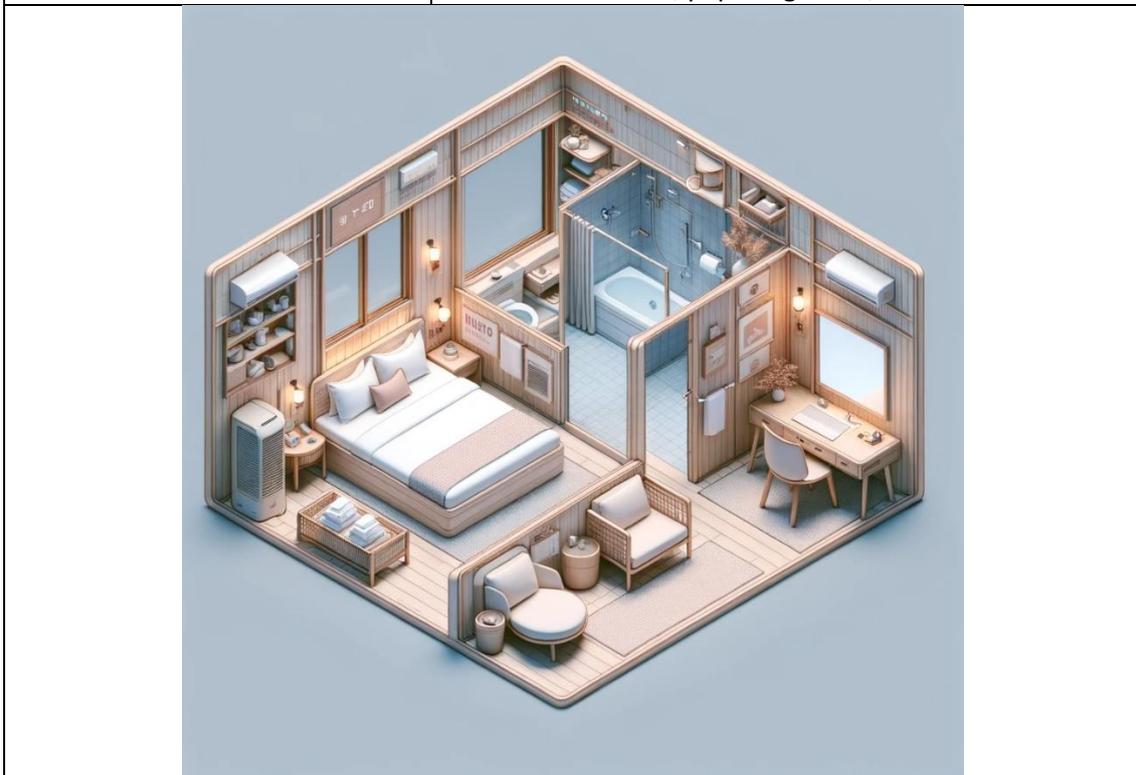
Tabla 13
Infraestructura y bienes

Infraestructura	Maquinaria, equipos, muebles y enseres
<p>Construcción I: Área de recepción con una extensión total de 40 metros cuadrados, junto con un cuarto destinado a la lavandería y el descanso del personal, que incluye un baño privado, abarcando una superficie de 30 metros cuadrados.</p>	<p>Caja de seguridad, registradora, computadora, silla para la recepción, conjunto de asientos, lavadora, secadora industrial y unidad de aire acondicionado.</p>



Construcción II: Cabañas de 30 m² con baño incluido.

Teléfono, cama matrimonial, colchón, juego de cama, dos veladores, escritorio, espejo, sillón individual, televisión y aire acondicionado, papel higiénico, kit de aseo



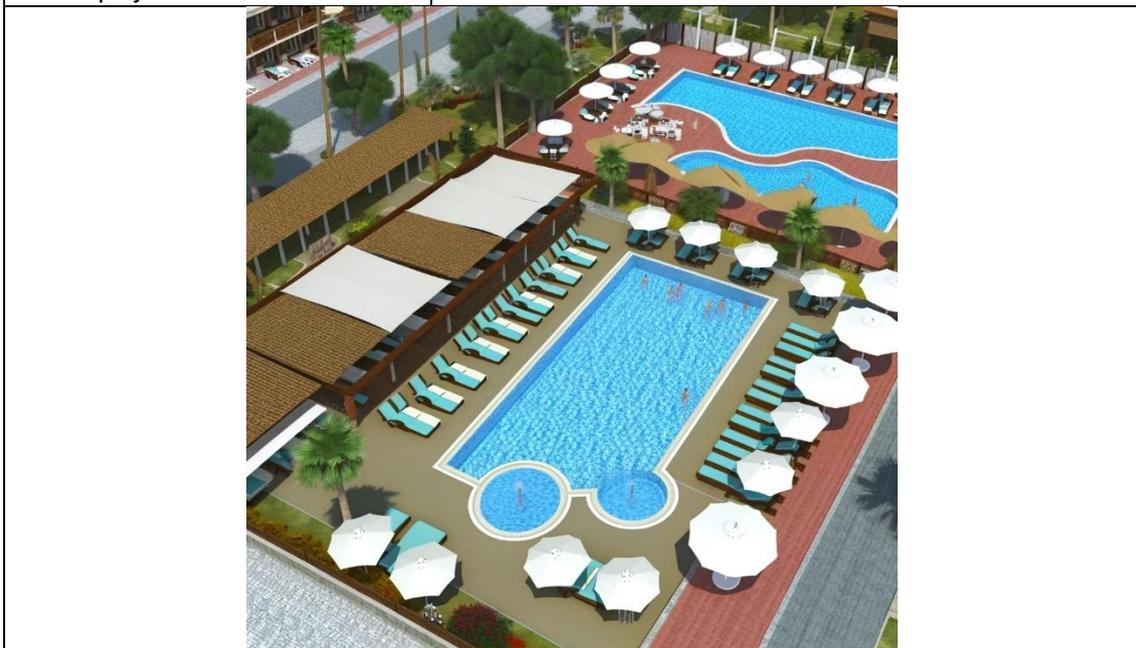
Construcción III: Cabañas de 45 m² con baño incluido.

Teléfono, cama matrimonial, colchón de dos plazas, cama individual, colchón de plaza 1 1/2 juegos de cama, tres veladores, escritorio, espejo, sillón individual, televisión y aire acondicionado, papel higiénico, kit de aseo



Construcción VI: Piscina para adultos y piscina para niños, diseñadas con cerámicas que contrastaran con la imagen ecológica y relajada que proyecta el complejo turístico

Sillones, mesas, sombrillas



Componente financiero

Inversión

Se destaca la adquisición de diversos elementos indispensables para el confort de los huéspedes, como inodoros, lavamanos con llave, lavadora y secadora industriales, así como calefones, aire acondicionado y duchas, los equipos no solo garantizan comodidad, sino también higiene y bienestar, aspectos fundamentales en la experiencia del cliente. El costo total de estas adquisiciones asciende a 46.300,00 dólares, reflejando una inversión significativa en infraestructura para el negocio.

Por otro lado, la inversión en equipos de oficina es esencial para la gestión administrativa y operativa del negocio. La adquisición de computadoras e impresoras proporciona las herramientas necesarias para la organización y el funcionamiento eficiente de las tareas administrativas. Aunque este rubro representa una fracción menor del presupuesto total, con un costo de 2.300,00 dólares, su importancia para el buen manejo del negocio no debe subestimarse.

Asimismo, se debe considerar la inversión en artículos de limpieza, muebles de oficina, insumos y otros elementos necesarios para el funcionamiento diario de las instalaciones, los incluyen desde jabones personales y shampoo hasta muebles como estaciones de trabajo, recepción y escritorios. La suma de estos gastos adicionales refuerza la infraestructura y la operatividad de las cabañas, contribuyendo a la experiencia general del cliente y al funcionamiento eficiente del negocio.

La inversión en muebles de oficina para las Cabañas Oasis en la Isla Portete es un aspecto importante a considerar para garantizar un ambiente de trabajo adecuado y funcional. Se ha asignado un presupuesto de 1.410,00 dólares para adquirir diversos muebles esenciales, como estaciones de trabajo, recepción, libreros y escritorios, los muebles no solo brindarán comodidad a los empleados, sino que también contribuirán a una imagen profesional y organizada del negocio. La elección de estos muebles se ha realizado cuidadosamente para optimizar el espacio y la eficiencia operativa de las oficinas, lo que refleja una inversión consciente y estratégica en la infraestructura del negocio.

Por otro lado, la inversión en insumos es esencial para garantizar la comodidad y el bienestar de los huéspedes en las cabañas. Se ha asignado un presupuesto de 56.800,00 dólares para adquirir una variedad de insumos esenciales, que van desde sábanas y almohadas hasta colchones, edredones, alfombras de baño y toallas, los insumos no solo son necesarios para garantizar una estancia confortable, sino que también contribuyen a la satisfacción general del

cliente y a la reputación del negocio. La calidad y la cantidad de estos insumos han sido cuidadosamente seleccionadas para cumplir con los estándares de excelencia y proporcionar una experiencia memorable a los huéspedes.

La inversión en muebles y enseres para las Cabañas Oasis en la Isla Portete es fundamental para proporcionar un ambiente acogedor y cómodo a los huéspedes. Se ha destinado un presupuesto de 31.700,00 dólares para adquirir una variedad de muebles esenciales, incluyendo camas de diferentes tamaños, veladores, armarios, juegos de sala, sillas y mesas playeras, los muebles no solo ofrecen comodidad y funcionalidad, sino que también contribuyen a crear una experiencia de hospedaje placentera y memorable para los visitantes. La selección cuidadosa de estos muebles se ha realizado con el objetivo de satisfacer las necesidades de los huéspedes y garantizar su bienestar durante su estancia en las cabañas.

Por otro lado, la inversión en equipos tecnológicos es crucial para brindar entretenimiento y comunicación a los huéspedes, así como para facilitar las operaciones internas del negocio. Se ha asignado un presupuesto de 32.650,00 dólares para adquirir televisores, equipos de sonido, equipos de comunicación y teléfonos, los equipos permitirán a los huéspedes disfrutar de una experiencia multimedia completa y estar conectados durante su estancia en las cabañas. Además, los equipos de comunicación son esenciales para la coordinación y la gestión eficiente del personal, lo que contribuirá a mejorar la calidad del servicio ofrecido.

La inversión en el edificio de las Cabañas Oasis en la Isla Portete constituye una parte significativa del presupuesto total del proyecto. Se ha asignado un total de 150.000,00 dólares para este fin, que abarca una variedad de elementos esenciales para la construcción y adecuación de las instalaciones. Entre los elementos principales se encuentran las casas mixtas de diferentes tamaños, que suman un total de 60 unidades entre las de 30m² y las de 45m², las casas proporcionarán el alojamiento para los huéspedes, ofreciendo opciones de diferentes capacidades y comodidades. Además, se incluye una piscina de 180m³, un restaurante de 80m², una guardiana, parqueaderos, un área infantil y un cerramiento de bloque para garantizar la seguridad y privacidad de las instalaciones.

Además de los elementos estructurales, se destinan recursos para adecuaciones y detalles que mejorarán la calidad y el atractivo de las cabañas, lo cual incluye la instalación de pisos de madera, ventanas y puertas de madera, tanto principales como para baños. También se consideran aspectos de cerrajería, como la instalación de cerraduras y otros dispositivos de seguridad. Asimismo, se prevé la instalación eléctrica, que incluye la colocación de luces y tomacorrientes para garantizar un entorno seguro y funcional.

Tabla 14
Inversión

MAQUINARIAS Y EQUIPOS			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Inodoros	50	150,00	7.500,00
Lavamanos con llave	50	60,00	3.000,00
Lavadora industrial Wascomat 20 lb	1	3.600,00	3.600,00
Secadora industrial	1	4.900,00	4.900,00
Calefones	4	300,00	1.200,00
Aire acondicionado	50	450,00	22.500,00
Duchas	60	60,00	3.600,00
TOTAL			46.300,00

EQUIPOS DE OFICINA			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Computadora	4	500,00	2.000,00
Impresora	2	150,00	300,00
TOTAL			2.300,00

ARTÍCULOS DE LIMPIEZA			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Jabones personales	100	0,25	25,00
Shampoo en sachet	100	0,50	50,00
Cloro galón	2	3,00	6,00
Desinfectante	2	3,00	6,00
TOTAL			87,00

MUEBLES DE OFICINA			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Estación de trabajo	2	250,00	500,00
Recepción	1	250,00	250,00
Libreros	3	120,00	360,00
Escritorios	2	150,00	300,00
TOTAL			1.410,00

INSUMOS			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Sábanas	100	30,00	3.000,00
Almohadas	80	35,00	2.800,00
Colchones 2 plazas	55	350,00	19.250,00
Colchón 1 1/2 plazas	55	250,00	13.750,00
Edredones	150	80,00	12.000,00
Alfombras de baño	150	25,00	3.750,00
Toallas	150	15,00	2.250,00
TOTAL			56.800,00

MUEBLES Y ENSERES			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Camas 2 plazas	35	300,00	10.500,00
Camas de 1 1/2 plaza	20	200,00	4.000,00
Veladores	70	60,00	4.200,00
Armarios	70	130,00	9.100,00
Juegos de sala	2	400,00	800,00
Sillas playeras (piscina)	30	70,00	2.100,00
Mesas playeras	20	50,00	1.000,00
TOTAL			31.700,00

EQUIPOS TECNOLÓGICOS			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Televisores	35	850,00	29.750,00
Equipo de sonido	1	250,00	250,00
Equipos de comunicación	15	70,00	1.050,00
Teléfonos	40	40,00	1.600,00
TOTAL			32.650,00

EDIFICIO			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
Casas Mixtas 30m2	20	1300	26.000,00
Casas Mixtas 45m2	40	1810	72.400,00
Piscina 180m3	1	850	850,00
Restaurante 80m2	1	2800	2.800,00
Guardianía 6m2	1	250	250,00
Parqueaderos 16m2 adoquín	1	800	800,00
Área Infantil 11m bordillo	1	200	200,00
Cerramiento bloque 572m2	1	5000	5.000,00
IVA	1		12.996,00
Adecuaciones			
Piso Madera(460m)	720	10	7.200,00
Ventanas de madera	90	70	6.300,00
Puertas/principales de madera	70	120	8.400,00
Puertas para baño	70	70	4.900,00
Cerrajería/puertas	70	7,5	525,00
Eléctrica			
Luces y tomacorriente	92	15	1.380,00
TOTAL			150.000,00

TERRENO			
ARTICULO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOT.
TERRENO	1	150.000,00	150.000,00
TOTAL			150.000,00

Proyección de ingresos, costos y gastos

Los ingresos de las Cabañas "Oasis" representan una parte fundamental de su modelo de negocio y se derivan principalmente de la oferta de alojamiento en sus instalaciones, las cabañas ofrecen a los huéspedes la posibilidad de elegir entre diversos paquetes de estadía, adaptados a diferentes duraciones, como estancias de 2 días y 1 noche, así como de 3 días y 2 noches, la flexibilidad en la duración de la estadía permite a los clientes seleccionar la opción que mejor se ajuste a sus necesidades y preferencias, lo que contribuye a atraer a una amplia gama de visitantes.

Además del hospedaje, las Cabañas "Oasis" diversifican sus fuentes de ingresos mediante el arrendamiento del restaurante "Delicias del Mar", que forma parte de sus instalaciones, el restaurante ofrece a los huéspedes y visitantes una experiencia gastronómica única, con un menú especializado en platos del mar. El arrendamiento de este establecimiento aporta un ingreso adicional estable y complementario a las operaciones principales de hospedaje, lo que contribuye a fortalecer la posición financiera de las cabañas en general.

Otra fuente de ingresos significativa para las Cabañas "Oasis" es la comisión del 12% que se cobra a la Cooperativa de Taxis por el acceso y uso de sus servicios, la asociación estratégica con la cooperativa permite a las cabañas ofrecer a sus huéspedes un servicio de transporte confiable y conveniente durante su estadía. A cambio, la cabaña recibe una comisión por cada servicio de taxi proporcionado, lo que constituye un ingreso adicional y una manera efectiva de mejorar la experiencia general del cliente.

Tabla 15
Ingresos proyectados

ANUAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Crecimiento de la demanda	12%	12%	12%	12%	12%
HOSPEDAJE					
Número de huéspedes Paquete1	7.905	9.718	10.992	12.456	14.087
Paquete 1	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Ingresos Paquete 1	1.422.900,00	1.749.240,00	1.978.560,00	2.242.080,00	2.535.660,00
Número de huéspedes Paquete 2	3.982	4.958	5.662	6.451	7.334
Paquete 2	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Ingresos Paquete 2	716.760,00	892.440,00	1.019.160,00	1.161.180,00	1.320.120,00
NOCHES ADICIONALES					
Número de personas en noches adici	3.982	4.958	5.662,00	6.451,00	7.334,00
Precio por persona	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Ingresos por noches adicionales	358.380,00	446.220,00	509.580,00	580.590,00	660.060,00
Ingreso arriendo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Ingresos comisión por transporte	1.387,80	1.387,80	1.387,80	1.387,80	1.387,80
TOTAL INGRESOS	2.498.040,00	3.087.900,00	3.507.300,00	3.983.850,00	4.515.840,00

Los costos de producción para las Cabañas Oasis en la isla Portete se han detallado minuciosamente para cada año de operación y para cada uno de los paquetes ofrecidos. En el análisis, se puede observar una diferenciación clara entre los costos variables asociados a cada uno de los componentes de los paquetes: desayuno, almuerzo, cena, coctel de bienvenida, paseo en lancha, entretenimiento musical y actividades de danza, los costos varían según las necesidades y exigencias de cada paquete, así como el número de personas a atender y las actividades incluidas.

Para el primer año, los costos para el Paquete 1 se estiman en 522,941.67 dólares, mientras que para el Paquete 2 son de 418,993.67 dólares. Por otra parte, los costos asociados a las noches adicionales se sitúan en 205,399.33 dólares, las cifras ilustran la distribución de gastos y la estructura de costos para cada uno de los paquetes ofrecidos por el complejo turístico. Es evidente que la planificación financiera y la gestión eficiente de los recursos serán aspectos críticos para garantizar la rentabilidad y el éxito del negocio a lo largo del tiempo.

Es importante destacar que estos costos de producción no solo incluyen los insumos alimenticios, sino también los gastos asociados al entretenimiento y las actividades recreativas ofrecidas a los huéspedes, la diversidad de elementos refleja la atención al detalle y la voluntad de proporcionar experiencias integrales y memorables para los visitantes. La gestión cuidadosa de estos costos será esencial para mantener la competitividad y la calidad del servicio ofrecido por las Cabañas Oasis en la isla Portete.

Tabla 16
Costos de producción

RESUMEN COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE 1					
Costos variables					
Desayuno	110.670,00	136.052,00	153.888,00	174.384,00	197.218,00
Almuerzo	189.720,00	233.232,00	263.808,00	298.944,00	338.088,00
Cena	94.860,00	116.616,00	131.904,00	149.472,00	169.044,00
Coctel de bienvenida	75.350,00	82.200,00	82.200,00	82.200,00	82.200,00
Paseo en lancha	37.675,00	41.100,00	41.100,00	41.100,00	41.100,00
Entretenimiento musical	14.666,67	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
Actividades de danza	14.666,67	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
TOTAL COSTOS PAQUETE 1	522.941,67	625.200,00	688.900,00	762.100,00	843.650,00
PAQUETE 2					
Costos variables					
Desayuno	83.622,00	104.118,00	118.902,00	135.471,00	154.014,00
Almuerzo	135.828,00	148.176,00	148.176,00	148.176,00	148.176,00
Cena	90.552,00	98.784,00	98.784,00	98.784,00	98.784,00
Coctel de bienvenida	75.460,00	82.320,00	82.320,00	82.320,00	82.320,00
Paseo en lancha	18.865,00	20.580,00	20.580,00	20.580,00	20.580,00
Entretenimiento musical	14.666,67	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
Actividades de danza	14.666,67	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
TOTAL COSTOS PAQUETE 2	418.993,67	469.978,00	484.762,00	501.331,00	519.874,00
NOCHES ADICIONALES					
Costos variables					
Desayuno	26.411,00	28.812,00	28.812,00	28.812,00	28.812,00
Almuerzo	47.784,00	59.496,00	67.944,00	77.412,00	88.008,00
Cena	45.276,00	49.392,00	49.392,00	49.392,00	49.392,00
Coctel de bienvenida	37.730,00	41.160,00	41.160,00	41.160,00	41.160,00
Paseo en lancha	18.865,00	20.580,00	20.580,00	20.580,00	20.580,00
Entretenimiento musical	14.666,67	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
Actividades de danza	14.666,67	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
TOTAL COSTOS	205.399,33	231.440,00	239.888,00	249.356,00	259.952,00

Para determinar los gastos variables relacionados con los distintos paquetes ofrecidos, se llevó a cabo un detenido análisis de cada uno de ellos de forma individual. Este análisis abarcó la consideración de diversos aspectos, como la aceptación de cada paquete en el mercado objetivo y los elementos particulares que conforman la oferta de productos y servicios en cada uno de ellos. Los paquetes se organizan alrededor de una diversidad de servicios, que comprenden desayunos, almuerzos y cenas proporcionados a los huéspedes, además de actividades adicionales como un cóctel de bienvenida, entretenimiento musical y excursiones en lancha.

Cada uno de estos servicios se contrata a profesionales experimentados, cuyos honorarios varían según la cantidad y calidad de los productos y servicios ofrecidos en cada paquete. Por lo tanto, la determinación de los costos variables implica una evaluación detallada de los precios de los insumos necesarios para la preparación de las comidas y bebidas, así como los honorarios de los proveedores de entretenimiento y actividades recreativas, la metodología garantiza una estimación precisa de los costos asociados con la provisión de cada paquete, lo que a su vez permite establecer precios competitivos en el mercado y maximizar la rentabilidad de la empresa.

El análisis de los costos variables es un paso crucial en la gestión eficiente de las operaciones de la empresa, ya que proporciona información valiosa sobre los gastos que varían en función de la cantidad de servicios prestados. Al comprender cómo estos costos fluctúan en relación con la demanda de los clientes y la composición de los paquetes ofrecidos, la empresa puede tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y la planificación de recursos, la capacidad de adaptación y ajuste permite a la empresa mantener una posición competitiva en el mercado y ofrecer un valor agregado a sus clientes.

Tabla 17
Costos variables

TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE 1	522.941,67	625.200,00	688.900,00	762.100,00	843.650,00
PAQUETE 2	418.993,67	469.978,00	484.762,00	501.331,00	519.874,00
NOCHES ADICIONALES	205.399,33	231.440,00	239.888,00	249.356,00	259.952,00
TOTAL COSTOS VARIABLES	1.147.334,67	1.326.618,00	1.413.550,00	1.512.787,00	1.623.476,00
TOTAL COSTOS FIJOS	1.041.590,03	992.134,45	939.650,20	764.212,21	789.815,62

Se implementa un descuento adicional del 10% para los clientes habituales como parte de la estrategia de fidelización, el descuento se suma a las ofertas y promociones existentes, con el objetivo de premiar la lealtad de los clientes recurrentes y motivarlos a regresar a las Cabañas Oasis en la isla Portete, la iniciativa busca no solo recompensar a los clientes habituales, sino

también fortalecer las relaciones con ellos y generar un sentido de pertenencia hacia el establecimiento. Además, se espera que este descuento adicional incentive a los clientes a recomendar las cabañas a familiares y amigos, contribuyendo así al crecimiento y la reputación del negocio.

Tabla 18

Costo cliente habitual

Cliente habitual					
Paquete 1	17.074,80	20.990,88	23.742,72	26.904,96	30.427,92
Paquete 2	8.601,12	10.709,28	12.229,92	13.934,16	15.841,44
Noches adicionales	4.300,56	5.354,64	6.114,96	6.967,08	7.920,72

Los gastos planificados para las cabañas turísticas Oasis son cruciales para garantizar la experiencia satisfactoria de los huéspedes. Además de los suministros de oficina y limpieza, se considera esencial el mantenimiento regular de las instalaciones para conservar su atractivo y funcionalidad, la inversión en mantenimiento no solo contribuye a la estética y la comodidad de las cabañas, sino que también protege la inversión a largo plazo al prevenir daños y asegurar que las instalaciones estén en condiciones óptimas para su uso continuo.

El pago de los servicios eléctricos también es un componente significativo de los gastos operativos de las cabañas. Garantizar un suministro eléctrico confiable es fundamental para proporcionar un entorno cómodo y seguro para los huéspedes, ya que muchos aspectos de la experiencia de alojamiento dependen de la electricidad, desde la iluminación hasta los electrodomésticos. Por lo tanto, asignar recursos adecuados para cubrir estos costos es esencial para mantener la reputación de las cabañas como un destino acogedor y bien equipado para los visitantes.

La decisión de utilizar agencias de viaje como un canal de comercialización indirecto para promocionar los paquetes turísticos conlleva la necesidad de establecer una comisión del 12% sobre las ventas realizadas a través de este medio. Se proyecta que en el primer año de operaciones, estas agencias tendrán la capacidad de atraer alrededor del 30% de los potenciales clientes, lo que representa una oportunidad significativa para expandir el alcance del negocio y aumentar las ventas, la estrategia refleja una medida clave para capitalizar el alcance y la influencia de las agencias de viaje en la industria turística.

Además de la comisión de las agencias de viaje, se ha contemplado el costo asociado con el uso de tarjetas de crédito y débito, que implica una comisión del 12% establecida por Banco Pichincha. Dado que el 70% de los encuestados indica preferir este método de pago, es esencial considerar estos costos como parte integral del presupuesto operativo, la preferencia de pago del cliente no solo influye en los gastos operativos, sino que también impacta en la estrategia

de precios y en la experiencia general del cliente, lo que requiere una cuidadosa planificación financiera y logística.

Como parte de la estrategia de marketing mix, se ha propuesto ofrecer un descuento del 12% a los clientes habituales como un incentivo para fomentar la fidelidad y aumentar las tasas de retorno. Considerando que el 10% de los encuestados muestra interés en volver a las instalaciones, esta iniciativa busca reforzar la relación con los clientes existentes y promover la repetición de negocios, las medidas demuestran un enfoque proactivo hacia la gestión de relaciones con los clientes y la maximización del valor a largo plazo de cada transacción.

Además de estos costos específicos, el presupuesto operativo también incluye una serie de gastos adicionales, como los sueldos y salarios del personal, la capacitación continua para mantener altos estándares de servicio, los gastos publicitarios para promover la marca tanto en el lanzamiento como de manera continua, así como la participación en ferias nacionales para aumentar la visibilidad y el reconocimiento del negocio, los gastos son esenciales para establecer una sólida presencia en el mercado y garantizar el éxito sostenido a lo largo del tiempo.

Tabla 19
Gastos

GASTOS GENERALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros	14.400,00	14.904,00	15.425,64	15.965,54	16.524,33
Mantenimiento	6.000,00	6.210,00	6.427,35	6.652,31	6.885,14
Servicios básicos	37.200,00	38.502,00	39.849,57	41.244,30	42.687,86
Comisiones venta:					
Paquete 1	51.224,40	62.972,64	71.228,16	80.714,88	91.283,76
Paquete 2	25.803,36	32.127,84	36.689,76	41.802,48	47.524,32
Comisiones tarjeta de crédito					
Paquete 1	99.603,00	122.446,80	138.499,20	156.945,60	177.496,20
Paquete 2	50.173,20	62.470,80	71.341,20	81.282,60	92.408,40
Noches adicionales	25.086,60	31.235,40	35.670,60	40.641,30	46.204,20
Cliente habitual					
Paquete 1	17.074,80	20.990,88	23.742,72	26.904,96	30.427,92
Paquete 2	8.601,12	10.709,28	12.229,92	13.934,16	15.841,44
Noches adicionales	4.300,56	5.354,64	6.114,96	6.967,08	7.920,72
Capacitación	9.600,00	9.936,00	10.283,76	10.643,69	11.016,22
Publicidad inicial	15.620,00				
Publicidad continua	149.882,40	185.274,00	210.438,00	239.031,00	270.950,40
Evento inauguración	5.000,00		-	-	-
Ferias nacionales	12.000,00	12.420,00	12.854,70	13.304,61	12.000,00
Gastos de constitución	1.800,00		-	-	-
TOTAL GASTOS GENERALES	533.369,44	615.554,28	690.795,54	776.034,52	869.170,91

Capital de trabajo y estructura del capital

Tras realizar un exhaustivo análisis financiero, se llegó a la conclusión de que el capital de trabajo se determina al restar el activo corriente del pasivo corriente, arrojando un saldo de 30,131.80 dólares como capital neto disponible para cubrir las operaciones diarias y las contingencias financieras de la empresa, el cálculo se erige como una pieza fundamental en la planificación financiera, ya que proporciona una medida clave de la salud financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Por otro lado, al calcular la inversión total necesaria para poner en marcha el proyecto, se llegó a la cifra de 3,701,291.81 dólares, el monto abarca una variedad de gastos, que van desde la adquisición de activos fijos hasta la financiación de los costos operativos iniciales. Es crucial destacar que esta inversión se estructura de manera diversificada, con un 20% proveniente de fondos propios y el 80% restante obtenido a través de créditos, el enfoque equilibrado busca minimizar los riesgos financieros y maximizar el potencial de retorno de la inversión, garantizando al mismo tiempo una base sólida para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo del proyecto.

Tabla 20

Estructura del capital

	3.671.160,00	Inversión
	30.131,81	Capital de Trabajo Neto
Inversión Total Requerida	3.701.291,81	Total

Estructura de capital	
Propio	Deuda L/P
20%	80%
740.258,36	2.961.033,45

Crédito		
Monto	2.961.033,45	
	Anual	Mensual
Tasa de interés	12%	1,00%
Plazo	5	60

Pago Mensual	65.866,55
---------------------	------------------

Sueldos y salarios

En el análisis de la estructura de cargos del personal necesario para el funcionamiento de las Cabañas Oasis en la isla Portete, se observa una distribución equilibrada de responsabilidades y funciones. El equipo está liderado por un Gerente, cuyo papel es fundamental en la coordinación y supervisión general de las operaciones del establecimiento. Además, se cuenta con un Jefe de Operaciones, encargado de garantizar la eficiencia y el funcionamiento adecuado de todas las áreas operativas.

Para las labores de mercadeo y promoción, se dispone de tres miembros del equipo de mercadeo y un promotor, cuya tarea es crucial para atraer y retener a los clientes, los colaboradores se encargan de desarrollar estrategias de marketing efectivas y gestionar la comunicación con los clientes potenciales. Asimismo, se cuenta con un contador para manejar los aspectos financieros y contables del negocio, garantizando la transparencia y la precisión en la gestión de recursos.

En cuanto al personal de atención al cliente, se incluyen tres recepcionistas, dos botones y cinco empleados de servicio, quienes desempeñan un papel vital en la satisfacción y la experiencia del cliente durante su estancia en las cabañas. Además, se cuenta con dos guías turísticos para brindar información y asistencia a los huéspedes durante sus actividades recreativas. Por último, se asignan tres guardias de seguridad y dos miembros para las labores de limpieza general, asegurando así un entorno seguro y limpio para los visitantes.

Tabla 21

Sueldos

CARGO	Número personas	Salario	Total
Gerente	1	2.000,00	2.000,00
Jefe de operaciones	1	1.500,00	1.500,00
Personal de mercadeo	3	800,00	2.400,00
Contador	1	1.000,00	1.000,00
Recepcionista	3	800,00	2.400,00
Botones	2	700,00	1.400,00
Servicio	5	500,00	2.500,00
Guía	2	700,00	1.400,00
Guardia Seguridad	3	700,00	2.100,00
Promotor	1	800,00	800,00
Limpieza general	2	500,00	1.000,00
TOTAL	24	10.000,00	18.500,00

Al analizar la evolución de los costos asociados a los cargos del personal durante los cinco años del plan de negocios para las Cabañas Oasis en la isla Portete, se observa un incremento progresivo en los salarios de todos los cargos. En el caso del Gerente, se registra un aumento de 29,282.00 dólares en el primer año a 35,842.82 dólares en el quinto año, la tendencia alcista también se refleja en los salarios del Jefe de Operaciones, el personal de mercadeo, el contador, los recepcionistas, los botones, el servicio, los guías turísticos, los guardias de seguridad, el promotor y el personal de limpieza general.

Este incremento en los costos salariales está en línea con las prácticas habituales de ajuste salarial para mantener la competitividad en el mercado laboral y recompensar la experiencia y la lealtad de los empleados. Además, refleja el crecimiento y la expansión proyectados del negocio a lo largo del tiempo, que implican una mayor demanda de personal y una mayor responsabilidad para los cargos directivos y operativos. El total de costos asociados al personal experimenta un aumento significativo de 275,159.00 dólares en el primer año a 336,350.00 dólares en el quinto año, el incremento refleja no solo el crecimiento de la plantilla laboral, sino también la inversión continua en recursos humanos para garantizar la calidad del servicio y el cumplimiento de las metas y objetivos del negocio.

Tabla 22

Proyección de sueldos y salarios

CARGO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	29.282,00	32.364,06	33.483,99	34.643,12	35.842,82
Jefe de operaciones	22.053,00	24.364,55	25.204,49	26.556,09	27.477,02
Personal de mercadeo	35.065,20	38.763,67	40.107,59	41.498,55	42.938,19
Contador	14.824,00	16.365,03	16.925,00	17.504,56	18.104,41
Recepcionista	35.797,20	39.495,67	40.839,59	42.230,55	43.670,19
Botones	20.607,20	22.764,64	23.548,59	24.359,99	25.199,77
Servicio	37.975,00	41.827,58	43.227,49	44.676,40	46.176,03
Guía	20.973,20	23.130,64	23.914,59	24.725,99	25.565,77
Guardia Seguridad	31.459,80	34.695,96	35.871,89	37.088,98	38.348,66
Promotor	11.932,40	13.165,22	13.613,20	14.076,85	14.556,73
Limpieza general	15.190,00	16.731,03	17.291,00	17.870,56	18.470,41
TOTAL	275.159,00	303.668,06	314.027,43	325.231,63	336.350,00

Estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja

El estado de resultados del complejo turístico ofrece una visión detallada de su desempeño financiero, reflejando la relación entre los ingresos generados y los gastos incurridos durante un período determinado. El primer paso en este proceso es calcular la utilidad bruta restando los costos totales de las ventas totales. En el primer año de operaciones, esta utilidad bruta se

establece en 2,498,040 dólares, lo que indica la cantidad total de ingresos que quedan después de cubrir los costos directos asociados con la prestación de servicios turísticos.

Una vez que se ha obtenido la utilidad bruta, se procede a la deducción de los gastos operativos adicionales, tales como salarios, gastos generales y depreciación, resultando en la utilidad antes de intereses, impuestos y participación. En el primer año, esta cantidad alcanza los 1,355,279.56 dólares, representando los ingresos netos generados después de restar todos los gastos operativos. A continuación, se sustraen los gastos de intereses, resultando en una cifra de 1,024,700.53 dólares, que constituye la utilidad neta disponible antes de impuestos.

Finalmente, se calcula el impuesto a la renta, que se deduce del total de la utilidad neta. En este caso, el 22% de impuesto a la renta se aplica sobre la utilidad neta de 1,024,700.53 dólares, lo que resulta en una utilidad neta final de 635,831.69 dólares, el análisis detallado del estado de resultados proporciona una comprensión clara del rendimiento financiero del complejo turístico, destacando su capacidad para generar ingresos y administrar eficientemente los gastos operativos. Además, la variación en el margen operativo a lo largo del tiempo refleja la evolución de la rentabilidad del negocio y su capacidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

El crecimiento del margen de beneficio, desde el 25% en el primer año hasta alcanzar el 43% al final del quinto año, resalta la capacidad del emprendimiento para generar mayores ganancias con el tiempo, el aumento progresivo refleja una gestión eficiente de los recursos y una mejora en la eficacia operativa, lo que contribuye a fortalecer la posición financiera del negocio. Además, sugiere una mayor aceptación y demanda de los productos o servicios ofrecidos, lo que impulsa el crecimiento de los ingresos y, en consecuencia, de la rentabilidad.

El análisis del margen de beneficio a lo largo del período de cinco años proporciona una perspectiva valiosa sobre la evolución del rendimiento financiero del emprendimiento. Al observar este aumento gradual, los inversores y gerentes pueden identificar tendencias y patrones que les permitan tomar decisiones estratégicas informadas para maximizar la rentabilidad en el futuro, el crecimiento sostenido del margen de beneficio también puede indicar una mejora en la eficiencia operativa, la optimización de los costos y la implementación exitosa de estrategias para aumentar los ingresos.

Tabla 23
Estado de resultados

ANUAL							
Estado de Resultados		-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas		2.498.040,00	3.087.900,00	3.507.300,00	3.983.850,00	4.515.840,00
(=)	UTILIDAD BRUTA		2.498.040,00	3.087.900,00	3.507.300,00	3.983.850,00	4.515.840,00
(-)	Gastos sueldos		275.159,00	303.668,06	314.027,43	324.749,38	335.846,60
(-)	Gastos generales		533.369,44	615.554,28	690.795,54	776.034,52	869.170,91
(-)	Gastos de depreciación		334.232,00	334.232,00	334.232,00	315.790,00	315.790,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.		1.355.279,56	1.834.445,67	2.168.245,03	2.567.276,11	2.995.032,50
(-)	Gastos de intereses		330.579,03	272.262,40	206.549,75	132.503,10	49.065,48
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN		1.024.700,53	1.562.183,27	1.961.695,28	2.434.773,01	2.945.967,02
(-)	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	15%	173.087,02	234.327,49	294.254,29	365.215,95	441.895,05
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		851.613,51	1.327.855,78	1.667.440,99	2.069.557,06	2.504.071,97
(-)	22% IMPUESTO A LA RENTA	22%	215.781,81	292.128,27	366.837,02	455.302,55	550.895,83
(=)	UTILIDAD NETA		635.831,69	1.035.727,51	1.300.603,97	1.614.254,50	1.953.176,13
	MARGEN OPERACIONAL		54%	59%	62%	64%	66%
	MARGEN NETO		25%	34%	37%	41%	43%

El flujo de caja, un indicador crítico del desempeño financiero de un negocio, se origina principalmente a partir de las operaciones comerciales, excluyendo tanto la utilidad neta como las depreciaciones, y también tomando en cuenta las actividades de financiamiento, el flujo representa la cantidad de efectivo neto generado o utilizado por la empresa durante un período determinado. En el primer año de operaciones, el efectivo final alcanza la suma de 30,131.81 dólares, lo que constituye una medida inicial del capital líquido disponible. A medida que el negocio progresa a lo largo del tiempo, este valor experimenta un crecimiento gradual y constante, llegando a alcanzar la cifra sustancial de 54,127,130.42 dólares en el quinto año.

Este aumento progresivo del efectivo final a lo largo de los años refleja la capacidad del negocio para generar ingresos netos y administrar eficazmente sus recursos financieros. Además, sugiere una gestión financiera sólida y estratégica, así como una saludable generación de efectivo a partir de las operaciones comerciales, el flujo de caja creciente no solo es crucial para mantener la estabilidad financiera a corto plazo, sino que también puede proporcionar la base para el crecimiento futuro y las oportunidades de inversión, permitiendo al negocio expandirse y diversificar sus operaciones de manera sostenible.

Tabla 24
Flujo de efectivo

ANUAL						
Estado de flujo de efectivo	-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades Operacionales	-	940.121,73	1.372.683,69	1.638.194,39	1.934.048,55	2.272.619,17
Utilidad Neta	-	635.831,69	1.035.727,51	1.300.603,97	1.614.254,50	1.953.176,13
Depreciaciones						
+ Depreciación	-	334.232,00	334.232,00	334.232,00	315.790,00	315.790,00
- Δ CxC	-	73.548,00	10.071,00	11.367,00	12.879,00	14.283,00
+ Δ Sueldos por pagar	-	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00
+ Δ Impuestos	-	41.044,03	10.233,18	12.163,42	14.321,05	15.374,03
	-	-	-	-	-	-
Actividades de Inversión	- 3.671.160,00	-	-	-	-	-
- Adquisición PPE	- 3.671.160,00	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
Actividades de Financiamiento	3.701.291,81	- 459.819,61	- 518.136,24	- 583.848,89	- 657.895,54	- 741.333,16
+ Δ Deuda Largo Plazo	2.961.033,45	- 459.819,61	- 518.136,24	- 583.848,89	- 657.895,54	- 741.333,16
- Pago de dividendos	-	-	-	-	-	-
+ Δ Capital	740.258,36	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO	30.131,81	480.302,12	854.547,44	1.054.345,50	1.276.153,01	1.531.286,00
EFECTIVO PRINCIPIOS DE PERÍODO	-	1.779.269,24	10.701.136,48	22.039.008,57	35.891.834,26	52.595.844,42
TOTAL EFECTIVO FINAL DE PERÍODO	30.131,81	2.259.571,36	11.555.683,92	23.093.354,07	37.167.987,27	54.127.130,42

La proyección del flujo de caja ofrece una visión optimista del potencial financiero del complejo turístico, destacando un aumento significativo en los ingresos a lo largo del tiempo. Con un flujo de caja de 1,270,700.76 dólares en el primer año, el complejo muestra su capacidad para generar efectivo, a pesar de un saldo negativo inicial debido a la inversión inicial necesaria. Sin embargo, a medida que el negocio se consolida y las operaciones se vuelven más eficientes, se observa un crecimiento gradual en los años siguientes, alcanzando un impresionante total de 4,388,236.30 dólares en el quinto año.

Esta tendencia ascendente en el flujo de efectivo refleja la viabilidad y la solidez financiera del complejo turístico, evidenciando su capacidad para convertir los ingresos en efectivo disponible después de cubrir todos los gastos operativos y de inversión, el excedente de efectivo proporciona al complejo una flexibilidad financiera significativa, permitiéndole reinvertir en el negocio, pagar deudas o distribuir dividendos a los accionistas, según sea necesario. Además, la capacidad del complejo para generar un flujo de efectivo positivo a largo plazo es un indicador clave de su estabilidad y potencial de crecimiento en el mercado turístico.

Tabla 25
Flujo de caja proyectado

ANUAL						
	-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
					4	
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	- 3.701.291,81	1.270.700,76	1.644.946,09	1.844.744,14	2.066.551,65	2.321.684,65
		- 2.430.591,05	2.915.646,85	3.489.690,23	3.911.295,79	4.388.236,30

Proyección de flujo de caja del inversionista, cálculo de la tasa de descuento, y criterios de valoración

El flujo de efectivo para el inversionista refleja una notable evolución en los ingresos generados por el complejo turístico a lo largo del tiempo. En el primer año, este flujo de efectivo

se sitúa en 591,707.25 dólares, lo que marca el inicio de una trayectoria ascendente. A pesar del saldo negativo inicial debido a la inversión inicial requerida, este flujo de efectivo comienza a crecer de manera progresiva a partir del segundo año, el incremento se atribuye principalmente a la creciente popularidad y aceptación del complejo turístico entre los visitantes, lo que se traduce en un aumento en los ingresos generados por las operaciones turísticas.

Conforme avanza el tiempo, el flujo de efectivo para el inversionista continúa su tendencia alcista, alcanzando un punto destacado en el quinto año con un total de 1,547,821.07 dólares, el significativo aumento demuestra claramente la alta rentabilidad del complejo turístico y su capacidad para generar un rendimiento financiero atractivo para los inversores. La consistente mejora en el flujo de efectivo a lo largo de los años subraya la solidez del modelo de negocio y su capacidad para generar beneficios a largo plazo. Como resultado, el complejo turístico emerge como una opción altamente atractiva para los inversionistas que buscan oportunidades de inversión rentables y sostenibles en el sector turístico.

Tabla 26
Flujo de caja del inversionista

ANUAL						
	-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
					4,00	
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	- 740.258,36	591.707,25	946.299,87	1.123.952,76	1.320.806,55	1.547.821,07
	-	148.551,11	1.538.007,12	2.070.252,64	2.444.759,32	2.868.627,62

Al examinar de manera detallada los criterios de evaluación del proyecto, se observa que la inversión presenta un índice de rentabilidad del 1.46%, indicando la eficiencia en la generación de beneficios en comparación con el capital invertido. El período estimado para la recuperación de la inversión es de 3 años y 9 meses. Asimismo, se destaca una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 35.44%, un indicador clave que refleja la rentabilidad del proyecto en relación con el rendimiento esperado de otras inversiones de similar riesgo, lo cual hace que la inversión sea aún más atractiva para el promotor del proyecto.

La TIR, en particular, resulta impresionante, alcanzando un asombroso 108%, el dato sugiere que el proyecto tiene el potencial de generar retornos financieros sustanciales y consistentes a lo largo del tiempo, lo que aumenta considerablemente su atractivo para el inversor. Además, el índice de rentabilidad del 4.54% y el periodo de recuperación de la inversión de 2 años y 9 meses ofrecen una perspectiva más detallada sobre la rentabilidad y la eficiencia del proyecto en términos de generación de ingresos y recuperación de la inversión inicial.

Tabla 27
Criterios de inversión

Criterios de Inversión Proyecto		Criterios de Inversión Inversionista	
VAN	1.685.193,08	VAN	2.617.002,13
TIR	35,44%	TIR	108%
índice de Rentabilidad	1,46	índice de Rentabilidad	4,54
Periodo Rec.	3,9	Periodo Rec.	2,9

Es crucial resaltar que, a pesar de la considerablemente alta Tasa Interna de Retorno (TIR), según lo señalado por el experto entrevistado, el sector turístico se distingue como el único sector en constante expansión en el país, el sector experimenta un crecimiento continuo, respaldado por una demanda turística que incrementa aproximadamente un 1% mensual, las condiciones favorables posicionan al turismo como una de las alternativas de inversión más atractivas y rentables disponibles en el mercado. Además, se destaca que la recuperación de la inversión puede llegar a ser hasta tres veces el monto inicialmente invertido, lo que subraya el potencial de retorno financiero que ofrece este sector.

La afirmación del experto sobre el constante crecimiento del sector turístico y su sólida demanda mensual resalta la estabilidad y el atractivo de invertir en esta industria, el análisis respalda la alta TIR observada en el proyecto, al mostrar que el turismo sigue siendo una fuente confiable de ingresos y oportunidades de inversión lucrativas en el país. Además, el hecho de que la recuperación de la inversión pueda alcanzar hasta un 300% refuerza aún más la posición del turismo como un sector altamente rentable y de rápido crecimiento para los inversores interesados.

a. Estrategias y/o técnicas

Durante el proceso de desarrollo del plan de negocios para las Cabañas Oasis en la isla Portete, se emplearon diversas estrategias destinadas a garantizar la viabilidad y el éxito del proyecto. En primer lugar, se realizó un exhaustivo análisis de mercado para comprender las necesidades y preferencias de los potenciales clientes, así como para identificar las tendencias y oportunidades en el sector turístico de la isla, el análisis permitió definir el público objetivo y diseñar una oferta de servicios y experiencias que satisficieran sus demandas y generaran interés. Se llevaron a cabo encuestas y entrevistas con residentes locales, visitantes frecuentes y otros actores clave del sector para recopilar datos sobre las preferencias de alojamiento, actividades recreativas y servicios adicionales que podrían ser valorados por los huéspedes de las cabañas.

Además, se realizó un análisis FODA detallado para evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del proyecto en el contexto específico de la isla Portete, lo cual proporcionó una comprensión más profunda de los desafíos y las oportunidades que enfrentaría el negocio, lo que permitió desarrollar estrategias para capitalizar los puntos fuertes y mitigar los riesgos potenciales. Se identificaron oportunidades para diferenciar las cabañas Oasis de la competencia, como la ubicación privilegiada, la oferta de actividades exclusivas y la atención personalizada al cliente.

Otra estrategia importante fue establecer alianzas estratégicas con proveedores locales y otras empresas turísticas de la región, lo cual permitió a las cabañas Oasis acceder a recursos y servicios adicionales, como excursiones guiadas, actividades acuáticas y productos frescos de la zona, para enriquecer la experiencia de los huéspedes. Además, estas alianzas contribuyeron a fortalecer la red de contactos y promover el turismo colaborativo en la isla Portete.

Además, se llevó a cabo una evaluación detallada de la competencia local y regional, con el fin de identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en el mercado, la información fue fundamental para diseñar estrategias de diferenciación y posicionamiento que permitieran destacar las Cabañas Oasis como una opción única y atractiva para los visitantes de la isla Portete. Se desarrollaron planes de marketing integral que incluyeron la promoción en línea, la participación en ferias turísticas y la colaboración con agencias de viaje locales.

Otra estrategia clave fue la atención al diseño y la calidad de las instalaciones y servicios ofrecidos por las Cabañas Oasis. Se realizó una inversión significativa en la construcción y el equipamiento de las cabañas, así como en la contratación y formación del personal, con el objetivo de garantizar una experiencia memorable y satisfactoria para los huéspedes. Además, se implementaron políticas y procedimientos orientados a garantizar la seguridad, la comodidad y el bienestar de los visitantes durante su estancia en la isla.

2.3. Validación de la propuesta

En la selección de expertos, se ha tenido en cuenta un perfil que cumpla con los siguientes requisitos: formación académica vinculada al área de investigación, experiencia laboral y académica centrada en la administración, y una clara motivación para participar. La tabla siguiente proporciona detalles exhaustivos sobre los individuos elegidos para validar el modelo.

Tabla 28*Descripción de perfil de validadores*

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Fabricio Marcelo Flores Flores	16	Ingeniero en Electrónica Digital y Telecomunicaciones	Analista de Entrega de Servicios Corporativos
Darío Oswaldo Sevillano Carrera	11	Maestría en dirección de sistemas de información y comunicaciones	Ingeniero Senior en Gestión Calidad de Red
Juan Carlos Guarinda Castillo	13	Máster en Administración de Empresas	Profesor

Tabla 29*Resultados de la validación*

Detalle	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total	Porcentaje
Impacto	5	5	5	15	100%
Aplicabilidad	4	4	5	13	87%
Conceptualización	4	5	5	14	93%
Actualidad	5	5	5	15	100%
Calidad Técnica	5	5	5	15	100%
Factibilidad	4	5	5	14	93%
Pertinencia	5	5	5	15	100%
Total	32	34	35	101	96%

2.4. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 30

Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
Capítulo I	<ul style="list-style-type: none"> Contextualización general del tema Metodología de investigación Enfoque, técnicas y tipo de la investigación Técnicas e instrumentos 	Investigación no experimental, descriptiva, y de campo.	Tabulación de encuestas.	Desarrollo del plan de negocios para cabañas "Oasis" en la Isla Portete	Encuesta
Capítulo 2	<ul style="list-style-type: none"> Diagnostico situacional Estudio administrativo Estructura organizacional Estructura legal Estrategias de marketing Análisis financiero 	Proyección financiera, objetivos, estrategias.	Fundamentos Teóricos, estructura, explicación y análisis financiero de la propuesta	Factibilidad y viabilidad del plan de negocio.	

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

Se concluye que después de analizar los fundamentos teóricos existentes sobre la industria turística y la gestión de proyectos turísticos, se destaca la importancia de conceptos clave como la sostenibilidad, la gestión ambiental y las tendencias del mercado, los elementos son fundamentales para el desarrollo de proyectos turísticos exitosos y sostenibles a largo plazo. En este sentido, se reconoce la necesidad de integrar prácticas y políticas que promuevan la preservación del entorno natural y cultural, así como la satisfacción de las necesidades de los visitantes y la comunidad local.

Se concluye que el estudio de mercado detallado realizado para evaluar la demanda potencial de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete ha proporcionado información valiosa sobre los competidores, oportunidades y amenazas del entorno, el análisis ha permitido identificar el nicho de mercado al que se dirige el proyecto, así como las estrategias necesarias para diferenciarse de la competencia y aprovechar las oportunidades existentes en el mercado turístico local y regional.

Se concluye que la elaboración de la estructura organizativa, estrategias de marketing y promoción, estudio de gestión ambiental y estudio financiero del plan de negocio para la creación de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete ha sido un proceso integral y exhaustivo. Se ha diseñado una estructura organizativa sólida que garantice una gestión eficiente y efectiva del proyecto, así como estrategias de marketing y promoción innovadoras para atraer a los visitantes y diferenciar las cabañas en el mercado.

Se concluye que finalmente, la valoración a través del criterio de especialistas del plan de negocio para la creación de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete ha proporcionado una validación adicional de la viabilidad y el potencial de éxito del proyecto. La retroalimentación de expertos en el campo turístico ha permitido identificar áreas de mejora y refinar el plan de negocio para garantizar su efectividad y rentabilidad a largo plazo. En conjunto, estos pasos han sentado las bases para el desarrollo y la implementación exitosa de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que después de analizar los fundamentos teóricos sobre la gestión de proyectos turísticos, se recomienda priorizar la integración de prácticas sostenibles y de gestión ambiental en el desarrollo de las Cabañas "Oasis" en la Isla Portete, lo cual implica no solo preservar el entorno natural y cultural, sino también satisfacer las necesidades de los visitantes y la comunidad local de manera responsable.

Se recomienda que basándose en el estudio de mercado detallado, se sugiere que se continúe monitoreando de cerca el entorno competitivo y las tendencias del mercado turístico local y regional, lo cual permitirá identificar oportunidades emergentes y ajustar las estrategias de diferenciación y posicionamiento de las cabañas para maximizar su atractivo y competitividad.

Se recomienda que en cuanto a la estructura organizativa y las estrategias de marketing, se recomienda mantener una comunicación abierta y efectiva entre todos los miembros del equipo y desarrollar campañas de marketing innovadoras que destaquen los valores únicos y las experiencias ofrecidas por las Cabañas "Oasis". Además, se sugiere continuar fortaleciendo las alianzas estratégicas con proveedores locales y otras empresas turísticas para enriquecer la oferta de servicios y actividades para los huéspedes.

Finalmente, se recomienda que se aconseja seguir buscando la retroalimentación de expertos en el campo turístico y realizar evaluaciones periódicas del desempeño del negocio, lo cual permitirá identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento, así como garantizar la adaptabilidad del plan de negocio a los cambios en el mercado y las preferencias de los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Adarvez, B. (2019). Estrategia de comunicación basada en canales digitales para Eloy Eventos Multiespacio, en la ciudad de San Juan, Argentina [B.S. thesis].
- Aguilar, N. (2023). Análisis comparativo de la planificación estratégica y su incidencia en la competitividad en las pymes de servicios de la ciudad de Cuenca 2021. <https://dspace.ucacue.edu.ec/handle/ucacue/16188>
- Amezcuá, Á. (2019). La construcción social del sustrato material del paisaje en el sureste del Lago de Chapala.
- Atehortúa, F., & Zwerg, A. (2019). Metodología de la investigación: Más que una receta. *Administración*, 20, Article 20.
- Baldeos, L., Lioo, F., & Vellon, V. (2020). Planeación estratégica y la competitividad de las MYPES en la provincia de Huaura del Perú. *Revista San Gregorio*, 43, 78-91. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i43.1235>
- Baque, J. (2021). Plan de mejora al control de inventario para empresa comercializadora de tecnología. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/58648>
- Bardales, J. (2021). La investigación científica: Su importancia en la formación de investigadores. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(3), Article 3. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.476
- Benalcázar, K., & Rosero, J. (2022). Operadora turística especializada en turismo vivencial para revalorizar el patrimonio inmaterial de la cultura de Otavalo, Imbabura—Ecuador [bachelorThesis]. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/12762>
- Bravo, I. (2022). Apuntes sobre la gestión del clima organizacional en instalaciones turísticas de Ecuador. *Revista UNIANDÉS Episteme*, 9(3), 307-326.
- Bringas, N., Osorio, M., Sosa, A., Díaz, A., Hiriart, C., Barrera, C., Toudert, D., Montero, J., López, S., & Sánchez, R. (2020). Casos de planeación y gestión turística.
- Cabello, S. (2021). La España en la que nunca pasa nada: Periferias, territorios intermedios y ciudades medias y pequeñas (Vol. 184). Ediciones Akal.
- Córdoba, N., Astorquia, L. E., Alegrechy, A., Díaz, A., Luques, V., & Medina, O. (2023). Metodología de la investigación I. <http://rephip.unr.edu.ar/xmlui/handle/2133/25465>
- D'Amico, G. (2020). Un camino fluctuante para el análisis del territorio en el devenir del espacio geográfico [PhD Thesis]. Universidad Nacional de La Plata.
- Díaz, B., & Chamorro, E. (2021). VISIÓN PROSPECTIVA DEL TURISMO DE NATURALEZA QUINDÍO 2035.

- Duque, G., Córdova, F., González, K., & Aguirre, J. (2020). Evaluación de la gestión financiera y cualidades gerenciales en empresas ecuatorianas. *INNOVA Research Journal*, 5(3), 14.
- Flórez, L., & García, C. (2020). Análisis de las prácticas culturales que giran en torno a las historias de vida de la familia venezolana Betancourt Gómez, residentes en el barrio Floralía al nororiente de la ciudad de Santiago de Cali.
- González, R., Merlos, M., & Contreras, F. (2021). Post turismo en clave territorial. Una indagación teórica desde el diálogo posmodernidad-territorialidades.
- Herbas, B., & Rocha, E. (2018). Metodología científica para la realización de investigaciones de mercado e investigaciones sociales cuantitativas. *Revista Perspectivas*, 42, 123-160.
- Herlan, A. (2020). Turismo voluntario: Su implicancia en el desarrollo local sustentable de los destinos receptores.
- Hernández, J. (2020). Gestión turística de los recursos potenciales para la implementación del tanatoturismo en el cantón Ibarra [bachelorThesis]. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/10429>
- Jiménez, A., & Narváez, C. (2021). Gestión financiera en tiempos de COVID-19 para Cooperativas de producción y mercadeo. *CIENCIAMATRIA*, 7(2), Article 2. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.507>
- Lozano, J. (2020). Impacto del turismo de cruceros en la ciudad de Valencia [Proyecto/Trabajo fin de carrera/grado, Universitat Politècnica de València]. <https://riunet.upv.es/handle/10251/152218>
- Luna, M., Becerra, S., Serrano, N., & Lobo, R. (2020). Implementación de tecnologías libres y sensores remotos para un biobanco: El desafío de producir a bajo costo. *Información tecnológica*, 31(2), 149-162. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000200149>
- Masaquiza, T., Palacios, A., & Moreno, K. (2020). Gestión Administrativa y ejecución presupuestaria de la Coordinación Zonal de Educación—Zona 3. *Revista Científica UISRAEL*, 7(3), 51-65. <https://doi.org/10.35290/rcui.v7n3.2020.305>
- Mendoza, J., Díaz, M., & Sánchez, D. (2021). Análisis del modelo de gestión financiera como herramienta para una adecuada toma de decisiones en las empresas privadas post-covid. *Polo del Conocimiento*, 6(8), Article 8. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i8.2964>
- Mendoza, M., Huaracca, F., Ronceros, C., Armas, T., & Flores, V. (2017). El sistema de control interno en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas de la provincia de Barranca. *Infinitem...*, 7(1), Article 1. <https://doi.org/10.51431/infinitem.v7i1.63>
- Muñoz, D., & Revuelto, R. (2023). El turismo idiomático en tiempos de la Covid-19: Los estudiantes Erasmus de la Universidad de Córdoba (España) durante el curso 2020/2021. *Anales de geografía de la Universidad Complutense*, 43(1), 133-156.

- Muñoz, F. (2021). El patrimonio cultural de Buenos Aires: El caso de los bares notables.
- Naranjo, W., Torre, J., Manosalvas, H., & Linger, E. (2022). Estrés financiero en las pequeñas y medianas empresas en Quito, Ecuador. *Revista Colombiana de Ciencias Administrativas*, 4(1), Article 1. <https://doi.org/10.52948/rcca.v4i1.552>
- Organización Mundial del Turismo. (2021). OMT | Organización Mundial del Turismo Agencia especializada de la ONU. <https://www.unwto.org/>
- Ortega, D. (2019). Estrategias de dinamización turística a partir del estudio socioeconómico del cantón Patate, provincia de Tungurahua.
- Ríos, P. (2020). De la Ciudad industrial a la Ciudad informacional: Impactos de las TIC en la transformación de Medellín 2008-2020.
- Rivadeneira, M. (2023). Perspectiva del Turismo ante la inseguridad en Esmeraldas, Ecuador. *Revista Internacional de Gestión, Innovación y Sostenibilidad Turística - RIGISTUR - ISSN 2806-5700*, 3(1), Article 1. <https://doi.org/10.51260/rigistur.v3i1.380>
- Rodríguez, T., & Quiñonez, C. (2021). El servicio al cliente como herramienta de marketing empresarial: Customer service as a business marketing tool. *Journal Business Science - ISSN: 2737-615X*, 2(2), Article 2.
- Rojo, M., Padilla, A., & Riojas, R. (2019). La innovación y su importancia. *Revista Científica UISRAEL*, 6(1), 9-22. <https://doi.org/10.35290/rcui.v6n1.2019.67>
- Salgado, S. (2021). La planeación estratégica en Bioclean Cervices SAS orientado a la optimización y modernización de procesos de negocio para incrementar la eficiencia y aumentar la rentabilidad. https://utb.alma.exlibrisgroup.com/view/delivery/57UTB_INST/1230603630005731. <https://repositorio.utb.edu.co/handle/20.500.12585/10555>
- Serna, L. (2021). La planeación estratégica y la gestión financiera como eje de crecimiento y sostenibilidad para las PYME. *Revista Reflexiones y Saberes*, 15, Article 15.
- Suarez, K., & Vargas, A. (2021). PLANEACION ESTRATEGICA DE LA PYME DEDICADA A LA ELABORACION DE PRODUCTOS EN VIDRIO VIDRIERIA Y MARQUETERIA LA ECONOMICA. <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/6103>
- Talavera, F. (2020). Fundamentos Metodológicos de la Investigación: El Génesis del Nuevo Conocimiento. *Revista Scientific*, 5(16), 99-119.
- Tite, G., Ochoa, M., Carrillo, D., & Tustón, V. (2021). Dimensiones para la gestión del turismo accesible en complejos turísticos del Ecuador. *Revista Reflexiones*, 100(1), 38-60. <https://doi.org/10.15517/rr.v100i1.42843>

- Turpo, O., Limaymanta, C., & Sanz, E. (2021). Producción científica y tecnológica de Perú en el contexto sudamericano: Un análisis cuantitativo. *Profesional de la información / Information Professional*, 30(5), Article 5. <https://doi.org/10.3145/epi.2021.sep.15>
- Urdaneta, M., Parra, F., & Cortijo, R. (2022). Educación virtual y satisfacción del estudiante en los cursos virtuales de la Universidad Tecnológica Israel. *International Journal of New Education*, 9, Article 9. <https://doi.org/10.24310/IJNE.9.2022.14248>
- Velasquez, J. (2022). Fomento de áreas recreativas rurales en los alrededores del cantón Buena Fe [bachelorThesis, BABAHOYO: UTB, 2022]. <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/12285>
- Yanez, G., & Fernanda, J. (2019). PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA CADENA DE PASTELERÍAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2237>

ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTA

Por favor, responde cada pregunta de manera honesta y reflexiva, seleccionando la opción que mejor represente tu opinión o experiencia. Si alguna pregunta no aplica a tu situación o si no estás seguro/a de cómo responder, siéntete libre de dejarla en blanco o seleccionar la opción que consideres más adecuada.

1. ¿Cuál es su edad?

Menos de 18 años

19-25 años

26-35 años

36-45 años

Más de 45 años

2. ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

LGBTIQ+

No quiero responder

3. ¿Con qué frecuencia viaja a destinos turísticos?

Varias veces al año

Una vez al año

Cada dos años

Menos de una vez al año

Nunca

4. ¿Qué actividades prefieres realizar durante tus vacaciones?

Relajarme en la playa

Practicar deportes acuáticos

Excursiones y senderismo

Visitar lugares históricos y culturales

Otras

5. ¿Qué tan importante es para ti la calidad del alojamiento durante tus vacaciones?

Muy importante

Importante

Neutral

Poco importante

Nada importante

6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por noche por una cabaña en un destino turístico como "Oasis" en Isla Portete?

Menos de \$50	
\$50-100	
\$100-150	
\$150-200	
Más de \$200	

7. ¿Qué tipo de alojamiento prefieres durante tus vacaciones?

Cabañas	
Hoteles	
Hostales	
Apartamentos	
Otro	

8. ¿Qué tan importante es para ti la proximidad a la naturaleza en tus alojamientos durante tus vacaciones?

Muy importante	
Importante	
Neutral	
Poco importante	
Nada importante	

9. ¿Qué servicios consideras imprescindibles en un alojamiento como las Cabañas "Oasis" en Isla Portete?

Wi-Fi	
Desayuno incluido	
Piscina	
Transporte desde/hacia el aeropuerto	
Otro	

10. ¿Cómo prefieres reservar tu alojamiento?

Directamente con el establecimiento (teléfono, correo electrónico, página web)	
A través de plataformas de reserva en línea (Booking.com, Airbnb, etc.)	
A través de agencias de viaje	
Otro	

11. ¿Qué tan importante es para ti la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente en el lugar donde te hospedas durante tus vacaciones?

Muy importante	
Importante	
Neutral	

Poco importante
Nada importante

12. ¿Cuál de los siguientes aspectos te resulta más atractivo al elegir un destino turístico como Isla Portete?

Playas vírgenes
Naturaleza exuberante
Aventuras al aire libre
Cultura local
Gastronomía tradicional

13. ¿Te gustaría que las Cabañas "Oasis" en Isla Portete ofrecieran paquetes de actividades turísticas?

Sí, definitivamente
Sí, tal vez
No estoy seguro/a
No, probablemente no
No, definitivamente no

14. ¿Considerarías volver a hospedarte en las Cabañas "Oasis" en Isla Portete en el futuro?

Sí, definitivamente
Sí, tal vez
No estoy seguro/a
No, probablemente no
No, definitivamente no

15. ¿Recomendarías las Cabañas "Oasis" en Isla Portete a tus amigos y familiares?

Sí, definitivamente
Sí, tal vez
No estoy seguro/a
No, probablemente no
No, definitivamente no

ANEXO 2
VALIDADORES



Universidad
Israel

ESPOG | Escuela de
Posgrados

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:
Plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" de la Isla Portete. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Fabricio Marcelo Flores Flores

Título obtenido: Ingeniero en Electrónica Digital y Telecomunicaciones

C.I.: 1717666984

E-mail: hetrigan24021983@gmail.com

Institución de Trabajo: Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP

Cargo: Analista de Entrega de Servicios Corporativos

Años de experiencia en el área: 16 años

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad		X			
Conceptualización		X			
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad		X			
Pertinencia	X				
TOTAL	20	12			

Observaciones: El proyecto esta ejecutado de forma muy adecuada, es interesante el valor agregado que se quiere implementar, sobre la sostenibilidad y cuidado ambiental, los objetivos y la propuesta con bastante clara.

Recomendaciones: Se recomienda la posibilidad de establecer un sistema de seguimiento regular para evaluar el progreso y asegurarte de que todos los miembros estén al tanto de los logros y desafíos

Lugar, fecha de validación: Quito, 9 de marzo del 2024.



Firma del especialista
Fabricio Flores



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:
Plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" de la Isla Portete. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Darío Oswaldo Sevillano Carrera

Título obtenido: Máster en dirección de sistemas de información y comunicaciones de la universidad politécnica de Madrid.

C.I.: 1713817847

E-mail: dario.sevillano@telefonica.com

Institución de Trabajo: OTECEL S.A.

Cargo: Ingeniero Senior en Gestión Calidad de Red

Años de experiencia en el área: 11 años

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad		X			
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	30	4			

Observaciones:

El proyecto se encuentra idóneo, destaca por su profundo conocimiento del mercado y la demanda, con una ubicación estratégica que promete atractivo para los clientes. La atención dedicada a la sostenibilidad y la experiencia del cliente refleja un enfoque integral.

Recomendaciones: No tengo recomendaciones para el proyecto, pero sería importante continuar capitalizando tu profundo entendimiento del mercado mediante investigaciones periódicas para adaptarte a las cambiantes.

Lugar, fecha de validación: Quito, 7 de marzo del 2024.



Firma del especialista
Darío Sevillano



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:

Plan de negocio para la creación de Cabañas "Oasis" de la Isla Portete. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Juan Carlos Guarinda Castillo

Título obtenido: Máster en Administración de Empresas

C.I.: 0802370726

E-mail: jcarlosguarinda@utpl.com

Institución de Trabajo: Universidad Técnica Particular de Loja

Cargo: Profesor

Años de experiencia en el área: 13

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	35				

Observaciones:.....
.....
.....

Recomendaciones:.....
.....
.....

Lugar, fecha de validación: Quito, 8 de marzo del 2024.



Firmado digitalmente por:
JUAN CARLOS
GUARINDA
CASTILLO

Firma del especialista
Juan Carlos Guarinda Castillo