Maestría en

GESTIÓN DE PROYECTOS

Trabajo de grado previa a la obtención de título de Magíster en Gestión de Proyectos

AUTORES: Ing. Rita Soraya Chalco Tapia

Ing. Jonny Javier Llumigusin Chamba

Econ. Fernando Javier Arévalo Zambrano

TUTORES: DBA. José Luis Mercader

Mgtr. Carlos Luis Calderón

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA REMODELACIÓN Y AMPLIACIÓN DE DEPARTAMENTOS VACACIONALES DIAMOND BEACH: ANÁLISIS DE COSTOS, ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Y TEMPORALIDAD

Quito - Ecuador

Febrero 2025

CERTIFICACIÓN

Nosotros, Rita Soraya Chalco Tapia, Jonny Javier Llumigusin Chamba, Fernando Javier Arévalo Zambrano, Claudia Pamela Calderón Logroño y Karen Tais Holguín Plazarte, declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.

Firma del graduando
(Rita Soraya Chalco Tapia)

Firma del graduando
(Karen Tais Holguin Plazarte)

Firma del graduando
(Jonny Javier Llumigusin Chamba)

Firma del graduando
(Fernando Javier Arévalo Zambrano)

Firma del graduando
(Claudia Pamela Calderón Logroño)

Nosotros, DBA. José Luis Mercader y Mgtr. Carlos Luis Calderón declaramos que, personalmente conocemos que los graduandos: Rita Soraya Chalco Tapia, Jonny Javier Llumigusin Chamba, Fernando Javier Arévalo Zambrano, Claudia Pamela Calderón Logroño y Karen Tais Holguín Plazarte, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Firmado electrónicamente por:
CARLOS LUIS
CALDERON ESPINALES

Mgtr. Carlos Luis Calderón

Coordinador Académico Posgrados UIDE

DBA. José Luis Mercader

Director EIG

DEDICATORIA

Dedicamos nuestro proyecto a cada una de las personas que creen en la superación personal y el aprendizaje diario.

AGRADECIMIENTOS

Queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a la Universidad Internacional del Ecuador por brindarnos la oportunidad de desarrollar nuestros estudios y por el apoyo incondicional a lo largo de nuestra trayectoria académica.

Agradecemos a nuestros profesores y mentores, quienes compartieron sus conocimiento y experiencia, guiándonos en cada paso de este proceso. Su dedicación y pasión por la enseñanza han sido una fuente constante de inspiración.

CONTENIDO

DEDICATORIA.....IV

RESUMEN..... VIII

ABSTRACT.....IX

INTRODUCCION 1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... 1

JUSTIFICACION..... 3

OBJETIVO GENERAL 4

OBJETIVOS ESPECIFICOS 4

ANTECEDENTES..... 5

HISTORIA 5

GIRO DE NEGOCIO..... 6

METODOLOGÍA 6

ANÁLISIS SITUACIONAL..... 7

DESARROLLO 8

FINACIACIÓN DEL PROYECTO 14

PLAN DE INVERSIONES..... 21

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN..... 22

EVALUACIÓN FINANCIERA 24

ASPECTOS CLAVE DEL PROYECTO..... 27

CONCLUSIONES 28

BIBLIOGRAFIA 30

TABLA DE CONTENIDO

Tabla 1. Esquema financiero inicial 9

Tabla 2. Tabla de amortización 20

Tabla 3. Plan de inversión 22

Tabla 4. Evaluación financiera 25

RESUMEN

La propuesta presentada en este proyecto denominado Diamond Beach, es la remodelación y extensión de los exclusivos departamentos vacacionales, que se ubican en una franja más visitada por turistas de la costa ecuatoriana. Centrándose en el objetivo de caracterizarse entre la competencia con un concepto de diseño innovador y sostenible, focalizándose en superar las expectativas del cliente y mejorar las experiencias de los visitantes. Este proyecto incluirá la intervención de equipos de diseñadores y estudios de tendencias, con una duración de dos semanas para la creación, valoración y evaluación del diseño. Se espera un crecimiento sostenible para el turismo en la región, proyectando un aumento de al menos 6% anual en la demanda de visitas y hospedaje en el lugar. Las tarifas de alojamiento se estiman que incrementen en un 25% en el primer año tras la remodelación, con un aumento adicional del 5% anual. Para llevar a cabo este proyecto se utilizaron herramientas de modelado financiero para realizar proyecciones precisas y que incluyan la adopción de tecnologías sostenibles considerando aspectos claves. La implementación de estas tecnologías está programada para las fechas 4 al 25 de septiembre. Se desarrollarán estrategias para maximizar la ocupación durante todo el año de desarrollo del proyecto, mediante paquetes turísticos atractivos, actividades recreativas enriquecedoras y un programa efectivo de fidelización tiene el potencial no solo de incrementar los ingresos anuales en un 20% si no también mejorar la satisfacción del cliente y así posicionar a Diamond Beach la mejor empresa competitiva del sector. Se llevará a cabo un análisis integral para identificar riesgos potenciales, como sobrecostos y fluctuaciones económicas, y se desarrollaran estrategias para mitigar estos riesgos, asegurando la viabilidad financiera del proyecto. Por lo tanto, El proyecto Diamond Beach se propone no solo en modernizar y expandir sus instalaciones, si no también establecer un modelo de negocio sostenible y rentable que se alinee con las tendencias actuales de mercado turístico.

ABSTRACT

The proposal presented in this project called Diamond Beach, is the remodeling and extension of the exclusive vacation apartments, which are located in a strip most visited by tourists on the Ecuadorian coast. Focusing on the objective of distinguishing itself among the competition with an innovative and sustainable design concept, focusing on exceeding customer expectations and improving visitor experiences. This project will include the intervention of teams of designers and trend studies, lasting two weeks for the creation, assessment and evaluation of the design. Sustainable growth is expected for tourism in the region, projecting an increase of at least 6% annually in demand for visits and accommodation in the place. Accommodation rates are estimated to increase by 25% in the first year after the remodel, with an additional increase of 5% annually. To carry out this project, financial modeling tools were used to make accurate projections that include the adoption of sustainable technologies considering key aspects. The implementation of these technologies is scheduled for the dates September 4 to 25. Strategies will be developed to maximize occupancy throughout the year of project development, through attractive tourist packages, enriching recreational activities and an effective loyalty program. It has the potential to not only increase annual income by 20% but also improve customer satisfaction and thus position Diamond Beach as the best competitive company in the sector. A comprehensive analysis will be carried out to identify potential risks, such as cost overruns and economic fluctuations, and strategies will be developed to mitigate these risks, ensuring the financial viability of the project. Therefore, the Diamond Beach project aims not only to modernize and expand its facilities, but also to establish a sustainable and profitable business model that aligns with current tourism market trends.

INTRODUCCION

El turismo es un sector de constante evolución, los consumidores buscan experiencias únicas, personalizadas y sostenibles que lleven a la satisfacción de sus necesidades. (Barten, 2024) Dentro de este contexto, los departamentos vacacionales enfrentan retos significativos como la baja ocupación en instalaciones que no han sido sometidos a un cambio o modernización, y la creciente búsqueda de prácticas sostenibles, por ello son algunos de los retos que aumentan la competencia en el mercado en un sitio determinado y que deben ser modificados para poder cumplir las expectativas del consumidor. (ONU turismo, 2024)

Este proyecto establece una propuesta moderna de remodelación y ampliación, cuyo propósito es dejar en alto el nombre de Diamond Beach buscando ajustar sus instalaciones y adoptar metodologías sostenibles que garanticen la satisfacción de los clientes y el retorno de inversión que permita a los accionistas tomarlo como un proyecto rentable. El enfoque en estrategias competitivas y análisis de costos busca posicionar a Diamond Beach como un destino turístico líder del País. (Labourdette, 2024)

La investigación se centra en la evaluación de factibilidad y viabilidad del proyecto enfocado en un aspecto financiero y estratégico para ser viable en la parte económica como ambiental, así asegurar que cada aspecto contribuya en el fortalecimiento de sostenibilidad y competitividad a largo plazo. (Climatetrade, 2023)

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector turístico ecuatoriano ha tenido un crecimiento notable en los últimos años, destacando el segmento de exclusividad y elegancia, donde los viajeros buscan vivir experiencias nunca antes vividas (Rios, 2024). Sin embargo, a pesar del crecimiento positivo los departamentos vacacionales Diamond Beach se enfrentan a una baja ocupación y crecimiento en el mercado. Esta situación se a agravado por el deterioro y la falta de

modernización de las instalaciones y la poca capacidad de adaptación a las expectativas de los consumidores

En la actualidad, la ocupación se a disminuido en un 20% de los departamentos vacacionales con respecto al año anterior. Este descenso afecta directamente a los ingresos de la empresa, sino también pone en riesgo la continuidad del negoción. Los turistas con un poder adquisitivo alto, los cuales son el principal nicho de mercado de Diamond Beach, buscan alojamientos que ofrezcan confort, pero también buscan experiencias memorables. La competencia ofrece paquetes turísticos amigables, confortables y superan las expectativas de los visitantes.

Además, al realizar un seguimiento de la satisfacción del cliente se constato que muchos huéspedes consideran las instalaciones de Diamond Beach esta desactualizadas y no llegan a cubrir los estándares de lujo esperados. La falta de tecnología dentro de las instalación sumado a la falta de un sistema de generación de energía ha llevado a que los visitantes tengan una percepción negativa. En consecuencia, esto se traduce en una disminución de la tasa retorno de un visitante, lo que afecta directamente en la rentabilidad de la empresa.

Los viajeros esta cada vez mas concientizados del impacto en el ambiente que producen sus decisiones de viaje por lo que buscan destinos que tengan prácticas de sostenibilidad. Diamond Beach aunque ha mantenido el enfoque en sostenibilidad, las inversiones no han sido las adecuadas para modernizar sus instalaciones e implementar tecnologías que reducan el impacto ecológico. Esto ha afectado la percepción de la marca Diamond Beach y también se ve limitado en la capacidad para atraer a visitantes que tienen un enfoque de sostenibilidad.

La falta de una visión y un plan estratégico bien definido para poder abordar estos problemas a llevado a una encrucijada a los departamentos vacacionales Diamond Beach. Sin

una acción inmediata, la empresa corre el riesgo que dar relegada ante un mercado competitivo y, potencialmente, enfrentar una insolvencia. La necesidad de un proyecto que impulse la remodelación y se vuelve imperativa para refrescar la marca, mejorar la experiencia y aumentar sus reservas.

JUSTIFICACION

El proyecto "Estudio de factibilidad para la remodelación y ampliación de departamentos Vacacionales Diamond Beach" es importante por varios factores que son claves. En primer lugar, La región costanera ecuatoriana ha experimentado un crecimiento constate de un 20% de visitantes en los últimos tres años (Ministerio de Turismo, 2024). El incremento requiere una que las ofertas de alojamiento satisfagan las altas expectativas de los turistas modernos. Además, La competencia en el sector de alojamientos es intensa, y los turistas están en búsqueda de instalaciones modernas y con servicios de calidad. La remodelación y ampliación de los departamentos vacacionales Diamond Beach es crucial para mantener un nivel competitivo en el mercado y atraer una mayor cantidad de visitantes (Gómez & Pérez, 2023).

Por otro lado, las instalaciones actuales de los departamentos vacacionales Diamond Beach están desactualizadas y necesitan ser mejoradas de forma significativa para alcanzar estándares actuales de diseño, confort y seguridad. La remodelación es necesaria para mantener los clientes y ser competitivos con mejores instalaciones (López, 2022). Finalmente, la inversión para la ampliación y remodelación de los departamentos se traducirá en crecimiento de tarifa y departamentos ocupados. Mejorando los ingresos y la rentabilidad del negocio. Además, la implementación de tecnología a largo plazo reducirá los costos operativos (Martínez, 2021)

El plan estratégico consiste en incluir un análisis exhaustivo del nicho de mercado, la implementación de tecnologías sostenibles, la modernización y ampliación de instalaciones, así como la creación de alianzas estratégicas. A través de estas acciones Diamond Beach transformara su situación actual (A) de baja ocupación y rentabilidad a (B) de liderazgo en el mercado turístico de lujo, caracterizo por una alta satisfacción del cliente y un retorno de inversión.

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad técnica, económica y estratégica del proyecto de ampliación y remodelación de los departamentos vacacionales Diamond Beach, mediante un análisis de costos exhaustivo, aplicando estrategias competitivas con el fin de optimizar las ofertas de alojamiento, mejorar la propuesta competitiva en el mercado turístico y mejorar la rentabilidad.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Desarrollar un modelo financiero a largo plazo que simule diferentes estrategias de precios y niveles de ocupación, permitiendo evaluar la rentabilidad y factibilidad del proyecto de remodelación y expansión de los departamentos vacacionales.

Implementar tecnologías sostenibles en las instalaciones, con el objetivo de reducir los costos operativos a largo plazo, mejorar la eficiencia energética y minimizar el impacto ambiental, contribuyendo así a la sostenibilidad del proyecto.

Mejorar la experiencia del cliente mediante la modernización de las habitaciones, aumento de su capacidad operativa y la incorporación de servicios personalizados para aumentar la satisfacción del huésped y fomentar la lealtad a través de programas de fidelización.

Establecer alianzas estratégicas con proveedores de servicios exclusivos, que enriquezcan la oferta de Diamond Beach aumentando así el atractivo del destino y la competitividad en el mercado.

ANTECEDENTES

Diamond Beach es una empresa especializada en el sector turístico, operando departamentos vacacionales de lujo. Con más de una década de experiencia, la empresa ha ido crecido para satisfacer la demanda de turismo de lujo en la región, brindando a sus huéspedes una experiencia única que combina comodidad, exclusividad y un entorno natural excepcional. (Ministerio de Turismo, 2024).

HISTORIA

Diamond Beach, se encuentra ubicado en la provincia de Manabí - Ecuador, es un conjunto de departamentos vacacionales que se han destacado por su diseño arquitectónico moderno para su época y sus amplias instalaciones recreativas. El proyecto, fue desarrollado por VIP Constructora, Los departamentos Diamond Beach consta de cuatro torres de 17 pisos cada una, las torres se encuentran ubicas en un sitio privilegiado que ofrece vistas panorámicas al mar. Las torres tienen departamentos de dos y tres dormitorios, así como pent-huses con terrazas exclusivas. Además, el complejo tiene numerosas alternativas recreativas entre las que destacan piscinas, hidromasajes, gimnasio, spa, canchas deportivas y áreas verdes, diseñadas para brindar una experiencia inolvidable a sus huéspedes y ser un destino atractivo para turistas nacionales y extranjeros. (Ministerio de Turismo, 2024)

GIRO DE NEGOCIO

Diamond Beach se ha convertido en un referente en el sector del turismo de lujo, sus departamentos vacacionales ofrecen además de confort una experiencia al cliente a través de sus servicios de alta calidad.

La estrategia de negocio de Diamond Beach está centrada en ofrecer alojamientos exclusivos que permitan percibir el entorno natural en el que se encuentran, de esta manera han atraído a turistas nacionales y extranjeros. Este enfoque mantiene una alta tasa de ocupación y satisfacción del cliente, posicionando a Diamond Beach como uno de los destinos vacacionales favoritos en Ecuador. (Ministerio de Turismo, 2024).

METODOLOGÍA

Para llevar a cabo el "Estudio de Factibilidad para la Remodelación y Ampliación de Departamentos Vacacionales Diamond Beach", se mantuvo una metodología estructurada que permita abordad los aspectos técnicos, operativos y económicos del proyecto.

En primer lugar, la definición del alcance del proyecto, estableciendo claramente los objetivos y los componentes que se analizarán, como los costos, las estrategias competitivas y la temporalidad, de manera que los involucrados tengan una compresión precisa y una expectativa real del estudio. (Gómez & Pérez, 2023).

La siguiente fase consta de la recolección de datos, misma que incluye un análisis de mercado que evaluará la demanda turística y las tendencias en el sector, así como una evaluación detallada de las condiciones actuales de los departamentos vacacionales. (Ministerio de Turismo, 2024).

Para el desarrollo del análisis financiero que permita evaluar la viabilidad económica del proyecto, se ha obtenido estimaciones de los costos asociados al proceso de remodelación y ampliación, considerando los costos tanto directos como indirectos. (López, 2022).

Una vez finalizada la etapa de recolección de datos, se evalúa el desarrollo de estrategias competitivas mediante un benchmarking para comparar las instalaciones y servicios de Diamond Beach con los de competidores directos e indirectos, y definir una propuesta de valor que destaque las mejoras y servicios adicionales que se ofrecerán (Gómez & Pérez, 2023).

Cabe recalcar que se debe considerar también un plan de marketing ligado a los resultados de los estudios que incluyan estrategias para la atracción y retención de clientes asegurando una ocupación constante y rentable.

Finalmente es importante el análisis de la temporalidad del proyecto, identificando los períodos de alta y baja demanda turística permitiendo planificar las fases de remodelación y ampliación de manera que se pueda mitigar el impacto en la ocupación (Martínez, 2021).

Es esencial evaluar el impacto económico y social del proyecto en la comunidad local, considerando la creación de nuevas plazas de empleo y beneficios económicos asociados al aumento del turismo en la región. La implementación de prácticas sostenibles también debe ser considerado y priorizado para reducir el impacto ambiental y garantizar la viabilidad a largo plazo.

ANÁLISIS SITUACIONAL

Situación Actual de la Empresa

Diamond Beach se encuentra en un punto crítico en su trayectoria como destino de lujo, ya que, a pesar de ser un destino popular, la empresa ha experimentado una disminución en la tasa de ocupación en los últimos años, la cual se debe a varios de los siguientes factores:

Aumento de la Competencia: La aparición de nuevos competidores en el mercado turístico ofreciendo alternativas similares ha intensificado la competencia, ya que han captado la atención de los turistas.

Deterioro de la infraestructura: Las instalaciones de Diamond Beach en su estado actual han sufrido el paso del tiempo tanto a nivel estético como a nivel tecnológico haciendo la experiencia del cliente menos satisfactoria.

Sostenibilidad: Cierto segmento de turistas ha preferido destinos turísticos que apliquen medidas amigables con el medio ambiente, en este sentido Diamond Bech no ha logrado adaptarse completamente a las expectativas del mercado.

Preferencias del Consumidor: Se ha identificado que los turistas en la actualidad valoran la experiencia, exclusividad y la personalización dentro del hospedaje lo que hace necesario que Diamond Bech ajuste su oferta para satisfacer la demanda.

DESARROLLO

El análisis y estudio de la viabilidad del proyecto está a cargo de un equipo profesional multidisciplinario con expertiz en diversas áreas de conocimiento, la aportación inicial será asumida por el equipo utilizando recursos propios tanto capital económico como recursos en esenciales para el inicio de las actividades del proyecto.

La estructura de financiamiento inicial incluye tanto aportaciones de capital como bienes materiales. La distribución de las acciones se realiza de manera equitativa entre los socios en tomando en cuenta sus aportaciones. El inicio del proyecto contará con un aporte de $2000. Esto incluirá una oficina y laptops con software con licencia, esenciales para la gestión y desarrollo del proyecto.

Socios	Número de acciones	Numeración de las acciones	Valor nominal de cada acción ($)	Capital suscrito ($)	Capital desembolsado ($)	Porcentaje del Capital Social	Aportación en Especie	Criterio de Valoración
Ing. Jonny Llumigusin	250	1-250	30	7,500	7,500	19.35%	Laptop	Valor de mercado ($500)
Ing. Rita Chalco	250	251-500	30	7,500	7,500	19.35%	Laptop	Valor de mercado ($500)
Ing. Karen Holguín	260	501-760	30	7,800	7,800	21.41%	Laptop, oficina	Valor de mercado, peritación ($1,300)
Ing. Pamela Calderón	250	761-1010	30	7,500	7,500	19.35%	Laptop	Valor de mercado ($500)
Econ. Fernando Arévalo	250	1011-1260	30	7,500	7,500	19.35%	Laptop	Valor de mercado ($500)

Tabla 1. Esquema financiero inicial

Detalles de la estructura:

Cada socio aporta $7,000 en efectivo y $500 en especie (laptop).

Karen aporta $7,000 en efectivo, $500 en especie (laptop) y $800 adicionales por la oficina.

El capital suscrito y desembolsado es del 100% para garantizar que haya suficiente liquidez para el inicio del proyecto.

El valor nominal de cada acción es de $30, reflejando las nuevas aportaciones y la estructura ajustada.

En el aspecto legal del proyecto, se requiere una investigación en torno a las leyes del país. Los reglamentos y disposiciones emitidas por las autoridades deben estar direccionadas con la ejecución de la empresa. Según Ocampo (2003), el entorno legal se refiere a las leyes, reglamento y normativas de operación de una empresa, así también el estudio de mercado tanto

técnico como financiero para determinar la inversión inicial de capital y el flujo posterior de las actividades.

La Ley Orgánica para el Fortalecimiento de las Actividades Turísticas y Fomento del Empleo, vigente desde el 25 de marzo d 2024, establece una serie de actividades turísticas remuneradas que ejerzan personas naturales o jurídicas y están obligadas a obtener el debido Registro de Turismo y Licencia Única Anual de Funcionamiento para cada una de las actividades turísticas que realicen. Además, el Ministerio de Turismo coordinará con el Sistema Financiero Nacional el otorgamiento de créditos preferenciales para el sector turístico. La creación del Fondo de Desarrollo Turístico del Ecuador para promover actividades y proyectos turísticos en modalidades como: Ecoturismo, Turismo Rural, de Aventura, Avistamiento de fauna marina, entre otros.

Reservas Legales

En Ecuador, la Ley de Compañías establece la obligación de crear fondos de reserva para asegurar la estabilidad financiera y respaldo en momentos de crisis. Existe principalmente dos tipos de empresas: las compañías de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas.

Según el Artículo 109, las compañías de Responsabilidad Limitada deben acumular un fondo de reserva que alcance al menos el 20% del capital social, además de destinar anualmente el 5% de las utilidades líquidas a este fondo.

Para las Sociedades Anónimas, el Artículo 297 establece que estas compañías deben asignar el 10% de las utilidades líquidas anuales al fondo de reserva legal, hasta que este alcance el 50% del capital social. (Ecuador, s.f.)

Estos requerimientos cumplen con la responsabilidad financiera y estrategias de gestión que garanticen la estabilidad de operaciones y la reinversión de este capital para el crecimiento y desarrollo empresarial. (Ecuador, s.f.)

La Ley de Compañías del Ecuador contempla diferentes tipos de sociedades, cada una adaptada a las necesidades y estructuras del emprendedor. Sin embargo, las formas más comunes para establecer una empresa en el país son la sociedad anónima (S.A.), la compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.), y la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS). (compañías, s.f.)

Tipos de empresas aceptadas por el Estado ecuatoriano:

Sociedad Anónima S.A.- Se requieren al menos dos socios, sin un límite máximo. El capital mínimo es de USD $800, dividido en acciones, y el porcentaje mínimo de capital pagado lo define la Superintendencia de Compañías. El capital está dividido en acciones negociables, y los accionistas responden solo por el monto de sus acciones. (compañías, s.f.)

Compañía de Responsabilidad Limitada Cía. Ltda.- Pueden realizar cualquier tipo de actividad civil o comercial, excepto operaciones bancarias, de seguros, capitalización y ahorro. Deben tener entre dos y quince socios, y un capital mínimo de USD $400, del cual al menos el 50% debe pagarse al constituirse, y el resto en los siguientes 12 meses. Las participaciones son iguales, acumulativas e indivisibles, y su transferencia requiere la aceptación unánime de los socios. (compañías, s.f.)

Sociedad de Acciones Simplificadas S.A.S.- Compañía de capital que permite su constitución con uno o más accionistas de manera relativamente sencilla, ya que no demanda la elaboración de una escritura pública ni la exigencia de un capital inicial mínimo. Además, las acciones en una SAS son de libre negociación, lo que agrega flexibilidad a su estructura. (compañías, s.f.)

Compañías de Economía Mixta. - Se conforma mediante la participación del sector privado y el sector público. Obedece mayormente a las disposiciones aplicadas a la sociedad anónima. El capital es dividido en acciones. Si el sector público tiene más del 50% de las acciones uno de los directores del sector público deberá ser el presidente del directorio. (compañías, s.f.)

Reparto de Dividendos:

Política de Dividendos: Una vez constituido el fondo de reserva legal según lo estipulado, las utilidades restantes serán distribuidas entre los socios en proporción a su participación en el capital social, es decir, cada socio recibirá el **20%** de los dividendos. (Superintendencia de Compañias, s.f.)

Frecuencia de Distribución: Los dividendos se repartirán de forma anual, posterior al cierre fiscal y aprobación de estados financieros por parte de la asamblea de accionistas. (Superintendencia de Compañias, s.f.)

Retención para Reinversión: Se evaluará anualmente la posibilidad de retener un porcentaje adicional de las utilidades para proyectos de expansión o mejoras, fortaleciendo así el crecimiento sostenible de la empresa. (Superintendencia de Compañias, s.f.)

Requisitos para constituir una empresa

Constitución de compañías

Para el proyecto se establece conformar la Sociedad por Acciones Simplificadas como un entorno de negocio favorable para la inversión de capital inicial de los miembros. (Ecuador, s.f.)

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), el proceso inicia con el llenado de formulario y solicitud de constitución de compañías y finaliza con el registro de la información y documentación en la base de datos. Debe incluir documentos legales y notariales junto con la inscripción de la constitución en Registro Mercantil y la generación del Registro Único del contribuyente (RUC) por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI). (Ecuador, s.f.)

Reserva del Nombre Comercial

Documento emitido por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) que certifica que el nombre propuesto para una nueva empresa no está siendo utilizado por ninguna otra compañía ya registrada en el país. (Ecuador, s.f.)

Estatutos y Documentación

La elaboración de documentos legales, como los estatutos de la empresa y los poderes notariales, es fundamental para garantizar el buen funcionamiento y la legitimidad de una empresa. Dentro de estos documentos se define aspectos como:

Denominación social

Objeto social

Duración

Capital social

Administración

Derechos y obligaciones de los socios

Asambleas y juntas

Inscripción en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS):

La Superintendencia de Compañías es la entidad oficial encargada de formalizar el registro de las empresas en el país. Es importante obtener la personalidad jurídica a través de

este organismo para operar legalmente y establecer la empresa en el marco de la normativa vigente. Esta formalización no solo permite a la empresa participar activamente en la economía, sino que también le otorga la capacidad de celebrar contratos, abrir cuentas bancarias y cumplir con sus obligaciones fiscales y laborales.

Pago de impuestos relacionados con la constitución

Se refiere a las obligaciones fiscales que debe cumplirse durante la constitución de la nueva empresa. La empresa como persona jurídica adquiere un Registro Único de Contribuyentes (RUC) que permite a la empresa cumplir con sus obligaciones tributarias y operar de manera legal. Estos pagos de impuesto son parte de los trámites necesarios para formalizar legalmente la empresa.

Registro de Empleados

Es importante realizar registros necesarios en el Ministerio de Trabajo si se planea contratar personal. Este proceso asegura que la empresa cumpla con las normativas laborales establecidas, garantizando el cumplimiento de derechos laborales y beneficios sociales.

Cumplimiento de obligaciones y Registro mercantil.

Una vez establecida la empresa, es esencial cumplir con las obligaciones contables y tributarias. Además, se debe reflejar las actividades de la empresa acorde a lo presentado en el Registro Mercantil, lo que facilita la operación transparente de la empresa evitando sanciones y problemas legales. (Ecuador, s.f.)

FINACIACIÓN DEL PROYECTO

FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO

El proyecto requiere un esquema de financiación que no solo cubra las necesidades de liquidez, sino que además sea flexible y rentable, brindando seguridad financiera debido al tipo de proyecto.

Póliza de Crédito (45%): financiación que cubrirá aquellos desfases en tesorería y gastos imprevistos que se puedan producir durante el proceso de remodelación, permitiendo disponer de capital en cualquier momento. (J., 2003)

Línea de Descuento (25%): Permitirá tener un rápido acceso a fondos sin esperar el vencimiento de los pagos de clientes. Se considerará con clientes que paguen a plazos. (J., 2003)

Factoring (15%): En el caso de clientes con pagos diferidos, de manera que se puedan vender las cuentas por cobrar a una entidad financiera, sin recurso. (J., 2003)

Forfaiting (15%): Para los ingresos internacionales o ventas a clientes extranjeros, de manera que se puedan financiar las operaciones sin incurrir en riesgos de tipo de cambio ni comerciales. (J., 2003)

Financiación	**Destino de Fondos (activos a financiar)**	**Explicación**	**Importe**	**Liquidaciones periódicas**	**Vencimiento**	**Tipo de interés**	**Comisiones**	**Aplicación**
Póliza de Crédito	Capital de trabajo (Gastos operativos, materiales de construcción, salarios, pagos a proveedores)	Financiación que cubrirá aquellos desfases en tesorería y gastos imprevistos que se puedan producir durante el proceso de remodelación, permitiendo disponer de capital	Ajustable según las necesidades del negocio.	Revisión mensual del saldo utilizado. Cálculo de intereses sobre el saldo utilizado. Pagos mensuales o trimestrales.	Mensual, Trimestral	Tasa variable o fija	1) Comisión de apertura: Se considera al inicio del contrato. Es un porcentaje del límite de crédito aprobado 2) Comisión de Disponibilidad: Sobre el límite de crédito no usado. Generalmente es una	Durante el proceso de remodelación Diamond Beach necesita cubrir costos imprevistos o fluctuaciones en el flujo de caja como pagos a proveedores, salarios de mano de obra o materiales de construcción requeridos. Por lo que

		en cualquier momento.					cantidad anual. 3) Comisión por utilización: de acuerdo al uso del crédito	se retira fondos según sea necesario pagando el interés solo sobre el importe utilizado.
Línea de Descuento	Cuentas por cobrar (Facturas emitidas a clientes que aún no han sido pagadas)	Permitirá tener un rápido acceso a fondos sin esperar el vencimiento de los pagos de clientes. Se considerará con clientes que paguen a plazos.	El importe que se financia es el valor total de facturas emitidas y descontadas	Revisión semanal de facturas con descuento pendientes. Registrar el importe descontado de facturas y los costos asociados.	Depende del vencimiento de la factura	Descuento comercial depende de la tasa acordada con la entidad financiera	1) Comisión de Descuento: % sobre el importe de la factura descontada. 2) Comisión de Gestión: Tarifa adicional por la gestión administrativa de las facturas.	Diamond Beach emite facturas a clientes por reservas anticipadas o servicios preventa, y en lugar de esperar el vencimiento de pago se realiza el descuento. El proveedor de descuento cobra al cliente cuando la factura vence.

				Informe de liquidez				
Factoring	Facturas de clientes (activo financiero)	En el caso de clientes con pagos diferidos, de manera que se puedan vender las cuentas por cobrar a una entidad financiera.	El importe correspond e al valor de las cuentas por cobrar vendidas	Revisión de cuentas por cobrar vendidas. Calcular las comisiones del factoring según el porcentaje acordado Informe de cobros	Depende del vencimient o de la factura	% del valor nominal de las cuentas por cobrar	1) Comisión de factoring: % sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar venidas. Incluye una prima por riesgo de crédito 2) Comisión de Administración: Tarifa adicional por la gestión	Diamond Beach vende cuentas por cobrar (facturas) a una empresa de factoring y recibe un anticipo sobre el valor de estas cuentas por cobrar, y el factoring se encarga de la gestión y cobro de las facturas. Una vez recibido el pago se envía el saldo menos la

							administrativa de las cuentas por cobrar.	comisión. De esta manera se disminuye la carga operativa
Forfaiting	Ventas internacionales (activo financiero)	Para los ingresos internacionales o ventas a clientes extranjeros, de manera que se puedan financiar las operaciones sin incurrir en riesgos de tipo de cambio ni comerciales.	El importe financiado se basa en el valor nominal de los documentos comerciales.	Revisión de documentos comerciales financiados Calcular comisiones asociadas al forfaiting. Informe de financiación	Depende del vencimiento de los documentos comerciales.	% del valor nominal de los documentos comerciales	1) Comisión de Forfaiting: % sobre el valor nominal de los documentos comerciales. 2) Comisión de Administración: Tarifa adicional por la gestión administrativa de los documentos.	Diamond Beach realiza reservas a clientes internacionales y utiliza forfaiting para obtener fondos de inmediato y cubrir el riesgo de crédito. Posteriormente reciben el importe descontado menos la comisión.

FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO

La financiación a largo plazo se realizará mediante un préstamo destinado **a las obras de remodelación y ampliación de los departamentos**, utilizando el método francés de amortización.

El método francés trabaja con cuotas constantes cada cierto periodo. Esta cuota tiene una parte de intereses y una parte de amortización del capital. Al inicio del préstamo, la mayor parte de la cuota está destinada al pago de intereses, y la parte restante a la amortización del capital. (J., 2003)

La fórmula para el cálculo de la cuota periódica es:

$$C = \frac{P \cdot i}{1-(1+i)^{-n}}$$

Donde:

P: Importe del préstamo

i: Tasa de interés por periodo

n: Número total de periodos

Importe del préstamo (P): $100.00,00

Tasa de interés anual: 6% (0,06)

Plazo del préstamo: 5 años (60 meses)

Pagos: Mensuales

Plazo	Cuota ($)	Capital ($)	Interes ($)	Capital Amortizado ($)	Capital Pendiente ($)
1	$ 1.928,87	$100.000,00	$ 50.000,00	$ 1.428,87	$ 98,571,13
2	$ 1.928,87	$ 98.571,13	$ 492,86	$ 1.436,01	$ 97.135,12
3	$ 1.928,87	$ 97.135,12	$ 485,68	$ 1.443,19	$ 95.691,93
…	…	…	…	…	…
59	$ 1.928,87	$ 2.619,16	$ 12,97	$ 1.915,90	$ 703,26
60	$ 1.928,87	$ 703,26	$ 3,52	$ 1.925,35	$ -

Tabla 2. Tabla de amortización

PLAN DE INVERSIONES

El proyecto tiene como objetivo principal la remodelación y ampliación de los departamentos vacacionales de Diamond Beach para atender la demanda del sector turístico. Ubicado estratégicamente en la ciudad de Atacames, zona de alta afluencia turística, este proyecto se presenta como una inversión clave para captar nuevos clientes y mejorar la infraestructura actual de alojamiento.

La demanda por alojamiento muestra una tendencia creciente del turismo, donde los clientes buscan experiencias completas y personalizadas. La importancia de invertir en la mejora de infraestructura es brindar servicio de calidad. La remodelación propuesta permitirá a Diamond Beach competir eficazmente en el sector turístico al modernizar sus instalaciones. Esta inversión estratégica tendrá un impacto directo en la calidad del servicio, lo que, a largo plazo, se traducirá en un mayor volumen de reservas de los clientes.

Solicitamos Financiación para:

Remodelación y ampliación de las instalaciones.

Adquisición de activos productivos (mobiliario, maquinaria, sistemas informáticos, etc.).

Cubrir el circulante necesario para mantener las operaciones hasta que se generen ingresos.

Partida	Descripción	Precio Total	Características Técnicas	Capacidad Productiva
Estudios y planificación	Elaboración de planos, estudio y peritaje	$10,000	Factibilidad del proyecto	Ampliar la infraestructura turística
Obras de Remodelación	Renovación y ampliación de los departamentos (estructurales, acabados, etc.)	$60,000	Mejoras estructurales y decorativas	Ampliar capacidad de departamentos
Mobiliario	Mobiliario para los departamentos (Mesas, camas, sillas, decoración)	$15,000	Mobiliario de alta gama para hotelería	Aumentar calidad de alojamiento
Equipamiento Tecnológico	Sistema de reservas y gestión	$15,000	Software de gestión hotelera avanzado	Optimización de reservas y facturación
Instalaciones Eléctricas	Modernización de instalaciones eléctricas	$20,000	Sistema de climatización y energía eficiente	Mejora en la eficiencia energética

Tabla 3. Plan de inversión

Total, Inversiones: $120,000

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN

Estudio y Planificación:

Descripción: Generación de planos, estudio preliminares y levantamiento de información.

Precio Total una vez Instalado: $10,000

Características Técnicas: Términos de referencia, es decir, análisis o estudios previos para la factibilidad de la remodelación y ampliación del proyecto.

Capacidad Productiva: Incrementar la capacidad de uso de espacios de recreación, adecuar la distribución de ambientes para comodidad del usuario**.**

Obras asociadas de Remodelación:

Descripción: Actividades asociadas a rediseño de distribución de ambientes**.**

Precio Total una vez Instalado: $60,000

Características Técnicas: Se debe considerar tanto, la remodelación de los elementos estructurales principales que deben asegurar el cumplimiento de los principios básicos de toda edificación de uso social, es decir: seguridad y durabilidad, como el acabado en interiores y exteriores de los departamentos vacacionales en Diamond Beach, debe considerar un tiempo de ejecución para obtener buenos resultados.

Capacidad Productiva: Incremento de oferta de alojamiento y brindar mejores servicios.

Mobiliario

Descripción: Reemplazo de mobiliario moderno para mejorar la experiencia y cumplir con expectativas de comodidad del usuario.

Precio Total una vez Instalado: $15,000

Características Técnicas: la selección de los mobiliarios se hará en base a referenciales que cumplan con expectativas de comodidad, practicidad y confort de usuarios de elite de DIAMOND BEACH.

Capacidad Productiva: esto promoverá el interés de los usuarios ya que mejorará la experiencia de uso y funcionalidad.

Equipo Tecnológico

Descripción: Implementación de equipos automatizados informáticos y electrónicos para cubrir necesidades esenciales del proyecto**.**

Precio Total una vez Instalado: $15,000

Características Técnicas: Optimizar tiempos y mejorar áreas clave de ejecución del proyecto, se realizará con el uso de computadoras modernas, impresoras eficientes y sistemas integrados de gestión.

Capacidad Productiva: Disminuir tiempo muertos en procesos administrativos y operativos, contribuyendo a una mejor gestión planificada y más organizada.

Instalaciones Eléctricas

Descripción: Redistribución de cableado, optimizando espacios**.**

Precio Total una vez Instalado: $20,000

Características técnicas: Emplear nuevas tecnologías de accesorio inalámbricos o recargables que minimicen el uso de cables.

Capacidad Productiva: Minimizar el uso de energía eléctrica, implementar el uso de energía renovable.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Presupuesto Total

Total, de Inversiones Necesarias: $120,000

Fondos Disponibles: $40,000 (aportación inicial)

Fondos Requeridos: $80,000

Financiación Solicitada: Se solicita financiación para cubrir la diferencia de $80,000, la cual se utilizará para completar todas las partidas necesarias para llevar a cabo el proyecto con éxito.

Datos financieros para el proyecto:

Capital propio (E): $70,000

Deuda (D): $50,000

Costo del capital propio (Re): 12%

Costo de la deuda (Rd): 8%

Tasa impositiva (Tc): 25%

Calcular el WACC utilizando la fórmula:

$$WACC = \left(\frac{E}{V} \times Re\right) + \left(\frac{D}{V} \times Rd \times (1 - Tc)\right)$$

Donde:

V =E + D es el valor total del financiamiento.

El WACC calculado utilizando es de **9.5%**.

Inversión:	120000					
tasa de descuento	9,50%					
Interés	8%					
Proyecto	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Diamond Beach	-120000	15000	20000	25000	30000	30000
Payback	-120000	-65000	-45000	-20000	10000	40000
			VAN	13349.86		
			TIR	13%		

Tabla 4. Evaluación financiera

El estudio financiero del proyecto, basado en los flujos de caja proyectados y aplicando una tasa de descuento del 9,5%, muestra los siguientes resultados clave:

Valor actual neto

El VAN del proyecto es de **$13,349.86**, lo que indica que el proyecto no solo cubre el coste de capital, sino que también genera un valor adicional que supera las expectativas mínimas de rentabilidad. Según Gitman y Zutter (2012), un VAN positivo refleja que los flujos de efectivo descontados exceden la inversión inicial, confirmando que el proyecto es rentable.

Explicación de las entradas del proyecto:

Las entradas de efectivo del proyecto se calcularon considerando el incremento proyectado en ingresos por ocupación adicional y tarifas más altas tras la remodelación. Esto incluye un incremento estimado del 25% en tarifas el primer año, un aumento del 6% anual en la demanda, y un incremento en ocupación del 65% al 80% en los primeros tres años. De acuerdo con Ross, Westerfield y Jaffe (2010), la proyección de flujos de caja y su descuento a valor presente utilizando una tasa de descuento es esencial para evaluar la viabilidad de un proyecto. Para el presente trabajo se utilizó la proyección de flujos de caja operativos para cada año y se descontaron al presente valor utilizando una tasa de descuento del 9,5%. Los flujos de caja incluyen también reducciones en costos operativos por la implementación de tecnologías sostenibles, alineándose así a las tendencias actuales en proyectos de inversión sostenible (Méndez & Méndez , 2016).

Tasa interna de rentabilidad (TIR)

Con una TIR del **13%**, el proyecto se considera rentable, ya que esta tasa excede la tasa de descuento del 9,5%. Según Brealey, Myers y Marcus (2015), la TIR mide la rentabilidad esperada que el proyecto promete generar. Su capacidad para exceder el costo de capital respalda su atractivo económico, lo que sugiere que el proyecto es financieramente viable y beneficioso.

Plazo de recuperación (PayBack)

El periodo de recuperación de la inversión es de 3 años y 6 meses. Esto indica que se necesitarán 3 años y medio para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de caja generados por el proyecto. Como explica Zamorano (2013), un periodo corto de recuperación mejora la percepción de seguridad financiera del proyecto y permite a los inversionistas minimizar los riegos en el corto plazo. Este tiempo relativamente corto sugiere que el proyecto tiene un buen potencial para recuperar la inversión en un plazo razonable y generar liquidez.

Los resultados demuestran que el proyecto es tanto viable como rentable. El VAN positivo indica un rendimiento superior a las expectativas mínimas, la TIR por encima de la tasa de descuento confirma su atractivo económico, y el periodo de recuperación relativamente breve sugiere una rápida recuperación de la inversión inicial.

ASPECTOS CLAVE DEL PROYECTO

Análisis de Mercado: El turismo de lujo está creciendo debido al interés y la búsqueda de destinos de exclusividad y confort. Según Aury (2017), la demanda de turismo de lujo ha aumentado significativamente debido a la tendencia de los consumidores hacia experiencias personalizadas y respetuosas con el medio ambiente, lo que hace que Diamond Beach sea una opción atractiva de turismo. Este proyecto busca posicionar a Diamond Beach como un destino que ofrece un servicio de calidad en un entorno natural privilegiado.

Estrategia de implementación: El proyecto se dividirá en 3 fases esenciales: planificación, diseño y ejecución del proyecto, mismas que deben cumplir con sus lineamientos tanto en presupuesto, calidad como en tiempos.

El éxito del proyecto se determinará al cumplir con el alcance, en tiempo establecido y que se encuentre dentro del presupuesto asignado para la ejecución del mismo, todos deben cumplir parámetros de calidad y evitar riesgos.

Sostenibilidad: Tanto el uso de energía limpia y renovable como el uso de materiales ecológicos, proporcionan una percepción de responsabilidad ambiental dentro de la construcción. Martínez y Herrera (2016)

Gestión de Riesgos: Asignación de presupuesto destinado estrictamente para solventar inconvenientes no considerados dentro de la planificación, se incorporará estrategias que minimicen posibles inconvenientes inherentes al sector turísticos que afecten a las actividades de la ejecución del proyecto.

Retorno de Inversión: La rentabilidad y la satisfacción del cliente son indicadores que atribuyen la vialidad del proyecto, tales resultados se basan en el análisis de los estados financiero con un flujo de caja positivo. Zamorano (2013) En el proyecto de análisis de viabilidad de remodelación y ampliación de los departamentos vacacionales de Diamond Beach se utilizará como indicadores de rentabilidad para asegurar un flujo de caja positivo y sostenible a lo largo del tiempo la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN).

CONCLUSIONES

En base al estudio de factibilidad para la remodelación y ampliación de los departamentos vacacionales de Diamond Beach se determinó que se cuenta con gran oportunidad de éxito en la ejecución del proyecto, tanto en lo financiero como en la experiencia que ofrecerá a los usuarios. Los resultados obtenidos en el análisis financiero, reflejados en un VAN positivo y una TIR alentadora, muestran que la inversión inicial no solo será recuperada, sino que también se logrará una rentabilidad sostenible a largo plazo. Estos indicadores financieros confirman que los cambios planteados para la mejora de los departamentos de lujo fortalecerán y posicionarán a Diamond Beach en el mercado.

La implementación de tecnologías sostenibles como sistemas de energía solar y climatización inteligente permitirá una reducción anual del 15% en los costos operativos además de alinearse con las tendencias de sostenibilidad. Esto contribuye a generar una

marca con compromiso ambiental lo cual mejora la percepción como un destino responsable, atrayendo a un segmento de turistas que es consciente de su impacto ambiental.

La remodelación y modernización de las instalaciones y la personalización y diversificación de servicios mejoraran la experiencia del cliente que permitirá satisfacer las expectativas de los turistas. Las estrategias de marketing y fidelización combinadas con la mejora de la infraestructura proyectan un aumento en la ocupación del 65% al 80% en los primeros tres años.

La identificación y mitigación de riesgos financieros, operativos y climáticos, respaldada por un fondo de contingencia, asegura que el proyecto pueda adaptarse a imprevistos sin comprometer su viabilidad.

Este proyecto no solo beneficiará a los socios e inversionistas con retornos financieros atractivos, sino que también contribuirá al desarrollo económico de la región al dinamizar el turismo y generar empleo. La estrategia de sostenibilidad y mejora de infraestructura posicionará a Diamond Beach como un modelo de referencia en el turismo de lujo en Ecuador.

BIBLIOGRAFIA

A, M., & P., S. (Octubre de 2019). UCIPFG. Obtenido de UCIPFG: https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-07/semana2/LS2.6.pdf

Aury, S. (2017). El Turismo de Lujo y las Tendencias del Mercado Global. Editorial Turismo y Sociedad.

Barten, M. (12 de Junio de 2024). Revfine. Obtenido de Revfine: https://www.revfine.com/es/experiencia-del-cliente-industria-de-viajes/

Brealey, R., Myers, S., & Marcus, A. (2015). Fundamentos de finanzas corporativas. México: McGraw-Hill.

Climatetrade. (18 de Mayo de 2023). Climatetrade. Obtenido de Climatetrade: https://climatetrade.com/es/5-estrategias-efectivas-para-hoteles-sostenibles-atrae-a-viajeros-eco-conscientes-y-promueve-el-turismo-responsable-2/

compañías, L. d. (s.f.). vlex. Obtenido de https://vlex.ec/vid/ley-companias-643461581

Ecuador, C. d. (s.f.). russellbedford. Obtenido de https://russellbedford.com.ec/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. México: Editorial Pearson Educación.

J., E. (2003). Costos y evaluación de Proyectos. México: OCAMPO, Primera edición.

J.“”., E. (2003). Costos y evaluación de Proyectos. México: OCAMPO.

Labourdette, P. (10 de Marzo de 2024). Bimap. Obtenido de Bimap: https://bimap.company/eficiencia-y-modernizacion-en-la-hoteleria-explorando-las-oportunidades-de-transferencia-tecnologica/

Martínez, L., & Herrera, P. (2016). Innovación y Sostenibilidad en Proyectos Turísticos. Editorial Verde y Turismo.

Méndez, J., & Méndez , A. (2016). Evaluación de proyectos: Enfoque práctico para proyectos de inversión. Bogotá: Ecoe Ediciones.

ONU turismo. (21 de Mayo de 2024). unwto. Obtenido de unwto: https://www.unwto.org/es/news/el-turismo-internacional-alcanzo-el-97-de-los-niveles-anteriores-a-la-pandemia-en-el-primer-trimestre-de-2024

Operto. (27 de Junio de 2022). operto. Obtenido de operto: https://es.operto.com/gu%C3%ADa-para-la-renovaci%C3%B3n-del-hotel/

Pérez, R., & ramírez, T. (2018). Gestión de Riesgos en Proyectos Turísticos: Estrategias y Soluciones. Editorial Alfaomega.

Rios, M. d. (03 de Julio de 2024). amchamcolombia. Obtenido de amchamcolombia: https://amchamcolombia.co/business-mail/edicion-199-turismo-2024/turismo-un-pilar-de-crecimiento-en-colombia/

Rodríguez, C., & López, A. (2015). Gestión de Proyectos: Estrategias para el Éxito. Editorial Proyectos Globales.

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2010). Corporate Finance. México: McGraw-Hill Interamericana.

Smart Travel News. (04 de Enero de 2024). smarttravel. Obtenido de smarttravel: https://www.smarttravel.news/las-tendencias-tecnologicas-que-marcaran-el-turismo-en-2024/

Superintendencia de Compañias, v. y. (s.f.). gob. Obtenido de https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-electronica-companias

Zamorano, J. F. (2013). Análisis financiero y evaluación de proyectos. México: Editorial Alfaomega.

A, M., & P., S. (Octubre de 2019). UCIPFG. Obtenido de UCIPFG: https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-07/semana2/LS2.6.pdf

Aury, S. (2017). El Turismo de Lujo y las Tendencias del Mercado Global. Editorial Turismo y Sociedad.

Barten, M. (12 de Junio de 2024). Revfine. Obtenido de Revfine: https://www.revfine.com/es/experiencia-del-cliente-industria-de-viajes/

Brealey, R., Myers, S., & Marcus, A. (2015). Fundamentos de finanzas corporativas. México: McGraw-Hill.

Climatetrade. (18 de Mayo de 2023). Climatetrade. Obtenido de Climatetrade: https://climatetrade.com/es/5-estrategias-efectivas-para-hoteles-sostenibles-atrae-a-viajeros-eco-conscientes-y-promueve-el-turismo-responsable-2/

compañías, L. d. (s.f.). vlex. Obtenido de https://vlex.ec/vid/ley-companias-643461581

Ecuador, C. d. (s.f.). russellbedford. Obtenido de https://russellbedford.com.ec/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. México: Editorial Pearson Educación.

J., E. (2003). Costos y evaluación de Proyectos. México: OCAMPO, Primera edición.

J.“”., E. (2003). Costos y evaluación de Proyectos. México: OCAMPO.

Labourdette, P. (10 de Marzo de 2024). Bimap. Obtenido de Bimap: https://bimap.company/eficiencia-y-modernizacion-en-la-hoteleria-explorando-las-oportunidades-de-transferencia-tecnologica/

Martínez, L., & Herrera, P. (2016). Innovación y Sostenibilidad en Proyectos Turísticos. Editorial Verde y Turismo.

Méndez, J., & Méndez , A. (2016). Evaluación de proyectos: Enfoque práctico para proyectos de inversión. Bogotá: Ecoe Ediciones.

ONU turismo. (21 de Mayo de 2024). unwto. Obtenido de unwto: https://www.unwto.org/es/news/el-turismo-internacional-alcanzo-el-97-de-los-niveles-anteriores-a-la-pandemia-en-el-primer-trimestre-de-2024

Operto. (27 de Junio de 2022). operto. Obtenido de operto: https://es.operto.com/gu%C3%ADa-para-la-renovaci%C3%B3n-del-hotel/

Pérez, R., & ramírez, T. (2018). Gestión de Riesgos en Proyectos Turísticos: Estrategias y Soluciones. Editorial Alfaomega.

Rios, M. d. (03 de Julio de 2024). amchamcolombia. Obtenido de amchamcolombia: https://amchamcolombia.co/business-mail/edicion-199-turismo-2024/turismo-un-pilar-de-crecimiento-en-colombia/

Rodríguez, C., & López, A. (2015). Gestión de Proyectos: Estrategias para el Éxito. Editorial Proyectos Globales.

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2010). Corporate Finance. México: McGraw-Hill Interamericana.

Smart Travel News. (04 de Enero de 2024). smarttravel. Obtenido de smarttravel: https://www.smarttravel.news/las-tendencias-tecnologicas-que-marcaran-el-turismo-en-2024/

Superintendencia de Compañias, v. y. (s.f.). gob. Obtenido de https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-electronica-companias

Zamorano, J. F. (2013). Análisis financiero y evaluación de proyectos. México: Editorial Alfaomega.