



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA DE  
TURISMO**

**TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DE TURISMO DE PESCA DEPORTIVA EN EL CANTÓN  
SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2025.”

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**LICENCIADO EN TURISMO**

**AUTOR:**

CHRISTOPHER ALEXANDER GONZÁLEZ NEIRA

**AUTORA:**

ING. MARÍA GABRIELA GUEVARA LOAYZA, MBA.

LA LIBERTAD - ECUADOR

2025

## **APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR**

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, **“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Turismo de Pesca Deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2025.”**, elaborado por el Sr. Christopher Alexander González Neira, egresado de la Carrera de Turismo, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título del título de Licenciado en Turismo, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

**Atentamente,**



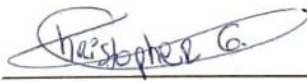
---

**Ing. María Gabriela Guevara Loayza, MBA.**  
**Profesor tutora**

## **AUTORÍA DEL TRABAJO**

El presente Trabajo de Titulación denominado **“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Turismo de Pesca Deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2025.”**, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Turismo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, Christopher Alexander González Neira con cédula de identidad número 2450725219 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



---

**Christopher Alexander González Neira**

**C.C. No.: 2450725219**

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mi más sincero agradecimiento a Dios por haber dado las fuerzas, sabiduría y perseverancia para culminar esta etapa tan importante de mi vida.

A mi tutora Ing. María Gabriela Guevara Loayza. MBA. por su valiosa guía, compromiso y asesoramiento académico durante el desarrollo de la tesis.

A mis padres Luz Neira Beltrán y Johnny González González por su amor incondicional, paciencia y confianza, quienes siempre creyeron en mí, incluso en los momentos más desafiantes.

Y mis amigos Abraham Reyes, Jordy Rodríguez, Luis Bailon y Gia Recalde por estar presentes, por sus palabras aliento y por brindarme su apoyo y confianza.

*Christopher Alexander González Neira*

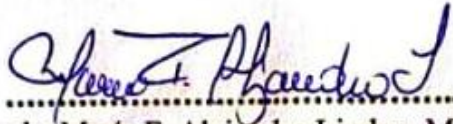
## **DEDICATORIA**

A Dios, por ser mi guía constante, por darme la fuerza de voluntad en momentos difíciles y por iluminar mi camino con sabiduría y esperanza.

A mis padres por el apoyo incondicional, por su ejemplo de esfuerzo y por enseñarme que los sueños se alcanzan con trabajo, paciencia y fe. Este logro es también suyo.

*Christopher Alexander González Neira*

### TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



.....  
Lda. María F. Alejandro Lindao, MSc.  
**DIRECTORA (E) DE LA CARRERA**



.....  
Ing. Jéssica I. Tomalá Uribe, MSc.  
**PROFESORA ESPECIALISTA**



.....  
Ing. María G. Guevara Loayza, MBA.  
**PROFESORA TUTORA**



.....  
Ing. Edinson P. Palacios Trujillo, PhD.  
**PROFESOR GUÍA DE LA UIC**



.....  
Secret.. Ejecut. Grace M. Lindao Quimi  
**ASISTENTE ADMINISTRATIVA**

## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR .....	2
AUTORÍA DEL TRABAJO .....	3
AGRADECIMIENTO.....	4
DEDICATORIA .....	5
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	6
ÍNDICE GENERAL.....	7-9
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	10
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	11
ÍNDICE DE APÉNDICE .....	11
ÍNDICE DE TABLA.....	12-13
RESUMEN.....	14
ABSTRACT .....	15
INTRODUCCIÓN.....	16-20
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>21</b>
<b>MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>21</b>
1.1. Revisión de literatura.....	21-24
1.2. Desarrollo de Teorías y conceptos.....	25
1.2.1. El turismo: Actividad que contribuye al desarrollo de Latinoamérica.....	25
1.2.2. Aventura e Innovación: transformando la experiencia turística. ....	26
1.2.3. Infraestructura turística: potenciando la diversificación de la oferta. ....	26
1.2.4. Pesca deportiva: potenciando al atractivo turístico. ....	27
1.2.2. Estudio de factibilidad.....	27
1.2.2.2. Estudio del mercado.....	28
1.2.2.3. Estudio técnico.....	28
1.2.2.2. Estudio administrativo.....	29
1.2.2.3. Estudio económico y financiero.....	29
1.3. Fundamentos legales.....	29
Ley de Turismo.....	29-30

<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>31</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>31</b>
2.1	Diseño de investigación..... 31
2.2	Método de investigación..... 31
2.3	Población y Muestra..... 32
2.4	Recolección y procesamiento de datos..... 33
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO PARA LA EMPRESA DE TURISMO DE PESCA DEPORTIVA EN EL CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA. .....	34
ESTUDIO DE MERCADO.....	34
2.5.1.1.	Análisis de la demanda..... 34
2.5.1.2.	Análisis del turista Nacional..... 34
2.5.1.3.	Análisis del turista Extranjero..... 35
2.5.1.4.	Análisis turístico del feriado de carnaval..... 35
2.5.1.5.	Análisis de la demanda en redes sociales..... 36
2.5.1.6.	Análisis de la oferta..... 37
2.5.1.7.	Análisis de los atractivos naturales..... 38
2.5.1.8.	Análisis de la oferta de actividades de aventura..... 38
2.5.1.9.	Análisis de la competencia..... 39
2.5.1.10.	Competencia Directa..... 40
2.5.1.11.	Competencia Indirecta..... 40
PLAN ADMINISTRATIVO .....	41
2.5.2.1	Nombre y logotipo..... 41
2.5.2.2	Misión..... 42
2.5.2.3	Visión..... 42
2.5.2.4	Análisis FODA..... 43
2.5.2.5	Estructura Organizacional..... 44-46
2.5.2.6	Asignación salarial..... 47
2.5.2.7	Viabilidad Legal..... 48-51
ESTUDIO FINANCIERO.....	52
2.5.3.1	Inversión en activo fijos..... 53
2.5.3.2	Gastos de ventas..... 54
2.5.3.3	Gastos Administrativos..... 55-57

2.5.3.4	Inversiones en activos intangibles. ....	58
2.5.3.5	Financiamiento. ....	59
2.5.3.6	Crédito. ....	59
2.5.3.7	Inversión inicial total. ....	60
2.5.3.8	Balance general inicial. ....	61
2.5.3.9	Depreciación. ....	62
2.5.3.10	Amortización. ....	62-64
2.5.3.11	Proyección de gastos administrativo. ....	65
2.5.3.12	Proyección de gastos de ventas. ....	65-71
<b>PROPUESTA TÉCNICA Y OPERATIVA. ....</b>		<b>72</b>
2.5.4.1	Localización del proyecto. ....	72-73
2.5.4.2	Capacidad instalada y operación del proyecto. ....	74
2.5.4.3	Cronograma del servicio. ....	75-76
2.5.4.1	Descripción de la operación del proceso. ....	77-79
 <b>CAPÍTULO III. ....</b>		 <b>80</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN. ....</b>		<b>80</b>
3.1.	Análisis de datos. ....	80-95
 <b>DISCUSIÓN. ....</b>		 <b>96-97</b>
<b>CONCLUSIONES. ....</b>		<b>98</b>
<b>RECOMENDACIONES. ....</b>		<b>99</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA. ....</b>		<b>100-104</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad.....	80
Gráfico 2. Genero. ....	81
Gráfico 3. Lugar de residencia. ....	82
Gráfico 4. Frecuencia de actividades turísticas. ....	83
Gráfico 5. Pregunta 1 ¿Qué tipo de actividades de aventura acuática le interesan?.....	84
Gráfico 6. Pregunta 2 ¿Ha practicado pesca deportiva anteriormente?.....	85
Gráfico 7 Pregunta 3 ¿Cuál sería su duración ideal para una experiencia de pesca deportiva? .	86
Gráfico 8. Pregunta 4 ¿Con cuántas personas le gustaría realizar esta actividad de pesca deportiva?.....	87
Gráfico 9. Pregunta 5 ¿Qué aspecto o servicio consideraría esencial para disfrutar en un tour de pesca deportiva? .....	88
Gráfico 10. Pregunta 6 ¿Qué factores considera para contratar el servicio?.....	89
Gráfico 11. Pregunta 7 En relación con la vivencia, ¿Qué tipo de experiencia busca usted durante un tour de pesca deportiva?.....	90
Gráfico 12. Pregunta 8 ¿Qué importancia le da a la tecnología de navegación en una embarcación para pesca? .....	91
Gráfico 13. Pregunta 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tour de pesca deportiva de 5 horas? .....	92
Gráfico 14. Pregunta 10 ¿Qué opción de pago prefiere realizar por adquirir servicio de actividades turística? .....	93
Gráfico 15. Pregunta 11 ¿Qué tipos de paquetes le interesarían más? .....	94
Gráfico 16. Pregunta 12 ¿Qué tipo de promociones le resultarían más atractivas? .....	95

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Actividades turísticas más mencionadas en redes sociales. ....	36
Ilustración 2 Logotipo. ....	41
Ilustración 3 Estructura Organizacional. ....	44
Ilustración 4 Ubicación geográfica. ....	73
Ilustración 5 Muelle de Salinas. ....	73
Ilustración 6 Diagrama de flujo de procesos. ....	77

## ÍNDICE DE APÉNDICE

Apéndice 1. Matriz de Consistencia.....	106
Apéndice 2. Encuestas a los turistas. ....	107
Apéndice 3 Formato de encuestas al sector .....	108

## ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Análisis de los establecimientos turísticos de Santa Elena. ....	37
Tabla 2 Análisis de los atractivos naturales del Cantón Salinas. ....	38
Tabla 3 Análisis de la oferta turística de la actividad de aventura en el Cantón Salinas. ....	39
Tabla 4 Análisis FODA. ....	42
Tabla 5 Asignación Salarial. ....	47
Tabla 6 Equipos y herramientas. ....	52
Tabla 7 Muebles y enseres. ....	53
Tabla 8 Equipo de Yate. ....	53
Tabla 9 Equipo de cómputo. ....	54
Tabla 10 Combustible y lubricante. ....	54
Tabla 11 Producto de Pesca. ....	55
Tabla 12 Arriendo de edificación. ....	55
Tabla 13 Remuneración administrativa (Trabajador). ....	56
Tabla 14 Remuneración administrativa (Empleador). ....	57
Tabla 15 Servicios Básicos. ....	57
Tabla 16 Activos diferidos. ....	58
Tabla 17 Capital de trabajo. ....	58
Tabla 18 Financiamiento. ....	59
Tabla 19 Inversión Inicial. ....	60
Tabla 20 Balance general inicial. ....	61
Tabla 21 Depreciación. ....	62
Tabla 22 Amortización. ....	62
Tabla 23 Amortización compuesta del préstamo. ....	63
Tabla 24 Amortización del préstamo. ....	63
Tabla 25 Amortización del yate. ....	64
Tabla 26 Resumen anual de la adquisición del yate. ....	64
Tabla 27 Proyección de gastos administrativos. ....	65
Tabla 28 Proyección de gastos de ventas. ....	65
Tabla 29 Costos fijos y variables. ....	66
Tabla 30 Proyección de ventas. ....	66
Tabla 31 Proyección de ventas Anual. ....	66
Tabla 32 Estado de resultados. ....	67
Tabla 33 Flujo de caja. ....	68

Tabla 34 Valor Actual Neto. ....	70
Tabla 35 Tasa Interna de Retorno.....	70
Tabla 36 Tasa Interna de Retorno.....	71
Tabla 37 Capacidad instalada y operación del proyecto. ....	74
Tabla 38 Cronograma del servicio.....	75
Tabla 39 Cronograma de la actividad de Pesca deportiva. ....	75
Tabla 40 Diagrama de flujo de proceso del producto de pesca deportiva .....	78
Tabla 41 Edad. ....	80
Tabla 42 Género.....	81
Tabla 43 Lugar de residencia. ....	82
Tabla 44 Frecuencia de actividades turísticas.....	83
Tabla 45 Pregunta 1 ¿Qué tipo de actividades de aventura acuática le interesan? .....	84
Tabla 46 Pregunta 2 ¿Ha practicado pesca deportiva anteriormente?.....	85
Tabla 47 Pregunta 3 ¿Cuál sería su duración ideal para una experiencia de pesca deportiva?.....	86
Tabla 48 Pregunta 4 ¿Con cuántas personas le gustaría realizar esta actividad de pesca deportiva? .....	87
Tabla 49 Pregunta 5 ¿Qué aspecto o servicio consideraría esencial para disfrutar en un tour de pesca deportiva?.....	88
Tabla 50 Pregunta 6 ¿Qué factores considera para contratar el servicio? .....	89
Tabla 51 Pregunta 7 En relación con la vivencia, ¿Qué tipo de experiencia busca usted durante un tour de pesca deportiva? .....	90
Tabla 52 Pregunta 8 ¿Qué importancia le da a la tecnología de navegación en una embarcación para pesca?.....	91
Tabla 53 Pregunta 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tour de pesca deportiva de 5 horas? .....	92
Tabla 54 Pregunta 10 ¿Qué opción de pago prefiere realizar por adquirir servicio de actividades turística?.....	93
Tabla 55 Pregunta 11 ¿Qué tipos de paquetes le interesarían más? .....	94
Tabla 56 Pregunta 12 ¿Qué tipo de promociones le resultarían más atractivas?.....	95



**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
TURISMO DE PESCA DEPORTIVA EN EL CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE  
SANTA ELENA, AÑO 2025.”**

**AUTOR:**

Christopher Alexander González Neira.

**TUTOR:**

Ing. María Gabriela Guevara Loayza, MBA

**RESUMEN**

La tesis que se presenta tiene como objetivo elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena. El estudio se realizó aplicando una metodología cuantitativa, con el propósito de analizar experiencias exitosas con el sector de pesca deportiva turística y establecer un modelo adaptado a la realidad del Cantón Salinas. Los datos fueron recopilados mediante encuestas con la finalidad de identificar la factibilidad y oportunidad de generar servicios de turismo de pesca deportiva. Como resultado del estudio, se ha podido conocer que la operatividad técnica de este tipo de operación refleja que es aceptable siempre que cumplan con los requerimientos establecidos, ya que se evidencia una presencia de un VAN y TIR favorables, presentando el proyecto viable. Finalmente, el proyecto demuestra ser completamente factible y constituye una importante oportunidad para el crecimiento turístico del Cantón Salinas, permitiendo ampliar la variedad de servicios turísticos disponibles. Adicionalmente, funcionará como un generador de empleo, considerando que disfrutar de la pesca deportiva en el entorno marino de Salinas, fortaleciendo y promoviendo el turismo de aventura en la ciudad.

**Palabras claves:** Pesca deportiva, Turismo de aventura, Estudio de factibilidad, Servicio turístico.



**“FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A SPORT FISHING TOURISM  
COMPANY IN THE CANTON OF SALINAS, PROVINCE OF SANTA ELENA,  
YEAR 2025.”**

**AUTHOR**

Christopher Alexander González Neira.

**ADVISOR**

Ing. María Gabriela Guevara Loayza, MBA

**ABSTRACT**

The thesis presented herein aims to develop a feasibility study for the establishment of a sport fishing enterprise in Salinas Canton, Santa Elena Province. The study was conducted using a quantitative methodology, with the purpose of analyzing successful experiences within the sport fishing tourism sector and establishing a model adapted to the reality of Salinas Canton. Data were collected through surveys in order to identify the feasibility and opportunity for generating sport fishing tourism services. As a result of the study, it has been determined that the technical operability of this type of operation demonstrates acceptability provided that established requirements are met, as evidenced by favorable NPV (Net Present Value) and IRR (Internal Rate of Return) figures, indicating project viability. Finally, the project proves to be completely feasible and constitutes a significant opportunity for tourism growth in Salinas Canton, enabling the expansion of available tourist service varieties. Additionally, it will function as an employment generator, considering that enjoying sport fishing in Salinas marine environment will strengthen and promote adventure tourism in the city.

**Keywords:** Sport fishing, Adventure tourism, Feasibility study, Tourist service.

## INTRODUCCIÓN

El turismo es una pieza relevante dentro del desarrollo socioeconómico a nivel mundial, debido a la creciente demanda de los visitantes de vivir una experiencia personalizada y única, se tiene la necesidad de innovar para diversificar la oferta que responda a las exigencias dentro de un mercado competitivo. A pesar de que herramientas tecnológicas se han adaptado a este tipo de mercado, aún existen retos para su incorporación, pero ayuda a tener más presencia de la cultura local y tradiciones autóctonas; es decir, genera propuesta de diferenciación que potencian la identidad del destino posicionándolo en un escenario internacional.

En Ecuador, la demanda de los turistas de vivir experiencias nuevas hace que surja el turismo de aventura como una opción atractiva que transforma el sector más allá de solo ofrecer actividades de adrenalina, este enfoque permite un contacto con la naturaleza y comunidades locales, lo que fortalece el respeto de la biodiversidad como la cultura del lugar de destino.

En la Provincia de Santa Elena, de acuerdo con datos del “Perfil del turista Nacional e internacional 2023”, se ha consolidado como un destino de turismo de playa.

Las cifras reflejan con claridad una tendencia marcada entre los viajeros, tanto de turistas nacionales como los extranjeros, mostrando una notable preferencia por los entornos naturales del país, lo que se traduce en:

- Un 62.8% de participación de turistas nacionales
- 57% de visitantes internacionales

El turismo de sol y playa refleja los siguientes datos:

- Con un 23.8% de interés por parte de los visitantes nacionales
- Un 20.9% por parte de la demanda extranjeras.

Las estadísticas demuestran un interés creciente por experiencias activas, en conexión directa con la naturaleza. Igualmente, modalidades turísticas como la gastronomía, cultural o ecológica aún no alcanzan niveles significativos de demanda, representando una oportunidad estratégica para su fortalecimiento y diversificación en la oferta turística nacional (Observatorio turístico sostenible, 2023).

El cantón Salinas, reconocido principalmente por su oferta playera, manifiesta desafíos de manera acentuada. A pesar de su reconocido potencial como destino turístico, la concentración de su oferta en actividades tradicionales como el sol y playa ha generado una saturación de su capacidad de atracción y un agotamiento en su propuesta de valor. Aun cuando se ofrecen actividades deportivas náuticas como: observación de ballenas jorobadas, surf, pesca deportiva, deportes acuáticos y de tierra.

GAD Municipal de Salinas (2024) hasta el momento no se ha logrado consolidar una estrategia sólida que diversifique de manera efectiva las actividades turísticas, orientándola hacia segmentos emergentes del turismo de aventura y recreación. Esta situación ha impedido que Salinas como destino turístico se posicione como un destino capaz de ofrecer experiencias innovadoras que respondan a las nuevas demandas del mercado turístico global.

Un aspecto crucial que agrava este problema es la escasez de actividades innovadoras y diferenciadas que puedan posicionar a Salinas como un destino competitivo dentro de un mercado turístico global en evolución. La pesca deportiva se incluye dentro del turismo alternativo y es reconocida como una de las actividades más significativas a nivel mundial dentro de la categoría conocida como Turismo de Interés Especial (Andrade Carlos, 2020). Sin embargo, en Salinas, esta actividad aún no se ha logrado desarrollar de manera óptima ni se ha integrado adecuadamente en su oferta turística.

No obstante, el Cantón Salinas no ha logrado explotar todos sus recursos, sobre la falta de infraestructura diferenciadora e innovadora adecuada, la escasa promoción internacional como destino de pesca deportiva y la limitada capacitación de los actores locales son factores que han impedido un buen desarrollo de esta actividad. Por otra parte, prevalece una percepción errónea de que la pesca deportiva es accesible únicamente para especialistas, lo que limita el interés de una demanda no experimentada.

Estas limitaciones evidencian la necesidad de efectuar un estudio de factibilidad que determine la viabilidad económica, operativa y técnica para la creación de la empresa dedicada al turismo de pesca deportiva.

De esta manera, la definición del planteamiento del problema en esta investigación, que no solo se enfoca en la falta de oferta innovadora en Salinas, sino en cómo la pesca deportiva podría convertirse en un impulso económico y el fortalecimiento del turismo en la región. Esta modalidad tiene el potencial de transformarse en un eje de desarrollo sostenible, promoviendo una mayor diversificación de la oferta turística, la preservación ambiental y el desarrollo socioeconómico local.

Considerando la problemática, se plantean diversas interrogantes como: ¿Cuál es el estado actual de la oferta y demanda sobre las actividades de pesca deportiva en el cantón Salinas, y cómo influye está en la diversificación de las actividades turísticas de aventura? ¿Cuáles son los factores administrativos y financieros clave para evaluar la viabilidad económica del emprendimiento de una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas? ¿Qué aspectos técnicos y operativos son necesarios considerar para la implementación exitosa de la empresa de la pesca deportiva? y ¿Cuál es la viabilidad de crear una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, considerando la oferta y demanda actual, los aspectos técnicos y operativos necesarios, y los factores administrativos y financieros relevantes para su éxito en la diversificación de las actividades turísticas de aventura en el cantón?

Después de haber estructurado el problema, es fundamental abordar las preguntas que han surgido a partir de la problemática identificada; con este fin, se establece el objetivo general de la investigación, plantear un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, como parte de la diversificación de las actividades turísticas de aventura.

Los objetivos específicos son guías concretas que permiten alcanzar el objetivo general, que abordarán elementos fundamentales del análisis propuesto, por tal motivo se formularon de la siguiente manera

- 1) Desarrollar un análisis sobre el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda para la creación de una empresa de pesca deportiva, analizando la

diversificación de las actividades turísticas de aventura.

- 2) Elaborar un plan administrativo y financiero que evalúe la viabilidad económica del emprendimiento de la pesca deportiva en el cantón Salinas.
- 3) Proponer un plan técnico y operativo para la implementación de pesca deportiva, en el cantón Salinas.

Esta investigación: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de turismo de pesca deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, 2025” se justifica sobre la diversificación de la oferta turística, actualmente enfocada en el turismo de sol y playa. La implementación de la pesca deportiva como un producto diferenciador no solo permitirá aprovechar los recursos naturales de manera sostenible, sino que también incentivará el turismo responsable. Esta actividad de turismo alternativo con gran demanda a nivel mundial brinda ofrecer una excelente oportunidad para posicionar a Salinas como un destino innovador y sostenible a través de este producto. A través de un estudio de mercado y la evaluación de aspectos técnicos operativos y financieros, este proyecto pretende generar un nuevo producto turístico que impulse el desarrollo de la economía local, que atraiga a un mayor número de visitantes locales y extranjeros, pero promoviendo las buenas prácticas de conservación ambiental.

El presente trabajo se basa en una justificación teórica con datos relevantes por medio de bases bibliográficas a nivel internacional y nacional de CIB (Centro de investigaciones biológicas del noroeste, S.C.), AREANDINA (La fundación universitaria del área Andina), UCSG (Universidad católica de Santiago de Guayaquil), UTN (Universidad técnica del norte) y UED (Universidad Nacional de Loja).

La idea por defender tiene como objetivo, analizar la pesca deportiva como nuevo producto diferenciador en el Cantón Salinas. Esta propuesta tiene como propósito en diversificar y revitalizar las actividades de aventura, ofreciendo una opción innovadora en turismo alternativo. Para ello se llevará a cabo un estudio de mercado para ver la viabilidad del caso, se propondrá un plan técnico y operativo administrativo que garanticen la viabilidad del proyecto sobre la pesca deportiva.

Este estudio pretende fomentar un debate académico que permita profundizar en los factores que influyen en la viabilidad de una empresa de turismo de pesca deportiva en Salinas. A continuación, se presenta la estructura del documento para guiar al lector:

En el Capítulo I, se aborda el marco referencial de la investigación, incluye una

revisión literaria en la que se analizarán investigaciones anteriores, comparando con otros estudios del turismo de aventura, específicamente la pesca deportiva, y su impacto en la diversificación del mercado turístico. Se analizarán trabajos relacionados al tema, los cuales permitirán tener una visión más clara y entender de mejor manera el problema de investigación y los objetivos planteados. De la misma forma, se presentarán las teorías y conceptos claves relacionados con el turismo de aventura, la innovación turística con la pesca recreacional-deportiva. Por último, se examinarán las normativas legales que regulan el turismo y las actividades de aventura a nivel nacional, lo que proporcionará una base sólida para la investigación.

La presente sección expone la metodología empleada para alcanzar los objetivos del estudio. En el Capítulo II, se expone el enfoque de investigación, mismo que adopta a la elección de un diseño cuantitativo para el levantamiento y procesamiento de información. Se determinarán la población, la muestra del estudio, y se presentarán los datos analizados de los participantes que desarrollaron el instrumento aplicado a los turistas en Salinas. De igual manera, se detallarán las técnicas de recolección de información a utilizar, como las encuestas y el análisis documental. Se explicará el procedimiento de análisis, en particular la forma en que se desarrollará el análisis cuantitativo, se planteará la relevancia de la triangulación de datos para garantizar la validez para su confiabilidad de los resultados obtenidos.

Continuando con la descripción de los capítulos, en el capítulo III, en la sección final se detallan los resultados y la discusión de la investigación, donde se lleva a cabo la tabulación y análisis de los datos recolectados mediante las herramientas de recopilación de información. Se presentará el estudio de mercado, detallando la oferta y demanda potencial para la empresa de pesca deportiva en Salinas. Se incluirá económico-financiero del emprendimiento. Se presentará la propuesta del plan técnico, administrativo. Además, se generarán las conclusiones sobre la viabilidad del proyecto y su potencial para diversificar el mercado turístico de Salinas, así como las recomendaciones para su implementación y desarrollo futuro.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **1.1. Revisión de literatura.**

El objetivo del trabajo de investigación es analizar la viabilidad de la creación de una empresa en el cantón Salinas, sobre actividades turísticas, se lleva a cabo una revisión de fuentes bibliográficas para tener una visión más amplia con bases teóricas y conceptuales sólidas que respalden adecuadamente el desarrollo del estudio, mediante el sustento académico.

Marín Angela et al., (2018) en su trabajo de investigación tienen como objetivo principal, realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva ubicada en la vereda Mangas corregimiento la Florida del municipio de Pereira Risaralda, para el año 2019.

La metodología de este estudio se basó en un diseño descriptivo con un enfoque cualitativo. Para la recolección de datos se llevó a cabo la aplicación de instrumentos como la encuesta. La muestra estuvo conformada de 371 participantes, desarrolladas por medio de residentes locales y turistas seleccionados mediante un muestreo aleatorio, asegurando obtener una visión representativa y objetiva del fenómeno analizado.

Además de las encuestas, se aplicaron técnicas como la observación directa y otros métodos complementarios para analizar la intención de compras de productos y la demanda de servicios turísticos relacionada con la pesca deportiva. Esta estrategia metodológica permitió obtener una visión de forma más detallada a las percepciones, hábitos y características de los potenciales clientes interesados en el turismo de aventura en la zona de la Florida.

La conclusión de este estudio de factibilidad para la pesca deportiva en la Florida, Pereira, reflejó resultados en todos los aspectos evaluados. El análisis de mercado evidenció una alta aceptación, sobre un 80% de aprobación por parte de los posibles clientes. En cuanto el análisis técnico, se determinó que la empresa estaría en condiciones de ofrecer hasta 43.607 durante su primer año de operación.

Administrativamente, se gestionó por una estructura organizacional eficiente y una sociedad por acciones simplificadas como figura legal. Financieramente, con una inversión inicial de 102,232,336, el proyecto fue atractivo, mostrando una Tasa interna de entorno TIR del 29.73% siendo viable para su ejecución.

La creación de una empresa dedicada a la pesca deportiva en Salinas, surge como una alternativa exigente para una oportunidad concreta para diversificar y fortalecer la oferta turística local. Los resultados del estudio confirman la factibilidad y tiene potencial para tener éxito en la zona. Pese a ello, para garantizar su viabilidad a largo plazo y ventaja competitiva, será necesario realizar una inversión en la formación del personal de la empresa, diversificar las actividades complementarias, profesionalizar todos los servicios ofrecidos y contar con el respaldo de instituciones municipales del cantón Salinas.

De igual manera, aspectos importantes como la seguridad de los usuarios, la conservación del entorno natural y la calidad integral de la experiencia del visitante serán determinantes para impulsar un turismo de aventura responsable y sostenible.

La tesis de doctorado que llevó a cabo Juárez, Obsidiana Sarahi Von Borstel, (2020), tiene como objetivo general, identificar por medio de una proyección a través de un modelo bioeconómico de la pesca recreativa de marlín, está basado en una estructura por edades, si la técnica de captura y liberación permite aumentar la disponibilidad del recurso sin afectar los beneficios económicos generados por la flota recreativa y la preferencia del pescador recreacional del lugar del estudio.

En el marco metodológico, ésta investigación se basó en la formación de encuestas dirigidas a todo tipo de pescadores deportivos y recreativos, se elaboró un cuestionario semiestructurado con preguntas orientadas a obtener información sobre aspectos como los costos asociados a las salidas de pesca. La muestra se calculó con muestreo aleatorio simple siendo de 383 encuestados, seleccionados de una población total de 94,212 pescadores. Este enfoque metodológico se pudo combinar con la recolección de datos primarios con un análisis estadístico ya estructurado.

En conclusión, del estudio sobre la pesca recreativa del Marlín rayado en Los Cabos desarrollo un modelo bioeconómico que reveló mayores económicos que la pesca comercial, con un nivel óptimo de 33,000 operaciones anuales.

Se identificaron dos tipos de pescadores: ocasionales (21- 40 años) y exclusivos (41- 71 años). Aunque la actividad no impacta al medio ambiente, se podría diseñar exclusivamente la captura y liberación aumentar el stock, pero reducir en un 20% el interés turístico, afectando el equilibrio entre la conservación del recurso y la afluencia de pescadores.

El enfoque resultó especialmente para el desarrollo de la pesca deportiva en Salinas, ya que permite no solo identificar los perfiles de los turistas interesados, sino también formar de manera eficiente estrategias de marketing para la mejora continua de la calidad del servicio. De este modo se lograría posicionar este servicio turístico como una alternativa responsable que impulsa el desarrollo económico sin comprometer el ecosistema marino.

Rivera José y Monrroy Daniel (2010) también proporcionaron un estudio que tiene como objetivo general, demostrar mediante lo obtenido en resultados positivos, la factibilidad del desarrollo del servicio de pesca deportiva para atraer turistas, brindar nuevas opciones de entretenimiento y aprovechar las excelentes condiciones climáticas con las que estas cuentan.

El diseño metodológico propuesto integró enfoques exploratorios y de tipo mixto. El componente cualitativo, mediante las entrevistas y grupos focales, facilitó una comprensión inicial profunda de las percepciones, motivaciones y experiencias de los participantes. Por su parte, el estudio cuantitativo, hecho por la aplicación de encuestas, proporcionó datos concretos que permitieron evaluar la viabilidad del proyecto y formular estrategias efectivas para su implementación.

La conclusión de esta investigación confirma que el proyecto es altamente viable, y que las sugerencias proporcionadas por los entrevistados han sido integradas en el desarrollo estratégico. El servicio resulta atractivo para los consumidores, sin restricciones, horarios y costos que se consideran apropiados. Igualmente, se presentó la ampliación en la oferta de opciones turísticas, lo cual favorece una mayor afluencia de visitantes, estimulando el consumo, con la generación de empleo a nivel local.

Los resultados que se evidenciaron en este estudio indicaron que la propuesta posee un potencial fuerte para atraer un número significativo de clientes interesados sobre las experiencias recreativas vinculadas con la vivencia junto al mar.

Se dependerá de una gran medida de calidad en la prestación de cada uno de los servicios, la adecuada capacitación del personal y una coordinación efectiva con las autoridades y actores locales municipales.

Guamán Vallejos (2012) plantean como objetivo general, realizar un estudio de factibilidad para la creación de un completo recreacional de pesca deportiva en el sector de Pínsaquí de la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura.

La metodología que se utilizó en esta investigación tuvo una combinación del enfoque descriptivo junto con el trabajo de campo, se destacó por la manera de la flexibilidad, lo que permitió incorporar información sobre fuentes primarias y secundarias, donde se adaptó a los hallazgos emergentes hacia lo largo del proceso. Para el levantamiento de información se utilizó cuestionarios estructurados, entrevistas, observación directa y revisión de literatura.

La conclusión sobre esta investigación indica que en la Parroquia San Juan de Ilumán se presenta mucha ausencia de zonas naturales recreativas, lo cual genera la necesidad de desarrollar proyectos basándose en los requerimientos establecidos mediante el análisis de mercado. El proyecto se enfocó en la producción de pescado como las truchas, precisando una inversión total de \$327.965,64 con un 39.02% financiado y un 60.98% asumido por inversionistas. Los análisis financieros mostraron resultados favorables con un (VAN) Valor Actual Neto de \$44.329,95, una (TIR) Tasa Interna de Retorno del 23.95%, un periodo de recuperación sobre los 4 años y 3 meses, también una relación B/C de \$1.31. Estos indicadores reflejan que el proyecto es rentable y viable, siempre que las condiciones del entorno se mantuvieran estables.

Sarango Viviana, (2011) en su investigación de tesis de grado, tiene como su objetivo principal proyecto de factibilidad para la implementación de un centro recreacional con pesca deportiva en el cantón Yantzaza.

La estrategia metodológica realizada en este estudio integró el trabajo de campo con el enfoque descriptivo, utilizando herramientas como las encuestas, entrevistas, revisiones bibliográficas y observación directa. La muestra tomada sobre la población local y sobre los visitantes fue seleccionada mediante un muestreo estadístico, lo que permitió recopilar información relevante y representativa.

La investigación se estructuró en función de los objetivos específicos, abarcando los análisis de mercado, técnico, financiero y legal. Se integraron enfoques tanto cuantitativos como cualitativos, esto con el propósito de presentar viabilidad y rentabilidad del proyecto a través de un estudio de factibilidad.

En conclusión, se identificó que el cantón Yantzaza posee una variedad de atractivos naturales con alto potencial turístico, los cuales no han sido aprovechados de manera efectiva, lo que limita el flujo de visitantes y afecta negativamente los ingresos estimados. La inversión destinada al centro recreacional ascendió a \$168.401,67, y su estructura administrativa fue evaluada conforme a la normativa vigente. No obstante, el análisis financiero reveló que el proyecto no es rentable, ya que el retorno por cada dólar invertido es de apenas \$0.20. En cuanto al componente ambiental, no se prevén impactos significativos, siempre que se mantenga una gestión adecuada y continua del espacio recreativo.

## **1.2. Desarrollo de Teorías y conceptos.**

### **1.2.1. El turismo: Actividad que contribuye al desarrollo de Latinoamérica.**

Según la Organización Mundial del Turismo (2024), el turismo es un fenómeno cultural económico y social que supone la migración de personas por motivos personales, profesionales o de negocios. Esas personas se denominan viajeros (que pueden ser o bien turistas o excursionistas; residentes o no residentes), y el turismo abarca sus actividades, algunas de las cuales suponen un gasto turístico.

De este modo el turismo, como fenómeno socioeconómico multidimensional, actúa como un portador del desarrollo en Latinoamérica. Esta actividad, caracterizada por flujos de visitantes nacionales e internacionales, cataliza la dinamización económica, la diversificación laboral y facilita la mejora de la calidad de vida en el lugar de destino. Teniendo en cuenta a Santiago Chávez (2017), sobre la actividad turística en Latinoamérica que ha contribuido al desarrollo; generando ingresos, oportunidades de empleo, mejorando el nivel de vida en varias comunidades, procurando mantener y preservar un entorno ambiental amigable.

### **1.2.2. Aventura e Innovación: transformando la experiencia turística.**

Para la Organización Mundial del Turismo (2024), el turismo de aventura se caracteriza por desarrollarse en destinos que cuentan con condiciones geográficas particulares y paisajes naturales llamativos. La experiencia puede implicar algún tipo de riesgo significativo. Generalmente, incluye actividades al aire libre como el alpinismo, el senderismo, el puenting, navegación en kayak, escalada, rafting, piragüismo, barranquismo, ciclismo de montaña, el buceo, entre otras.

El turismo de aventura y la innovación funcionan como elementos sinérgicos que revolucionan la vivencia del visitante contemporáneo, proporcionando retos físicos y psicológicos en ecosistemas naturales excepcionales. Paralelamente, la innovación aporta mejoras que optimizan la calidad de la experiencia. Esto genera un balance entre autenticidad y sustentabilidad, logrando satisfacer las necesidades de los turistas mientras maximiza los beneficios del turismo en los territorios. La innovación turística es la incorporación de un componente nuevo o mejorado que aporte ventajas materiales e inmateriales a los actores del sector turístico y a la comunidad local. Este aporte debe enriquecer la experiencia turística y las competencias claves del sector turístico y que potencie, por lo tanto, la competitividad turística y la sostenibilidad. La Organización Mundial del Turismo, (2024).

### **1.2.3. Infraestructura turística: potenciando la diversificación de la oferta.**

Para Gov.co, (2024) la infraestructura turística comprende el conjunto de obras y servicios esenciales que facilitan el desarrollo socioeconómico de un país y son utilizados por el turismo para promover su actividad. Incluye rutas de acceso terrestres, aéreas, lacustres, marítimas. En redes viables, aeropuertos, terminales, servicios de comunicaciones y equipamiento urbano como agua, alcantarillado y energía eléctrica. En el contexto del grupo de Infraestructura de desarrollo turístico se encarga de realizar las intervenciones necesarias para mejorar físicamente los atractivos o productos turísticos prioritarios.

Esto representa que la infraestructura turística ha desempeñado un papel fundamental en la diversificación de los destinos mediante nuevas instalaciones recreativas y con enfoques específicos de mercado, usando en todo momento motivación como diferenciador. La diversificación busca transformar la oferta de los destinos costeros introduciendo nuevas ideas recreativas o enfocándose en segmentos específicos de la demanda, la cual profundiza como un elemento central para diferenciarse, Castiñeira, J. Fernando Vera Rebollo y Carlos J. Baños (2010).

#### **1.2.4. Pesca deportiva: potenciando al atractivo turístico.**

Como indica la Organización mundial de las naciones unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO, (2012). La pesca deportiva, también conocida como pesca recreativa, implica la captura de animales acuáticos sin fines comerciales ni alimentarios, utilizando equipos avanzados. Esta actividad ha crecido significativamente en el ámbito sobre el impacto económico generando empleo e ingresos que en algunas áreas superan a los de la pesca comercial.

Esto demuestra que la pesca deportiva tiene el potencial de convertirse en un pilar económico como un producto diferenciador, aprovechando su atractivo turístico y sus capacidades para generar desarrollo local. El atractivo turístico engloba elementos tangibles e intangibles con potencial para convertirse en productos turísticos. Estos elementos influyen en las decisiones de los viajeros, motivándolos a desplazarse desde sus hogares hacia un lugar específico. Este último se transforma de esta manera en un destino turístico, MSc. Frank Angel Lemoine Quintero (2018).

#### **1.2.2. Estudio de factibilidad.**

Considerando que en este proyecto se lleva a cabo un estudio de factibilidad, cuyo objetivo es evaluar las diferentes etapas que determinen la viabilidad del mismo, en otras palabras, estos análisis proporcionan los elementos necesarios para tomar una decisión informada sobre si el estudio puede llevarse a cabo en la práctica, para ello es fundamental sustentar el análisis del proyecto en diversas teorías, tales como el estudio del mercado, técnico, administrativos y económicos-financiero.

### **1.2.2.2. Estudio del mercado.**

De acuerdo con Kotler, Bloom y Hayes, realizar un estudio de mercado significa llevar a cabo un proceso estructurado y bien planificado para recopilar, análisis y comunicar información relevante. El propósito de este proceso es de comprender de manera precisa la realidad del mercado en el que se desenvuelve una empresa. Kotler Philip, (2004).

Según el autor, Urbina Gabriel Baca, (2006). Se denomina la primera parte de la investigación formal sobre un estudio, esta cuenta sobre identificación y evaluación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y estudio de la comercialización.

Como lo menciona Chain, Nassir Sapag, (2007), el estudio de mercado es una fuente clave de información en cualquier proyecto, ya que permite tanto estimar la demanda como proyectar los costos y establecer los precios. Sin embargo, es común cometer el error de verlo solo como un análisis de la demanda y los precios del producto o servicios que se planea ofrecer.

### **1.2.2.3. Estudio técnico.**

En palabras del autor Urbina, Gabriel Baca (2006) indica que el estudio técnico se divide en cuatro partes determinantes como el tamaño óptimo de la planta, ubicación de la planta, ingeniería del proyecto y como último, análisis administrativo.

La planificación de proyectos permite consolidar la idea inicial y guiar las operaciones de forma precisa. Abarca aspectos como la función de producción, el diseño de ingeniería, la identificación de los recursos necesarios y descripción detallada de procesos involucrados, Cardona (2018).

Según Hernández Diaz, Edgar Alfonso, (1990) con base en la información recopilada durante el estudio de mercado y las variables definidas con relación del proyecto, se da paso al desarrollo del planteamiento técnico. Este tiene como objetivo principal definir las características de la futura empresa y los productos que ofrecerá en el mercado. Para ello, se abordan seis áreas de análisis como la ubicación, el programa arquitectónico, el diseño, la estimación de costos de obras y planificación de inversiones en activos fijos.

### **1.2.2.2. Estudio administrativo.**

Conforme a lo expuesto por Osorio, Yesid Ariza. (2018) el estudio administrativo ofrece los elementos necesarios para diseñar la estrategia inicial de un proyecto. Con base a los objetivos planteados, se identifican las necesidades de personal en función de sus competencias, con el fin de alcanzar los resultados esperados y garantizar la organización más adecuada al desarrollo del proyecto.

### **1.2.2.3. Estudio económico y financiero.**

A criterio de Urbina, Gabriel Baca, (2006) el estudio económico es una etapa, fundamental cuyo objetivo es ordenar y sistematizar sobre información de carácter monetario que determina tanto como la inversión inicial, depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

Como lo menciona, José Hernández Cabrera, (2005) el análisis financiero es una herramienta utilizada para evaluar el desempeño operativo de una empresa, permitiendo tanto diagnosticar su estado actual como anticipar posibles escenarios futuros. Además, está enfocado en alcanzar los objetivos previamente definidos.

## **1.3. Fundamentos legales.**

A continuación, el presente estudio sobre la implementación de una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, se encuentra fundamentada en cumplimiento con la Ley de turismo.

### **Ley de Turismo.**

La Ley de turismo del Ecuador, constituye el marco legal sobre el desarrollo, regulando el sector turístico del país. Estas normas tratan temas como la promoción del turismo, la protección de los derechos sobre turistas, la gestión de destinos turísticos y la conservación del patrimonio cultural y natural del país. Ley del Turismo, (2020)

En el capítulo I, titulado como “GENERALIDADES” específicamente en el **artículo 3.-** trata de los “principios de la actividad turística”, el cual en el literal a, la iniciativa privada como punto fundamental del sector; a su contribución mediante la inversión directa, la generación de empleo y promoción nacional e internacional; esto es particularmente relevante en la implementación de una empresa de pesca deportiva, donde el apoyo privado puede impulsar el desarrollo turístico y económico de la región.

En el capítulo II, Denominado “DE LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS Y DE QUIENES LAS EJERCEN” el **artículo 5.-** “se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de una o más de las siguientes actividades” por lo que el literal d, el transporte turístico; de este modo sobre la operación de la pesca deportiva se considera como transporte turístico. **En el artículo 8.-** “Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.” En el contexto de la pesca deportiva como transporte turístico hacia la actividad, es necesario obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento asegurando la idoneidad del servicio ofrecido y el cumplimiento de las normas técnicas y de calidad.

En el capítulo IV, como “DEL MINISTERIO DEL TURISMO” en el **artículo 15.-** “El Ministerio de Turismo es el organismo rector de la actividad turística ecuatoriana, con sede en la ciudad de Quito, estará dirigido por el ministro quien tendrá entre otras las siguientes atribuciones” Estas funciones son esenciales para la implementación de la empresa de pesca deportiva, ya que aseguran el cumplimiento de las normativas y la promoción adecuada del destino turístico.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA**

#### **2.1 Diseño de investigación.**

Este estudio se desarrolló empleando únicamente el enfoque cuantitativo, el cual permitió analizar los datos numéricos obtenidos a través de encuestas realizadas a turistas del cantón Salinas.

A juicio del autor Cesar Bernal, (2010). La investigación cuantitativa busca comprender y explicar a través de un enfoque sistemático para establecer relaciones entre variables a través de datos numéricos. Este método permite probar hipótesis y generalizar hallazgos mediante un diseño estructurado y sobre todo el uso de instrumentos de encuestas.

#### **2.2 Método de investigación.**

Para la investigación con tema **“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de turismo de pesca deportiva en el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena”**, se estructurarán diversos métodos de investigación para garantizar un enfoque integral. El método analítico para descomponer la información recopilada, facilitando la comprensión de los componentes del turismo en Salinas, como la oferta y demanda existente. Por otro lado, el método descriptivo ofrecerá una visión general de la situación actual del turismo en Salinas, incluyendo aspectos como las características de los turistas, sus preferencias y el impacto sobre el turismo de pesca deportiva.

El método histórico lógico permitirá analizar la evolución del turismo en Salinas, donde se identificarán tendencias actuales y justificando la necesidad de diversificar la oferta con la creación de la empresa de pesca deportiva. El método bibliográfico se ejecutará para revisar la literatura relacionada con el turismo de aventura y actividades similares en otros destinos de características parecidas, para proporcionar un marco teórico que apoye el desarrollo del proyecto.

Mediante el método inductivo, se identificarán patrones de éxito en localidades donde la pesca deportiva ha sido implementada con éxito, permitiendo extraer principios

generales aplicables al punto territorial de donde estará la empresa. Finalmente, el método deductivo permitirá aplicar teorías sobre la diversificación turística, acuerdo con el contexto de específico de Salinas, evaluando su potencial impacto en la economía local y el desarrollo turístico.

La integración de estos métodos permitirá no solo facilitará un análisis detallado de la viabilidad técnica y económica del proyecto, sino contribuirá el desarrollo de estrategias para integrar esta nueva actividad en la oferta turística de Salinas.

### **2.3 Población y Muestra.**

#### **Población.**

En el cantón Salinas, con una población de 86.801 habitantes según Censo Ecuador, (2022). Se transforma significativamente durante las temporadas turísticas al recibir anualmente 389.082 visitantes, Lerqué Portés (2022).

#### **Tamaño de la Muestra.**

La fórmula aplicada para calcular el tamaño de la muestra se midió con el nivel de confianza (Z), el porcentaje de error (e), desviación estándar de la población ( $\sigma$ ), el tamaño de la muestra (n) y tamaño de la población (N) y pertenece a los autores Murray y Larry (2005) citados en Argenis Alexander Sornoza Chávez (2024).

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2 (N-1) + Z^2 \sigma^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)^2 (389082)}{(0.5)^2 (389082-1) + (1.96)^2 (0.5)^2}$$

$$n = 383.7820593 \quad n = 384$$

La fórmula empleada determino una muestra finita con 95% de confianza y un 5% de margen de error. Se eligió esta ecuación debido a que se conocía el tamaño total de la población a la que se aplicaran los instrumentos de investigación.

#### **2.4 Recolección y procesamiento de datos.**

En esta investigación se emplearán encuestas con técnicas de recolección de datos. La encuesta, con cuestionario de preguntas cerradas, se dirigirá tanto a turistas como residentes para evaluar la oferta, demanda y aceptación del proyecto.

La información recolectada será procesada a través de la herramienta de Excel, aplicando estadística descriptiva con tablas de frecuencia y gráficos para presentar los resultados de manera clara y resumida de los datos obtenidos.

## **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO PARA LA EMPRESA DE TURISMO DE PESCA DEPORTIVA EN EL CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA.**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.5.1.1. Análisis de la demanda.**

Este estudio de mercado analiza la demanda potencial para el servicio de pesca deportiva en Salinas, tomando como base los perfiles de los turistas tanto nacionales e internacionales y sobre datos estadísticos del comportamiento del feriado de carnaval. El enfoque aplicado es de carácter cuantitativo de datos demográficos, económicos y de comportamiento turístico, extraídos de documentos oficiales.

#### **2.5.1.2. Análisis del turista Nacional.**

De acuerdo con el Observatorio Turístico Sostenible (2023), Santa Elena refleja de manera directa al perfil del visitante nacional debido al potencial para el desarrollo de actividades turísticas como lo es la pesca deportiva.

Se analizó con una edad promedio de 36 años, este grupo está conformado por adultos jóvenes y personas de mediana edad, quienes podrían estar más inclinados a buscar experiencias de aventura, la naturaleza y actividades novedosas durante sus viajes. Sin embargo, sus gastos son de promedio del 56% que esta entre el 51 a 100 dólares por día, por lo que sugiere una capacidad económica más limitada, lo que podría restringir su participación en actividades de alto costo. La duración de promedio de estadía es sobre 2 noches que indica visitas relativamente cortas, lo que implica un desafío para la inclusión de actividades adicionales en el itinerario. Sin embargo, hay un dato del 59.3% de viaje con motivos de vacaciones, por la parte de las principales actividades como sol y playa del 62,8%, seguido por el turismo de aventura y deporte del 23.8%, que presento una oportunidad significativa, ya que este grupo está más dispuesto a participar en actividades turísticas únicas.

Este perfil sugiere la necesidad de desarrollar estrategias de marketing enfocadas en la relación calidad y precio, también sobre la promoción de experiencias únicas y memorables que justifiquen la inversión en la pesca deportiva innovadora, posiblemente

como el punto culminante de una estadía corta pero intensa en experiencia.

### **2.5.1.3. Análisis del turista Extranjero.**

De acuerdo con el Observatorio Turístico Sostenible (2023). En su relación del perfil del turista extranjero de la Provincia de Santa Elena, presenta características que lo posicionan como un segmento potencial más atractivo para el mercado sobre la pesca deportiva.

Este grupo demográfico, donde se estableció un rango de edad similar de los visitantes nacionales, está conformado principalmente por adultos jóvenes y personas de intermedia edad, quienes suelen interesarse en diferentes experiencias. Con un gasto diario con promedio superior a los 99 dólares, demuestran una alta capacidad de consumo, que los posiciona como un público objetivo ideal para actividades vinculadas a la pesca deportiva.

El tiempo promedio de su estancia, que trasciende 10 noches, representa oportunidades valiosas para incorporar servicios complementarios dentro de la oferta turística.

- El 80.3% de los viajes se realizan con fines recreativos
- 57.1% prefiere actividades de sol y playa
- 20.9% que opta por experiencias de aventura y deporte

Se confirma una disposición favorable hacia propuestas turísticas adicionales y diversificadas.

Este perfil indica que las estrategias de marketing para este segmento podrían enfocarse en la exclusividad y la calidad de la experiencia, posicionando la actividad de pesca deportiva como actividad premium que complementa perfectamente una experiencia turística en Salinas.

### **2.5.1.4. Análisis turístico del feriado de carnaval.**

En el informe estadístico sobre el boletín del Observatorio Turístico Sostenible (2025), el análisis del feriado de carnaval en la Provincia de Santa Elena revela características que muestran un flujo turístico de 330,000 personas, generando ingresos cercanos a los 30 millones de dólares y alcanzando una ocupación hotelera entre 72% y 90%.

La procedencia de visitas refleja una fuerte dependencia regional, principalmente de Guayas con 58%, seguido por Santa Elena del 13%, Manabí con un 10%, Pichincha del 6% entre otras provincias el 11% y 2% extranjero. Este análisis conto sobre 1,400 encuestas identificando mayoritariamente familiar del 49%, sobre personas que organizan sus viajes sin intermediarios son del 88%, sobre el nivel de seguridad un 66% están satisfecho y sobre la calidad de servicio en alojamiento y alimentación un 68%.

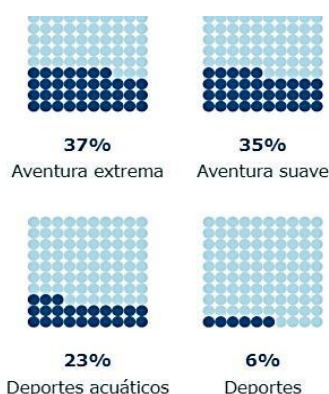
Este análisis se evidenció que es un mercado turístico con alta capacidad de gasto y patrones de repetición que representa una oportunidad ideal para introducir la pesca deportiva como actividad complementaria premium que diversifica la experiencia tradicional de playa.

### 2.5.1.5. Análisis de la demanda en redes sociales.

Entre las distintas actividades que incluyen, sol y playa, gastronomía, turismo natural, cultural y familiar. Las redes sociales han creado una atención en el turismo de aventura de muchas personas. Este segmento refleja un interés que va creciendo de manera significativa por las experiencias únicas, consolidándose como una tendencia relevante en las preferencias del viajero moderno.

A continuación, el porcentaje del total de menciones turísticas en redes sociales del 27%:

**Ilustración 1** Actividades turísticas más mencionadas en redes sociales.



*NOTA.* La actividad de aventura extrema representa el segmento más popular. Tomada del *Ministerio de Turismo* [Gráfico], (2024), (<https://servicios.turismo.gob.ec/turismo-en-cifras/comportamiento/>).

Al desglosar las actividades desglosadas en cada segmento se observa una

distribución de las referencias de los turistas que:

- Un 37% se inclina por la aventura extrema,
- 35% que prefiere la aventura suave.

Esta distribución demuestra una clara preferencia por actividades que ofrecen emociones exigentes con experiencias únicas en los entornos naturales. La predominancia de la aventura extrema y suave, que en conjunto suman el 72 % de las preferencias dentro de este segmento, sugiere una oportunidad significativa para desarrollar estrategias para promocionar una gama diversa de actividades turísticas que satisfagan tanto a los buscadores de adrenalina como a aquellos que prefieren experiencias más moderadas, pero igualmente enriquecedoras en contacto con la madre naturaleza.

#### 2.5.1.6. Análisis de la oferta.

La Provincia de Santa Elena se conoce por la diversidad turística, lo que constituye una base sólida para el desarrollo del proyecto Blue Horizon Fishing. A continuación, se presenta una tabla que muestra las actividades económicas que tienen que ver con el turismo en la Provincia de Santa Elena:

**Tabla 1** Análisis de los establecimientos turísticos de Santa Elena.

<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>
Alimentos y bebidas.	505
Alojamientos.	367
Centro de Turismo comunitario.	4
Operación e intermediación.	47
Organizadores de eventos, congresos y convenciones.	13
Transportes turísticos.	56
<b>TOTAL</b>	<b>986</b>

*NOTA.* Predominan establecimientos como las de alimentos y bebidas, seguido por alojamiento. Adaptado del *Ministerio de turismo*, [Grafico], (2024), (<https://servicios.turismo.gob.ec/catastro-turistico/>).

La diversidad en la oferta de servicios turísticos sobre Santa Elena no solo indica un mercado activo y en crecimiento, sino que también presenta oportunidades para colaboraciones estratégicas que puedan beneficiar a la empresa. La amplia presencia de establecimientos turísticos como el de alojamientos facilita la posibilidad de establecer

alianzas para promociones conjuntas, mientras que las operadoras turísticas pueden ser socios claves para la logística de la empresa, colaborando en promoción y ventas del producto de pesca deportiva, ayudando a gestionar reservas para estar atrayendo más turistas.

### 2.5.1.7. Análisis de los atractivos naturales.

Se presenta los atractivos turísticos naturales que fomentaran la oferta de “Blue Horizon Fishing”

**Tabla 2** *Análisis de los atractivos naturales del Cantón Salinas.*

Nombre	Tipo	Subtipo
La Chocolatera	Costa o Litoral	Acantilados
La Lobería	Costa o Litoral	Acantilados
Cerro El Morro	Montañas	Baja Montaña
Playa Chipipe	Costa o Litoral	Playa
Playa San Lorenzo	Costa o Litoral	Playa
Playa Paco Illescas	Costa o Litoral	Playa
Playa Puerto Lucia	Costa o Litoral	Playa
Playa La Diablica	Costa o Litoral	Playa
Playa Mar Bravo	Costa o Litoral	Playa
Playa Punta C0.6 cm arnero	Costa o Litoral	Playa

*NOTA.* El 100% de los atractivos constituyen la principal oferta turística del Cantón Salinas. Adaptada de la *Prefectura de Santa Elena*, (p.122), [Grafico], (2023), ([https://www.upse.edu.ec/images/2023/12\\_DICIEMBRE/Plan\\_Provincial\\_de\\_Turismo\\_2023\\_compressed-1.pdf](https://www.upse.edu.ec/images/2023/12_DICIEMBRE/Plan_Provincial_de_Turismo_2023_compressed-1.pdf)).

Estos entornos naturales no solo proporcionan paisajes impresionantes para los vuelos en globos aerostáticos, sino que también ofrecen a los visitantes una experiencia completa en la belleza natural de la costa ecuatoriana, así complementando perfectamente la propuesta de aventura acuática del emprendimiento.

### 2.5.1.8. Análisis de la oferta de actividades de aventura.

Según Herrera Anangonó (2023) el perfil del turista se enfoca en actividades de aventura. La preferencia por destinos naturales alcanza el 91%, se complementa de forma adecuada con la diversidad de actividades existentes, lo que destaca especialmente aquellas de carácter acuático.

Una oportunidad clara para la implementación de servicios de pesca deportiva que

podrían satisfacer la demanda de experiencias acuáticas y diversificar la oferta turística de aventura en el cantón salinas.

Posteriormente se presentan las actividades de aventura dentro de la Provincia de Santa Elena:

**Tabla 3** *Análisis de la oferta turística de la actividad de aventura en el Cantón Salinas.*

Actividad	Tipo	Actividad	Tipo
Buceo	Agua	Banana	Agua
Snorkel	Agua	Boya	Agua
Parapente	Aire	Moto Acuática	Agua
Esquí acuático	Agua	Pesca Deportiva	Agua
Canopy	Aire	Vela	Agua
Kayak	Agua	Kitesurfing	Agua
Cicloturismo	Tierra	Parasailing	Aire
Senderismo	Tierra	Surf	Agua

*NOTA.* Adaptada de “*Preferencia para el turismo de aventura en la elaboración de un paquete turístico: Caso Santa Elena, Ecuador*”, (p50). Por Wilmer Carvache [Grafico], (2018), (<https://www.scielo.cl/pdf/riat/v14n1/0718-235X-riat-14-01-00043.pdf> ).

En las actividades de aventura en la Provincia de Santa Elena, se muestra una notable diversificación. Esta variedad indica un lugar turístico capaz de atraer a diversos visitantes. La fuerte presencia de opciones acuáticas refleja tanto la riqueza de los recursos naturales como una infraestructura turística bien ordenada, factores cruciales para evaluar la viabilidad de nuevas iniciativas como los servicios de pesca deportiva.

### **2.5.1.9. Análisis de la competencia.**

En la Provincia de Santa Elena, cantón Salinas, actualmente empresas ofrecen servicios de pesca deportiva, estas representan una competencia tanto directa como indirecta para el proyecto.

A continuación, se presenta una descripción de dichas compañías, con el fin de proporcionar información relevante para comprender el panorama competitivo en el que se desarrollará la iniciativa.

### **2.5.1.10. Competencia Directa.**

#### **Pescatour Salinas.**

Esta empresa es competencia por presentar una oferta diversificada de tours. Sus paquetes de avistamiento de ballenas son de 5 a 10 dólares según la demanda exigida, también ofrece tour en Salinas por hora de 150 dólares para grupo de 10 personas, posicionándose como una opción exclusiva. Además, está la pesca deportiva personalizada a partir de 300 dólares dependiendo de la temporada. Su presencia en redes sociales como el Instagram, su página web, Facebook y WhatsApp no están muy activas, contando con una inactividad de meses, mientras que en TikTok sí tiene una presencia que permite captar clientes. Su flexibilidad en tarifas y oferta exclusiva le otorgan ventajas, los precios relativamente altos pueden ser una barrera para algunos segmentos del mercado.

#### **Caroltour S.A**

La compañía oferta un tipo de servicios de paseos en yate, con muy buena presencia en redes sociales como Facebook, TikTok e Instagram donde acoge buen público, años anteriores ofrecía el servicio de pesca deportiva, pero con el tiempo decidido es de enfocarse exclusivamente en paseos de paquetes personalizados, centrándose en ofertar con experiencias temáticas como fiestas de cumpleaños, salidas románticas, celebraciones con enfoques particulares y paseos nocturnos, con precios desde 150 dólares, dependiendo la temática elegida. Además, Caroltour S.A complementa su portafolio de servicios con actividades de avistamientos de ballenas jorobadas durante la temporada correspondiente, lo cual amplía su atractivo turístico.

### **2.5.1.11. Competencia Indirecta.**

#### **Yacht Club Salinas.**

Esta institución privada, sin fines de lucro, tiene como finalidad promover los deportes náuticos, tales como el velerismo, la pesca deportiva, el submarinismo y el esquí acuático, eventos culturales y sociales exclusivos para el disfrute de sus socios.

Por esta razón se considera una competencia indirecta para el proyecto de turismo de pesca deportiva, ya que no tiene como prioridad captar turistas, sino atender a una comunidad de socios que participa en diversas actividades náuticas y eventos exclusivos.

## PLAN ADMINISTRATIVO

### 2.5.2.1 Nombre y logotipo.

#### “Blue Horizon Fishing”

#### Descripción.

El proyecto llevará por nombre Blue Horizon Fishing y tiene como propósito ofrecer experiencias únicas de pesca deportiva en el cantón Salinas. El término Blue Horizon surge de una visión que enamora al visitante del horizonte infinito de las playas de Salinas, donde el mar y el cielo se funden, simbolizando la vastedad del océano y la serenidad que emana de su entorno. Por su parte, la palabra Fishing resalta la pasión por la pesca deportiva, concebida no solo como una actividad de captura, sino como una experiencia que fomenta una conexión íntima con la naturaleza y representa un reto desarrollado en el medio marino.

#### Logotipo

#### Ilustración 2 Logotipo.



*Nota.* Elaboración propia. Identidad visual de la empresa *Blue Horizon Fishing*, diseñada para reflejar su propuesta de valor en el turismo de pesca deportiva.

### 2.5.2.2 Misión.

Ofrecer toda experiencia inolvidable en la actividad de la pesca deportiva, para fusionar la majestuosidad del océano con la emoción que representa cada captura. Nuestro propósito es brindar a los clientes jornadas únicas y personalizadas, que garanticen altos estándares de seguridad, profesionalismo y un sólido compromiso con la conservación del medio ambiente. A través de un servicio de excelencia, buscamos inspirar a pescadores de todos los niveles a conectarse con la naturaleza y aventurarse a descubrir un horizonte sin límites.

### 2.5.2.3 Visión.

Nuestra visión es posicionarnos como la empresa referente en pesca deportiva en la región costera de Salinas, destacando por la calidad de nuestro servicio, la innovación constante y un sólido compromiso con la sostenibilidad. Nuestra ambición, convertirnos en el destino preferido de los pescadores nacionales como internacionales, ofreciendo experiencias únicas que promuevan el respeto por el entorno marino y la preservación de los recursos naturales para las generaciones futuras.

### 2.5.2.4 Análisis FODA.

**Tabla 4** Análisis FODA.

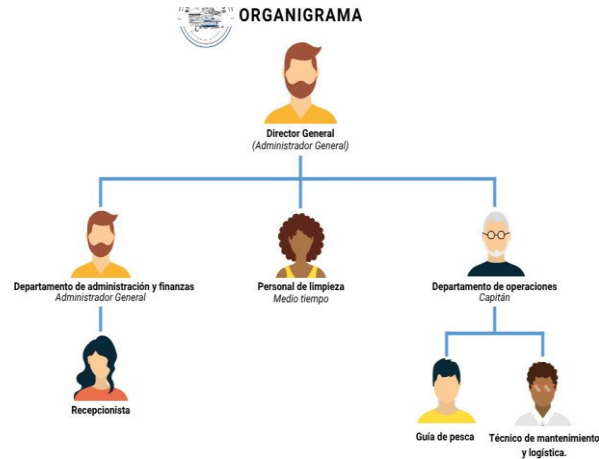
<b>FORTALEZAS</b>			<b>DEBILIDADES</b>		
<b>F1:</b> La ubicación estratégica para el desarrollo de la pesca deportiva. <b>F2:</b> El equipo conformado por personal altamente capacitado <b>F3:</b> Vistas panorámicas que ofrece Salinas			<b>D1:</b> El acceso no está orientado al público en general <b>D2:</b> Existe una dependencia de la temporada turística <b>D3:</b> Limitada capacidad para atender a un alto número de clientes.		
<b>OPORTUNIDADES</b>			<b>OPORTUNIDADES/DEBILIDADES</b>		
<b>O1:</b> Crecimiento interés en el turismo de aventura, lo que puede atraer más demanda a la			<b>O1/F1:</b> Implementar campañas		
<b>O1/D1:</b> Diseñar paquetes			<b>O1/D1:</b> Diseñar paquetes		

<p>actividad de pesca deportiva.</p> <p><b>O2:</b> Potencial para formar alianzas con hoteles y operadores turísticos locales.</p> <p><b>O3:</b> Posibilidad de expandir los servicios con actividades complementarias como eventos especiales de paquete personalizado y generar más ingreso.</p>	<p>de marketing que resalten la ubicación estratégica de Salinas</p> <p><b>O2/F2:</b> Participar en programas de formación en conjunto con las autoridades municipales</p> <p><b>O3/F3:</b> Diseñar paquetes exclusivos que incluyan fotografías profesionales de las capturas realizadas y de las vistas panorámicas de Salinas</p>	<p>promocionales especiales orientados a atraer a un público más amplio durante la temporada baja</p> <p><b>O2/D2:</b> Establecer alianzas estratégicas con hoteles y operadores turísticos</p> <p><b>O3/D3:</b> Diversificar la oferta de servicios mediante la incorporación de actividades complementarias</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p><b>A1:</b> Modificaciones en las normativas de seguridad relacionadas con las actividades de pesca, las cuales podrían afectar las exigencias operativas.</p> <p><b>A2:</b> Una percepción desfavorable respecto a las actividades de aventura, que podría disuadir a ciertos clientes potenciales.</p> <p><b>A3:</b> La presencia de las competencias de otras actividades sobre el turismo de aventura en el cantón Salinas.</p>	<p><b>AMENAZAS/FORTALEZAS</b></p> <p><b>A1/F1:</b> Utilizar la ubicación estratégica para colaborar con las autoridades locales y desarrollar normativas de seguridad</p> <p><b>A2/F2:</b> Diseñar un programa de seguridad, donde el personal capacitado pueda realizar demostraciones con charlas y acciones sobre las medidas de seguridad</p> <p><b>A3/F3:</b> Innovar con otras actividades turísticas aprovechando las vistas panorámicas para diferenciarse de la competencia de turismo de aventura.</p>	<p><b>AMENAZAS/DEBILIDADES</b></p> <p><b>A1/D1:</b> Diseñar paquetes de pesca a precios más accesibles con el objetivo de atraer a un público más amplio</p> <p><b>A2/D2:</b> Aplicar una estrategia de precios dinámicos que contemple descuentos durante las temporadas bajas</p> <p><b>A3/D3:</b> Establecer alianzas con operadores de otras actividades turísticas locales para desarrollar paquetes integrados</p>

*Nota.* Elaboración propia. La matriz presenta un análisis estratégico de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas hacia la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.2.5 Estructura Organizacional.

**Ilustración 3** Estructura Organizacional.



*Nota.* Elaboración propia. Estructura interna de la empresa *Blue Horizon Fishing*.

## Departamento de Administración y Finanzas

### Director General (Administrador general).

Liderar la empresa de pesca deportiva, garantizando su éxito operativo, financiero y estratégico. Tiene la responsabilidad de tomar decisiones y gestionar de manera integral de todas las áreas.

- a) Representar la empresa ante autoridades, socios y medios, construyendo y mantenimiento relaciones estratégicas en el sector turístico.
- b) Dirigir las actividades contables y financieras.
- c) Supervisar las operaciones diarias, como la administración general, la gestión de contratos, los procesos de compras y la coordinación efectiva entre los distintos departamentos.
- d) Reclutar, capacitar y liderar al equipo de trabajo, promoviendo una cultura organizacional de excelencia en el servicio e innovación constante.

### **Recepcionista**

Brindar una atención eficiente a los clientes y visitantes, siendo el primer punto de contacto de la empresa. Es responsable de la gestión de reservas, atención al público y soporte administrativo.

- a) Atender a los clientes de manera profesional, brindando información clara y detallada acerca de los servicios de pesca deportiva.
- b) Gestionar las reservas y confirmaciones de los tours, tanto de forma presencial como mediante canales digitales o telefónicos.
- c) Coordinar con el área operativa para asegurar la correcta planificación de las actividades según las reservas programadas.
- d) Apoyar en tareas administrativas como la atención de llamadas, registro de clientes y manejo de documentación.
- e) Diseñar y ejecutar planes de marketing integrales, incluyendo campañas publicitarias, promociones y estrategias de posicionamiento de marca en el sector turístico de aventura.

### **Personal de limpieza**

Garantizar la limpieza, higiene y el orden de las instalaciones de la empresa, contribuyendo a un ambiente seguro, agradable y profesional para clientes y colaborado.

- a) Ejecutar la limpieza de las áreas administrativas, zonas comunes, baño y demás espacios de la empresa según el cronograma establecido.
- b) Asegurar la higiene de las embarcaciones antes y después de cada jornada de pesca, cuando se requiera.

## **Departamento de operaciones**

### **Capitán**

Responsable de supervisar y coordinar todas las actividades operativas relacionadas con la pesca deportiva. Dentro de sus funciones se encuentran:

- a) Supervisar a los guías de pesca, técnico y demás personal operativo en el mar, asegurando que se sigan los procedimientos de seguridad y que el servicio sea de alta calidad.
- b) Planificar y coordinar las rutas de pesca y actividades relacionadas. Adaptando las experiencias a las necesidades de los clientes.
- c) Capacitar a los guías y otros miembros del personal en técnicas de pesca, atención al cliente, y protocolos de seguridad en el agua.

### **Guía de pesca**

Guiar los clientes durante sus experiencias de pesca deportiva, transmitiendo seguridad y disfrute en todo momento, constituye un rol fundamental para asegurar la eficiencia con la calidad del servicio. Este rol garantiza una experiencia única para los usuarios, cumpliendo rigurosamente con las normativas y estándares establecidos por la empresa.

- a) Brindar asistencias prácticas a los clientes durante toda la jornada de pesca, desde la preparación y montaje del equipo hasta el acompañamiento de la captura y manejo del pez.
- b) Proporcionar información sobre las especies de peces, técnicas de pescar y los lugares más productivos de capturas.
- c) Asegurar una experiencia personalizada para cada tipo de clientes, basándose en sus interés y nivel de habilidad en la pesca.

### **Técnico de mantenimiento y lógica**

Mantener en óptimas condiciones equipos de pesca, embarcaciones y otras instalaciones. Sus funciones principales son:

1. Realizar mantenimiento regular como las embarcaciones, equipos de pesca, y otros dispositivos utilizados en las actividades operativas.
2. Supervisar el inventario de equipos y suministros, asegurando que estén de buen estado en todo momento para los servicios que se ofrece la empresa.
3. Coordinar el transporte y la logística de las actividades de la empresa, incluyendo la preparación, traslados de los equipos y embarcaciones.

#### **2.5.2.6 Asignación salarial.**

El personal que operará en la empresa de pesca deportiva estará conformado por la siguiente asignación salarial:

**Tabla 5** *Asignación Salarial*

<b>ASIGNACIÓN SALARIAL</b>		
<b>Cargo</b>	<b>Remuneración mensual</b>	<b>Remuneración anual</b>
Director General	\$600.00	\$7,411.83
Administrador General	\$470.00	\$7,411.83
Personal de Limpieza	\$235.00	\$2,820.00
Capitán	\$600.00	\$9,331.90
Guía de pesca	\$470.00	\$7,320.83
Técnico de mantenimiento	\$470.00	\$7,320.83
<b>Total</b>	<b>\$2,845.00</b>	<b>\$41,617.21</b>

*Nota.* Elaboración propia, Asignación laboral para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### **2.5.2.7 Viabilidad Legal.**

Durante la etapa de planificación y desarrollo del proyecto en Salinas, resulta fundamental tener en cuenta el marco normativo aplicable, así como la mediación de distintas entidades y organismos competentes, responsables de supervisar y regular las actividades productivas, sociales y de seguridad en el área. Entre las entidades se encuentra el Servicio de Rentas Internas (SRI), el Cuerpo de Bomberos, el Municipio de Salinas y la Capitanía de Salinas, cada una de las cuales desempeña un papel fundamental en la supervisión de esta empresa.

#### **Servicios de Rentas Interna (SRI)**

El SRI Servicios de Rentas Internas es responsable de la administración tributaria, cualquier actividad económica debe cumplir con las obligaciones fiscales, como la inscripción en el registro de contribuyentes y el pago de impuestos, además de emitir documentos fiscales válidos, este proceso no tiene ningún valor.

Los requisitos para el proceso son:

- Cedula de identidad (Presentación física o digital).
- Certificado de votación (Presentación).
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente. (Planilla de servicios básicos).
- Escritura pública de constitución con valor de \$25,00.
- Nombramiento del representante legal \$25,00.
- Solicitud de inscripción
- Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público.

**Cuerpo de Bomberos.**

El Cuerpo de Bomberos entidad encargada en la seguridad, está en todos los proyectos que involucren construcción y donde deben contar con un plan de seguridad contra incendios y cumplir con las normativas de permisos por la empresa, el único valor de la empresa por riesgo medio es de 35\$ más 1,80\$ por tasa de bomberos anualmente.

Los requisitos solicitados son:

- Inspección del suelo.
- Extintor de PQS o CO2 de 10 lbs. 1x cada 50 mts.
- Señaléticas como No fumar, salida, extintores, ruta de escape.
- Detector de humo.
- Lámparas de emergencias.
- Al día de pagos previos del dueño del local.
- Plan de emergencia y evacuación será presentado mediante el formato de entrega firmado por el representante legal.

**Municipio de Salinas.**

Licencias de funcionamientos, en cumplimiento con las normativas de ordenamiento territorial y uso de suelo. Sobre este permiso el proceso demora de 15 a 20 días. Sobre las tarifas se inicia con el certificado del suelo que es de 20\$ con un pago único, luego se paga la patente municipal de 35\$ de cual se paga cada primer mes del año y la publicidad de 25\$ de 1.12 mts. Este pago será cada 2 años.

Los requisitos para el permiso de funcionamiento son:

- Inspección y certificación del suelo (Revisado por Comisaria, ambiente y

bombero).

- Certificado de no deudor.
- Copia de previo.
- Copia de cedula y certificado de votación.
- Copia de RUC.

### **Capitanía de Salinas.**

La capitanía de Salinas regula las actividades marítimas y costeras. Para este proyecto es necesario obtener permisos de esta institución para operar el yate de la empresa. Las embarcaciones menores de 10 toneladas para la inspección de seguridad marítima su valor es de \$2,42 anual, también tomar en cuenta el valor con el timonel de yate deportivo anualmente se paga \$33,92. Y para el permiso de la embarcación pesquera su valor es de \$30,00. Por último, en el muelle de Salinas se paga por embarcación \$2.00 y por persona a bordo \$0,50.

Es importante señalar que las embarcaciones turísticas operan bajo regulación estructurada pero no invasiva, las autoridades realizan inspecciones mensuales para verificar seguridad, la documentación y las condiciones del yate o bote. También están obligados a registrar diariamente ante el personal responsable del muelle para dar información a la capitanía sobre las salidas y el número de pasajeros a bordo, garantizando un mayor control a las actividades marítimas.

Los requisitos para el permiso de pesca para embarcación deportiva son:

- Solicitud de permiso de pesca deportiva.
- Cedula de identidad o Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Registro de inspección de seguridad.
- Comprobante de pago.
- Registro de la propiedad.

El registro de inspección de seguridad se solicita tener:

- Numero de matrícula visible (mínimo 10 centímetro por letra).
- 1 boya circular marcado el nombre y número de matrícula.
- Chalecos con nombre de la embarcación.
- 1 extintor de 10 libras.
- 1 botiquín.
- 2 bengalas.
- Linternas.
- 1 radio.
- 1 GPS.
- 1 tacho de basura.
- Motores de la embarcación operativos.

## ESTUDIO FINANCIERO

### 2.5.3.1 Inversión en activo fijos.

- **Inversiones en equipos y herramientas.**

**Tabla 6** Equipos y herramientas

EQUIPOS – HERRAMIENTAS			
Detalle de inversión.	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Cañas de Pesca (Cañas Daiwa Crosscast)	10	\$82.97	\$829.70
Carretes (Carretes Daiwa Legalis LT 2023)	10	\$77.93	\$779.30
Líneas de Pesca (Nylon Wakasu Max Power Multicolor 0.60, 25kg)	15	\$17.26	\$258.90
Señuelos (CUCHARILLA EVIA STRIPE 8B OV PACK 5)	25	\$17.43	\$435.75
Anzuelos plomados (Anzuelos Hart Micro Darting Head Pack 4 7.00 gr)	30	\$4.71	\$141.30
Redes de Pesca (Red porta peces marrón 70x60 cm)	5	\$8.33	\$41.65
Pinzas y alicates (Alicates Hart Black Inox 5)	5	\$10.17	\$50.85
Soporte de Cañas (Individual Hart YSRO)	10	\$25.92	\$259.20
Chalecos Salvavidas	15	\$31.16	\$467.40
Botiquín de primeros auxilios	1	\$50.00	\$50.00
Kit de bengalas rojas	1	\$26.90	\$26.90
Radio portátil (Motorola Talkabout Dual T470)	1	\$136.85	\$136.85
Extintor (10 libras CO2)	1	\$120.00	\$120.00
Hielera (Coleman 70 QT 316 S 2179159)	2	\$202.20	\$404.40
Cuchillos de Fileteo	3	\$8.00	\$24.00
Afiladores	2	\$4.00	\$8.00
Cámara Canon (EOS Rebel T7)	1	\$599.00	\$599.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$1,422.83</b>	<b>\$4,633.20</b>

*Nota.* Elaboración propia, Equipos y herramientas para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

- **Inversiones de muebles y enseres.**

**Tabla 7** *Muebles y enseres.*

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Detalle de inversión.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>
Escritorio de oficina	1	\$400.50	\$400.50
Sillas de oficina	3	\$100.00	\$300.00
Archivador	1	\$98.00	\$98.00
Basurero de oficina	1	\$15.00	\$15.00
Dispensador de agua	1	\$80.00	\$80.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$693.50</b>	<b>\$893.50</b>

*Nota.* Elaboración propia, Muebles y enseres para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

- **Inversiones de equipo de yate.**

**Tabla 8** *Equipo de Yate.*

<b>EQUIPO DE YATE</b>			
<b>Detalle de inversión.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>
Yate	1	\$70,000.00	\$70,000.00
Refrigerador para carnada y pesca	1	\$600.00	\$600.00
GPS Marino (GPSMAP 86s)	1	\$513.00	\$513.00
Sonar/ecosonda (Striker 4)	1	\$195.65	\$195.65
<b>TOTAL</b>		<b>\$71,308.65</b>	<b>\$71,308.65</b>

*Nota.* Elaboración propia, Inversión de equipo de yate para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

- **Inversiones de equipo de cómputo.**

**Tabla 9** *Equipo de cómputo.*

<b>EQUIPO DE CÓMPUTO</b>				
<b>Detalle de inversión.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>	
Computadora de escritorio (HP)	1	\$1,191.00	\$1,191.00	
Impresora (EPSON)	1	\$339.99	\$339.99	
Teléfono fijo (Uniden At3102)	1	\$30.00	\$30.00	
<b>TOTAL</b>		<b>\$1,560.99</b>	<b>\$1,560.99</b>	

*Nota.* Elaboración propia, Equipo de cómputo para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.2 Gastos de ventas.

- **Combustible y lubricante.**

**Tabla 10** *Combustible y lubricante.*

<b>COMBUSTIBLE Y LUBRICANTE</b>				
<b>Detalle</b>	<b>U. De medida</b>	<b>Cantidad Mensual</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Combustible (Diesel)	Galones	80	\$2.76	\$220.80
Aceite	Bidón	1	\$44.99	\$44.99
<b>TOTAL</b>		<b>81</b>	<b>\$47.75</b>	<b>\$265.79</b>

*Nota.* Elaboración propia, Combustible y lubricantes para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

- **Producto de Pesca.**

**Tabla 11** *Producto de Pesca.*

<b>PRODUCTO DE PESCA</b>				
<b>Detalle</b>	<b>U. De medida</b>	<b>Cantidad Diario</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Carnada (Lombriz)	Tarrina	1	\$10.00	\$10.00
Hielo	Funda	1	\$0.98	\$0.98
<b>TOTAL</b>		<b>2</b>	<b>\$10.98</b>	<b>\$10.98</b>

*Nota.* Elaboración propia, Producto de pesca para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.3 Gastos Administrativos.

- **Arriendo de edificación.**

**Tabla 12** *Arriendo de edificación.*

<b>ALQUILER</b>			
<b>Detalle de inversión.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Mensual (\$)</b>	<b>Costo Anual (\$)</b>
Alquiler de local	1	\$150.00	\$1,800.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$150.00</b>	<b>\$1,800.00</b>

*Nota.* Elaboración propia, Arriendo de edificación para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

- **Remuneración.**

Se refiere al valor que le corresponde al personal que labora en cada área de la empresa.

**Tabla 13** Remuneración administrativa (Trabajador)

<b>Remuneración Administrativa (Trabajador)</b>			
<b>Rubro/puestos</b>	<b>Director General</b>	<b>Administrador General</b>	<b>Capitán</b>
Sueldo Básico	\$600.00	\$470.00	\$600.00
Décimo tercero 1/12	\$50.00	\$39.17	\$50.00
Décimo cuarto SBU/12	\$50.00	\$39.17	\$39.17
Vacaciones 1/24	\$25.00	\$19.58	\$25.00
Aporte Patronal 9,45% DE 1	\$63.49	\$49.74	\$63.49
Fondo de reservas 1/12.			
<b>TOTAL</b>	<b>\$788.49</b>	<b>\$617.65</b>	<b>\$777.66</b>
N.º de empleados	1,00	1,00	1,00
Total mensual	\$788.49	\$617.65	\$777.66
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$9,461.90</b>	<b>\$7,411.83</b>	<b>\$9,331.90</b>
<b>TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVO</b>			<b>\$26,205.63</b>

*Nota.* Elaboración propia, Remuneración trabajador para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

**Tabla 14 Remuneración administrativa (Empleador)**

<b>Remuneración administrativa (Empleador)</b>			
<b>Rubro/puestos</b>	<b>Guía de Pesca</b>	<b>Técnico de Mantenimiento</b>	<b>Personal de limpieza</b>
Sueldo Básico	\$470.00	\$470.00	\$235.00
Décimo tercero 1/12	\$39.17	\$39.17	\$19.58
Décimo cuarto SBU/12	\$39.17	\$39.17	\$38.33
Vacaciones 1/24	\$19.58	\$19.58	\$9.79
Aporte Patronal 11,15% DE 1	\$42.15	\$42.15	\$26.20
Fondo de reservas 1/12			
<b>TOTAL</b>	<b>\$610.07</b>	<b>\$610.07</b>	<b>\$328.91</b>
N.º de empleados	1,00	1,00	1
Total mensual	\$610.07	\$610.07	\$328.91
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$7,320.83</b>	<b>\$7,320.83</b>	<b>\$3,946.93</b>
<b>TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVO</b>			<b>\$18,588.59</b>

*Nota.* Elaboración propia, Remuneración empleador para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

- **Servicios básicos**

**Tabla 15 Servicios Básicos.**

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Costo Total</b>
Energía eléctrica	\$30.00
Agua potable	\$25.00
Internet	\$40.00
Plan telefónico	\$31.05
<b>Total</b>	<b>\$126.05</b>

*Nota.* Elaboración propia, Servicios básicos para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.4 Inversiones en activos intangibles.

**Tabla 16** *Activos diferidos.*

<b>ACTIVO DIFERIDOS</b>			
<b>Gastos Pre-Operacionales</b>			<b>\$313.83</b>
Capitanía de Salinas	1	\$66.34	\$66.34
Cuerpo de Bomberos	1	\$36.80	\$36.80
Permisos de funcionamiento	1	\$130.00	\$130.00
Escritura pública de constitución	1	\$25.00	\$25.00
Nombramiento del representante legal	1	\$25.00	\$25.00
Imprevistos 10%	1	\$30.69	\$30.69
<b>Publicidad</b>			<b>\$49.25</b>
Tarjetas de presentación	1	\$35.00	\$35.00
Facebook	15	\$0.70	\$10.50
Instagram	15	\$0.25	\$3.75
<b>TOTAL</b>			<b>\$363.08</b>

*Nota.* Elaboración propia, Activos diferidos para la empresa *Blue Horizon Fishing*

- **Capital de trabajo**

Son los recursos que la empresa de pesca deportiva necesita para el financiamiento de la correcta operación inicial.

**Tabla 17** *Capital de trabajo.*

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Capital de trabajo	\$13,121.05
Activos Fijos	\$11,730.61
Gastos Diferidos	\$363.08
<b>TOTAL</b>	<b>\$25,214.74</b>

*Nota.* Elaboración propia, Capital de trabajo para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.5 Financiamiento.

La estructura financiera ha sido efectuada con el objetivo de realizar una gestión operativa eficaz, con un presupuesto total de \$25,214.74 que corresponde a la inversión inicial de la creación de la empresa de pesca deportiva. De este monto, el 70% será cubierto mediante:

- Un financiamiento bancario equivalente a \$17,650.32
- El 30% restante, correspondiente a \$7,564.42 provendrá de aportes de capital propio.

Esta distribución garantiza una base económica consistente y adecuada para enfrentar los requerimientos financieros en los costos iniciales.

La Entidad Financiera que se ha indagado para el préstamo a realizarse es el Banco Guayaquil, la tasa de interés es de 10.18% anual del mes de junio de 2025 por el Banco Central del Ecuador (2025) con tasa reajustables de manera semestral.

### 2.5.3.6 Crédito.

El Banco Guayaquil, es una institución Financiera Privado, opera como institución de banca universal, ofreciendo servicios a individuos y empresas. Para la creación de la empresa como es un proyecto de un producto nuevo el Banco Financiero puede cubrir con un porcentaje de la inversión, para el préstamo del proyecto cubrirá un 70% de la inversión inicial.

**Tabla 18** *Financiamiento.*

<b>MONTO</b>	<b>\$17,650.32</b>
TASA DE INTERÉS ANUAL	10.18%
TASA DE INTERÉS SEMESTRAL	5.9%
PLAZA/ AÑOS	4
PAGO AÑO	2
DIVIDENDOS SEMESTRAL	\$2,831.10
PERIODOS	20

*Nota.* Elaboración propia, Financiamiento para la empresa *Blue Horizon Fishing*

### 2.5.3.7 Inversión inicial total.

**Tabla 19** *Inversión Inicial.*

<b>INVERSION INICIAL</b>				
<b>BLUE HORIZON FISHING</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>CANTI DAD</b>	<b>COSTO INICIAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>ACTIVO FIJOS</b>				
<b>Equipos y herramientas</b>				<b>\$4,633.20</b>
Cañas de Pesca (Cañas Daiwa Crosscast)	10	\$82.97	\$829.70	
Carretes (Carretes Daiwa Legalis LT 2023)	10	\$77.93	\$779.30	
Líneas de Pesca (Nylon wakasu max power multicolor 0.60, 25kg)	15	\$17.26	\$258.90	
Señuelos (CUCHARILLA EVIA STRIPE 8B OV PACK 5)	25	\$17.43	\$435.75	
Anzuelos plomados (Anzuelos hart micro darting head pack 4 7.00 gr)	30	\$4.71	\$141.30	
Redes de Pesca (Red portapeces marrón 70x60 cm)	5	\$8.33	\$41.65	
Pinzas y alicates (Alicates hart black inox 5)	5	\$10.17	\$50.85	
Soporte de Cañas (Individual hart YSRO)	10	\$25.92	\$259.20	
Chalecos Salvavidas	15	\$31.16	\$467.40	
Botiquín de primeros auxilios	1	\$50.00	\$50.00	
Kit de bengalas rojas	1	\$26.90	\$26.90	
Radio portátil (Motorola Talkabout Dual T470)	1	\$136.85	\$136.85	
Extintor (10 libras CO2)	1	\$120.00	\$120.00	
Hielera (Coleman 70 QT 316 S 2179159)	2	\$202.20	\$404.40	
Cuchillos de Fileteo	3	\$8.00	\$24.00	
Afiladores	2	\$4.00	\$8.00	
Cámara Canon (EOS Rebel T7)	1	\$599.00	\$599.00	
<b>Equipo de Yate</b>				<b>\$4,535.37</b>
Yate	1	\$70,000.00	\$70,000.00	
(=) Cuenta por pagar	1	\$66,773.28	\$66,773.28	
(-) Cuota inicial pagada	1	\$3,226.72	\$3,226.72	
Refrigerador para carnada y pesca	1	\$600.00	\$600.00	
GPS Marino (GPSMAP 86s)	1	\$513.00	\$513.00	
Sonar/ecosonda (Striker 4)	1	\$195.65	\$195.65	
<b>Equipo de cómputo.</b>				<b>\$1,560.99</b>
Computadora de escritorio (HP)	1	\$1,191.00	\$1,191.00	
Impresora (EPSON)	1	\$339.99	\$339.99	
Teléfono fijo (Uniden At3102)	1	\$30.00	\$30.00	

<b>Muebles y enseres</b>				<b>\$893.50</b>
Escritorio de oficina	1	\$400.50	\$400.50	
Sillas de oficina	3	\$100.00	\$300.00	
Archivador	1	\$98.00	\$98.00	
Basurero de oficina	1	\$15.00	\$15.00	
Dispensador de agua	1	\$80.00	\$80.00	
<b>Gastos de ventas</b>				<b>\$107.55</b>
Combustible y lubricante	1	\$47.75	\$47.75	
Carnada (Lombriz)	5	\$10.00	\$50.00	
Hielo	10	\$0.98	\$9.80	
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>				<b>\$11,730.61</b>

*Nota.* Elaboración propia, Inversión inicial para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.8 Balance general inicial.

Se constituye en iniciar operaciones de la empresa con un saldo de \$24,849.74, el cual el 70% está formado por un préstamo bancario y los otros 30% por capital propio.

**Tabla 20** *Balance general inicial.*

<b>BALANCE GENERAL INICIAL</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		Crédito bancario	\$17,650.32
Caja - Bancos	\$13,121.05		
<b>Activos Fijos</b>			
Equipos y Herramientas	\$4,633.20		
Equipo de Yate	\$4,535.37		
Equipo de computo	\$1,560.99		
Muebles y Enseres	\$893.50	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$17,650.32</b>
<b>Activos Diferidos</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Gastos Pre-Operacionales	\$313.83	Capital Propio	\$7,564.42
Publicidad	\$49.25		
Gastos de ventas	\$107.55	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$7,564.42</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$25,214.74</b>	<b>TOTAL PAS+PAT</b>	<b>\$25,214.74</b>

*Nota.* Elaboración propia, Balance general inicial para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.9 Depreciación.

La presente tabla muestra el cálculo de la depreciación de los activos fijos adquiridos para la operación del proyecto, sobre lo que es de la vida útil y el porcentaje de depreciación establecido según la clasificación contable.

**Tabla 21** Depreciación.

Descripción	Valor	DEPRECIACION			
		%	Años de vida útil	Depreciación mensual	Depreciación Anual
Equipos y Herramientas	\$4,606.30	20%	5	\$76.77	\$921.26
Equipo de Yate	\$1,308.65	20%	5	\$21.81	\$261.73
Equipo de computo	\$1,560.99	33.33%	3	\$43.36	\$520.28
Muebles y Enseres	\$893.50	10%	10	\$7.45	\$89.35
<b>TOTAL DEPRECIACION</b>				<b>\$149.38</b>	<b>\$1,792.62</b>

*Nota.* Elaboración propia, Depreciación de para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.10 Amortización.

La siguiente tabla presenta el cálculo de la amortización de los Gastos Pre-Operacionales, considerado su valor, porcentaje y vida útil para determinar la depreciación anual.

**Tabla 22** Amortización.

Descripción	Valor	%	Años de vida útil	AMORTIZACION	
				Depreciación mensual	Depreciación Anual
Gastos Pre-Operacionales	\$313.83	20%	5	\$5.23	\$62.77
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN</b>				<b>\$5.23</b>	<b>\$62.77</b>

*Nota.* Elaboración propia, Amortización de gatos para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### Amortización del préstamo

A continuación, se describe la tabla de amortización correspondiente al préstamo, la cual detalla los pagos programados de forma semestral, incluyendo los intereses generados, los abonos efectuados al capital y el saldo restante durante todo el periodo de amortización.

**Tabla 23** Amortización compuesta del préstamo.

<b>DATOS</b>	
Valor presente	\$17,650.32
Tasa efectiva Anual	10.18%
Periodo de vencimiento	4
Numero de Periodos	8
Tasa de interés	5.9%
<b>Anualidad</b>	<b>\$2,831.10</b>

*Nota.* Elaboración propia, Datos de amortización del préstamo para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

**Tabla 24** Amortización del préstamo.

<b>Amortización de préstamo</b>					
AÑO	SEMESTRE	ANUALIDAD	INTERES	ABONO	SALDO
	0	\$0.00			\$17,650.32
<b>1</b>	1	\$2,831.10	\$1,041.37	\$1,789.73	\$15,860.59
	2	\$2,831.10	\$935.77	\$1,895.32	\$13,965.27
<b>2</b>	3	\$2,831.10	\$823.95	\$2,007.15	\$11,958.12
	4	\$2,831.10	\$705.53	\$2,125.57	\$9,832.55
<b>3</b>	5	\$2,831.10	\$580.12	\$2,250.98	\$7,581.58
	6	\$2,831.10	\$447.31	\$2,383.78	\$5,197.79
<b>4</b>	7	\$2,831.10	\$306.67	\$2,524.43	\$2,673.37
	8	\$2,831.10	\$157.73	\$2,673.37	\$0.00

*Nota.* Elaboración propia, Amortización del préstamo para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### Adquisición del yate.

A continuación, se muestra un resumen anual de la adquisición del yate, en el que se especifican los pagos acumulados, los intereses generados, los abonos al capital y el saldo por cancelar.

**Tabla 25** Amortización del yate.

<b>DATOS</b>	
Valor presente	\$70,000.00
Tasa Efectiva Anual	5%
Periodo de vencimiento	5
Numero de Periodos	60
Tasa de interés	0.41%
Anualidad	\$1,317.43

*Nota.* Elaboración propia, Datos de amortización del yate para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

**Tabla 26** Resumen anual de la adquisición del yate.

<b>RESUMEN ANUAL DE LA ADQUISICIÓN DEL YATE</b>						
<b>Año</b>	<b>Pago Total del Año</b>	<b>Interés Pagado en el Año</b>	<b>Abono al Capital</b>	<b>Saldo Final</b>		
<b>1</b>	\$ 15,809.13	\$ 3,140.90	\$ 12,668.24	\$ 57,331.76		
<b>2</b>	\$ 15,809.13	\$ 2,507.49	\$ 13,301.65	\$ 44,030.12		
<b>3</b>	\$ 15,809.13	\$ 1,842.40	\$ 13,966.73	\$ 30,063.39		
<b>4</b>	\$ 15,809.13	\$ 1,144.07	\$ 14,665.07	\$ 15,398.32		
<b>5</b>	\$ 15,809.13	\$ 410.81	\$ 15,398.32	\$ 0.00		

*Nota.* Elaboración propia, Amortización del yate para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.11 Proyección de gastos administrativo.

A continuación, se presenta la proyección de los gastos administrativos, tomando en cuenta un incremento anual del 5% en conceptos como servicios básicos y alquiler, además de la evolución prevista en los salarios.

**Tabla 27** *Proyección de gastos administrativos.*

GASTOS ADMINISTRATIVO (Incremento Anual 5%)						
DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Básicos	\$ 126.05	\$ 1,588.23	\$ 1,667.64	\$ 1,751.02	\$ 1,838.57	\$ 1,930.50
Alquiler	\$ 150.00	\$ 1,890.00	\$ 1,984.50	\$ 2,083.73	\$ 2,187.91	\$ 2,297.31
Sueldos		\$ 44,794.22	\$ 44,845.29	\$ 44,896.35	\$ 44,947.42	\$ 44,998.48
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 48,272.45</b>	<b>\$ 48,497.43</b>	<b>\$ 48,731.10</b>	<b>\$ 48,973.90</b>	<b>\$ 49,226.29</b>

*Nota.* Elaboración propia, Gastos administrativo para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.12 Proyección de gastos de ventas.

Se presenta la proyección de los gastos de ventas para cinco años, incorporando un incremento anual del 5% como publicidad, insumos, combustible y lubricante y el uso del muelle.

**Tabla 28** *Proyección de gastos de ventas.*

GASTOS DE VENTAS (Incremento Anual 5%)						
DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	\$ 49.25	\$ 620.55	\$ 651.58	\$ 684.16	\$ 718.36	\$ 754.28
Insumos	\$ 10.98	\$ 138.35	\$ 145.27	\$ 152.53	\$ 160.16	\$ 168.16
Combustible y lubricantes	\$ 265.79	\$ 3,348.95	\$ 3,516.40	\$ 3,692.22	\$ 3,876.83	\$ 4,070.67
Valor Muelle	\$ 5.00	\$ 63.00	\$ 66.15	\$ 69.46	\$ 72.93	\$ 76.58
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$ 4,170.85</b>	<b>\$ 4,379.39</b>	<b>\$ 4,598.36</b>	<b>\$ 4,828.28</b>	<b>\$ 5,069.70</b>

*Nota.* Elaboración propia, Gastos de ventas para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.13 Costos fijos y variables.

La siguiente tabla muestra la estimación de los costos fijos y variables del proyecto para cada uno en cinco años, contemplando los egresos de los gastos, depreciaciones y amortizaciones.

**Tabla 29 Costos fijos y variables.**

COSTOS FIJOS Y VARIABLES					
COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos	\$ 48,272.45	\$ 48,497.43	\$ 48,731.10	\$ 48,973.90	\$ 49,226.29
Depreciación de Equipos y Herramientas	\$ 926.64	\$ 926.64	\$ 926.64	\$ 926.64	\$ 926.64
Depreciación de Equipo de Yate	\$ 907.07	\$ 907.07	\$ 907.07	\$ 907.07	\$ 907.07
Depreciación de Equipo de computo	\$ 520.28	\$ 520.28	\$ 520.28	\$ 520.28	\$ 520.28
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 89.35	\$ 89.35	\$ 89.35	\$ 89.35	\$ 89.35
Amortización de activos diferidos	\$ 62.77	\$ 62.77	\$ 62.77	\$ 62.77	\$ 62.77
Interés por préstamo	\$ 1,551.83	\$ 1,187.87	\$ 789.32	\$ 352.92	\$ -
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 52,330.39</b>	<b>\$ 52,191.40</b>	<b>\$ 52,026.53</b>	<b>\$ 51,832.93</b>	<b>\$ 51,732.40</b>
COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Ventas	\$ 4,170.85	\$ 4,379.39	\$ 4,598.36	\$ 4,828.28	\$ 5,069.70
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 4,170.85</b>	<b>\$ 4,379.39</b>	<b>\$ 4,598.36</b>	<b>\$ 4,828.28</b>	<b>\$ 5,069.70</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 56,501.25</b>	<b>\$ 56,570.80</b>	<b>\$ 56,624.89</b>	<b>\$ 56,661.21</b>	<b>\$ 56,802.09</b>

*Nota.* Elaboración propia, Costos fijos y variables para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.14 Proyecciones de ventas.

A continuación, se presenta las tablas de ventas proyectadas del tour de pesca deportiva sobre la duración de 5 años, considerando un crecimiento anual del 5% sobre el ingreso estimado inicial.

**Tabla 30 Proyección de ventas**

PROYECCION DE VENTAS								
DETALLE	PRECIO POR PERSONA	PERSONA MAX. POR DIA	TOTAL DIARIO	DIARIO	SEMANAL	TOTAL SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Tour de Pesca Deportiva	\$ 60.00	6	\$ 360.00	1	5	\$ 1,800.00	\$ 7,200.00	\$ 86,400.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>6</b>	<b>\$ 360.00</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>\$ 1,800.00</b>	<b>\$ 7,200.00</b>	<b>\$ 86,400.00</b>

*Nota.* Elaboración propia, Proyección de ventas para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

**Tabla 31 Proyección de ventas Anual**

PROYECCIÓN DE VENTAS ANUAL (Incremento Anual 5%)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tour de Pesca Deportiva	\$ 115,200.00	\$ 120,960.00	\$ 127,008.00	\$ 133,358.40	\$ 140,026.32
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 115,200.00</b>	<b>\$ 120,960.00</b>	<b>\$ 127,008.00</b>	<b>\$ 133,358.40</b>	<b>\$ 140,026.32</b>

*Nota.* Elaboración propia, Proyección de ventas Anual para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.15 Estado de resultados.

El estado de resultados proyectado se presenta un crecimiento sostenido en las utilidades que confirma la viabilidad del proyecto una vez que se hayan cubierto los gastos y obligaciones fiscales.

**Tabla 32** Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Venta del servicio	\$ 86,400.00	\$ 90,720.00	\$ 95,256.00	\$ 100,018.80	\$ 105,019.74
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 86,400.00</b>	<b>\$ 90,720.00</b>	<b>\$ 95,256.00</b>	<b>\$ 100,018.80</b>	<b>\$ 105,019.74</b>
(-) Costo de Operación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Bruta	\$ 86,400.00	\$ 90,720.00	\$ 95,256.00	\$ 100,018.80	\$ 105,019.74
(-) Gastos de Administración	\$ 48,272.45	\$ 48,497.43	\$ 48,731.10	\$ 48,973.90	\$ 49,226.29
(-) Gastos de Ventas	\$ 4,170.85	\$ 4,379.39	\$ 4,598.36	\$ 4,828.28	\$ 5,069.70
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 33,956.69</b>	<b>\$ 37,843.18</b>	<b>\$ 41,926.54</b>	<b>\$ 46,216.62</b>	<b>\$ 50,723.75</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 1,977.14	\$ 1,529.48	\$ 1,027.43	\$ 464.40	\$ -
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$ 31,979.55</b>	<b>\$ 36,313.70</b>	<b>\$ 40,899.10</b>	<b>\$ 45,752.22</b>	<b>\$ 50,723.75</b>
(-) 15% Utilidad trabajadores	\$ 27,182.62	\$ 30,866.64	\$ 34,764.24	\$ 38,889.38	\$ 43,115.19
(-) 25% Impuesto a la renta	\$ 20,386.96	\$ 23,149.98	\$ 26,073.18	\$ 29,167.04	\$ 32,336.39
(-) 10% reserva legal	\$ 18,348.27	\$ 20,834.98	\$ 23,465.86	\$ 26,250.33	\$ 29,102.75
<b>(=) Utilidad Liquidada</b>	<b>\$ 18,348.27</b>	<b>\$ 20,834.98</b>	<b>\$ 23,465.86</b>	<b>\$ 26,250.33</b>	<b>\$ 29,102.75</b>

*Nota.* Elaboración propia, Estado de resultados para la empresa *Blue Horizon Fishing*

### 2.5.3.16 Flujo de caja.

El flujo de caja refleja el estado financiero en el que se encuentra el negocio, dando un panorama para la toma de decisiones informada.

**Tabla 33** Flujo de caja.

<b>Flujo de caja</b>						
<b>Descripcion</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>(+) Ingresos de efectivo</b>						
Venta de servicio		\$ 86,400.00	\$ 90,720.00	\$ 95,256.00	\$ 100,018.80	\$ 105,019.74
Capital Propio	\$ 7,564.42					
Credito Bancario	\$ 17,650.32					
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 25,214.74</b>	<b>\$ 86,400.00</b>	<b>\$ 90,720.00</b>	<b>\$ 95,256.00</b>	<b>\$ 100,018.80</b>	<b>\$ 105,019.74</b>
<b>(-) Egresos de efectivo</b>						
Activo Fijo	\$ 11,623.06					
Activo Diferido	\$ 470.63					
Activo corriente	\$ 13,121.05					
Total Costo		\$ 56,926.56	\$ 56,912.41	\$ 56,863.01	\$ 56,772.69	\$ 56,802.09
Amortizacion del Prestamo		\$ 3,685.05	\$ 4,132.71	\$ 4,634.76	\$ 5,197.79	\$ -
Adquisicion del yate		\$ 15,809.13	\$ 15,809.13	\$ 15,809.13	\$ 15,809.13	\$ 15,809.13
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 25,214.74</b>	<b>\$ 76,420.74</b>	<b>\$ 76,854.26</b>	<b>\$ 77,306.90</b>	<b>\$ 77,779.62</b>	<b>\$ 72,611.23</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 9,979.26</b>	<b>\$ 13,865.74</b>	<b>\$ 17,949.10</b>	<b>\$ 22,239.18</b>	<b>\$ 32,408.51</b>
(-) 15% Utilidad trabajadores		\$ 1,496.89	\$ 2,079.86	\$ 2,692.36	\$ 3,335.88	\$ 4,861.28
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ 8,482.37</b>	<b>\$ 11,785.88</b>	<b>\$ 15,256.73</b>	<b>\$ 18,903.30</b>	<b>\$ 27,547.23</b>
(-) 25% Impuesto a la renta		\$ 2,120.59	\$ 2,946.47	\$ 3,814.18	\$ 4,725.83	\$ 6,886.81
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 6,361.78</b>	<b>\$ 8,839.41</b>	<b>\$ 11,442.55</b>	<b>\$ 14,177.48</b>	<b>\$ 20,660.43</b>
(-) 10% reserva legal		\$ 636.18	\$ 883.94	\$ 1,144.26	\$ 1,417.75	\$ 2,066.04
<b>Utilidad liquidada</b>		<b>\$ 5,725.60</b>	<b>\$ 7,955.47</b>	<b>\$ 10,298.30</b>	<b>\$ 12,759.73</b>	<b>\$ 18,594.38</b>
(+) Depreciacion y Amortizacion		\$ 2,506.11	\$ 2,506.11	\$ 2,506.11	\$ 2,506.11	\$ 2,506.11
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>		<b>\$ 8,231.71</b>	<b>\$ 10,461.58</b>	<b>\$ 12,804.40</b>	<b>\$ 15,265.84</b>	<b>\$ 21,100.49</b>

*Nota.* Elaboración propia, Flujo de caja para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

### 2.5.3.17 Evaluación financiera.

#### TMAR

La Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR) se presenta como el rendimiento mínimo requerido para que un proyecto sea estimado financieramente viable. Su cálculo se basa en variables como la inflación proyectada y el riesgo país, factores que manifiestan las condiciones económicas cambiantes. Igualmente, incorpora el principio del valor del dinero en el tiempo, dado que los beneficios generados por la inversión se distinguen en un horizonte de largo plazo.

$$TMAR = i + f + (if)$$

Donde:

**i** = Inflación año 2025

**f** = Riesgo de la inversión 2025

$$TMAR = i + f + (if)$$

$$TMAR = 0,26\% + 11,89\% + (0,26\% * 11,89\%)$$

$$TMAR = 0,0026 + 0,1189 + 0,00030914$$

$$TMAR = 0,12180914$$

$$TMAR = 12,18\%$$

Con la base en la inflación proyectada del 0,26% y un riesgo de inversión del 11,89% para el año 2025, se obtiene una TMRA del 12,18%. Este valor serviría como referencia para evaluar la rentabilidad del proyecto propuesto.

#### Valor Actual Neto

Esta herramienta financiera que permitirá determinar la rentabilidad del proyecto, descontando los flujos de caja proyectados a su valor actual utilizando una tasa de descuento del 12,18% correspondiente a la TMAR, con el fin de analizar los ingresos estimados durante un periodo de 5 años.

**Tabla 34** Valor Actual Neto.

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZADO 12,18%	VALOR ACTUALIZADO
0	\$ 25,214.74		
1	\$ 8,391.86	0.891424496	\$ 7,480.71
2	\$ 10,621.73	0.794637633	\$ 8,440.42
3	\$ 12,964.55	0.708359451	\$ 9,183.56
4	\$ 15,425.99	0.631448967	\$ 9,740.72
5	\$ 21,100.49	0.562889078	\$ 11,877.24
		$\Sigma$	\$ <b>46,722.66</b>
		<b>VAN</b>	\$ <b>21,507.92</b>

Nota. Elaboración propia, Valor actual neto para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

$$VAN = \Sigma \text{Flujo Netos} - \text{Inversion}$$

$$VAN = \$46,722.66 - \$25,214.74$$

$$VAN = \$21,507.92$$

El resultado del VAN es de \$21,507.92, lo que indica que el proyecto es rentable, ya que genera un valor que muestra superior a la inversión inicial de \$25,214.74.

### Tasa Interna de Retorno

Este indicador financiero expresa una forma porcentual del nivel de rentabilidad que puede generar el proyecto, la TIR debe ser mayor a esta tasa para que el proyecto sea considerado factible.

**Tabla 35** Tasa Interna de Retorno.

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZADO (37%)	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZADO (38%)	VAN MAYOR
0					
1	\$ 8,391.86	0.729927007	\$ 6,125.44	0.724637681	\$ 6,081.06
2	\$ 10,621.73	0.532793436	\$ 5,659.19	0.525099769	\$ 5,577.47
3	\$ 12,964.55	0.388900318	\$ 5,041.92	0.380507079	\$ 4,933.10
4	\$ 15,425.99	0.283868845	\$ 4,378.96	0.275729767	\$ 4,253.40
5	\$ 21,100.49	0.207203537	\$ 4,372.10	0.199804179	\$ 4,215.97
	<b>TOTAL</b>		\$ <b>25,577.60</b>		\$ <b>25,061.00</b>
	<b>INVERSIÓN</b>		\$ <b>25,214.74</b>		\$ <b>25,214.74</b>

Nota. Elaboración propia, Tasa interna de retorno para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

**Tabla 36** Tasa Interna de Retorno.

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR	VAN MENOR	FACTOR	VAN MAYOR
		ACTUALIZADO (37%)		ACTUALIZADO (38%)	
0					
1	\$ 8,391.86	0.729927007	\$ 6,125.44	0.724637681	\$ 6,081.06
2	\$ 10,621.73	0.532793436	\$ 5,659.19	0.525099769	\$ 5,577.47
3	\$ 12,964.55	0.388900318	\$ 5,041.92	0.380507079	\$ 4,933.10
4	\$ 15,425.99	0.283868845	\$ 4,378.96	0.275729767	\$ 4,253.40
5	\$ 21,100.49	0.207203537	\$ 4,372.10	0.199804179	\$ 4,215.97
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 25,577.60</b>		<b>\$ 25,061.00</b>
	<b>INVERSION</b>		<b>\$ 25,214.74</b>		<b>\$ 25,214.74</b>

*Nota.* Elaboración propia, Tasa interna de retorno para la empresa *Blue Horizon Fishing*.

$$TIR = tm + dt \left( \frac{VAN MENOR}{VAN MENOR - VAN MAYOR} \right)$$

$$TIR = 37\% + 1 \left( \frac{\$362.86}{\$362.86 - \$153.74} \right)$$

$$TIR = 38.73\%$$

El cálculo realizado arroja una TIR del 38.73%, lo que refleja una rentabilidad significativamente para su ejecución ya que es mayor que el porcentaje de oportunidad del 12.18%.

## **PROPUESTA TÉCNICA Y OPERATIVA**

### **2.5.4.1 Localización del proyecto.**

El estudio se enfoca en ofrecer el servicio de pesca deportiva en el Muelle del Malecón de Salinas, dirigido a turistas nacionales e internacionales que visitan la zona costera, para promocionar esta alternativa de entretenimiento a los visitantes, enfocadas en el ocio y la recreación. El lugar del muelle del Malecón de Salinas ha sido seleccionado como el punto principal de este servicio debido a su ubicación estratégica, su infraestructura adecuada y su atractivo turístico.

Se eligió el punto de inicio para la actividad de pesca deportiva debido a su ubicación estratégica y fácil acceso para el turista. Su infraestructura adecuada, con servicios básicos y facilidades turística, asegura una experiencia cómoda. Además, la zona ofrece impresionantes vistas panorámicas y proximidad en atractivos turísticos claves, como las playas de salinas, la chocolatera y punta carnero, lo que convierte al muelle en el lugar ideal para disfrutar de la pesca mientras se aprecia el entorno natural.

El clima de Salinas es generalmente favorable para la pesca deportiva, con temperaturas agradables y un mar tranquilo durante gran parte del año. El servicio estará diseñado para ofrecer una experiencia completa que no solo se limite a la pesca, sino que también permita a los turistas disfrutar del entorno natural y las vistas panorámicas que ofrece el malecón y sus alrededores.

El Muelle del Malecón de Salinas se presenta como una zona ideal para este proyecto, ya que proporciona el espacio necesario para la realización de las actividades, cuenta con las condiciones climáticas apropiadas y se encuentra en un lugar de alto tránsito turístico, lo que facilitará su promoción y adopción por parte de los turistas interesados en esta modalidad de entretenimiento y deporte.

## Ubicación geográfica del proyecto

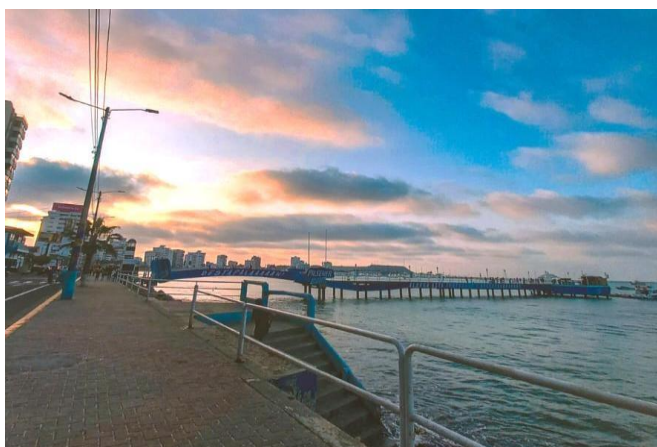
**Ilustración 4** *Ubicación geográfica.*



*Nota:* Vista panorámica de la playa de Salinas. Tomada de [Mapa de Salinas], por Google, s.f.-a (<https://maps.app.goo.gl/HtieSyPo9mLRfF5P6>).

### Imagen panorámica del Muelle de Salinas.

**Ilustración 5** *Muelle de Salinas.*



*Nota.* Elaboración propia, Imagen panorámica del muelle de Salinas para la empresa *Blue Horizon Fishing*

### 2.5.4.2 Capacidad instalada y operación del proyecto.

EL proyecto de la actividad de pesca deportiva en el cantón Salinas iniciará sus operaciones con un yate con capacidad de 10 personas con el acompañamiento de un equipo de trabajo. Esta operación permitirá realizar hasta 2 navegaciones diarias, aprovechando cuando las condiciones meteorológicas sean favorables desde las primeras horas de la mañana y a la hora del atardecer, cuando el comportamiento de los peces se encuentra en un estado más activo.

**Tabla 37** Capacidad instalada y operación del proyecto.

<b>Elemento</b>	<b>Detalle</b>	<b>Especificaciones operativas</b>
Producto.	Yate de pesca deportiva.	10 personas por excursión como máximo
Tipo de yate.	Yate especializado para pesca deportiva.	1 yate
Capacidad de yate.	Capacidad total de yate para realizar la actividad.	10 pasajeros más tripulación.
Cantidad de yates.	Yate disponible para la operación de la excursión.	1 yate (con posibilidad de expansión)
Excursiones por día.	Frecuencia mínima de excursiones diarias ajustadas a demanda y condiciones de mar.	2 excursiones por día como máximo
Días de operación semanal	Operaciones bajo condiciones meteorológicas favorables y restricciones por veda.	5 días por semana de miércoles a domingo
Meses de operaciones anuales	Tiempo estimado de operaciones, sujeto a veda y condiciones climáticas.	12 meses ajustados a regulación
Capacidad anual estimada	Calcula de la capacidad instalada anual ajustado a vedas y factores estacionales.	1.200 pasajeros por año

*Nota.* Elaboración propia, capacidad instalada para la propuesta de la empresa.

### Servicio

En Blue Horizon Fishing, ofrecemos una experiencia de pesca deportiva exclusiva con un único yate especializado disponible para dos salidas diarias. A través de nuestro sistema de reservas online, los clientes pueden seleccionar la fecha y hora que mejor les convenga, eligiendo entre diferentes paquetes de pesca que se adapten a sus necesidades. Además, ofrecemos descuentos por reservas anticipadas y tarifas especiales para grupos. Si bien la reserva digital constituye la modalidad preferencial, también pueden realizarse de manera presencial en nuestras oficinas. El sistema está completamente integrado con una pasarela de pagos segura, permitiendo realizar pagos por anticipación y recibir confirmaciones inmediatas, lo que garantiza comodidad, y tranquilidad. Con este enfoque, Blue Horizon Fishing garantiza una experiencia de pesca organizada, personalizada y sin igual, donde cada detalle está pensando para disfrutar al máximo del mar.

#### **2.5.4.3 Cronograma del servicio.**

Para la presentación del servicio, se atenderá 5 días a la semana, con opción sobre lunes y martes sobre reservaciones con anticipación fuera del servicio regular, con horario de la mañana y atardecer, y mantenimientos semanales. A continuación, la planificación operativa de la prestación de servicio.

**Tabla 38** *Cronograma del servicio.*

<b>Cronograma del servicio</b>	
Cronograma del servicio para la empresa de Pesca deportiva.	Año: 2025
Días de operación.	Miércoles a Domingo.
Horario de Operación.	6:00 AM - 12:00 PM
Ubicación.	Malecón de Salinas.

*Nota:* El cronograma asegura una operación eficiente y segura.

#### **Cronograma de la actividad de Pesca deportiva**

**Tabla 39** *Cronograma de la actividad de Pesca deportiva.*

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>HORARIO</b>	<b>DESCRIPCION</b>
Preparación del equipo de pesca.	6:00 AM -	Registro detallado inventario: cañas, carretes, señuelos, y equipos de seguridad.
	7:00 AM	Preparación de protocolos de emergencia. Revisión de permisos y documentos.
Bienvenida y registro de pescadores.	7:00 AM -	Recepción y registro de pescadores. Entrega del equipo de seguridad a los participantes, acompañada de una breve introducción sobre las normas y medidas de seguridad que deben observarse durante el desarrollo de la actividad de pesca.
	7:15 AM	
Salida al destino	7:15 AM -	Distribución del equipo de seguridad, junto con una charla informativa orientada a instruir sobre las normativas y protocolos de seguridad que deberán cumplirse durante el proceso de pesca.
	7:30 AM	
Salida al destino	7:30 AM -	Inicio de la actividad de pesca deportiva con acompañamiento de monitoreo y técnicas de captura de la actividad de pesca deportiva.
	9:00 AM	
Primer turno de pesca	9:00 AM -	Breve descanso.
	9: 15 AM	Revisión de equipos: cambio de señuelos, revisión de cañas y carretes, preparación para el siguiente turno.
		Descanso y revisión de equipos.
Segundo turno de pesca.	9:15 AM -	Continuación de la pesca, revisión de la técnica según condiciones del agua, (cambio de ubicación o técnica si es necesario).
	10:30 AM	
Evaluación y foto o video de las capturas de peces.	10:30 AM -	Revisión de las capturas, medición, pesaje y toma de fotografías o videos.
	11:00 AM	
Fileteo y preparación de capturas.	11:00 AM -	fileteo de los peces capturados (si se desea).
	11:30 AM	
Regreso al puerto.	11:30 AM -	Regreso al puerto. Descarga de los turistas y sus capturas.
	12:00 PM	

*Nota.* Elaboración propia a partir de la organización habitual observada en actividades.

### Consideraciones adicionales

**Capacitación al personal:** Las sesiones de capacitación dirigidas a todo el personal se efectuarán los días lunes en el horario comprendido entre las 09:00 y las 11:00 horas.

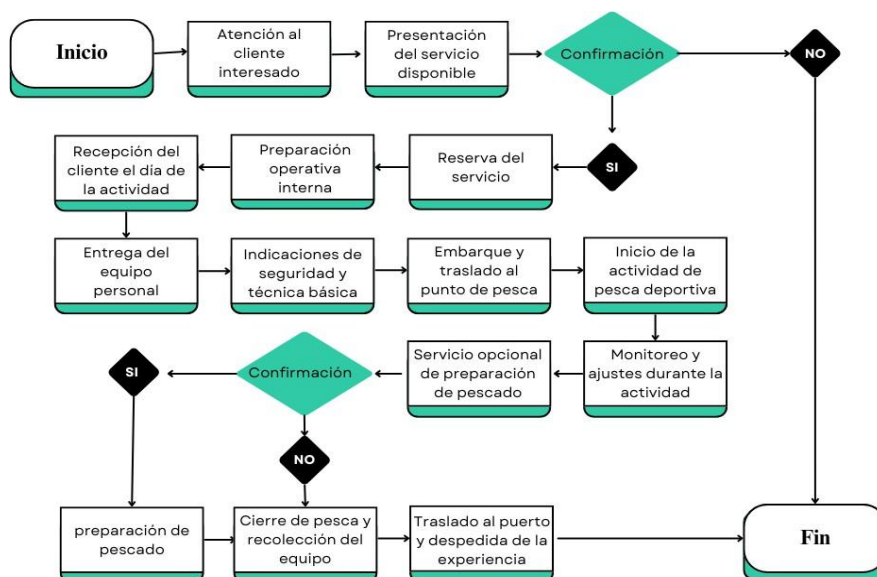
**Mantenimiento semanal:** Los martes están dedicados al mantenimiento completo de los equipos de pesca y de la embarcación.

**Eventos especiales:** Disponibles bajo reserva para eventos privados o corporativos y con programados de anticipación.

**Festivos y temporales altas:** durante estos periodos, se extenderán los horarios de operación y se programarán actividades adicionales para atender la demanda incrementada.

#### 2.5.4.1 Descripción de la operación del proceso.

**Ilustración 6** Diagrama de flujo de procesos.



*Nota.* Elaboración propia, Diagrama de flujo de procesos para la empresa *Blue Horizon Fishing*

**Tabla 40** *Diagrama de flujo de proceso del producto de pesca deportiva*

<b>DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DEL PRODUCTO DE PESCA DEPORTIVA</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
1. Atención al cliente interesado.	Se Atiende al cliente brindando información sobre el servicio.	Recepcionista.
2. Presentación del servicio disponible.	Se detallan información del servicio como horarios, duración, condiciones y tarifas.	Recepcionista
3. Reserva del servicio.	Registro de datos y confirmación de la reserva al cliente.	Recepcionista
4. Preparación operativa interna.	Asignación de equipo, embarcación y coordinación previa.	Guía de Pesca y Capitán.
5. Recepción del cliente el día de la actividad.	Bienvenida y verificación de reserva del cliente.	Recepcionista
6. Entrega del equipo personal.	Entrega de implementos para la actividad de pesca deportiva.	Guía de pesca.
7. Indicaciones de seguridad y técnica básica.	Charla breve sobre seguridad y técnica de pesca.	Guía de pesca.
8. Embarque y traslado al punto de pesca.	Subida a la embarcación y navegación al área de pesca.	Guía de Pesca y Capitán.

---

9. Inicio de la actividad de pesca deportiva.	Inicio de la pesca con asesoría del guía especializado.	Guía de pesca.
10. Monitoreo y ajustes durante la actividad.	El guía ofrece el fileteo, limpieza y empaque del pescado o como también se ofrece preparaciones para consumo inmediato.	Guía de pesca.
11. Servicio opcional de preparación de pescado.	El guía ofrece el fileteo, limpieza y empaque del pescado o como también se ofrece preparaciones para consumo inmediato.	Guía de pesca.
12. Preparación de pescado.	Preparación de pescado.	Guía de pesca.
13. Cierre de pesca y recolección de equipo.	Se informa al cliente el fin del servicio, se recogen los implementos revisando su estado.	Guía de pesca.
14. Traslado al puerto y despedida de la experiencia.	Se realiza el retorno al muelle y se agradece al cliente su participación y por su visita a Blue Horizon Fishing.	Capitán, Guía de pesca y recepcionista.

---

## CAPÍTULO III

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 3.1. Análisis de datos.

Análisis de las encuestas realizadas a turistas.

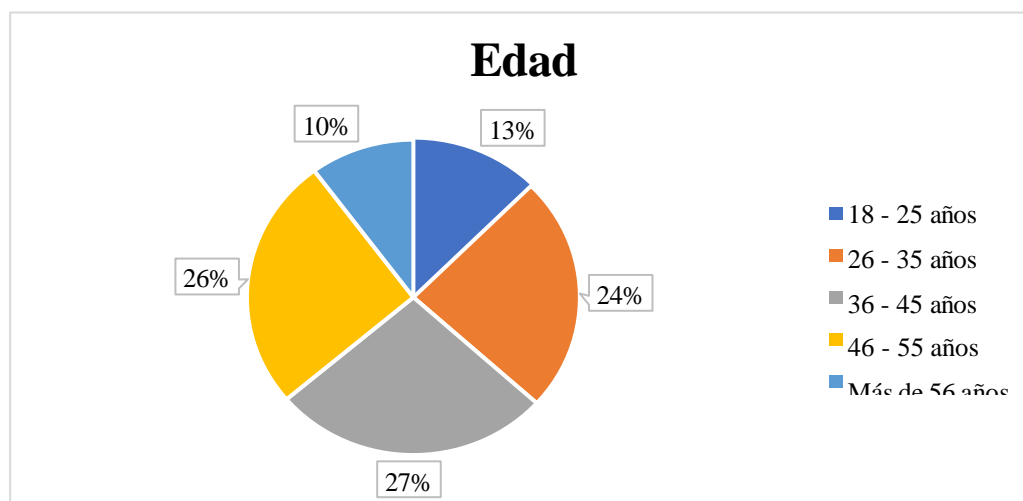
Datos sociodemográficos.

Tabla 41 *Edad.*

Respuestas	Frecuencia	Promedio
18 - 25 años	48	13%
26 - 35 años	93	24%
36 - 45 años	104	27%
46 - 55 años	100	26%
Más de 56 años	39	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, Datos sociodemográficos, edad para el análisis de datos.

Gráfico 1 *Edad.*



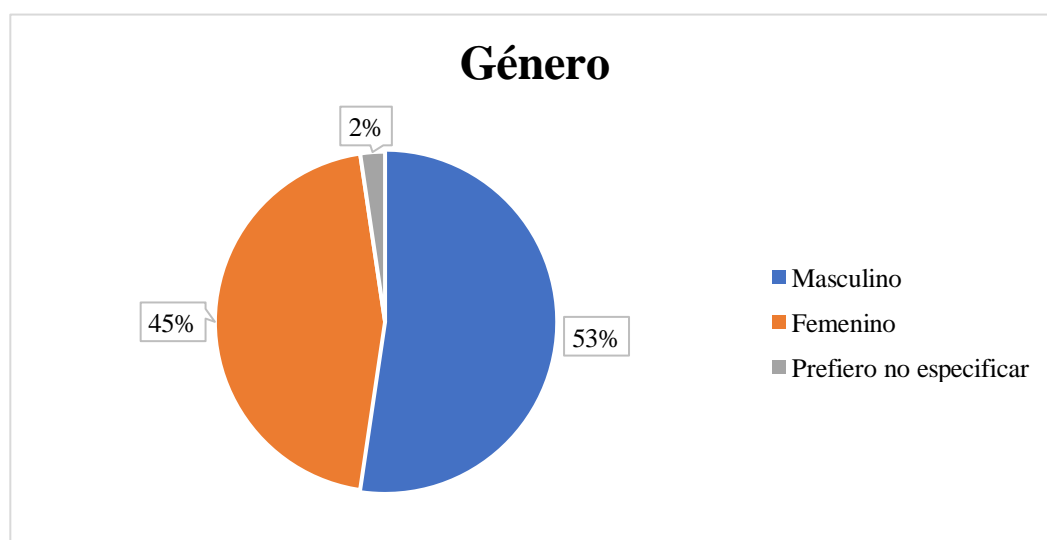
*Nota.* Elaboración propia, Datos demográficos, edad para el análisis de datos

De acuerdo con los resultados obtenidos, la mayoría de los encuestados en el Cantón Salinas se encuentran con un rango de edad sobre los 36 a 55 años, esto permitió identificar a este grupo como el más representativo dentro de la muestra, siendo un dato relevante para la segmentación y análisis del perfil general de los turistas.

**Tabla 42 Género**

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Masculino	201	52%
Femenino	174	45%
Prefiero no especificar	9	2%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, Datos demográficos, genero para el análisis de datos.

**Gráfico 2 Genero.**

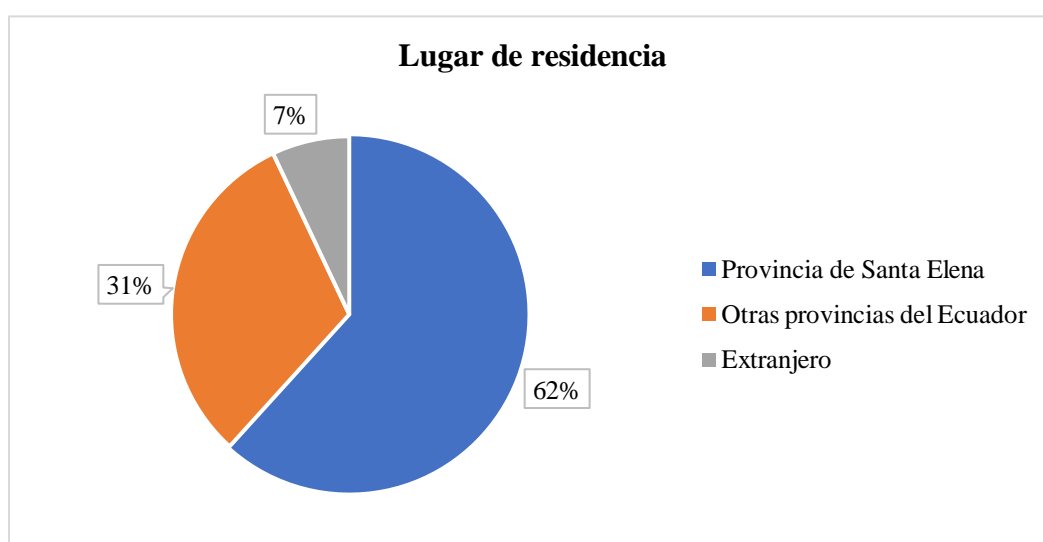
*Nota.* Elaboración propia, Datos demográficos, genero para el análisis de datos.

De acuerdo con el análisis obtenido el 53% de los turistas encuestados se identificó con el género masculino. Este resultado adquiere relevancia en el proceso de segmentación de mercado, al evidenciar una mayor afinidad del público masculino hacia las actividades de carácter deportivo.

**Tabla 43** Lugar de residencia.

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Promedio</b>
<b>Provincia de Santa Elena</b>	237	62%
<b>Otras provincias del Ecuador</b>	120	31%
<b>Extranjero</b>	27	7%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, Datos sociodemográficos, lugar de residencia para el análisis de datos.

**Gráfico 3** Lugar de residencia.

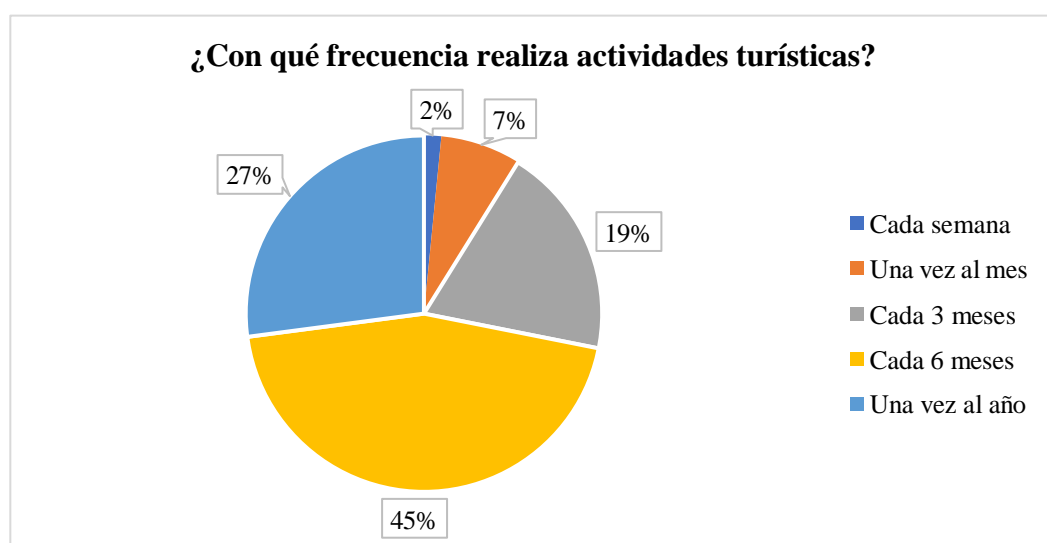
*Nota.* Elaboración propia, Datos sociodemográficos, lugar de residencia para el análisis de datos.

Los datos revelan una clara concentración de encuestados provenientes de la Provincia de Santa Elena con el 62%, este dato es muy importante porque sugiere que un porcentaje significativo de los turistas potenciales proviene de la misma Provincia, lo que podría influir para estrategias futuras de marketing y en la planificación de la oferta turística.

**Tabla 44** Frecuencia de actividades turísticas.

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Cada semana	6	2%
Una vez al mes	28	7%
Cada 3 meses	74	19%
Cada 6 meses	172	45%
Una vez al año	104	27%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, Datos sociodemográficos, frecuencia de actividades turísticas para el análisis de datos.

**Gráfico 4** Frecuencia de actividades turísticas.

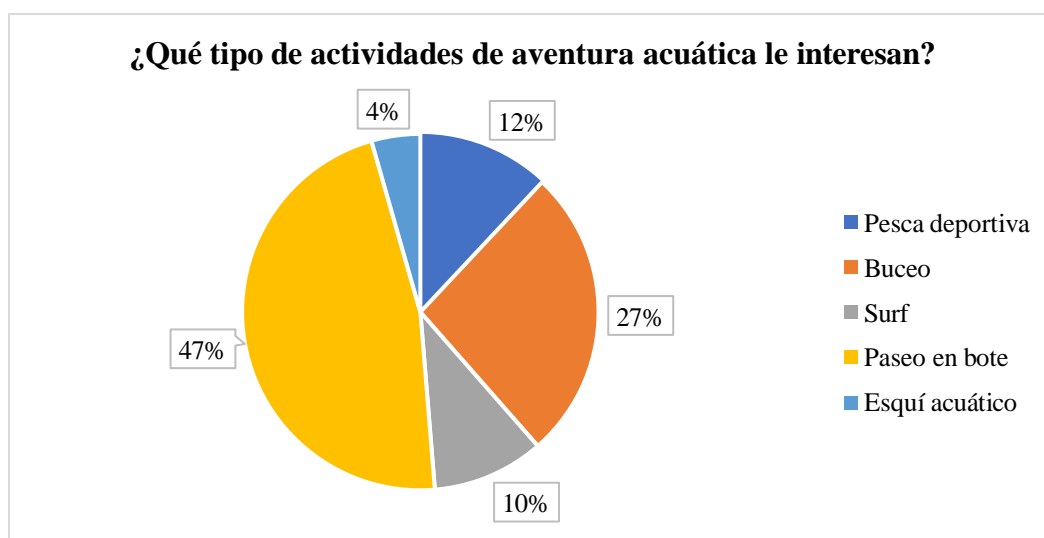
*Nota.* Elaboración propia, Datos sociodemográficos, frecuencia de actividades turísticas para el análisis de datos.

Se evidencia una preferencia por realizar actividad turística de cada seis meses, siendo esta la opción más concurrida entre los encuestados con un 45%, este dato permitió identificar una tendencia semestral en los hábitos de viaje, lo cual es útil para definir la frecuencia potencial de la demanda turística.

**Tabla 45** *Pregunta 1 ¿Qué tipo de actividades de aventura acuática le interesan?*

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Pesca deportiva	46	12%
Buceo	102	27%
Surf	39	10%
Paseo en bote	180	47%
Esquí acuático	17	4%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 5** *Pregunta 1 ¿Qué tipo de actividades de aventura acuática le interesan?*

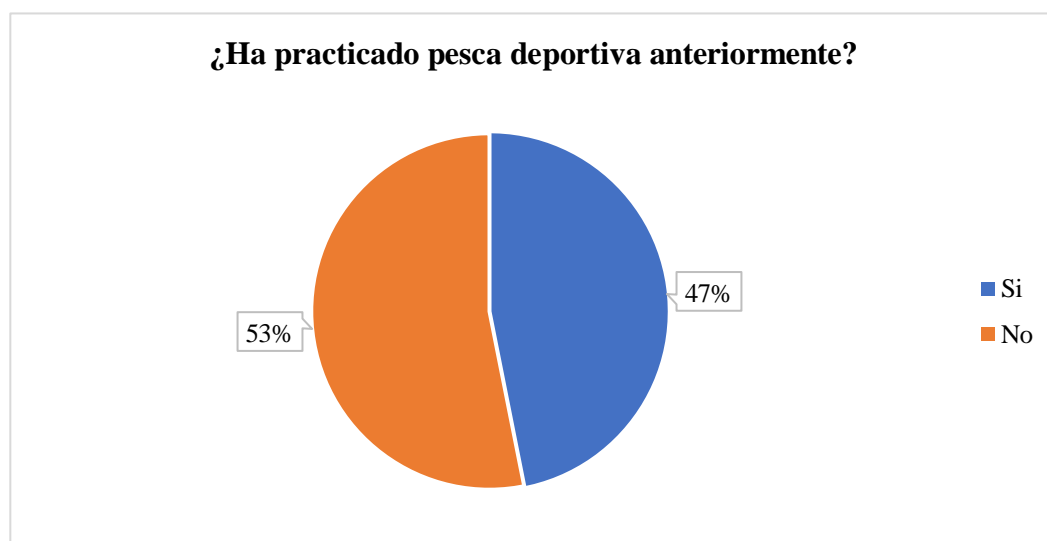
*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

Los resultados presentan que el 47% de los participantes tiene un mayor interés por el paseo en bote, siendo la actividad acuática de mayor preferencia entre los turistas, lo que representa una oportunidad estratégica para el desarrollo de una oferta turística complementaria y especializada en la actividad de pesca deportiva.

**Tabla 46** Pregunta 2 ¿Ha practicado pesca deportiva anteriormente?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Si	180	47%
No	204	53%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 6** Pregunta 2 ¿Ha practicado pesca deportiva anteriormente?

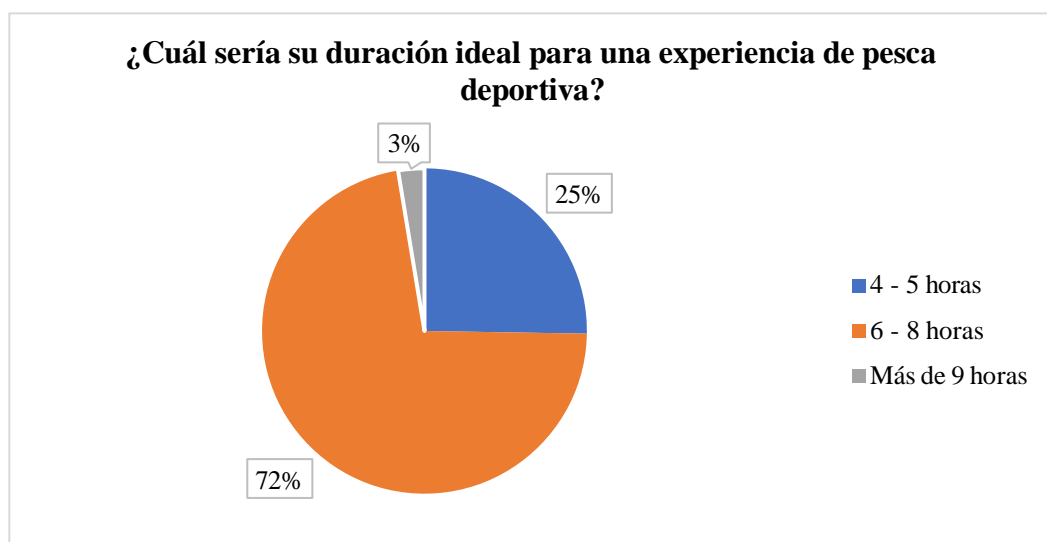
*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

El 53% de los encuestados indicó no haber tenido experiencias previas en actividades de pesca deportiva, lo que da certeza de un mercado con bajo nivel de familiarización, pero con alto potencial de formación y sensibilización para fortalecer la fidelización de aquellos con experiencias flexibles y adaptables a diversos perfiles de demanda.

**Tabla 47** Pregunta 3 ¿Cuál sería su duración ideal para una experiencia de pesca deportiva?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
4 - 5 horas	97	25%
6 - 8 horas	277	72%
Más de 9 horas	10	3%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 7** Pregunta 3 ¿Cuál sería su duración ideal para una experiencia de pesca deportiva?

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

Los resultados evidencian que el 72% de los encuestados considera que una duración de 6 y 8 horas son las más adecuada para la práctica de la pesca deportiva, por consiguiente, manifiestan una clara preferencia por jornadas de medio tiempo. Este hallazgo facilita el diseño de una estructura de servicio alineada con las expectativas del público objetivo, lo que mejora la optimización de los recursos y una experiencia del cliente amigable.

**Tabla 48** Pregunta 4 ¿Con cuántas personas le gustaría realizar esta actividad de pesca deportiva?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Solo	15	4%
Con 2 a 3 personas	228	59%
Más de 4 personas	141	37%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 8** Pregunta 4 ¿Con cuántas personas le gustaría realizar esta actividad de pesca deportiva?

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

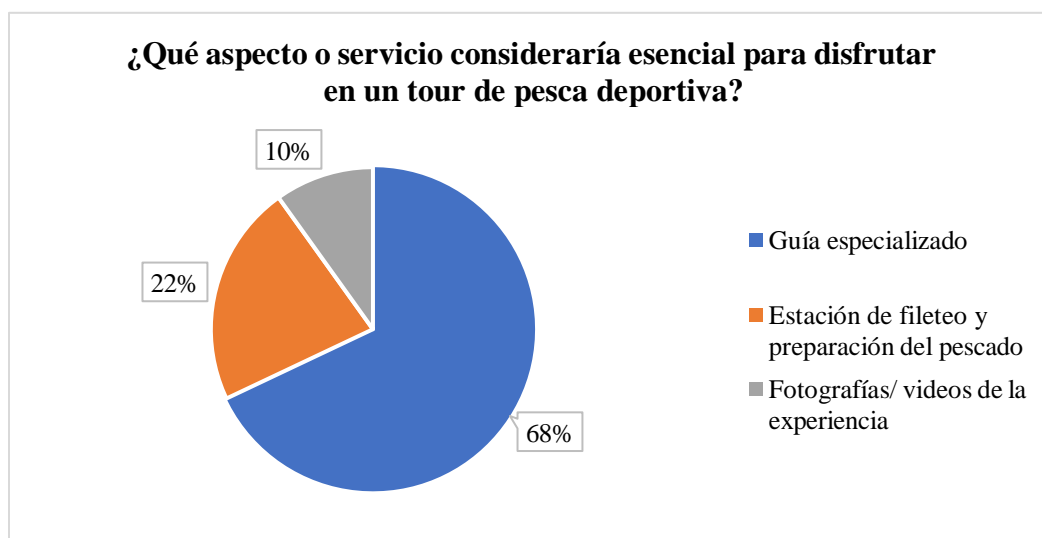
El análisis de los datos obtenidos identificó que el 59% optan por compartir la experiencia con 2 a 3 personas, lo que evidencia una clara tendencia a vivir esta experiencia hacia salidas en grupos reducidos, favoreciendo la interacción y el disfrute compartido, aspectos muy clave para la mejorar de la satisfacción del cliente.

**Tabla 49** Pregunta 5 ¿Qué aspecto o servicio consideraría esencial para disfrutar en un tour de pesca deportiva?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
<b>Guía especializado</b>	261	68%
<b>Estación de fileteo y preparación del pescado</b>	85	22%
<b>Fotografías/ videos de la experiencia</b>	38	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 9** Pregunta 5 ¿Qué aspecto o servicio consideraría esencial para disfrutar en un tour de pesca deportiva?



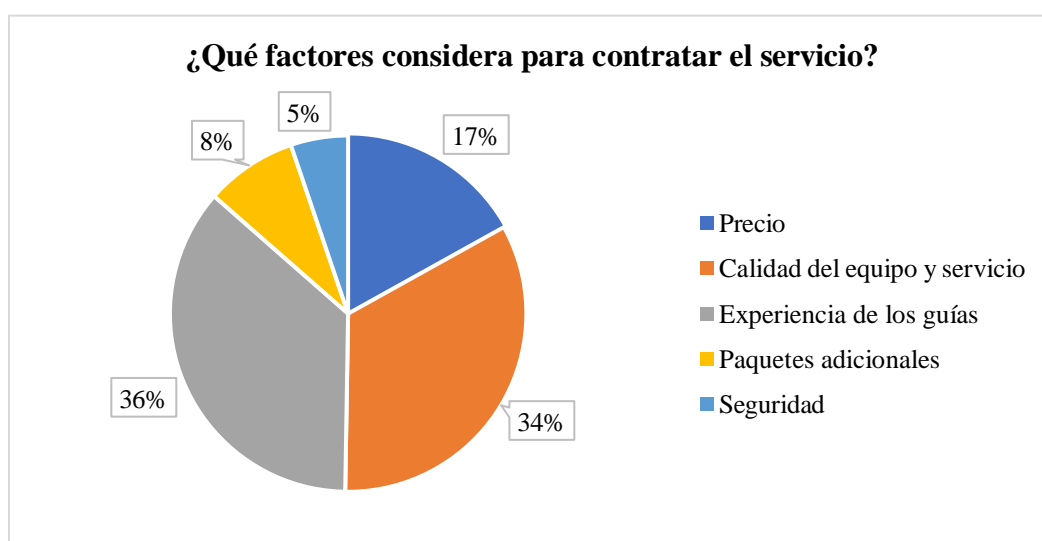
*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

El 68% de los encuestados señaló que la presencia de un guía especializado es un factor de suma importancia para disfrutar plenamente de la experiencia, esto se debe a la necesidad de ofrecer un servicio profesional y personalizado. Este resultado indica que hay que resaltar la incorporación de personal capacitado como un componente clave para brindar una experiencia segura y de alta calidad para los clientes.

**Tabla 50** Pregunta 6 ¿Qué factores considera para contratar el servicio?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Precio	65	17%
Calidad del equipo y servicio	128	33%
Experiencia de los guías	139	36%
Paquetes adicionales	32	8%
Seguridad	20	5%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 10** Pregunta 6 ¿Qué factores considera para contratar el servicio?

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

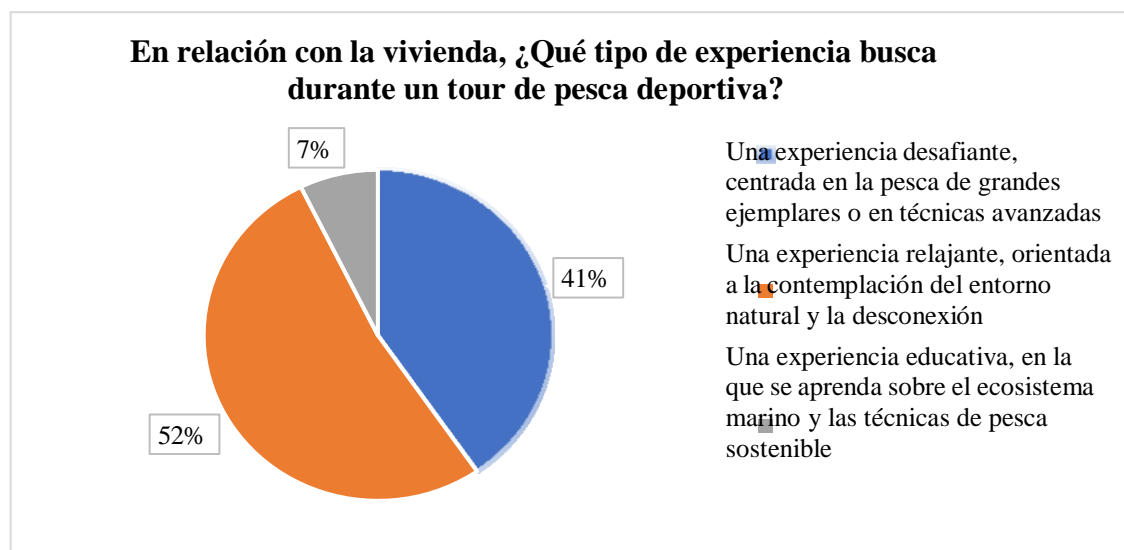
Se identificó que el 36% de los encuestados considera la experiencia del guía como el factor más importante, seguido por un 34% que da prioridad a la calidad del equipo y los servicios ofrecidos. Este resultado revela que los factores profesionales y de calidad son clave hacia la percepción del turista, por lo que deben ser considerados muy importantes para el diseño del servicio en garantizar una experiencia satisfactoria y competitiva.

**Tabla 51** Pregunta 7 En relación con la vivencia, ¿Qué tipo de experiencia busca usted durante un tour de pesca deportiva?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Una experiencia desafiante, centrada en la pesca de grandes ejemplares o en técnicas avanzadas	155	41%
Una experiencia relajante, orientada a la contemplación del entorno natural y la desconexión	201	52%
Una experiencia educativa, en la que se aprenda sobre el ecosistema marino y las técnicas de pesca sostenible	28	7%

Nota. Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 11** Pregunta 7 En relación con la vivencia, ¿Qué tipo de experiencia busca usted durante un tour de pesca deportiva?



Nota. Elaboración propia, para el análisis de datos.

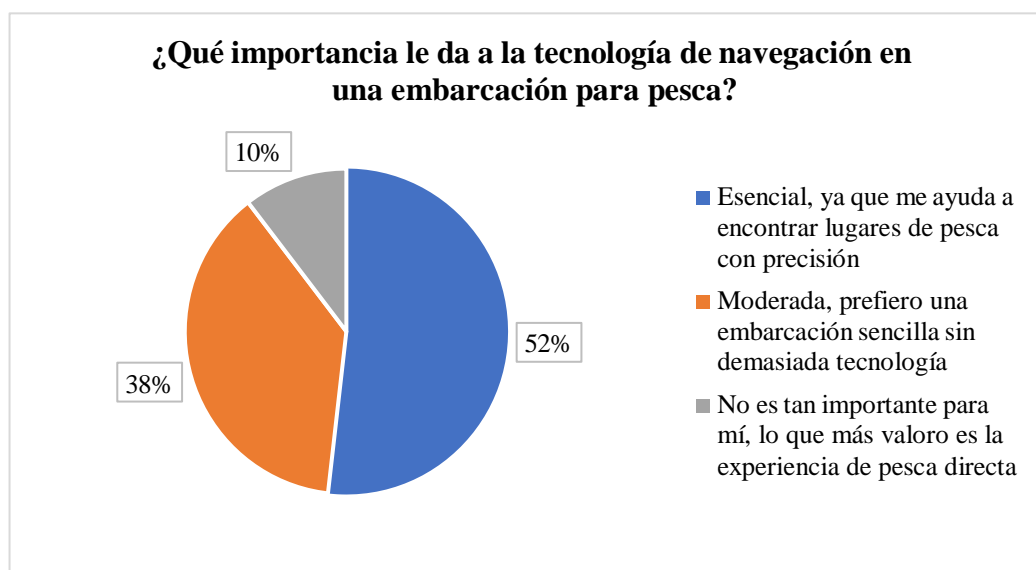
Entre los encuestados el 52% opta una experiencia relajante, orientada a la contemplación del entorno natural y la desconexión, lo que indica una inclinación mayoritaria hacia un turismo de bienestar y tranquilidad. En consecuencia, está en enfocar la propuesta en generar ambientes cómodos y naturales, sin descuidar alternativas más activas o educativas que también forman parte del interés del mercado.

**Tabla 52** Pregunta 8 ¿Qué importancia le da a la tecnología de navegación en una embarcación para pesca?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Esencial, ya que me ayuda a encontrar lugares de pesca con precisión	199	52%
Moderada, prefiero una embarcación sencilla sin demasiada tecnología	145	38%
No es tan importante para mí, lo que más valoro es la experiencia de pesca directa	40	10%

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 12** Pregunta 8 ¿Qué importancia le da a la tecnología de navegación en una embarcación para pesca?



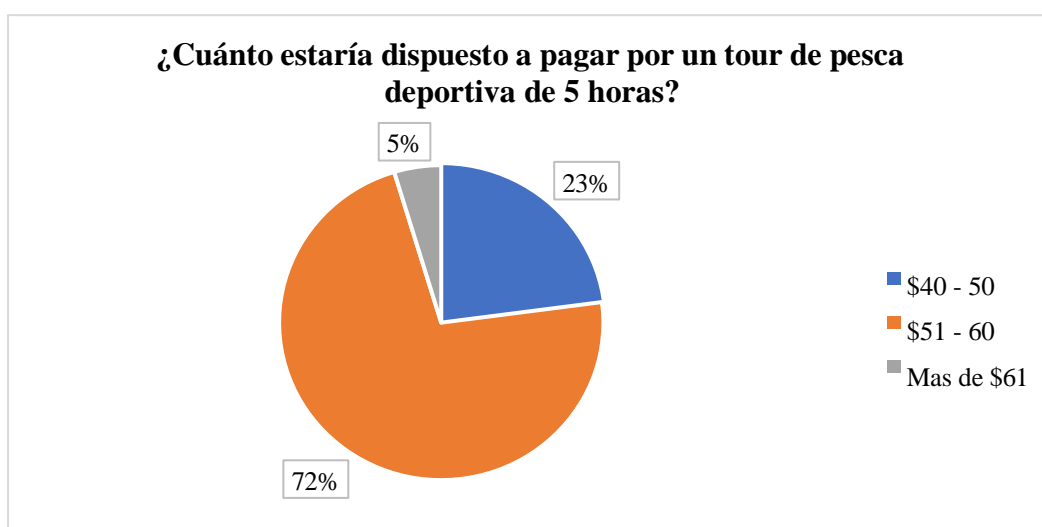
*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

El análisis de estos datos indica que la mayoría de los encuestados con el 52% considera a la tecnología de navegación más importante para encontrar lugares de pesca con precisión, que resaltaría para contar con equipos modernos a bordo, así que se debe priorizar inversiones en tecnologías que mejoren la eficiencia y calidad del servicio, sin dejar de ofrecer opciones más simples para quienes valoran una experiencia más tradicional.

**Tabla 53** Pregunta 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tour de pesca deportiva de 5 horas?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
\$40 - 50	88	23%
\$51 - 60	278	72%
Mas de \$61	18	5%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 13** Pregunta 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tour de pesca deportiva de 5 horas?

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

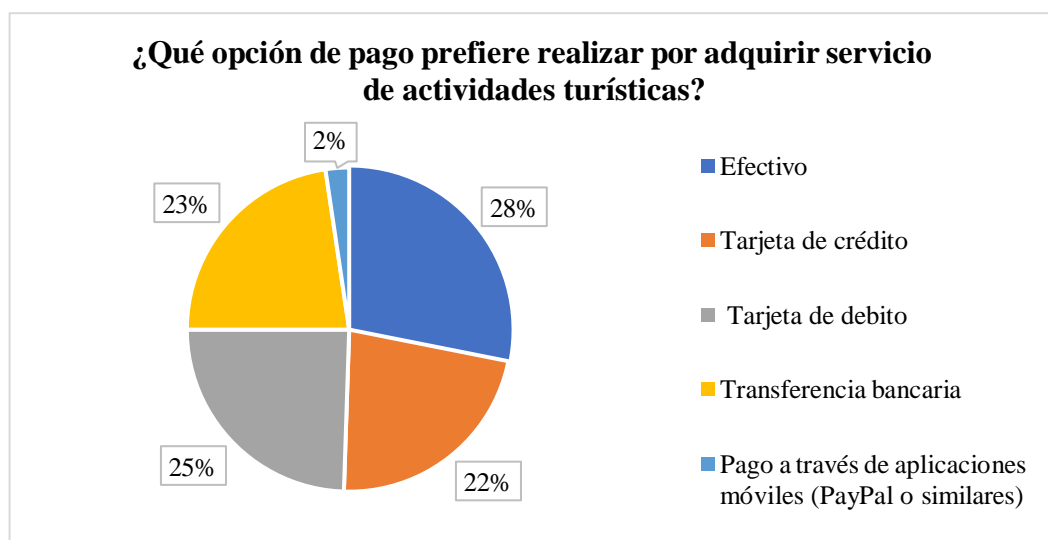
Se observó en los datos que el 72% de los encuestados se considera el rango de precios de \$51 a \$60 puede ser adecuado para la pesca deportiva, se refleja una clara gama de precios. Este estudio es una clave para definir una política de precios competitiva, se obtenga un equilibrio entre disponibilidad y rentabilidad, además, ofrece recomendaciones de valor se puede alinear con las expectativas del mercado.

**Tabla 54** Pregunta 10 ¿Qué opción de pago prefiere realizar por adquirir servicio de actividades turística?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Efectivo	108	28%
Tarjeta de crédito	86	22%
Tarjeta de debito	94	24%
Transferencia bancaria	87	23%
Pago a través de aplicaciones móviles (PayPal o similares)	9	2%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 14** Pregunta 10 ¿Qué opción de pago prefiere realizar por adquirir servicio de actividades turística?



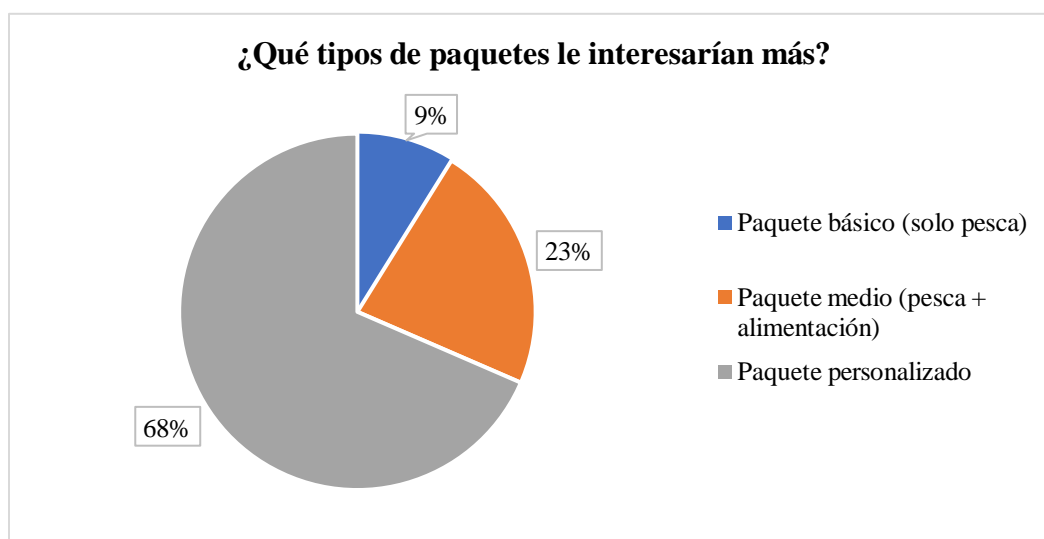
*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

Las respuestas de los turistas encuestados manifiestan un equilibrio en las preferencias de métodos de pago, con una leve predominancia del uso de efectivo, seguido por medios electrónicos como tarjetas de débito y crédito. Este resultado recalca la importancia de implementar una variedad de opciones de pago, con el fin de facilitar el acceso al servicio, adaptarse a las diferentes necesidades y hábitos de consumo del público objetivo.

**Tabla 55** *Pregunta 11 ¿Qué tipos de paquetes le interesarían más?*

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Paquete básico (solo pesca)	34	9%
Paquete medio (pesca + alimentación)	87	23%
Paquete personalizado	263	68%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 15** *Pregunta 11 ¿Qué tipos de paquetes le interesarían más?*

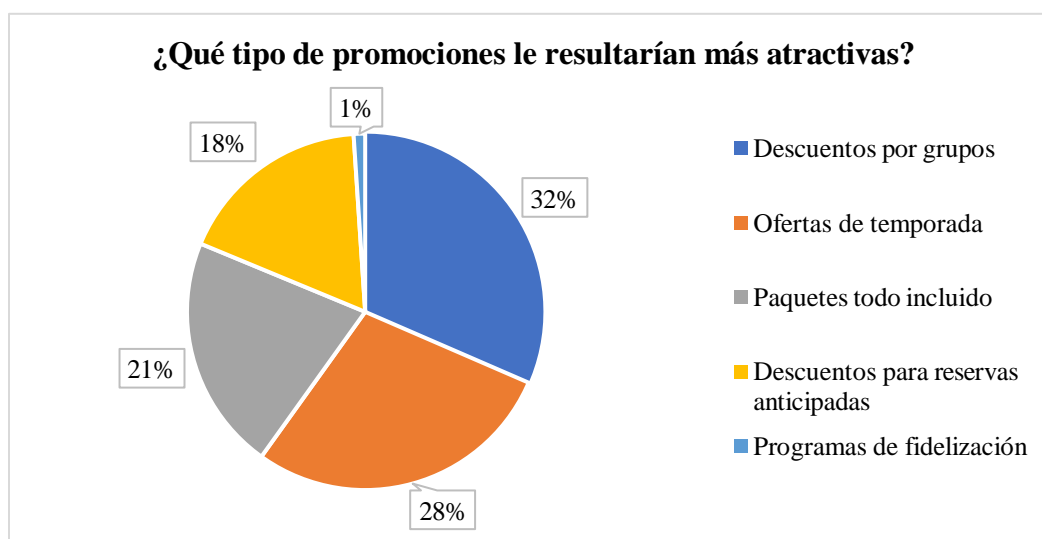
*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

El gráfico da certeza a una evidente preferencia por los paquetes personalizados, siendo seleccionados por el 68% de los encuestados, quienes valoran propuestas ajustadas a sus necesidades e intereses. Esta tendencia destaca la relevancia de desarrollar servicios turísticos flexibles y adaptables, sin desatender la oferta de opciones estándar que respondan a otros segmentos del mercado.

**Tabla 56** Pregunta 12 ¿Qué tipo de promociones le resultarían más atractivas?

Respuestas	Frecuencia	Promedio
Descuentos por grupos	121	32%
Ofertas de temporadas	109	28%
Paquetes todo incluido	82	21%
Descuentos para reservas anticipadas	68	18%
Programas de fidelización	4	1%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

**Gráfico 19** Pregunta 12 ¿Qué tipo de promociones le resultarían más atractivas?

*Nota.* Elaboración propia, para el análisis de datos.

En conclusión, de la investigación, se identificó que las rebajas grupales, el 32% de preferencia, es la promoción de estrategia más atractiva, consecutivo de las ofertas de temporada y los paquetes todo incluido. Este hallazgo sugiere que las promociones dirigidas para los grupos y para ciertas épocas del año, pueden ser herramientas auténticas en la mejora de las promociones, se generaría una gran demanda y el fortaleciendo la competitividad del servicio

## DISCUSIÓN

Para la creación de un negocio es indispensable un estudio de viabilidad, esto se debe para identificar si el proyecto en sí tendrá éxito o caso contrario fracase. Por tal motivo, este estudio se enfoca en la creación de un modelo de negocios turístico enfocado en la pesca deportiva en el cantón Salinas.

En el marco de la diversificación de la oferta turística de aventura los resultados mostraron una visión integral de las preferencias del turista en relación con esta actividad, así como de los aspectos técnicos, administrativos y financieros requeridos para una adecuada ejecución.

Investigaciones previas relacionadas al tema de pesca deportiva como producto turístico, destacan:

Marín (2018) discierne que este tipo de emprendimiento tiene el potencial de alcanzar elevados niveles de aceptación, siempre que se sustente en estrategias debidamente planificadas y una atención a la cliente especializada. Este planteamiento se ve respaldado por los hallazgos de la presente investigación, donde el 68% de los encuestados indicó que la presencia de un guía especializado es un elemento clave para recrearse plenamente de la experiencia.

De igual manera, los resultados evidencian que los turistas valoran experiencias relajantes y personalizadas, aspectos esenciales para el diseño de productos turísticos que reconozcan a las nuevas tendencias del mercado. Esta preferencia guarda relación con lo mencionado por Juárez (2020), el éxito de la pesca recreativa no depende únicamente del entorno marino, sino también del diseño de experiencias que iguallen el desafío deportivo con la apreciación del entorno natural.

Por otra parte, se identificó que la mayoría de los turistas consultan redes sociales y páginas digitales para conseguir información sobre actividades turísticas, un comportamiento que se encuentra en concordancia con lo planteado en estudios previos, tales como el de Herrera (2023), que mantiene que la visibilidad digital resulta esencial para posicionar nuevas experiencias turísticas en mercados competitivos. Esto da a entender que la promoción digital de la pesca deportiva en Salinas debe fortalecerse a través campañas de marketing amigables con el turista.

El análisis técnico también evidenció que la operación del servicio, con un yate para 10 personas, permite cubrir la demanda estimada, especialmente en temporadas altas, cumpliendo con regulaciones y aprovechando las condiciones climáticas favorables del Cantón. Además, los indicadores financieros como el VAN y la TIR arrojando resultados positivos, confirmando que el proyecto es rentable.

Finalmente, este tipo de actividades dentro de la Provincia de Santa Elena es limitada, la competencia directa presenta insuficiencias en cuanto al uso de herramientas digitales y segmentación de mercado. Esta situación simboliza una gran oportunidad para diferenciarse mediante estrategias de incorporación de tecnologías y centradas al cliente.

## CONCLUSIONES

El análisis de mercado reveló que hay una gran demanda potencial para los servicios de pesca deportivas en el Cantón Salinas, particularmente entre los visitantes nacionales y extranjeros, se demostró un gran interés sobre las actividades acuáticas. Por medio de las encuestas, pudo identificar una clara predisposición sobre las experiencias personalizadas, que serán guiadas por expertos en grupos reducidos. La disputa directa y el entorno marítimo privilegiado se posicionará como una actividad alternativa innovadora que contribuye de manera efectiva a la diversificación en el turismo.

El plan administrativo y financiero ratificó que la estructurada organizativa de la empresa propuesta fue diseñada de manera eficiencia, incorporando análisis FODA, viabilidad legal y un sistema de remuneración proporcional a los integrantes de la empresa. Además, se planteó una inversión inicial acorde a las condiciones del mercado local y regional, también se usó indicadores favorables como un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) siendo viable y rentable, este resultado respalda la factibilidad económica del proyecto y su capacidad de la propuesta en el Cantón Salinas.

El plan técnico y operativo propuesto se mantuvo en cuenta a elementos como el lugar geográfico, y turísticas del Cantón Salinas, se estableció una operación basada sobre un yate con capacidad de 10 personas, con itinerarios programados y servicios complementarios adaptadas a las preferencias de los turistas. El modelo de operación incluye aspectos como seguridad, tecnología de navegación, opciones de pago diversas y paquetes personalizados, elementos altamente valorados en el instrumento aplicado. La propuesta de este plan garantiza la entrega de un servicio de calidad, sostenible y atractivo, que responde a las expectativas del mercado objetivo y se adapta al perfil del turista.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda aprovechar totalmente el nicho de mercado identificado, turistas nacionales e internacionales se interesan cada día más en actividades al aire libre en contacto con la naturaleza, en particular la pesca deportiva, considerándolo como una oportunidad estratégica para posicionar el servicio. Para ello, resulta fundamental diseñar paquetes personalizados, accesibles y diferenciados, promociones dirigidas a segmentos específicos para fortalecer canales digitales como redes sociales, además de formar alianzas estratégicas con agencias de viajes y establecimientos hoteleros.

Es necesario ejecutar la inversión proyectada para la empresa Blue Horizon Fishing, dando que el valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) demuestran rentabilidad. No obstante, se sugiere mantener un sistema de control de costos y flujo de caja constante, así como realizar una evaluación financiera anual que permita ajustar precios, estrategias ante fluctuaciones en el mercado y la estacionalidad del turismo en el cantón Salinas.

Es necesario tener en cuenta rigurosamente las condiciones de seguridad marítima, mantener la calidad de los equipos e incorporar un guía especializado certificado en pesca deportiva y atención al cliente. Asimismo, se sugiere que la empresa operadora establezca procedimientos operativos estandarizados y protocolos de pesca responsable, incluyendo prácticas de captura y liberación, en coordinación con autoridades locales y ambientales, a fin de garantizar la sostenibilidad del recurso y la calidad de la experiencia turística.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANGELA MARIN, N. D. (2018). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PESCA DEPORTIVA EN EL SECTOR TURÍSTICO DE LA FLORIDA DEL MUNICIPIO DE PEREIRA. Obtenido de <https://digitk.areandina.edu.co/server/api/core/bitstreams/a620563e-5aba-44b6-a2a2-68623e24dc89/content>
- Banco Central del Ecuador. (Junio de 2025). TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodologia de la investigacion* (Tercera edicion ed.). (O. F. Palma, Ed.) Colombia: Pearson Education. Obtenido de [file:///D:/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%203era.%20Edici%C3%B3n%20Bernal%20\(%20PDFDrive%20\).pdf](file:///D:/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%203era.%20Edici%C3%B3n%20Bernal%20(%20PDFDrive%20).pdf)
- Cabrera, J. H. (2005). Técnicas de análisis financiero. Los indicadores financieros. *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>
- Cardona, C. (20 de 04 de 2018). Planeacion estudio tecnico. 3,5,6. Obtenido de <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1805/LEC%20ADM%20PROY%200003%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carlos Javier Andrade, J. M. (2020). Análisis y evaluación de la pesca deportiva como atractivo turístico en el noroeste de Santa Cruz. 3. Obtenido de <file:///D:/Dialnet-AnalisisYEvalucionDeLaPescaDeportivaComoAtractivo-7756128.pdf>
- Carvache, F. W. (2018). Preferencia para el turismo de aventura en la elaboracion de

un paquete turístico: Caso Santa Elena, Ecuador. 50. Obtenido de <https://www.scielo.cl/pdf/riat/v14n1/0718-235X-riat-14-01-00043.pdf>

Castiñeira, J. F. (2010). RENOVACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN DE LOS DESTINOS TURÍSTICOS CONSOLIDADOS DEL LITORAL: LAS PRÁCTICAS RECREATIVAS EN LA EVOLUCIÓN DEL ESPACIO TURÍSTICO. 337. Obtenido de file:///D:/Dialnet-RenovacionYReestructuracionDeLosDestinosTuristicos-3321298\_1%20(1).pdf

Censo Ecuador. (2022). Censo Ecuador. Obtenido de [https://www.censoecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/Info\\_Santa\\_Elena.pdf](https://www.censoecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/Info_Santa_Elena.pdf)

Chain, N. S. (2007). *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. Mexico. Obtenido de [https://bibliotecas.upse.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=16707&query\\_desc=kw%2Cwrdl%3A%20proyecto%20inversion](https://bibliotecas.upse.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=16707&query_desc=kw%2Cwrdl%3A%20proyecto%20inversion)

CHÁVEZ, A. A. (04 de 06 de 2024). CICLO TURISMO EN LA COMUNA LOMA ALTA PARROQUIA COLONCHE PARA DIVERSIFICAR LA OFERTA TURÍSTICA EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2023. 22. Obtenido de file:///D:/UPSE-TDT-2024-0014.pdf

FAO. (2012). *El estado mundial de la pesca y la acuicultura*. Roma. Obtenido de <https://www.fao.org/4/i2727s/i2727s.pdf>

GAD Municipal de Salinas. (04 de 06 de 2024). Guia turístico Salinas. 9. Salinas, Santa Elena, Ecuador. Obtenido de <https://www.salinas.gob.ec/images/salinas/Turismo/Guia%20bolsillo/guia%20de%20bolsillo%20espan%CC%83ol%20lectura.pdf>

Gov.co. (2024). *Infraestructura turística*. Obtenido de <https://www.idt.gov.co/es/infraestructura-turistica>

- Hernandez Diaz, e. a. (1990). *Proyecto Turístico. Formulación y evaluación*. Mexico: Primera Edicion.
- Juarez, O. S. (Abril de 2020). Analisis bioeconomico de pesca deportivo-recreativa de Marlin Rayado en la region de Los Cabos, B.C.S. Obtenido de [https://cibnor.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1001/1922/1/vonborstel\\_o%20TESIS.pdf](https://cibnor.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1001/1922/1/vonborstel_o%20TESIS.pdf)
- JULIO, G. V. (Julio de 2012). “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL DE PESCA DEPORTIVA, UBICADO EN PINSAQUÍ, SECTOR DENOMINADO PARTIDERO A COTACACHI DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”. Obtenido de <https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1513/1/02%20IGL%20043%20TESIS.pdf>
- Kotler Philip, B. ., (15 de 02 de 2004). El Marketing de Servicios Profesionales. *Paidos Iberica S.A.*, 98. Obtenido de [https://books.google.co.ve/books?id=FgSV\\_iL3pzMC&printsec=frontcover&source=gbs\\_atb#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.ve/books?id=FgSV_iL3pzMC&printsec=frontcover&source=gbs_atb#v=onepage&q&f=false)
- Lerqué Portés, J.-C. (21 de 09 de 2022). Estrategias de promoción del cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena como destino turístico deportivo. 27. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/19430/1/T-UCSG-PRE-ESP-TUR-12.pdf>
- Ley del turismo. (22 de 06 de 2020). Ley del turismo. Obtenido de [https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2022/05/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY\\_DE\\_TURISMO.pdf](https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2022/05/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_TURISMO.pdf)
- M Sc. Frank Angel Lemoine Quintero1, D. C. (2018). Análisis de los atractivos y recursos turísticos del cantón San Vicente, Ecuador. *Revista SciElo*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2306-91552018000200007](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552018000200007)

Ministerio de turismo. (2024). *Catraztos de establecimientos turisticos*. Obtenido de <https://servicios.turismo.gob.ec/catastro-turistico/>

Ministerio de turismo. (2024). *Preferencia de busqueda en internet*. Obtenido de <https://servicios.turismo.gob.ec/turismo-en-cifras/comportamiento/>

Monrroy, J. R. (2010). Un estudio para determinar la factibilidad del negocio de la pesca deportiva en las costas ecuatorianas. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6269/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-291.pdf>

Observatorio turistico sostenible. (2023). Datos estadisticos, perfil del turista nacional e internacional 2023. Obtenido de <https://ots.upse.edu.ec/index.php/publicaciones/perfil-del-turista-nacional-e-internacional>

Observatorio turistico sostenible. (2023). Perfil del Turista Extranjero. Obtenido de [https://www.upse.edu.ec/images/2024/02\\_FEBRERO/OTS/Perfil\\_del\\_turista\\_Extranjero\\_2023.pdf](https://www.upse.edu.ec/images/2024/02_FEBRERO/OTS/Perfil_del_turista_Extranjero_2023.pdf)

Observatorio turistico sostenible. (2023). Perfil del turista nacional. Obtenido de [https://www.upse.edu.ec/images/2024/02\\_FEBRERO/OTS/Perfil\\_del\\_turista\\_Nacional\\_2023.pdf](https://www.upse.edu.ec/images/2024/02_FEBRERO/OTS/Perfil_del_turista_Nacional_2023.pdf)

Observatorio Turistico Sostenible. (2025). *Datos estadisitica del feriado de carnaval 2025 Provincia de Santa Elena*. Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena, Santa Elena. Obtenido de [https://www.upse.edu.ec/images/2025/MARZO/Boletin\\_1\\_CARNAVAL\\_25\\_compressed.pdf](https://www.upse.edu.ec/images/2025/MARZO/Boletin_1_CARNAVAL_25_compressed.pdf)

ONU Turismo. (2024). Glosario de términos de turismo. Obtenido de <https://www.unwto.org/es/glosario-terminos-turisticos>

Osorio, Y. A. (2018). *Gestion de proyectos: el estudio administrativo, legal y social*.

Obtenido de [https://yesidariza.blogspot.com/2018/03/gestion-de-proyectos-el-estudio.html#:~:text=El%20estudio%20Administrativo%20es%20la,organiza%20ci%C3%B3n%20\(asignaci%C3%B3n%20de%20recursos%20y](https://yesidariza.blogspot.com/2018/03/gestion-de-proyectos-el-estudio.html#:~:text=El%20estudio%20Administrativo%20es%20la,organiza%20ci%C3%B3n%20(asignaci%C3%B3n%20de%20recursos%20y)

Prefectura de Santa Elena. (2023). Plan de turismo sostenible de la provincia de Santa Elena. 122. Obtenido de [https://www.upse.edu.ec/images/2023/12\\_DICIEMBRE/Plan\\_Provincial\\_de\\_Turismo\\_2023\\_compressed-1.pdf](https://www.upse.edu.ec/images/2023/12_DICIEMBRE/Plan_Provincial_de_Turismo_2023_compressed-1.pdf)

Roberto Carlos Herrera Anangón, F. R. (2023). Perfil de la demanda de Turismo de Aventura en Ecuador con enfoque hacia la Sostenibilidad. Obtenido de <https://revistasepam.esпам.edu.ec/index.php/rigistur/article/view/423/425>

Santiago Chávez, N. I. (septiembre de 2017). Actualidad y proyecciones de desarrollo del turismo internacional en Ecuador. *Revista UNIANDES Episteme*, 4(3), 276-287. Obtenido de <https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/EPISTEME/article/view/721/294>

Sarango, V. (2011). “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO RECREACIONAL CON PESCA DEPORTIVA EN EL CANTÓN YANZATZA”. Obtenido de [file:///D:/TESI\\_KARINAFINAL%20\(1\).pdf](file:///D:/TESI_KARINAFINAL%20(1).pdf)

Urbina, G. B. (2006). Evaluacion de proyectos. *Graw Hill*, 7,8,9. Obtenido de <https://econforesyproyec.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/11/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>

# APÉNDICE

### Apéndice 1. Matriz de Consistencia.

Título	Problema	Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
<p><b>“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Turismo de Pesca Deportiva en el cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2024.”</b></p>	<p><b>Pregunta general</b></p>	<p><b>Objetivo general</b></p>	<p><b>Variable independiente</b></p>	<p>Estudio de mercado</p>	<p>Nivel de demanda identificada</p>	<p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Alcance:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Tipo de muestreo</b> Probabilístico – aleatorio simple</p> <p><b>Técnicas de recolección de datos:</b> Encuestas</p> <p><b>Instrumentos:</b> Cuestionario</p>
	<p>¿Cuál es la viabilidad de crear una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas, provincia de Santa Elena, considerando la oferta y demandad actual, los aspectos técnicos y operativos necesarios, y los factores administrativos y financieros relevantes para su éxito en la diversificación de las actividades</p>	<p>Plantear un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas, provincia de Santa Elena.</p>	<p>Estudio de factibilidad</p>	<p>Viabilidad técnica y operativa</p>	<p>Disponibilidad de infraestructura técnica y operativa</p>	
	<p><b>Preguntas específicas</b></p>	<p><b>Objetivos específicos</b></p>	<p><b>Variable dependiente</b></p>			
	<p>¿Cuál es la oferta y demanda actual de las actividades de pesca deportiva en el cantón Salinas, y cómo influye está en la diversificación de las actividades turísticas de aventura?</p>	<p>Desarrollar un análisis de estudio de mercado para determinar la oferta y demanda para la creación de una empresa de pesca deportiva.</p>	<p>Creación de una empresa de pesca deportiva</p>	<p>Oferta y demanda del mercado</p>	<p>Número de turistas potenciales interesados</p>	
	<p>¿Cuáles son los factores administrativos y financieros clave para evaluar la viabilidad económica del emprendimiento de una empresa de pesca deportiva en el cantón Salinas?</p>	<p>Elaborar un plan administrativo y financiero que evalúe la viabilidad económica del emprendimiento de la pesca deportiva en el cantón Salinas.</p>		<p>Factibilidad económica y financiera</p>	<p>Costo – beneficio estimado</p>	
	<p>¿Qué aspectos técnicos y operativos son necesarios considerar para la implementación exitosa de la empresa de la pesca deportiva?</p>	<p>Proponer un plan técnico y operativo para la implementación de pesca deportiva, en el cantón Salinas.</p>		<p>Requerimientos técnicos y operativos</p>	<p>Punto de equilibrio del proyecto</p> <p>Recursos humanos y materiales necesarios</p>	

**Apéndice 2. Encuestas a los turistas.**



### Apéndice 3 Formato de encuestas al sector

	<b>UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA</b> <b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS</b> <b>CARRERA DE LICENCIATURA EN TURISMO</b>		Encuesta N.º
			Fecha:
<b>ENCUESTA A LA DEMANDA TURÍSTICA</b>			
Datos de control			
PROYECTO	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Turismo de Pesca Deportiva en el cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2024.		
OBJETIVO	Determinar el nivel de interés, las preferencias y la disposición de pago de los turistas en relación con las actividades de pesca deportiva en el cantón Salinas, provincia de Santa Elena, con el fin de evaluar la factibilidad para la creación de una empresa de turismo de pesca deportiva en dicha localidad durante el año 2024.		
INSTRUCCIONES	Marcar con una (x) la alternativa que considera adecuada se recomienda responder con mayor sinceridad.		
Nota: esta encuesta se realiza con fines académicos para determinar los factores que influyen la afluencia de turistas del cantón Salinas.			
<b>DATOS GENERALES</b>			
<b>Edad</b> 18-25 años <input type="checkbox"/> 26-35 años <input type="checkbox"/> 36-45 años <input type="checkbox"/> 46-55 años <input type="checkbox"/> Mas de 56 años <input type="checkbox"/>		<b>Genero</b> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Prefiero no especificar <input type="checkbox"/>	
<b>Lugar de residencia</b> Provincia de Santa Elena <input type="checkbox"/> Otras provincias del Ecuador <input type="checkbox"/> Extranjero <input type="checkbox"/>		<b>Con qué frecuencia realiza actividades turísticas</b> Cada semana <input type="checkbox"/> Una vez al mes <input type="checkbox"/> Cada 3 meses <input type="checkbox"/> Cada 6 meses <input type="checkbox"/> Una vez al año <input type="checkbox"/>	
<b>Estudio de Mercado y Demanda.</b>			
<b>1. ¿Qué tipo de actividades de aventura acuática le interesan?</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pesca deportiva</li> <li>• Buceo</li> <li>• Surf</li> <li>• Paseo en bote</li> <li>• Esquí acuático</li> </ul>		<b>2. ¿Ha practicado pesca deportiva anteriormente?</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si</li> <li>• No</li> </ul>	
<b>3. ¿Cuál sería su duración ideal para una experiencia de pesca deportiva?</b>		<b>4. ¿Con cuántas personas le gustaría realizar esta actividad de pesca deportiva?</b>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4-5 horas.</li> <li>• 6-8 horas.</li> <li>• Mas de 9 horas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solo</li> <li>• Con 2 a 3 personas</li> <li>• Más de 4 personas</li> </ul>
<b>Aspecto Técnico y Operativos.</b>	
<p><b>5.</b> ¿Qué aspecto o servicio consideraría esencial para disfrutar en un tour de pesca deportiva?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía especializado.</li> <li>• Estación de fileteo y preparación del pescado.</li> <li>• Fotografías/ videos de la experiencia.</li> </ul>	<p><b>6.</b> ¿Qué factores considera para contratar el servicio?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio</li> <li>• Calidad del equipo y servicio</li> <li>• Experiencia de los guías</li> <li>• Paquetes adicionales</li> <li>• Seguridad</li> </ul>
<p><b>7.</b> En relación con la vivencia, ¿Qué tipo de experiencia busca usted durante un tour de pesca deportiva?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una experiencia desafiante, centrada en la pesca de grandes ejemplares o en técnicas avanzadas.</li> <li>• Una experiencia relajante, orientada a la contemplación del entorno natural y la desconexión.</li> <li>• Una experiencia educativa, en la que se aprenda sobre el ecosistema marino y las técnicas de pesca sostenible.</li> </ul>	<p><b>8.</b> ¿Qué importancia le da a la tecnología de navegación en una embarcación para pesca?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Esencial, ya que me ayuda a encontrar lugares de pesca con precisión.</li> <li>• Moderada, prefiero una embarcación sencilla sin demasiada tecnología.</li> <li>• No es tan importante para mí, lo que más valoro es la experiencia de pesca directa.</li> </ul>
<b>Aspectos Económicos</b>	
<p><b>9.</b> ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tour de pesca deportiva de 5 horas?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• \$40 - 50</li> <li>• \$51 - 60</li> <li>• Mas de \$61.</li> </ul>	<p><b>10.</b> ¿Qué opción de pago prefiere realizar por adquirir servicio de actividades turística?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectivo</li> <li>• Tarjeta de crédito</li> <li>• Tarjeta de debito</li> <li>• Transferencia bancaria</li> <li>• Pago a través de aplicaciones móviles (PayPal o similares)</li> </ul>
<p><b>11.</b> ¿Qué tipos de paquetes le interesarían más?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paquete básico (solo pesca)</li> <li>• Paquete medio (pesca + alimentación)</li> <li>• Paquete personalizado</li> </ul>	<p><b>12.</b> ¿Qué tipo de promociones le resultarían más atractivas?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descuentos por grupos</li> <li>• Ofertas de temporada</li> <li>• Paquetes todo incluido</li> <li>• Descuentos para reservas anticipadas</li> <li>• Programas de fidelización</li> </ul>