

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE TURISMO



**“OPERADORA DE ACTIVIDADES ACUÁTICAS EN EL MUELLE DE CHICAPÁN
DEL LAGO SAN PABLO, PARROQUIA DE EUGENIO ESPEJO, OTAVALO-
ECUADOR”**

Trabajo de **Grado** previo a la obtención del título de **Licenciado en Turismo**

Línea de investigación: Gestión, producción y desarrollo socio económico

AUTOR:

Maria Fernanda Herrera Travez

DIRECTOR:

MSC. Nelson Iván Bedón Suárez

Ibarra, 2025



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1050322732		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Herrera Travez Maria Fernanda		
DIRECCIÓN:	Otavalo		
EMAIL:	mfherrerat@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	S/N	TELF. MOVIL	0981178673

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“Operadora de actividades acuáticas en el muelle de Chicapán del lago San Pablo, parroquia de Eugenio Espejo, Otavalo-ecuador”
AUTOR (ES):	Herrera Travez Maria Fernanda
FECHA: AAAAMMDD	14 /03/2025
SOLO PARA TRABAJOS DE TITULACIÓN	
CARRERA/PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> GRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Licenciatura en turismo
DIRECTOR:	MSC. Nelson Iván Bedón Suárez

AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, María Fernanda Herrera Travez , con cédula de Identidad Nro 1050322732 , en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de Integración curricular descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

Ibarra, a los 14 días del mes de marzo de 2025.

EL AUTORA:

(f) 
Autor

Herrera Travez María Fernanda
C.C.: 105032273-2

CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

ibarra, a los 14 días del mes de marzo de 2025

EL AUTOR:

(f)..........
Autor

**Herrera Travez Maria Fernanda
C.C.: 105032273-2**

CERTIFICACIÓN DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTERGRACIÓN CURRICULAR

Ibarra, 14 de marzo de 2025

Msc. Bedón Suárez Nelson Iván

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final del trabajo de Integración Curricular, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Universidad Técnica del Norte; en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.



Msc. Nelson Iván Bedón Suárez

Director

C.C.: 100189075-3

APROBACIÓN DEL COMITÉ CALIFICADOR

El Comité Calificado del trabajo de Integración Curricular "OPERADORA DE ACTIVIDADES ACUÁTICAS EN EL MUELLE DE CHICAPÁN DEL LAGO SAN PABLO, PARROQUIA DE EUGENIO ESPEJO, OTAVALO- ECUADOR" elaborado por Herrera Travez Maria Fernanda, previo a la obtención del título de Licenciada en Turismo, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Universidad Técnica del Norte:

(f).....

Msc. Bedón Suárez Nelson Iván

Director

C.C.: 100189075-3

(f).....

Msc. Ruiz Erazo Victoria Geovanna

Asesora

C.C.: 040139385-5

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación, primero a Dios, por darme mucha valentía, paciencia, salud y fortaleza, para llevar a cabo este proceso y no decaer en los peores momentos y continuar hasta el final.

A mi madre con su esfuerzo incansable y dedicación ha trabajado para darme lo mejor, que constamente ha creído en mí y me ha brindado su apoyo incondicional en todo momento, impulsando cada día para luchar por mis sueños.

A mi hijo, Carlitos, la luz de mi vida, la razón por la que nunca me rindo. Cada paso que doy, cada meta que alcanzo es con el deseo de brindarte un futuro lleno de oportunidades y felicidad. Tu alegría, curiosidad y amor incondicional iluminan mis días y me impulsan a ser mejor cada día, por lo cual siempre lucho en ser la mejor madre y estudiante.

A mi hermano querido, ejemplo de responsabilidad, dedicación y esfuerzo han sido siempre una inspiración para mí. Gracias por ser mi apoyo en los momentos difíciles y por celebrar conmigo cada logro y por demostrarme con tus acciones el cariño y bondad.

A mi compañero de vida, Andrés, por ser mi refugio en los momentos más difíciles, por creer en mi incluso cuando yo dudaba. Gracias por aguantar mis noches de desvelo, por ser mi apoyo incondicional, tus palabras de aliento y amor.

Herrera Travez Maria Fernanda

AGRADECIMIENTO

A lo largo de este camino académico, muchas personas han sido parte fundamental de mi crecimiento y aprendizaje. A todos ellos, mi más sincero agradecimiento.

A mi madre y hermano por ser mi pilar, por su amor incondicional y por motivarme siempre a seguir adelante. Su apoyo y confianza en mí han sido la base sobre la que construí este logro.

A mi universidad, por brindarme los conocimientos y herramientas necesarias para mi formación profesional, y por ser un espacio de crecimiento y desarrollo.

A mis grandes amigas, Naye, Sama y Ale por estar a mi lado en este proceso, por su amistad, consejos por hacer que cada reto fuera más llevadero con su compañía y apoyo.

Y en especial, a mis tutores de trabajo por su paciencia, guía y dedicación, por brindarme las herramientas necesarias y acompañarme en cada etapa de este trabajo. Su orientación ha sido clave para alcanzar esta meta.

Herrera Travez Maria Fernanda

RESUMEN EJECUTIVO

El muelle de Chicapán del Lago San pablo, parroquia de Eugenio Espejo, Otavalo-Ecuador, carece de una oferta diversificada de actividades acuáticas, lo que limita la experiencia turística y reduce el flujo de visitantes. La falta de infraestructura recreativa adecuada y promoción ha afectado la competitividad de la zona.

El estudio busca determinar la factibilidad de implementar una operadora de actividades acuáticas en el muelle Chicapán, satisfacer las demandas recreativas, promoviendo el turismo de aventura y sostenible de la región. La investigación empleó métodos exploratorios y cualitativos, aplicando encuestas a una muestra representativa de turistas, entrevistas con actores claves y observación de campo para analizar la demanda y la viabilidad del proyecto.

Los resultados reflejan un alto interés en experiencias recreativas, con una preferencia por actividades como kayak, moto acuática, wakeboard y paseos en bote. El análisis financiero indica que el proyecto es rentable, siempre que se implementen estrategias efectivas de marketing digital y promoción turística. Además, la operadora contribuiría a la economía local, generando empleo y fortaleciendo la oferta turística en la región. No obstante, existen desafíos como la competencia, la necesidad de inversión inicial y la implementación de medidas de seguridad y sostenibilidad ambiental.

La creación de la operadora acuática en el muelle de Chicapán es viable y representa una oportunidad para impulsar el desarrollo turístico y económico del Lago San Pablo, mejorando su atractivo y ofreciendo una oferta diferenciada en el mercado.

Palabras clave: Operadora, oferta, sostenibilidad, factibilidad, aventura, infraestructura.

ABSTRACT

The Chicapán pier on Lake San Pablo, in the parish of Eugenio Espejo, Otavalo-Ecuador, lacks a diversified offer of aquatic activities, which limits the tourist experience and reduces the flow of visitors. The lack of adequate recreational infrastructure and promotion has affected the competitiveness of the area.

The study seeks to determine the feasibility of implementing an aquatic activities operator at the Chicapán pier, meeting recreational demands, promoting adventure and sustainable tourism in the region. The research used exploratory and qualitative methods, applying surveys to a representative sample of tourists, interviews with key actors and field observation to analyze the demand and viability of the project.

The results reflect a high interest in recreational experiences, with a preference for activities such as kayaking, jet skiing, sailing and boat rides. The financial analysis indicates that the project is profitable, provided that effective digital marketing and tourism promotion strategies are implemented. In addition, the operator would contribute to the local economy, generating employment and strengthening the tourism offer in the region. However, there are challenges such as competition, the need for initial investment and the implementation of safety and environmental sustainability measures.

The creation of the aquatic operator at the Chicapán dock is viable and represents an opportunity to boost the tourist and economic development of Lake San Pablo, improving its attractiveness and offering a differentiated offer in the market.

Keywords: Operator, offer, sustainability, feasibility, adventure, infrastructure.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	14
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
JUSTIFICACIÓN.....	17
OBJETIVO GENERAL	18
OBJETIVO ESPECÍFICOS	18
CAPITULO I.....	19
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	19
1.1 MATRIZ FODA	19
1.2 FORTALEZAS.....	19
1.3 OPORTUNIDADES	20
1.4 DEBILIDADES	20
1.5 AMENAZAS	20
CAPITULO II	21
METODOLOGÍA	21
2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	21
2.2 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	23
2.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	23
2.4 TIPO DE MUESTREO Y CÁLCULO DE LA MUESTRA	24
2.4.1 Muestreo probabilístico.....	24
2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	24
2.5.1 Universo Población.....	24
2.6 CÁLCULO DE LA MUESTRA	25
CAPÍTULO III	26
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	26
3.1. ESTUDIO DE MERCADO.....	26
3.1.1 Generalidades del público encuestado	26
3.1.2 Comportamiento de consumo	27
3.1.3 Segmento del mercado consumidor.....	28
3.1.4 Segmentación del mercado consumidor (Perfil del turista)	34
3.1.5 Análisis de la demanda.....	36
3.1.6 Análisis de la oferta.....	38
3.2 ESTUDIO TÉCNICO.....	39
3.2.1 Localización.....	39
3.2.2 Producto/servicio	41
3.2.3 Infraestructura de la empresa.....	55
3.2.4 Organigrama empresarial	63
3.2.5 Constitución legal de la empresa	65
3.2.6 Estrategias de comercialización	69
.....	69
3.3 ESTUDIO AMBIENTAL	79
3.3.1 Nombre del emprendimiento.....	79

3.3.2	Objetivos.....	79
3.3.3	Descripción de las etapas y sus respectivas actividades	80
3.3.4	Componentes y factores ambientales.....	80
3.3.5	Definición del método de evaluación de impacto ambiental	81
3.3.6	Escala de Valoración	81
3.3.7	Matriz de identificación de impactos ambientales.....	82
3.3.8	Aplicación del método Leopold Modificado.....	83
3.3.9	Matriz de Interpretación de resultados	84
3.3.10	Jerarquización de impactos positivos y negativos	85
3.3.11	Plan de Manejo Ambiental	85
3.4	ESTUDIO ECONÓMICO.....	88
3.4.1	Balance de situación inicial.....	88
3.4.2	Tabla de amortización	89
3.4.3	Costo de capital.....	90
3.4.4	Flujo de caja de primer año.....	91
3.4.5	Flujo de proyecto a 5 años (0 10 si es el caso).....	92
3.4.6	Análisis y evaluación financiera (VAN-TIR).....	93
CAPITULO IV		95
CONCLUSIONES		95
RECOMENDACIONES.....		97
BIBLIOGRAFÍA.....		99
ANEXOS		101
Anexo 1. Árbol de problemas.....		101
Anexo 2. Encuesta.....		102
Anexo 3. Matriz Leopold Modificado		108
Anexo 4. Ficha de Observación de Campo a la Competencia		108
Anexo 5. Reporte de análisis de similitud Turnitin		110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Matriz de Análisis FODA.....	21
Figura 2	Perfil del público encuestado.....	27
Figura 3	Cruce de variables: Género - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades	28
Figura 4	Cruce de variables: Instrucción - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades.....	28
Figura 5	Cruce de variables: Ocupación - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades.....	29
Figura 6	Cruce de variables: Estado Civil - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades.....	30
Figura 7	Cruce de variables: Ingresos - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades	31
Figura 8	Comportamiento de consumo del turista	31
Figura 9	Comportamiento de consumo ¿Cuándo fue la última vez que visitó una laguna por turismo?	32
Figura 10	Comportamiento de consumo ¿En qué horarios del día prefiere realizar actividades acuáticas?	33
Figura 11	Mapa de Imbabura	40
Figura 12	Mapa de Otavalo	40
Figura 13	Ubicación geográfica del muelle de Chicapán	41
Figura 14	Área de Recepción	43

Figura 15 Producto 1.....	45
Figura 16 Producto 2.....	45
Figura 17 Producto 3.....	46
Figura 18 Producto 4.....	47
Figura 19 Producto 5.....	47
Figura 20 Flujograma de atención y Operación	48
Figura 21 Paquete de aventura.....	50
Figura 22 Paquete experiencia acuática familiar.....	51
Figura 23 Paquete escapada romántica en el lago	51
Figura 24 Paquete fin de Semana	52
Figura 25 Paquete para feriadados	52
Figura 26 Organigrama estructural de la operadora	64
Figura 27 Organigrama funcional de la operadora.....	65
Figura 28 Marca e imagen Corporativa	69
Figura 29 Página web.....	76
Figura 30 Materiales publicitarios	77
Figura 31 Instagram	78
Figura 32 TikTok.....	78
Figura 33 WhatsApp.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Segmentación de mercado para una operadora acuática.....	34
Tabla 2 Demanda potencial	36
Tabla 3 Demanda potencial insatisfecha	37
Tabla 4 Demanda objetiva.....	37
Tabla 5 Análisis de la Oferta de la Operadora acuática	38
Tabla 6 Itinerario	52
Tabla 7 Infraestructura de la Operadora acuática	55
Tabla 8 Maquinaria y equipo.....	57
Tabla 9 Insumos	59
Tabla 10 Capital de trabajo.....	60
Tabla 11 Inversiones	61
Tabla 12 Elementos del logotipo	71
Tabla 13 Colores del logotipo.....	72
Tabla 14 Material publicitario.....	74
Tabla 15 Actividades ofertadas por la Operadora acuática.....	80
Tabla 16 Escala de Valoración	81
Tabla 17 Rango por índice impacto positivo.....	82
Tabla 18 Rango por índice impacto negativo.....	82
Tabla 19 Valoración de impactos ambientales y actividades etapa de operación.....	83
Tabla 20 Resumen de impactos ambientales.....	84
Tabla 21 Jerarquización del impacto ambiental	85
Tabla 22 Matriz Plan de Manejo ambiental de la Operadora acuática	86
Tabla 23 Tabla de amortización.....	90
Tabla 24 Cálculo del costo del Capital	90
Tabla 25 Cuantificación de flujo 1 año	92
Tabla 26 Proyección de ventas a 5 años.....	93
Tabla 27 Análisis y evaluación financiera (VAN-TIR).....	93

INTRODUCCIÓN

El muelle Chicapán del lago San Pablo, ubicado en la parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo, se encuentra con una extensión de aproximadamente 4,35 km², constituye una atracción turística de renombre que atrae a turistas locales e internacionales en búsqueda de autenticidad y contacto con la naturaleza.

La parroquia San Pablo de lago se caracteriza por su ubicación geográfica privilegiada, con un clima seco y una temperatura promedio de 18°C. Este lago se ubica al sur de la ciudad de Otavalo, junto al majestuoso al volcán Imbabura. En sus alrededores destacan miradores naturales como El Lechero y Mira Lago, que ofrecen vistas panorámicas del paisaje. Además, en sus orillas crecen totoras, utilizadas como materia prima en la elaboración de artesanías tradicionales.

El muelle Chicapán es un lugar especial, sirve como punto de conexión entre la tierra y el lago, proporcionando una plataforma para una variedad de actividades acuáticas. Por ello, la ciudad de Otavalo es conocida por su mercado artesanal, riqueza cultural, lo convierte en un destino de interés tanto para turistas nacionales como extranjeros.

Los kichwa Otavalo, etnia indígena que da nombre a la ciudad y a toda la región, son uno de los pueblos más reconocidos a nivel nacional e internacional. A lo largo de su historia, han desarrollado un proceso sociocultural propio que les ha permitido fortalecer sus costumbres y tradiciones, destacándose especialmente por su música y su gran habilidad artesanal. Estos no solo reflejan su identidad cultural, sino que también los convierten en un componente esencial del atractivo turístico local.

Las aguas del lago San Pablo albergan una gran diversidad de vida acuática, incluyendo especies de peces nativos como la trucha arcoíris. Además, en sus orillas es común observar garzas blancas, lo que contribuye a la riqueza natural y paisajística del entorno.

Las aguas del lago San Pablo albergan una gran diversidad de vida acuática, incluyendo especies de peces nativos como la trucha arcoíris. Además, en sus orillas es común observar garzas

blancas, lo que contribuye a la riqueza natural y paisajística del entorno.

En el contexto, el proyecto de establecer una Operadora de actividades acuáticas, en el muelle Chicapán del lago San Pablo se identifica varias categorías de potenciales clientes, como turistas aventureros en busca de emocionantes experiencias en la naturaleza mediante actividades como esquí acuático, kayak, moto acuática, o paseos en bote, ya que son atractivos para los individuos, grupos de amigos y familia en busca de aventura disfrutando de un día de recreación en un entorno natural cercano.

Problema de investigación

El cantón Otavalo es un destino turístico reconocido por sus paisajes montañosos, lagos y mercados artesanales, lo que atrae un alto flujo de visitantes nacionales e internacionales. Sin embargo, se evidencia una insuficiente oferta de actividades recreativas en el muelle Chicapán, lo que limita la experiencia turística y la permanencia de los visitantes en la zona.

Las causas y efectos que se han identificado en el entorno a la problemática es la limitada infraestructura recreativa en las cercanías del lago lo que dificulta la participación de los turistas en actividades que satisfagan sus necesidades. Esto ha dado como consecuencia la ausencia de áreas restringida y limitadas opciones de aventura para los visitantes.

Otra problemática que se han identificado es la escasa promoción y marketing de las actividades acuáticas, por lo que existe limitación de campañas que puedan acoger los turistas. Esto ha generado como consecuencia la escasa promoción y conocimiento reduce la calidad de la experiencia turística en la zona.

Entre las causas existentes a este problema se tiene el deficiente información y preparación técnica por parte de los habitantes de la comunidad en alquiler de equipos acuáticos se debe a que no hay suficientes ofertas de establecimientos de equipos acuáticos de kayaks, botes, velerismo, moto acuática, esquí acuático. Esto ha dado como consecuencia que los turistas no cuentan con la oferta de actividades reduce el flujo de visitas en el lago San Pablo.

Todas estas causas y efectos han derivado en que los turistas no cuentan con suficientes opciones de experiencias acuáticas en el lago San Pablo.

Justificación

La implementación de esta operadora responde a la creciente demanda de experiencias turísticas inmersivas en entornos naturales, permitiendo diversificar la oferta recreativa en el lago San Pablo y consolidando su posicionamiento como un destino de turismo sostenible.

El lago San Pablo, con su belleza escénica y su riqueza cultural e histórica, ofrece un escenario encantador para el desarrollo de actividades acuáticas. La creación de una operadora en este lugar proporcionaría a turistas nacionales e internacionales la oportunidad de disfrutar de emocionantes aventuras en kayak, paseos en bote y otras actividades, enriqueciendo su experiencia y promoviendo el turismo responsable.

Estos deportes acuáticos contribuirían al desarrollo económico local al generar nuevas fuentes de empleo y oportunidades de negocio para los residentes de la zona. El turismo es una importante fuente de ingresos en muchas comunidades, la oferta de actividades recreativas en el muelle de Chicapán podría diversificar la economía local y mejorar el nivel de la población.

El modelo de negocio adoptará principios de turismo sostenible, integrando acciones de conservación ambiental como la reforestación de áreas circundantes al lago, la reducción del uso de plásticos mediante alternativas biodegradables y la promoción de actividades educativas sobre el ecosistema acuático. Así mismo, se plantea la vinculación con comunidades locales para generar empleo y fortalecer la identidad cultural de la región.

Objetivo General

Evaluar la viabilidad técnica, económica y ambiental para la implementación de una operadora de actividades acuáticas en el muelle Chicapán del Lago San Pablo, con el objetivo de fortalecer el turismo de aventura y sostenible en la región.

Objetivo Específicos

- Diagnosticar las condiciones ambientales, infraestructurales y turísticas del muelle Chicapán para determinar su idoneidad en la implementación de actividades acuáticas.
- Analizar el segmento y comportamiento de consumo de la operadora de actividades acuáticas.
- Realizar un estudio técnico para la implementación y funcionamiento de la empresa de actividades acuáticas.
- Evaluar los posibles impactos ambientales de la operadora de actividades acuáticas en el muelle de Chicapán.
- Determinar la factibilidad de la operadora de actividades acuáticas mediante un estudio socioeconómico financiero.

CAPITULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 MATRIZ FODA

Para la implementación de la "Operadora de Actividades Acuáticas en el Muelle de Chicapán del Lago San Pablo" se sitúa en un entorno privilegiado dentro de la parroquia de Eugenio Espejo, Otavalo, Ecuador. Este negocio ofrece una variedad de servicios acuáticos como paseos en bote, kayak, velerismo, además de alquilar equipos acuáticos necesarios para estas actividades. La infraestructura está disponible del muelle Chicapán y facilidades asociadas que apoyan la operación de estos servicios. El mercado objetivo abarca tanto a turistas locales como internacionales, aventureros, familias, grupos escolares, aficionados a las actividades acuáticas, todos atraídos por la belleza natural y la oferta recreativa del Lago San Pablo.

El análisis del sector muestra la presencia de operadoras que ofrecen actividades similares en la región, lo que resalta la necesidad de una estrategia de diferenciación basada en la experiencia del cliente, la sostenibilidad y la implementación de tecnologías innovadoras para la gestión de reservas y servicios.

Las posibles colaboraciones con operadores turísticos, hoteles y restaurantes locales que presentan una oportunidad significativa para expandir a largo plazo y mejorar la visibilidad del negocio.

Al respecto (Serna, 2002) define los elementos de la matriz FODA de la siguiente manera:

1.2 Fortalezas

El atractivo turístico cuenta con una ubicación privilegiada en el Lago San Pablo, lo que otorga un entorno natural excepcional y cuenta con accesibilidad para los visitantes. Además, se ofrece una amplia variedad de actividades acuáticas, lo que permite atender las

preferencias del consumidor. Por lo cual el equipo a cargo posee un alto nivel de conocimiento y experiencia en deportes acuáticos, garantizando seguridad y calidad en el servicio.

1.3 Oportunidades

El turismo de naturaleza y aventura está en constante crecimiento, lo que representa una oportunidad para atraer más visitantes interesados en experiencias al entorno natural. Existe también un gran potencial para captar turistas internacionales, quienes buscan destinos únicos y actividades acuáticas. La colaboración con otros negocios turísticos locales podría generar beneficios mutuos, fomentando un ecosistema turístico. Además, el desarrollo de nuevas actividades y eventos acuáticos permitiría diversificar la oferta y mantener el interés de los turistas. En importante el incremento en la promoción y el marketing digital podría mejorar la visibilidad del destino y atraer a un público más amplio.

1.4 Debilidades

Uno de los principales desafíos es la dependencia del clima para la realización de actividades acuáticas, ya que estas condiciones pueden afectar la operatividad del negocio.

También se enfrenta una posible falta de visibilidad y promoción en el mercado turístico, lo que limita la llegada de nuevos visitantes. Los recursos disponibles para la expansión y mejora de las instalaciones pueden ser limitados. Además, la competencia con otros destinos turísticos y actividades similares puede representar un obstáculo para atraer y retener clientes.

1.5 Amenazas

Los cambios climáticos adversos pueden impactar negativamente en la oferta de actividades, reduciendo la cantidad de días óptimos para su desarrollo. Asimismo, las fluctuaciones en la llegada de turistas debido a factores económicos pueden generar períodos de baja demanda. Las regulaciones ambientales, que buscan proteger el ecosistema del lago, podrían imponer restricciones que limiten algunas de las actividades acuáticas. Finalmente, el

crecimiento de la competencia en la región podría reducir la cuota de mercado y exigir estrategias más innovadoras para diferenciarse y mantenerse atractivo para los visitantes.

Figura 1
Matriz de Análisis FODA



CAPITULO II

METODOLOGÍA

2.1 Diseño de la investigación

El enfoque metodológico de la investigación es de tipo exploratorio, con un diseño cualitativo y cuantitativo, lo que permite realizar un análisis integral de las condiciones actuales del muelle Chicapán, las dinámicas turísticas, la interacción con la comunidad local y los posibles impactos ambientales de la operadora de actividades acuáticas.

En esta fase, se desarrolla un diagnóstico profundo de las condiciones del entorno relacionadas con el funcionamiento de operadora de actividades acuáticas. Para recopilar información relevante, se empleará la técnica de observación de campo, utilizando una ficha de observación que permita registrar el número de establecimientos similares en la zona, mediante un estudio de aspectos geográficos, climáticos, hidrográficos y ambientales de la zona, así

como la evaluación de la infraestructura existente y las regulaciones gubernamentales relacionadas con el uso de recursos acuáticos. Este método proporcionará una visión más clara de la competencia y las prácticas actuales de la provincia.

Para analizar el segmento y comprender el comportamiento de consumo de la operadora de actividades acuáticas en el lago San Pablo, se realizará encuestas a una muestra representativa a turistas tanto nacionales guía de entrevistas a turistas internacionales. Las encuestas se diseñarán de manera específica para obtener información detallada sobre preferencia, necesidades y expectativas de los potenciales clientes en relación con las actividades acuáticas ofrecidas en el muelle de Chicapán.

En esta etapa consiste en realizar un estudio técnico detallado de la operadora, abordando tanto los aspectos infraestructurales como administrativos. Se utilizarán fichas de campo como instrumento de recopilación de datos para evaluar la viabilidad de los equipos

acuáticos necesarios, así como para los requerimiento administrativos o legales para el establecimiento y funcionamiento de la empresa en el área de Eugenio Espejo.

Se evaluarán los posibles impactos ambientales que pueda generar la operadora durante su funcionamiento. Por lo tanto, se aplica una ficha de evaluación del método Leopold modificado, que permita identificar, evaluar lo positivo, también el plan de manejo que maneja los impactos negativos sobre el entorno natural y cultural del Cantón Otavalo. Esta evaluación contribuirá a garantizar la sostenibilidad ambiental de la empresa.

a) Investigación exploratoria.

Según Fidias (2006) “la investigación exploratoria es un tipo de investigación que se realiza sobre un tema u objeto que no se ha estudiado mucho o que es desconocido. Los resultados de este tipo de investigación ofrecen una visión general del objeto de estudio”. Se caracteriza por ser más flexible y rápida.

b) Investigación de Campo.

Este tipo de investigación consiste en recopilar datos de fuentes primarias, en lugar específico e interacción del entorno, Por esta razón Cajal (2018) manifiesta que “la recolección de información fuera del laboratorio o del lugar de trabajo. Es decir, que los datos que se necesitan para hacer una investigación se toman de ambientes reales y no controlados” (p,1). De esta manera los datos obtenidos serán directamente del lugar o las personas investigadas con fines académicos.

2.2 Métodos, técnicas e instrumentos

Entre los métodos de investigación cualitativa y cuantitativa y exploratoria descriptiva de campo, que permita abordar los diferentes aspectos, así como diversas técnicas e instrumentos de investigación tabulación análisis, interpretación y conclusiones que respalde la toma de decisiones informadas respecto a la viabilidad y desarrollo del proyecto.

2.3 Técnicas de investigación

Las técnicas que se aplicaron para la recopilación de información fueron las siguientes:

Entrevista

Una entrevista es una técnica empleada para diferentes motivos e investigaciones de forma oral y personalizada. (Bogan, 1986) “manifiesta la entrevista como un conjunto de reiterados encuentros cara a cara entre el entrevistador y sus informantes, dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que los informantes tienen respecto a sus vidas, experiencias o situaciones.” Es un diálogo con un fin determinado o divulgación científica.

Encuestas

Este instrumento está relacionado con la opinión del público para medir el nivel de preferencia del consumidor. De acuerdo con Díaz (2005). “la encuesta es una búsqueda sistemática de información que le investigador pregunta a los investigadores sobre los datos

que desea obtener”. De esta manera se recopila información clave para determinar en el segmento de mercado.

Ficha observación de Campo

La técnica de recolección de datos a utilizarse serán las encuestas, contando con el instrumento especial que es el cuestionario, teniendo preguntas prioritarias sobre las preferencias de consumo, esto permitirá recopilar información clave para determinar el segmento de mercado al momento de adquirir un producto relacionado a la operadora acuática.

2.4 Tipo de Muestreo y cálculo de la muestra.

2.4.1 Muestreo probabilístico

Para el proyecto se empleó el método probabilístico según explica “El muestreo probabilístico es una técnica en cual las muestras son recogidas mediante un proceso que les brinda a todos los individuos de la población la misma oportunidad de ser seleccionados”. (Muguira, 2017)

El método de muestreo que se utilizará en el proyecto es el método de no probabilístico y para el cálculo de la muestra se ha tomado como base a las poblaciones infinitas.

Se ha seleccionado a la provincia de Imbabura con 469 879 habitantes y de la ciudad de Quito con 3 089 473 habitantes, resultando en una población total de 3,559,352 personas. De esta población se estima que el 55 % corresponde a potenciales consumidores económicamente activos, lo que representa un total de 1.536.713.75 individuos. El objetivo es de determinar el tamaño de la muestra que garantice una representación adecuada de esta población, con un margen de error del 7% y un nivel de confianza del 95%.

2.5 Población y Muestra

2.5.1 Universo Población

Según Arias (2016) define población como “un conjunto finito o infinito de elementos

con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. Es decir, la cantidad de personas en su ubicación geográfica determinada.

Población de Pichincha: 3 089 473 habitantes.

Población de Imbabura: 469 879 habitantes.

2.6 Cálculo de la muestra.

El cálculo de la muestra comprende una parte fundamental tanto en la estadística como en la investigación, de alguna manera garantiza la precisión y representa los resultados obtenidos en un estudio.

Dentro del ámbito de la investigación, una muestra se define “como un subconjunto seleccionado de individuos, eventos o entidades extraídos de una población total o universo, con el propósito de llevar a cabo un estudio y hacer inferencias sobre dicha población”. (Covinos, 2021)

Para la implementación de la Operadora acuática en la parroquia Eugenio Espejo, se ha tomado en cuenta las variables demográficas de las Provincias de Imbabura y Quito fueron 3,559,352 personas, es por esa razón que para el respectivo cálculo se establece como referencia la población total de los visitantes, aplicando la fórmula de muestreo para la población finita.

Fórmula de cálculo de la población finita para la propuesta de negocio.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + 1,96^2 * p * q}$$

Simbología:

N = Total de población n = muestra

p = probabilidad a favor q = probabilidad en contra

$z = \text{nivel de confianza (95\%)} = 1,96$

$e = \text{margen de error (0,7)} = 7\%$

El resultado de la muestra es de 196 encuestas, por tal razón, este número representa la cantidad de personas que participaron en la aplicación de la encuesta.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

3.1. Estudio de mercado

En la encuesta se aplicó su respectivo cuestionario, los datos fueron procesados por medio del programa estadístico SPSS, el cual implementa menús que faciliten el rápido y sencillo análisis de información y el cruce de variables. De ese modo, se obtuvieron las tablas de frecuencia y los gráficos de pastel de cada persona.

3.1.1 Generalidades del público encuestado

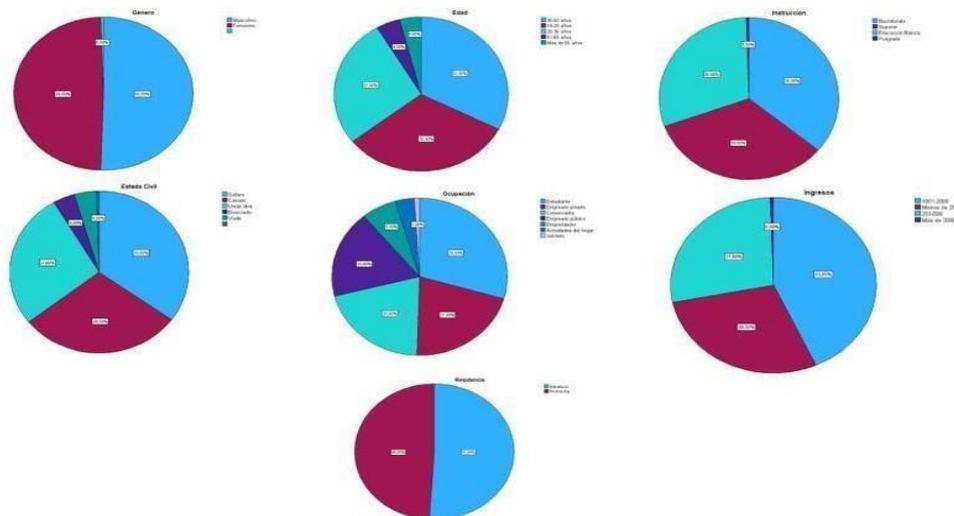
Con base en los resultados obtenidos a partir de las encuestas, el segmento de mercado de la operadora de actividades acuáticas “Explore San Pablo”, se caracteriza por una distribución equitativa entre género masculino y femenino. La mayoría de los encuestados se encuentran en el rango de edad de 18 a 50 años seguido por jóvenes adultos.

En cuanto al estado civil, predominan casados, solteros y unión libre, se observa que cuentan con educación de bachilleres, educación superior y educación básica están interesados en opciones de experiencias que combinen aventura con educación.

Dentro de la ocupación de los visitantes es variada, incluyendo estudiantes, empleados públicos y personas dedicadas al comercio. En lo referente a los ingresos económicos, se ha identificado rangos principales ganan un salario mínimo de 1001- 2000 USD, también se presenta ingresos bajos de 251 a 500 USD estos resultados permiten ofrecer actividades acuáticas a precios cómodos y accesibles para todo público.

Los datos obtenidos sobre la residencia de los encuestados, refleja que la mayoría proviene de la provincia de Imbabura. Esto se debe a la proximidad del área donde operará la empresa de actividades acuáticas y al reconocimiento al destino a promocionar.

Figura 2
Perfil del público encuestado



Elaborado por: Autoría Propia

3.1.2 Comportamiento de consumo

El análisis inicia explorando el último destino turístico visitado por los clientes, Se considera también la temporada del viaje (fin de semana, feriado, vacaciones) y el medio de transporte utilizado (público, vehículo propio, alquilado). También un segmento se enfoca en la visita a lagunas y la realización de actividades acuáticas durante el último viaje. Se pregunta cuándo fue la última vez que los clientes visitaron una laguna con fines turísticos (últimos 3 meses, más de 2 años, etc.) y cuál fue la actividad principal realizada: paseo en bote, kayak, paddleboard, velerismo, ski acuático, moto acuática, flyboard o wakeboard. Este bloque busca identificar la demanda de experiencias acuáticas y su frecuencia en la oferta turística actual.

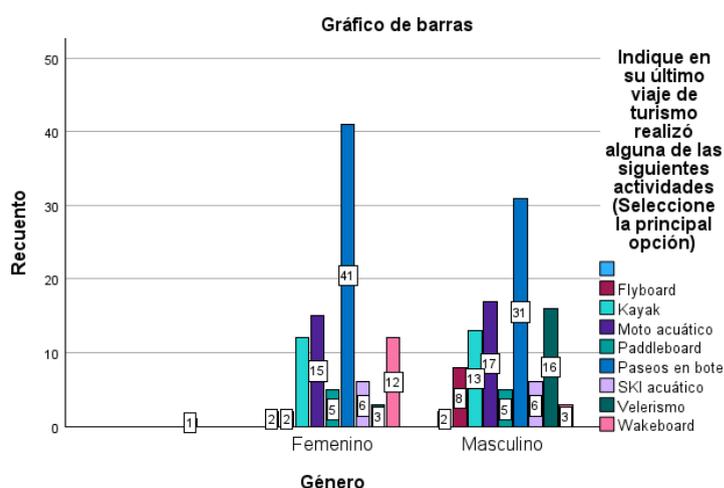
Por otro lado, se evalúan los criterios que influyen en la elección de actividades acuáticas: precio accesible, seguridad, diversión, calidad del equipo o recomendaciones. Se incluye la percepción del precio adecuado para estas actividades menos de 10 USD, hasta más

de 30 USD y la preferencia horaria para realizarlas mañana, tarde, sin preferencia.

3.1.3 Segmento del mercado consumidor

Figura 3

Cruce de variables: Género - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades



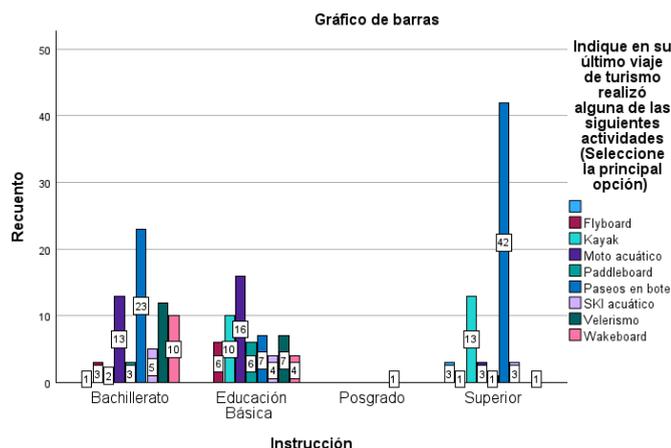
Nota: El gráfico presenta el perfil de género y las preferencias de actividades turísticas en el segmento de mercado estudiado.

Análisis:

En el presente cruce de variables de género con su último viaje de turismo realizó la principal actividad para ambos géneros revela a paseos en bote, se observan diferencias en otras opciones: los hombres muestran mayor interés en el kayak y la moto acuática, mientras que las mujeres prefieren actividades como el paddleboard y el esquí acuático. Por otro lado, actividades como el wakeboard y el flyboard tienen una menor participación entre ambos géneros.

Figura 4

Cruce de variables: Instrucción - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades



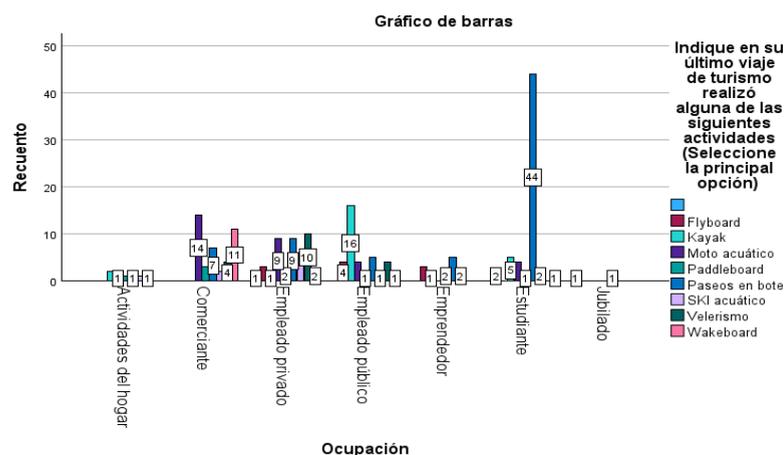
Nota: El gráfico muestra relación entre el nivel educativo de los participantes y las actividades turísticas preferidas durante su último viaje.

Análisis:

Con los resultados del gráfico, se puede observar que las actividades acuáticas tienen una mayor demanda entre personas con nivel de educación superior, siendo el paddleboard la actividad más popular, seguida por el kayak. Los individuos con nivel de bachillerato muestran una preferencia moderada por estas actividades, destacándose también el paddleboard. En cuanto a educación básica tiene una participación menor pero más distribuida entre las diferentes actividades. Es notable que las actividades como la moto acuática y el paddleboard tienen mayor aceptación en niveles educativos superiores.

Figura 5

Cruce de variables: Ocupación - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades



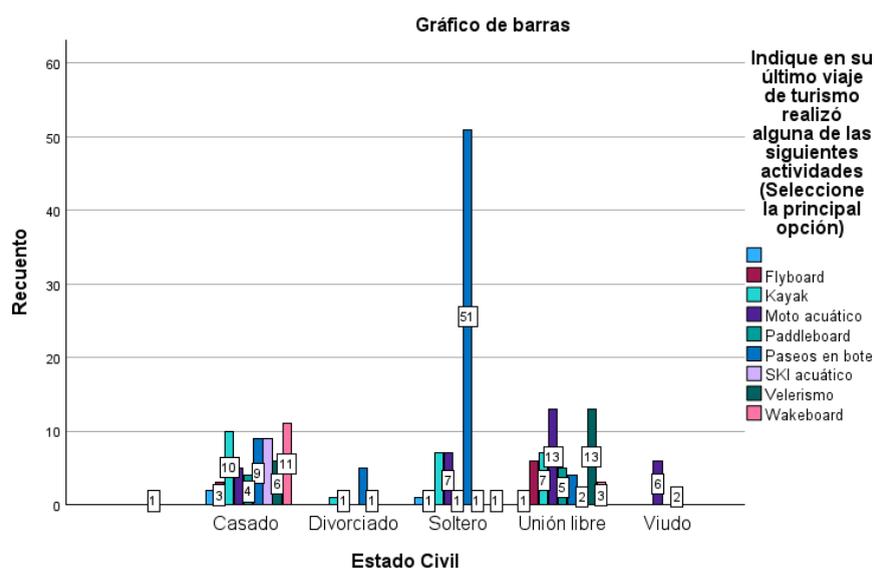
Nota: El gráfico detalla la relación entre las ocupaciones, características demográficas y las actividades turísticas preferidas por los participantes.

Análisis:

El gráfico de barras por ocupación se observa que el estudiante tiene mayor apreciación por el paddleboard, que destaca notablemente sobre las demás actividades. Los comerciantes y empleados privados muestran una participación moderada entre las diferentes actividades acuáticas, incluyendo moto acuática, kayak y wakeboard. Los empleados públicos y otras ocupaciones presentan una participación más discreta.

Figura 6

Cruce de variables: Estado Civil - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades



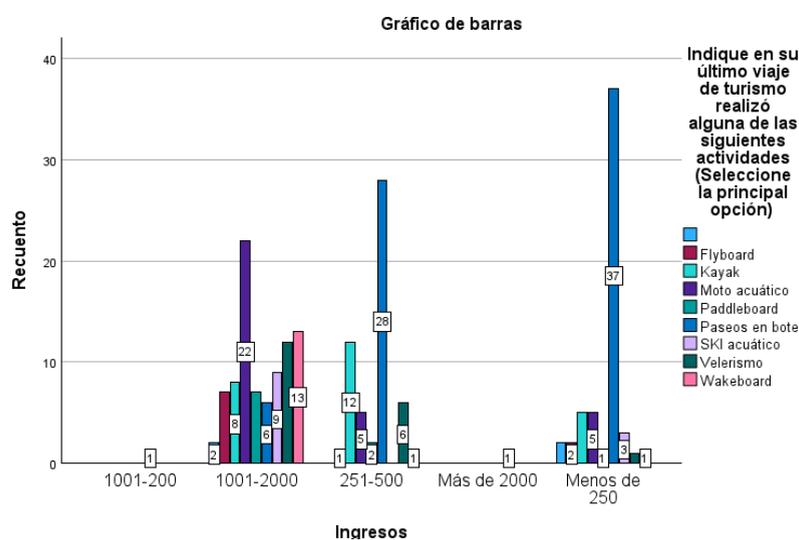
Nota: El gráfico muestra relación entre el estado civil de los participantes y las actividades turísticas preferidas durante su último viaje.

Análisis:

Los datos describen los resultados del cruce de variables en relación a estado civil de los encuestados, se observa que las personas solteras tienen mayor preferencia, seguido por actividades como la moto acuática y el kayak. Los casados muestran un nivel de participación de actividades entre paddleboard, wakeboard y otras opciones. Las personas divorciadas y viudas tienen una participación menor en estas actividades.

Figura 7

Cruce de variables: Ingresos - Indique si en su último viaje de turismo realizó algunas de las siguientes actividades



Nota: El gráfico revela el nivel de ingresos de los turistas y el tipo de actividades elegidas durante sus viajes,

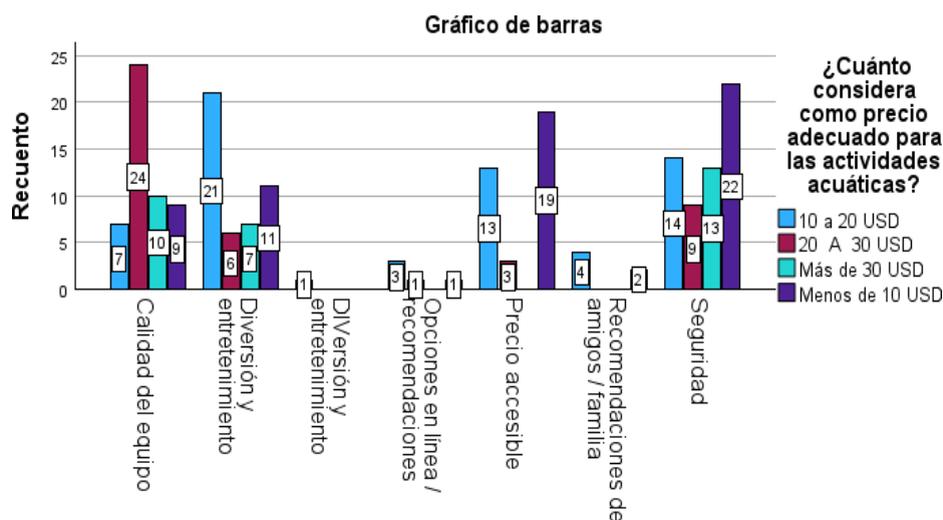
Análisis:

Los resultados de gráfica indican que las personas tienen ingresos superiores a 2000\$, tienen mayor preferencia por el paddleboard. Es importante mencionar aquellos con ingresos entre 251 \$ a 500 \$ muestran un interés significativo, en el paddleboard y la moto acuática. Por otro lado, quienes se encuentran en el rango de 1001 a 2000 USD participan en una variedad de actividades, con una notable inclinación hacia el velerismo y el wakeboard.

Tablas cruzadas comportamiento de consumo

Figura 8

Comportamiento de consumo del turista



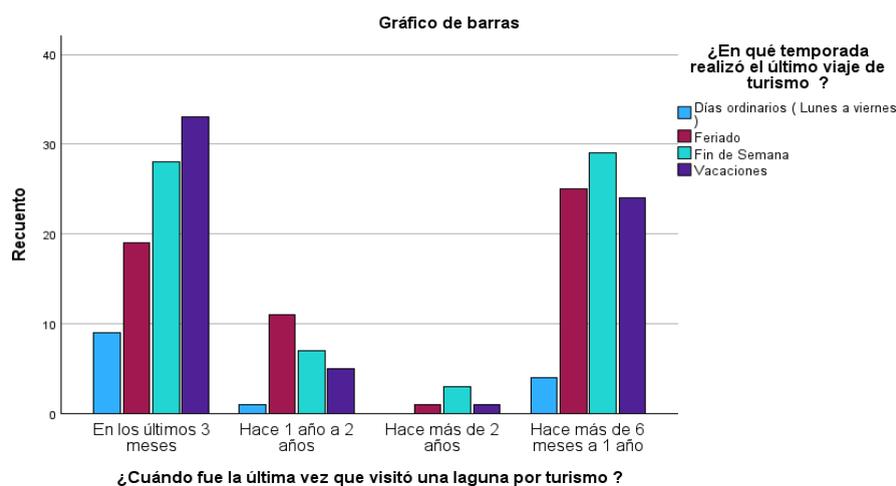
Nota: El gráfico muestra la relación entre los factores que influyen en la percepción del precio adecuado para las actividades acuáticas.

Análisis:

En el análisis revela el precio estimado para actividades acuáticas por diferentes tipos de consumidores, se observa una tendencia predominante hacia los rangos de precio más bajos 10 \$ y en el rango oscila entre 10 \$ a 20 \$ por la calidad del equipo de trabajo deberá contar con formación en seguridad acuática, primeros auxilios y atención al cliente. Se sugiere la certificación de instructores en deportes acuáticos y la implementación de capacitaciones continuas en turismo experiencial y servicio al cliente.

Figura 9

Comportamiento de consumo ¿Cuándo fue la última vez que visitó una laguna por turismo?



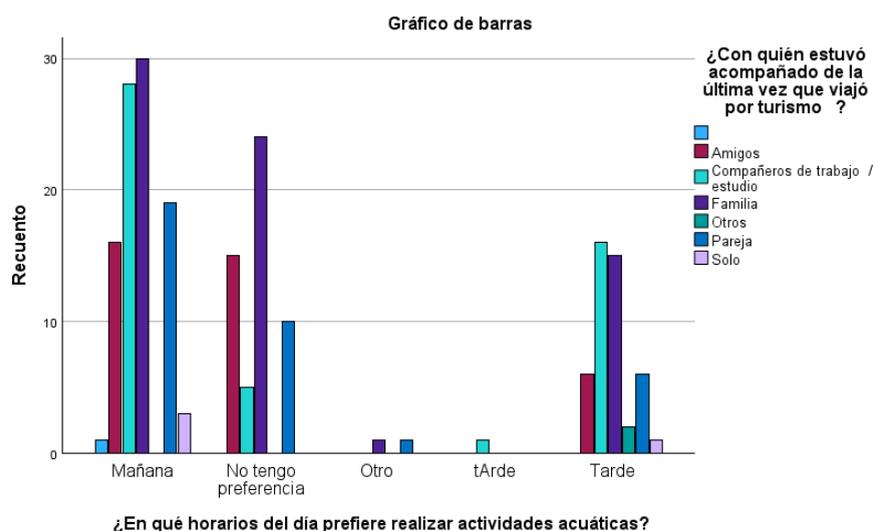
Nota: El gráfico refleja relación entre la temporada de su último viaje turístico y el tiempo transcurrido a la visita a la laguna.

Análisis:

Con los resultados de visitas a lagunas por temporada, se observa que hay dos períodos principales de alta afluencia: los últimos 3 meses y hace más de 6 meses a 1 año. Sin embargo, los fines de semana es una de las temporadas más frecuentes, seguido muy de cerca por las vacaciones y feriados. En cuanto a los días ordinarios (lunes a viernes) muestran una participación menor en todos los períodos.

Figura 10

Comportamiento de consumo ¿En qué horarios del día prefiere realizar actividades acuáticas?



Nota: El gráfico representa variables compañía durante el último viaje turístico y los horarios preferidos para realizar actividades acuáticas

Análisis:

En este análisis se observa mayor preferencia por realizar estas actividades durante la mañana, principalmente en compañía de la familia, seguido por compañeros de trabajo/estudio y amigos a realizar en la tarde, es interesante notar que de los encuestados indica no tener preferencia de horario, siendo también, más común realizar en familia.

Discusión de resultados

Es importante considerar el perfil consumidor, por eso se definen los tipos de segmentación dirigidos al consumidor, adicional, se presentan variables sociodemográficas correspondientes a edad, género, instrucción, ocupación, entre otros. Además, se ha

considerado la segmentación por comportamiento, donde se determina el consumo de productos.

Al evaluar las preferencias de los consumidores en la adquisición de los productos y/o servicios relacionados con actividades acuáticas que las personas escogerían para hospedarse en zonas rurales, se encontró que, un equivalente al 100 % de los encuestados, incluidos hombres, mujeres y manifestaron su preferencia de actividades acuáticas, entre las edades comprendidas entre 18 a 50 años correspondiente al 62 %. Sin embargo, se tiene el nivel de instrucción académica con el 71 % bachilleres, además la mayor parte de los encuestados son personas casados, divorciados y de unión libre acerca de la preferencia de la operadora acuática se tiene el 64,5 %.

En cuanto a la residencia de los encuestados, se consideró el ingreso de las Provincias de Pichincha e Imbabura siendo estudiantes, comerciantes, empleados privados, empresarios correspondientes al 71 %, con un nivel de ingresos personales de \$ 251,00 hasta \$ 2000,00, que viajan a entornos rurales /montañas, dicha actividad corresponde al 59 % de la preferencia.

3.1.4 Segmentación del mercado consumidor (Perfil del turista).

Tabla 1

Segmentación de mercado para una operadora acuática

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS			
Producto turístico: Operadora de actividades acuáticas en el muelle Chicapán			
<i>Segmentación Geográfica</i>			
	<i>Variable</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>País:</i>	Ecuador	17,510.64	100%
<i>Región:</i>	Sierra	6,951.54	41,0%
<i>Provincia/s:</i>	Pichincha, Imbabura	3,559.35	20,32%
<i>Ciudad:</i>	-----		-----
<i>1er Resultado: 3,553.352 personas de Pichincha y Imbabura</i>			
<i>Segmentación Demográfica</i>			

<i>Variable</i>		<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Género:</i>	Masculino y femenino	3,559.35	100%
<i>Edad:</i>	18-50 años	2,206.80	62%
<i>Estado civil:</i>	Casados, Divorciado y Unión libre	1,423.38	64,5%
<i>Ocupación:</i>	Estudiantes, Empleados públicos y comerciantes	1,010.60	71%
<i>Ingresos:</i>	> 251usd hasta 2000 usd	722,580	71,5%
<i>2do Resultado: 722,580 hombres y mujeres en edades de 18 a 50 años de estado civil casados, divorciados y unión libre, que trabajan y ganan más de \$ 251 hasta \$ 2000.</i>			
<i>Segmentación Conductual</i>			
<i>Variable</i>		<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Estilo de vida</i>	Viajeros que disfrutan Bosques/montañas/lagos Entornos rurales/comunidades	426,322	59%
Mercado meta: 426.322 hombres y mujeres que viven en las provincias de Pichincha e Imbabura, entre 18 a 50 años de edad, divorciados y casados, que trabajan y ganan más de \$251, que viajan por turismo.			

Elaborado por: Autoría Propia

La tabla presentada anteriormente refleja datos importantes acerca de la segmentación de mercado, donde se tiene que, la segmentación geográfica, a las provincias de Pichincha e Imbabura que ha sido tomado en cuenta para realizar la segmentación con un total anual 3,559.352 visitantes; en cuanto a la segmentación demográfica se considera a las personas de

género masculino, femenino en edades de 18 a 50 años que se encuentran dentro del estado civil casados, divorciados y unión libre, con una ocupación orientada a estudiantes, empleados públicos y comerciantes , teniendo en cuenta que el nivel de ingresos es de \$251 a \$ 2000 que prefieren visitar como principal destino las áreas naturales/montañas teniendo como mercado.

Preferencia de consumo del producto/comportamiento del consumidor.

Una vez que se han aplicado las encuestas en su totalidad, es fundamental realizar el análisis de los resultados obtenidos, pues la información que ha sido recopilada a través de este instrumento de recolección expondrá el perfil, gustos y preferencias de los usuarios. Es así que, se muestran a continuación los gráficos que indican las frecuencias y el cruce de variables entre las preguntas de interés utilizadas para encuestar al público, teniendo los siguientes resultados:

3.1.5 Análisis de la demanda.

Según (Fisher, 2002) menciona que “la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado".

Para la demanda potencial, es esencial considerar estos factores clave: el mercado objetivo se identifica a través de la segmentación de mercados y el porcentaje de consumidores que expresan preferencia por la actividad, según las encuestas.

Tabla 2
Demanda potencial

Variable	Número	Porcentaje
Población real de las provincias de Imbabura y Pichincha,	3,559.35	100%
Número de consumidores de la demanda potencial del proyecto.	426,322	59%

Elaborado por: Autoria Propia

La región de Imbabura y Pichincha cuenta con una población de 3,559.352 habitantes, ofrece un mercado potencial de 426,322 personas para implementación de la Operadora de actividades acuáticas. El creciente interés por turismo de aventura y la presencia de un entorno natural privilegiado hacen de esta región un destino ideal para la práctica de actividades acuáticas. El éxito del proyecto dependerá de una ubicación estratégica, un diseño atractivo, una oferta diversificada de experiencias, un servicio de calidad y una estrategia de marketing efectiva que permita captar y fidelizar a los clientes.

Tabla 3
Demanda potencial insatisfecha

Año	Demanda potencial	Competencia	Demanda Insatisfecha
Año 1	426,322	10,200	416,033

Nota: Elaborado por la autora ,2025.

Para el análisis se tomó en cuenta a las operadoras considerados como la competencia para el emprendimiento, donde se sumó la capacidad de turistas anual de las 3 operadoras dando como resultado 10,200. Por lo tanto, esta cantidad se le resto a la demanda potencial, resultando 416,033 personas consideradas como la demanda insatisfecha.

Tabla 4
Demanda objetiva

Año	Demanda Insatisfecha	Demanda Objetiva
Año 1	416,033	249, 619

Nota: Elaborado por la autora, 2025.

Para la demanda objetiva se ha considerado la cantidad de personas que podría recibir la operadora, el cual contará con 6 productos de Alquiler de moto acuática (3), ski acuático (2), kayak (6 set), wakeboard (2) , por lo cual son turistas con un estimado 20 personas los 4 días de la semana, es decir 1,010.602 personas que representa el 100 % de operadora acuática. Según estadística del ministerio de turismo se establece que el porcentaje ocupación de la operadora es

de 60 % por lo tanto se hizo una regla de tres para considerar la demanda objetiva que puedo tener satisfecha, como resultado 249, 619 personas que visiten la operadora al año posibles incrementos que varían dependiendo el crecimiento turístico de la zona .

3.1.6 Análisis de la oferta

Desde las ciencias económicas se define “como aquella cantidad de bienes cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. El sistema de economía de mercado descansa en el libre juego de la oferta y la demanda” (Kotler & Armstrong, 1992).

A continuación, se presenta las siguientes competencias:

Tabla 5
Análisis de la Oferta de la Operadora acuática.

Nombre	Especialización	Ubicación	Tiempo de funcionamiento
YAKU TOURS	Deportes acuáticos y paseos en bote	Lago San Pablo	Más de 5 años
PARQUE ACUÁTICO	Recreación acuática y actividades familiares	Araque, Lago San Pablo	Más de 10 años
CHICAPÁN FISHING CLUB	Pesca deportiva y paseos en bote	Muelle Chicapán, Lago San Pablo	Más de 3 años

Elaborado por: Autoría Propia

Con base a la investigación realizada, se ha determinado que la operadora de actividades acuáticas en el muelle Chicapán cuenta con un mercado potencial de personas interesadas en adquirir sus servicios. Este segmento de clientes busca experiencias en entornos naturales, lo que respalda la viabilidad del proyecto. La oferta de la Operadora se enfocará en satisfacer esta demanda a través de una variedad de paquetes diseñados para diferentes perfiles de visitantes, garantizando calidad, seguridad y una conexión auténtica con la naturaleza.

3.2 Estudio técnico

En este capítulo se determinó la ubicación del proyecto y se identifican los recursos humanos y materiales disponibles para la creación de la operadora de actividades acuáticas, detallando todos los procesos operativos que lleva a cabo la empresa para la prestación de los diferentes deportes acuáticos.

Análisis y determinación del tamaño óptimo de la empresa.

La determinación del tamaño óptimo de la operadora es un factor clave para garantizar la eficiencia operativa y la sostenibilidad financiera del proyecto. Este análisis implica evaluar la demanda potencial, la capacidad instalada, los costos de inversión y los ingresos proyectados, a fin de definir un modelo de negocio escalable y adaptable a las tendencias del turismo acuático. Análisis y determinación de la localización óptimo del proyecto.

3.2.1 Localización

La ubicación de la operadora, en la parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo, representa un punto estratégico dentro del corredor turístico de la provincia de Imbabura, caracterizada por sus lagos, volcanes y valles. La accesibilidad desde la vía Panamericana y la cercanía con otros destinos turísticos fortalecen la viabilidad del proyecto y su integración en la oferta turística regional.

Dentro de este territorio se encuentra localizada la Parroquia Eugenio Espejo en el Cantón Otavalo. Este cantón limita al norte con los cantones de Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra, al sur con el cantón Pichincha; al este con los cantones Ibarra y Cayambe en la Provincia de Pichincha y al oeste se encuentra los cantones Quito y Cotacachi.

Este cantón es caracterizado como una zona estratégicamente viable por su paisaje, un agradable clima seco, gastronomía, cultura, costumbres, tradición y poseer auténticas artesanías que permiten el desarrollo turístico y embellecimiento del cantón, por lo cual se conoce como “mercado artesanal “. Es importante mencionar, las actividades económicas que

más destacan se encuentran el comercio, agricultura, ganadería y turismo. Por ende,

lo convierte en un destino de interés tanto para turistas nacionales y extranjeros.

Figura 11

Mapa de Imbabura



Fuente: Excel

Elaborado por la Autora, 2024

Figura 12

Mapa de Otavalo



Fuente: Google Maps

Micro localización

El cantón Otavalo es conocido por sus atractivos, en especial aquella donde se situará el emprendimiento Explora San Pablo está ubicado estará ubicado en la parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo.

Este lugar natural y cultural está rodeada por el volcán, por las comunidades indígenas de la zona como Imbakucha, se destaca por la historia del lago y el volcán, aportan un contexto

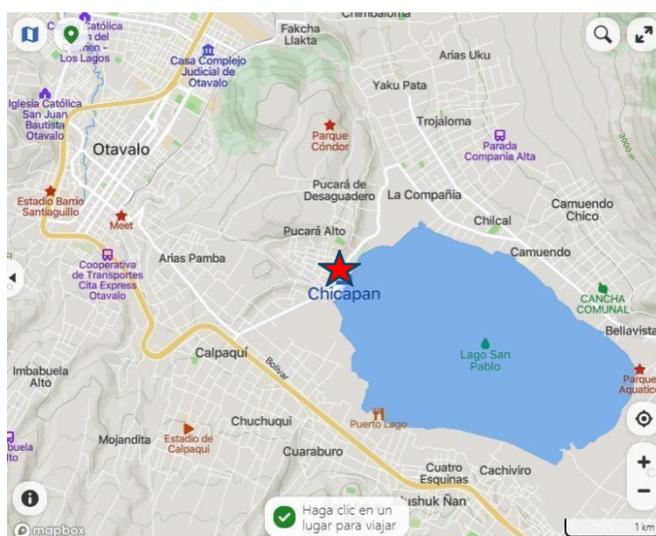
valioso de las actividades de la operadora. Los visitantes no solo tendrán la oportunidad de disfrutar de actividades acuáticas recreativas, sino también de conectar con el legado cultural de la región, haciendo de cada experiencia algo memorable y significativo.

Micro localización

El cantón Otavalo es conocido por sus atractivos, en especial aquella donde se situará el emprendimiento Explora San Pablo está ubicado estará ubicado en la parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo.

Este lugar natural y cultural está rodeada por el volcán, por las comunidades indígenas de la zona como Imbakucha, se destaca por la historia del lago y el volcán, aportan un contexto valioso de las actividades de la operadora. Los visitantes no solo tendrán la oportunidad de disfrutar de actividades acuáticas recreativas, sino también de conectar con el legado cultural de la región, haciendo de cada experiencia algo memorable y significativo.

Figura 13
Ubicación geográfica del muelle de Chicapán



Fuente: Google Maps

3.2.2 Producto/servicio

Con base en los datos recopilados a través de las encuestas, se pudo identificar cuáles son las actividades preferidas por los participantes. Los resultados obtenidos de la operadora de

actividades acuáticas responden de manera directa a los interés y necesidades de los encuestados.

Deportes acuáticos: de altura donde se disfruta de “una variedad de deportes para todas las edades y gustos. como: Speed Boat, Motos de agua, Sky, Wakeboard, Keneeboard, boyas y utube Kayas”. (Otavalo G. A., 2025)

En consecuencia, la operadora de actividades acuáticas sus opciones más votadas moto acuática, wakeboard, esquí acuático, kayak, paseo en bote, estas actividades no solo ofrecen recreación, sino que también permite a los visitantes disfrutar del entorno natural único que ofrece el Lago San Pablo.

Recepción.

El área de recepción tiene 45 m², considerado el punto de inicio y bienvenida al establecimiento. Dentro de este espacio se toma en cuenta 5m², así mismo es el punto de información clave para compartir con cliente. Es importante mencionar que la venta por actividades individuales también se lo puede realizar y a su vez la venta de paquetes dentro del establecimiento respecto a los deportes acuáticas se informa acerca de la actividad y precio antes de generar cualquier pago. Adicional a aquello, se entregará un ticket dependiendo la compra que el cliente realice o la reserva para su respectivo pago y generar el comprobante de este; finalmente se pone a disposición del visitante los servicios contratados.

Figura 14
Área de Recepción



Nota: Elaborado por la autora con IA, 2025.

Parqueadero.

El área de parqueadero será exclusiva para los clientes que visiten la operadora acuática, de acuerdo con las actividades que desea realizar, por ello contará con 5 divisiones de estacionamientos, con medidas pertinentes de 19,5 m de largo y 7,5 m de ancho, cada espacio con una distancia de 2,4m, siendo adecuado para todo tipo de vehículos, motocicletas, bicicletas.



Nota: Elaborado por la autora con IA, 2025.

Preámbulo y características

Diseño ajustado a las preferencias del mercado.

Para el diseño de los servicios ofertados por la Operadora de actividades acuáticas sus principales consumidores son comerciantes y empleados privados muestran una participación moderada entre los diferentes deportes acuáticos, incluyendo moto acuática, kayak y wakeboard. Por otro lado, empleados públicos y estudiantes tiene mayor preferencia por paseo en bote y esquí acuático, además estas actividades tienden a realizarse desde la mañana acompañada por familia, seguido por la tarde amigos / parejas, entre los rangos de precio más bajo 10\$ a 20 \$ por la calidad del equipo y entrenamiento y muy pocos consumidores pagarían más de 30 \$.

A continuación, se describen las actividades y sus características específicas para satisfacer las necesidades de los encuestados.

Descripción del proceso producto o prestación del servicio.

Producto 1: Moto acuática.

Esta actividad es perfecta para jóvenes y adultos que buscan velocidad y emoción en el Lago San Pablo, con la duración de 15 a 30 minutos, esta experiencia de aventura garantiza diversión pura, combinada con la tranquilidad de un sistema de seguridad y monitoreo en tiempo real. Además, incluye chaleco salvavidas y un guía de seguridad personalizada para que puedas disfrutar sin preocupaciones. Todo esto por solo \$25.

Figura 15
Producto 1



Fuente: Autor desconocido

Producto 2: Ski acuático

Esta actividad es perfecta para jóvenes y adultos en busca de adrenalina y destreza en el agua. Con la duración de 30 minutos incluye una clase introductoria y tiempo de práctica. Además, cada sesión se graba en video para que los visitantes se lleven un recuerdo de su experiencia. Todo por un costo de \$ 45 dólares.

Figura 16
Producto 2



Fuente: Autor desconocido

Producto 3: Kayak

Este deporte disponible para uso individual o en pareja, durante la experiencia de 1 hora, se recorren rutas con estaciones de observación natural, brindando la oportunidad de disfrutar de la belleza del entorno, el costo es de \$15 dólares. Por un valor adicional ofrecemos, un combo de cinco de 5 fotos para que te lleves un recuerdo de la aventura; en tamaño 11x8 cm por solo \$ 5.

Figura 17
Producto 3



Fuente: Autor desconocido

Producto 4: Paseo en bote

Esta actividad ideal para familias, niños y jóvenes, el recorrido de 30 minutos permite explorar el entorno y observar aves en su hábitat natural. Se ofrece desde la mañana hasta la tarde, y el paseo, incluye binoculares para una experiencia completa de observación de aves, además de audio guías en varios idiomas. Todo esto por un costo accesible de \$15,

Figura 18
Producto 4



Fuente: Página web la Hora

Producto 5: Velerismo

Esta actividad es perfecta para familias, parejas, disfrutando de una experiencia tranquila y educativa navegando en velero por el Lago San Pablo, durante 2 horas, incluye el uso de boyas de seguridad, guía de velerismo⁷, el costo es de 35 \$.

Figura 19
Producto 5



Fuente: Autor desconocido

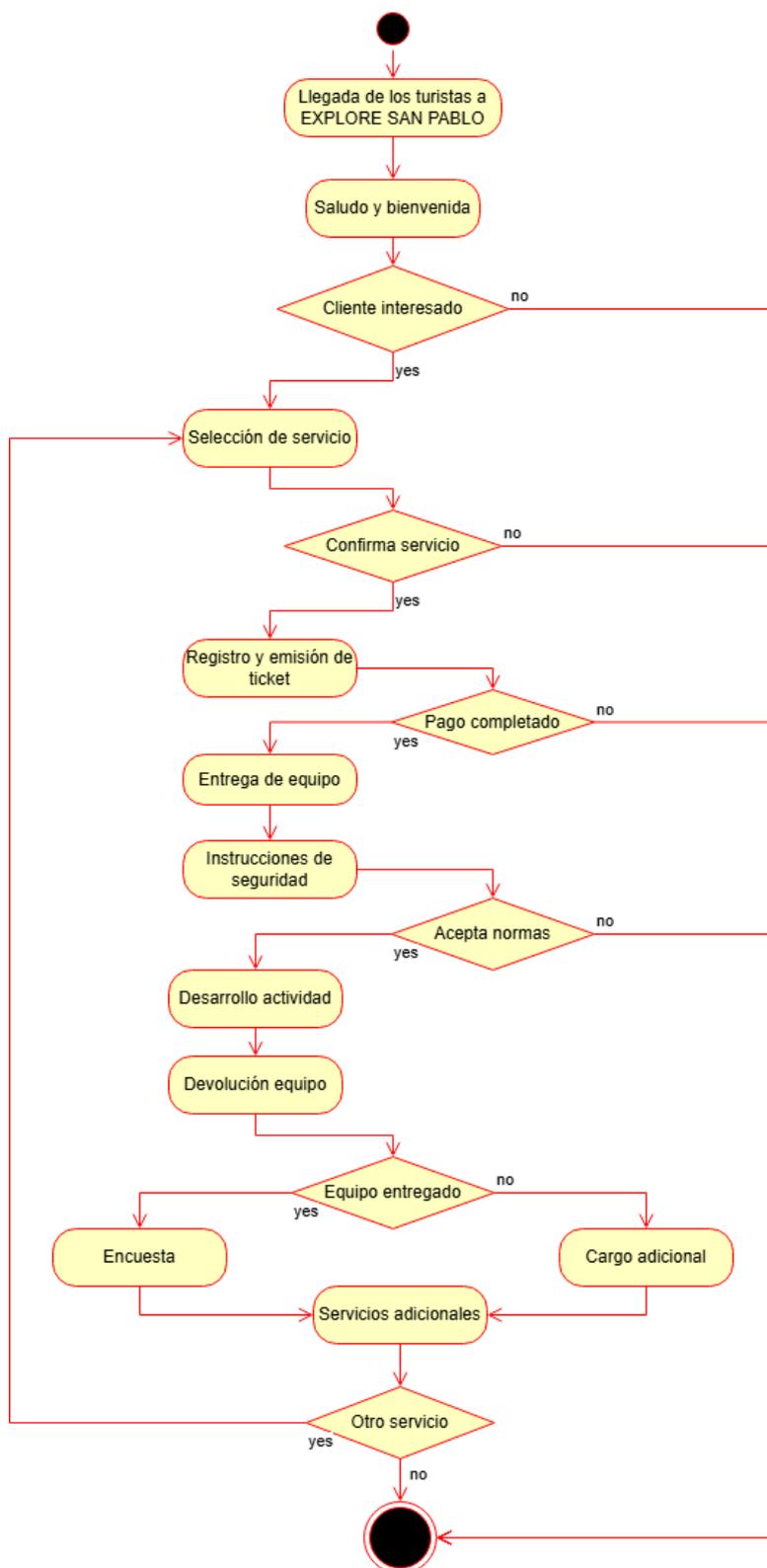
Descripción del proceso producto o prestación del servicio. Flujograma de la Operadora.

Se inicia con la llegada de los clientes a Explore San Pablo, donde son recibidos con un saludo. Si el cliente no tiene una reserva previa, se le proporciona información sobre las actividades y precios; en caso contrario, se verifica la disponibilidad del servicio seleccionado. Si el cliente elige participar en una actividad, se procede con el pago y emisión del ticket, además

de brindar información sobre posibles paquetes promocionales. Antes de iniciar, se explican las normas de seguridad y, si es necesario, se ofrece una capacitación básica en el uso del equipo. Luego, el cliente disfruta de la actividad bajo supervisión y asistencia. Al finalizar, regresa al muelle para la devolución del equipo, que es revisado por el personal. Posteriormente, se le invita a completar una encuesta de satisfacción y tiene la opción de adquirir souvenirs o conocer promociones de paquetes acuáticos. Finalmente, la despedida al cliente.

Figura 20

Flujograma de atención y Operación



Nota: Elaborado por la autora, 2025

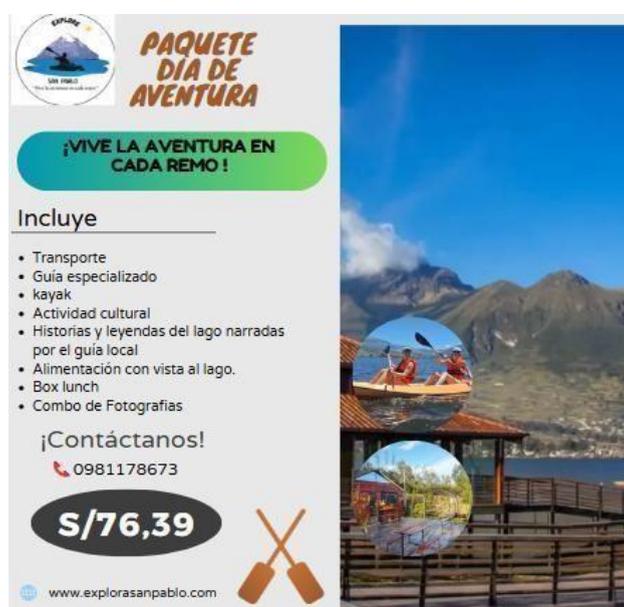
Características de los paquetes.

En *Explore San Pablo*, ofrecemos diversos paquetes diseñados para brindar experiencias inolvidables. *El Día de Aventura* es ideal para quienes buscan adrenalina, incluyendo deportes extremos como kayak, además de recorridos guiados por senderos naturales con equipo de seguridad y guías expertos.

El Paquete Familiar ofrece actividades recreativas como paseos en bote o kayak, almuerzo en las cabañas del lago, fotografías familiares al aire libre. Si buscas un plan especial con tu pareja, la Experiencia Romántica te permite disfrutar de un paseo en bote al atardecer, una cena con vistas al lago y detalles personalizados para una velada única.

Deseas salir de la rutina y desafiar sus límites, ofrecemos un paquete con navegación por el velero y show de baile cultural de Otavalo. Además, en feriados contamos con un paquete especial que combina actividades al aire libre, caminata interpretativa, gastronomía típica y eventos únicos. Si deseas más información sobre precios, horarios o reservas, contáctanos y te ayudaremos a planificar tu próxima aventura.

Figura 21
Paquete de aventura



PAQUETE DIA DE AVENTURA

¡VIVE LA AVENTURA EN CADA REMO!

Incluye

- Transporte
- Guía especializado
- kayak
- Actividad cultural
- Historias y leyendas del lago narradas por el guía local
- Alimentación con vista al lago.
- Box lunch
- Combo de Fotografías

¡Contáctanos!

☎ 0981178673

S/76,39

www.explorasanpablo.com

Nota: Elaborado por la Autora, 2024

Figura 22

Paquete experiencia acuática familiar



EXPERIENCIA ACUÁTICA FAMILIAR

¡ PLANEAMOS TU AVENTURA EN EL LAGO !

INCLUYE:

- Transporte
- Guía especializado
- Paseo en bote
- Kayak
- Paddleboard
- Almuerzo (cabañas de lago)
- Fotografías familiares.

Costo del Paquete: \$85

¡Contáctanos!

0981178673

Nota: Elaborado por la Autora,2024

Figura 23

Paquete escapada romántica en el lago



ESCAPADA ROMÁNTICA EN EL LAGO

Celebra el amor con una experiencia única

INCLUYE:

- Guía
- Paseo privado en bote al atardecer.
- Cena para dos con vistas al lago.
- Brindis romántico (vino o champán).
- Fotografía digital

¡RESERVA AHORA!

0981178673

\$75

Nota: Elaborado por la Autora,2024

Figura 24
Paquete fin de Semana

Paquete de fin de Semana
"Desafía tus límites en cada actividad."

Incluye

Día 1

- Transporte
- Guía especializado
- Paseo en bote
- Clase de cocina andina.
- Almuerzo.
- Paddleboard.

Día 2

- Navegación en Velero.
- Alimentación
- Show cultural del pueblo Otavalo.
- Taller práctico de totora.

Costo del Paquete: \$150 por persona

¡Contáctanos!

0981178673

Más información en:

www.explorasanpablo.com

Nota: Elaborado por la Autora, 2024

Figura 25
Paquete para feriado

¡FERIADO!
Aventura y relajación en el Lago San Pablo

DÍA COMPLETO!

Incluye

- Transporte
- Guía especializado
- Recibimiento en el Muelle Chicapán con una bebida tradicional (chicha de jora o jugo de frutas locales)
- Historia del Lago San Pablo
- Paseo en bote
- Paseo en caballo
- Caminata interpretativa
- Actividad cultural: taller de tejidos
- Alimentos (comida típica)

\$80 por persona

\$40 Niños

¡RESERVA AHORA! 0981178673

Nota: Elaborado por la Autora, 2024

Tabla 6

Itinerario

Día 1	
7:30 a 8:00	Salida desde la Casa de Turismo
8:30 a 9:00	Desayuno en Puerto Lago
9:15 a 10:00	Visita al centro de interpretación
10:15 a 10:45	Taller de Tejidos
11:00 a 11:30	Box luch
11:45 a 12:15	Baile cultural del pueblo Otavalo
12:40 a 13:30	Almuerzo Puerto Lago
14 :15 a 14:45	Clase introductoria (ski acuático)
15:00 a 15:45	Actividad Ski acuático
16:00	Retorno a la ciudad de Origen

Nota: Elaborado por la Autora, 2025

¿Que incluye?

- Transporte de ida y vuelta.
- Desayuno, box luch y almuerzo (menú predefinido).
- Todas las actividades con guías e instructores.
- Equipo de seguridad para actividades acuáticas.
- Entrada al Centro de Interpretación.

No incluye

- Opciones adicionales en comida o bebidas fuera del menú.
- Fotografías profesionales.
- Extensiones del tiempo en actividades acuáticas.

¿Qué llevar?

- Ropa cómoda y adecuada para actividades al aire libre.
- Calzado cerrado cómodo (sandalias o zapatos deportivos).
- Protector solar de amplio espectro.
- Gorra o sombrero para el sol.
- Gafas de sol con filtro UV.
- Repelente de insectos.
- Botella reutilizable de agua.

Ingeniería del arquitecto Distribución de la planta

Para garantizar la operatividad del negocio, se prevé la construcción y adecuación de infraestructura clave, incluyendo una recepción moderna, una zona de espera con información turística, vestidores con duchas, áreas de almacenamiento para el equipo acuático y un muelle especializado con señalización adecuada. Se recomienda la adquisición de embarcaciones ecológicas y equipamiento certificado que garantice seguridad y calidad en el servicio.

El total del área de este parque para el emprendimiento tendrá una extensión de 1.000 m² (5H) está dividido en 9 áreas. La Operadora acuática *Explore San Pablo* ofrecerá productos de calidad, en el muelle de Chicapán, Parroquia de Eugenio Espejo.

El proyecto será dividido en 9 áreas, como se muestran a continuación:

- Área de parqueadero: Contará con una dimensión 19,5 m de largo x 7,5 m de ancho. Dentro de espacio se toma en cuenta 5 m², para guardar bicicletas.
- Área de recepción: El área tendrá 45 m², considerado el punto de inicio y bienvenida al establecimiento. Dentro de este espacio se toma en cuenta 5m² para promoción de los folletos.
- Área de administración turística: En este espacio se contará con 14 m de largo oficina destinada a la gestión operativa y administrativa del proyecto y 5 m de

- ancho equipos necesarios sillas, escritorios para funcionamiento de la operadora
- Área de Capacitación: Espacio diseñado de 100 m², para talleres y capacitaciones. Es de 10 m de largo dividido con proyector, mesas, sillas y una pizarra, y 10 m de ancho a la realización de eventos informativos para los visitantes
 - Área de embarque y desembarque: Contara con unas medidas de 20 m de largo Muelle flotante con señalización de seguridad, 10 m de ancho diseñado para facilitar el embarque y desembarque de visitantes en actividades acuáticas.
 - Área de bodega: Esta área tiene dimensiones de 10 m largo X 8 m de ancho, destinado al almacenamiento de equipos, materiales y herramientas. Incluye estanterías organizadas y sistemas de cerradura para garantizar la seguridad de los bienes.
 - Área de souvenir: Dimensión de 10m de largo zona destinada a la exposición y venta de productos turísticos x 5 m de ancho equipada con estanterías y vitrinas para resaltar un recuerdo de su experiencia.
 - Área de aseo: Dentro del espacio se incluye baños separados de 15 m de largo x 5 m², para hombres y mujeres, vestidores y duchas con sistemas de agua caliente.
 - Área de seguridad: Espacio destinado al sistema de vigilancia, de 5m de largo x 3 m de ancho contara con 2 cámaras para monitoreo en tiempo real, asegurando la protección de los visitantes y del establecimiento.

3.2.3 Infraestructura de la empresa

Tabla 7

Infraestructura de la Operadora acuática.

Área	Adecuaciones	Descripción	Cantidad	Precio Unitario (USD)	Costo Total (USD)
Área de Parqueadero	Parqueadero	Espacio para vehículos con señalización vial de 300 m2	1	\$5.000,00	\$5.000,00
Área de recepción	Mostrador y decoración	Mostrador de recepción 50 m2	1	\$200,00	\$200,00
Área de administración turística	Mobiliario de oficina	Escritorio, sillas archivadores de 70 m2	1	\$300,00	\$300,00
Área de capacitación	Equipamiento y mobiliario	Proyector, sillas, mesas y pizarra de 1m2	1	\$250,00	\$250,00
Área de embarque y desembarque	Muelle y señalización	Muelle flotante y señalización de seguridad de 200 m2	1	\$450,00	\$450,00
Área de bodega	Estantería y seguridad	Almacenamiento con cerradura de 80 m2	1	\$1.500,00	\$1.500,00
Área souvenir	Estanterías y vitrinas	Mobiliario para exposición de productos de 50 m2	1	\$1.800,00	\$1.800,00
Área de aseo	Baños (hombres/ mujeres/ duchas/ vestidores)	Construcción de servicios higiénicos / duchas de 45 m2	4	\$335,00	\$335,00
Área de seguridad	Cámaras de seguridad	Sistema de vigilancia con 2 cámaras	1	\$65,00	\$65,00
TOTAL					\$9.900,00

Nota: Las áreas que serán utilizadas para la implementación de la operadora acuática, junto con una breve descripción de las características de cada una y el valor unitario al que corresponderá la adecuación de la infraestructura.

Requerimientos

Maquinaria y equipo de la Operadora acuática

Partiendo de la administración en Explore San Pablo buscamos ofrecer a los clientes equipos modernos, en un entorno inolvidable, para la realización de servicios clave como paseo en bote y deporte acuáticos. actividades acuáticas. Por esa razón se describe cada equipamiento para cada área.

Tabla 8
Maquinaria y equipo

Área	Equipo	Cant.	Características	Total usd.
Recepción / Administración	Computador	1	Computador de escritorio Hp	\$450,00
	Escritorio	1	Madera diseño simple	\$100,00
	Impresora	1	Impresora- EPSON	\$180,00
	Teléfono	1	Teléfono-PANASONIC	\$50,00
	Caja registradora	1	Caja registradora electrónica-Pantalla LED digital	\$150,00
	Pantalla para promociones	1	Pantalla LED de alta definición full HD DE 55 PULGADAS	\$500,00
Decoración	Material promocional	500 unidades	Folletos promocionando actividades acuáticas	\$250,00
	Silla giratoria	3	Ergonómica, respaldo alto	\$160,00
	Software de reservas	1	Licencia anual	\$500,00
Baño y vestidores	Baño con duchas	4	Baño y duchas	\$335,00
	Espejo LED	2	Espejo iluminado pequeño	\$48,00
	Dispensadores aluminio	2	Para jabón líquido o papel	\$6,00
	Basurero	2	Cesto de baño	\$10,00
	Escobas y trapeadores	3	Escobas y trapeadores de aseo	\$4,50
Equipamiento acuático	Chalecos Salvavidas	22	Certificación internacional talla estándar	\$22,00

Paseo en bote	Botes	2	Capacidad para 10 personas	\$8,00
Velerismo	Veleros	2	Para uso recreativo	\$8,00
Moto acuática	Motos	3	Yamaha capacidad 2 personas	\$4,30
Esquí acuático	Juegos	2	Juegos básicos incluye cuerda y esquí	\$350,00
Kayak	Remos y equipo para kayaks	6 Sets	Accesorios para el uso del kayak (remos de doble paleta, mango ergonómico ajustable)	\$1,20
Wakeboard	Tabla de wakeboard	2	Resistencia estándar (participantes)	\$1,00
	Trajes térmicos	8	Resistente para el agua	\$65,00
Área de souvenir	Estanterías	3	Reprisas modernas flotantes	\$200,00
	Vitrinas	2	Vitrina térmico Vidrio Panorámico	\$500,00
Equipamiento de Seguridad	Boyas de seguridad	10	Plástico resistentes de color rojo con blanco	\$65,00
	Radios de comunicación	4	Alcance de 5km ,recargables	\$200,00
	Extintor	3	Extintor PQS de 10 libras recargable	\$78,00
	Botiquines de primero auxilios	2	Botiquines de primeros auxilios Portátil	\$44,00
	Sistema de cámaras de seguridad	2	Sistema completo DVR, incluido	\$65,00
TOTAL				\$4.355,00

Nota: La tabla muestra las áreas que serán utilizadas para la creación de la operadora acuática, junto con una breve descripción de las características de cada una y el valor unitario al que corresponderá la construcción.

Insumos

Cada sector de *Explore San Pablo* se enfoca en los elementos necesarios para el buen funcionamiento de cada actividad y servicio, asegurando que cumpla con las expectativas de los clientes, generando una experiencia inolvidable.

Tabla 9
Insumos

Área	Insumo	Cant.	Características	Valor Unitario	Total Usd.
	Carpetas	5	Carpeta transparente folder	\$0,43	\$2,15
	Grapadoras	1	Grapadora para oficina	\$5,00	\$5,00
Recepción/Administración	Resmas de papel	2	Resmas de papel A4	\$5,50	\$11,00
	Rollo de papel para factura	2	Rollo de papel delgado para factura	\$2,00	\$4,00
	Perforadora	1	Perforado para oficina	\$3,50	\$3,50
	Botiquín	2	Botiquín de primeros auxilios	\$22,00	\$44,00
	Esferos	5	Caja de esferos	\$0,35	\$1,75
Baño y vestidores	Toallas	22	Toallas color blanco	\$10,00	\$220,00
	Útiles de aseo	22	Shampoo, jabón líquido, gel	\$1,25	\$27,50
Insumo de limpieza	Desinfectante	5	Desinfectante-1 galón	\$2,50	\$5,00
Total					\$323,90

Nota: Los insumos que serán necesarios para desempeñar diferentes actividades en cada una de las áreas con las que cuenta Operadora acuática.

Inversiones y capital de trabajo

Tabla 10
Capital de trabajo

Área	RUBRO	CAN T.	CARACTERÍSTICAS	VALOR UNIT.	TOTAL USD
Servicios básicos	Agua	1	Consumo del servicio de agua potable	\$20,00	\$120,00
	Luz	1	Iluminación de toda la planta turística	\$30,00	\$180,00
	Internet	1	Servicio de Wi-Fi One para toda la planta de 300 Mb por segundo	\$26,00	\$156,00
	Teléfono	1	Telefonía fija (recepción y sistema de reservación)	\$18,00	\$108,00
Salarios	Administrador/Recepcionista	1	Control empresarial Técnico de contabilidad Encargado de reservas	\$500,00	\$2.000,00
	Operarios	3	Guías y personal de aseo	\$288,00	\$5.184,00
Marketing y comercialización	Empresa de Marketing Y Publicidad	1	Diseño de página web. Contenidos de marca, videos, imagen y otros.	\$150,00	\$150,00
	Google maps	1	Geolocalización	\$200,00	\$200,00
	Pago de mantenimiento de la página	1	HIG, Tripadvisor, y Airbnb	\$1200,00	\$1200,00

Capital extra	Imprevistos	1	Imprevistos necesarios que se pueden necesitar antes o durante la ejecución del proyecto.	\$600,00	\$600,00
TOTAL					\$8.098,00 USD

Nota: Costos de servicios básicos y promoción para el emprendimiento.

Inversiones

Agrupación de valores presupuestarios descritos en las tablas anteriores.

Tabla 11
Inversiones

<i>Adecuaciones</i>	\$ 9.900,00 USD
<i>Maquinaria y equipos</i>	\$ 4.355,00 USD
<i>Insumos y requerimientos</i>	\$ 323,90 USD
<i>Capital de trabajo</i>	\$ 8,098,00 USD
Total	\$ 22.676,90 USD

Nota: Corresponde a la agrupación de valores presupuestarios descritos en las tablas anteriores referentes al capital de trabajo y demás. De esa manera se ha llegado a la obtención del total a la implementación del proyecto.

Estructura Organizativa y administrativa

Misión

En *Explore San Pablo* brindamos un servicio innovador y personalizado en actividades acuáticas, ofreciendo experiencias únicas en el lago San Pablo. Nos comprometemos a proporcionar a nuestros visitantes una atención excepcional que respete el entorno natural y cultural.

Visión

Para el 2030, nuestra visión es alcanzar lo más altos estándares de calidad en servicio y

sustentabilidad. Aspiramos ampliar nuestra oferta de actividades y establecer relaciones duraderas con nuestros clientes, siendo reconocidos como una empresa innovadora y responsable en la industria turística.

Políticas

La Operadora de actividades acuáticas Explore San Pablo se basa en algunas políticas para un óptimo funcionamiento y sobre todo para brindar mejor calidad en sus servicios, como:

- Brindar información sobre el funcionamiento de los equipos acuáticos.
- Capacitación continua del personal en técnicas de rescate, seguridad y servicio de alta calidad al cliente.
- Atención personalizada, buscando siempre la satisfacción total de nuestros clientes.
- Se ofrece un 15 % de descuento en el paquete *Escapada Romántica en el lago*, esta promoción es válida los martes y jueves, para reservas más de 2 personas.
- Para los estudiantes un 20 % de descuento en actividades acuáticas (presentando carnet estudiantil).
- Las reservas pueden realizarse en línea a través de las páginas oficiales o mediante WhatsApp, con al menos 24 horas de anticipación.
- Los guías deben estar certificados en primeros auxilios y rescate acuático.
- Todos los visitantes deben usar chalecos salvavidas, y seguir las instrucciones de nuestros guías capacitados.

Valores

Dentro de las políticas que mantendrá la operadora de actividades acuáticas Explore San Pablo, se considera los principales valores como:

- *Compromiso:*

Con cada cliente, seguridad, respeto por el entorno y calidad de servicio.

- *Respeto:*

Fomentar el cuidado del entorno ambiental

- *Seguridad:*

Priorizamos la seguridad de nuestros visitantes en todas nuestras actividades acuáticas.

- *Sostenibilidad:*

Participar mediante campañas de concienciación ambiental dirigidas a visitantes y comunidades locales.

- *Innovación:*

Buscamos mejorar nuestras actividades y servicios para ofrecer experiencias inolvidables.

- *Puntualidad:*

Cumplir con los horarios y tiempos establecidos en las actividades acuáticas y atención al cliente.

- *Responsabilidad:*

Garantizar la seguridad en todas las actividades, incluyendo equipos de buen estado y guías certificados.

- *Hospitalidad:*

Personalizar las experiencias para cada cliente.

3.2.4 Organigrama empresarial

Organigrama estructural

Figura 26
Organigrama estructural de la operadora



Nota: Elaborado por la autora, 2024

Funciones

- *Gerente General:*

Responsable de tomar de decisiones, estratégicas y supervisión general de la operadora.

- *Coordinador de Operaciones:*

Es el encargado de la supervisión diaria de todas las actividades acuáticas y cumplimiento de normas de seguridad

- *Coordinador administrativo:*

Responsable de la gestión financiera, control de ingresos y egresos, administración de personal y recursos.

- *Equipo de Atención al cliente:*

Manejo de reservas, ventas, atención a los clientes y promoción de paquetes acuáticos.

- *Guías y monitores:*

Especialistas en seguridad y acompañamiento durante las actividades acuáticas.

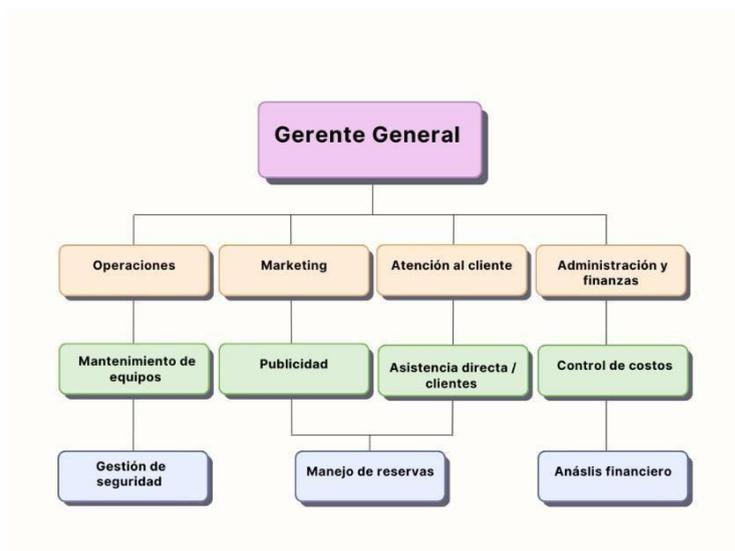
- *Mantenimiento e Infraestructura:*

Son los encargados del mantenimiento de los equipos acuáticos, instalaciones y la seguridad del muelle.

Organigrama funcional

Figura 27

Organigrama funcional de la operadora



*Nota: Organización por encargados de los departamentos
Elaborado por la autora, 2024*

Funciones

- *Gerente general:*

Toma de decisiones estratégicas y supervisión general.

- *Operaciones:*

Planificación de actividades y mantenimiento de equipos y gestión de seguridad.

- *Marketing:*

Es la promoción en redes, relaciones públicas y diseño de campañas publicitarias.

- *Atención al Cliente:*

Asistencia directa a los clientes y manejo de reservas.

- *Administración y Finanzas:*

Control de costos, presupuesto y análisis financiero.

3.2.5 Constitución legal de la empresa

Operadora de turismo de actividades acuáticas Explore San Pablo se constituirá como una empresa en Sociedad por Acciones simplificadas (SAS), por lo que trata de un tipo de

empresa, la participación de uno o más socios, además permite una gestión más económica, fácil de comprender y la ventaja es que no tiene una base de capital requerida.

Este tipo de compañía se creó a partir de La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2022) tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor.

Suspercias (2020) establece algunos criterios para establecer una S.A.S.

A continuación, todos los requisitos legales.

- Certificado digital del accionista o los accionistas.
- Reservas de denominación o nombre de la Sociedad.
- Contrato privado o escritura pública
- Nombramiento (s).

Registro en el Ministerio de turismo del Ecuador.

El registro de actividades turísticas puede llevarse a cabo a través del sistema SIETE del Ministerio de Turismo teniendo en cuenta los requisitos indicados (Ministerio de Turismo, 2016).

A continuación, se tienen los siguientes requisitos:

- Escritura de constitución de la empresa
- Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal
- Nombramiento de representante legal
- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Certificado de Búsqueda Fonética
- Documento constitutivo de la empresa

- Permiso de uso de suelo.

Licencia anual de funcionamiento.

La Licencia Única Anual de Funcionamiento “LUAF” es la licencia otorgada por la Dirección de Turismo del Municipio de Ibarra, a los establecimientos turísticos registrados en el Ministerio de Turismo, para que puedan desarrollar sus actividades con normalidad. (GAD DE Ibarra, 2014)

- Presentar el formulario general de solicitud de la LUAF
- Tener un certificado del Registro otorgado por el Ministerio de Turismo
- Pagar el impuesto a la patente municipal
- Pagar el costo de emisión o renovación de la LUAF
- Presentar un certificado de que no se adeuda al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal
- Tener un permiso de bomberos
- Presentar copias actualizadas del RUC o RISE
- Presentar un listado de precios y la capacidad de la oferta
- Presentar un plan de contingencia aprobado por la jefatura de Riesgos del GADM- CG

Inscripción del RUC

- Formulario RUC 01-A lleno con los datos de la Operadora.
- Original y copia de la escritura de constitución de la Operadora
- Original y copia del nombramiento del representante legal
- Original y copia de la cédula de ciudadanía del representante legal
- Planilla anual de pago de servicios
- Carta de compromiso firmada por el contador, incluyendo su número de RUC

Permiso Bomberos

Los siguientes requisitos deben ser cumplidos para tener el permiso de los bomberos para poner en marcha el emprendimiento turístico como una empresa que brinda servicios a los clientes. (Otavalo C. d., 2923)

- Solicitud de acceso para la inspección.
- Cedula de identidad y papeleta de votación (representante legal).
- Número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Inspección.
- Documento que detalla el área de la operación.

Permiso en el Municipio de Otavalo

Permisos en el Municipio de Otavalo, Ecuador, son documentos que se obtienen para realizar actividades económicas en establecimientos regulados por el Ministerio de Gobierno. (Otavalo G. A., 2025)

- Copia de cédula y certificado de votación del solicitante y su cónyuge.
- Copia del RUC (en caso de Personas Jurídicas).
- Comprobante de depósito o transferencia interbancaria realizada en el Banco del Pacífico cuenta corriente Nro. 7319727 Nombre Titular: 'MUNICIPIO DE OTAVALO.

Patente Municipal

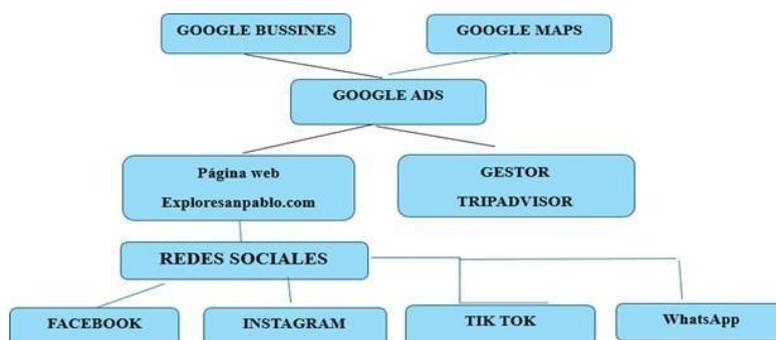
La unidad de rentas menciona que “según el proceso de emisión, los contribuyentes no obligados a llevar contabilidad que se encuentran en la base de datos y que las emisiones de títulos de créditos se han realizado hasta el año 2022, pueden realizar sus pagos del año 2023 directamente en ventanillas de recaudación sin trámite previo a excepción del permiso de los bomberos que es un requisito que se mantiene en la norma vigente” (Otavalo G. a., 2023).

- Copia de la cedula y papeleta de votación
- Copia de RUC
- Copia del permiso de Bomberos
- Copia de título del predio donde se ubica la operadora.
- Copia licencia anual de funcionamiento.
- Copia del permiso de la intendencia.

Inspección previa.

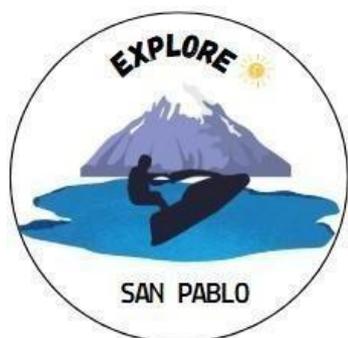
- 5 fotos del establecimiento / operadora

3.2.6 Estrategias de comercialización



Nota: Elaborado por la autora, 2024

Figura 28
Marca e imagen Corporativa



Marca

El nombre seleccionado para la operadora de actividades acuáticas en *Explore San Pablo* se describe a la riqueza natural, recreativa del lago. Con este nombre invita a los visitantes a descubrir y explorar un mundo lleno de experiencias únicas, desde la serenidad de sus aguas hasta la aventura acuática.

Logotipo

Significado del nombre

Explore San Pablo significa “descubre y vive la magia del Lago San Pablo”, representando la belleza natural, conectándose con su entorno único y disfrutar de experiencias llenas de aventura y tranquilidad.

Slogan:

“Vive la aventura en cada remo. “

El slogan busca transmitir cada remo con una nueva experiencia, llena de adrenalina directa con el lago, sino que también la calma de sentirse en armonía con la naturaleza.

El Logo es una imagen donde tiene letras grandes, siendo el nombre de la operadora y que pueda visualizarse con claridad, quedándose en la memoria de los visitantes, para que la marca sea recordada de manera fácil.

Diseño de logo/isotipo

Tabla 12
Elementos del logotipo

Elementos	Descripción
Volcán Imbabura	Hace referencia al volcán Imbabura sobre el paisaje, aporta una sensación de grandeza natural al entorno del Lago San Pablo.
	
Hombre kayak	Un hombre en moto acuático, navegando tranquilamente sobre las aguas del Lago San Pablo, con especies acuáticas nativas
	
Sol	El sol radiante brilla en el cielo, puede estar en su punto más alto en el cielo durante el día, ofrece un atardecer impresionante.
	
Lago San Pablo	El lago representa serenidad que reflejan el cielo y está rodeado de vegetación montañas, creando un paisaje impresionante y relajante
	
Letras	El diseño y el tipo del nombre de la operadora es “Gagalin” fue es cogido por elegancia y un toque distintivo.
	
SAN PABLO	El tipo de letra del slogan fue “virtual” representa innovación y frescura.
<i>“Vive la aventura en cada remo”</i>	

Fuente: Autoría propia, 2025

Tabla 13
Colores del logotipo

	Negro: Representa elegancia, poder, misterio o incluso la noche. Es un color que se utiliza para transmitir seriedad y autoridad.
	Celeste pastel: Es un tono suave y neutral que simboliza el agua y el cielo, por eso crea un ambiente de descanso, relajación en un día despejado.
	Azul oscuro: Transmite frescura, calma y se asocia con el crecimiento y la conexión con la naturaleza.
	Azul claro: Este color transmite tranquilidad, armonía, se asocia con el agua cristalina y se emplea en ambiente relajantes.
	Amarillo: Representa el sol, la energía de la luz y la vida es un color sagrado, lleno de riqueza fertilidad y sabiduría positiva.

Fuente: Autoría propia, 2024

Aplicación de la identidad en papelería corporativa

La tarjeta de presentación de *Explore Lago San Pablo* es una herramienta esencial en el ámbito profesional, diseñada con información de la empresa y establecer una conexión directa y eficaz con nuestros clientes. Además, se fomenta el marketing personal y credibilidad al incluir detalles sobre la experiencia, así como personas interesadas de la operadora obtener números telefónicos, ubicación exacta del muelle de Chicapán; se establece enlaces a nuestras redes sociales y correo electrónico para más información sobre

Materiales publicitarios

Los materiales promocionales son fundamentales en el aspecto que contribuirán en el desarrollo de la publicidad del campamento turístico, muchos de los productos serán elaborados de manera que sean amigables con el medio ambiente, además resultan ser una excelente estrategia de marketing del emprendimiento. Por otro lado, permitirán llegar a la audiencia a través de los mensajes, logo y marca que sean aplicados con la única intención de impulsar el consumo de los productos que ofrecerá *Explore San Pablo*.

Tabla 14
Material publicitario

<p>Figura de llaveros</p> 	<p>Figura de esferos</p> 	<p>Figura de Gorras</p> 
<p>Figura de Tomatodo</p> 	<p>Figura de Camisetas</p> 	<p>Figura de Jarros</p> 
<p>Figura de Bolsos</p> 	<p>Figura de Cuadernos</p> 	<p>Figura de Pañuelos</p> 

Nota: Autoría propia, 2024.

Adaptabilidad de la marca

Para *Explore San Pablo* es clave para su éxito a largo plazo, especialmente en un entorno de mercado en constante evolución, Nuestra marca está diseñada para ser flexible y

permitiéndose ajustarnos a distintas plataformas rápidamente con promociones, actividades, ofertas especiales y audiencias sin perder nuestra identidad central.

Propuesta comercial

Nombre comercial

Es la identidad con la que un negocio se da a conocer al público consumidor. Este distintivo único que lo diferencia a la empresa de sus competidores en el mercado. Por lo tanto, este nombre es memorable, representativo y fácil de recordar para los turistas locales e internacionales, además promueve lealtad de los clientes al asociar la marca con experiencias únicas e inolvidables del entorno.

Descripción de los canales de Comercialización

Para promover las actividades *Explore San Pablo*, se utilizarán estas plataformas como herramienta clave de comunicación y marketing.

- **Página Web**

Dentro de la comercialización es importante contar con la Plataforma que facilita a los usuarios acceder de manera inmediata para visualizar e informarse con información de actividades acuáticas, opciones de reservas, precios, y contacto.

- **Google Ads / Business / Maps:**

El uso de las plataformas de marketing aumentará la visibilidad y en este caso es Google Maps para facilitar localización y atraer a más clientes.

- **Redes Sociales:**

Las redes sociales son una herramienta clave para detallar información oficial de la empresa, facilitando su promoción y venta a clientes potenciales a través de Facebook, Instagram y TikTok.

- **Mensajería**

Aplicación de mensajería como WhatsApp o Telegram para atención personalizada y

confirmación de reservas.

Estructuración de la plataforma de comercialización

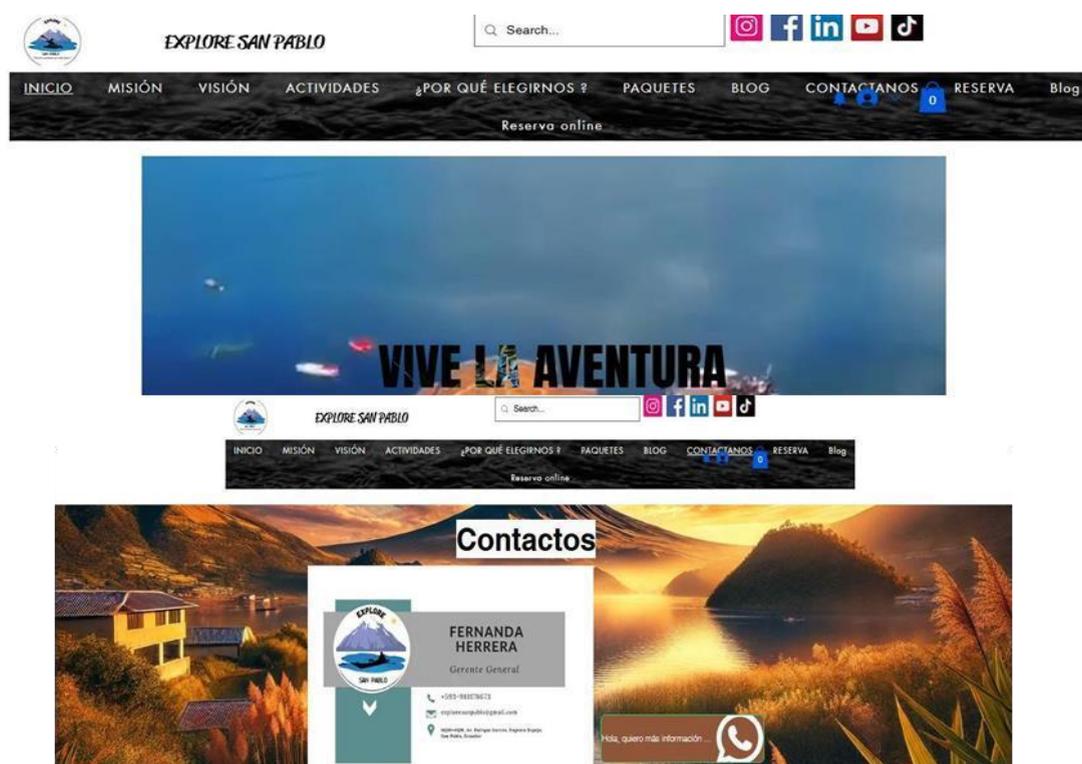
Dentro de las plataformas se incorpora tecnologías innovadoras en la gestión operativa de la operadora combinando una plataforma web con un sistema de reservas en línea, redes sociales con contenido interactivo, alianzas con influencers de turismo y la optimización en motores de búsqueda para atraer clientes potenciales.

Página web

Entre la estrategia de base comercial digital, como las páginas web, permite a los clientes navegar y encontrar información detallada acerca de la Operadora, los paquetes disponibles y precios exclusivos.

Enlace de la página web: <https://besisam.wixsite.com/my-site-1>

Figura 29
Página web



Nota: Autoría propia, 2025

Google Ads / Bussines / Maps

En Explore San Pablo utilizaremos Google maps para que los clientes puedan obtener dirección exacta del muelle de Chicapán y atraer a más clientes.

Para promover las actividades *Explore San Pablo*, se utilizarán las plataformas de Instagram, Facebook y TikTok como herramienta clave de comunicación y marketing.

Facebook

En esta plataforma compartiremos fotos de los turistas realizando las actividades acuáticas y videos atractivos que capturan la belleza del Lago San Pablo y los paquetes exclusivos que ofrecemos.

Figura 30
Materiales publicitarios



Nota: Autoría propia, 2024

Instagram

Esta red social actualmente es muy utilizada para promocionar los diferentes productos o servicios de cualquier empresa. Esta plataforma digital fomenta el interés por publicar cantidad de fotos y videos, logrando llamar la atención de varios usuarios, así que se considera fundamental para dar a conocer la operadora actividades acuáticas.

Figura 31
Instagram



Nota: Elaborado por la autora, 2025.

TikTok

Nos enfocaremos en contenido más interactivo y creativo, utilizando tendencias virales, generando interacción directa con los seguidores, sino también a construir una comunidad activa de aventureros y turistas que compartan pasión por la naturaleza y exploración.

Figura 32
TikTok



Nota: Elaborado por la autora, 2025

Mensajería

Aplicaciones de mensajería como WhatsApp y Telegram para atención personalizada y confirmación de reservas.

Figura 33
WhatsApp



Nota: Elaborado por la autora, 2024

3.3 Estudio ambiental

3.3.1 Nombre del emprendimiento

“Operadora de actividades acuáticas en muelle Chicapán del lago san pablo, parroquia de Eugenio espejo, Otavalo-Ecuador”.

3.3.2 Objetivos

Objetivos generales

Efectuar una evaluación de impactos ambientales utilizando el método Leopold modificado para la identificación de los efectos positivos y negativos en la zona donde se ubicará la operadora de actividades acuáticas.

Objetivos específicos

- -Identificar los impactos positivos y negativos
- -Jerarquizar los posibles impactos ambientales para buscar estrategias de

mitigación.

3.3.3 Descripción de las etapas y sus respectivas actividades

Tabla 15

Actividades ofertadas por la Operadora acuática.

Etapa de Operación	Actividades
	Adecuación de espacios funcionales de la Operadora acuática
	Capacitación del personal administrativo y especializado
	Ofertar de los deportes acuáticos en el lago San Pablo
	Establecer alianzas estrategias con emprendimientos locales.
	Adquisición y uso de equipos náuticos.
	Mantenimiento de infraestructura de operadora turística
	Implementación de espacio para el desarrollo de manifestaciones culturales.

Nota: Elaborado por la autora, 2025

3.3.4 Componentes y factores ambientales

Factores ambientales	Componentes	Impactos ambientales
Bióticos	Avifauna silvestre	Perturbación de especies de aves acuáticas
Biofísico	Suelo	Ocupación de infraestructura física de la operadora
	Agua	Diversificación de servicios y deportes acuáticos
Perceptual	Paisaje	Ocupación de infraestructura; muelle náutico.(embarque y desembarque).
Económico	Empleo	Generación de empleo local
	Ingresos e inversiones	Dinamización económica.
	Inversión asociativa	Consolidar alianzas estrategias locales.
Cultural	Interacción cultural	Revalorización de espacios y actos culturales.
		Potenciar espectáculos culturales
Recreativo	Deportes acuáticos	Cumplir las normas del incenciamiento ambiental
		Desarrollo de deportes acuáticos
	Zonas de recreo	Mejorar la infraestructura existente del muelle.

Nota: Elaborado por la autora, 2025

3.3.5 Definición del método de evaluación de impacto ambiental.

Fue diseñada para la evaluación de impactos asociados con casi cualquier tipo de proyectos de construcción. Además, es un método cuantitativo de evaluación de impacto ambiental creado en 1971. Se utiliza para identificar el impacto inicial de un proyecto en un entorno natural. El sistema consiste en una matriz con columnas representando varias actividades que ejerce un proyecto (p. ej.: perturbación de especies aves acuáticas, capacitación del personal, adquisición y uso de equipos acuáticos, etc.), y en las filas se representan varios factores ambientales que son considerados (suelo, agua, avifauna silvestre, perceptual...). Metodología para el estudio de impacto ambiental.

A continuación, la evaluación del impacto se realiza empleando la fórmula:

$$\text{Índice de Impacto: } (2*EX+SI+PE+2*RV+2*RC)$$

3.3.6 Escala de Valoración

Tabla 16
Escala de Valoración

CRITERIO/RANGO	CALIFICACIÓN	CRITERIO/RANGO	CALIFICACIÓN
NATURALEZA		EXTENSIÓN (*2)	
• Impacto Beneficio	+	• Efecto Local	1
• Impacto Perjudicial	-	• Efecto Amplio	3
SINERGIA		RECUPERABILIDAD (*2)	
• Efecto Simple	1	• Efecto Recuperable	1
• Efecto Múltiple	3	• Efecto Medianamente Recuperable	2
		• Efecto Irrecuperable	3
PERSISTENCIA		REVERSIBILIDAD (*2)	
• Efecto Temporal	1	• Efecto Reversible	1
• Efecto de Mediano Plazo	2	• Efecto Medianamente Reversible	2
• Efecto Permanente	3	• Efecto Irreversible	3

Nota: Elaborado por la autora, 2025

Tabla 17*Rango por índice impacto positivo*

Rango del índice del Impacto		Positivo
8	14	Bajo
15	19	Medio
20	22	Alto
23	24	Muy Alto

*Nota: Elaborado por la autora, 2025***Tabla 18***Rango por índice impacto negativo*

Rango del índice del Impacto		Negativo
-8	-14	Compatible
-15	-19	Moderado
-20	-22	Severo
-23	-24	Crítico

Nota: Elaborado por la autora, 2025

3.3.7 Matriz de identificación de impactos ambientales

En las matrices siguientes se identificarán los impactos, ya sean positivos o negativos, según el nivel de incidencia en cada uno de los factores durante la fase de operación.

FACTORES AMBIENTALES		IMPACTOS AMBIENTALES	Adecuación de espacios fu	Capacitación del personal	Ofertar de los deportes ac	Establecer alianzas estratégicas con emprendimientos	Adquisición y uso de equip	Mantenimiento de infraes	Σ
Biofísico	Suelo	Ocupación de infraestructura física de la operadora	X						1
	Agua	Diversificación de servicios y deportes acuáticos	17	X	X		X	X	2
Bióticos	Avifauna silvestre	Perturbación de especies aves acuáticas	11				X	X	2
Perceptual	Paisaje	Ocupación de infraestructura ; muelle náutico.(embarque y desembarque	20				X	X	2
Económico	Empleo	Generación de empleo local	13	X	X	X	X	X	6
	Ingresos e inversiones	Dinamización económica	15	X			X		3
	Inversión asociativa	Consolidar alianzas estratégicas locales.	15	X		X	X		4
Cultural	interacción cultural	Revalorización de espacios y actos culturales.	15					X	1
		Potenciar espectáculos culturales.	11	X	X	X		X	5
Recreativo	Deportes acuáticos	Cumplir las normas del licenciamiento ambiental.	17	X		X	X		3
		Desarrollo de deportes acuáticos.	13	X	X	X	X	X	6
	Zonas de recreo	Mejorar la infraestructura existente del muelle.	16		X	X	X	X	3
			11	7	5	5	8	9	45
Σ									45

Nota: Elaborado por la autora, 2025

3.3.8 Aplicación del método Leopold Modificado

Tabla 19

Valoración de impactos ambientales y actividades etapa de operación

ETAPA DE OPERACIÓN												
TABLA DE VALORACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES Y ACTIVIDADES												
FACTOR AMBIENTAL	IMPACTO AMBIENTAL	ACTIVIDAD	N	2°Ex	Si	Pe	2°RV	2°RC	IP	Signo	Clasificación	
Bio físico	Suelo	Ocupación de infraestructura turística en espacio natural	Muelles flotantes ecológicos	+	1	3	3	1	2	14	+	BAJO
			Pisos permeables en acceso	+	1	1	2	2	2	13	+	BAJO
	Agua	Diversificación de servicios y deportes acuáticos	Sistema de filtración de agua	-	3	1	3	3	2	20	-	SEVERO
			Manejo responsable de residuos líquidos	+	3	3	2	2	2	15	+	MODERADO
Biótico	Avifauna Silvestre	Perturbación de especies de aves	Monitoreo de periódico del agua	+	2	3	2	2	2	17	+	MEDIO
			Horarios regulados y capacitación en avistamiento	-	2	1	2	1	1	11	-	BAJO
			Rutas de observación de aves	-	3	3	1	1	2	16	-	MODERADO
			Carteles educativos	+	3	3	1	2	2	18	+	MEDIO
Perceptual	Paisaje	Infraestructura; muelle náutico (embarque y desembarque).	Construcción de parqueadero	+	1	1	1	2	2	12	+	MEDIO
			Señalización ecoamigable	+	3	3	3	2	2	20	+	MEDIO
			Miradores naturales	+	1	1	1	1	2	10	+	BAJO
			Materiales naturales en infraestructura	-	1	3	3	1	2	14	-	COMPATIBLE
Económico	Empleo	Generación de empleo	Contratación del personal local	+	3	3	1	1	2	16	+	MEDIO
			Capacitación en turismo y deportes acuáticos	+	2	3	2	1	1	13	+	MEDIO
			Red de proveedores locales	+	1	1	1	1	1	8	+	BAJO
	Ingresos e inversiones	Dinamización económica	Venta de productos y artesanías	+	1	3	2	2	2	15	+	MEDIO
			Infraestructura de la Operadora	+	1	3	1	2	2	14	+	BAJO
			Promoción de paquetes turísticos con oferta local	+	3	3	2	1	1	15	+	MEDIO
	Inversión asociativa	Consolidar alianzas estratégicas	Ferias de emprendimiento locales	+	3	1	1	1	2	14	+	BAJO
			Convenios activos con operadores turísticos	+	3	3	2	1	3	19	+	MEDIO
			Acerdos con hoteles y restaurantes	+	1	1	2	3	3	17	+	MEDIO
			Cooperación con instituciones educativas	-	3	1	2	2	3	19	-	MODERADO
Cultural	Interacción cultural	Revalorización de espacios y actos culturales	Talleres de cultura local	+	3	3	1	1	2	16	+	MEDIO
			Recuperación de espacios históricos	+	1	1	2	1	2	11	+	BAJO
			Ferias temáticas y gastronómicas de la zona.	+	2	3	2	1	2	15	+	MEDIO
	Patenciar espectáculos culturales	Potenciar espectáculos culturales	Contratación del personal	+	3	1	1	2	1	14	+	BAJO
			Presentaciones y festivales en el muelle.	+	1	3	2	1	1	11	+	BAJO
			Narraciones de leyendas del Lago	+	3	3	1	2	1	16	+	MEDIO
Recreativo	Deportes acuáticos	Cumplir las normas del licenciamiento ambiental.	Contratación del personal	+	3	1	2	1	2	15	+	MEDIO
			Código de conducta ambiental	+	3	3	2	1	2	17	+	MEDIO
			Capacitación en prácticas sostenibles	+	3	3	1	1	2	16	+	MEDIO
			Zonas de acceso controlado	+	3	1	1	1	2	14	+	BAJO
			Eventos deportivos con aceptación social	+	2	3	2	1	1	13	+	BAJO
	Mejorar la infraestructura del muelle.	Desarrollo de deportes acuáticos.	Cursos en deportes acuáticos	+	3	1	1	2	2	16	+	MEDIO
			Contratación del personal	+	3	3	3	1	2	18	+	MEDIO
			Iluminación ecológica	+	3	3	3	1	1	16	+	MODERADO
			Zonas de descanso sostenible	-	1	3	2	1	2	13	-	COMPATIBLE
			Rampas accesibles	-	1	1	1	2	2	12	-	COMPATIBLE

Nota: Elaborado por la autora, 2025

Tabla 20
Resumen de impactos ambientales

3.3.9 Matriz de Interpretación de resultados

FACTORES AMBIENTALES		IMPACTOS AMBIENTALES	Adecuación de espacios físicos	Capacitación del personal	Oferta de los deportes acuáticos	Establecer alianzas estratégicas con emprendimientos	Adquisición y uso de equipos	Mantenimiento de infraestructura	Σ
Biofísico	Suelo	Ocupación de infraestructura física de la operadora	X						2
	Agua	Diversificación de servicios y deportes acuáticos	17	X	X		X	X	5
Bióticos	Avifauna silvestre	Perturbación de especies aves acuáticas	-11				X	X	3
Perceptual	Paisaje	Ocupación de infraestructura; muelle náutico.(embarque y desembarque)	20				X	X	3
Económico	Empleo	Generación de empleo local	13	X	X	X	X	X	6
	Ingresos e inversiones	Dinamización económica	15	X			X		3
	Inversión asociativa	Consolidar alianzas estratégicas locales.	15	X		X	X		4
Cultural	Interacción cultural	Revalorización de espacios y actos culturales.	15					X	2
		Potenciar espectáculos culturales.	11	X	X	X		X	5
	Deportes acuáticos	Cumplir las normas del licenciamiento ambiental.	17	X		X	X		3
Recreativo	Zonas de recreo	Desarrollo de deportes acuáticos.	13	X	X	X	X	X	6
		Mejorar la infraestructura existente del muelle.	16		X			X	3
Σ									45

Nota: Elaborado por la autora, 2025

3.3.10 Jerarquización de impactos positivos y negativos

Tabla 21

Jerarquización del impacto ambiental

JERARQUIZACIÓN FASE DE OPERACIÓN		
CÁRACTER	IMPACTOS AMBIENTALES	VALOR DE IMPACTO
+	Ocupación de infraestructura turística en espacio natural	20
	Cumplir las normas del licenciamiento ambiental.	17
	Mejorar la infraestructura del muelle.	16
	Dinamización económica	15
	Consolidar alianzas estratégicas	15
	Revalorización de espacios y actos culturales	15
	Ocupación de infraestructura física de la operadora	14
	Desarrollo de deportes acuáticos.	13
=	Diversificación de servicios y deportes acuáticos	12
	Potenciar espectáculos culturales	-11
	Perturbación de especies de aves	-11

Nota: Elaborado por la autora, 2025

3.3.11 Plan de Manejo Ambiental

En la etapa de operación, dentro de las actividades que genera un impacto bajo Perturbación de especies de aves ya que por el ruido de los equipos acuáticos no será visible. En

cuanto a las actividades con impactos moderado significativo se encuentran: Ocupación de infraestructura física, generación de empleo, cumplir las normas de licenciamiento ambiental y potenciar espectáculos culturales.

Tabla 22

Matriz Plan de Manejo ambiental de la Operadora acuática

Componente ambiental	Factores ambientales	Impactos ambientales	Medidas de maximización	Medidas de mitigación	Responsables	Presupuesto	Tiempo	Observaciones
Biofísico	Suelo	Ocupación de infraestructura física de la operadora	Optimización del uso del suelo con planificación adecuada.	Implementación de diseños ecológicos y sostenibles.	Gerencia de infraestructura.	5	3 meses	Evaluar impacto antes de construcción.
	Agua	Diversificación de servicios y deportes acuáticos	Desarrollo de nuevas actividades acuáticas sostenibles.	Control del uso del agua y residuos.	Gerencia de Operaciones	3.5	2 meses	Capacitación a Operadores
Biótico	Avifauna silvestre	Perturbación de especies de aves acuáticas	Establecer horarios de actividades respetando períodos de anidación.	Sensibilización ambiental a turistas y operadores.	Equipo de mantenimiento	2.5	1 mes	Monitoreo constante
Perceptual	Paisaje	Ocupación de infraestructura: muelle náutico (embarque y desembarque)	Construcción de muelles flotantes ecológicos.	Restricción de acceso a zonas sensibles.	Ingenieros ambientales	7.5	4 meses	Requiere estudios de impacto ambiental previos
		Generación de empleo local						

Económico	Empleo		Promoción de empleo en la comunidad.	Capacitación en prácticas sostenibles	Recursos humanos	3.5	3 meses	Convenios con instituciones educativas.
	Ingresos e inversiones	Dinamización económica	Fomento de emprendimientos turísticos locales.	Regular precios para evitar sobreexplotación.	Administración financiera.	4.5	6 meses	Seguimiento a proveedores y prestadores de servicios
	Inversión asociativa	Consolidar alianzas estratégicas locales.	Generar convenios con actores locales.	Evaluar impacto económico-social.	Dirección estratégica	2.5	3 meses	Revisar anualmente acuerdos.
Cultural	Interacción cultural	Revalorización de espacios y actos culturales	Implementación de ferias culturales.	Protección de sitios culturales.	Coordinación cultural.	2	1 mes	Promoción en redes sociales.
		Potenciar espectáculos culturales	Crear programas culturales mensuales.	Capacitación de artistas locales.	Gestión cultural.	3.5	3 meses	Evaluación de impacto turístico
Recreativo	Deportes acuáticos	Cumplir las normas de licenciamiento ambiental	Certificación ambiental para deportes acuáticos.	Control y monitoreo periódico.	Área de cumplimiento legal.	4	6 meses	Revisión cada 6 meses
	Zonas de recreo	Desarrollo de deportes acuáticos	Implementar infraestructura adecuada.	Regulación de tiempos de uso del lago.	Gerencia de Operaciones	6.5	6 meses	Supervisión de cumplimiento normativo.
		Mejorar la infraestructura a existente del muelle	Uso de materiales ecológicos en mejoras.	Establecimiento de normas de uso del muelle.	Ingeniería y construcción.	10	8 meses	Evaluación de impacto ambiental previa

Resultados

Para realizar la evaluación del impacto ambiental es necesario una descripción adecuada de las fases que se desea evaluar, por ende, la información debe ser verídica para el correcto desarrollo de la matriz de Leopold Modificado, lo cual se debe contemplar su fórmula en las actividades propuestas para la implementación de la Operadora acuática ubicado en San Pablo y a la vez para realizar la respectiva mitigación, obteniendo un resultado beneficioso de impactos positivos, lo que permite establecer que el emprendimiento es factible realizarlo sin afectaciones negativas.

3.4 Estudio económico

Estados Financieros Projectados: De situación inicial y de Resultados

Para garantizar la viabilidad financiera, se recomienda un modelo de financiamiento basado en la combinación de inversión privada, subsidios de entidades gubernamentales y alianzas estratégicas con operadores turísticos. Además, se deben evaluar fuentes de ingresos diversificadas, como la venta de paquetes turísticos, la renta de equipos, membresías y servicios complementarios, asegurando un flujo de caja sostenible a mediano y largo plazo.

3.4.1 Balance de situación inicial.

En la operadora acuática tiene una inversión total de 85.834 dólares. De los cuales constan los activos circulantes en el que se estima el capital de trabajo con 3.380,00 en representación a la operatividad de la empresa. Además, se tiene \$ 79,624 como activo fijo, las cuentas que incurren son: edificios / construcciones, seguido se tiene maquinaria y equipo insumos, los equipos de cómputo, como el computador, impresora y el teléfono, la categoría presenta (papelería y útiles de oficina) finalmente la propaganda o publicidad que incluye los contratos destinados para la promoción y comercialización de la operadora.

De esta manera se tiene haberes al 100 %, para el pasivo, el equivalente a \$70,834 el cual será financiado con una entidad bancaria. Así también, se tiene el aporte en efectivo del

propietario siendo el socio principal \$15,000 dólares, considerando el 17,48 % equivalente al

			EMPRESA EXPLORE SAN PABLO		
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL AL 15 DE FEBRERO DE 2024					
ACTIVO			PASIVO		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Caja		\$1.500	Proveedores		
BANCOS		\$6.210	Prestamo al Ban Ecuador		\$40.550
			Intereses por pagar		
			ISR por pagar		
			Anticipo de clientes		
Total Activo Circulante		\$6.210,00	Total Pasivo Circulante		\$70.834
Activo Fijo			Pasivo a Largo Plazo		
Terrenos		\$0	Crédito Corporación Financiera Nacional		
Edificios/construcciones		\$15.000	Documentos por pagar a largo plazo		\$0
Mobiliario y equipo		\$26.102	Total Pasivo Circulante		\$0
Vehiculos		\$33.000,00			
Maquinaria		\$2.580			
Equipos de cómputo		\$906,00			
Gastos de instalación		\$226			
Papelaría y útiles de oficina		\$70			
Propaganda o publicidad		\$1.740,00			
Total Activo Fijo		\$79.624			
Otros activos			PATRIMONIO		
PLATAFORMA DE COMERCIALIZACIÓN			BIENES INMUEBLES		\$0
Derechos de marca de empresa			BIENES MUEBLES		\$10.000
Total Otros Activos		\$0	APORTE EN EFECTIVO		\$5.000
			Total Capital contable		\$15.000
					17,48%
SUMA DEL ACTIVO		\$85.834	SUMA DEL PASIVO + PATRIMONIO		\$85.834
					100%
ACTIVOS = PASIVOS + PATRIMONIO					

capital total contable del patrimonio.

*Nota: Análisis del balance situación inicial de la Operadora Explore San Pablo
Elaborado por la autora, 2025*

3.4.2 Tabla de amortización.

En Explore San Pablo operadora precisa un préstamo de \$ 70,314 dólares, a la entidad financiera “Ban Ecuador” a través de un crédito Pyme Central con un plazo de 84 meses y una tasa de interés anual del 9,76 %, considerando el plazo de 84 meses (7 años), resaltando con pagos mensuales de \$1.158,60 dólares, abordando una tasa mensual de 0,81 %.

Tabla 23
Tabla de amortización

Plazo	84
Monto	70.314
Tasa anual	9,76%
Tasa mensual	0,81%
Pago mensual	\$ 1.158,60

Fuente: Excel

Nota: Tabla de amortización a un plazo de 84 meses. Elaborado por la autora, 2025.

3.4.3 Costo de capital

El cálculo del costo de capital se refiere al gasto asociado a una equivalencia de interés que genera el capital de propietarios o ambos. Además, es importante, para socios interesados invertir en el proyecto para la toma de decisiones sobre la rentabilidad y viabilidad financiera del negocio.

La inversión total para la implementación de la operadora es de \$ 76,576.50 constatando que el patrimonio es de \$15,000, generando un resultado del 17,48% en relación con la inversión total, con una tasa de interés correspondiente a 8,44%, que equivale al 1,65 %. En cuanto al financiamiento, comprende \$70,834 que corresponde al 82,52% de su participación en la inversión requerida, a un interés de 9,76% equivalente a 8,05 %. Calculando la sumatoria de los dos equivalentes, se tiene un resultado del 9,71 % en el costo de capital de la inversión total.

Tabla 24
Cálculo del costo del Capital

CÁLCULO DEL COSTO DE CAPITAL					
	VALORES	PARTICIPACIÓN	INTERÉS	EQUIVALENCIA	COSTO DE CAPITAL DE LA INVERSIÓN
INVERSIÓN	76.576,50	100%		9,71%	9,71%
IMPUESTO A LA RENTA				0%	
CAPITAL PROPIO	15000	19,59%	8,44%	1,65%	
FINANCIAMIENTO	0	82,52%	9,76%	8,05%	

Fuente: Excel

Nota: Cálculo del costo total Elaborado por la autora, 2025.

3.4.4 Flujo de caja de primer año

Es importante determinar la cuantificación de flujo en el primer año, esto facilita la visualización de los ingresos y egresos proyectados para la operadora en el transcurso de un año. Se reconoce que, los ingresos corresponden a las operaciones que producen ganancias o contribuciones monetarias destinado al campamento turístico, a diferencia de los egresos, siendo la salida de recursos financieros o gastos que se realizan para dicho funcionamiento.

Entre los ingresos se tiene la venta de 6 productos y servicios que la operadora acuática ofrecerá, son los siguientes: Alquiler de moto acuática (3), ski acuático (2), kayak (6 set), wakeboard (2) y los servicios complementarios (paquete de tomas), donde cada actividad tiene un precio unitario de venta a los clientes, se han establecido en referencia a la competencia y los resultados obtenidos en el estudio de mercado.

Cada actividad tiene un precio, por lo cual, para la respectiva operación se ha tomado en cuenta la unidad a la venta al mes, considerando los días de atención de la operadora siendo de martes a domingo. La sumatoria de las unidades de cada producto/servicio es de \$8,750 mensual, lo que al ser completado el procedimiento se obtiene que el respectivo total anual de ingresos es de \$145,750,00 durante el primer año de operación.

En la parte de egresos, fue pertinente tomar en cuenta ciertos cálculos que corresponden al costo de las actividades, los cuales son costos variables, costos fijos, como: servicios básicos, sueldos y salarios, impuestos, permisos, pago al IESS, publicidad y pago del préstamo bancario, teniendo en cuenta el valor de los costos mensuales, se tiene un total de \$110,465,91 al año. Por lo tanto, con los datos obtenidos anteriormente, es posible calcular el flujo de caja proyectado para un año (12 meses), lo que asciende a \$ 32,285.49.

Tabla 25
Cuantificación de flujo 1 año

INGRESOS	Pred o	unidades vendidas	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL ANUAL	UNIDADES VENDIDAS	
ALQUILER MOTO ACUÁTICA	25	500	6250	7000	7875	8750	9625	10500	11375	12250	13125	14000	14875	15750	166250	4250	
ALQUILER MOTO ACUÁTICO	8	120	480	768	768	672	768	864	864	864	480	576	576	480	5120	1020	
ALQUILER KAYAK	5	120	300	480	480	480	480	540	540	540	300	360	360	300	3020	1020	
ALQUILER PASSEO EN BOTE	2	300	300	512	512	468	512	576	576	576	300	364	364	300	5440	2720	
ALQUILER DE NÁUFRANCO	8	200	800	1280	1280	1120	1280	1440	1440	1440	800	960	960	800	13600	1700	
FOTOGRAFÍA (paquete de fotos)	5	120	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7200	7200	
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
TOTAL INGRESOS			8750	1368	1368	1300	1364	15270	15270	15270	8750	10380	10380	8750	145750,0		
EGRESOS																	
Costo Paquete 1			2187,50	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3937,50	3937,50	3937,50	2187,50	2625,00	2625,00	2187,50	37187,5	V	37187,5
Costo Paquete 2			288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	302,40	302,40	302,40	168,00	201,60	201,60	168,00	2856	V	2856
Costo Paquete 3			105,00	168,00	168,00	147,00	168,00	189,00	189,00	189,00	105,00	126,00	126,00	105,00	1785	V	1785
Costo Paquete 4			112,00	179,20	179,20	158,80	179,20	201,60	201,60	201,60	112,00	134,40	134,40	112,00	1904	V	1904
Costo Paquete 5			280,00	448,00	448,00	392,00	448,00	504,00	504,00	504,00	280,00	336,00	336,00	280,00	4760	V	4760
Costo Fotografías			210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	2520	V	2520
Sueldos y salarios			2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	24000	F	24000
Decimas											1365			2000	3365	F	3365
Pago al ISS			222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	222	2676	F	2676
Pensiones											600			600	600	F	600
Impuestos			525	818,4	818,4	730,6	818,4	916,2	916,2	916,2	525	622,8	622,8	525	8745	F	8745
Publicidad			150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	2100	F	2100
Servicios Básicos			90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080	F	1080
PAGO DE PRESTAMO			51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	51,16	600,012,35		
															0		
															0		
															0		
TOTAL EGRESOS			7407,60	9402,50	9402,50	8794,27	9402,50	10750,80	10750,80	11495,80	7407,60	8125,80	8125,80	7407,60	110464,51	33821	13012,3
FLUJO DE CASH			1342,40	427,50	467,50	505,73	427,50	4519,20	4519,20	3774,20	1342,40	2254,20	2254,20	1342,40	35285,49	3	5
															2	8	4
															5	9	9
FLUJO ACUMULADO			1342,40	549,90	967,40	1382,13	1707,63	2159,83	2671,03	3049,23	4391,63	5645,83	6899,03	8241,43	35285,49		

Fuente: Excel

Nota: Cuantificación de flujo año 1. Elaborado por la autora, 2025.

3.4.5 Flujo de proyecto a 5 años (0 10 si es el caso).

La Operadora acuática Explore San Pablo durante el primer año obtiene \$145,750,00 como ingresos, mientras que \$110,464,51 corresponde a egresos, tendiendo como resultado en el flujo de caja de \$35.285,49. Es así que, conforme al análisis realizado acerca del flujo de 5 años, se estima que, en el tercer año se excederá el monto total que se ha invertido en el proyecto. Adicional a aquello, se puede visualizar que el proyecto tendrá un incremento anual del 6,94 % tras la suma del crecimiento del negocio y el índice de inflación, considerando el flujo acumulado de \$113.372,85 dólares en el tercer año.

Tabla 26
Proyección de ventas a 5 años.

Detalle	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	
Ingresos	\$ 145.750,00	\$ 155.865,05	\$ 166.682,08	\$ 178.249,82	\$ 190.620,36	
Egresos	\$ 110.464,51	\$ 118.130,75	\$ 126.329,02	\$ 135.096,26	\$ 144.471,94	
Flujo de caja	\$ 35.285,49	\$ 37.734,30	\$ 40.353,06	\$ 43.153,56	\$ 46.148,42	
DATOS PARA LA TIR	-85834,28264	\$ 35.285,49	\$ 37.734,30	\$ 40.353,06	\$ 43.153,56	\$ 46.148,42
FLUJO ACUMULADO	\$ 35.285,49	\$ 73.019,79	\$ 113.372,85	\$ 156.526,41	\$ 202.674,83	

Fuente: Excel

Nota: Proyección de ventas a 5 años. Elaborado por la autora, 2025.

3.4.6 Análisis y evaluación financiera (VAN-TIR).

Es posible conocer el cálculo para cada año, considerando el crecimiento anual, con una inversión de \$85.314,28 y el costo de capital de 9,70%, los cuales son muy evidentes para determinar el VAN (valor actual neto) donde se aprecia las ganancias o pérdidas que puede obtener un negocio, teniendo \$181.716,23 y el TIR como (tasa interna de retorno) con 44,81%. Este proceso ayudará a tener una proyección correspondiente a la viabilidad del emprendimiento respecto a las ventas durante los primeros 5 años, además hay que considerar y evaluar el TIR en relación con el costo de capital, ya que, si se tiene que el TIR es negativo o menor que el costo de capital es evidente comprobar que aquel proyecto no tendrá rentabilidad, caso contrario, si el TIR es positivo y mayor al costo de capital se considera un proyecto rentable.

Es así como se determina que el flujo de 5 años de Explore San Pablo, con el TIR equivalente al 44,81%, es viable y con probabilidad rentable, ya que, ha superado al costo de capital, logrando afirmar la factibilidad del negocio.

Tabla 27
Análisis y evaluación financiera (VAN-TIR)

Incremento anual	5%
Costo de capital	9,70%
Inversión	85314,28264
VAN	181716,23
TIR	44,81%

Fuente: Excel:

*Nota: Análisis y Evaluación Financiera (VAN –TIR)- flujo 5 años.
Elaborado por la autora, 2025.*

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

Este proyecto permitió estudiar la viabilidad de implementar de la Operadora de actividades acuáticas en el muelle de Chicapán, parroquia de Eugenio Espejo, Otavalo-Ecuador, por su ubicación adecuada, además las condiciones del entorno natural, con la finalidad de ofertar más actividades en el lugar, y enriquecer en cada uno de los visitantes.

Para determinar el estudio de mercado permitió conocer las preferencias por paquetes accesibles y personalizados, además de los consumidores como familias, parejas y grupos juveniles de clase media y alta y aspectos importantes siendo la mayoría de los potenciales clientes valora la calidad y seguridad de las actividades acuáticas ofertadas. con el interés de realizar actividades acuáticas.

Con el estudio técnico se estableció los aspectos importantes para el desarrollo de este proyecto como: posee una infraestructura cuenta con 9 áreas de recepción, administrativa, se implementará área de souvenirs, de embarque y desembarque, de seguridad y otros espacios idóneos asegurando la funcionalidad de las operaciones de la operadora.

Se identificó los posibles efectos tanto positivos como negativos que tendrá la operadora acuática *Explore San Pablo* mediante un estudio de impacto ambiental, utilizando el método Leopold Modificado en las etapas de operación, se verifica mayor presencia de impactos positivos para la operación sin alteraciones al entorno natural dentro del área del proyecto , por lo que se ha propuesto un plan de manejo con estrategias de mitigación mediante un monitoreo constante hacia los diferentes tipos de impactos que afecten los recursos naturales, teniendo la iniciativa de ofrecer nuevas oportunidades laborales y elevar el bienestar de los residentes, de desarrollo turístico.

Para el diseño administrativo que tendrá el establecimiento, se determinó la estructura organizacional y funcional, comenzando desde el propietario, seguido del gerente general y finalmente los departamentos de marketing y el área de mantenimiento, siendo manejados por un personal capacitado y eficiente, los cuales contribuyen a la operatividad de la Operadora acuática y su correcto funcionamiento.

Se comprobó la viabilidad de la Operadora acuática través de una evaluación financiera, donde establece que tiene una inversión total de \$85.834 dólares, constando los activos 148 circulantes con \$6,210,0 en representación a la operatividad de la empresa y \$79,624 como activo fijo, teniendo en cuenta el crédito en la entidad financiera BanEcuador de \$70,314 equivalente al 9,76 %, con un pago mensual de \$1.158,60 teniendo una tasa de interés del 0.81% y como patrimonio se tiene \$15,000, dólares de aporte en efectivo correspondiente al 17,48 % del capital contable. Así también, en el (flujo año 1) con 6 productos ofertados se tuvo un flujo acumulado igual a \$145,750,00, verificando con el flujo a 3 años la rentabilidad del proyecto, consiguiendo el punto de equilibrio durante el tercer año de actividad, manifestando el valor del TIR con 44,81%, lo que superó al costo de capital con 9,70 %, esto afirma que la Operadora es factible.

RECOMENDACIONES

Para optimizar la oferta turística de Explore San Pablo, se recomienda diseñar paquetes promocionales accesibles y personalizados que respondan a las necesidades de los distintos segmentos de mercado identificados, como familias, parejas y grupos juveniles. Además, es fundamental implementar estrategias de fidelización, como descuentos para clientes frecuentes o membresías anuales que incentiven la repetición de visitas.

En cuanto a la infraestructura y operación, es esencial garantizar que las nueve áreas identificadas en el estudio técnico cuenten con los recursos adecuados para su funcionamiento eficiente, priorizando la seguridad y comodidad de los turistas. Asimismo, es indispensable desarrollar protocolos de seguridad en agua y tierra, asegurando que el personal esté debidamente capacitado en medidas de prevención y respuesta ante emergencias.

Con referencia a impacto ambiental, la operadora debe aplicar el plan de manejo ambiental con estrategias de mitigación específicas que garanticen la conservación del ecosistema del Lago San Pablo. Es recomendable incorporar tecnologías limpias y prácticas ecoamigables, como motores eléctricos para embarcaciones y sistemas de reciclaje para reducir el impacto ambiental. Además, fomentar la educación ambiental entre los turistas y la comunidad local contribuirá a sensibilizar a los visitantes sobre la importancia de preservar el entorno natural, para lo cual se pueden implementar señalizaciones informativas y charlas interactivas dentro de la operadora.

Para garantizar una gestión administrativa y financiera eficiente, es necesario optimizar la estructura organizativa a través de capacitaciones constantes para el personal en áreas clave como atención al cliente, seguridad y sostenibilidad. También se recomienda evaluar nuevas opciones de financiamiento y subsidios que permitan reducir la carga financiera del crédito adquirido, mejorando así la estabilidad económica del proyecto. Por otro lado, realizar un monitoreo periódico de la rentabilidad permitirá ajustar estrategias de precios y costos

operativos, asegurando la sostenibilidad económica a largo plazo.

Finalmente, en términos de estrategia comercial y marketing, se aconseja desarrollar campañas digitales en redes sociales y plataformas de turismo para aumentar la visibilidad de la operadora y atraer un mayor número de clientes. También es importante establecer alianzas con agencias de turismo, hoteles y restaurantes locales, lo que permitirá ofrecer paquetes integrados y potenciar la llegada de turistas a la zona.

Bibliografía

- Arias. (2016). *Capítulo III: Metodología de la investigación*. Recuperado de <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0092660/cap03.pdf>
- Cabezas, R. (2023, 25 de agosto). *En Otavalo recuperan el muelle de Chicapán y la estación del tren, que estaban abandonados*. El Universo. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/ecuador/en-otavalo-recuperan-el-muelle-de-chicapan-y-la-estacion-del-tren-que-estaban-abandonados-nota/>
- Cajal, A. (2018). *Investigación de campo: Características, tipos, técnicas y etapas*. Recuperado de <https://www.studocu.com/ec/document/universidad-tecnica-particular-de-loja/investigacion-juridica/investigacion-de-campo/39535916>
- Covinos, A. (2021). *Metodología de la investigación científica: Guía práctica*. Ciencia Latina. Recuperado de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7658/11620>
- Díaz. (2005). *Marco metodológico*. Recuperado de <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0092813/cap03.pdf>
- Edición. (2023, 22 de agosto). *Municipio de Otavalo recupera muelle de Chicapán en San Pablo de Lago*. Imbabura En Línea. Recuperado de <https://www.imbaburaenlinea.com/2023/08/22/municipio-de-otavalo-recupera-muelle-de-chicapan-en-san-pablo-de-lago/>
- Fidias. (2006). *Fase de desarrollo II*. Recuperado de <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0083956/fase02.pdf>
- IBARRA, G. M. (2014). *Requisitos para la obtención de la licencia única anual*. Recuperado de https://ibarra.gob.ec/web/docs/lotaip/f01_formularios/turismo/requisitosluaf.pdf
- Innovación, L. O. (2022, 20 de febrero). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Recuperado de <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-organica-emprendimiento-innovacion>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (1992). *Oferta de información, acercamiento a su fundamentación teórica*. Ministerio de Turismo.
- Lago San Pablo. (s.f.). *GoRaymi*. Recuperado de <https://www.goraymi.com/es-ec/imbabura/otavalo/lagunas/lago-san-pablo-ab770f142>
- Maigua, E. (2023, 12 de octubre). *Muelle Chicapán de Pucará de Velásquez: Tesoro a orillas del Lago*

San Pablo en Otavalo. Recuperado de <https://www.en-otavalo.com/muelle-chicapan-de-pucara-de-velasquez-tesoro-a-orillas-del-lago-san-pablo-en-otavalo/>

Ministerio de Turismo. (2016, 24 de junio). *Reglamento de operación e intermediación*. Recuperado de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/Reglamento-de-Operacion-e-Intermediacion-Turistica.pdf>

Otavalo, C. d. (2023). *Requisitos para permisos de bomberos 2024*. Recuperado de <https://bomberosotavalo.gob.ec/permisos-de-funcionamiento/>

Otavalo, G. A. (2023, 23 de marzo). *Impuesto de patente municipal de contribuyentes naturales no obligados a llevar contabilidad*. Recuperado de <https://www.otavalo.gob.ec/web/impuesto-de-patente-municipal/>

Otavalo, G. A. (2025). *Lago San Pablo*. Recuperado de <https://www.portalotavalo.gob.ec/tramites/princiudplan.php?mod=formatos>

Paredes, M. (2024, 21 de mayo). *Muelle de Chicapán será un dinamizador económico*. El Norte. Recuperado de <https://elnorte.ec/muelle-de-chicapan-sera-un-dinamizador-economico/>

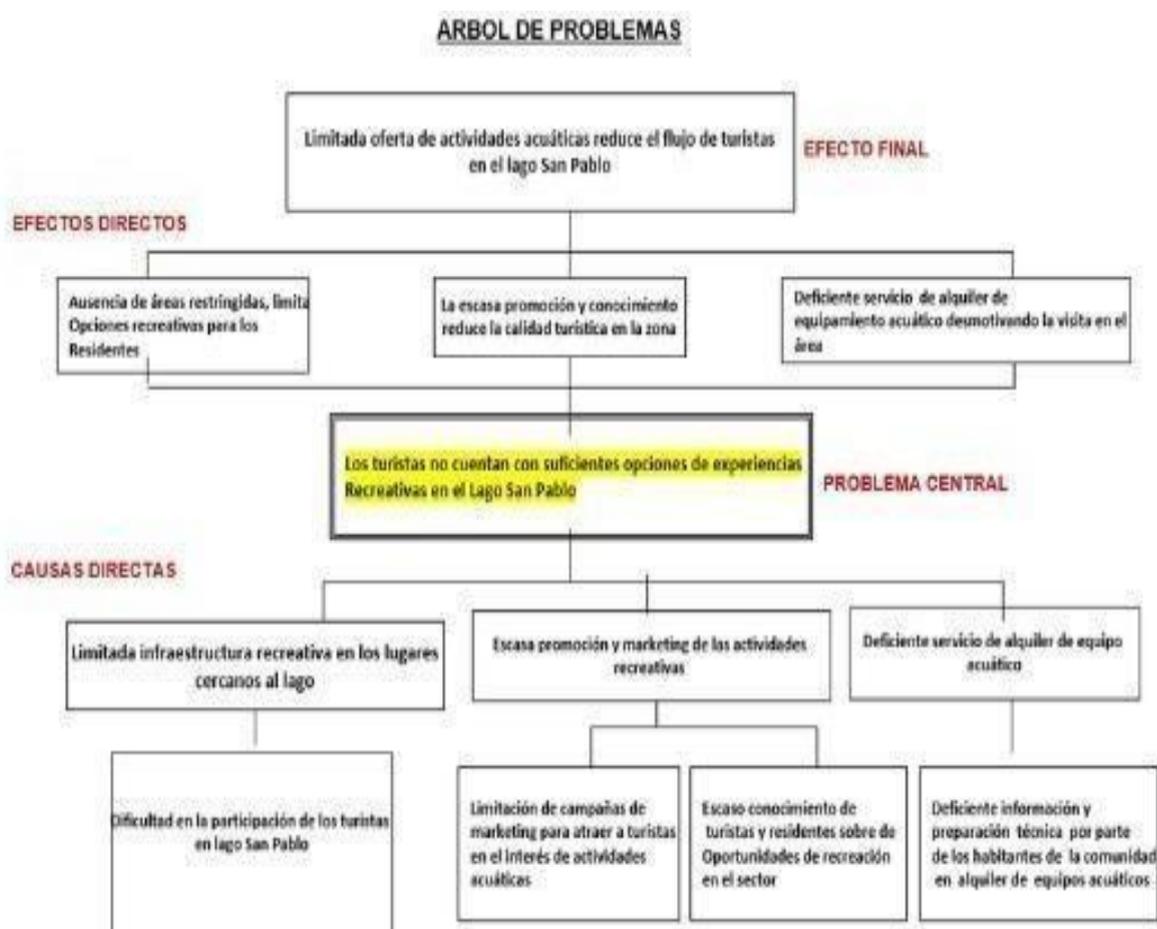
Ponce, S. (2023, 15 de abril). *Jóvenes recuperan el espacio público en el Muelle Chicapán*. El Norte. Recuperado de <https://elnorte.ec/jovenes-recuperan-el-espacio-publico-en-el-muelle-chicapan/>

Velásquez, C., Tixicuro, P., Terán, S., Lema, M., & Villacrés, G. (2020, 2 de junio). *Plan de desarrollo turístico del cantón Otavalo*. Recuperado de https://amevirtual.gob.ec/wp-content/uploads/2021/01/PLAN-DE-DESAROLLO-TURISTICO-OTAVALO-2020_compressed.pdf

Zayana Carolina López Ayala. (2012, 24 de octubre). *Zonificación ecológica del Lago San Pablo en función de*. Recuperado de <https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2091/3/03%20RNR%20156%20TESIS.pdf>

Anexos

Anexo 1. Árbol de problemas.



Nota: Elaborado por la autora, 2025

Anexo 2. Encuesta.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE
TURISMO

Objetivo: Identificar el estudio de factibilidad para la implementación de la operadora de actividades recreativas acuáticas en el Muelle del lago San Pablo, en la parroquia de Eugenio Espejo, Cantón Otavalo.

Indicaciones: Estimado turista, responda las siguientes preguntas marcando con una sola opinión, su opinión es de gran importancia, por lo cual le pido de manera más atenta y respetuosa, que lo haga con la mayor sinceridad.

CUESTIONARIO

Variables demográficas

Género

- a) Masculino
- b) Femenino

Edad

- a) 18 -25 años
- b) 26-36 años
- c) 36-50 años
- d) 51-65 años
- e) Más de 65 años

Instrucción

- a) Educación Básica

b) Bachillerato

c) Superior

d) Posgrado

Estado Civil.

a) Soltero

b) Casado

c) Unión libre

d) Divorciado

e) Viudo

Ocupación

a) Empleado público

b) Empleado privado

c) Comerciante

d) Emprendedor

e) Actividades del hogar

f) Estudiante

g) Jubilado

Ingresos

a) Menos de 250 USD

b) 251-500 USD

c) 1001-2000 USD Más de 2000 USD

Lugar de residencia

a) Imbabura

b) Pichincha

c) Otra provincia

d) Perfil turístico

¿Qué destino turístico visitó la última vez por turismo?

- a) Playas
- b) Ciudades
- c) Comunidades / Zonas rurales
- d) Bosques / Montañas
- e) Balnearios / Complejos turísticos
- f) Otros

¿En qué provincia está ubicada el sitio turístico que visitó en su último viaje?

- a) Cotopaxi
- b) Tungurahua
- c) Imbabura
- d) Carchi
- e) Chimborazo
- f) Esmeraldas
- g) Manabí
- h) Guayas
- i) Otra provincia de la Sierra
- j) Otra provincia de la Costa
- k) Otra provincia de la Amazonia

¿Con quién estuvo acompañado de la última vez que viajó por turismo?

- a) Solo
- b) Familia
- c) Pareja

- d) Amigos
- e) Compañeros de trabajo / estudio
- f) Otros

¿Entre cuántas personas estuvo acompañado la última vez que realizó un viaje por turismo?

- a) Solo
- b) Dos personas
- c) Tres personas
- d) Cuatro personas
- e) Más de cinco personas

¿Cuánto tiempo permaneció en el destino visitado?

- a) Menos de seis horas
- b) Un día desde la mañana hasta la tarde
- c) Un día y una noche
- d) Dos días y una noche
- e) Menos de dos días

¿En qué temporada realizó el último viaje de turismo?

- a) Fin de semana
- b) Feriado
- c) Vacaciones
- d) Días ordinarios (lunes a viernes).

¿Qué transporte utilizó para el desplazamiento la última vez que viajó por turismo?

- a) Transporte público
- b) Bus turístico
- c) Vehículo propio

- d) Vehículo de amigos / familiares
- e) Vehículo rentado
- f) Otro

¿Cuándo fue la última vez que visitó una laguna por turismo?

- a) En los últimos 3 meses
- b) Hace más de 6 meses a 1 año
- c) Hace 1 año a 2 años
- d) Hace más de 2 años.

Indique en su último viaje de turismo realizó alguna de las siguientes actividades (Seleccione la principal opción)



a) Paseo en bote



b) Kayak



c) Paddleboard



d) Velerismo



e) Ski acuático



f) Moto acuática



g) Flyboard



h) Wakeboard

De los siguientes factores. ¿Cuál considera más importante al momento de realizar actividades acuáticas?

- a) Precio accesible.
- b) Seguridad.
- c) Diversión y entretenimiento.
- d) Calidad del equipo.
- e) Recomendaciones de amigos / familia.
- f) Opciones en línea / recomendaciones.

¿Cuánto considera como precio adecuado para las actividades acuáticas?

- a) Menos de 10 USD
- b) 10 a 20 USD
- c) 20 a 30 USD
- d) Más de 30 USD

¿En qué horarios del día prefiere realizar actividades acuáticas?

- a) Mañana
- b) Tarde
- c) No tengo preferencia
- d) Otro

Anexo 3. Matriz Leopold Modificado

FACTORES AMBIENTALES		IMPACTOS AMBIENTALES	Adecuación de espacios f	Capacitación del personal	Ofertar de los deportes ac	Establecer alianzas estrategias con	Adquisición y uso de equi	Mantenimiento de infraes	Σ
Biofísico	Suelo	Ocupación de infraestructura física de la operadora	X					X	
	Agua	Diversificación de servicios y deportes acuáticos	X	X	X		X	X	
Bióticos	Avifauna silvestre	Perturbación de especies aves acuáticas	X				X	X	
Perceptua l	Paisaje	Ocupación de infraestructura ; muelle náutico.(embarque y desembarque	X				X	X	
Económic o	Empleo	Generación de empleo local	X	X	X	X	X	X	
	Ingresos e inversiones	Dinamización económica	X	X			X	X	
	Inversión asociativa	Consolidar alianzas estratégicas locales.	X	X		X	X		
Cultural	interacción cultural	Revalorización de espacios y actos culturales.	X				X	X	
		Potenciar espectáculos culturales.	X	X	X	X		X	
Recreativ o	Deportes acuáticos	Cumplir las normas del licenciamiento ambiental.		X		X	X	X	
	Zonas de recreo	Desarrollo de deportes acuáticos.	X	X	X	X	X	X	
Σ									0

Elaborado por: Maria Fernanda Herrera

Anexo 4. Ficha de Observación de Campo a la Competencia

FICHA DE OBSERVACION DE CAMPO A LA COMPETENCIA
NOMBRE DEL OBSERVADOR:
FECHA:
UBICACIÓN:

NOMBRE DE LA EMPRESA:
TIPO DE EMPRESA: (agencia de turismo, operador turístico, etc.)
SERVICIOS OFRECIDOS: (excursiones, paquetes turísticos, guías, transporte, etc.)
INFRAESTRUCTURA: (cuenta con: oficina, puntos de venta, equipo utilizado)
PRECIOS:
NÚMERO DE EMPLEADOS:
NÚMERO DE CLIENTES PRESENTES:
MATERIAL PUBLICITARIO DISPONIBLE: (folletos, carteles, etc.)
PRESENCIA EN REDES SOCIALES Y PÁGINA WEB: (activa, pasiva, inexisten---)
PROMOCIONES Y OFERTAS ESPECIALES:
OBSERVACIONES ADICIONALES:

Anexo 5. Reporte de análisis de similitud Turnitin



Página 2 of 128 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega tm:oid::21463:429401945

9% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 15 palabras)

Fuentes principales

- 9%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 4%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
73 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.