



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABÍ

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO

“CREACIÓN DE UN RESORT ECO-MARINO EN LA CIUDAD DE MANTA”

AUTORA:

Zambrano Riera Kenth Viviana


**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TUTOR:

Ing. Hernán Salcedo Loor, MsC.

MANTA – MANABÍ - ECUADOR

2024

 Uleam <small>UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ</small>	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Facultad Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular, modalidad emprendimiento bajo la autoría del estudiante Zambrano Riera Kenth Viviana, legalmente matriculado en la carrera de Administración de Empresas, período académico 2024-2, cumpliendo el total de 400 horas, cuyo tema del proyecto es "CREACIÓN DE RESORT ECO-MARINO EN LA CIUDAD DE MANTA".

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 11 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Ing. Hernán Salcedo Loor, MSc.
Docente Tutor



PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (TITULACIÓN-KENTH ZAMBRANO)



<p>Nombre del documento: PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (TITULACIÓN-KENTH ZAMBRANO).docx</p> <p>ID del documento: acc174aeda7c1e46df5df6d3227d6b584f6cf445</p> <p>Tamaño del documento original: 6,31 MB</p> <p>Autores: []</p>	<p>Depositante: Hernán Salcedo Loor</p> <p>Fecha de depósito: 11/12/2024</p> <p>Tipo de carga: interface</p> <p>fecha de fin de análisis: 11/12/2024</p>	<p>Número de palabras: 14.963</p> <p>Número de caracteres: 110.322</p>
---	--	--

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente principal detectada

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (TITULACIÓN-KENTH ZAMBRANO).pdf ... #cbe45c El documento proviene de mi grupo	3%		Palabras idénticas: 3% (562 palabras)

Fuente con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Documento de otro usuario #7bc2b8 El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (14 palabras)


Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://portalciudadano.manta.gob.ec/portalciudadano/serviciosdigitales>
- <http://regularizacion-control.ambiente.gob.ec/suia-iii/start.jsf>
- https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdlCoqUTUQGx4ZMcACGknawRG6TESHHI5eftvqXbjtUeNhow/viewform?usp=st_link

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.

Yo, **Zambrano Riera Kenth Viviana**, con cédula de identidad N°1317176327, declaro que el presente trabajo de titulación: **“CREACIÓN DE UN RESORT ECO-MARINO EN LA CIUDAD DE MANTA”** cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contable y Comercio de la Carrera de Administración de Empresa sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticulado con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del autor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originales de la autoría y es responsabilidad de esta.



Kenth Viviana Zambrano Riera

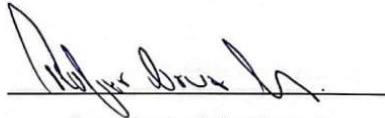
CI: 1317176327

E-mail: kenthz688@gmail.com

APROBACIÓN DEL TRABAJO.

Los miembros del tribunal de grado de la aprobación al trabajo final de titulación sobre el tema: **“CREACIÓN DE UN RESORT ECO-MARINO EN LA CIUDAD DE MANTA”**, elaborado por la egresada Zambrano Riera Kenth Viviana, el mismo que cumple con lo estipulado por reglamentos y disposiciones emitidas por la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contable y Comercio de la Carrera de Administración de Empresa.

Por constancias firman:



Presidente del tribunal

Ing. Cruz Rafer



Miembro del tribunal

Ing. Heredia Génesis



Miembro del tribunal

Ing. Quijije Ricardo

RECONOCIMIENTO.

Expreso mi más sincero agradecimiento a mi tutor, el Ing. Hernán Salcedo Loor, MSc por su invaluable apoyo, orientación y compromiso durante el desarrollo de esta investigación. Su conocimiento y experiencia fueron fundamentales para el logro de este trabajo.

Agradezco también a los docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, quienes, a lo largo de mi formación, compartieron su conocimiento y dedicación, inculcándome valores y herramientas esenciales para mi desarrollo profesional.

De igual manera, reconozco a mis compañeros que, con sus ideas y aportes, contribuyeron a enriquecer este proyecto, demostrando la importancia del trabajo en equipo.

Finalmente, extendiendo mi gratitud a todas.

Kenth Viviana Zambrano Riera.

DEDICATORIA.

A mis padres, cuyo amor, dedicación y ejemplo de esfuerzo constante han sido el motor que me ha impulsado a alcanzar este importante logro. Su apoyo incondicional y su confianza en mí han sido fundamentales en cada paso de este camino.

A mi familia, por ser mi refugio y mi mayor fuente de fortaleza, brindándome su aliento en los momentos más desafiantes y compartiendo conmigo cada pequeño triunfo.

A mi novio, por su apoyo inquebrantable, su comprensión y sus palabras de aliento, que me motivaron a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles. Su presencia en mi vida ha sido una inspiración constante.

Y a mí misma, por cada esfuerzo, cada noche de dedicación y cada desafío superado, demostrando que con perseverancia y compromiso se pueden alcanzar los sueños.

Kenth Viviana Zambrano Riera.

TÍTULO.

“CREACIÓN DE UN RESORT ECO-MARINO EN LA CIUDAD DE MANTA”

ÍNDICE.

CERTIFICACIÓN DE TUTO	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
TÍTULO.....	VIII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	XI
1. Determinación de la necesidad.....	1
a. Justificación teórica.....	1
b. Justificación práctica.....	2
2. Descripción del emprendimiento.....	4
a. Descripción del emprendimiento.....	4
i. Modelo Canvas.....	4
ii. Análisis del modelo Canvas.....	5
b. Localización geográfica.....	7
c. Justificación.....	7
3. Estudio de mercado.....	9
a. Análisis del entorno.....	9
i. Macroentorno.....	9
ii. Microentorno.....	13
b. Metodología de la investigación de mercado.....	15
i. Determinación de objetivos de investigación.....	15
iii. Muestra de Investigación.....	16
iv. Técnicas de Investigación.....	17
v. Resultados descriptivos de la investigación.....	17
c. Análisis de la demanda.....	33
i. Características de la demanda.....	33

ii.	Proyección de la demanda.	33
d.	Análisis de la oferta.	34
i.	Caracterización de la oferta actual.	34
e.	Oportunidad de emprender.	35
4.	Estudio técnico.	37
a.	Tamaño del proyecto.	37
b.	Localización del proyecto.	¡Error! Marcador no definido.
c.	Ingeniería del proyecto.	38
i.	Proceso de producción y/o generación del servicio.	38
ii.	Balance de mano de obra y materiales.	42
iii.	Maquinaria y equipo.	44
iv.	Distribución de planta de producción y/o establecimiento de generación de servicio.	46
5.	Estudio Organizacional.	48
a.	Visión.	48
b.	Misión.	48
c.	Estructura organizacional.	48
d.	Mapa de procesos.	49
e.	Funciones y servicios esperados.	49
f.	Constitución jurídica.	54
g.	Obligaciones tributarias.	55
h.	Patentes y licencias necesarias para el emprendimiento.	55
6.	Marketing estratégico.	58
a.	Estrategias de producto y diseño.	58
b.	Estrategias de precio.	59
c.	Estrategias de plaza y canales de distribución. (Alianzas estratégicas)	61
d.	Estrategias de promoción.	62

7. Análisis financiero.....	63
a. Presupuesto de inversión.....	63
b. Presupuesto de ingresos.....	63
c. Presupuesto de egresos.....	64
d. Presupuesto de capital de trabajo.....	65
e. Estructura de la inversión.....	65
f. Estados financieros.....	65
i. Estado de resultado integral.....	65
ii. Estado de situación general.....	66
iii. Estado de flujo de efectivo.....	67
g. Costo de oportunidad.....	69
h. Evaluación financiera.....	69
i. Periodo de recuperación de la inversión.....	70
j. Punto de equilibrio anual.....	70
8. Conclusiones.....	73
9. Recomendaciones.....	74
10. Anexos.....	75
a. Encuesta.....	75
Bibliografía.....	79

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.

Ilustración 1. Modelo Canvas del Eco-Manta Retreat.....	4
Ilustración 2. Ubicación Propuesta del Resort Eco-Marino en Ligüiqui.....	7
Ilustración 3. Alojamiento y gasto turístico en feriado nacionales.....	11
Ilustración 4. Edad.....	18
Ilustración 5. Género.....	19
Ilustración 6. Provincia.....	20
Ilustración 7. Ciudad.....	21

Ilustración 8. ¿Usted realiza viajes por turismo generalmente?	22
Ilustración 9. ¿Considera en sus viajes de turismo, opciones para turismo ecológico?	23
Ilustración 10. ¿Con qué frecuencia viajas por turismo?.....	24
Ilustración 11. ¿Qué factores le motivan a realizar viajes turísticos?	25
Ilustración 12. ¿Cuál es su presupuesto total por persona para cada viaje de turismo?	26
Ilustración 13. ¿Cuánto generalmente paga por noche de hospedaje durante sus viajes?	27
Ilustración 14. ¿Cuáles de las siguientes opciones considera más importante al momento de realizar un viaje de turismo? (1 = nulo interés, 5 = máximo interés)	28
Ilustración 15. ¿Qué tipo de servicios y habitaciones prefiere durante sus viajes de turismo?.....	29
Ilustración 16. ¿Qué medios de pago utiliza generalmente para realizar viajes de turismo?.....	30
Ilustración 17. ¿Qué medios de pago utiliza generalmente para realizar viajes de turismo?.....	31
Ilustración 18. ¿Qué redes sociales utiliza más frecuentemente para informarse sobre destinos turísticos?	32
Ilustración 19. Curva de la demanda.	34
Ilustración 20. Localización del proyecto.....	38
Ilustración 21. Flujograma de procesos del Proyecto.....	38
Ilustración 22. Distribución del Establecimiento del Resort	46
Ilustración 23. Estructura organizacional del Resort.....	48
Ilustración 24. Mapa de Procesos del Proyecto	49
Ilustración 25. Servicio de alojamiento esperado.	51
Ilustración 26. Servicios gastronómicos esperados.	51
Ilustración 27. Servicios de recreación y entrenamiento esperados.	51
Ilustración 28. Servicios de bienestar y relajación esperados.	52
Ilustración 29. Servicios de experiencias esperados.....	52
Ilustración 30. Servicios básicos esperados.....	53
Ilustración 31. Servicios de eventos esperados.	53
Ilustración 32. Servicios de programas para niños y familias esperados.	53
Ilustración 33. Logotipo.	58

Ilustración 34. Precios de las competencias.	60
Ilustración 35. Punto de equilibrio Q.	71
Ilustración 36. Punto de equilibrio \$.	72

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Objetivos de la investigación del estudio de mercado.	15
Tabla 2. Segmentación del mercado.	16
Tabla 3. Resultados de la encuesta.	33
Tabla 4. Porcentajes de la encuesta a la población.	33
Tabla 5. Promedio de intervalos, precio y cantidad.	33
Tabla 6. Principales competidores.	35
Tabla 7. Capacidad operativa.	37
Tabla 8. Mano de obra.	42
Tabla 9. Materiales.	43
Tabla 10. Maquinaria y equipo.	44
Tabla 11. Funciones.	49
Tabla 12. Precios del servicio.	61
Tabla 13. Presupuesto de inversión.	63
Tabla 14. Presupuesto de ingresos.	64
Tabla 15. Presupuesto de egresos.	64
Tabla 16. Presupuesto de capital de trabajo.	65
Tabla 17. Estructura de la inversión.	65
Tabla 18. Estado de resultado integral.	65
Tabla 19. Estado de situación general.	66
Tabla 20. Estado de flujo de efectivo.	67
Tabla 21. Costo de oportunidad.	69
Tabla 22. Evaluación financiera.	69
Tabla 23. Periodo de recuperación de la inversión.	70
Tabla 24. Punto de equilibrio anual.	70

RESUMEN.

El proyecto "Creación de un Resort Eco-Marino en la Ciudad de Manta" propone transformar el turismo sostenible en Ecuador mediante un enfoque innovador. Ubicado en Ligüiqui, una zona rica en biodiversidad marina, el resort combina actividades como snorkel, buceo y educación ambiental con un diseño ecológico que utiliza tecnologías verdes. Este modelo no solo busca atraer a turistas conscientes, sino también generar un impacto positivo en la comunidad local y el medio ambiente.

Entre los puntos destacados, el proyecto proyecta ingresos anuales iniciales de \$17.518.385,50, con un crecimiento estimado del 5% anual, y responde a la demanda de un mercado donde el 82.35% de los encuestados priorizan el turismo ecológico. Descubriremos cómo este innovador resort promete convertirse en un pilar del ecoturismo en Ecuador, combinando lujo y sostenibilidad en un destino único.

Palabras Claves: Turismo sostenible, ecoturismo, tecnologías verdes, conservación marina, desarrollo comunitario, lujo sostenible.

ABSTRACT.

The "Creation of an Eco-Marine Resort in the City of Manta" project proposes transforming sustainable tourism in Ecuador through an innovative approach. Located in Ligüiqui, a biodiversity-rich marine area, the resort combines activities such as snorkeling, diving, and environmental education with eco-friendly design using green technologies. This model aims not only to attract conscious travelers but also to generate a positive impact on the local community and environment.

Key highlights include an initial annual revenue projection of \$17.518.385,50 with an estimated 5% yearly growth, addressing a market where 82.35% of respondents prioritize ecological tourism. Discover how this innovative resort is poised to become a cornerstone of ecotourism in Ecuador, blending luxury and sustainability into a unique destination.

Keywords: Sustainable tourism, ecotourism, green technologies, marine conservation, community development, sustainable luxury.

INTRODUCCIÓN.

El turismo sostenible es un eje fundamental para el desarrollo económico y la conservación del medio ambiente global. En este contexto, la ciudad de Manta, en la provincia de Manabí, Ecuador, se posiciona como un destino clave para implementar proyectos que integren la sostenibilidad con el crecimiento turístico. Este documento presenta el proyecto "Creación de un Resort Eco-Marino en la Ciudad de Manta", una propuesta que combina el lujo y la conservación ambiental para satisfacer las demandas de un mercado en constante evolución.

La investigación aborda aspectos fundamentales como la identificación de oportunidades de mercado, la viabilidad financiera, el impacto ambiental y la estrategia de marketing, con el objetivo de desarrollar un modelo de negocio sostenible y competitivo. Mediante la aplicación de metodologías rigurosas y el análisis de datos, este proyecto busca sentar las bases para un emprendimiento que no solo genere beneficios económicos, sino también promueva la conciencia ambiental y el desarrollo comunitario en la región.

1. Determinación de la necesidad.

a. Justificación teórica.

En el contexto global actual, donde la conciencia ambiental crece de manera acelerada, el turismo sostenible se ha convertido en una tendencia clave. Los viajeros modernos buscan experiencias que no solo cumplan con sus expectativas de ocio, sino que también promuevan el respeto y la preservación del entorno natural y cultural de los destinos. La sostenibilidad, desde una perspectiva teórica, se fundamenta en el equilibrio entre el desarrollo económico, la protección del medio ambiente y el bienestar social. En el ámbito turístico, esto implica fomentar prácticas que reduzcan los impactos negativos en el entorno y las comunidades, al tiempo que maximizan los beneficios sociales y económicos a largo plazo.

La teoría de la sostenibilidad en el turismo resalta la importancia de adoptar modelos de consumo y producción responsables, esenciales para garantizar el bienestar de las generaciones presentes y futuras (Moran, 2024). Esto significa que cualquier iniciativa turística debe evaluar tanto los efectos inmediatos como los impactos a largo plazo en el ecosistema y en la población local.

Ecuador, gracias a su extraordinaria biodiversidad y su variada geografía, posee un potencial significativo para desarrollar un turismo sostenible. Este recurso debe gestionarse de manera consciente, respetando las normativas que promueven y protegen la actividad turística en el país.

En este contexto, Manta emerge como una ciudad con grandes oportunidades para diversificar su oferta turística y fomentar un desarrollo más equilibrado y sostenible. En particular, Ligüiqui, una parroquia rural de Manta destaca como un lugar ideal para implementar un modelo de turismo eco-marino que integre el crecimiento económico con la conservación ambiental.

El aumento del turismo en la región ha generado presión sobre los recursos naturales y culturales locales, haciendo imprescindible la creación de una infraestructura que proteja los ecosistemas marinos y terrestres de Ligüiqui, mientras se fomenta el desarrollo de la comunidad. Este enfoque podría incluir el uso de energías renovables, la gestión eficiente de recursos hídricos y la puesta en marcha de programas de conservación y educación ambiental dirigidos tanto a visitantes como a habitantes de la zona.

Con esta estrategia, se busca no solo promover un turismo más responsable, sino también posicionar a Ligüiqui como un destino único dentro de Manta, potenciando su desarrollo de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

b. Justificación práctica.

La demanda por destinos turísticos auténticos y sostenibles está creciendo de manera significativa, impulsada por una mayor conciencia ambiental y el interés de los viajeros en conectar con la naturaleza y la cultura local sin poner en riesgo su preservación. Según un informe de (Booking.com, 2021) sobre turismo sostenible, el 60% de los viajeros prefiere visitar lugares que promuevan prácticas respetuosas con el medio ambiente. Asimismo, el 74% considera que la sostenibilidad es una necesidad cada vez más relevante en el turismo. Este mismo informe señala que el 70% de los turistas desea que su gasto contribuya a la protección y conservación de los destinos, mientras que el 50% ha adoptado hábitos más sostenibles en sus viajes en los últimos años.

Estas estadísticas reflejan un cambio significativo en las prioridades de los consumidores, quienes buscan opciones que reduzcan el impacto ambiental y fomenten un impacto positivo en las comunidades locales. Este compromiso con la sostenibilidad no solo beneficia a los destinos turísticos, sino que también se alinea con las tendencias globales de adoptar prácticas responsables en todos los ámbitos de la vida. Los turistas están priorizando alojamientos y experiencias que contribuyan a la conservación del medio ambiente y apoyen a las economías locales, reforzando la importancia de implementar modelos turísticos sostenibles.

El turismo sigue siendo un motor económico clave para muchos países, y la creación de productos innovadores, como resorts eco-marinos, representa una oportunidad única para diversificar la oferta turística, atraer inversión extranjera y fomentar el desarrollo económico local. En este contexto, Manta se posiciona como un destino estratégico con recursos naturales y culturales inigualables. De hecho, según (Universo, 2024) la ciudad ha sido reconocida como uno de los 25 mejores destinos turísticos para visitar en 2024, gracias a su privilegiada ubicación en la costa ecuatoriana, sus playas espectaculares y su rico ecosistema marino. Actividades como el buceo, el avistamiento de ballenas y el ecoturismo son solo algunos de los atractivos que hacen de Manta un lugar único.

La construcción del resort Eco-Manta Retreat en esta área busca capitalizar este potencial, abordando la falta de infraestructura turística sostenible y diversificando las opciones

disponibles para los visitantes. Este proyecto no solo impulsará la conservación del entorno natural, sino que también generará empleo y oportunidades de negocio para los habitantes locales, promoviendo un desarrollo sostenible que beneficiará a la comunidad a largo plazo. Además, se alinea perfectamente con las tendencias actuales de turismo responsable, al proteger los ecosistemas marinos mientras ofrece experiencias enriquecedoras para los viajeros.

2. Descripción del emprendimiento.

a. Descripción del emprendimiento.

El resort Eco-Manta Retreat en Ligüiqui, una localidad perteneciente a Manta es un proyecto turístico sostenible diseñado para ofrecer una experiencia de lujo integrada con la naturaleza, enfocada en la conservación del ecosistema marino. Situado en la costa de Ligüiqui, el resort contará con instalaciones ecológicas construidas con materiales sostenibles y tecnologías verdes, como paneles solares y sistemas de reciclaje de agua. Además de ofrecer alojamiento exclusivo, se promoverán actividades ecoturísticas, como snorkel y buceo, y una propuesta gastronómica basada en productos locales y orgánicos, contribuyendo al desarrollo económico de la región.

El principal objetivo del resort es fomentar el turismo responsable, garantizando que los visitantes disfruten de un entorno natural sin comprometer la biodiversidad. Con la implementación de prácticas de conservación marina y programas educativos, el proyecto buscará sensibilizar a los turistas sobre la importancia de proteger los recursos naturales. Asimismo, al involucrar a la comunidad local en la creación y operación del resort, se generarán empleos y se fortalecerá la economía de Manta, consolidándose como un referente de turismo ecológico en la región.

i. Modelo Canvas.

Ilustración 1. Modelo Canvas del Eco-Manta Retreat.



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

ii. Análisis del modelo Canvas.

➤ *Segmentos de Clientes.*

El resort Eco-Manta Retreat tiene un amplio potencial para atraer diversos tipos de clientes. Entre ellos, destacan los turistas interesados en el ecoturismo, viajeros enfocados en la conservación ambiental, parejas y familias en busca de vacaciones relajantes y experiencias culturales, así como aficionados a los deportes acuáticos. Además, los pasajeros de cruceros internacionales que visitan Manta representan una oportunidad para captar clientes interesados en extender su estancia o planear futuras visitas.

➤ *Propuesta de Valor.*

La propuesta de valor del resort combina lujo y sostenibilidad. Su enfoque en prácticas ecológicas atraerá a turistas que buscan reducir su impacto ambiental mientras disfrutan de un entorno natural. Ofrecer actividades culturales, deportivas y una conexión única con los ecosistemas locales agrega un diferencial significativo. Asimismo, el apoyo a comunidades locales y la promoción de su cultura hacen que la experiencia sea auténtica y enriquecedora.

➤ *Canales.*

• **Captación.**

- **Presencia digital:** Un sitio web optimizado con estrategias SEO y perfiles activos en redes sociales como Instagram y Facebook.
- **Alianzas estratégicas:** Colaboración con agencias de viajes y operadores turísticos que ofrezcan paquetes sostenibles.
- **Promociones:** Publicidad segmentada en redes sociales y acuerdos con blogs de turismo.

• **Venta.**

- **Plataformas de reservas:** Presencia en Booking.com, Airbnb, Tripadvisor y portales especializados en ecoturismo.
- **Sistema propio:** Un sistema de reservas eficiente en el sitio web con ofertas exclusivas para clientes directos.
- **Ferias de turismo:** Participación en eventos y distribución de material promocional.

• **Fidelización.**

- **Programas de lealtad:** Descuentos y beneficios para clientes recurrentes.
- **Servicio post-venta:** Seguimiento personalizado tras la estancia y recolección de opiniones para mejoras continuas.

➤ *Relación con los Clientes.*

Un servicio personalizado y de alta calidad será clave para crear experiencias memorables. Los programas de fidelización y la interacción continua fomentarán la lealtad, mientras que las actividades educativas sobre sostenibilidad mejorarán la percepción del resort entre turistas conscientes del medio ambiente.

➤ ***Fuentes de Ingresos.***

Los ingresos principales provendrán de tarifas de alojamiento, actividades acuáticas y culturales, venta de productos locales, alquiler de equipos, y los restaurantes y bares del resort. La diversificación de estas fuentes garantizará la sostenibilidad económica del proyecto.

➤ ***Recursos Claves.***

- **Infraestructura sostenible:** Construcción con materiales ecológicos y tecnologías de bajo impacto ambiental.
- **Personal capacitado:** Formación en sostenibilidad y atención al cliente.
- **Ecosistemas locales:** Acceso controlado a áreas naturales con actividades como snorkel y buceo.
- **Relación con comunidades:** Alianzas con artesanos y proveedores locales para integrar productos y servicios.
- **Educación ambiental:** Talleres y programas que promuevan prácticas responsables entre los visitantes.

➤ ***Actividades Claves.***

- **Gestión sostenible:** Prácticas responsables en construcción y operación.
- **Actividades culturales y acuáticas:** Talleres de artesanía, cocina local y deportes acuáticos como kayak y buceo.
- **Marketing y promoción:** Campañas dirigidas y presencia en ferias internacionales.
- **Responsabilidad social:** Apoyo a comunidades locales mediante proyectos educativos y económicos.

➤ ***Socios Claves.***

- **Agencias de turismo:** Especializadas en ecoturismo para atraer viajeros conscientes.
- **Comunidades locales:** Colaboración en artesanías, alimentos y servicios turísticos.
- **Organizaciones ambientales:** Alianzas para desarrollar actividades de conservación.
- **Instituciones educativas:** Estudios sobre impacto ambiental y capacitación en turismo sostenible.

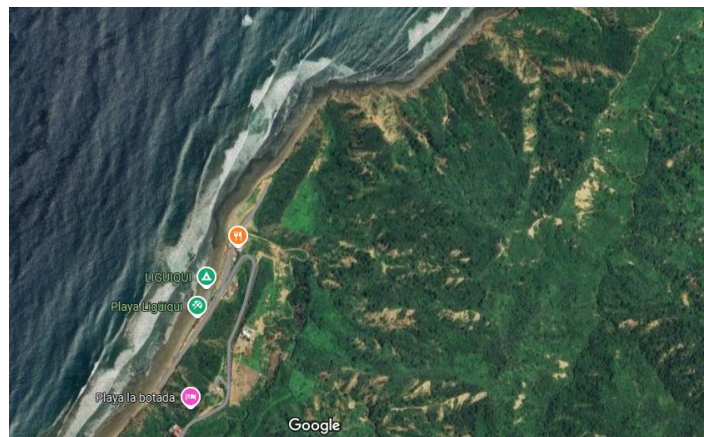
➤ ***Estructura de Costos.***

La inversión incluirá infraestructura ecológica, salarios, marketing, capacitación y programas de colaboración con comunidades. Los costos operativos, aunque significativos, son esenciales para garantizar la sostenibilidad y calidad del proyecto a largo plazo.

b. Localización geográfica.

El resort Eco-Manta Retreat estará ubicado en la provincia de Manabí, específicamente en la zona rural de Manta, en la parroquia de Ligüiqui. Esta ubicación, rodeada de abundante naturaleza y próxima a la costa, ofrece un entorno ideal para integrar sostenibilidad, conservación y turismo, alineándose perfectamente con los objetivos del proyecto.

Ilustración 2. Ubicación Propuesta del Resort Eco-Marino en Ligüiqui.



Fuente: Obtenido de Google Maps.

c. Justificación.

El resort Eco-Manta Retreat en Ligüiqui, zona rural de Manta, surge como una respuesta innovadora a la creciente demanda de turismo sostenible y a la necesidad de diversificar la oferta turística local. Este proyecto busca integrar prácticas responsables que minimicen el impacto ambiental y preserven los recursos naturales y culturales de la región. Su enfoque está alineado con las tendencias globales de turismo responsable y los compromisos internacionales con el desarrollo sostenible, convirtiéndolo en una alternativa ideal para turistas que valoran experiencias auténticas y respetuosas con el entorno. Ligüiqui, con su riqueza natural y tranquilidad, ofrece el escenario perfecto para crear un espacio único que combine lujo, conservación y sostenibilidad.

Para garantizar el éxito comercial del resort, se implementarán métodos rigurosos de investigación de mercado, como encuestas a turistas potenciales y actuales, entrevistas con expertos en turismo, y análisis de tendencias de consumo. Estos datos permitirán identificar

preferencias, evaluar la competencia y detectar oportunidades de mercado clave. Las estrategias de negocio estarán enfocadas en resaltar las características distintivas del resort y su compromiso con el medio ambiente, acompañadas de una gestión eficiente de costos y recursos para asegurar su rentabilidad a largo plazo. Este enfoque integral no solo atraerá a un segmento de mercado eco-amigable, sino que posicionará al resort como un referente de turismo sostenible en la región.

3. Estudio de mercado.

a. Análisis del entorno.

i. Macroentorno.

El resort Eco-Manta Retreat opera en un entorno cada vez más influenciado por la demanda de turismo sostenible. Para asegurar su éxito, es esencial comprender los factores externos que afectan su negocio. Mediante el análisis PESTEL, se examinan los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que influyen en su desarrollo. Este enfoque permitirá identificar oportunidades y desafíos clave, ayudando al resort a adaptar sus estrategias y mantenerse competitivo en un mercado que valora la sostenibilidad.

➤ **Factor político (P).**

▪ Acceso a Créditos con Tasas Preferentes.

(Ley del Turismo, 2020) establece que “el Ministerio de Turismo coordinará con el Sistema Financiero Nacional para otorgar créditos con tasas y plazos preferentes a los prestadores de servicios turísticos”. Esto representa una gran oportunidad para financiar la construcción y operación del resort, especialmente si se enfrenta a dificultades financieras debido a eventos coyunturales o crisis. Además, las condiciones de refinanciamiento para deudas existentes, especialmente relacionadas con fenómenos naturales o crisis sociales, ofrecen un respiro económico.

▪ Incentivos para el Pago de Obligaciones Fiscales.

“Los prestadores de servicios turísticos podrán acceder a facilidades de pago para cumplir con sus obligaciones tributarias, incluyendo el Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)” (Ministerio de Turismo, 2024). Esto reduce la carga financiera en momentos de recuperación o expansión. Esta medida puede beneficiar al resort al permitirle mantenerse al día con sus compromisos fiscales sin los costos inmediatos de una deuda impaga.

▪ Reducción de Tarifas e Incentivos para el Turismo Doméstico.

La Ley de Turismo también favorece al turismo doméstico con la posible reducción del IVA al 8% en 12 días al año. Este descuento puede aumentar la demanda de turistas nacionales, beneficiando al resort si se enfoca en atraer a visitantes durante estos períodos.

➤ **Factor Económico (E).**

En el ámbito económico, Ecuador ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, aunque sigue enfrentando desafíos estructurales. Según el (Banco Central del Ecuador, 2023), la inflación en 2023 fue del 3.9%, mientras que la tasa de desempleo nacional se mantuvo en el 4.8%. En la región de Manabí, el turismo ha sido un motor clave de crecimiento económico, representando aproximadamente el 5.4% del PIB nacional.

Estudios recientes indican que el turismo en la provincia de Manabí, particularmente en Manta, ha crecido un 7.5% anual. Este crecimiento ha sido impulsado por la llegada de cruceros y un incremento en la demanda de actividades ecoturísticas, como el avistamiento de ballenas. La construcción de un resort Eco-Manta Retreat no solo aprovecharía estas tendencias, sino que también contribuiría significativamente a la creación de empleo y al fortalecimiento de la economía local.

➤ **Factor Social (S).**

▪ **Relevancia del turismo sostenible a nivel global.**

De acuerdo con un estudio de (Booking.com, 2021), un 60% de los viajeros buscan destinos que promuevan prácticas sostenibles, y el 74% de los encuestados considera que la sostenibilidad es un factor decisivo al momento de elegir sus destinos turísticos. Estas cifras reflejan una tendencia clara hacia el ecoturismo, lo que representa una gran oportunidad para el resort Eco-Manta Retreat.

▪ **Crecimiento del interés por el turismo sostenible en Ecuador.**

Según un estudio realizado por el (Ministerio del Turismo, 2021) “el 65% de los turistas nacionales e internacionales que visitan el país buscan experiencias que promuevan la sostenibilidad ambiental”. Este dato subraya la importancia de desarrollar proyectos que no solo ofrezcan servicios de lujo, sino que también respeten y protejan el entorno natural.

▪ **Oportunidades de Crecimiento durante los Feriados Nacionales.**

Ilustración 3. Alojamiento y gasto turístico en feriado nacionales.



Fuente: (Ministerio de turismo, 2024).

El turismo en los feriados nacionales presenta una clara oportunidad para el resort Eco-Manta Retreat. Durante los días festivos, como los feriados nacionales, se incrementa significativamente la demanda de servicios turísticos. En el caso específico de Manabí, el 98% de los turistas son nacionales, lo que indica que el mercado local es el principal motor del turismo en la región. Este fenómeno permite al resort captar un mayor número de turistas que buscan escaparse durante los feriados, ya sea para disfrutar de la naturaleza, las actividades acuáticas, o de un ambiente más relajado y ecológico.

➤ **Factor Tecnológico (T).**

▪ **Adopción de Tecnologías Sostenibles.**

Es clave para el desarrollo del ecoturismo en Ecuador. Varios resorts ecológicos ya utilizan sistemas de energía renovable, como paneles solares, y tecnologías para la recolección de agua de lluvia. Esto se alinea con el Plan Maestro de Electricidad, que fomenta el uso de fuentes de energía alternativas en las nuevas infraestructuras turísticas, ayudando a reducir la dependencia de los combustibles fósiles y protegiendo los recursos naturales del país (Ministerio de Energía y Minas, 2019-2027).

▪ **Uso de Plataformas Digitales para Promoción y Reservas.**

Las plataformas digitales juegan un papel crucial en la gestión de reservas y la promoción de destinos turísticos. En Ecuador, los viajeros utilizan aplicaciones como

Booking.com, Tripadvisor y Airbnb. El resort Eco-Manta Retreat puede aprovechar estas plataformas junto con estrategias de marketing digital y SEO para posicionarse como un destino sostenible, alcanzando una audiencia más amplia y fomentando un flujo constante de turistas interesados en el ecoturismo.

➤ **Factor Ecológico (E).**

▪ **Biodiversidad Marina y Costera de Ecuador.**

“El país cuenta con un extenso territorio marítimo que alberga especies clave como tiburones y ballenas, esenciales para el ecosistema y el ecoturismo” (Conservación de la Biodiversidad Marina y Costera del Ecuador, 2014). El ecoturismo está en crecimiento debido a la creciente conciencia sobre la conservación ambiental, lo que permite al resort captar un segmento de turistas comprometidos con la sostenibilidad y la protección del medio ambiente

El proyecto del resort Eco-Manta Retreat debe alinearse con los esfuerzos de conservación, especialmente al estar ubicado en una de las zonas con mayor biodiversidad marina. El establecimiento de áreas marinas protegidas y la gestión sostenible de los recursos pesqueros son medidas fundamentales para garantizar la preservación de los ecosistemas marinos.

➤ **Factor Legal (L).**

▪ **Normas laborales.**

“El Código del Trabajo de Ecuador es un conjunto de normativas que establece los derechos laborales de los trabajadores y las obligaciones de los empleadores, con el fin de garantizar condiciones de trabajo justas y seguras” (Código del Trabajo, 2023). Este código regula diversas áreas, como la salud y seguridad ocupacional, exigiendo que los empleadores implementen medidas preventivas para proteger a los trabajadores de posibles riesgos laborales. Además, establece que los empleadores deben pagar los salarios correspondientes según lo pactado en el contrato, y cumplir con las medidas de seguridad en el lugar de trabajo, para prevenir accidentes y enfermedades laborales.

▪ **Regulaciones Fiscales**

“La Ley del Turismo establece que los prestadores de servicios turísticos deben cumplir con sus obligaciones fiscales, que incluyen contribuciones al Servicio de Rentas Internas (SRI) y al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)” (Ley del Turismo, 2020). Esta ley ofrece incentivos fiscales a los proyectos turísticos que promuevan la sostenibilidad y la conservación

ambiental. Estos incentivos están diseñados para fomentar el desarrollo de proyectos turísticos que contribuyan a la preservación de los recursos naturales y el medio ambiente.

ii. Microentorno.

El resort Eco-Manta Retreat enfrenta factores cercanos que influyen directamente en su éxito. Mediante el análisis de las 5 Fuerzas de Porter, se puede evaluar el microentorno del resort, identificando el poder de proveedores, clientes, competidores, la amenaza de nuevos entrantes y productos sustitutos. Este análisis ayudará al resort a ajustar sus estrategias, mejorar su competitividad y aprovechar las oportunidades del creciente mercado del ecoturismo.

➤ Poder de los Proveedores.

En el caso de un resort Eco-Manta Retreat, los proveedores son clave para la adquisición de materiales sostenibles, alimentos ecológicos y servicios esenciales para el funcionamiento del negocio. En Ecuador, el acceso a proveedores locales de productos sostenibles y ecológicos es limitado, lo que puede aumentar el poder de negociación de los proveedores. Además, la calidad y la certificación de estos productos (como aquellos certificados como orgánicos o sostenibles) son cruciales para mantener la imagen respetuosa con el medioambiente del resort. Si los proveedores locales no cumplen con las expectativas, el resort podría verse obligado a buscar opciones en el extranjero, lo que aumentaría los costos operativos.

Es fundamental establecer relaciones sólidas con proveedores que puedan garantizar un suministro constante de productos sostenibles y a precios competitivos, ya que esto impactará directamente en la rentabilidad y en la capacidad del resort para mantenerse alineado con sus valores ecológicos.

➤ Poder de los Clientes.

Los clientes del resort Eco-Manta Retreat son principalmente turistas que valoran el turismo sostenible y las experiencias de lujo vinculadas a la naturaleza. Este tipo de cliente tiene un poder de negociación elevado, ya que exige altos estándares de calidad y sostenibilidad en sus experiencias. Además, con el crecimiento del ecoturismo global, los viajeros tienen acceso a muchas opciones que ofrecen productos y servicios similares.

La clave para reducir el poder de negociación de los clientes será la diferenciación del resort, ofreciendo una experiencia única que combine lujo, sostenibilidad y un compromiso real con la conservación marina. Al posicionarse como un destino exclusivo, el resort podrá atraer a un segmento dispuesto a pagar más por una experiencia única y personalizada.

Asimismo, mantener una excelente reputación en plataformas como TripAdvisor, Booking.com, y en redes sociales, será esencial para atraer y retener clientes.

➤ **Rivalidad entre Competidores.**

La industria del ecoturismo en Ecuador está creciendo rápidamente, y Manta, como destino turístico emergente, enfrenta competencia tanto a nivel local como internacional. Existen otros resorts en Ecuador que ofrecen experiencias ecológicas, como en las Islas Galápagos, que representan una fuerte competencia. Además, destinos internacionales como Costa Rica también compiten por el mismo perfil de turistas.

Sin embargo, la ubicación estratégica de Ligüiqui, zona urbana en Manta, con su biodiversidad marina única ofrecen una ventaja competitiva frente a otros destinos que no tienen la misma accesibilidad ni diversidad ecológica. La clave para mitigar la rivalidad será destacar la autenticidad del resort, el compromiso con la comunidad local y la conservación marina. Además, ofrecer actividades únicas como el avistamiento de ballenas, el buceo ecológico y el turismo cultural serán fundamentales para diferenciarse de la competencia.

➤ **Amenaza de Nuevos Entrantes.**

El sector del ecoturismo tiene barreras de entrada significativas debido a los altos costos de inversión en infraestructura sostenible y al cumplimiento de estrictas normativas ambientales. La necesidad de obtener certificaciones de sostenibilidad y cumplir con la legislación ecuatoriana, como los requerimientos de la Ley de Gestión Ambiental, limita la entrada de nuevos competidores.

Sin embargo, a medida que el turismo sostenible continúa en auge, podrían surgir nuevos proyectos similares que intenten replicar el éxito del resort Eco-Manta Retreat. La clave para protegerse de esta amenaza será construir una marca fuerte, crear alianzas con organizaciones de conservación y comunidades locales, y mantener altos estándares de sostenibilidad que sean difíciles de imitar.

➤ **Amenaza de Productos Sustitutos.**

Los productos sustitutos para el resort Eco-Manta Retreat incluyen otras formas de turismo que puedan atraer a los mismos clientes, como hoteles boutique, cruceros de lujo o destinos turísticos que no necesariamente se centren en la sostenibilidad. Además, otros

destinos costeros dentro y fuera de Ecuador podrían representar alternativas para los turistas que buscan experiencias relacionadas con la naturaleza.

Para mitigar esta amenaza, el resort deberá enfocarse en crear una experiencia integral que no solo ofrezca servicios de alta calidad, sino que también involucre a los clientes en actividades educativas sobre conservación marina y experiencias auténticas que no puedan ser replicadas fácilmente por otros productos turísticos. La experiencia del cliente debe ir más allá de lo común, brindando un enfoque holístico en el que los turistas se sientan parte de la conservación y la preservación del ecosistema marino.

b. Metodología de la investigación de mercado.

i. Determinación de objetivos de investigación.

Tabla 1. Objetivos de la investigación del estudio de mercado.

Objetivo de investigación de mercado	Hipótesis	Preguntas claves
Determinar si los posibles turistas potenciales tienen conocimiento del turismo sostenible.	Al menos el 50% de los turistas potenciales en el país han oído hablar sobre el turismo sostenible.	¿Ha oído hablar del turismo sostenible?
Determinar si existe una demanda significativa de turismo sostenible en el país.	Al menos el 50% de los turistas potenciales en el país están interesados en el turismo sostenible.	¿En qué medida está interesado en el turismo sostenible?
Identificar las características demográficas de los turistas potenciales que más interesados están en el turismo sostenible.	Al menos el 50% de los turistas potenciales que más interesados están en el turismo sostenible son aquellos que tienen entre 25 y 55 años.	¿Cuál es su rango de edad?
Comprender los patrones de viaje de las personas y su propensión a participar en actividades turísticas	Al menos el 50% de los turistas potenciales viajan frecuentemente por motivos de ocio.	¿Con qué frecuencia viaja por motivos de ocio?
Comprender la actitud y las preferencias de los viajeros hacia el turismo sostenible.	Al menos el 50% de los turistas potenciales creen que es importante la sostenibilidad en sus viajes.	¿Qué tan importante es para usted la sostenibilidad en sus viajes?
Evaluar la disposición de los consumidores a pagar una prima por opciones de alojamiento que sean respetuosas con el medio ambiente y socialmente responsables.	Al menos el 50% de los turistas potenciales están dispuestos a pagar más por un alojamiento que sea sostenible.	¿Está dispuesto a pagar más por un alojamiento que sea sostenible?
Medir la importancia que los viajeros asignan a las prácticas sostenibles en los alojamientos.	Al menos el 50% de los turistas potenciales creen que es importante alojarse en un lugar donde se practique la protección del medio ambiente.	¿Qué tan importante es para usted alojarse en un lugar donde se practique la protección del medio ambiente?
Medir la opinión pública y el interés sobre un proyecto como el del resort Eco-Manta Retreat en Ecuador.	Al menos el 50% de los turistas potenciales les parecen muy buena la idea de un resort eco-marino.	¿Qué le parece la idea de un resort eco-marino?

Medir el interés en un resort eco-marino y evaluar la viabilidad del proyecto.	Al menos el 50% de los turistas potenciales si considerase alojarse en un resort eco-marino	¿Consideraría alojarse en un resort eco-marino si estuviera disponible?
--	---	---

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

ii. Segmentación de mercado.

Para el resort Eco-Manta Retreat, la segmentación de mercado se realizará de la siguiente manera:

Segmentación Geográfica.

Población total del Ecuador: 16.938.986

Segmentación Demográfica.

- Jóvenes adultos (20-29 años): 1.466.201
Interesados en aventuras y actividades al aire libre.
- Adultos (30-49 años): 2.360.477
Prefieren vacaciones familiares y experiencias relajantes.
- Adultos mayores (50-64 años): 1.178.575
Buscan tranquilidad, bienestar y actividades culturales.

Tabla 2. Segmentación del mercado.

Segmentación Geográfica:	Población total del Ecuador.	16.938.986 (INEC, 2022)
Segmentación Demográfica:	Personas de 20 a 64 Años de todos los géneros de nacionalidades ecuatoriana.	5.005.253 (INEC, 2022)

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

iii. Muestra de Investigación.

Para calcular el tamaño de muestra poblacional utilizando la fórmula estándar, se puede proceder de la siguiente manera:

$$n = \frac{N * z^2 * p * (1 - p)}{E^2 * (N - 1) + z^2 * p * (1 - p)}$$

Donde:

- n es el tamaño de muestra necesario.
- N es el tamaño de la población (5.005.253 personas).
- Z es el valor crítico de la distribución normal estándar para el nivel de confianza deseado.

- p es la proporción estimada en la población (se puede usar 0.5 para maximizar el tamaño de muestra si no se tiene una estimación precisa).
- E es el error de estimación deseado.

Suponiendo un nivel de confianza del 95% (correspondiente a $Z=1.96$) y un error de estimación del 5% (correspondiente a $E=0.05$), el cálculo sería:

$$n = \frac{5.005.253 * (1.96)^2 * 0.5 * (1 - 0.5)}{(0.05)^2 * (5.005.253 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * (1 - 0.5)}$$

$$n = \frac{5,005,253 \cdot 3.8416 \cdot 0.25}{0.0025 \cdot 5,005,252 + 0.9604}$$

$$n = \frac{4,803,857.395}{12,513.130 + 0.9604}$$

$$n = \frac{4,803,857.395}{12,514.0904}$$

$$n = 384$$

Por lo tanto, el tamaño de muestra necesario para el estudio del mercado objetivo del resort Eco-Manta Retreat en Ecuador es aproximadamente 384 personas.

iv. Técnicas de Investigación

Para llevar a cabo el estudio del mercado potencial del resort Eco-Manta Retreat, se emplearán métodos cuantitativos, principalmente mediante encuestas. Estas encuestas se distribuirán en línea a través de redes sociales, aprovechando la amplia accesibilidad y el alcance de estas plataformas para captar una variedad diversa de participantes.

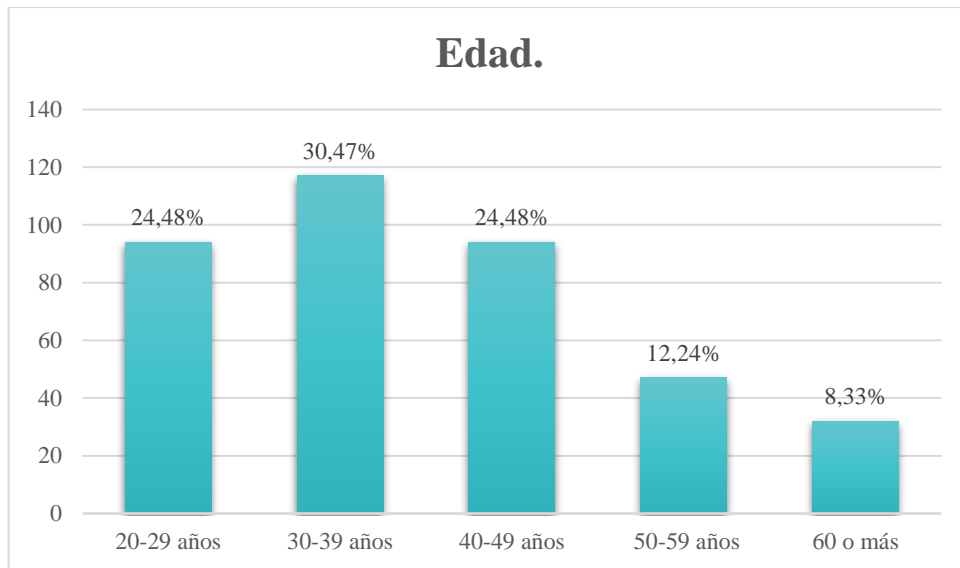
v. Resultados descriptivos de la investigación.

Los resultados obtenidos a partir de la encuesta aplicada a personas jóvenes y adultas interesadas en experiencias de turismo sostenible ayudaron a recabar datos específicos sobre sus motivaciones de viaje, presupuestos y medios de comunicación más frecuentemente utilizados. Este análisis descriptivo ofrece una visión detallada sobre las tendencias de consumo y las expectativas de los posibles visitantes, lo cual resulta fundamental para orientar estrategias de marketing y diseño de servicios que alineen la oferta del resort con las demandas de un mercado turístico ecológico en crecimiento.

a. Información general de los encuestados.

Pregunta 01:

Ilustración 4. Edad



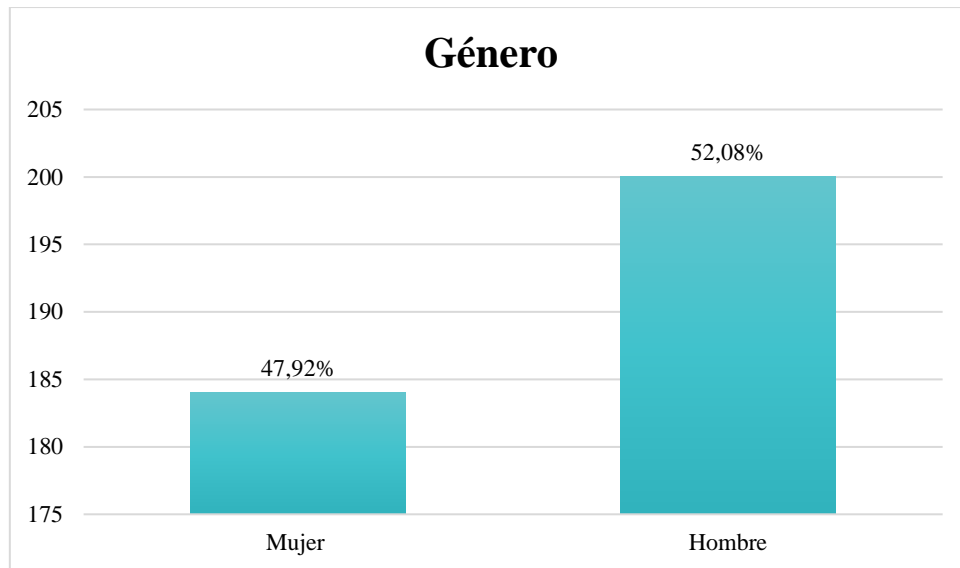
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica muestra la distribución por edad del mercado objetivo para el resort Eco-Manta Retreat. El mayor porcentaje de interesados en el resort es de 30 a 39 años, representando el 30,47 % de los encuestados, lo que indica que este grupo etario podría interesarse más en experiencias de turismo ecológico en la región. Los grupos de 20 a 29 años y 40 a 49 años siguen con una participación igualitaria de 24.48% cada uno, lo que sugiere que estas edades también tienen un interés considerable en el turismo sostenible, aunque en menor proporción que el segmento de 30 a 39 años. Los adultos mayores, en las edades de 50 a 59 años y 60 o más, representan porcentajes menores, con 12.24% y 8.33%, respectivamente. La tendencia sugiere que el mercado potencial se concentra en adultos jóvenes y de mediana edad, lo que orienta las estrategias de marketing hacia un perfil que valora el ecoturismo y busca experiencias innovadoras y sostenibles.

Pregunta 02:

Ilustración 5. Género



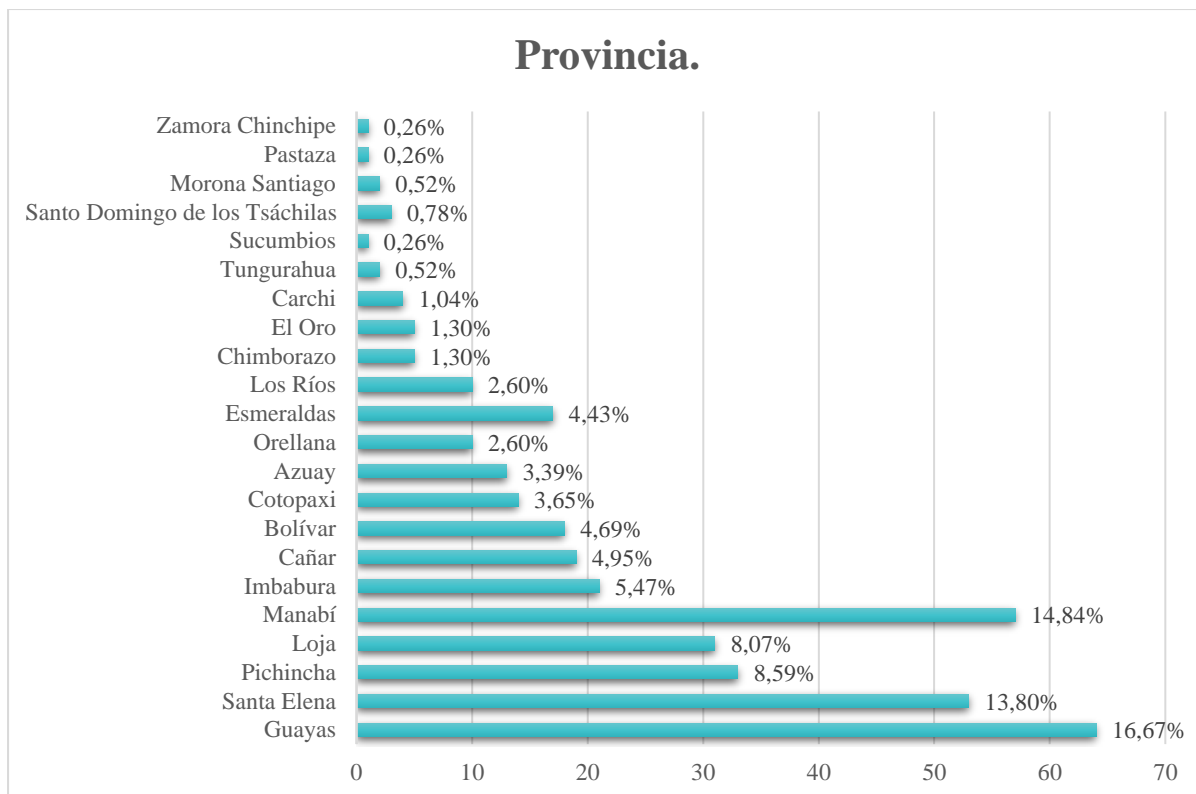
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica de género muestra que el mercado objetivo del resort Eco-Manta Retreat está compuesto por un 52.08% de hombres y un 47.92% de mujeres. Esta distribución indica una ligera predominancia masculina entre los potenciales clientes, aunque ambos géneros están representados de manera bastante equitativa. Esta paridad sugiere que las estrategias de marketing y comunicación del resort deberían ser inclusivas y considerar tanto los intereses y preferencias de hombres como de mujeres. Además, podría ser beneficioso personalizar las actividades y servicios del resort para atraer a ambos géneros, manteniendo un enfoque balanceado que maximice el atractivo para toda la audiencia potencial.

Pregunta 03:

Ilustración 6. Provincia



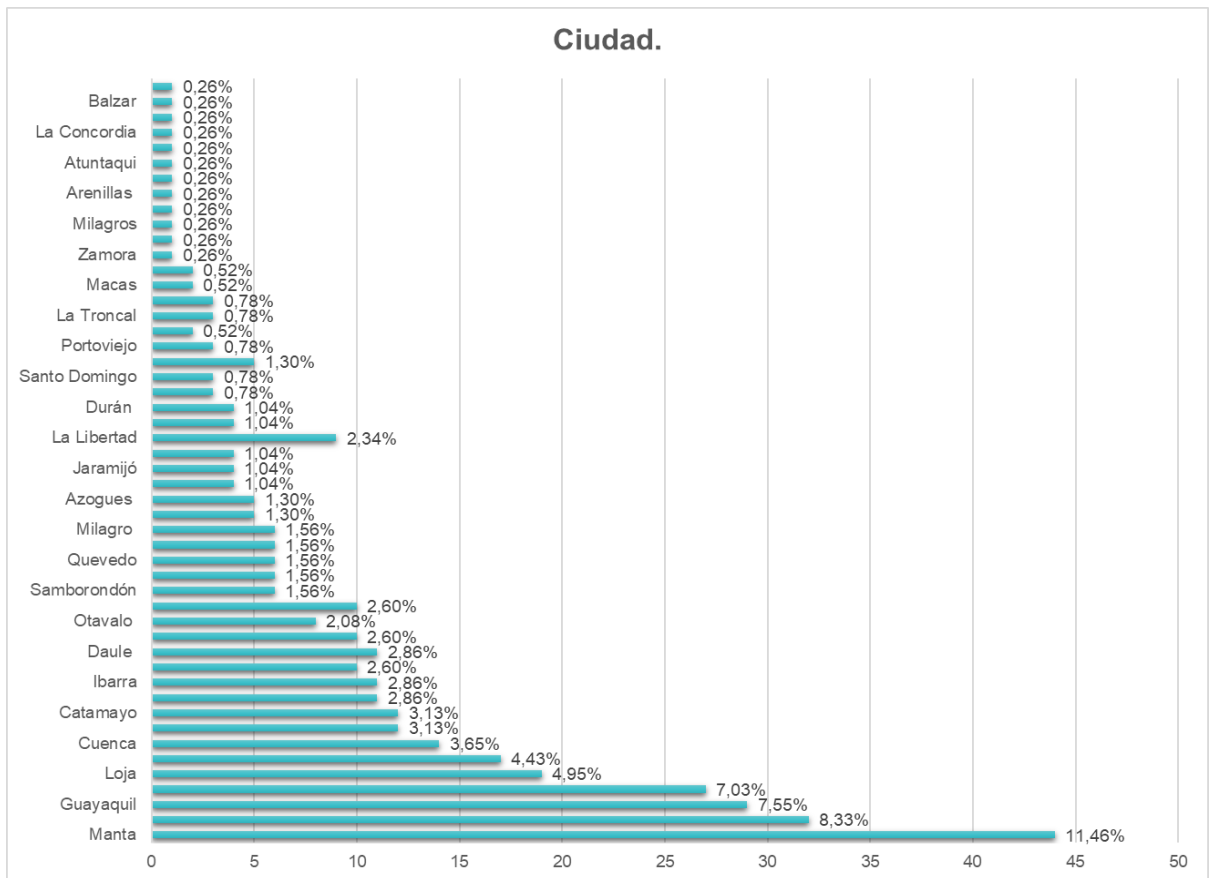
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica muestra la distribución de la población objetivo del resort Eco-Manta Retreat según su provincia de origen. Los datos revelan que la mayor proporción de encuestados proviene de las provincias de Guayas (16.67%) y Manabí (14.84%), lo cual es coherente con el enfoque regional del resort en la costa de Ecuador. Estas provincias, junto con Santa Elena (13.80%), representan una parte importante del mercado potencial, debido a su cercanía geográfica y el fácil acceso a Manta. Otras provincias como Pichincha (8.59%) y Loja (8.07%) también muestran un interés relevante, indicando que hay un potencial mercado en áreas urbanas más alejadas. Estos resultados sugieren que el resort podría centrarse en campañas promocionales específicas para Guayas, Manabí y Santa Elena, maximizando la atracción de visitantes de estas zonas y, al mismo tiempo, desarrollando estrategias secundarias para captar la atención de turistas de provincias más distantes.

Pregunta 04:

Ilustración 7. Ciudad



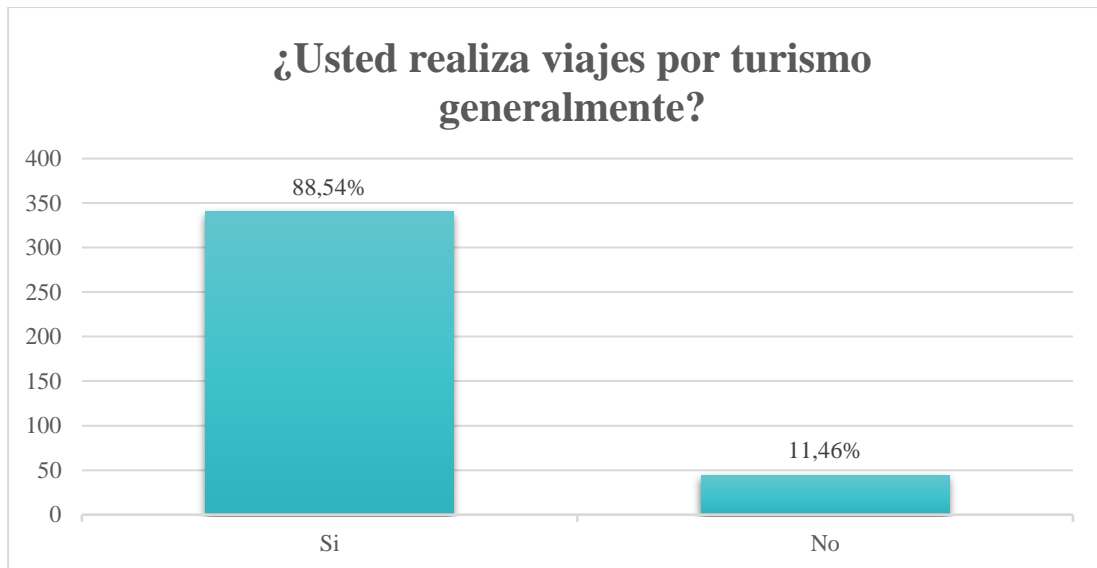
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica de distribución por ciudad muestra que el mayor número de encuestados proviene de Manta, con un 11.46%, seguida de Guayaquil (8.33%) y Loja (7.55%). Este predominio de personas de Manta indica un fuerte interés local en el resort Eco-Manta Retreat, lo cual puede aprovecharse con estrategias de marketing orientadas a la comunidad y promociones locales. La significativa participación de Guayaquil y Loja también destaca como un mercado potencial, sugiriendo la posibilidad de atraer turistas de estas ciudades mediante campañas enfocadas en la cercanía del destino y la oferta de experiencias ecoturísticas únicas. Otros lugares, como Cuenca (4.95%) e Ibarra (3.13%), aunque con menores porcentajes, muestran interés que podría captarse a través de promociones en redes sociales y paquetes especiales. Estos datos refuerzan la importancia de estrategias segmentadas que maximicen la atracción de visitantes tanto locales como de otras ciudades clave del Ecuador.

Pregunta 05:

Ilustración 8. ¿Usted realiza viajes por turismo generalmente?



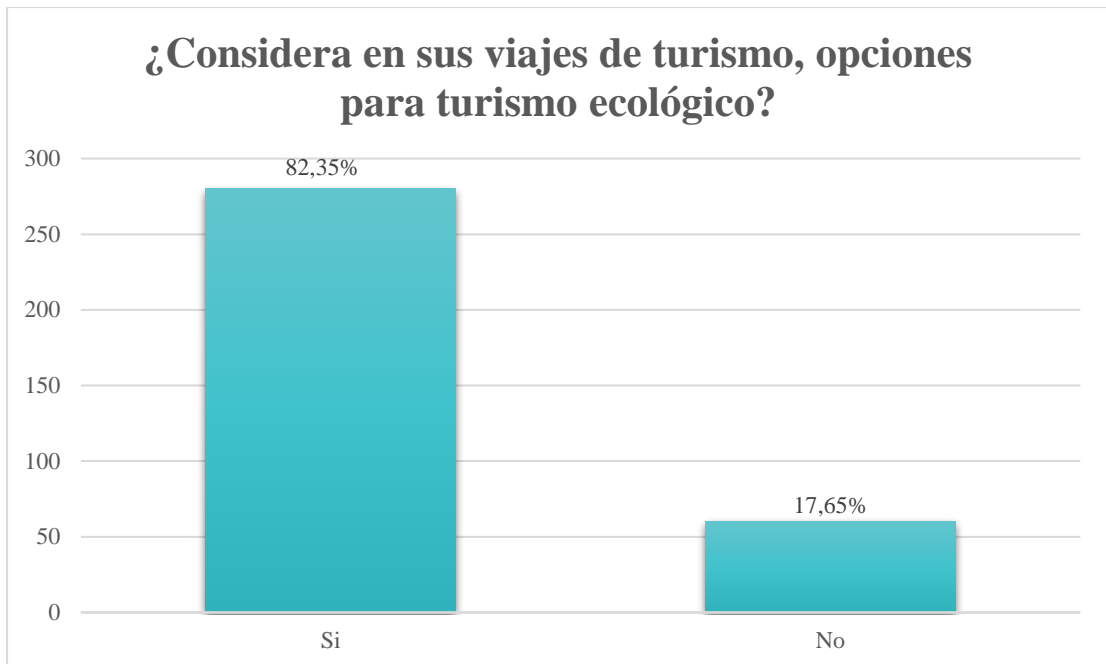
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica indica que el 88.54% de los encuestados realiza viajes por turismo de manera habitual, mientras que solo el 11.46% no lo hace. Este alto porcentaje de personas que viajan por motivos turísticos refuerza la viabilidad del mercado objetivo para el resort Eco-Manta Retreat, ya que demuestra un interés significativo en actividades recreativas y de esparcimiento. La preferencia por realizar viajes turísticos en este grupo sugiere una fuerte demanda potencial, lo cual justifica la inversión en experiencias y servicios que promuevan el turismo ecológico y sostenible.

Pregunta 06:

Ilustración 9. ¿Considera en sus viajes de turismo, opciones para turismo ecológico?



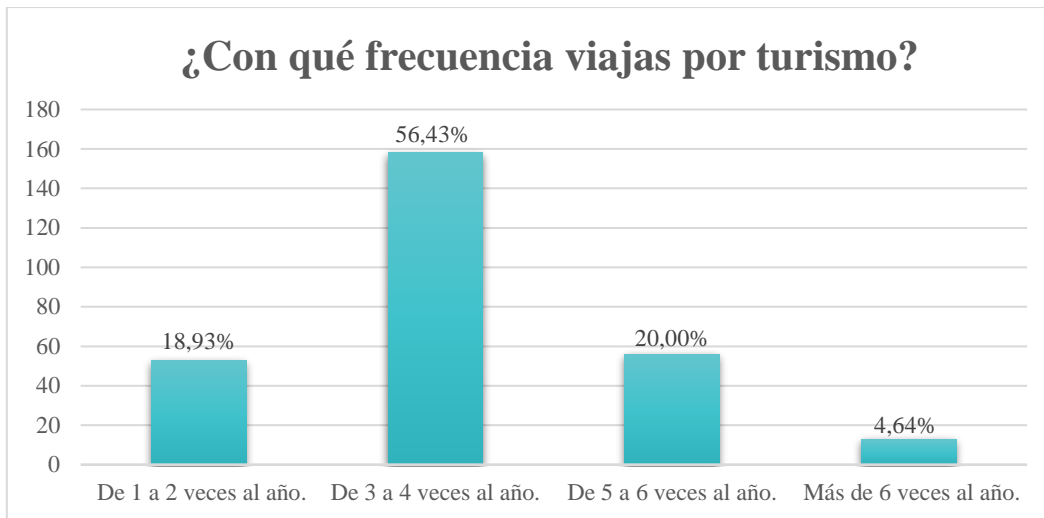
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica muestra que el 82.35% de los encuestados considera opciones de turismo ecológico al planificar sus viajes, mientras que el 17.65% no lo hace. Este dato indica una preferencia predominante por experiencias de turismo sostenible y amigable con el medio ambiente, lo cual es favorable para el desarrollo del resort Eco-Manta Retreat. La alta inclinación hacia el turismo ecológico sugiere una demanda sólida para este tipo de servicio, validando la estrategia del resort de enfocarse en prácticas sostenibles y en ofrecer una experiencia en armonía con la naturaleza.

Pregunta 07:

Ilustración 10. ¿Con qué frecuencia viajas por turismo?



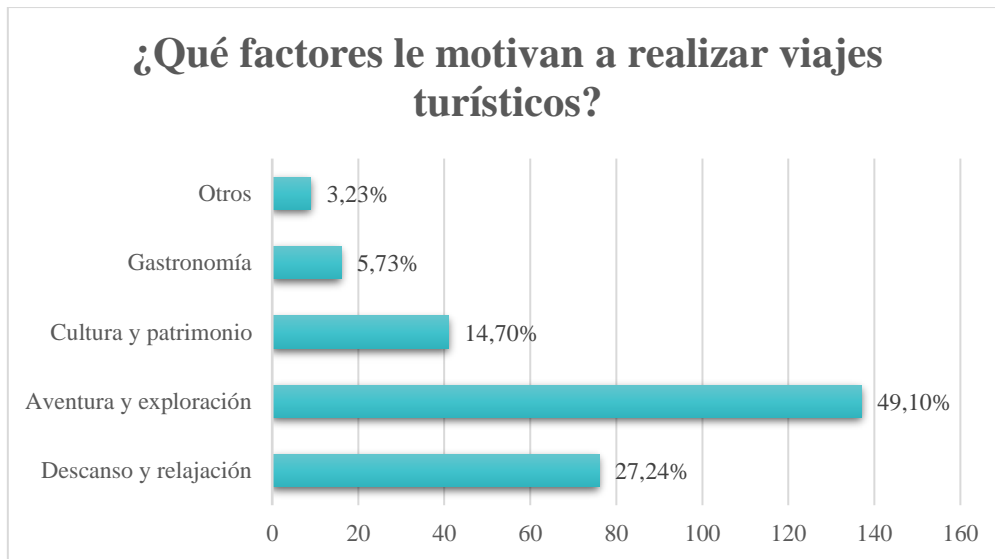
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica revela la frecuencia con la que los encuestados realizan viajes por turismo en un año. La mayoría (56.43%) viaja de 3 a 4 veces al año, lo que indica un interés considerable en actividades turísticas frecuentes. Un 20% de los encuestados realiza entre 5 y 6 viajes al año, mientras que el 18.93% lo hace de 1 a 2 veces. Solo un pequeño porcentaje (4.64%) viaja más de 6 veces al año. Estos datos destacan que un gran número de personas del mercado objetivo tiene un hábito consolidado de viajar, lo cual es favorable para la demanda potencial del resort Eco-Manta Retreat.

Pregunta 08:

Ilustración 11. ¿Qué factores le motivan a realizar viajes turísticos?



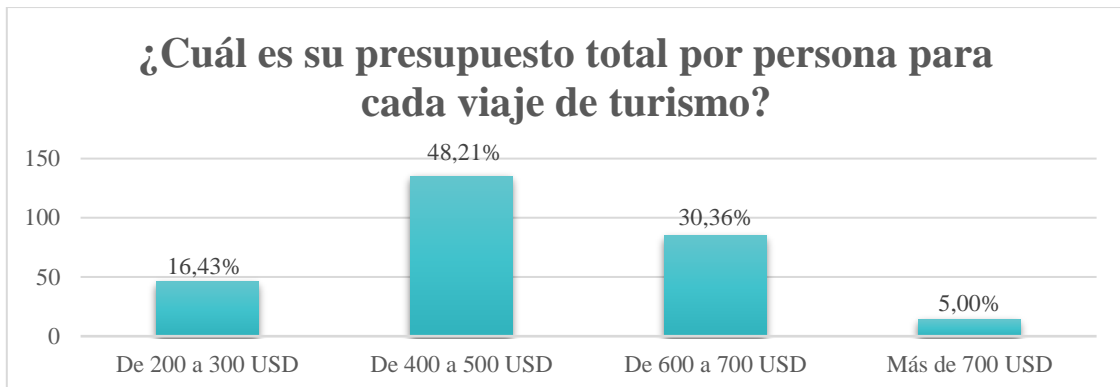
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica muestra los principales factores que motivan a los encuestados a realizar viajes turísticos. El factor más destacado es "Aventura y exploración," con un 49.10% de preferencia, indicando que una gran parte del mercado objetivo busca experiencias activas y de descubrimiento. En segundo lugar, el "Descanso y relajación" es un motivador para el 27.24% de los encuestados, lo cual resalta la importancia de ofrecer espacios y actividades para el esparcimiento. La "Cultura y patrimonio" motiva al 14.70%, mientras que la "Gastronomía" y "Otros" factores tienen una menor relevancia con un 5.73% y 3.23%, respectivamente. Estos datos son valiosos para definir la oferta del resort, enfocándose en actividades de aventura y opciones de descanso.

Pregunta 09:

Ilustración 12. ¿Cuál es su presupuesto total por persona para cada viaje de turismo?



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

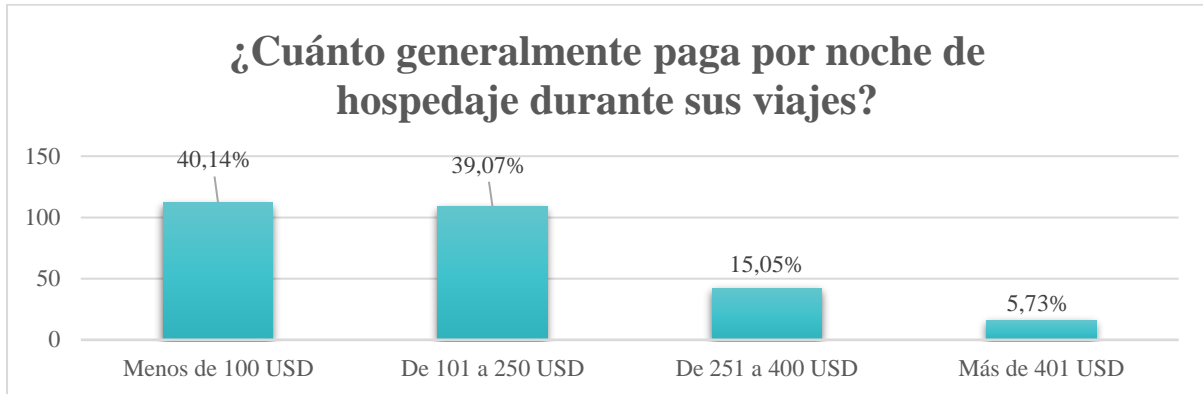
Análisis e Interpretación:

La gráfica muestra la distribución del presupuesto total por persona para cada viaje de turismo, lo cual proporciona información sobre el gasto promedio del mercado objetivo para el resort Eco-Manta Retreat. La mayor proporción de personas se encuentra en el rango de 400 a 500 USD, representando el 48.21% de los encuestados, lo que indica que este presupuesto es el más común entre quienes consideran visitar el resort. El rango de 600 a 700 USD sigue con un 30.36 %, lo que sugiere que una parte considerable del mercado se gastaría un poco más en experiencias de turismo ecológico. En menor proporción, el rango de 200 a 300 USD representa el 16.43%, apuntando a un grupo más limitado con un presupuesto ajustado, mientras que solo el 5% destina más de 700 USD.

Esta tendencia indica que el mercado potencial para el resort Eco-Manta Retreat se concentra en un presupuesto moderado, lo cual puede orientar las estrategias de precios y paquetes hacia un rango accesible y competitivo para adultos jóvenes y adultos de mediana edad que buscan experiencias sostenibles sin exceder su capacidad de gasto.

Pregunta 10:

Ilustración 13. ¿Cuánto generalmente paga por noche de hospedaje durante sus viajes?



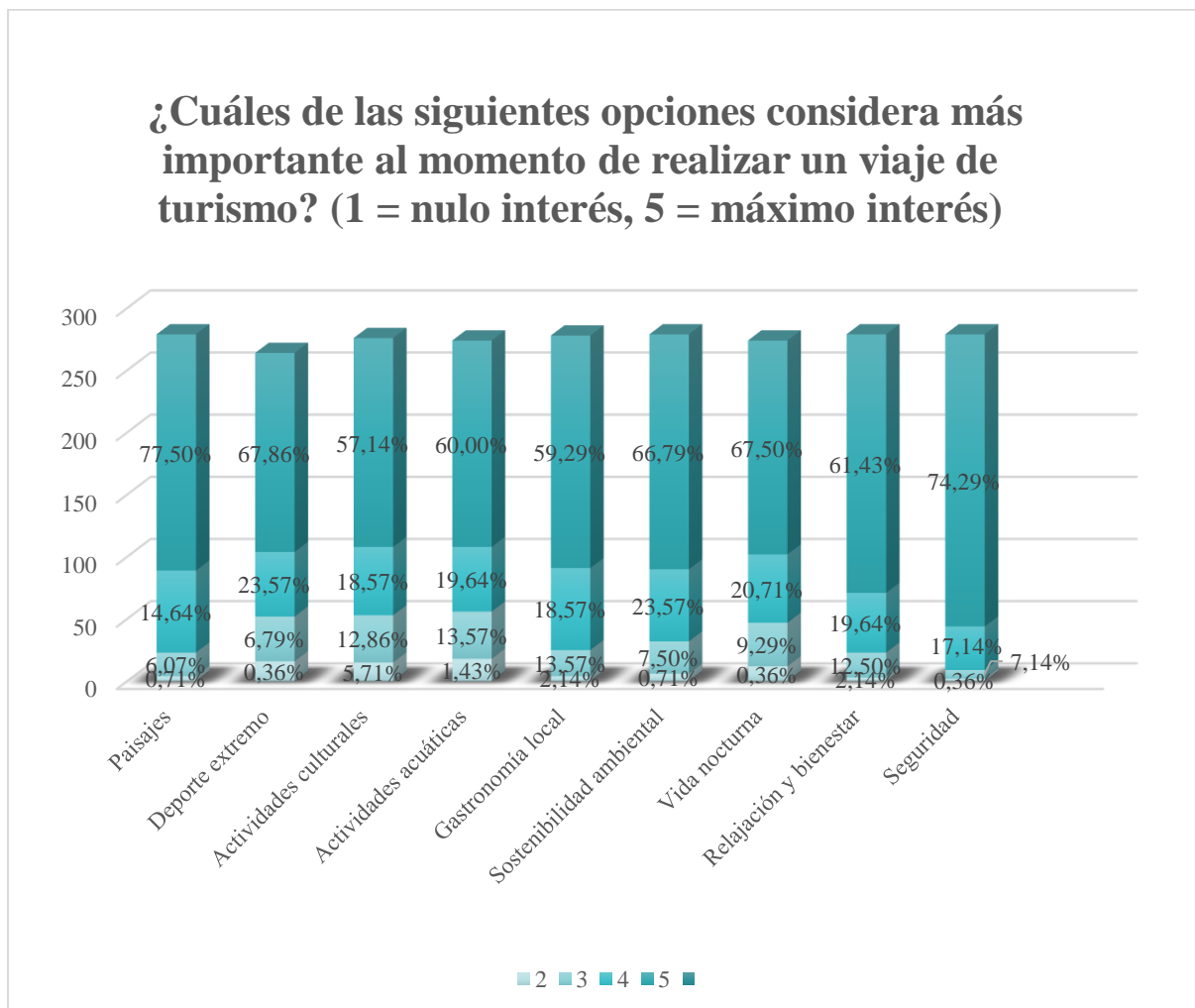
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica indica que la mayoría del mercado objetivo para el resort Eco-Manta Retreat prefiere gastar menos de 250 USD por noche en hospedaje, con un 40.14% destinando menos de 100 USD y un 39.07% entre 101 y 250 USD. Solo un 15.05% gasta entre 251 y 400 USD y un 5.73% más de 401 USD por noche, lo que sugiere una preferencia general por opciones de alojamiento económicas o moderadas. Estos datos pueden orientar las estrategias de precios del resort hacia un rango accesible para atraer a adultos jóvenes y adultos de mediana edad interesados en el ecoturismo.

Pregunta 11:

Ilustración 14. ¿Cuáles de las siguientes opciones considera más importante al momento de realizar un viaje de turismo? (1 = nulo interés, 5 = máximo interés)



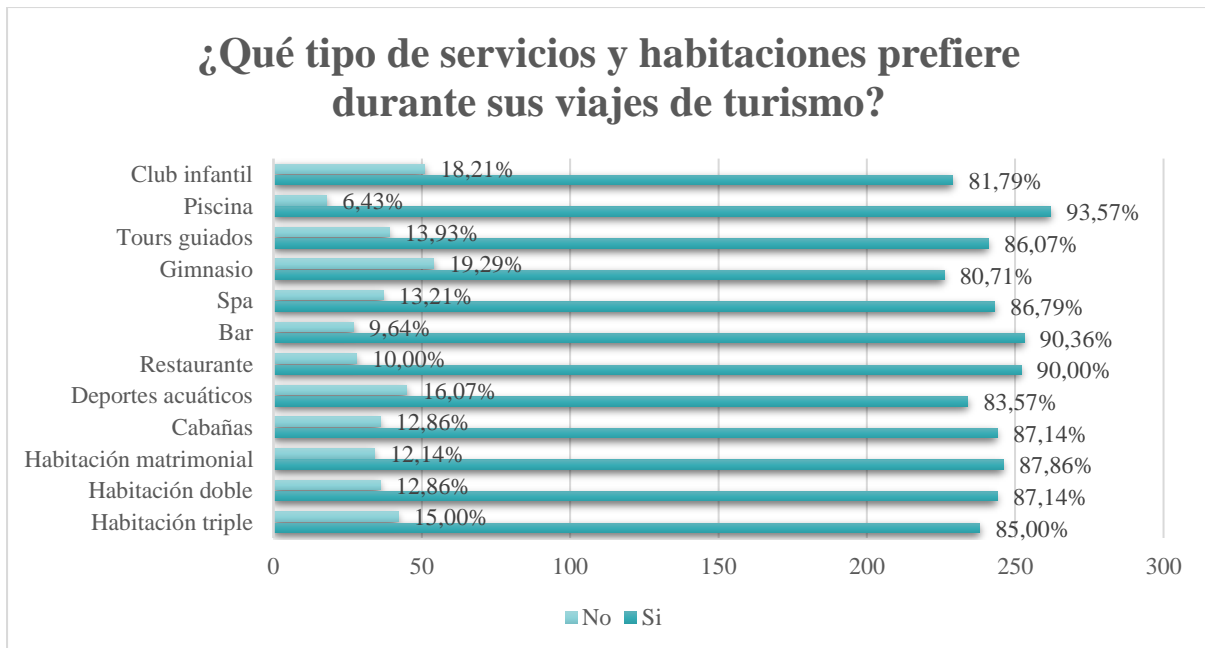
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica muestra las preferencias de los encuestados sobre aspectos importantes al momento de realizar un viaje de turismo. Los elementos más valorados son los paisajes (77.5%) y la seguridad (74.29%), seguidos por la sostenibilidad ambiental (66.79%) y la relajación y bienestar (61.43%), lo que sugiere una fuerte inclinación hacia experiencias seguras, naturales y sostenibles. Los factores con menor interés relativo incluyen actividades culturales (57.14%) y entretenimiento nocturno (67.5%). Esta información puede ayudar al resort Eco-Manta Retreat a priorizar servicios relacionados con la naturaleza, la sostenibilidad y la seguridad en su oferta turística.

Pregunta 12:

Ilustración 15. ¿Qué tipo de servicios y habitaciones prefiere durante sus viajes de turismo?



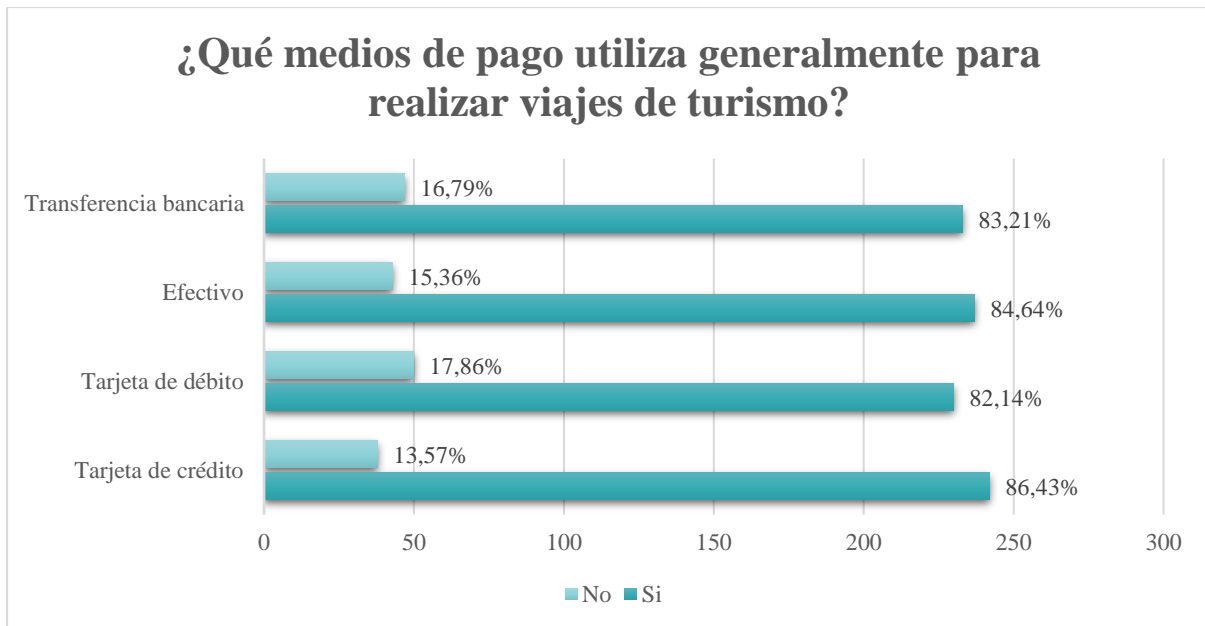
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Análisis e Interpretación:

La gráfica refleja las preferencias de los encuestados respecto a servicios y tipos de habitaciones durante sus viajes de turismo. Los servicios más populares son la piscina (93.57%), los tours guiados (86.07%), el spa (86.79%) y los restaurantes (90%), lo que destaca la importancia de opciones de relajación, actividades planificadas y buena gastronomía. Entre los tipos de habitaciones, las cabañas, habitaciones matrimoniales, dobles y triples son altamente preferidas, con valores superiores al 85%. Por otro lado, servicios como el gimnasio (80.71%), deportes acuáticos (83.57%) y el club infantil (81.79%) también tienen una aceptación notable. Esta información indica que el resort Eco-Manta Retreat debería priorizar una oferta integral con estos servicios clave para satisfacer las expectativas de su mercado objetivo.

Pregunta 13:

Ilustración 16. ¿Qué medios de pago utiliza generalmente para realizar viajes de turismo?

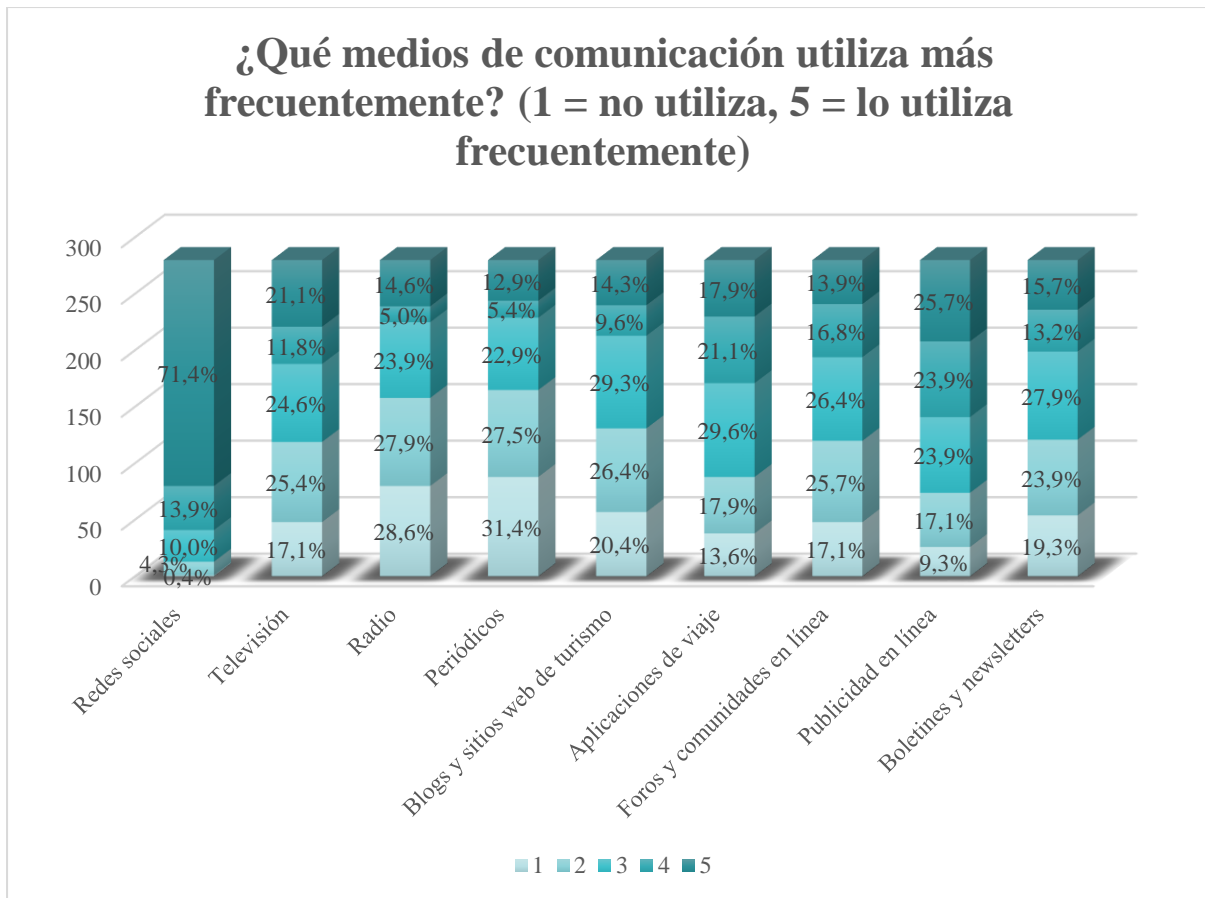


Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

La gráfica muestra los medios de pago más utilizados para realizar viajes de turismo. Los métodos más populares son la tarjeta de crédito (86.43%) y el efectivo (84.64%), seguidos por la transferencia bancaria (83.21%) y la tarjeta de débito (82.14%). Esto indica una preferencia equilibrada entre pagos digitales y en efectivo, lo que sugiere que los turistas buscan flexibilidad en las opciones de pago. Para el resort Eco-Manta Retreat, es clave ofrecer estas cuatro opciones de manera accesible para cubrir las necesidades de sus clientes y facilitar las transacciones.

Pregunta 14:

Ilustración 17. ¿Qué medios de pago utiliza generalmente para realizar viajes de turismo?

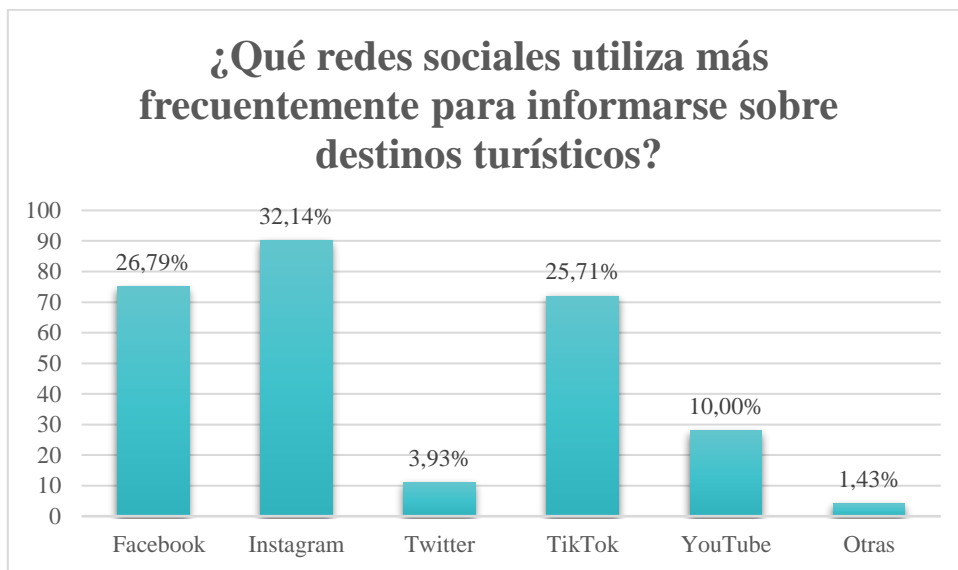


Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

La gráfica muestra los medios de comunicación más utilizados por los encuestados. Las redes sociales son el canal más frecuentado, con un 71.43% de usuarios que las utilizan constantemente (valor 5), seguido de la televisión (21.14%) y los blogs y sitios web de turismo (27.86%) con menor frecuencia. Otros canales, como aplicaciones de viaje y foros en línea, tienen un uso moderado, mientras que la radio y los boletines son menos populares. Estos datos sugieren que las estrategias de comunicación del resort Eco-Manta Retreat deben priorizar las redes sociales y plataformas digitales para alcanzar a su público objetivo de manera efectiva.

Pregunta 15:

Ilustración 18. ¿Qué redes sociales utiliza más frecuentemente para informarse sobre destinos turísticos?



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

El gráfico refleja las redes sociales más utilizadas para informarse sobre destinos turísticos, información crucial para el posicionamiento del resort Eco-Manta Retreat. Instagram lidera con un 32,14%, seguido de cerca por Facebook (26,79%) y TikTok (25,71%), destacándose como las plataformas preferidas por los usuarios para este propósito. YouTube ocupa un lugar menor (10%), mientras que Twitter (3,93%) y otras redes (1,43%) tienen una presencia significativamente baja. Estos datos sugieren que el resort debe enfocar sus estrategias de marketing digital principalmente en Instagram, complementándolo con contenido visual atractivo en TikTok y Facebook. Aprovechar estas plataformas permitirá captar la atención de un público más amplio y acorde con las tendencias actuales de búsqueda de información turística.

c. Análisis de la demanda.

i. Características de la demanda.

Con base en las respuestas a la pregunta "¿Cuál es su presupuesto total por persona para cada viaje de turismo?", podemos identificar varias características clave de la demanda que ayudarán a orientar las estrategias de marketing y precios para el resort Eco-Manta Retreat en Ligüiqui. A continuación, detallo las características de la demanda según los datos obtenidos:

a) Resultados de la encuesta.

Tabla 3. Resultados de la encuesta.

Precios	Porcentaje %
Menos de 100 USD	40,14%
De 101 a 250 USD	39,07%
De 251 a 400 USD	15,05%
Más de 401 USD	5,73%
TOTAL	100%

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

b) Porcentajes de la encuesta a la población.

Tabla 4. Porcentajes de la encuesta a la población.

Precios	Porcentaje %	Población	Ponderación/Población
Menos de 100 USD	40,14%	5005253	2009277,19
De 101 a 250 USD	39,07%	5005253	1955457,27
De 251 a 400 USD	15,05%	5005253	753478,95
Más de 401 USD	5,73%	5005253	287039,60
TOTAL	100,00%		5005253

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

c) Promedio de intervalos, precio y cantidad.

Tabla 5. Promedio de intervalos, precio y cantidad.

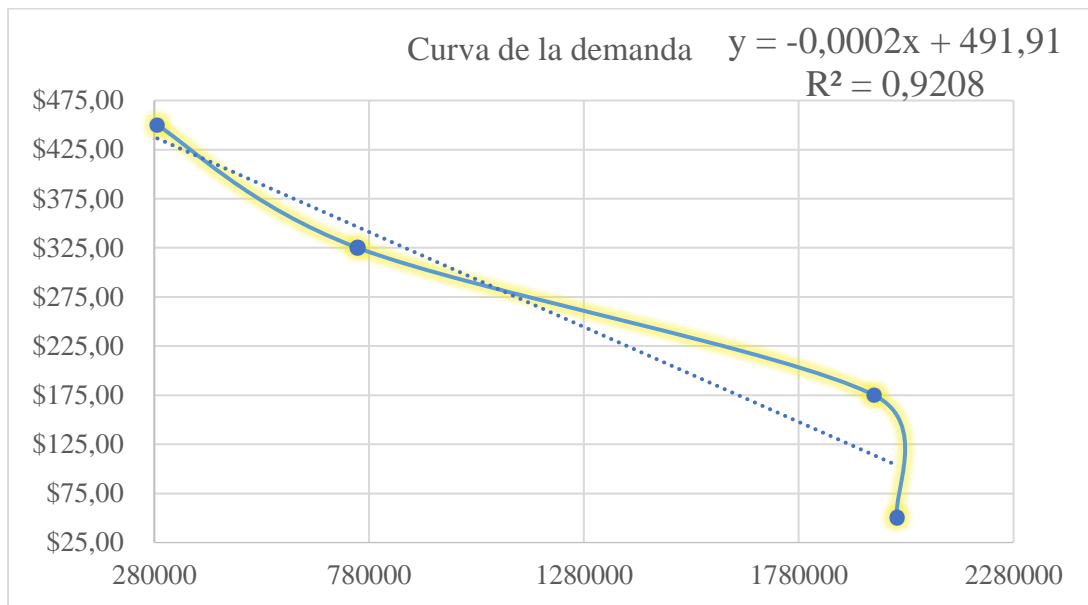
Detalles	Precios	Ponderación/Población
Menos de 100 USD	\$50	2009277
De 101 a 250 USD	\$175	1955457
De 251 a 400 USD	\$325	753479
Más de 401 USD	\$450	287040

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

ii. Proyección de la demanda.

Para la proyección de la demanda se usa de referencia los datos de la Tabla 06; para una mejor proyección se grafica la curva de la demanda a continuación:

Ilustración 19. Curva de la demanda.



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

El gráfico muestra una clara relación entre los precios del mercado y la demanda existente, con una correlación de $R = 0.9208$. Esto significa que existe una conexión evidente entre el precio y la cantidad demandada, donde los consumidores ajustan la cantidad que adquieren dependiendo del costo. A medida que el precio baja, la demanda aumenta de forma consistente, lo que coincide con el comportamiento esperado según la ley de la demanda. Este análisis resalta la importancia de considerar estas dinámicas al momento de establecer precios para maximizar las ventas y adaptarse a las condiciones del mercado.

d. Análisis de la oferta.

i. Caracterización de la oferta actual.

Según el análisis de competidores realizado, se han identificado tres establecimientos que representan competencia directa en el mercado hotelero de la ciudad de Manta. Estos competidores son Wyndham, Oro Verde y Poseidón, cada uno con características distintivas que los posicionan en el sector turístico. A continuación, se detallan sus principales atributos y estrategias que los convierten en opciones relevantes para los visitantes de la ciudad:

Tabla 6. Principales competidores.

Empresas competidoras	Nivel de aceptación			¿Por qué razón la eligen?	¿Dónde se comercializa?	¿A qué precio?
	Alta	Regu	Poca			
Hotel Oro Verde Manta	X			Elegido por su servicio de lujo, instalaciones exclusivas y proximidad al centro de la ciudad.	Promocionado en plataformas internacionales y nacionales	Aproximadamente \$140 por noche.
Wyndham Manta	X			Por su ubicación estratégica frente al mar, sus instalaciones modernas y la calidad en sus servicios.	Se promociona en plataformas a nivel nacional e internacional	Aproximadamente \$120 por noche.
Hotel Poseidón		X		Por su enfoque en la comodidad, la gastronomía local y la vista privilegiada al océano.	Se promociona en plataformas a nivel nacional e internacional	Aproximadamente \$120 por noche.

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

e. Oportunidad de emprender.

El emprendimiento del resort Eco-Manta Retreat en Ligüiqui, Manta, representa una excelente oportunidad debido al creciente interés por el ecoturismo sostenible y exclusivo. Aunque competidores establecidos como Oro Verde, Wyndham y Poseidón ya ofrecen servicios de calidad en la región, estos resorts no se enfocan de manera tan profunda en el ecoturismo marino ni en la sostenibilidad. Su oferta es más general, lo que deja espacio para un proyecto que combine lujo, respeto por el medio ambiente y una conexión directa con los ecosistemas marinos.

Ligüiqui, con su ubicación privilegiada, ofrece un acceso único a ecosistemas marinos excepcionales, lo cual atrae a turistas interesados en actividades como el buceo y el avistamiento de ballenas. Aunque Poseidón se ha posicionado como un destino sostenible en la zona, el ecoturismo marino en Manta aún no aprovecha su potencial. Un resort eco-marino en Ligüiqui, centrado en la sostenibilidad, la educación ambiental y la biodiversidad local, tiene

la oportunidad de cubrir un vacío importante en el mercado, destacándose como un destino exclusivo y comprometido con la conservación del medio ambiente.

4. Estudio técnico.

a. Tamaño del proyecto.

Se calculará el tamaño del proyecto a través de la capacidad operativa, cuyos resultados se reflejan en la tabla presentada.:

Tabla 7. Capacidad operativa.

SERVICIO	TIEMPO DE SERVICIO	CANTIDAD	CAPACIDAD MÁXIMA	OCUPACIÓN DIARIA	CANTIDAD MENSUAL
Habitación Sencilla	1 noche	10	1	10	300
Habitación matrimonial	1 noche	10	2	20	300
Suites dobles	1 noche	5	4	20	150
Suites Triple	1 noche	5	6	30	150
Cabaña matrimonial	1 noche	5	2	10	150
Cabaña doble	1 noche	5	4	20	150
TOTAL	1 noche	40		130	1200

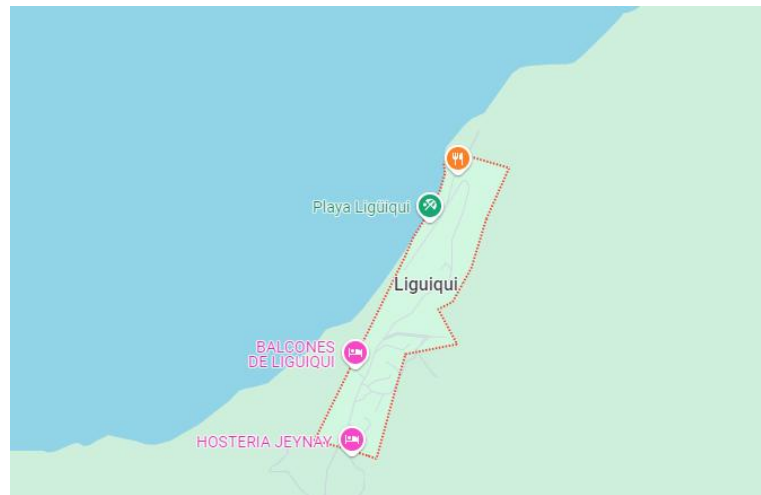
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Se proyecta una cantidad de 1200 reservas de manera mensual si se mantiene al 100% de capacidad. Las distintas opciones de alojamiento, como habitaciones sencillas, matrimoniales, suites y cabañas, ofrecen una distribución flexible para adaptarse a diferentes tipos de turistas. Sin embargo, la ocupación real dependerá de factores como la estacionalidad, la demanda y las estrategias de marketing, lo que significa que la ocupación promedio podría variar.

b. Localización del proyecto.

El Eco-Manta Retreat se ubicará en Ligüiqui, una zona rural de Manta, conocida por su biodiversidad marina y paisajes naturales. Su cercanía a Manta, un centro turístico en crecimiento ofrece acceso a infraestructura y servicios, mientras que su entorno tranquilo y virgen atrae a turistas interesados en ecoturismo. La ubicación estratégica entre rutas marítimas internacionales y el creciente interés por destinos sostenibles hace de Ligüiqui un lugar ideal para el desarrollo de un proyecto que combine lujo y sostenibilidad.

Ilustración 20. Localización del proyecto



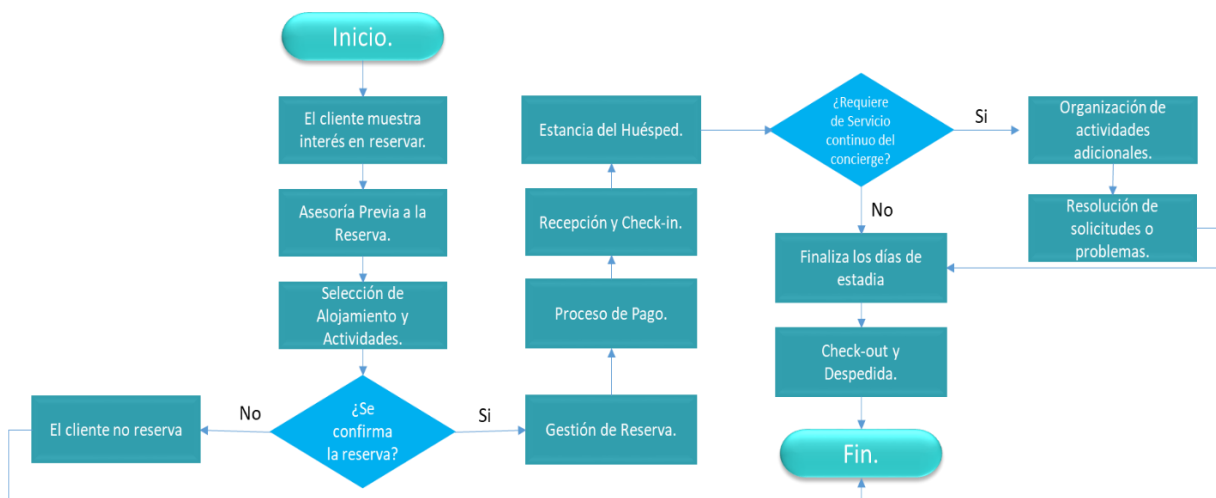
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

c. Ingeniería del proyecto.

i. Proceso de producción y/o generación del servicio.

El Eco-Manta Retreat conlleva el siguiente proceso de operatividad:

Ilustración 21. Flujograma de procesos del Proyecto



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

Inicio: Interacción Inicial del Cliente

El cliente muestra interés en reservar a través de:

- El sitio web del resort.
- Plataformas de terceros (Booking, Airbnb, Tripadvisor).
- Agencias de viajes.

Asesoría Previa a la Reserva.

- Asesoría personalizada para el cliente a través de:
 - Chat en vivo en el sitio web.
 - Llamada telefónica con un agente.
 - Correo electrónico con información detallada sobre los servicios del resort, precios, actividades y opciones de alojamiento.
- Sugerencias basadas en preferencias del cliente (tipo de habitación, actividades, presupuesto).

Selección de Alojamiento y Actividades.

- El cliente elige entre diferentes opciones de alojamiento (suite, cabaña, villa) y actividades (excursiones, talleres, spa, etc.).
- El cliente recibe un presupuesto estimado.
- Confirmación de la disponibilidad de las opciones seleccionadas.

Confirmación de la reserva:

En este punto, el cliente decide si confirma o no su reserva.

- **Si no se confirma:** Aunque el cliente no confirme la reserva de inmediato, se realiza un seguimiento posterior para mantener su interés. Esto incluye enviar información adicional, promociones o asesoría personalizada para fomentar una posible reserva futura.
- **Si sí se confirma:** Se procede a la gestión de la reserva.

Gestión de la reserva:

- Se verifican y organizan todos los detalles necesarios para asegurar una experiencia fluida y satisfactoria para el cliente.

Proceso de Pago.

- El cliente elige el método de pago:
- Pago completo en línea a través del sitio web.
- Depósito inicial con pago final en el check-in.
- Métodos alternativos (transferencia bancaria, pago en agencias de viajes).
- Confirmación del pago y envío de la factura electrónica.

Confirmación de Reserva.

- El sistema envía automáticamente la confirmación de la reserva con los siguientes detalles:
 - Fechas de estancia.
 - Tipo de habitación y actividades seleccionadas.
 - Información adicional sobre normas ecológicas y recomendaciones para una visita sostenible.
- El cliente recibe un correo electrónico de agradecimiento por la reserva realizada.

Recepción y Check-in.

- Recepción personalizada del huésped en el resort.
- Verificación de la reserva y asignación de habitación.
- Entrega del kit de bienvenida con:
 - Productos locales (artesanías, snacks orgánicos).
 - Guía de actividades y normas ecológicas.
 - Orientación sobre servicios y áreas del resort.

Estancia del Huésped.

- Alojamiento.
 - El huésped se instala en su habitación (suite, cabaña o villa).
 - Uso de servicios sostenibles:
 - Paneles solares para energía.
 - Sistema de reciclaje de agua.
 - Amenidades eco-amigables.
- Alimentación.

Acceso al buffet para desayuno, almuerzo y cena:

- Menús variados con opciones locales, vegetarianas y veganas.
- Estaciones personalizadas según preferencias dietéticas.
- Actividades y Experiencias.
 - Participación en actividades programadas, como:
 - Snorkeling, kayak o paddleboard.
 - Talleres de conservación ambiental o reciclaje creativo.
 - Spa ecológico con tratamientos orgánicos.

- Tiempo libre en áreas recreativas (piscina natural, biblioteca al aire libre).
- Atención Personalizada.

Servicio continuo del concierge:

- Organización de actividades adicionales.
- Resolución de solicitudes o problemas.

Check-out y Despedida.

- Check-out Digital.
 - Revisión de la cuenta del huésped y cierre de la factura.
 - Encuesta digital para recibir retroalimentación sobre la experiencia.
- Despedida y Souvenir.
 - Entrega de un recuerdo sostenible (artesanías locales o productos naturales).
 - Agradecimiento por su visita y recomendaciones para visitas futuras.

Fin del Proceso.

ii. Balance de mano de obra y materiales.

Mano de Obra:

Tabla 8. Mano de obra.

PERSONAL ADMINISTRATIVO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO MENSUAL X CANTIDAD DE EMPLEADOS	DECIMO 3RO	DECIMO 4TO	FONDO RESERVA	IESS PATRONAL	VACACIONES	EGRESO TOTAL SUELDO MENSUAL AÑO 1
Director General	1	\$2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 208,33	\$ 37,50	\$ 208,25	\$ 278,75	\$ 104,17	\$ 37.545,00
Supervisor de Operaciones	1	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 37,50	\$ 83,30	\$ 111,50	\$ 41,67	\$ 15.288,00
Supervisor de Marketing y Ventas	1	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 37,50	\$ 83,30	\$ 111,50	\$ 41,67	\$ 15.288,00
Supervisor de Finanzas y Administración	1	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 37,50	\$ 83,30	\$ 111,50	\$ 41,67	\$ 15.288,00
Supervisor de Alimentos y Bebidas	1	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 37,50	\$ 83,30	\$ 111,50	\$ 41,67	\$ 15.288,00
TOTAL		\$6.500,00	\$ 6.500,00						\$ 98.697,00

PERSONAL ADMINISTRATIVO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO MENSUAL X CANTIDAD DE EMPLEADOS	DECIMO 3RO	DECIMO 4TO	FONDO RESERVA	IESS PATRONAL	VACACIONES	EGRESO TOTAL SUELDO MENSUAL AÑO 1
Recepcionista	3	\$460,00	\$ 1.380,00	\$ 115,00	\$ 37,50	\$ 114,95	\$ 153,87	\$ 57,50	\$ 37.545,00
Concierge	2	\$460,00	\$ 920,00	\$ 76,67	\$ 37,50	\$ 76,64	\$ 102,58	\$ 38,33	\$ 15.288,00
TOTAL		\$920,00	\$ 2.300,00						\$ 15.288,00

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Se obtuvo una total de \$ 7.420 dólares en los sueldos mensuales y de manera anual \$ 113.985 y sus respectivas remuneraciones como lo decreta la ley.

Materiales:*Tabla 9. Materiales.*

Materiales				
Detalle	Cantidad	Medida	Costo unitario	Total (USD)
Artículos de Bar en Habitaciones				
Botellas de agua (500 ml) (12 unidades)	25	Paquetes	\$ 3,25	\$ 81,25
Vino tinto (750 ml)	30	Botellas	\$ 10,00	\$ 300,00
Vino blanco (750 ml)	30	Botellas	\$ 15,00	\$ 450,00
Cervezas (330 ml)	100	Paquete	\$ 5,00	\$ 500,00
Refrescos (330 ml)	100	Paquete	\$ 5,00	\$ 500,00
Whisky (750 ml)	20	Botellas	\$ 25,00	\$ 500,00
Snacks (barras, frutos secos, etc.)	100	Paquetes	\$ 3,00	\$ 300,00
Oficina Administrativa				
Resma de papel bond (A4)	10	Paquetes	\$ 4,00	\$ 40,00
Lápices y bolígrafos	10	Paquetes	\$ 5,00	\$ 50,00
Tóner	5	Unidades	\$ 50,00	\$ 250,00
Habitaciones				
Jabón de manos (500ml)	100	Unidades	\$ 1,00	\$ 100,00
Gel de ducha (500 ml)	100	Unidades	\$ 3,00	\$ 300,00
Shampoo (500 ml)	100	Unidades	\$ 4,00	\$ 400,00
Acondicionador (500 ml)	100	Unidades	\$ 4,00	\$ 400,00
Pasta dental (100 gr)	100	Unidades	\$ 2,00	\$ 200,00
Cepillos de dientes	200	Unidades	\$ 1,50	\$ 300,00
Papel higiénico (12 unidades)	25	Paquetes	\$ 4,00	\$ 100,00
Total				\$ 4.771,25

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

Para la producción mensual del resort se puede observar un costo fijo de \$4.771,21 de materia para poder producir lo planificado.

iii. Maquinaria y equipo.

Tabla 10. Maquinaria y equipo.

Maquinaria			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total (USD)
Generadores de energía solar	3	\$ 3.000,00	\$ 9.000,00
Paneles de solares para cabañas	10	\$ 1.000,00	\$ 10.000,00
Sistemas de control de temperatura	5	\$ 800,00	\$ 4.000,00
Sistemas de Gestión de Agua (captación, filtrado y purificación)	3	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00
Generadores de Agua Caliente (paneles solares y termotanque)	3	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00
Sistemas de Seguridad (Cámaras, Sensores de Movimiento, Alarmas)	20	\$ 250,00	\$ 5.000,00
Sistema de captación de agua de lluvia	4	\$ 1.000,00	\$ 4.000,00
Compostaje y reciclaje de residuos	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Sistema de Iluminación Solar Exterior	30	\$ 70,00	\$ 2.100,00
Total			\$ 43.800,00

Equipos de computación			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total (USD)
Computadoras de Oficina (para administración y recepción)	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Impresora Multifuncional	3	\$ 1000,00	\$ 3.000,00
Total			\$ 4.600,00

Equipos de oficina			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total (USD)
Sistema de Gestión de Reservas	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Sistemas de Pago y Facturación	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Sistema de control de acceso (llaves electrónicas)	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Teléfonos fijos	6	\$ 40,00	\$ 240,00
Equipos de sonido para áreas recreativas y actividades	5	\$ 500,00	\$ 2.500,00
Televisión	45	\$ 500,00	\$ 22.500,00
Teléfonos fijos	40	\$ 30,00	\$ 1.200,00
Aires acondicionados	46	\$ 800,00	\$ 36.800,00
Proyectores de cine al aire libre	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Total			\$ 68.990,00

Muebles y enseres			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total (USD)
Escritorios	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Sillas ergonómicas	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Archivadores	5	\$ 100,00	\$ 500,00
Mobiliarios de recepción	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Camas para Habitaciones Estándar	20	\$ 350,00	\$ 7.000,00
Camas para Suites de Lujo	20	\$ 600,00	\$ 12.000,00
Camas para Suites Familiares	20	\$ 450,00	\$ 9.000,00
Camas para Cabañas	20	\$ 500,00	\$ 10.000,00

Sillas y Mesas para Habitaciones	40	\$ 150,00	\$ 6.000,00
Sillas y Mesas de Jardín para Áreas Comunes	15	\$ 200,00	\$ 3.000,00
Sofás para sala de espera	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Mesas y sillas para restaurante	20	\$ 200,00	\$ 4.000,00
Tumbonas para área de piscinas	15	\$ 100,00	\$ 1.500,00
Sombrillas	15	\$ 80,00	\$ 1.200,00
Camillas de masajes	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Mesas de trabajo de acero inoxidable	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Estantería de almacenamiento	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Barra de bar	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Toallas	200	\$ 10,00	\$ 2.000,00
Mantas y cobertores extras	150	\$ 30,00	\$ 4.500,00
Sábanas y Ropa de Cama	80	\$ 30,00	\$ 2.400,00
Alfombras antideslizantes	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Cubos para basura	50	\$ 15,00	\$ 750,00
Flotadores y salvavidas	20	\$ 25,00	\$ 500,00
Cortinas para habitaciones	40	\$ 50,00	\$ 2.000,00
Señalización de seguridad	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Set de Equipos para Actividades Recreativas (aeróbicos, yoga, etc.)	10	\$ 300,00	\$ 3.000,00
Secadoras de cabellos	40	\$ 50,00	\$ 2.000,00
Minibar por habitación	30	\$ 150,00	\$ 4.500,00
Caja de seguridad por habitación	40	\$ 100,00	\$ 4.000,00
Refrigerador industrial	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Microondas	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Equipos para gimnasio (pesas, cintas, bicicletas estáticas)	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Kayaks	10	\$ 500,00	\$ 5.000,00
Plancha de ropa	5	\$ 30,00	\$ 150,00
Extintores	20	\$ 25,00	\$ 500,00
Total			\$ 102.780,00

Vehículo			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total (USD)
Bicicleta	10	300	\$ 3000
Vehículos eléctricos	5	1500	\$ 7500
Total			\$ 10500

Terreno/Construcción.			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Terreno en Manta (10,000 m ²)	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
Construcción de habitaciones	1	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00
Construcción de áreas comunes	1	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Construcción de áreas verdes	1	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
Total			\$ 5.500.000,00

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

iv. Distribución de planta de producción y/o establecimiento de generación de servicio.

Ilustración 22. Distribución del Establecimiento del Resort



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

Capacidad de alojamiento:

El Eco-Manta Retreat está diseñado para integrar comodidad y sostenibilidad, distribuyendo eficientemente sus áreas en un terreno de 10,000 m². La capacidad de alojamiento incluye un bloque principal en forma de "L" con 20 habitaciones y 10 suites de lujo, orientadas para maximizar las vistas al mar y la ventilación natural. Un segundo bloque alberga las 10 suites familiares, ubicadas cerca de zonas recreativas. Además, 10 cabañas ecológicas premium se encuentran dispersas en la zona de conservación natural, conectadas por senderos ecológicos y construidas con materiales sostenibles.

Áreas Comunes.

1. Recepción y Lobby:

En las áreas comunes, la recepción y lobby están en la entrada principal, con acceso al estacionamiento y rodeados de jardines verticales y techos de madera reciclada. El restaurante principal, situado en el corazón del complejo, combina espacios interiores y exteriores con vistas a la piscina infinita central, que está rodeada de tumbonas y áreas de descanso sombreadas. Un bar frente al mar complementa esta zona con su diseño semiabierto, mientras

que el spa y centro de bienestar se encuentran en un entorno tranquilo, entre las suites de lujo y la naturaleza. La sala de eventos y reuniones se sitúa cerca del estacionamiento, facilitando el acceso para asistentes externos.

2. Áreas de Conservación y Actividades Ecológicas.

Las áreas de conservación y actividades ecológicas ocupan un 30% del terreno. Los senderos ecológicos conectan las cabañas y zonas naturales, diseñados para minimizar el impacto ambiental. Un jardín botánico cercano a las cabañas exhibe flora nativa con señalización educativa, mientras que la zona de conservación marina ofrece actividades como snorkel y kayak.

3. Zonas Recreativas:

Por último, los servicios adicionales incluyen un estacionamiento techado con capacidad para 40 vehículos, zonas recreativas con un área infantil y una cancha multifuncional, y un centro de actividades marinas equipado para el almacenamiento y alquiler de equipos. Este diseño equilibra la infraestructura (40%), las áreas comunes y recreativas (30%), y la conservación natural (30%), garantizando funcionalidad y armonía con el entorno.

5. Estudio Organizacional.

a. Misión.

Ofrecer una experiencia eco-marina sostenible en Ligüiqui, combinando lujo, responsabilidad ambiental y aprecio cultural, mientras se preservan los ecosistemas y se brinda un servicio excepcional.

b. Visión.

En 5 años, ser el resort eco-marino líder en Ecuador, reconocido por su excelencia en sostenibilidad ambiental, colaboración con comunidades locales y experiencias únicas que conecten a los huéspedes con la naturaleza. Nos posicionaremos como un referente en ecoturismo, destacándonos por proteger la biodiversidad marina, promover la cultura local y motivar a los viajeros a adoptar prácticas responsables y sostenibles.

c. Estructura organizacional.

Esta estructura organizacional permite al Eco-Manta Retreat enfocarse en su misión y visión de sostenibilidad, ofreciendo servicios de calidad sin incurrir en costos innecesarios. El equipo fijo se centra en roles estratégicos y en la experiencia del cliente, mientras que las tareas operativas se delegan a empresas especializadas bajo un esquema de outsourcing supervisado.

Ilustración 23. Estructura organizacional del Resort



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

d. Mapa de procesos.

Ilustración 24. Mapa de Procesos del Proyecto



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024

e. Funciones y servicios esperados.

➤ **Funciones.**

Tabla 11. Funciones.

Cargo	Funciones
Dirección General.	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer objetivos estratégicos del resort. • Supervisar el desempeño de todas las áreas. • Representar al resort ante socios, instituciones y organismos. • Tomar decisiones clave para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.
Supervisor de Operaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar y supervisar los servicios de recepción, conserjería y outsourcing (limpieza, seguridad y mantenimiento). • Garantizar la eficiencia en la operación diaria del resort. • Monitorear la calidad del servicio al cliente y resolver incidencias operativas. • Implementar mejoras en los procesos operativos.
Recepcionistas	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar reservas, check-in y check-out de los huéspedes. • Brindar información sobre servicios y actividades del resort. • Atender solicitudes y resolver inquietudes de los clientes.
Concierge	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar a los huéspedes con servicios personalizados, como recomendaciones y asistencia en actividades. • Supervisar la comodidad y satisfacción de los clientes en áreas comunes.
Servicios de Outsourcing	<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar el correcto desempeño de empresas externas responsables de limpieza, seguridad y mantenimiento. • Monitorear el cumplimiento de estándares de calidad y sostenibilidad.

Supervisor de Marketing y Ventas.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar estrategias de promoción y ventas para maximizar la ocupación del resort. • Gestionar campañas de marketing digital y redes sociales. • Coordinar con agencias externas la promoción del resort y su posicionamiento. • Supervisar la gestión de reservas y la atención al cliente en plataformas digitales.
Agencias de Marketing Digital y Reservas	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar contenido promocional para redes sociales y sitios web. • Administrar plataformas de reservas y responder a consultas en línea. • Diseñar campañas publicitarias alineadas con la visión ecoturística del resort.
Supervisor de Finanzas y Administración.	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar los recursos financieros y presupuestos del resort. • Supervisar las áreas de contabilidad y recursos humanos. • Elaborar reportes financieros y asegurar el cumplimiento fiscal y legal. • Implementar controles para optimizar costos operativos.
Contabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar registros financieros, pagos y cobros. • Preparar balances contables y reportes económicos. • Asegurar el cumplimiento de obligaciones tributarias.
Talento Humano.	<ul style="list-style-type: none"> • Reclutar, capacitar y supervisar al personal del resort. • Diseñar políticas de bienestar laboral. • Monitorear el desempeño de los empleados y resolver conflictos.
Supervisor de Alimentos y Bebidas	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar la operación de cocina, bares y restaurantes. • Garantizar la calidad y sostenibilidad de los alimentos y servicios ofrecidos. • Supervisar al personal de cocina y servicio en sala.
Servicios de Catering	<ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar menús variados y adaptados a las preferencias de los huéspedes. • Ofrecer opciones gastronómicas de alta calidad que complementen la estancia. • Proveer alimentos y bebidas para reuniones, bodas, conferencias y otras actividades especiales. • Utilizar productos locales y prácticas ecológicas en la preparación y servicio de alimentos.
Servicio de coctelería	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar cócteles y bebidas según el menú o preferencias del cliente. • Atender a los huéspedes en el bar, manteniendo un ambiente agradable. • Gestionar el inventario de bebidas y utensilios. • Ofrecer bebidas personalizadas para eventos especiales. • Sugerir cócteles exclusivos y promociones para mejorar la experiencia.

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

➤ **Servicios esperados.**

1. Alojamiento de calidad y sostenible:

Ilustración 25. Servicio de alojamiento esperado.

		
<i>Habitaciones</i>	<i>Suites</i>	<i>Cabañas</i>

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

2. Servicios gastronómicos:

Ilustración 26. Servicios gastronómicos esperados.

		
<i>Restaurante que ofrezca menús locales, saludables y sostenibles, utilizando ingredientes locales.</i>	<i>Opciones personalizadas para dietas especiales (vegetariana, vegana, etc.).</i>	<i>Bares con bebidas artesanales, jugos détox y opciones gourmet.</i>

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

3. Recreación y entretenimiento:

Ilustración 27. Servicios de recreación y entrenamiento esperados.

		
---	---	---

<i>Piscinas con áreas de descanso y vistas panorámicas.</i>	<i>Cine al aire libre.</i>	<i>Actividades acuáticas como kayak, paddleboarding y snorkeling.</i>
---	----------------------------	---

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

4. Bienestar y relajación:




Ilustración 28. Servicios de bienestar y relajación esperados.

		
<i>Spa con terapias naturales, masajes y tratamientos holísticos.</i>	<i>Yoga y meditación en áreas diseñadas para la relajación.</i>	<i>Gimnasio equipado con maquinaria moderna.</i>

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

5. Experiencias educativas y ecológicas:

Ilustración 29. Servicios de experiencias esperados.

		
<i>Talleres sobre sostenibilidad y conservación del entorno marino.</i>	<i>Senderos ecológicos guiados para observación de fauna y flora local.</i>	<i>Programas para el avistamiento de ballenas (en temporada).</i>

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

6. Servicios básicos y personalizados:

Ilustración 30. Servicios básicos esperados.

	
<p>Concierge disponible 24/7 para servicio a la habitación y orientación.</p>	<p>Transporte interno en el resort con vehículos eléctricos.</p>

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

7. Eventos y reuniones:

Ilustración 31. Servicios de eventos esperados.

	
<p>Salas de eventos y espacios al aire libre para bodas, conferencias o celebraciones especiales.</p>	<p>Organización de eventos con enfoque sostenible.</p>

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

8. Programas para niños y familias:

Ilustración 32. Servicios de programas para niños y familias esperados.

	
---	--

<i>Club infantil con actividades educativas y recreativas.</i>	<i>Zonas de juegos y piscinas para niños.</i>
--	---

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

f. Constitución jurídica.

Para establecer el resort Eco-Manta Retreat en Ligüiqui, es importante realizar los trámites necesarios para que la empresa quede legalmente constituida. En este caso, se será registrada como una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), que es una figura jurídica flexible y práctica.

Pasos:

1. **Acceder al sitio web:** Lo primero es entrar a la página oficial de la Superintendencia de Compañías, www.supercias.gob.ec.
2. **Buscar la sección adecuada:** Una vez dentro, dirígete a "Guías para el usuario", luego selecciona "Sector Societario" y haz clic en la opción "SAS" para acceder a la información y los formularios específicos.
3. **Descargar los formularios:** En esa sección encontrarás los documentos que necesitas. Descárgalos para poder comenzar con el trámite.
4. **Llenar los formularios:** Completa los documentos con la información requerida. Asegúrate de que todos los datos estén correctos, imprímelos y firma los documentos correspondientes.
5. **Entregar los documentos:** Con los formularios firmados, dirígete al Centro de Atención al Usuario para presentar los documentos y que sean revisados.
6. **Esperar la confirmación:** Una vez que hayas entregado los documentos, recibirás un correo electrónico notificándote que el proceso ha sido completado y que la inscripción ha sido aceptada.

Documentos necesarios:

- Formulario de solicitud de constitución.
- Contrato de constitución de la empresa y reserva del nombre comercial.
- Nombramiento de los administradores.
- Nómina de accionistas y administradores, con las firmas correspondientes.
- Información adicional sobre la estructura de la empresa.

g. Obligaciones tributarias.

Al operar como Eco-Manta Retreat se deben cumplir ciertas obligaciones fiscales, similares a las de cualquier negocio que preste servicios de alojamiento, turismo y alimentación. Estas son las principales:

- Inscripción en el Régimen Tributario correspondiente.
- Emisión de facturas electrónicas.
- Contabilización de ingresos y egresos.
- Declaración y pago de impuestos.
- Presentación de estados financieros.

h. Patentes y licencias necesarias para el emprendimiento.

Para operar Eco-Manta Retreat, es esencial cumplir con los siguientes requisitos legales y obtener las licencias y patentes correspondientes. A continuación, se describen los pasos necesarios para obtener cada una de las licencias y permisos requeridos, es importante seguir estos pasos:

1. Acceder al portal de servicios digitales del GAD Manta: <https://portalciudadano.manta.gob.ec/portalciudadano/serviciosdigitales>.
2. Seleccionar los permisos y licencias: Entre las opciones disponibles, elegir las relacionadas con el certificado de uso de suelo, las patentes, la licencia de funcionamiento y la licencia ambiental.
3. Completar los formularios requeridos: Ingresar los datos solicitados, como el número de RUC, la ubicación del establecimiento y la información sobre el proyecto.
4. Realizar el pago de tasas: Los pagos se pueden hacer en línea o en las ventanillas de las entidades bancarias aliadas (Banco del Pacífico, Produbanco, Banco Comercial de Manabí o Mutualista Pichincha).

➤ Permiso del cuerpo de Bomberos.

Es un requisito fundamental para garantizará la seguridad del Eco-Manta Retreat.

Requisitos:

- Solicitar una inspección técnica.
- Contar con extintores, señalización adecuada y lámparas de emergencia.
- Presentar un plan de emergencias firmado por un especialista en seguridad.

➤ Licencia de Funcionamiento (Municipal).

Esta licencia, emitida por el GAD Manta, autorizará la operación del Eco-Manta Retreat dentro del cantón.

Requisitos:

- Obtenga el certificado de uso de suelo.
- Contar con un permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Declarar impuestos y pagar la patente municipal.

➤ **Patente de Comercio.**

Es un tributo que deben pagar las empresas por operar en la ciudad.

Requisitos:

- Estar al día con los pagos municipales.
- Tener el certificado de uso de suelo.
- Declarar el Impuesto a la Renta.

➤ **Registro de Turismo.**

Este registro es obligatorio para actividades relacionadas con el sector turístico.

Requisitos:

- Compatibilidad de uso del suelo.
- Permiso ambiental y del Cuerpo de Bomberos.
- Lista actualizada de precios de los servicios ofrecidos.

➤ **Licencia de Uso de Suelo.**

Este documento certificará que el terreno es apto para las actividades comerciales y turísticas planeadas.

Requisitos:

- Número de RUC y clave catastral del predio.
- Fotografías del establecimiento y coordenadas del terreno.

➤ **Permiso Ambiental.**

Este permiso, otorgado por el Ministerio del Ambiente o el GAD correspondiente, garantizará que el proyecto cumpla con las normativas ambientales.

En este caso se debe ingresar a <http://regularizacion-control.ambiente.gob.ec/suia-iii/start.jsf>.

Requisitos:

- Registrar el proyecto en el Sistema Único de Información Ambiental (SUIA).
- Presentar un certificado de intersección del proyecto.
- Obtenga un informe de viabilidad ambiental si el proyecto afecta áreas protegidas.

6. Marketing estratégico.

a. Estrategias de producto y diseño.

Nombre del resort: Eco-Manta Retreat.

Ilustración 33. Logotipo.



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Slogan: “Descubre el lujo en armonía con la naturaleza”

Propuesta de Valor

El Eco-Manta Retreat busca posicionarse como un referente en turismo sostenible de lujo en la región de Manta. Su propuesta de valor se centra en ofrecer una experiencia exclusiva y transformadora que combina el confort y el lujo con un fuerte compromiso ambiental y social. Este equilibrio entre sostenibilidad y sofisticación atrae a un segmento premium de turistas, conscientes de su impacto en el medio ambiente y en las comunidades locales.

Diferenciadores principales:

➤ **Uso de Infraestructura Ecológica:**

- **Materiales sostenibles:** Las cabañas y áreas comunes estarán construidas con materiales reciclables y de bajo impacto ambiental, como madera certificada y paneles prefabricados que reducen el desperdicio de construcción.
- **Diseño bioclimático:** Las instalaciones están diseñadas para optimizar la ventilación natural y la eficiencia energética, minimizando la necesidad de aire acondicionado.
- **Tecnología ecológica:** Incorporación de paneles solares, iluminación LED y sistemas de recolección y purificación de agua de lluvia, para garantizar un consumo de recursos sostenible.

➤ **Experiencias Exclusivas:**

- **Avistamiento de ballenas:** Organizaremos excursiones guiadas por expertos en biología marina durante la temporada de ballenas jorobadas, utilizando embarcaciones ecológicas para minimizar el impacto ambiental.
- **Snorkeling y buceo:** Explorar los vibrantes ecosistemas marinos de Manta con guías certificados que educarán a los turistas sobre la biodiversidad local.
- **Programas de educación ambiental:** Talleres interactivos sobre conservación marina y recorridos educativos en áreas protegidas.

➤ **Compromiso Social:**

- **Apoyo a comunidades locales:** Creación de alianzas con artesanos y proveedores locales para integrar sus productos en la oferta del resort, desde souvenirs hasta alimentos frescos.
- **Programas culturales:** Presentación de espectáculos de danza y música tradicionales, y organización de clases de cocina con recetas autóctonas impartidas por chefs locales.

b. Estrategias de precio.

Basándonos en un análisis detallado del presupuesto turístico y los hábitos de gasto por noche de hospedaje de nuestros segmentos de mercado objetivo, hemos desarrollado una estrategia de precios diseñada para ser competitiva y accesible. El objetivo es maximizar la percepción de valor para los huéspedes mientras aseguramos la rentabilidad del proyecto. A continuación, se presenta un desglose de la estrategia:

Análisis del presupuesto turístico y hábitos de gasto del mercado objetivo.

Según las encuestas realizadas, el 48,21% de los encuestados está dispuesto a gastar entre 400 y 500 USD por persona en un viaje, mientras que un 30,36% considera un presupuesto entre 600 y 700 USD. Esto indica que los paquetes turísticos deben ajustarse dentro de este rango para ofrecer una experiencia Premium sin exceder los límites presupuestarios más comunes. Además, el 79,21% de los encuestados prefiere tarifas de hospedaje entre 100 y 250 USD por noche, lo que sugiere que las tarifas deben mantenerse dentro de este rango para atraer a la mayoría de los clientes, ofreciendo opciones accesibles sin sacrificar calidad.

Análisis de los precios de las competencias.

Ilustración 34. Precios de las competencias.

Hotel Oro Verde									
Tipo de habitación	Número de personas	Precio de hoy	Tus opciones						
Habitación - 1 cama extragrande - No fumadores 1 cama doble extragrande Cuna gratis disponible bajo petición Esta habitación doble ofrece piscina infinita. Esta habitación doble dispone de baño privado con ducha, secador de pelo y artículos de aseo gratuitos. La amplia habitación doble cuenta con aire acondicionado, TV de pantalla plana con servicios de streaming, entrada privada, paredes insonorizadas y cafetera. El alojamiento incluye 1 cama.	2	US\$121 + US\$30 de impuestos y cargos Pago del 100% por cancelar Sin pago por adelantado - Pagarás en el alojamiento	Desayuno bueno por US\$19.90 Desayuno incluido (Bueno) No reembolsable	Suite Deluxe con cama extragrande 1 cama doble extragrande Cuna gratis disponible bajo petición Esta suite cuenta con piscina de borde infinito y bañera de hidromasaje. La suite es amplia y dispone de entrada privada, 1 dormitorio, zona de estar y baño con bañera y ducha. Suite con aire acondicionado, TV de pantalla plana con servicio de streaming, paredes insonorizadas, acceso al salón ejecutivo y cafetera. Dispone de 1 cama.	2 3 4	US\$188 + US\$47 de impuestos y cargos US\$190 + US\$47 de impuestos y cargos US\$203 + US\$51 de impuestos y cargos	Desayuno bueno por US\$19.90 Pago del 100% por cancelar Sin pago por adelantado - Pagarás en el alojamiento Desayuno incluido (Bueno) No reembolsable Desayuno incluido (Bueno) Cancelación gratis antes del 11 de diciembre de 2024 Sin pago por adelantado - Pagarás en el alojamiento		
Habitación 28 m² Piscina en la azotea Aire acondicionado Baño privado TV de pantalla plana Insonorización Cafetera WiFi gratis Artículos de aseo gratis Caja fuerte Servicio de streaming (como Netflix) WC Bañera o ducha Toallas Enchufe cerca de la cama Hipotalergénico Suelo de baldosa / mármol Escritorio Entrada privada TV Nevera Teléfono Utensilios de planchado Plancha para ropa Radio Canales de pago Calefacción Secador de pelo Soplete para iPod Camas extralargas (más de 2 metros) Servicio de despertador / alarma Servicio de despertador Reloj despertador Caja fuerte para ordenador portátil Armario Acceso a pisos superiores en ascensor Papel higiénico Toda la unidad accesible en silla de ruedas Purificadores de aire Desinfectante de manos				Suite privada 55 m² Piscina en la azotea Aire acondicionado Bañera de hidromasaje Baño privado TV de pantalla plana Insonorización Cafetera WiFi gratis					

Wyndham Manta Sail Plaza Hotel									
Tipo de habitación	Número de personas	Precio de hoy	Tus opciones						
Habitación Doble Estándar 1 cama doble grande Esta habitación doble presenta una decoración en tonos alegres y cuenta con baño privado con artículos de aseo gratuitos, minibar, caja fuerte y TV de pantalla plana con canales vía satélite.	2	US\$135 US\$122 + US\$30 de impuestos y cargos -10% Genius	Desayuno incluido (Muy bueno) Cancelación gratis antes del 10 de diciembre de 2024 10% de descuento Genius sobre el precio antes de impuestos y cargos Solo quedan 6 habitaciones en nuestra web	Suite Junior con vistas al mar Solo quedan 2 en nuestra web 1 cama doble extragrande Suite Junior con bonita decoración en tonos alegres. Cuenta con baño privado con artículos de aseo gratuitos, minibar, caja fuerte y TV de pantalla plana vía satélite. Esta habitación también dispone de balcón con vistas panorámicas al mar.	2 3	US\$280 + US\$70 de impuestos y cargos US\$250 + US\$63 de impuestos y cargos	Desayuno incluido (Muy bueno) Cancelación gratis antes del 10 de diciembre de 2024 Desayuno incluido (Muy bueno) Cancelación gratis antes del 10 de diciembre de 2024		
Habitación 20 m² Aire acondicionado Baño privado TV de pantalla plana Minibar WiFi gratis Artículos de aseo gratis Caja fuerte WC Bañera o ducha Toallas Ropa de cama Suelo de baldosa / mármol Escritorio Teléfono Canales vía satélite Secador de pelo Hervidor eléctrico Servicio de despertador Armario				Suite privada 25 m² Vistas al mar Aire acondicionado Bañera de hidromasaje Baño privado TV de pantalla plana Terraza Minibar WiFi gratis					

Hotel Poseidón									
Tipo de habitación	Número de personas	Precio de hoy	Tus opciones						
Habitación Doble Estándar 1 cama doble grande Esta habitación doble presenta una decoración en tonos alegres y cuenta con baño privado con artículos de aseo gratuitos, minibar, caja fuerte y TV de pantalla plana con canales vía satélite.	2	US\$135 US\$122 + US\$30 de impuestos y cargos -10% Genius	Desayuno incluido (Muy bueno) Cancelación gratis antes del 10 de diciembre de 2024 10% de descuento Genius sobre el precio antes de impuestos y cargos Solo quedan 6 habitaciones en nuestra web	Suite Junior con vistas al mar Solo quedan 2 en nuestra web 1 cama doble extragrande Suite Junior con bonita decoración en tonos alegres. Cuenta con baño privado con artículos de aseo gratuitos, minibar, caja fuerte y TV de pantalla plana vía satélite. Esta habitación también dispone de balcón con vistas panorámicas al mar.	2 3	US\$280 + US\$70 de impuestos y cargos US\$250 + US\$63 de impuestos y cargos	Desayuno incluido (Muy bueno) Cancelación gratis antes del 10 de diciembre de 2024 Desayuno incluido (Muy bueno) Cancelación gratis antes del 10 de diciembre de 2024		
Habitación 20 m² Aire acondicionado Baño privado TV de pantalla plana Minibar WiFi gratis Artículos de aseo gratis Caja fuerte WC Bañera o ducha Toallas Ropa de cama Suelo de baldosa / mármol Escritorio Teléfono Canales vía satélite Secador de pelo Hervidor eléctrico Servicio de despertador Armario				Suite privada 25 m² Vistas al mar Aire acondicionado Bañera de hidromasaje Baño privado TV de pantalla plana Terraza Minibar WiFi gratis					

Fuente: (Booking.com, 2024)

Con base en la estrategia de precios basada en la competencia y considerando las tarifas actuales de hoteles en Manta como Wyndham, Oro Verde y Poseidón, propongo los siguientes precios para las habitaciones del Eco-Manta Retreat:

Tabla 12. Precios del servicio.

	Precio por noche:	En temporada baja:
Sencilla (1 persona):	\$90	\$70,00
Habitación matrimonial (2 persona):	\$130	\$115,00
Suites dobles (4 persona):	\$180	\$160,00
Suites Triple (6 persona):	\$270	\$250,00
Cabaña matrimonial (2 persona):	\$175	\$150,00
Cabaña doble (4 persona):	\$220	\$200,00

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Para garantizar una propuesta atractiva, el alojamiento incluirá beneficios adicionales como alimentación completa, actividades exclusivas y servicios personalizados, permitiendo que los huéspedes perciban una alta relación calidad-precio. Esta estrategia también asegura la flexibilidad necesaria para ajustarse a las distintas necesidades de los segmentos objetivo, como parejas, familias, aventureros y grupos corporativos.

Los precios estarán estructurados para ser altamente competitivos y, al mismo tiempo, ajustarse a las expectativas del mercado objetivo. Se priorizará ofrecer una propuesta de valor que combine accesibilidad con una experiencia única, resaltando la calidad, exclusividad y el compromiso con la sostenibilidad que caracterizan al Eco-Manta Retreat.

c. Estrategias de plaza y canales de distribución.

La estrategia de plaza para el Eco-Manta Retreat se enfocará en canales digitales y físicos para maximizar la visibilidad y accesibilidad de sus servicios. En el ámbito digital, el sitio web oficial será el principal canal directo, ofreciendo reservas personalizadas con beneficios exclusivos, como descuentos o actividades adicionales. Además, el resort se promocionará en plataformas de reservas como Booking, Airbnb y Tripadvisor, alcanzando tanto a turistas locales como internacionales. Redes sociales como Instagram y Facebook jugarán un papel crucial, con contenido visual atractivo que destaque las experiencias únicas del resort, y con funciones integradas de reserva directa.

En cuanto a los canales físicos, se buscarán alianzas con agencias de viajes locales e internacionales para incluir al resort en sus catálogos de destinos. También se promoverá en puntos estratégicos como el aeropuerto de Manta, terminales de transporte y centros turísticos, a través de material informativo y digital. Además, se crearán paquetes corporativos dirigidos

a empresas interesadas en retiros y actividades grupales sostenibles, aprovechando la propuesta ecológica del resort.

La cobertura geográfica se dividirá en dos frentes: local e internacional. A nivel local, se implementarán promociones específicas para turistas de Manta y ciudades cercanas como Guayaquil y Quito, especialmente durante temporada baja. A nivel internacional, la publicidad se dirigirá a mercados clave en Norteamérica, Europa y América Latina, destacando la propuesta ecológica y las experiencias únicas que ofrece el resort.

Para potenciar la efectividad de estos canales, se implementarán promociones como descuentos por reservas anticipadas, programas de afiliación con agencias de viaje y participaciones en ferias de turismo. Con esta estrategia, el Eco-Marine Resort se posicionará como un destino líder en turismo sostenible, asegurando una experiencia memorable para sus huéspedes mientras fortalece su compromiso con la conservación y el desarrollo local.

d. Estrategias de promoción.

La promoción del Eco-Manta Retreat se enfocará en resaltar su experiencia única de turismo sostenible, alta calidad y conexión con la naturaleza. En el ámbito digital, se utilizarán redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, con contenido visual atractivo que muestre las instalaciones, actividades y paisajes, apoyándose en creadores de contenido especializados. También se implementará marketing por correo electrónico para fidelizar clientes y ofrecer promociones, mientras que el sitio web será optimizado para reservas directas y destacará el enfoque ecológico del resort. Además, se invertirán en campañas de Google Ads y redes sociales, segmentando a la audiencia por intereses y ubicación.

En medios tradicionales, se realizarán alianzas con agencias de viajes y operadores turísticos, participando en ferias y eventos ecológicos para posicionarse como un referente en turismo sostenible. También se lanzarán promociones como descuentos por reservas anticipadas, paquetes personalizados y beneficios exclusivos para quienes reserven directamente en el sitio web. Estas estrategias aseguran una alta visibilidad y atraen eficazmente a los clientes ideales.

7. Análisis financiero.

a. Presupuesto de inversión.

Tabla 13. Presupuesto de inversión.

INVERSION ADMINISTRATIVA	2025	2026	2027	2028	2029	2030
ACTIVOS	0	1	2	3	4	5
Equipos de computación	\$1.800,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.800,00	\$0,00
Equipos de oficina	\$6.340,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Muebles y enseres	\$2.500,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Vehículo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Activos intangibles	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Terreno	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Capital de trabajo	\$2.412.995,41	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL	\$2.423.635,41	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.800,00	\$0,00

INVERSION DE PRODUCCION	2025	2026	2027	2028	2029	2030
ACTIVOS	0	1	2	3	4	5
Maquinarias	\$43.800,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Equipos de computación	\$2.800,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$2.800,00	\$0,00
Equipos de oficina	\$62.650,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Muebles y enseres	\$100.280,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Vehículo	\$10.500,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Activos intangibles	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Terreno/Construcción	\$5.500.000,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL	\$5.720.030,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$2.800,00	\$0,00

INVERSION TOTAL	\$8.143.665,41				\$4.600,00	
------------------------	-----------------------	--	--	--	-------------------	--

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

b. Presupuesto de ingresos.

Tabla 14. Presupuesto de ingresos.

TASA DE CRECIMIENTO VENTAS (OBJETIVOS ESTRATEGICOS)			5%	5%	5%	5%
INGRESOS POR VENTAS \$	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	0	1	2	3	4	5
Sencilla		\$ 2.000.740,15	\$ 2.100.777,16	\$ 2.205.816,02	\$ 2.316.106,82	\$ 2.431.912,16
Habitación matrimonial		\$ 3.286.930,25	\$ 3.451.276,76	\$ 3.623.840,60	\$ 3.805.032,63	\$ 3.995.284,26
Suites doble		\$ 2.477.106,86	\$ 2.600.962,20	\$ 2.731.010,31	\$ 2.867.560,82	\$ 3.010.938,86
Suites Triple		\$ 4.334.937,00	\$ 4.551.683,85	\$ 4.779.268,04	\$ 5.018.231,44	\$ 5.269.143,01
Cabaña matrimonial		\$ 2.322.287,68	\$ 2.438.402,06	\$ 2.560.322,16	\$ 2.688.338,27	\$ 2.822.755,19
Cabaña doble		\$ 3.096.383,57	\$ 3.251.202,75	\$ 3.413.762,88	\$ 3.584.451,03	\$ 3.763.673,58
TOTAL		\$ 17.518.385,50	\$ 18.394.304,78	\$ 19.314.020,01	\$ 20.279.721,01	\$ 21.293.707,07

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

c. Presupuesto de egresos.

Tabla 15. Presupuesto de egresos.

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	0	1	2	3	4	5
GASTOS		\$ 296.720,42	\$ 306.392,78	\$ 311.088,37	\$ 315.856,28	\$ 320.697,62
COSTOS		\$ 9.355.261,21	\$ 9.496.824,81	\$ 9.968.713,96	\$ 10.464.598,56	\$ 10.984.802,12
TOTAL		\$ 9.651.981,63	\$ 9.803.217,59	\$ 10.279.802,34	\$ 10.780.454,85	\$ 11.305.499,74

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

d. Presupuesto de capital de trabajo.

Tabla 16. Presupuesto de capital de trabajo.

MESES NECESARIOS DE CAPITAL DE TRABAJO	3
EGRESO MENSUAL	\$ 804.331,80
CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO	\$ 2.412.995,41

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

e. Estructura de la inversión.

Tabla 17. Estructura de la inversión.

	60%	40%
INVERSION INICIAL	APORTE DE SOCIOS	FINANCIAMIENTO BANCARIO
\$ 8.143.665,41	\$ 4.886.199,25	\$ 3.257.466,16

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

f. Estados financieros.

i. Estado de resultado integral.

Tabla 18. Estado de resultado integral.

	2024	2025	2026	2027	2028
	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 17.518.385,50	\$ 18.394.304,78	\$ 19.314.020,01	\$ 20.279.721,01	\$ 21.293.707,07
Costos	\$ 9.355.261,21	\$ 9.496.824,81	\$ 9.968.713,96	\$ 10.464.598,56	\$ 10.984.802,12
Utilidad Bruta	\$ 8.163.124,29	\$ 8.897.479,96	\$ 9.345.306,05	\$ 9.815.122,45	\$ 10.308.904,94
Gastos fijos	\$ 296.720,42	\$ 306.392,78	\$ 311.088,37	\$ 315.856,28	\$ 320.697,62
Gastos Financieros	\$301.955,44	\$246.605,90	\$185.460,55	\$117.912,47	\$712.625,88
Utilidad Operacional	\$ 7.564.448,43	\$ 8.344.481,28	\$ 8.848.757,13	\$ 9.381.353,70	\$ 9.275.581,45

15% participación a trabajadores	\$ 1.134.667,26	\$ 1.251.672,19	\$ 1.327.313,57	\$ 1.407.203,05	\$ 1.391.337,22
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 6.429.781,16	\$ 7.092.809,09	\$ 7.521.443,56	\$ 7.974.150,64	\$ 7.884.244,23
25% Impuesto a la Renta	\$ 1.607.445,29	\$ 1.773.202,27	\$ 1.880.360,89	\$ 1.993.537,66	\$ 1.971.061,06
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 4.822.335,87	\$ 5.319.606,82	\$ 5.641.082,67	\$ 5.980.612,98	\$ 5.913.183,17
Pago Utilidades accionistas	\$ 2.411.167,94	\$ 2.659.803,41	\$ 2.820.541,34	\$ 2.990.306,49	\$ 2.956.591,59
Utilidad despues de repartición	\$ 2.411.167,94	\$ 2.659.803,41	\$ 2.820.541,34	\$ 2.990.306,49	\$ 2.956.591,59

Utilidades retenidas	\$ 2.411.167,94	\$ 2.659.803,41	\$ 2.820.541,34	\$ 2.990.306,49	\$ 2.956.591,59
----------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

ii. Estado de situación general.

Tabla 19. Estado de situación general.

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	0	1	2	3	4	5
BALANCE GENERAL						
Activos						
<i>Activos Corrientes</i>						
Caja	\$2.412.995,41	\$7.062.883,32	\$9.446.706,53	\$11.830.160,39	\$14.321.497,59	\$16.477.689,94
<i>Activos Fijos</i>						
Maquinarias	\$43.800,00	\$39.420,00	\$35.040,00	\$30.660,00	\$26.280,00	\$21.900,00
Equipos de computación	\$4.600,00	\$3.066,67	\$1.533,33	\$-	\$3.066,67	\$1.533,33
Equipos de oficina	\$68.990,00	\$62.091,00	\$55.192,00	\$48.293,00	\$41.394,00	\$34.495,00
Muebles y enseres	\$102.780,00	\$92.502,00	\$82.224,00	\$71.946,00	\$61.668,00	\$51.390,00
Vehiculo	\$10.500,00	\$8.400,00	\$6.300,00	\$4.200,00	\$2.100,00	\$-
Activos intangibles	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Terreno/Construcción	\$5.500.000,00	\$5.500.000,00	\$5.500.000,00	\$5.500.000,00	\$5.500.000,00	\$5.500.000,00

Total Activos	\$ 8.143.665,41	\$8.143.665,41	\$12.768.362,99	\$15.126.995,86	\$17.485.259,39	\$19.956.006,25	
Pasivos							
<i>Pasivos a Corto Plazo</i>							
Préstamo Bancario	\$528.582,91	\$583.932,45	\$645.077,80	\$712.625,88	\$787.247,12		
Participación trab. Por pagar		\$1.134.667,26	\$1.251.672,19	\$1.327.313,57	\$1.407.203,05	\$1.391.337,22	
Impuesto a la Renta por Pagar		\$1.607.445,29	\$1.773.202,27	\$1.880.360,89	\$1.993.537,66	\$1.971.061,06	
<i>Pasivos a Largo Plazo</i>							
Préstamo Bancario	\$2.728.883,25	\$2.144.950,81	\$1.499.873,00	\$787.247,12	\$-	\$-	
Total Pasivos	\$ 3.257.466,16	\$3.257.466,16	\$5.470.995,81	\$5.169.825,27	\$4.707.547,46	\$4.187.987,84	
Patrimonio							
Capital accionario	\$4.886.199,25	\$4.886.199,25	\$4.886.199,25	\$4.886.199,25	\$4.886.199,25	\$4.886.199,25	\$4.886.199,25
Utilidad del ejercicio	\$-	\$2.411.167,94	\$2.659.803,41	\$2.820.541,34	\$2.990.306,49	\$2.956.591,59	
Utilidades retenidas	\$-		\$2.411.167,94	\$5.070.971,34	\$7.891.512,68	\$10.881.819,17	
Total Patrimonio	\$ 4.886.199,25	\$4.886.199,25	\$7.297.367,18	\$9.957.170,59	\$12.777.711,92	\$15.768.018,41	
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 8.143.665,41	\$ 12.768.362,99	\$ 15.126.995,86	\$ 17.485.259,39	\$ 19.956.006,25	\$ 22.087.008,27	

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

iii. Estado de flujo de efectivo.

Tabla 20. Estado de flujo de efectivo.

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA						
Actividades de Operación						

	Utilidad Neta		\$ 4.822.335,87	\$ 5.319.606,82	\$ 5.641.082,67	\$ 5.980.612,98	\$ 5.913.183,17
	Depreciación		\$ 25.190,33	\$ 25.190,33	\$ 25.190,33	\$ 25.190,33	\$ 25.190,33
	Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	15% Participación de Trabajadores		\$ 1.134.667,26	\$ 117.004,93	\$ 75.641,38	\$ 79.889,48	-\$ 15.865,84
	25% Impuesto a la Renta		\$ 1.607.445,29	\$ 165.756,98	\$ 107.158,62	\$ 113.176,77	-\$ 22.476,60
	Total, de Actividades de Operación		\$ 7.589.638,76	\$ 5.627.559,06	\$ 5.849.073,00	\$ 6.198.869,57	\$ 5.900.031,06
	Actividades de Inversión						
	Compra de activos fijos	-\$ 5.730.670,00				-4600	
	Venta de activos fijos						
	Total, de Actividades de Inversión	-\$ 5.730.670,00	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 4.600,00	\$ -
	Actividades de Financiamiento						
	Financiamiento externo	\$ 3.257.466,16	-\$528.582,91	-\$583.932,45	-\$645.077,80	-\$712.625,88	-\$787.247,12
	Financiamiento accionario	\$ 4.886.199,25					
	Pago a accionistas		-\$ 2.411.167,94	-\$ 2.659.803,41	-\$ 2.820.541,34	-\$ 2.990.306,49	-\$ 2.956.591,59
	Total, de Actividades de Financiamiento	\$ 8.143.665,41	-\$2.939.750,84	-\$3.243.735,85	-\$3.465.619,14	-\$3.702.932,37	-\$3.743.838,71
	Flujo Neto	\$ 2.412.995,41	\$4.649.887,91	\$2.383.823,20	\$2.383.453,86	\$2.491.337,20	\$2.156.192,36
	Flujo Neto Acumulado	\$ 2.412.995,41	\$ 7.062.883,32	\$ 9.446.706,53	\$ 11.830.160,39	\$ 14.321.497,59	\$ 16.477.689,94

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

g. Costo de oportunidad.

Tabla 21. Costo de oportunidad.

Ke	15%
CAA	\$ 4.886.199,25
D	\$ 3.257.466,16
Kd	10,00%
T	33,70%
WACC (CPP) =	11,65%

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

h. Evaluación financiera.

Tabla 22. Evaluación financiera

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	0	1	2	3	4	5
FLUJO EFECTIVO	\$2.412.995,41	\$4.649.887,91	\$2.383.823,20	\$2.383.453,86	\$2.491.337,20	\$2.156.192,36
VAN	\$4.904.386,87					
TIR	25%					
COSTO OPORTUNIDAD	11,65%					

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

i. Periodo de recuperación de la inversión.

Tabla 23. Periodo de recuperación de la inversión.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSION		
INVERSION I.		\$8.143.665,41
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
1	\$ 4.649.887,91	\$ 4.649.887,91
2	\$ 2.383.823,20	\$ 7.033.711,12
3	\$ 2.383.453,86	\$ 9.417.164,98
4	\$ 2.491.337,20	\$ 11.908.502,18
5	\$ 2.156.192,36	\$ 14.064.694,53
PRI		2 años y 6 meses

Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

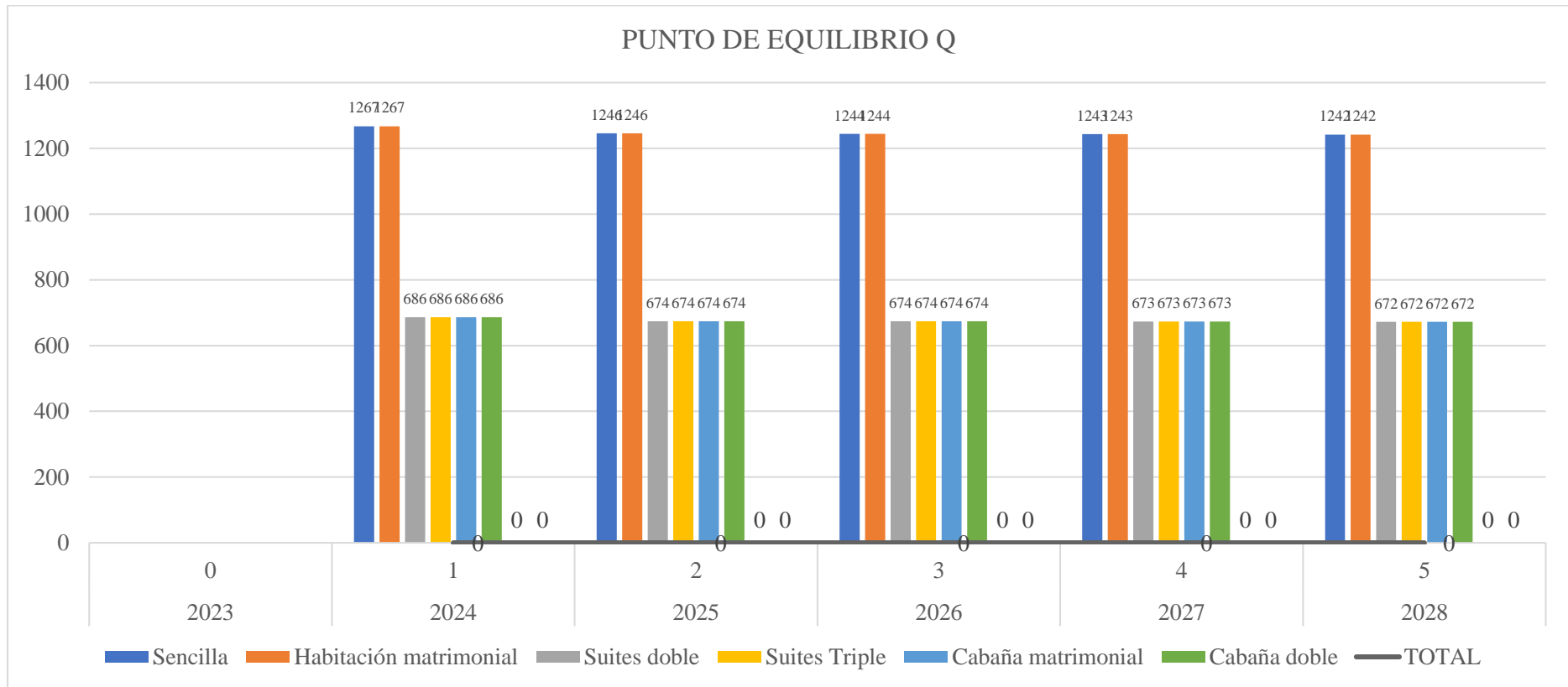
j. Punto de equilibrio anual.

Tabla 24. Punto de equilibrio anual.

PUNTO DE EQUILIBRIO Q	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	0	1	2	3	4	5
Sencilla		1267	1246	1244	1243	1242
Habitación matrimonial		1267	1246	1244	1243	1242
Suites doble		686	674	674	673	672
Suites Triple		686	674	674	673	672
Cabaña matrimonial		686	674	674	673	672
Cabaña doble		686	674	674	673	672

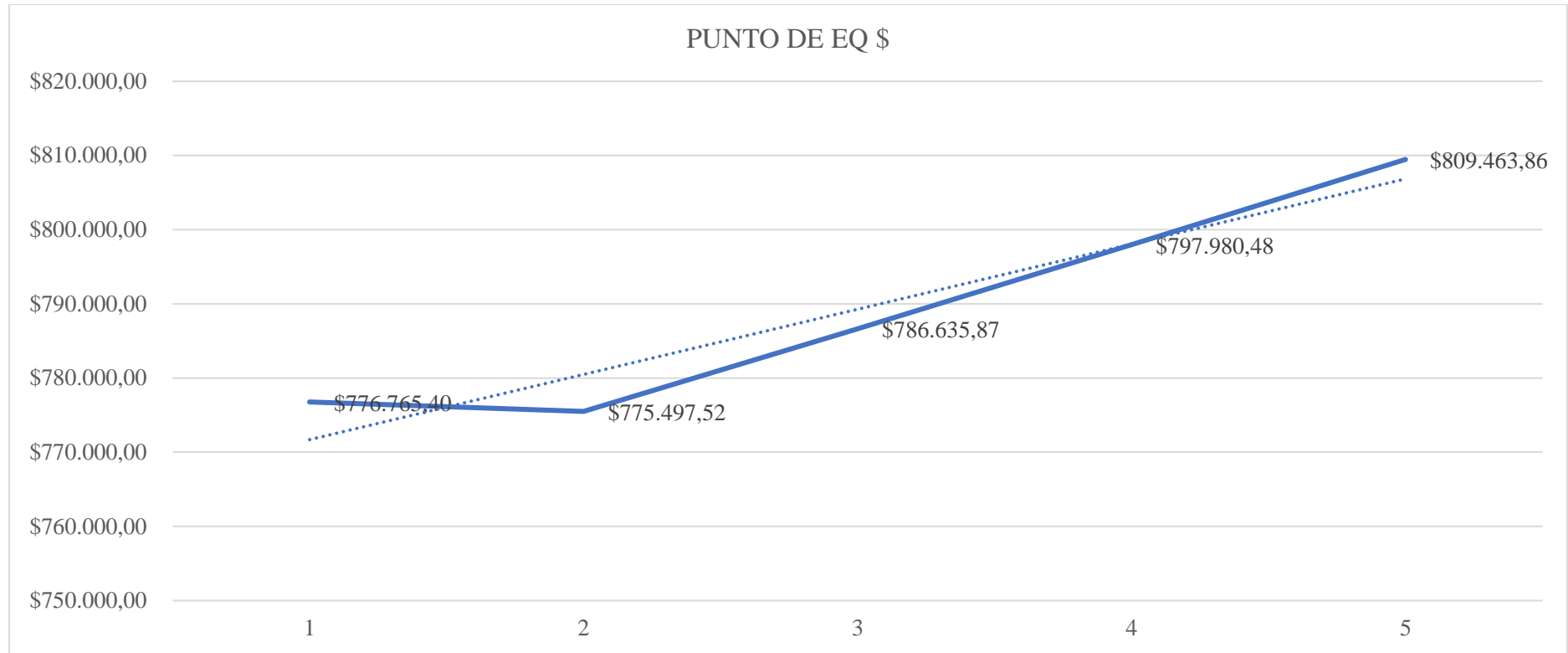
Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Ilustración 35. Punto de equilibrio Q.



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

Ilustración 36. Punto de equilibrio \$.



Elaborado por: Kenth Zambrano, 2024.

8. Conclusiones.

El proyecto "Creación de un Resort Eco-Marino en la Ciudad de Manta" se destaca como una iniciativa de turismo sostenible que combina lujo y conservación ambiental en una ubicación estratégica de alta biodiversidad. Este enfoque responde a las tendencias globales de turismo responsable y posiciona al resort como un modelo líder en el sector ecoturístico.

El análisis financiero respalda plenamente la viabilidad del proyecto, arrojando un Valor Actual Neto (VAN) de \$4.904.386,87 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 25%, valores que superan ampliamente el costo de oportunidad estimado en 11.65%. Además, el retorno de la inversión está proyectado en tan solo 2 años y 6 meses, lo que demuestra la solidez financiera y la rapidez en la generación de beneficios.

La implementación de tecnologías verdes, junto con la colaboración activa con la comunidad local, reafirma el compromiso del proyecto con la conservación ambiental y el desarrollo regional. Este enfoque distintivo posiciona al resort como un referente único en la región, generando impactos positivos tanto ecológicos como sociales.

9. Recomendaciones.

- Diseñar una estrategia de comunicación que enfatice la exclusividad y sostenibilidad del resort, destacando los beneficios diferenciadores como su ubicación privilegiada y las experiencias únicas que ofrece. Esto permitirá atraer a un segmento de mercado selecto y dispuesto a invertir en turismo de calidad.
- Crear alianzas con instituciones académicas y organizaciones internacionales para desarrollar programas conjuntos de conservación y educación ambiental, lo cual aumentará la credibilidad del proyecto y generará un mayor impacto en la comunidad y el entorno.
- Diversificar las actividades y servicios ofrecidos, integrando opciones que combinen cultura, aventura y educación, como visitas guiadas a ecosistemas marinos y talleres de sostenibilidad para los huéspedes, con el fin de enriquecer la experiencia del cliente y aumentar la permanencia promedio.
- Implementar un sistema de monitoreo continuo de indicadores de sostenibilidad que permita medir y comunicar el impacto ambiental positivo del resort. Estos resultados podrán ser utilizados como parte de las estrategias de marketing y para acceder a certificaciones ecológicas reconocidas.
- Aprovechar las oportunidades que ofrece el turismo local durante los feriados nacionales, mediante promociones exclusivas y paquetes adaptados al mercado doméstico. Esto no solo incrementará la ocupación, sino también fomentará el reconocimiento del resort en el ámbito nacional.
- Establecer un plan de capacitación continua para el personal, enfocado en el servicio al cliente y la gestión sostenible. Esto garantizará que la experiencia ofrecida mantenga estándares de calidad consistentes y alineados con los valores del resort.

Estas recomendaciones permitirán consolidar al Eco-Manta Retreat como un modelo de turismo sostenible, asegurando su competitividad y relevancia en el mercado a largo plazo.

10. Anexos

a. Encuesta.

Información General

1. Edad

- 20-29 años
- 30-39 años
- 40-49 años
- 50-59 años
- 60 o más

2. Género.

- Mujer
- Hombre

3. Provincia (pregunta abierta corta).

4. Ciudad (pregunta abierta corta).

Preguntas filtro:

5. ¿Usted realiza viajes por turismo generalmente?

- Si
- No

6. ¿Considera en sus viajes de turismo, opciones para turismo ecológico?

- Si.
- No

Frecuencia:

7. ¿Con qué frecuencia viajas por turismo?

- De 1 a 2 veces al año.
- De 3 a 4 veces al año.
- De 5 a 6 veces al año.
- Más de 6 veces al año.

8. ¿Qué factores le motivan a realizar viajes turísticos?

- Descanso y relajación
- Aventura y exploración

- Cultura y patrimonio
- Gastronomía
- Otros

Presupuesto

9. ¿Cuál es su presupuesto total por persona para cada viaje de turismo?

- De 200 a 300 USD
- De 400 a 500 USD
- De 600 a 700 USD
- Más de 700 USD

10. ¿Cuánto generalmente paga por noche de hospedaje durante sus viajes?

- Menos de 100 USD
- De 101 a 250 USD
- De 251 a 400 USD
- Más de 401 USD

Gustos y preferencias

11. ¿Cuáles de las siguientes opciones considera más importante al momento de realizar un viaje de turismo? (1 = nulo interés, 5 = máximo interés)

	1	2	3	4	5
Confort					
Paisajes					
Deporte extremo					
Actividades culturales					
Actividades acuáticas					
Gastronomía local					
Sostenibilidad Ambiental					
Vida nocturna					
Relajación y bienestar					
Seguridad					

12. ¿Qué tipo de servicios y habitaciones prefiere durante sus viajes de turismo?

	Si	No
Habitación triple		
Habitación doble		
Habitación matrimonial		
Cabañas		
Deportes acuáticos		
Restaurante		
Bar		
Spa		
Gimnasio		
Tours guiados		
Piscina		
Club infantil		

Medios de pago

13. ¿Qué medios de pago utiliza generalmente para realizar viajes de turismo?

	Si	No
Tarjeta de crédito		
Tarjeta de débito		
Efectivo		
Transferencia bancaria		

Canales de comunicación

14. ¿Qué medios de comunicación utiliza más frecuentemente? (1 = no utiliza, 5 = lo utiliza frecuentemente)

	1	2	3	4	5
Redes sociales					
Televisión					
Radio					

Periódicos					
Blogs y sitios web de turismo					
Aplicaciones de Viaje					
Foros y comunidades en línea					
Publicidad en línea					
Boletines y newsletters					

15. ¿Qué redes sociales utiliza más frecuentemente para informarse sobre destinos turísticos?

- Facebook
- Instagram
- Twitter
- TikTok
- YouTube
- Otras

Google Forms.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdlCoqUTUQGx4ZMcfACGknawRG6TESHHI5eftvqXbjtUeNhow/viewform?usp=sf_link

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (2023). *Informe del turismo en Ecuador*.
<https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/la-economia-ecuatoriana-registro-un-crecimiento-de-2-4-en-2023-1616>.
- Booking.com. (2021). *Según el 76% de los viajeros es necesario tomar decisiones sostenibles para preservar el planeta para las futuras generaciones*.
<https://www.scribbr.es/citar/generador/folders/2EQJ5ELUcdjPB4dnqUza3e/lists/2Gx3WdCQg4Codn7tlideSm/fuentes/6nzwuMtQ51AbrRVSoHCGZB/editar/>.
- Booking.com. (2024). *Booking.com*. Obtenido de Booking.com:
https://www.booking.com/searchresults.es.html?aid=356980&label=gog235jc-1DCAsoQUIWaG90ZWwtc2FpbC1wbGF6YS1tYW50YUgKWANoQYgBAZgBCrgBF8gBDNgBA-gBAfgBAogCAagCA7gCtZ7lugbAAgHSAiQ4MzM5OTAxMS1jZjg0LTRkZmQtYWRiNi05MjMyZmU2M2ViYjnYAgTgAgE&highlighted_hotels=222580
- Código del Trabajo. (2023). *Suplemento del Registro Oficial No. 167, 16 de Diciembre 2005*.
https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2023/03/Codigo-de-Trabajo_feb_2023.pdf.
- Costitución de compañías SAS. (2024). *Super intendencia de compañías, valores y seguros*. Obtenido de Super intendencia de compañías, valores y seguros:
<https://www.supercias.gob.ec/portalscv/s/index.htm>
- Gob. ec, P. Ú. (2023). *Certificado de compatibilidad de uso de suelo*.
<https://www.gob.ec/gadmc-manta/tramites/certificado-compatibilidad-uso-suelo>.
- Gob.ec , P. (2023). *Emisión de de registro ambiental para aquellos proyectos obras o actividades consideradas de bajo impacto y riesgo ambiental*.
<https://www.gob.ec/maae/tramites/emision-registro-ambiental-proyectos-obras-actividades-consideradas-impacto-riesgo-ambiental>.
- Gob.ec, P. (2023). *Liquidación de impuestos por patente para actividad económica en el cantón Manta*. <https://www.gob.ec/gadmc-manta/tramites/liquidacion-impuestos-patente-actividad-economica-canton-manta>.

- Gob.ec, P. Ú. (2023). *Emisión de licencia única anual de funcionamiento comercial, industrial, financiero y profesional en el cantón Manta*. <https://www.gob.ec/gadmc-manta/tramites/liquidacion-impuestos-patente-actividad-economica-canton-manta>.
- Gob.ec, P. Ú. (2023). *Emisión de licencia única anual de funcionamiento de establecimientos turístico en el cantón Manta*. <https://www.gob.ec/gadmc-manta/tramites/emision-licencia-unica-anual-funcionamiento-establecimientos-turistico-canton-manta>.
- INEC. (2022). *Censo Ecuador*. Obtenido de Censo Ecuador: <https://censoecuador.ecudatanalytics.com/>
- Ley del Turismo. (2020). *Ley del Turismo 2020*. <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/08/2020-Ley-de-Turismo.pdf>.
- Maps, G. (2024). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com/maps/place/Manta/@-0.9683169,-80.7095146,13z/data=!3m1!4b1!4m6!3m5!1s0x902be6a9e440988b:0x9403b825a96f98ba!8m2!3d-0.9676533!4d-80.7089101!16zL20vMDMzZDds?entry=ttu>
- Ministerio de Energía y Minas. (2019-2027). *Plan Maestro de Electricidad*. <https://drive.google.com/file/d/1e7GiMt0XF5KOcCyIPmH04kxR0qcq6hq9/view>.
- Ministerio de turismo. (2024). *Estadísticas de feriados nacionales - Oferta [Imagen]*. Obtenido de Salesforce: https://public.tableau.com/app/profile/cifras.turismo.gob.ec/viz/Estadsticadeferiados-nacionales-Oferta/A_G_A
- Ministerio de Turismo. (2024). *La Ley de Fortalecimiento de las Actividades Turísticas se aprobó en la Asamblea Nacional*. <https://www.turismo.gob.ec/la-ley-de-fortalecimiento-de-las-actividades-turisticas-se-aprobo-en-la-asamblea-nacional/>.
- Ministerio del Ambiente. (2014). *Conservación de la Biodiversidad Marina y Costera del Ecuador*. Guayaquil: <https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/07/Conservacion-de-la-Biodiversidad-Marina-y-Costera.pdf>.
- Ministerio del Turismo. (2021). *PLAN INSTITUCIONAL 2021-2025*. https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2022/02/Plan-Institucional-2021-2025_08_12_2021.pdf.

Moran, M. (2024). *Consumo y producción sostenibles - Desarrollo Sostenible*.
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-consumption-production/>.

Servicio de Rentas Internas. (2022). *RESOLUCIÓN Nro. NAC-DGERCGC22-00000010*.
Obtenido de Superintendencia de compañías, valores y seguros

Universono, E. |. (2024). *Manta está entre los 25 mejores destinos turísticos del mundo, según una famosa plataforma de viajes*.
<https://www.scribbr.es/citar/generador/folders/2EQJ5ELUcdjPB4dnqUza3e/lists/2Gx3WdCQg4Codn7tlideSm/fuentes/6eivegyMkWLGHAgT2gbkhx/editar/>.