



Escuela de Administración  
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Ecohotel Jouktai Mayapo

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

Edgary Paola Acosta Camero

Bogotá, D.C. 26 de agosto de 2024



Escuela de Administración  
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Ecohotel Jouktai Mayapo  
Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:  
Edgary Paola Acosta Camero

Bajo la dirección de:  
Gloria Arias Levin

Maestría en Administración (MBA)  
Escuela de Administración  
Bogotá, D.C. 26 de agosto de 2024

## Tabla de contenido

Preliminares.....	5
Declaración de originalidad y autonomía .....	5
Declaración de exoneración de responsabilidad.....	6
Lista de figuras .....	7
Lista de tablas .....	8
Lista de gráficas.....	10
Abreviaturas.....	11
Resumen ejecutivo.....	13
Palabras clave .....	13
Abstract .....	14
Keywords .....	14
1.    Introducción.....	15
2.    Concepto de negocio.....	17
2.1    Descripción de la idea de negocio.....	18
2.2    Portafolio de servicios .....	21
2.3    Fuentes de ingresos.....	25
2.4    Portafolio de clientes.....	26
2.5    Posicionamiento en el mercado .....	27
3.    Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento.....	28
3.1    Propiedad y junta directiva (estructura organizacional) .....	28
3.2    Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento.....	29
3.3    Descripción de socios y/o alianzas que requieres el emprendimiento .....	33
3.4    Procesos de negocio .....	34
3.5    Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento .....	35
4.    Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento .....	36
4.1    Instalaciones que requiere el emprendimiento.....	37
4.2    Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento .....	40
4.3    Descripción de los requerimientos de prestación del servicio.....	40
4.4    Estrategias de financiación del emprendimiento .....	41

4.5	Plan financiero del emprendimiento .....	43
4.6.	Uso de capital.....	48
4.7.	Viabilidad del proyecto.....	49
5.	Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés.....	52
5.1	Estrategia de marca (Branding) .....	53
5.2	Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento .....	54
5.3	Proceso de ventas y servicios.....	55
5.4	Plan de mercadeo.....	55
5.4.1	Investigación de mercado .....	55
5.4.2	Barreras de entrada .....	60
5.4.3	Amenazas y oportunidades .....	60
5.4.4	Competidores claves.....	61
5.4.5	Precios.....	64
5.4.6	Canales de distribución .....	65
5.5	Red de contactos .....	66
6.	Conclusiones .....	67
7.	Recomendaciones.....	68
	Referencias Bibliográficas.....	69
	Anexos.....	74

## Preliminares

### Declaración de originalidad y autonomía

Declaro(amos) bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

A handwritten signature in black ink, reading "Edgary Paola Acosta Camero". The signature is written in a cursive style with a horizontal line underlining the name.

Edgary Paola Acosta Camero

Firmado en Bogotá, D.C. el 26 de agosto de 2024

### **Declaración de exoneración de responsabilidad**

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink, reading "Edgary Paola Acosta Camero". The signature is written in a cursive style with a long horizontal stroke extending from the end of the name.

Edgary Paola Acosta Camero

Firmado en Bogotá, D.C. el 26 de agosto de 2024

## Lista de figuras

Figura N° 1.....	27
Figura N° 2.....	35
Figura N° 3.....	53

## Lista de tablas

Tabla N° 1. Proyección de precios de acuerdo con cada servicio. ....	24
Tabla N° 2. Análisis de proyección de ingresos de 1 a 3 años.....	25
Tabla N° 3. Identificación de potenciales clientes .....	26
Tabla N° 4. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Administrador .....	30
Tabla N° 5. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Recursos Humanos .....	30
Tabla N° 6. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Calidad y Servicio .....	31
Tabla N° 7. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Mercadeo .....	32
Tabla N° 8. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Contabilidad .....	33
Tabla N° 9. Proyección de Inversión inicial en infraestructura física .....	39
Tabla N° 10. Proyección de Estado de Resultados durante los próximos 3 periodos .....	43
Tabla N° 11. Estado de Situación Financiera proyectado a 31 de diciembre de 2025 .....	46
Tabla N° 12. Número de ventas para mantener punto de equilibrio. Escenario 1 .....	46
Tabla N° 13. Ventas mensuales para mantener punto de equilibrio año 1. ....	47
Tabla N° 14. Volumen de ventas para mantener punto de equilibrio. Escenario 2.....	48
Tabla N° 15. Inversiones iniciales .....	49
Tabla N° 16. Inversiones posteriores al inicio de las actividades del ecohotel.....	50
Tabla N° 17. Precios de servicios ofrecidos.....	50
Tabla N° 18. Proyección de ingresos a tres años.....	50
Tabla N° 19. Costos y gastos de funcionamiento .....	51
Tabla N° 20. Gastos de nómina.....	51
Tabla N° 21. Análisis FODA .....	58
Tabla N° 22. Análisis PESTEL.....	59
Tabla N° 23. Plan de recopilación de datos del competidor .....	61

Tabla N° 24. Análisis de factores internos de la competencia .....	62
Tabla N° 25. Estrategia de precios .....	64
Tabla N° 26. Evaluación de los canales de distribución.....	65
Tabla N° 27. Participación de socios estratégicos en el ecohotel.....	66

### **Lista de gráficas**

Gráfica N° 1. Organigrama Ecohotel Jouktai Mayapo .....	29
Gráfica N° 2. Precipitaciones mensuales en La Guajira .....	38
Gráfica N° 3. Análisis de flujo de caja económico.....	44
Gráfica N° 4. Proyección Disponibilidad de capital.....	49

## Abreviaturas

CCG:	Cámara de Comercio de La Guajira
CIIU:	Código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CORPOGUAJIRA:	Corporación Autónoma Regional de la Guajira –
COTELCO:	Asociación Hotelera y Turística de Colombia
DANE:	Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas
DIAN:	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
EBITDA:	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, And Amortization- Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones
ESEPGUA S.A. E.S.P.:	Empresa Departamental de Servicios Públicos Domiciliarios de Acueducto, Alcantarillado y Aseo de La Guajira
ICA:	Impuesto de Industria y Comercio
ICTRC:	Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia
IDEAM:	Instituto de Hidrología, Meteorología, y Estudios Ambientales
INVIMA:	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos
IPC:	Índice de Precios al Consumidor
IVA:	Impuesto sobre el valor agregado
MINCIT:	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
ONU:	Organización de Naciones Unidas
PIB:	Producto Interno Bruto
RUES:	Registro Único Empresarial y Social
RUT:	Registro Único Tributario
UNICAFAM:	Fundación Universitaria Cafam

VUE: Ventanilla Única Empresarial

X: Red Social, antes Twitter

## **Resumen ejecutivo**

Ecohotel Jouktai Mayapo, es un hotel ecológico, que cuenta con servicios de hospedaje, alimentación, deportes náuticos y excursiones por territorios de los indígenas wayuu y alta guajira, como propuesta de valor, busca generar una experiencia renovadora a sus usuarios, brindándoles un espacio agradable, exclusivo, sostenible, lleno de cultura, tradición y reconocimiento del territorio, además del espacio de relajación con el que cuenta sus instalaciones, con la atención de un personal calificado. Dentro de los objetivos a largo plazo del ecohotel se encuentra: Ser reconocidos en el sector ecoturístico a nivel nacional e internacional; promover el desarrollo sostenible del departamento; y, ser innovadores en los procesos ecoturísticos. Por otro lado, según el Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia - ICTRC, que mide impacto y gestión realizada en el sector, en los ámbitos culturales, ambientales, gestión de destino, económico, empresarial, estrategia de mercadeo, social e infraestructura (2023), Manaure se encuentra en el puesto 164 de 239 municipios que fueron objeto de estudio, con un ICTRC de 3,19 para el año 2024, especialmente en los criterios de infraestructura, que valora la accesibilidad a servicios públicos, internet, comunicaciones, sistemas de transportes y personas con movilidad reducida u otro tipo de discapacidad; y en segundo lugar está el criterio ambiental, que mide la conexión de la actividad turística con el medio ambiente y la sostenibilidad ambiental. El proyecto tendrá un costo de \$1.000.000.000 de pesos para el cual se contará con inversionistas los cuales tendrán un porcentaje de la empresa (S.A.S.) de acuerdo con el capital aportado. El cual tendrá una recuperación de la inversión esperada en cinco años de acuerdo con la proyección de ingresos recibidos; cumpliendo además con lo previsto relacionado al aporte económico y social generado en el sector de Mayapo.

### **Palabras clave**

Ecohotel, sostenible, cultura, grupos de interés

## **Abstract**

Ecohotel Jouktai Mayapo, is an eco-friendly hotel that offers accommodation, food services, water sports, and excursions through the territories of the Wayuu indigenous people and the Alta Guajira region. As its value proposition, it aims to create a refreshing experience for its guests by providing a pleasant, exclusive, and sustainable environment, rich in culture, tradition, and territorial recognition. In addition to its relaxing facilities, the hotel will be staffed by qualified personnel. The long-term objectives of the ecohotel include becoming recognized in the ecotourism sector both nationally and internationally; promoting sustainable development in the department; and innovating in ecotourism processes. On the other hand, according to the Regional Tourism Competitiveness Index of Colombia (ICTRC), which measures the impact and management in the sector across cultural, environmental, destination management, economic, business, marketing strategy, social, and infrastructure domains (2023), Manaure is ranked 164th out of 239 municipalities studied, with an ICTRC score of 3.19 for the year 2024. This ranking is particularly influenced by infrastructure criteria, which assesses accessibility to public services, internet, communications, transport systems, and facilities for people with reduced mobility or disabilities. The second area of concern is the environmental criterion, which measures the connection between tourism activities and environmental sustainability. The project will cost 1,000,000,000 Colombian pesos, and will involve investors who will hold a share of the company (S.A.S.) proportional to their capital contribution. The investment is expected to be recovered within five years based on projected income, while also fulfilling the economic and social contributions anticipated in the Mayapo sector.

## **Keywords**

Ecohotel, sustainable, culture, stakeholders.

## 1. Introducción

De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, La Guajira es el tercer departamento con mayor pobreza monetaria, sin embargo, también cuenta con una gran biodiversidad, ecosistemas, playas, y asentamientos indígenas necesitados por generar ingresos, es por esto que se plantea la creación del Ecohotel Jouktai Mayapo, un lugar no solo de descanso y romanticismo, sino también de aventura, aprendizaje y cultura. Dentro de los objetivos propuestos para el ecohotel a corto plazo son: Ser reconocidos por la calidad del servicio prestado, la comodidad de los espacios, y la experiencia recibida; mantener una estrecha relación con la comunidad y los grupos de interés que beneficien a ambas partes, y; ser generadores de valor para la comunidad.

Este ecohotel, que se construirá en la comunidad de Mayapo, corregimiento de Manaure (La Guajira) aprovechará la zona turística para invitar a la comunidad a capacitarse y ser parte del proyecto, con el fin de generar valor compartido y establecer relaciones entre la Empresa-Estado-Sociedad, que lleven progreso al sector a través de un hotel ecológico, enfocando sus actividades en la enseñanza de la cultura wayuu, el reconocimiento de los ancestros, actividades náuticas, recorridos guiados, entre otros. Este proyecto será amigable con el medio ambiente, enseñando a propios y turistas el buen manejo de residuos y la importancia de estos, así como la reutilización y reducción del consumo de elementos como el plástico.

Este emprendimiento fue validado a través de estudios de viabilidad financiera, análisis FODA propio y de la competencia, análisis PESTEL, y Modelo Canva, mediante los cuales se realizó toda la explicación del negocio, análisis del entorno interno y externo, forma de financiación, proyección de ingresos y recuperación de capital.

Con la puesta en marcha de este emprendimiento, no solo se aportará a la generación de ingresos como cualquier otro negocio, debido a que su razón de ser es aportar a la sociedad, tanto a nivel económico como a nivel educativo, ambiental, cultural y social, dándoles el lugar de relevancia a las comunidades indígenas del sector, contribuyendo a la agenda 2030 en los objetivos de desarrollo sostenibles – ODS. Inicialmente, este proyecto tendrá alcance local, regional, nacional e internacional, al posicionarse en el mercado, lo que impactará en la generación de empleo, aporte al producto interno bruto del país – PIB, y fortaleciendo el turismo sostenible, permitiendo que nacionales y extranjeros conozcan los paisajes que tiene La Guajira para ellos.

A lo largo de este proyecto encontrará, la conceptualización del negocio, la misión, visión, valores y objetivos empresariales, el portafolio de servicios y de clientes, así como los elementos organizacionales del negocio, tipo de empresa, estructura organizacional, manuales de funciones, proceso del negocio y aspectos legales del mismo, todos estos ítems son de especial importancia debido que guían el proyecto estratégica y operacionalmente. Seguidamente, se encuentra un capítulo de requerimientos físicos, tecnológicos y financieros para la puesta en marcha de este; por último, todo el capítulo de relacionamiento con los grupos de interés, estrategia de marca, relaciones comerciales, comunicación, proceso de ventas y servicios, plan de mercadeo y redes de contactos.

## 2. Concepto de negocio

La Guajira es uno de los departamentos más pobres de Colombia, de acuerdo con cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, su capital, Riohacha se encuentra ubicado en el tercer puesto de incidencia en pobreza monetaria con un 48,8% y de segundo en pobreza monetaria extrema con un 23,3% de su población (DANE, 2023). Es por esto, que se requiere generar negocios que aporten a la economía local y departamental, aprovechando la posición geográfica, se plantea crear un ecohotel ubicado en las playas de Mayapo, motivando el turismo ecológico que procura por la generación de ingresos y la concientización sobre la cultura, el respeto por la Etnia Wayuu, propia de este territorio, y el cuidado del medio ambiente.

Todo esto alineado con los planes de desarrollo municipal y departamental; en cuanto al primero con la Línea Estratégica 1: “Manaure más próspero y ambientalmente sostenible” en la cual se desprende las apuestas hacia tres sectores especialmente que contribuyen a la generación de empleo, productividad y con ello cierre de brechas sociales y económicas latentes en la zona, (Concejo Municipal de Manaure, 2022).

Igualmente, en marco del Plan de Desarrollo del Departamento de La Guajira 2024-2027, se trabajan bajo las Líneas Estratégicas de “Territorio Sostenible y Resiliente” y “Prosperidad Económica y Gestión del Conocimiento” (Asamblea Departamental de La Guajira, 2024) de acuerdo con la apuesta generada por el ecohotel que permita la prestación de un servicio de turismo con prácticas ecológicas, que a su vez coadyuven a la generación de empleo para la población local y proporcionalmente al mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad aledaña, puesto que los puntos principales para la creación de este ecohotel es conectarlo con la comunidad wayuu, a través de su capacitación en áreas específicas para brindar un servicio adecuado a los usuarios.

Así mismo, es importante reconocer el Plan Sectorial de Turismo dispuesto para los años 2022-2026 en el cual se enmarca al turismo como una forma de crear cultura, paz, equidad, bienestar social y ambiental, internacionalización y justicia social (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022). Es con relación a todas estos planes nacionales, departamentales y locales que permiten desde la creación del ecohotel un aporte al desarrollo económico, social y ecológico del sector de Mayapo, realizando la actividad económica enfocada al buen uso de energías limpias, manejo responsable del agua potable y de los residuos generados, generación de alianzas con las comunidades indígenas aledañas y protección del medio ambiente.

## **2.1 Descripción de la idea de negocio**

Ecohotel Jouktai Mayapo, es un lugar que te brindará descanso, conexión con su pareja, con la naturaleza, la cultura y tradición de la gastronomía del departamento.

Misión: somos un hotel ecológico que busca generar una experiencia renovadora a nuestros usuarios, brindándoles un espacio agradable, exclusivo, sostenible, lleno de cultura, tradición y reconocimiento del territorio a través de caminatas por el sector de Mayapo y la Alta Guajira, además del espacio de relajación con el que cuenta nuestras instalaciones.

Visión: En cinco años, Ecohotel Jouktai Mayapo, estará posicionado en el sector del ecoturismo, en el departamento de la Guajira, fomentando el desarrollo económico del mismo, siendo líder en el resguardo de la cultura wayuu y su visibilidad a nivel nacional; a través de su vinculación con el entorno, siendo una galería de exposición de sus artesanías, así mismo, permitiendo la vinculación laboral de miembros indígenas mejorando su entorno económico.

Valores: Los principales valores bajo los que se rige el Ecohotel Jouktai Mayapo son la responsabilidad, la integridad, tradición, compromiso con el entorno, respeto por la cultura y los indígenas, innovación, la inclusión y la sostenibilidad.

**Responsabilidad:** Nuestro ecohotel acata cada uno de los deberes y requerimientos legales, sociales, económicos, ecológicos y laborales, así mismo, está atento a afrontar los resultados de sus acciones.

**Integridad:** Dentro de nuestras instalaciones se promueve la honestidad, el buen servicio, el respeto y trato digno, hacia nuestros usuarios, incluyendo la naturaleza misma.

**Tradicición:** Desde el ser mismo del ecohotel se promueven prácticas acordes a la cultura, transmisión de legados, entre otras, que reconozcan la identidad del sector de Mayapo y del ecohotel propiamente.

**Compromiso con el entorno:** el servicio ofrecido a nuestros usuarios está enrutado hacia el desarrollo económico, social, cultural y ecológico de la región.

**Respeto por la cultura y los indígenas:** el ecohotel está enmarcado en el legado cultural de los indígenas wayuu, por tanto, preservarlo y darle el reconocimiento al ancestro y su identidad es uno de los principales ejes del accionar laboral.

**Innovación:** permitimos que todos nuestros colaboradores expongan sus conocimientos e ideas en procura del mejoramiento de procesos, generando ese valor adicional requerido para la prestación del servicio.

**Inclusión:** Consideramos que en las diferencias esta la verdadera evolución y desarrollo, permitiendo a cada uno explorar sus habilidades y capacidades sin distinción alguna.

**Sostenibilidad:** Estamos enfocados en la satisfacción de las necesidades, sin excedernos para no afectar ni comprometer el futuro de nuestras generaciones ni de la comunidad.

**Objetivos a corto plazo:**

- Ser reconocidos por la calidad del servicio prestado, la comodidad de los espacios, y la experiencia recibida.

- Mantener una estrecha relación con la comunidad y los grupos de interés que beneficien a ambas partes.

- Ser generadores de valor para la comunidad

**Objetivos a largo plazo:**

- Ser reconocidos en el sector ecoturístico a nivel nacional e internacional.
- Promover el desarrollo sostenible del departamento.
- Ser innovadores en los procesos ecoturísticos a través de la generación de experiencias únicas para los usuarios, desde su llegada, estancia y salida, enmarcados en la sostenibilidad y la cultura.

El mercado objetivo al cual se apunta con el presente emprendimiento es a familias o parejas interesadas en el descanso, romance y la tranquilidad del mar; turistas (Nacionales y Extranjeros), parejas próximas a contraer nupcias, ofreciéndoles la organización de su matrimonio acorde a su presupuesto; jóvenes y adultos con interés en realizar caminatas ecológicas y recorridos guiados.

Ecohotel Jouktai Mayapo hace parte del sector turismo, el cual se encuentra alineada con el plan sectorial de turismo 2022- 2026 del Gobierno Nacional de Colombia, la ubicación del ecohotel lo hace un sector de exploración, descanso, unión con la naturaleza y cultura nacional, permitiendo así el cuidado del medioambiente, la potencialización del empleo, la productividad, la innovación y el desarrollo social, que siendo coherente con los objetivos de la política nacional coadyuvaran con la transformación a una cultura de paz, equidad, bienestar, transición económica, protección de la naturaleza y la justicia social en la región y el departamento (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022).

En la actualidad las actividades turísticas se encuentran en crecimiento, para el 2021 este sector representó el 12,2 % del producto interno bruto -PIB en el departamento, destacando igualmente que en semana santa del año 2022 en el municipio de Manaure se obtuvo una ocupación hotelera del 91,4% (Cámara de Comercio de La Guajira, 2023), lo que aportó también en la creación de empleo, a la reducción de las brechas, contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible.

## **2.2 Portafolio de servicios**

### **a. Productos y / o servicios de su empresa**

En el Ecohotel Jouktai Mayapo, se brindan los servicios de hospedaje, alimentación, deportes náuticos y excursiones por territorio de los indígenas wayuu y Alta Guajira, enmarcados en los referentes ecológicos, con el fin de generar un ambiente de relajación y a su vez cultura, aventura y conocimiento. Todo esto, a partir del contacto y relaciones con la comunidad indígena, debido a que ellos serán quienes socialicen sobre su territorio, legado e historia.

### **b. El problema que resuelve el producto o servicio**

En la Guajira, especialmente en la población de Mayapo, el sector turístico cuenta con algunas problemáticas que la aquejan, que impacta tanto a usuarios, como a moradores del sector, quienes a su vez se encuentran en situación de vulnerabilidad y extrema pobreza, sin acceso a recursos básicos, ni al cubrimiento de las necesidades mínimas que deberían tener como población, lo que conlleva igualmente, a tener menos posibilidades de capacitarse en carreras técnicas o profesionales, por tanto, hay pocos lugares con personal cualificado en hotelería y turismo y aquellos que los tienen, no son pertenecientes a la comunidad indígena o de la zona, restándoles oportunidades a sus moradores quienes desean hacer parte del progreso (Coronado, 2021).

Así mismo, los altos índices de corrupción que se ha presentado en los gobernantes en distintos periodos, y las condiciones climáticas y territoriales, Mayapo, cuenta con poca facilidad de ingreso vía terrestre, y con ello reducido acceso a servicios públicos como energía eléctrica o renovable, agua potable o tratada y gas natural, haciendo más difícil el turismo y el establecimiento de unidades de negocio, por lo cual se apuesta a la autogeneración de energía, a través de paneles fotovoltaicos que energizaran todas las instalaciones y promoviendo actividades de reducción, reciclaje y reutilización de los residuos. En tercer lugar, las formas de turismo insostenible presentes en la región, donde no tienen la conciencia sobre el impacto de sus actividades en el ecosistema, la comunidad y la economía local.

Es por estas razones, que el Ecohotel Jouktai Mayapo, no solo está proyectado hacia la generación de ingresos, sino para aportar a la sociedad, beneficiando a todos sus grupos de interes, desde la vinculación de la triada Empresa – Estado – Sociedad, gestionando convenios con entidades académicas del Estado a fin de cualificar al personal nativo principalmente en servicios de hotelería, turismo ecológico, gastronomía local, nacional e internacional, manipulación de alimentos, coctelería, economía circular, formas de enseñanza de la cultura wayuu. Fortaleciendo el nivel educativo de la comunidad para su ubicación laboral y mejora de la calidad de vida.

### **c. Propuesta de valor:**

Ecohotel Jouktai Mayapo es un hotel ecológico que busca generar una experiencia renovadora a sus usuarios, brindándoles un espacio agradable, exclusivo, íntimo, que permita vivir un ambiente de romance, relajación, de la mano de la sostenibilidad, cultura, tradición y reconocimiento del territorio a través de caminatas y excursiones por el sector de Mayapo y la Alta Guajira donde podrán participar de actividades autóctonas; sin dejar de lado el personal

calificado con el que cuenta el ecohotel, con capacidad de respuesta oportuna y cultura de mejoramiento continuo.

**d. Cualquier característica patentada que le brinde una ventaja competitiva:**

Lo que hace al Ecohotel Jouktai Mayapo, tener ventaja competitiva es su servicio de calidad, enmarcado en sus valores corporativos, adicionando, el sentido de pertenencia que creara con la comunidad al hacerlos partícipes del proyecto turístico, satisfaciendo sus necesidades y a su vez las de los usuarios, al sentirse en un ambiente agradable, todo esto en un entorno natural y con un servicio adaptado a las necesidades de los usuarios. Del mismo modo, el ecohotel será un apoyo a la comunidad, debido a su interrelación a través de las experiencias que se den entre las parejas o huéspedes y la comunidad en actividades tradicionales de la comunidad indígena, así como la generación de empleo, desarrollo local y regional, que contribuirá al mejoramiento de la calidad de vida de sus moradores.

**e. Cómo fijará el precio de su producto o servicio:**

Dentro de la estructura de precios para el Ecohotel Jouktai Mayapo, están definido por cada servicio ofrecido, como se muestran a continuación: cabaña con hospedaje con jacuzzi por noche para 2 personas, incluye desayuno; cabaña con hospedaje sin jacuzzi por noche para 2 personas, incluye desayuno; pasadía, incluye almuerzo y coctel de bienvenida; recreación: caminata ecológica; deportes náuticos: kite surf, wind surf.

Cada servicio tiene una tarifa establecida según los costos respectivos, según la siguiente tabla n.1. Es necesario indicar que el ecohotel es gama media, lo que lo hace competitivo en el mercado, debido a que se encuentra en el rango de precios de la competencia. Así mismo, será atractivo tanto para clientes de nivel socioeconómico medio y altos, al encontrar calidad a un precio accesible y una gama de actividades por realizar.

Tabla N° 1. Proyección de precios de acuerdo con cada servicio.

servicio	Costo de materias primas	Costos laborales	Costo de embalaje	Costo total	Margen de beneficio	Precio con el margen de beneficio	Impuesto sobre la venta	Precio final	Unidad de costos directos	Impuestos	Margen de contribución
Hospedaje sin jacuzzi	\$ -	\$ 300.000	\$ -	\$ 300.000	90%	\$ 570.000	0,00 %	\$ 570.000	\$ 300.000	\$ -	\$ 270.000
Hospedaje con jacuzzi	\$ -	\$ 300.000	\$ 100.000	\$ 400.000	90%	\$ 760.000	0,00 %	\$ 760.000	\$ 400.000	\$ -	\$ 360.000
Recreación (caminatas)	\$ -	\$ 100.000	\$ -	\$ 100.000	70%	\$ 170.000	0,00 %	\$ 170.000	\$ 100.000	\$ -	\$ 70.000
Deportes Náuticos - Kite Surf		\$ 10.000	\$ 100.000	\$ 110.000	70%	\$ 187.000	19%	\$ 230.864	\$ 110.000	\$43.864	\$ 77.000
Deportes Náuticos - wind Surf		\$ 10.000	\$ 80.000	\$ 90.000	70%	\$ 153.000	19%	\$188,888	\$ 90,000	\$35,888	\$ 63,000
Pasadía	\$ 15.000	\$ 20.000	\$ 5.000	\$ 40.000	72%	\$ 68.800	8,00 %	\$ 74.782	\$ 40.000	\$ 5.982	\$ 28.800
Comidas	\$ 35.000	\$ -	\$ -	\$ 35.000	55%	\$ 54.250	8,00 %	\$ 58.967	\$ 35.000	\$ 4.717	\$ 19.250

Fuente: realización propia, 2024

En cuanto al margen de beneficio, tal como se presenta en la tabla N° 1, está enmarcado en un 55%, 70%, 72% y 90% de acuerdo con cada servicio ofrecido, con el fin de generar el margen de rentabilidad esperado que permita la recuperación de la inversión dentro de los cinco años siguientes a la apertura del negocio, esto debido que la inversión realizada es considerablemente alta.

Es importante anotar que las caminatas ecológicas se encuentran excluidos de IVA, así mismo, los servicios de hospedaje cuentan con un IVA del 19%, no obstante, por encontrarse en una zona de régimen aduanero especial se encuentra excluido de pagar este impuesto (Congreso de la República de Colombia, 1989).

### 2.3 Fuentes de ingresos

Tabla N° 2. Análisis de proyección de ingresos de 1 a 3 años

Producto o Servicio	Precio de venta	Proyección ingresos Año 1	%	Proyección de ingresos Año 2	%	Proyección de ingresos Año 3	%
Hospedaje sin jacuzzi	\$ 570,000	\$ 857,280,000	36%	\$ 976,980,000	29%	\$ 1,032,840,000	29%
Hospedaje con jacuzzi	\$ 760,000	\$ 344,280,000	14%	\$ 419,520,000	12%	\$ 465,120,000	13%
Recreación	\$ 680,000	\$ 177,480,000	7%	\$ 221,680,000	7%	\$ 220,320,000	6%
Kite Surf	\$ 230,864	\$ 393,623,456	17%	\$ 823,030,864	25%	\$ 873,820,987	24%
Wind Surf	\$ 188,888	\$ 325,833,333	14%	\$ 598,022,222	18%	\$ 638,822,222	18%
Pasadía	\$ 74,782	\$ 40,606,956	2%	\$ 44,121,739	1%	\$ 57,208,695	2%
Comidas	\$ 58,967	\$ 246,247,826	10%	\$ 274,552,173	8%	\$ 305,686,956	9%
<b>totales</b>		\$ 2,385,351,572	100%	\$ 3,357,906,999	100%	\$ 3,593,818,862	100%

Fuente: Elaboración propia, 2024

Teniendo en cuenta las proyecciones de ventas realizadas sobre cada uno de los servicios ofrecidos por el Ecohotel Jouktai Mayapo, se registran los ingresos anuales, tal

como aparecen en la tabla n° 2, donde se puede deducir que el mayor porcentaje de participación en el ingreso es por el servicio de hospedaje, siendo este el servicio insignia del modelo de negocio, seguido del Kitesurf y el windsurf. Si bien es cierto, los pasadías y las actividades de recreación no generan un porcentaje considerable de ingresos, es pertinente para la captación de usuarios y reconocimiento del ecohotel, el cual servirán de referencia y formación de la fidelización de los usuarios, tomando en cuenta la calidad ofrecida.

#### 2.4 Portafolio de clientes

Identificar los potenciales clientes, es vital en cualquier organización, debido a que esto permite orientar sus planes de marketing, para esto, de acuerdo con Romero, et al (2024) se debe contar con datos sociodemográficos, conducta, intereses, motivaciones, entre otros aspectos que identifiquen a los clientes. Para este caso, los usuarios están divididos de acuerdo con sus intereses en cuatro grupos:

Tabla N° 3. Identificación de potenciales clientes

Grupo 1- Romance	Grupo 2- Descanso	Grupo 3- Exploración	Grupo 4- Eventos Sociales
parejas en búsqueda de conexión consigo mismas, que desean un tiempo para ellos, disfrutar de las bondades de la lejanía	familias o grupos de amigos en busca de un lugar que le permita descansar, principalmente de los ruidos de las ciudades	personas que no solo vienen con ánimo de descansar, sino que buscan salir de la rutina, hacer deporte, tener aventuras, caminatas ecológicas y culturales. El rango de edad de esta población está entre 18 a 40 años aproximadamente	orientado para eventos cerrados, como reuniones empresariales u organización de matrimonios en la orilla del mar
Nivel socioeconómico medio/alto; trabajadores dependientes o independientes que aprovechan semanas de vacaciones para distanciarse; su interés en la sostenibilidad ambiental de la comunidad			

Fuente: Elaboración propia, 2024

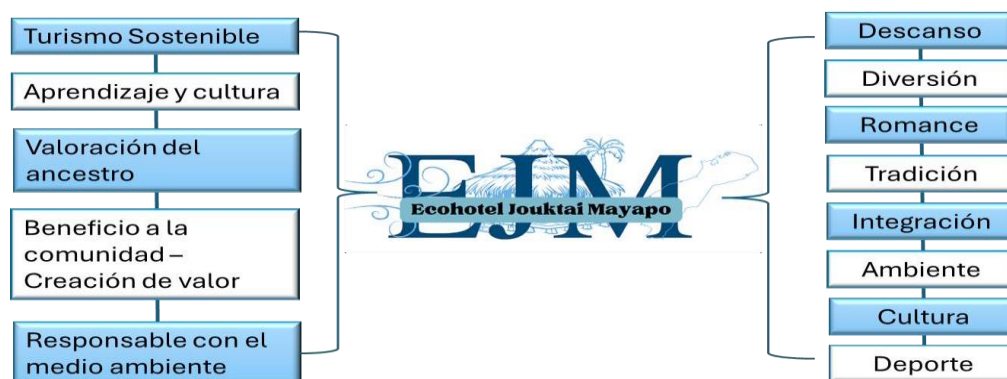
## 2.5 Posicionamiento en el mercado

Ecohotel Jouktai Mayapo, busca ser reconocido por la integración de la tranquilidad que genera el descanso con el aprendizaje en la cultura y tradición de los indígenas wayuu y el relacionamiento con el medio ambiente y la comunidad, la interacción con la tierra, la arena, el mar y la brisa, es por esto, que, como producto o servicio, se encuentra el ofrecer al usuario una variedad de actividades para su disfrute y satisfacción.

En este sentido, cada uno de los colaboradores reconocerá la misión, visión y objetivos del ecohotel que aportaran al desarrollo de sus actividades en beneficio del usuario, convirtiendo a su vez, a la comunidad de Mayapo en uno de los principales grupos de interés, al ofrecer sus espacios de tradición, cultura, así como proveedores, que permitan la sostenibilidad en ambas vías, creando ese valor compartido Empresa – Sociedad.

Figura N° 1.

Propuesta de mercadeo Ecohotel Jouktai Mayapo.



Fuente: Elaboración propia, 2024

La figura anterior, hace un resumen de los requerimientos sociales frente a este sector económico y como el ecohotel aporta a su realización a través del modelo de turismo planteado, haciéndolo factible y atractivo para la población a la que se le apunta al ofrecer una gama de actividades y acciones sostenibles y turísticas. Todo esto se presentará a través

de redes sociales, página web y asociaciones con agencias de viaje y turísticas, en especial con la Asociación Hotelera y Turística de Colombia – COTELCO, esta última como representante de la agremiación da una importante muestra a la sociedad, mucho más cuando se está proyectando el turismo sostenible desde su gestión (Cotelco, 2024).

### **3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento**

Dentro de la creación de cualquier modelo de negocio, es imprescindible tener claros ciertos elementos organizacionales que guían el proyecto estratégica y operacionalmente, dentro de ellos se encuentra la estructura organizacional, la cual se puede concebir según Delgado, et al. (2018) como el fundamento y bases de cualquier empresa, debido a que refleja cómo está conformada, la orientación estratégica y la cultura organizacional. En este sentido, en este apartado se expresará la forma en que está organizada el Ecohotel Jouktai Mayapo y todos sus requerimientos administrativos y legales.

#### **3.1 Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)**

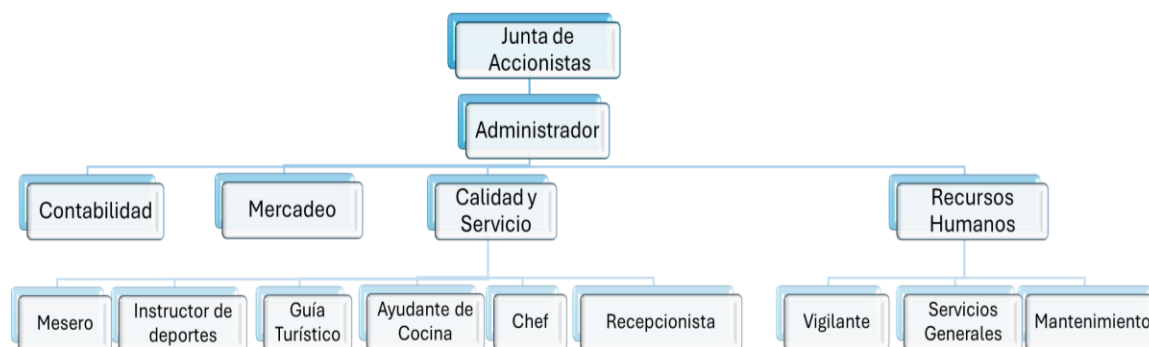
El ecohotel, se constituirá bajo una Sociedad por Acciones Simplificadas-S.A.S., la cual se crea a partir de la Ley 1258 de 2008, este tipo de empresa tal como lo expresa la norma, “podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes” (Ley 1258, 2008). Así mismo, Reyes, (2010) afirma que esta figura de sociedad permite la facilidad al momento de la creación de empresas, debido a que disminuye los requisitos que tienen otras sociedades. Dentro de los beneficios de la ley, se encuentra que la responsabilidad que tienen los accionistas frente a las obligaciones en que incida la sociedad, la duración de la empresa y el número de accionistas ilimitado.

En consideración de lo anterior, el Ecohotel Jouktai Mayapo S.A.S., tendrá una duración indefinida, el cual se constituye para la realización de las siguientes actividades comerciales lícitas: Alojamiento rural, Transporte de pasajeros marítimo y de cabotaje, Transporte de pasajeros; Otras actividades recreativas y de esparcimiento n.c.p. Para la obtención del capital, se abrirá plaza a inversores, seleccionando los accionistas con los cuales se autorizará como capital inicial el valor de \$1.000.000.000, 00 (Mil Millones de pesos) el cual tendrá un capital pagado del 100% del capital autorizado, sin dejar valor en el capital suscrito, de esta forma estará consolidado el capital.

Seguidamente a este tipo de sociedad, la estructura organizacional definida para este ecohotel se presenta en la gráfica N° 1, en donde se estipulan los cargos provistos para el desarrollo de la actividad económica.

Gráfica N° 1.

Organigrama Ecohotel Jouktai Mayapo



Fuente: Elaboración propia, 2024

### 3.2 Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento

De acuerdo con el organigrama presentado en la gráfica N° 1, en el Ecohotel Jouktai Mayapo se tienen definidos los cargos, como se describen a continuación, incluyendo perfil, competencias, formación, experiencia y nivel del cargo, es importante destacar que


se dividen por niveles jerárquicos, el nivel estratégico que abarca al Administrador y a la junta directiva en la toma de decisiones y proyecciones del negocio; nivel táctico, que son los líderes de cada proceso; los del nivel operacional, que son quienes ejecutan las actividades de forma operativa.

Tabla N° 4. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Administrador

	Manual de Funciones, perfiles y competencias
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	Administrador
Nivel del Cargo:	Estratégico
Jefe Inmediato:	Junta de accionistas
<b>FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL CARGO</b>	
Profesional del área administrativa o ingeniería industrial, con posgrado en áreas administrativas, económicas, turísticas o financieras. Cursos adicionales en turismo sostenible. Idioma Ingles B2- Wayuunaiki	
<b>EXPERIENCIA</b>	
5 años de experiencia en cargos similares	
<b>FUNCIONES</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dirigir, controlar y evaluar el plan estratégico del ecohotel, acorde con las políticas trazadas</li> <li>2. Hacer seguimiento al plan de acción de la empresa, detectar fallas y gestionar los correctivos respectivos.</li> <li>3. Velar por el cumplimiento de las funciones de sus colaboradores.</li> <li>4. Hacer seguimiento a la ejecución presupuestal de forma periódica</li> <li>5. Presentar informe de gestión a la junta de accionistas</li> <li>6. Presentar proyectos de mejora a la junta de accionistas</li> <li>7. Velar por el cumplimiento de los objetivos del ecohotel</li> <li>8. Asegurar los recursos financieros y velar por el manejo adecuado de los ingresos</li> <li>9. Velar por su salud física y mental, manteniendo informado a sus superiores.</li> <li>10. Todas las demás funciones que le asigne la Junta de Accionistas.</li> </ol>	


Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 5. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Recursos Humanos

		Manual de Funciones, perfiles y competencias
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
Nombre del Cargo:	Jefe de Recursos Humanos	
Nivel del Cargo:	Táctico	
Jefe Inmediato:	Administrador	
<b>FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL CARGO</b>		
Profesional, con posgrados en Derecho Laboral y Seguridad Social o gerencia del talento humano		
<b>EXPERIENCIA</b>		
2 años de experiencia en cargos similares		
<b>FUNCIONES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Velar por el cumplimiento de la reglamentación legal vigente</li> <li>2. Gestionar la convocatoria, selección, vinculación y contratación del personal</li> <li>3. Atender inspecciones del Ministerio de Trabajo</li> <li>4. Atender consultas de trabajadores vinculados o desvinculados.</li> <li>5. Presidir las situaciones disciplinarias que se presenten</li> <li>6. Evaluar el cumplimiento y desempeño de los trabajadores</li> <li>7. Hacer seguimiento a convenios con Servicio Nacional de Aprendizaje - Sena</li> <li>8. Revisión de convenios con la administración local</li> <li>9. Trabajar de la mano con los entes encargados de la seguridad y con la comunidad</li> <li>10. Revisión de la Norma Técnica Colombiana con respecto al sector hotelero y turístico.</li> <li>11. Todas las demás funciones que le asigne su jefe inmediato.</li> </ol>		

Fuente: Elaboración propia, 2024


Tabla N° 6. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Calidad y Servicio

		Manual de Funciones, perfiles y competencias
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
Nombre del Cargo:	Jefe de Calidad y Servicio	
Nivel del Cargo:	Táctico	
Jefe Inmediato:	Administrador	
<b>FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL CARGO</b>		
Profesional con posgrado en el área administrativa, de calidad, hotelera o turística		
<b>EXPERIENCIA</b>		
2 años de experiencia en cargos similares		
<b>FUNCIONES</b>		

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dirigir, Controlar y verificar el cumplimiento de las actividades del equipo de trabajo</li> <li>2. Establecer horarios de trabajo para el equipo</li> <li>3. Garantizar una atención y servicio cálida, amable y satisfactoria a los usuarios.</li> <li>4. Definir, controlar y evaluar actividades de economía circular pertinentes al ecohotel.</li> <li>5. Incrementar ingresos por actividades de sostenibilidad</li> <li>6. Reducir costos y gastos generados por malos hábitos de sostenibilidad</li> <li>7. Asegurar la disponibilidad de cabañas.</li> <li>8. Todas las demás funciones que le asigne su jefe inmediato.</li> </ol>
--


Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 7. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Mercadeo

	<p>Manual de Funciones, perfiles y competencias</p>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	Jefe de Mercadeo
Nivel del Cargo:	Táctico
Jefe Inmediato:	Administrador
<b>FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL CARGO</b>	
Profesional del área de marketing o administración.	
Nivel de Inglés B2	
<b>EXPERIENCIA</b>	
2 años de experiencia en cargos similares	
<b>FUNCIONES</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Generar estrategias de marketing digital</li> <li>2. Realizar piezas gráficas para la publicidad del programa</li> <li>3. Gestionar convenios empresariales para la prestación del servicio</li> <li>4. Revisar y trabajar sobre los principales objetivos del plan sectorial del turismo y Política de turismo sostenible que puedan beneficiar el ecohotel</li> <li>5. Gestionar y socializar actividades que permitan la sostenibilidad ambiental con todos los grupos de interés.</li> <li>6. Proyectar fuentes energéticas renovables</li> <li>7. Plantear estrategias de trabajo y convenios con asociaciones y empresas turísticas</li> <li>8. Establecer estrategias de fidelización de los usuarios</li> <li>9. Organizar y controlar el lanzamiento de los servicios.</li> <li>10. Todas las demás funciones que le asigne su jefe inmediato.</li> </ol>	

Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 8. Manual de Funciones, perfiles y competencias para Jefe de Contabilidad

		Manual de Funciones, perfiles y competencias
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
Nombre del Cargo:	Jefe de Contabilidad	
Nivel del Cargo:	Táctico	
Jefe Inmediato:	Administrador	
<b>FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL CARGO</b>		
Contador Público, con posgrado.		
<b>EXPERIENCIA</b>		
2 años de experiencia en cargos similares		
<b>FUNCIONES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificar y analizar los procesos contables</li> <li>2. Llevar la contabilidad del ecohotel, garantizando su confiabilidad y veracidad.</li> <li>3. Realizar y hacer seguimiento al presupuesto de la empresa.</li> <li>4. Realizar los procesos de cierre mensuales y anuales en el sistema de información contable y financiero</li> <li>5. Elaborar, analizar y presentar los estados financieros ante el administrador y junta de accionistas</li> <li>6. Elaborar y presentar los impuestos pertinentes ante los entes respectivos</li> <li>7. Realizar las respectivas recomendaciones a la dirección de acuerdo con la tendencia del negocio.</li> <li>8. Realizar los procesos de conciliación bancaria</li> <li>9. Todas las demás funciones que le asigne su jefe inmediato.</li> </ol>		

Fuente: Elaboración propia, 2024

### 3.3 Descripción de socios y/o alianzas que requieren el emprendimiento

Las alianzas son un pilar importante en el desarrollo de la actividad económica, Sonderegger (2020) expresa que ellas proporcionan a los negocios mantenerse en un estado de optimización de recursos, generando eficiencia, productividad, disminuyendo dificultades en torno a la operación, en este sentido, las relaciones comerciales serán de gran utilidad al ecohotel para ser conocido en el mercado, racionalizar costos y gastos y apoyar a la comunidad.

De acuerdo con lo anterior, el ecohotel tendrá varios aliados de la zona, desde pescadores, ganaderos y agricultores de la zona, quienes serán sus proveedores primarios de

los productos alimenticios; las diferentes asociaciones, destacando Cotelco, para dar a conocer el negocio y el Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA para fortalecer el perfil de los colaboradores; la Corporación Autónoma Regional de la Guajira - CORPOGUAJIRA, al ser el ente regulador y gestor de los recursos naturales de la guajira; las agencias de viaje: quienes pueden promocionar a Mayapo como destino turístico y al ecohotel como desarrollador de actividades y hospedaje; los Indígenas Wayuu, serán los principales guías en la zona y quienes enseñarán sus tradiciones, costumbres y alimentos.

Así mismo, la administración local y departamental, para el fortalecimiento del turismo sostenible en el sector de Mayapo; empresas de servicios públicos (agua y gas); las empresas encargadas de hacer el proceso de reciclaje y compostaje; los aliados tecnológicos; y lo hoteles del sector para establecer una red de seguridad y apoyo.

### **3.4 Procesos de negocio**

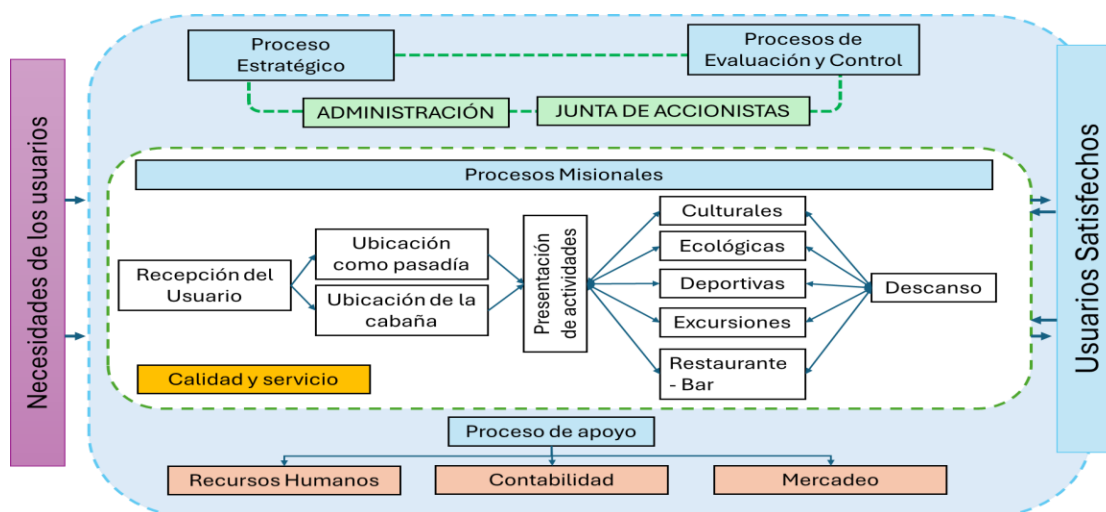
Dentro de cualquier organización, la gestión de procesos permite develar una mejora continua en cada uno de los sistemas de las empresas, consolidando el negocio como un proceso sistémico que se enlazan y requieren del aporte de las dependencias adscritas, la administración de procesos de negocios, es visto como un método que delinea, controla y evalúa las actividades de los empleados por su rol en busca de la creación de valor a todos sus grupos de interes (Cordero & Sañay, 2020).

El proceso del negocio parte de las necesidades turísticas y ecológicas de los usuarios, que no son atendidas fácilmente; luego, al ingreso, el usuario es recibido y ubicado de acuerdo con su interés, en cabaña o pasadía, brindándole información sobre las actividades que se programan para su elección, y por último el descanso, luego de esto, se espera que el usuario no solo se vaya con sus necesidades satisfechas, sino que desee volver, por ello la importancia de la calidad en cada uno de los espacios y procesos.

Así mismo, cuenta con procesos de apoyo, como recursos humanos, contabilidad y mercadeo; dentro del proceso estratégico se encuentra la administración que se encarga de realizar todo el direccionamiento estratégico del negocio, quien a su vez es evaluado y controlado por el máximo órgano de la empresa, la junta de accionistas.

Figura N° 2.

Mapa de procesos Ecohotel Jouktai Mayapo



Fuente: Elaboración propia, 2024

### 3.5 Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento

La puesta en funcionamiento del Ecohotel Jouktai Mayapo, se encuentra regulado bajo la Ley 300 de 1996, “*Ley General del Turismo*” la cual a su vez esta reglamentada por el decreto 2590 de 2009 que “expide la ley general del turismo y se dictan otras disposiciones” y modificada en algunos artículos con la Ley 1558 de 2012 la cual tiene por objeto: fomentar e incentivar la generación de empresas dedicadas al turismo sostenible, con participación de los sectores público y privado (Ley 558, 2012).

Es precisamente dentro de la ley 300 de 1996 que se enmarca la industria turística como responsable del medioambiente y del desarrollo sostenible de las regiones, al permitir

la ejecución de actividades culturales, sociales, deportivas, entre otras, durante el tiempo libre de las personas, generando ese valor a las comunidades por la importancia que le otorgan al sector en todos los ámbitos de acción.

Una vez reconocido el marco normativo de la ley 300 de 1996 y sus decretos y leyes que modificaron sus articulados, se deben realizar varios pasos, como son: la verificación de homonimia; consulta de uso de suelo; identificación de Actividad económica Código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU; Responsabilidades Tributarias: Industria y Comercio ICA, Impuesto sobre el valor agregado –IVA, Impuesto sobre la renta, Avisos y tableros, Impuesto al consumo, Ganancias ocasionales; inscripción en el Registro Mercantil; Registro Único Tributario; Licencia Urbanística; Numeración y facturación; Certificado de seguridad- Bomberos; Concepto Sanitario; Legalización de marquesinas y avisos; Registro de marca; Certificado de Sayco & Acinpro; Registro Sanitario; Libro de actas y de accionistas; Inscripción en el Registro Nacional del Turismo; Aviso de la apertura del ecohotel en la estación de la policía nacional; póliza de responsabilidad – Seguro Hotelero; Implementación de la Tarjeta de Registro de Alojamiento diseñada por MINCIT, para el grupo 2 “prestadores usuarios directos conectados”; Reporte de los turistas extranjeros que ingresan al ecohotel a través del Sistema de Información para el Reporte de Extranjeros; Realizar la respectiva inscripción para la contribución parafiscal para la promoción del turismo.

#### **4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento**

Para la puesta en marcha del ecohotel, no solo se requiere contar con los permisos y demás requisitos legales y administrativos descritos anteriormente, también es necesario especificar todas aquellas actividades y requerimientos locativos, en el cual se garantice la administración eficiente de los recursos tanto físicos como tecnológicos y financieros, todo

esto de la mano de la sostenibilidad del negocio, debido al compromiso de minimizar el impacto negativo en el ambiente, la sociedad y la economía.

#### **4.1 Instalaciones que requiere el emprendimiento**

El Ecohotel Jouktai Mayapo, estará ubicado en las playas de Mayapo, corregimiento de Manaure, La Guajira, a 20 minutos de Riohacha, se puede llegar en transporte colectivo (bus) o privado (taxis, carros particulares). El ecohotel, estará compuesto por una zona de recepción y lobby, 8 cabañas con baño privado cada una, las cuales se encuentran suspendidas y con refuerzos de concreto en sus cimientos; igualmente, cuenta con una piscina en el centro de las cabañas quedando a disposición de los huéspedes y usuarios, espacio comunitario de comedor y bar, baños sociales con disposición de hombres y mujeres de forma independiente, zona de duchas al aire libre; la construcción será en madera certificada, usando como material principal el yosú, o como es mayormente conocido, “yotojoro” que es el producto principal para la elaboración de construcciones por los indígenas wayuu (Villalobos, Vargas, & Melo, 2007), igualmente los techos se elaboraran en palma lo que brindará frescura a los espacios.

Las cabañas estarán dotadas con aires acondicionado y conexión a internet por wifi, solo se contará con un televisor de 50 pulgadas en la zona de restaurante-bar, debido a que el modelo de negocio está orientado hacia el enlace entre el usuario y la naturaleza, por lo que el disfrute del medio natural será la prioridad.

La energía, será dotada bajo sistema fotovoltaico solar, aprovechando la ubicación geográfica que permite la instalación de este sistema de autogeneración de energía, lo cual además traerá beneficios tributarios, disminución de los gastos y a su vez no genera dióxido de carbono ni afectaciones al ecosistema (Castaño-Gómez & García-Rendon, 2020).

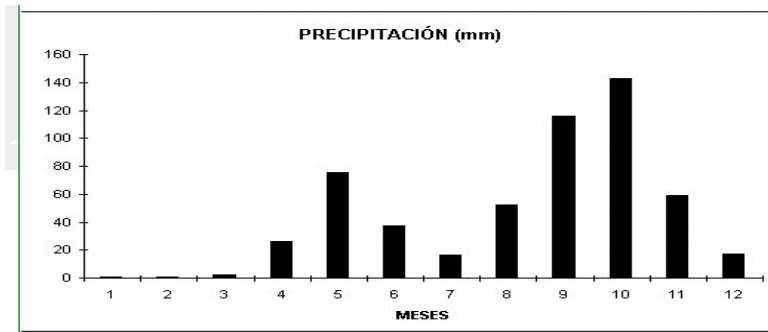
En cuanto a la dotación, almacenamiento y distribución de agua, se tendrá la siguiente disposición, agua potable transportada por carrotanques hasta el ecohotel y almacenada en tanques elevados, los cuales por presión natural y gravedad baja para los diferentes usos, sin necesidad fuentes energéticas que lleve el agua a su término; se utilizará primordialmente en el restaurante durante la preparación de alimentos y limpieza de implementos de cocina, para el consumo directo luego del proceso de filtrado; cabe anotar que se tendrá a disposición de los huéspedes y usuarios el agua apta para consumo y botellas de agua para su adquisición, de acuerdo a la preferencia.

Este servicio también estará disponible para aseo personal de los usuarios, es importante destacar que se contarán con conductos que lleven las aguas residuales derivadas de duchas, lavamanos y cocina hacia zonas de riego de plantas y árboles. Cabe anotar que habrá un suministro de agua no tratada para cubrir las necesidades de descargas de sanitarios, que irá a una fosa séptica, que según su capacidad recibirá su respectivo mantenimiento y tratamiento de extracción de lodos por empresas especializadas en ello.

Por otro lado, durante el año, se presentan precipitaciones en La Guajira, durante el primer semestre, en el mes de mayo y junio son los meses con mayor cantidad de lluvias y en el segundo semestre, en septiembre y consolidadas en octubre (IDEAM, 2023); esta situación se convierte en una oportunidad para la recolección de agua lluvia para distintos usos, como forma de reducir el consumo de agua tratada.

Gráfica N° 2.

Precipitaciones mensuales en La Guajira



Fuente: Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales – IDEAM,

2024

Como parte del proceso de elaboración de los alimentos en el restaurante, se comprarán cilindros de gas propano de 100 libras, debido a que en el sector no hay instalaciones de gas natural, desestimando el uso de estufas eléctricas, puesto que el consumo sería mayor, además, es un combustible limpio que no produce residuos de carbono ni ningún otro elemento que afecte al ecosistema (Sornoza & Moreira, 2022), siendo coherentes con la misión del ecohotel.

Dentro de los costos se encuentra la inversión inicial destinada para la construcción del proyecto como se describe a continuación:

Tabla N° 9. Proyección de Inversión inicial en infraestructura física

ÍTEM	Valor	Depreciación anual
Terreno	\$ 150,000,000.00	0.00%
Construcción de 8 cabañas	\$ 250,000,000.00	2.22%
Paneles Solares	\$ 82,235,000.00	10.00%
Muebles y enseres	\$ 133,840,000.00	10.00%
Vehículos	\$ 80,000,000.00	10.00%
Artículos deportivos	\$ 26,000,000.00	10.00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 722,075,000.00</b>	

Fuente: Elaboración Propia, 2024

Dentro del rubro de construcción de cabañas, se encuentra enmarcado todas las instalaciones físicas descritas anteriormente; así mismo, los artículos deportivos corresponden a equipos de Kite Surf y Wind Surf, cuatro de cada uno, para el año dos, se proyecta nuevamente la inversión de 8 equipos más por valor de \$27,820,000 proyectando el incremento de los productos de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor - IPC.

#### **4.2 Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento**

Para la puesta en marcha del negocio se proyectan dentro de los requerimientos tecnológicos los siguientes: 2 computador portátil Lenovo Ryzen 7, internet satelital, software contable, software de registro de huésped, página web, WhatsApp, redes sociales Facebook, Instagram, X, Tik Tok.

#### **4.3 Descripción de los requerimientos de prestación del servicio**

Dentro de los principales requerimientos para la prestación del servicio se deben contar con lo siguiente:

Eficiente gestión de uso y racionamiento de agua potable, con el objeto de tener control y medición de uso diario y mensual con el fin de proveer el líquido antes de su terminación, con Empresa Departamental de Servicios Públicos Domiciliarios de Acueducto, Alcantarillado y Aseo de La Guajira -ESEPGUA S.A. E.S.P.

Compra de alimentos perecederos, víveres, abarrotos y bebidas de forma semanal o antes acorde al nivel de demanda y ocupación de las cabañas. Los principales proveedores serán los pescadores, agricultores, y ganaderos de la zona, así como almacenes de cadena, minoristas y plazas de mercado, contribuyendo a la economía de pequeños comerciantes.

Los implementos de lencería y/o tendidos de camas y toallas, serán reemplazados en un promedio de seis meses, haciendo una revisión previa del estado en que se encuentre debido al uso, procesos de lavados, los cuales se realizará con detergentes biodegradables;

Así mismo, los cambios de tendidos se plantean cada dos días o una vez salgan los huéspedes del hotel. Por otra parte, se tendrán con hamacas tejidas por los indígenas de la zona.

Con el fin de evitar gastos financieros por intereses al comprar productos a crédito a los proveedores, se prefiere el pago de contado y contra entrega, siendo coherentes con los objetivos misionales de aportar al desarrollo económico de la comunidad, debido a que al generar los pagos de inmediato, los pequeños proveedores tendrán mayor rotación de capital, generando, confiabilidad por parte de los proveedores.

#### **4.4 Estrategias de financiación del emprendimiento**

Teniendo en cuenta los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento descrito en los apartes anteriores, los costos incurridos son los son:

Compra del terreno, de aproximadamente 800 mt<sup>2</sup> en el sector de Mayapo, el cual tiene un costo estimado de \$150.000.000 que incluye el proceso de escrituración y radicación en la oficina de instrumentos públicos.

La construcción y adecuación de las cabañas e instalaciones, que está compuesta por 8 cabañas con baño incluido, una recepción con lobby, cocina, piscina, restaurante-bar, áreas comunes, cuatro tanques elevados y baños sociales con duchas al aire libre, para esto está dispuesto un valor de \$250.000.000, cabe resaltar que en la construcción del ecohotel se utilizaran materiales ecológicos y oriundos de la región.

Adquisición de sistema de energía solar fotovoltaica que incluye 42 paneles solares, planta solar, controlador de carga, inversores, protecciones, cableado, conducciones, baterías, ingeniería y diseño del sistema e instalación, se debe disponer de 105mt<sup>2</sup> de techo

para la instalación de los paneles con una capacidad de 23,1kWp, con un valor estimado de \$82.235.000 de pesos.

En la sección de muebles y enseres, hace referencia a la adquisición de camas tipo King para las 8 cabañas, tendidos de cama, toallas, sillas, mesas de comedor, escritorios, hamacas, dos congeladores, aires acondicionados, jacuzzi, menaje y elementos de cocina, esto cuenta con un rubro de \$133,840,000 pesos, con los cuales se dotarán los espacios del ecohotel.

También se proyecta la compra de un vehículo de transporte de pasajeros Changan Mini Van cc1250 7 Pasajeros 97 Hp usada por un valor aproximado de \$80,000,000 se proyecta como tipo de combustible a gasolina debido a que en la zona no se encuentran fácilmente estaciones de servicio de gas natural vehicular o de recarga eléctrica.

En el rubro de artículos deportivos hay tablas de windsurf con velas y equipamiento para el deporte; para el kitesurf se proyectan tablas con cometas e implementos necesarios como barra de dirección, arnés, entre otros. Para este concepto se presupuestó un valor de \$26.000.000 de pesos. Por último, dentro de los rubros de equipos de computación se cotizan dos computadores portátiles marca Lenovo, procesador AMD Ryzen 7 con 16GB de memoria RAM, y 512 GB en disco de almacenamiento, sistema operativo Windows 11, pantalla de 16,5 pulgadas, adicional dispone de mouse y teclado alámbrico y garantía de 2 años por valor de \$6,473,800.

Dentro del valor de inversión inicial proyectada de \$1.000.000.000 se reserva un valor de \$271,487,200 de pesos correspondiente a un 27,1% para gastos adicionales derivados de los incrementos constantes que se presentan en el mercado nacional, así como imprevistos que se pueden presentar y las inversiones futuras. En consonancia con el tipo de empresa proyectado S.A.S, se espera conseguir tres inversionistas los cuales estarán

respaldados bajo las acciones de la empresa de acuerdo con el capital aportado por cada uno.

#### 4.5 Plan financiero del emprendimiento

4.5.1. Proyección de pérdidas y ganancias a 12 meses También conocida como estado de resultados o P&G.

El estado de resultados es un estado financiero que muestra los resultados del ejercicio obtenidos a lo largo de un año, en este informe, se presentan los ingresos obtenidos menos los costos y los gastos, arrojando una utilidad o pérdida del ejercicio (Pérez-Carballo, 2013). Para este caso se presentan la proyección de los próximos tres años reflejando el proceso de retorno financiero.

Tabla N° 10. Proyección de Estado de Resultados durante los próximos 3 periodos

Resumen	1 año	2 años	3 años	total
<b>Ingreso bruto</b>	\$ 2,385,351,572.73	\$ 3,357,906,999.46	\$ 3,593,818,862.05	\$ 9,337,077,434.25
<b>Los costos variables</b>	\$ 1,247,480,000.00	\$ 1,729,050,000.00	\$ 1,850,770,000.00	\$ 4,827,300,000.00
<b>impuestos directos</b>	\$ 159,645,172.73	\$ 295,493,999.46	\$ 316,433,862.05	\$ 771,573,034.25
<b>Margen de contribución</b>	\$ 978,226,400.00	\$ 1,333,363,000.00	\$ 1,426,615,000.00	\$ 3,738,204,400.00
<b>Los costos fijos</b>	\$ 553,490,360.32	\$ 701,959,607.84	\$ 890,254,512.76	\$ 2,145,704,480.92
<b>Depreciación</b>	\$ 39,045,060.00	\$ 41,827,060.00	\$ 41,827,060.00	\$ 122,699,180.00
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 385,690,979.68	\$ 589,576,332.16	\$ 494,533,427.24	\$ 1,469,800,739.08
<b>La inversión bruta</b>	\$ -	\$ 27,820,000.00	\$ -	\$ 27,820,000.00
<b>ingreso libre</b>	\$ 424,736,039.68	\$ 603,583,392.16	\$ 536,360,487.24	\$ 836,167,119.08
<b>EBITDA</b>	\$ 584,381,212.41	\$ 899,077,391.62	\$ 852,794,349.29	\$ 2,336,252,953.32

<b>Porcentaje de rentabilidad</b>	17.8%	18.0%	14.9%	9.0%
-----------------------------------	-------	-------	-------	------

Fuente: Elaboración propia, 2024

Como se observa en el estado de resultados proyectado a los tres años, se puede reflejar la variación entre un año y otro de los ingresos recibidos, los cuales, no solo constan del incremento anual de los valores por el IPC, sino también por aumento en los servicios ofrecidos, entre el año 2 y el año 1 existe una variación de 153%, no obstante del año 3 con respecto al año 2, la variación es del 84%, con lo que se puede inferir que al año tres logra mantener un porcentaje de ocupación parecido al año dos. Los gastos, impuestos y costos refieren igualmente un aumento en su orden de mayor a menor porcentaje de participación, no obstante, es soportado por los ingresos proyectados.

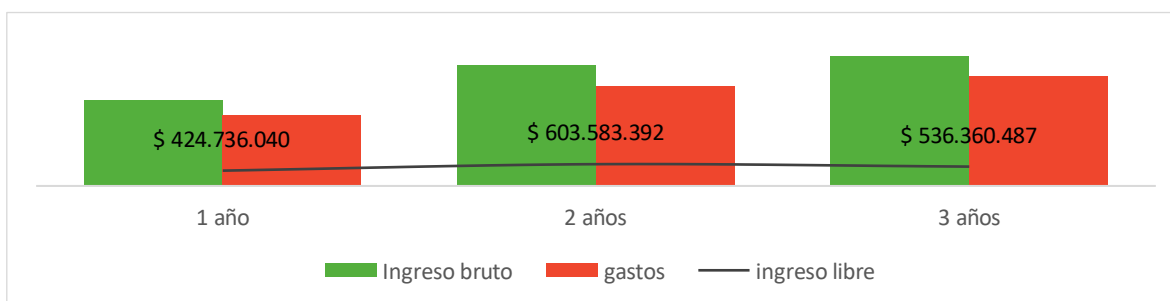
En cuanto a la utilidad neta que se refleja a lo largo de los tres años, da una visión positiva del negocio, donde indicadores como el EBITDA lo reafirma, este último analiza la operación del negocio y sus resultados excluyendo algunos ítems financieros como intereses; tributarios, como los impuestos; y contables como la depreciación y amortización, permitiendo la medición de los beneficios reales del negocio (Cornejo & Díaz, 2006). Esto trasluce que el negocio puede gestionar sus propios costos y gastos, en cada periodo donde genera utilidad neta y el EBITDA incrementa.

Es necesario recordar que un emprendimiento el primer año genera mayores costos y gastos que dificultan la obtención de utilidades, así mismo el retorno de la inversión se estima que se de en los primeros tres años de funcionamiento, de acuerdo con la proyección presentada.

#### **4.5.2. Proyección de flujo de efectivo**

Gráfica N° 3.

Análisis de flujo de caja económico



Fuente: Elaboración propia, 2024

El estado de flujo de efectivo muestra la relación existente entre las entradas contra la salida de recursos financieros de una empresa durante un periodo (Correa-García & Correa-Mejía, 2021), así mismo Akbar, et al. (2011), manifiesta que este informe financiero permite evaluar la tendencia del negocio. En este sentido, y de acuerdo con la información reflejada en la gráfica n°3 se observa una diferencia considerable, el cual va incrementando progresivamente, mostrando un panorama optimista, sin embargo, no se niega a la oportunidad de revisar cada uno de los procesos internos que generen mayores costos y gastos en busca de ser más eficaces en la asignación de estos rubros que impactan en el negocio, especialmente a partir del año tres donde se refleja una tendencia a disminuir, por lo que se puede estar abiertos a las necesidades del mercado para ampliar las unidades de negocio.

#### 4.5.3. Balance general proyectado.

El estado de situación financiera presenta el estado en que se encuentra una empresa a nivel económico y financiero, mostrando los bienes con los que cuenta, las deudas adquiridas y las aportaciones de accionistas, (Guerrero & Galindo, 2014) la información contenida debe ser transparente, comprensible y veraz. En este caso, se presenta una proyección del Estado de Situación Financiera del primer año de funcionamiento.

Tabla N° 11. Estado de Situación Financiera proyectado a 31 de diciembre de 2025

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Caja	0	Proveedores	\$ -
Bancos	\$ 696,223,239.68	Impuestos por pagar	\$ 3,479,652.00
Inventario	\$ 4,500,000.00	Obligaciones laborales	\$ 1,020,348.00
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 700,723,239.68</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ 4,500,000.00</b>
<b>Activo No Corriente</b>		<b>Pasivo No Corriente</b>	
Terreno	\$ 150,000,000.00	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>
Construcciones y Edificaciones	\$ 250,000,000.00	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 4,500,000.00</b>
Paneles Solares	\$ 82,235,000.00	<b>PATRIMONIO</b>	
Muebles y enseres	\$ 133,840,000.00	Utilidad del Ejercicio	\$ 385,690,979.68
Vehiculos	\$ 80,000,000.00	Capital Suscrito y Pagado	\$ 1,000,000,000.00
Articulos deportivos	\$ 26,000,000.00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 1,385,690,979.68</b>
Equipos de Computación	\$ 6,437,800.00	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 1,385,690,979.68</b>
Depreciación	-\$ 39,045,060.00		
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>\$ 686,467,740.00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 1,387,190,980.00</b>		

Fuente: Elaboración propia, 2024

#### 4.5.4. Cálculo de equilibrio

En el ejercicio de puesta en marcha de un negocio es importante conocer cuál es el mínimo de servicios ofrecidos con los cuales puede cubrir sus costos y gastos, teniendo ese punto de equilibrio y evitar las pérdidas, es por esto que se proyectan el siguiente volumen de ventas por cada servicio que permitirá mantener el negocio de forma moderada, siendo sostenible financieramente por sí mismo.

Tabla N° 12. Número de ventas para mantener punto de equilibrio. Escenario 1

Servicio	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3
Hospedaje sin jacuzzi	1074	1174	1295
Hospedaje con jacuzzi	376	456	484
Recreación (caminata o paseo Alta Guajira)	204	240	540
Deportes Náuticos - Kite Surf	930	970	1056

Servicio	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3
Deportes Náuticos - wind Surf	930	970	1056
Pasadía	480	540	1420
Comidas	2900	3260	3558

Fuente: Elaboración propia, 2024

Teniendo en cuenta la tabla anterior, el porcentaje de ocupación estará distribuido entre el 40% y el 55% dependiendo de los meses de temporada alta como Semana Santa, vacaciones de enero, junio, julio, diciembre, la semana de receso escolar en octubre, septiembre durante las fechas de amor y amistad, incluso, durante los Carnavales de Barranquilla, hay personas que salen de esta ciudad para otros lugares en búsqueda de la tranquilidad y el romance; es importante destacar, que el ecohotel cuenta con 6 cabañas sin jacuzzi y 2 cabañas con jacuzzi. En la tabla que se presenta a continuación se detallan las ventas mensuales.

Tabla N° 13. Ventas mensuales para mantener punto de equilibrio año 1.

Servicio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Ventas totales
Hospedaje sin jacuzzi	100	72	80	90	80	100	100	72	90	90	100	100	1074
Hospedaje con jacuzzi	34	30	32	32	32	34	34	25	25	30	34	34	376
Recreación	20	15	12	20	15	20	20	15	12	15	20	20	204
Deportes Náuticos - Kite Surf	90	60	50	80	70	90	90	60	80	80	90	90	930
Deportes Náuticos - wind Surf	90	60	50	80	70	90	90	60	80	80	90	90	930
Pasadía	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
comidas	268	204	224	244	224	268	268	194	230	240	268	268	2900

Fuente: Elaboración Propia, 2024

En el segundo escenario, se disminuyeron costos fijos, tales como la eliminación del cargo de mantenimiento y se procederán a realizar mantenimientos preventivos o correctivos a los que haya lugar dos veces al año, así como el cargo de jefe de mercadeo, el cual deberá ser realizado por el administrador; los servicios de agua y gas se distribuyeron a cada dos meses, debido a que, si menos personas llegan al ecohotel, menos recursos se consumen. Quedando la situación de la siguiente forma:

Tabla N° 14. Volumen de ventas para mantener punto de equilibrio. Escenario 2

Servicio	VENTAS AÑO 1	VENTAS AÑO 2	VENTAS AÑO 3
Hospedaje sin jacuzzi	735	985	1180
Hospedaje con jacuzzi	218	240	300
Recreación (caminata o paseo Alta Guajira)	192	240	300
Deportes Náuticos - Kite Surf	850	945	1300
Deportes Náuticos - wind Surf	850	945	1300
Pasadía	480	1190	1190
Comidas	1906	2450	2960

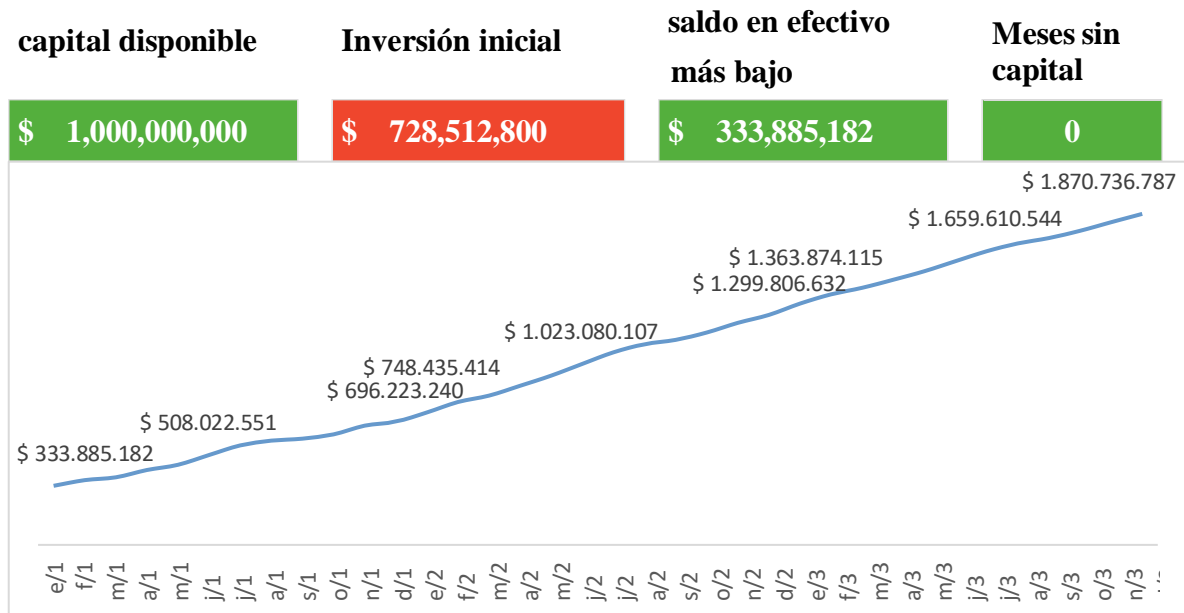
Fuente: Elaboración propia, 2024

#### 4.6. Uso de capital

Como se ha venido expresando, se espera contar con inversionistas para la constitución del ecohotel, por valor total de \$1.000.000.000, de los cuales se realizará una inversión inicial por \$728.512.800 pesos para la adquisición de terreno, construcción y demás elementos para la puesta en marcha del negocio, el restante serviría de apoyo a la gestión del negocio, donde el primer año sería más fuerte, en el segundo año, se proyecta una nueva inversión impulsando la proyección de ingresos. A continuación, se muestra la proyección de disponibilidad de capital durante los tres años, tendientes a la recuperación de la inversión

Gráfica N° 4.

Proyección Disponibilidad de capital.



Fuente: Elaboración Propia, 2024

#### 4.7. Viabilidad del proyecto

El Ecohotel Jouktai Mayapo tiene proyectado su creación con una inversión de \$1.000.000.000 de pesos colombianos, los cuales se destinarán inicialmente de la siguiente forma:

Tabla N° 15. Inversiones iniciales

ÍTEM	valor	depreciación anual
Terreno	\$ 150.000.000,00	0,00%
Construcción de 8 cabañas	\$ 250.000.000,00	2,22%
Paneles Solares	\$ 82.235.000,00	10,00%
Muebles y enseres	\$ 133.840.000,00	10,00%
Vehículos	\$ 80.000.000,00	10,00%
Artículos deportivos	\$ 26.000.000,00	10,00%
Equipos de Computación	\$ 6.437.800,00	20,00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$728.512.800,00</b>	

Fuente: Elaboración propia, 2024

De acuerdo con lo anterior la disponibilidad de capital es mayor a lo que se requiere para la inversión inicial, teniendo un excedente que permite apalancar las inversiones futuras y el inicio de la puesta en funcionamiento del negocio, dentro de las inversiones realizadas posterior al inicio se encuentran la adquisición de artículos para las prácticas en deportes náuticos, la cual se proyecta realizar en el año dos del inicio de sus actividades.

Tabla N° 16. Inversiones posteriores al inicio de las actividades del ecohotel

Descripción	Depreciación anual	Año de inversión 1	Año de inversión 2	Año de inversión 3	La inversión total
Artículos deportivos	10,00%	\$0	\$ 27.820.000,00	\$0	\$ 27.820.000,00

Fuente: Elaboración propia, 2024

Por otro lado, para la prestación del servicio, se han dispuesto los siguientes precios de venta, teniendo en cuenta los costos en los que incurre, los impuestos y el margen de contribución

Tabla N° 17. Precios de servicios ofrecidos

Servicio	Precio
Hospedaje sin jacuzzi	\$ 570.000
Hospedaje con jacuzzi	\$ 760.000
Recreación (caminatas)	\$ 170.000
Deportes Náuticos - Kite Surf	\$ 230.864
Deportes Náuticos - wind Surf	\$188,888
Pasadía	\$ 74.782
Comidas	\$ 58.967

Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 18. Proyección de ingresos a tres años

Producto o Servicio	Precio de venta	Proyección ingresos Año 1	Proyección de ingresos Año 2	Proyección de ingresos Año 3
Hospedaje sin jacuzzi	\$ 570,000	\$ 857,280,000	\$ 976,980,000	\$ 1,032,840,000
Hospedaje con jacuzzi	\$ 760,000	\$ 344,280,000	\$ 419,520,000	\$ 465,120,000
Recreación	\$ 680,000	\$ 177,480,000	\$ 221,680,000	\$ 220,320,000
Kite Surf	\$ 230,864	\$ 393,623,456	\$ 823,030,864	\$ 873,820,987
Wind Surf	\$ 188,888	\$ 325,833,333	\$ 598,022,222	\$ 638,822,222
Pasadía	\$ 74,782	\$ 40,606,956	\$ 44,121,739	\$ 57,208,695
Comidas	\$ 58,967	\$ 246,247,826	\$ 274,552,173	\$ 305,686,956
<b>totales</b>		\$ 2,385,351,572	\$ 3,357,906,999	\$ 3,593,818,862

Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 19. Costos y gastos de funcionamiento

Descripción	Valor	Periodo de pago
Nomina (Salario y Prestaciones sociales)	\$ 31.626,000,00	mensual
Gas	\$ 1.000.000,00	Mensual
Internet	\$500.000,00	Mensual
Carro tanques agua	\$ 11.000.000,00	Bimensual
Certificado Saico & Acinpro	\$ 10.190.200,00	Anual
Pólizas de seguro responsabilidad civil	\$ 27.375.000,00	Anual
Cámara de Comercio	\$ 139.000,00	Anual
Licencia Software contable	\$5.000.000,00	Anual
Página web y dominio	\$2.000.000,00	Anual
<b>Total</b>	<b>\$81.780.200,00</b>	

Fuente: elaboración propia, 2024

Tabla N° 20. Gastos de nómina

CARGO	SUELDO BÁSICO	DÍAS TRAB.	DEVENGADO		TOTAL DEVENGADO	DEDUCCION		TOTAL DEDUCCION	NETO A PAGAR POR	# EMPLEADOS	NETO A PAGAR					
			BÁSICO	AUX. TRANS.		SALUD	PENSIÓN									
administrador	\$ 2,000,000	30	\$ 2,000,000	\$ 162,000	\$ 2,162,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 160,000	\$ 2,002,000	1	\$ 2,002,000					
mantenimiento	\$ 1,300,000	30	\$ 1,300,000	\$ 162,000	\$ 1,462,000	\$ 52,000	\$ 52,000	\$ 104,000	\$ 1,358,000	2	\$ 2,716,000					
Contador	\$ 1,500,000	30	\$ 1,500,000	\$ 162,000	\$ 1,662,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 120,000	\$ 1,542,000	1	\$ 1,542,000					
Jefe de Recursos Humanos	\$ 1,600,000	30	\$ 1,600,000	\$ 162,000	\$ 1,762,000	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 128,000	\$ 1,634,000	1	\$ 1,634,000					
Jefe de calidad	\$ 1,500,000	30	\$ 1,500,000	\$ 162,000	\$ 1,662,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 120,000	\$ 1,542,000	1	\$ 1,542,000					
Mercadeo	\$ 1,600,000	30	\$ 1,600,000	\$ 162,000	\$ 1,762,000	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 128,000	\$ 1,634,000	1	\$ 1,634,000					
cocinera jefa	\$ 1,500,000	30	\$ 1,500,000	\$ 162,000	\$ 1,662,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 120,000	\$ 1,542,000	2	\$ 3,084,000					
ayudante cocina - mesero	\$ 1,300,000	30	\$ 1,300,000	\$ 162,000	\$ 1,462,000	\$ 52,000	\$ 52,000	\$ 104,000	\$ 1,358,000	3	\$ 4,074,000					
conductor	\$ 1,300,000	30	\$ 1,300,000	\$ 162,000	\$ 1,462,000	\$ 52,000	\$ 52,000	\$ 104,000	\$ 1,358,000	2	\$ 2,716,000					
celador	\$ 1,300,000	30	\$ 1,300,000	\$ 162,000	\$ 1,462,000	\$ 52,000	\$ 52,000	\$ 104,000	\$ 1,358,000	3	\$ 4,074,000					
servicios generales	\$ 1,300,000	30	\$ 1,300,000	\$ 162,000	\$ 1,462,000	\$ 52,000	\$ 52,000	\$ 104,000	\$ 1,358,000	4	\$ 5,432,000					
<b>SUBTOTAL 1</b>	<b>\$ 16,200,000</b>		<b>\$ 16,200,000</b>	<b>\$ 1,782,000</b>	<b>\$ 17,982,000</b>	<b>\$ 648,000</b>	<b>\$ 648,000</b>	<b>\$ 1,296,000</b>	<b>\$ 16,686,000</b>		<b>\$ 30,450,000</b>					
NOMBRE	SEGURIDAD SOCIAL EMPLEADOR				PROVISIONES PRESTACIONES SOCIALES				APORTES PARAFISCALES			# EMPLEADOS	TOTAL			
	ARL 0,522%	PENSIÓN 12%	SALUD 8,5%	TOTAL SEG. SOC. EMPL.	CESANTIAS	INTERESES SOBRE CESANTIAS	PRIMAS	VACACIONES	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	SENA	ICBF			CCF 4%	TOTAL APORTES PARAFISCALES	
administrador	\$ 10,440	\$ 240,000	\$ 170,000	\$ 420,440	\$ 180,095	\$ 21,611	\$ 180,095	\$ 83,400	\$ 465,201				\$ 80,000	\$ 80,000	1	\$ 80,000
mantenimiento	\$ 6,786	\$ 156,000	\$ 110,500	\$ 273,286	\$ 121,785	\$ 14,614	\$ 121,785	\$ 54,210	\$ 312,393				\$ 52,000	\$ 52,000	2	\$ 104,000
Contador	\$ 7,830	\$ 180,000	\$ 127,500	\$ 315,330	\$ 138,445	\$ 16,613	\$ 138,445	\$ 62,550	\$ 356,053				\$ 60,000	\$ 60,000	1	\$ 60,000
Jefe de Recursos Humanos	\$ 8,352	\$ 192,000	\$ 136,000	\$ 336,352	\$ 146,775	\$ 17,613	\$ 146,775	\$ 66,720	\$ 377,882				\$ 64,000	\$ 64,000	1	\$ 64,000
Jefe de calidad	\$ 7,830	\$ 180,000	\$ 127,500	\$ 315,330	\$ 138,445	\$ 16,613	\$ 138,445	\$ 62,550	\$ 356,053				\$ 60,000	\$ 60,000	1	\$ 60,000
Mercadeo	\$ 8,352	\$ 192,000	\$ 136,000	\$ 336,352	\$ 146,775	\$ 17,613	\$ 146,775	\$ 66,720	\$ 377,882				\$ 64,000	\$ 64,000	1	\$ 64,000
cocinera jefa	\$ 7,830	\$ 180,000	\$ 127,500	\$ 315,330	\$ 138,445	\$ 16,613	\$ 138,445	\$ 62,550	\$ 356,053				\$ 60,000	\$ 60,000	2	\$ 120,000
ayudante cocina - mesero	\$ 6,786	\$ 156,000	\$ 110,500	\$ 273,286	\$ 121,785	\$ 14,614	\$ 121,785	\$ 54,210	\$ 312,393				\$ 52,000	\$ 52,000	3	\$ 156,000
conductor	\$ 6,786	\$ 156,000	\$ 110,500	\$ 273,286	\$ 121,785	\$ 14,614	\$ 121,785	\$ 54,210	\$ 312,393				\$ 52,000	\$ 52,000	2	\$ 104,000
celador	\$ 6,786	\$ 156,000	\$ 110,500	\$ 273,286	\$ 121,785	\$ 14,614	\$ 121,785	\$ 54,210	\$ 312,393				\$ 52,000	\$ 52,000	3	\$ 156,000
servicios generales	\$ 6,786	\$ 156,000	\$ 110,500	\$ 273,286	\$ 121,785	\$ 14,614	\$ 121,785	\$ 54,210	\$ 312,393				\$ 52,000	\$ 52,000	4	\$ 208,000
	<b>\$ 84,564</b>	<b>\$ 1,944,000</b>	<b>\$ 1,377,000</b>	<b>\$ 3,405,564</b>	<b>\$ 1,497,901</b>	<b>\$ 179,748</b>	<b>\$ 1,497,901</b>	<b>\$ 675,540</b>	<b>\$ 3,851,089</b>	-	-	-	<b>\$ 648,000</b>	<b>\$ 648,000</b>		<b>\$ 1,176,000</b>
																<b>\$ 31,626,000</b>

Fuente: Elaboración Propia, 2024

Igualmente, es importante anotar, que hay rubros que se encuentran por fuera de lo presentado como gastos financieros, tributarios, de promoción en agencias de viaje y plataformas digitales, de mantenimiento, legales, entre otros, que se generan en el giro ordinario del negocio y están relacionadas con las actividades en las que participan.

## 5. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés

Para el ecohotel, es indispensable crear una relación estrecha con sus grupos de interés, partiendo de su reconocimiento y clasificación, tal como lo expresa Castaño, et al. (Castaño, Díaz, & Lozano, 2012) deben incluir a todos con quienes tengan relación o le genere alguna influencia; para el proyecto en mención los grupos de interés son: los usuarios, colaboradores, inversionistas, entidades financieras, proveedores, acreedores, comunidad, entidades gubernamentales y medio ambiente, razón por la cual la

comunicación efectiva y constante se convierte en una de las mejores herramientas para conocer sus expectativas .

### 5.1 Estrategia de marca (Branding)

Partiendo de la verificación que el nombre de la empresa no tenga un homónimo en el RUES, se realiza el registro de la marca Ecohotel Jouktai Mayapo S.A.S. por intermedio de la superintendencia de industria y comercio; esta marca refleja el ser y sentir empresarial, para ello se retoma el proceso de Branding que de acuerdo con Maza, et al, (2020) hace referencia a la construcción y proyección de la marca, por medio de una estrategia de concientización e identificación; para esto se plantea el siguiente logo:

Figura N° 3.

Logo Ecohotel Jouktai Mayapo



Fuente: Elaboración propia, 2024

El logotipo se enmarca en una gama de colores azul, referentes a la tranquilidad que brinda el mar, Jouktai que significa brisa, propia del departamento de La Guajira, que propicia las olas y las prácticas deportivas ofrecidas, así como el cielo de La Guajira despejado donde habrá tiempo para el descanso y el reconocimiento del sector. Así mismo, el slogan planteado es “*vive, reconoce tus ancestros y únete a la naturaleza*”, este slogan manifiesta la identidad propia del ecohotel, con lo cual se llegará a los usuarios por diversos medios digitales y físicos, con el fin de generar el reconocimiento de la marca.

Es importante resaltar que los colaboradores deben ser los primeros en apropiarse la marca, quienes la reflejarán en su vestimenta con uniformes inspirados en la cultura local y creados por miembros indígenas, para los hombres camisa y pantalón blanco, con el logo del ecohotel bordado; las mujeres utilizarán la manta con el logo y adornos, una pañoleta con los colores representativos. Son ellos los encargados de vivir la cultura organizacional y reflejarla en sus actividades diarias, facilitando que cada visitante se enfoque en ella y la interiorice, de tal forma que cuando escuche ancestros, sean la comunidad de indígenas wayuu, cuando les pregunten que es vivir, lo primero que venga a su mente sea cada una de las actividades realizadas, cuando vea el azul recuerde el cielo y el mar cristalino de Jouktai Mayapo.

## **5.2 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento**

Para la gestión de las comunicaciones y relaciones públicas, Berenguer-Contrí, et al. (2024) han expuesto como las herramientas digitales de las empresas cobra importancia para las relaciones comerciales, brindando rapidez en la comunicación, creando y fortaleciendo los vínculos con sus grupos de interés. Igualmente, Høgevold, et al. (2020) manifiestan la relevancia de la confianza y compromiso en las relaciones con los proveedores y usuarios, siendo más importante para los primeros a la hora de mediar entre la satisfacción económica y no económica que con los segundos.

En este sentido, se creará un sitio web propio del ecohotel, donde encuentren la cultura organizacional, misión, visión, servicios ofrecidos, enlace de acceso para reservar online, datos de contacto por distintos medios. Igualmente, se abrirán redes sociales del ecohotel, en las cuales se subirán fotografías y videos de actividades desarrolladas e instalaciones, manteniendo contacto directo e inmediato en aras de fortalecer las relaciones.

Por otra parte, se trabajará de la mano con aliados como Cotelco, agencias turísticas, con el fin que ellos también promocionen dentro de sus destinos a Mayapo y en especial al Ecohotel Jouktai Mayapo. Por otra parte, las plataformas digitales como Booking.com, Expedia, trip.com, despegar, entre otras, también están siendo facilitadoras de información, considerando que las tecnologías han aportado a la comunicación fluida e inmediata.

### **5.3 Proceso de ventas y servicios**

El proceso de venta se podrá realizar on-line por la página web, reservando y si lo considera, pagando a través de PSE o por tarjeta de crédito, o utilizando las reservaciones ofrecidas por las plataformas digitales o agencias de viaje donde solo puede reservar. También puede hacerlo por WhatsApp, gestionando la reservación y pago por PSE o en el establecimiento directamente. Y en última opción, de forma física, sin embargo, se debe tener en cuenta la ocupación real para no exceder el cupo.

### **5.4 Plan de mercadeo**

#### **5.4.1 Investigación de mercado**

La investigación de mercado fue de tipo primaria y secundaria; primaria debido a que se realizó una encuesta aplicada a través de Microsoft forms, tomando una población indefinida, debido a que cualquier persona puede viajar al destino en mención, por lo cual se utilizó la siguiente fórmula para obtención de la muestra:

$$n = \frac{Z^2pq}{E^2} \text{ donde:}$$

n, es el tamaño de la muestra

Z, es el nivel de confianza que corresponde a un 95%, equivalente a 1,962

p, es la probabilidad de éxito, asumiendo que sea el 50%

q, es la probabilidad de fracaso (1-p, es decir 1-0,5=0,5)

E, margen de error del 5%

Teniendo en cuenta lo anterior, da como resultado una muestra de 385, no obstante, se aplicó a 478 personas, sobrepasando la muestra, de los cuales se obtuvo información pertinente (Ver anexo 2. Estudio de Mercado).

Por otra parte, con el tipo secundario, se obtuvieron datos del Centro de Pensamiento Turístico – Colombia, liderado por Cotelco y Fundación Universitaria Cafam -Unicafam; Departamento Nacional de Estadísticas, MINCIT, Pacto Mundial y Organización de Naciones Unidas -ONU Turismo. En estos sitios se encontró estadísticas detalladas del sector turístico en Colombia y específicamente en la Guajira, departamento en el cual se está planteando el desarrollo del emprendimiento.

El turismo es un sector económico que se encuentra en constante crecimiento tanto a nivel nacional como internacional, de acuerdo con informe estadístico presentado por la Organización de Naciones Unidas -ONU, se están ampliando las llegadas de turistas a Colombia por región de origen, esto es, que en 2010 el 81,16% de las personas que ingresaron provenían del continente americano, el 16,39% de Europa y el 1,79% de Asia y el Pacífico, para el año 2022, esta distribución ha cambiado de América proviene el 59,64%, de Europa 11,53%, de Asia y el Pacífico un 0,93% y se encuentra un 27,53% sin clasificar (ONU, 2023). De esto se puede inferir que Colombia está siendo considerada un buen destino turístico y de excursión, colocando dentro de los aspectos favorables y más económicos debido a la tasa de cambio de la moneda local frente a la moneda extranjera.

Es necesario indicar, que el turismo tuvo una decaída fuerte en los periodos 2020 y 2021 a causa de la pandemia generada por el covid-19, y en estos momentos se encuentra en recuperación (MINCIT, 2023), tanto así que en 2023 ingresaron a Colombia 3.495.582

turistas extranjeros, de los cuales 17.428 ingresaron al departamento de La Guajira, con destino a Riohacha, Dibulla, Manaure, San Juan del Cesar y Uribia (Centro de Pensamiento Turístico -Colombia, 2023).

Igualmente, según el Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia - ICTRC, La Guajira, en el año 2023, está en el puesto 19 de los 32 departamentos, con un puntaje de 4,92 de 10,00, uno menos que en el 2022, este índice mide impacto y gestión realizada en el sector, en los ámbitos culturales, ambientales, gestión de destino, económico, empresarial, estrategia de mercadeo, social e infraestructura (2023).

En este sentido, Manaure (La Guajira) se encuentra en el puesto 164 de 239 municipios que fueron objeto de estudio al ser municipios con vocación turísticas, con un ICTRC de 2,93 para el año 2022 y 3,19 para el año 2024, evidenciándose un incremento, especialmente en los criterios de infraestructura, que valora la accesibilidad a servicios públicos, internet, comunicaciones, sistemas de transportes y personas con movilidad reducida u otro tipo de discapacidad; y en segundo lugar está el criterio ambiental, que mide la conexión de la actividad turística con el medio ambiente y la sostenibilidad ambiental.

Ahora bien, el turismo sostenible se ha ido posicionando, debido al impacto generado por el cambio climático y los aprendizajes que dejó la pandemia (Pacto Mundial Red España, 2023), valorando la naturaleza y la cultura, por lo cual, es tendencia trabajar de forma responsable ante la sociedad, la economía y el medioambiente, vinculando los Objetivos de Desarrollo Sostenible a este tipo de negocio para hacerlo más social y de retribución en doble vía Empresa-Estado-Sociedad.

Toda esta información, permitió desarrollar los análisis FODA y PESTEL que permitieron plantear sus respectivos planes de acción, bajo los cuales se pretende

potencializar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, fortalecer las debilidades y disminuir los aspectos externos que se puedan convertir en amenazas, todo esto a través del establecimiento de estrategias de fortalecimiento, de confrontación, ofensiva y defensiva.

Tabla N° 21. Análisis FODA

### Factores Internos

1.1 Top 5 Fortalezas	288	1.2 Top 5 Debilidades	98
Cuenta con personal idóneo y capacitado	80	No hay recursos financieros disponibles	45
Aporta a la sostenibilidad económica, ambiental y social propia y de su entorno	64	Falta de asociados comerciales cercanos a la zona	27
La Ubicación del Ecohotel es buena	48	Sin clientes establecidos	16
El servicio con identidad y calidad	48	Número reducido de empleados	5
El costo es competitivo y ayuda a obtener un mayor beneficio	48	Instalaciones en construcción	5

### 2. Factores externos

2.1 Las 5 mejores oportunidades	241	2.2 Top 5 Amenazas	176
Posibilidad de establecer asociaciones estratégicas	100	Escasez de agua potable, saneamiento básico, energía eléctrica y gas natural	80
Exenciones de impuestos por parte de las administraciones locales	75	Vías de acceso en construcción	36
Se aprovecha de las políticas del gobierno	45	Corrupción en los entes gubernamentales	27
economía local cada vez mayor	12	La falta de interés en las iniciativas sociales y medioambientales	18
Existen pocos competidores en el mercado	9	Personal nativo no posee la suficiente formación	15

Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 22. Análisis PESTEL

<b>Factores Políticos (P)</b>		<b>Factores Económicos (E)</b>		<b>Factores Sociales (S)</b>	
<b>Top 5 Factores Políticos</b>	<b>308</b>	<b>Top 5 Factores Económicos</b>	<b>256</b>	<b>Top 5 Factores Sociales</b>	<b>404</b>
Plan Sectorial del Turismo 2022-2026 "Turismo en Armonía con la Vida"	100	Economía Circular	100	Tasa de crecimiento de la población	100
Política de Turismo Sostenible "unidos por la naturaleza"	80	Inflación	48	Nivel de seguridad en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	80
Política de protección al consumidor	48	Desconfianza en nuevas inversiones	40	Niveles de turismo nacional	80
Política Tributaria	40	Impacto de la globalización	36	Nivel de turismo internacional	80
Altos niveles de corrupción nacional y local	40	Reformas tributarias que incrementan los porcentajes de impuestos	32	Respeto por la comunidad indígena	64
<b>Factores Tecnológicos (T)</b>		<b>Factores Ecológicos (E)</b>		<b>Factores Legales (L)</b>	
<b>Top 5 Factores Tecnológicos</b>	<b>360</b>	<b>Top 5 Factores Ecológicos</b>	<b>336</b>	<b>Top 5 Factores Legales</b>	<b>372</b>
Nuevas formas de comunicación	80	Iniciativas sostenibles	100	Legislación actual favorece el negocio	100
Nuevas fuentes energéticas	80	Reducir, Reutilizar, Reciclar	100	Norma Técnica Sectorial Colombiana	80
Nuevas fuentes de generación de agua potable y saneamiento básico	80	Turismo ecológico	100	Normatividad laboral y de seguridad social de los empleados	80
Nuevas soluciones tecnológicas en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	60	Territorio habitable	80	Normas de salud y seguridad	64
Uso de Internet impactando su negocio	60	Clima de la zona de Mayapo (altas temperaturas, fuertes vientos)	36	Contribuciones e impuestos de acuerdo con la actividad económica	48

Fuente: Elaboración propia, 2024

### 5.4.2 Barreras de entrada

De acuerdo con Porter (2008) existen fuerzas competitivas que pueden afectar un negocio, una de ellas es la amenaza de nuevos entrantes, con lo cual generan fricción entre competidores, especialmente barreras de entrada para los nuevos, estas son ventajas que poseen las empresas ya constituidas en el mercado frente a las nuevas, lo que les dificulta el acceso. En este sentido, algunas de las barreras de entrada que tiene la puesta en funcionamiento el ecohotel, se encuentran:

Los pocos recursos financieros disponibles: se proyecta tener inversionistas o en su defecto proponer a diferentes entes gubernamentales y no gubernamentales para financiamiento ante la banca, o ante entidades como FONTUR, el cual administra y ejecuta recursos de MINCIT para apoyar proyectos turísticos que impulsen la competitividad y la innovación en este sector.

Acceso a servicios públicos: instalación de paneles, contrato de transporte de agua potable en carro tanques y compra de gas propano.

Falta de asociados comerciales cercanos a la zona: para lo cual se gestionará el relacionamiento con proveedores generando un beneficio para ambas partes.

Sin clientes establecidos: fortalecer las alianzas con asociaciones y/o agencias de turismo que promuevan el ecohotel; así mismo, realizar un plan de publicidad y marketing.

### 5.4.3 Amenazas y oportunidades

**Amenazas:** Dentro de las principales amenazas que se presentan en el entorno y que puede afectar el funcionamiento del negocio se encuentran la escasez de agua potable, saneamiento básico, energía eléctrica y gas natural; la falta de interés en las iniciativas sociales y medioambientales; y el personal nativo con poca formación.

Oportunidades: Por otra parte, en el entorno se presentan opciones que benefician el desarrollo de la actividad económica, como la posibilidad de establecer asociaciones estratégicas; las exenciones de impuestos por parte de las administraciones locales por contar con energías limpias; y el aprovechamiento de las convocatorias del gobierno.

#### 5.4.4 Competidores claves

Uno de los aspectos claves de la estrategia competitiva según Porter (2015), es el reconocimiento de los competidores, sus capacidades, distintivos, con el fin de conocer hacia donde se encuentran orientados, y si pueden ser considerados rivales. Es por esta razón que se estructuran estos hoteles cercanos considerados como la competencia más cercana al ecohotel.

Tabla N° 23. Plan de recopilación de datos del competidor

<b>NOMBRE DE LA COMPAÑÍA</b>	<b>LOCALIZACIÓN</b>	<b>INFORMACION DE CONTACTO</b>	<b>WEB + LINKS SOCILAES</b>
Competidor A: Palaa Mayapo Ecolodge	Kilometro 3 Mayapo, 441018 La Guajira	<a href="mailto:info@palaa-ecolodge.com">info@palaa-ecolodge.com</a> <a href="http://palaa-ecolodge.com">palaa-ecolodge.com</a> <a href="tel:+573102419833">+57 310 2419833</a>	<a href="https://palaa-ecolodge.com">https://palaa-ecolodge.com</a> <a href="#">Facebook: Palaa Mayapo Ecolodge</a> <a href="#">@palaa.ecolodge</a>
Competidor B: Bethel Playa Mayapo	km 22 al norte Riohacha, 441018 Mayapo, La Guajira	<a href="mailto:reservas.ash@avianethoteles.com">reservas.ash@avianethoteles.com</a> <a href="http://reservas.ash@avianethoteles.com">avianethoteles.com</a> <a href="tel:+573216582577">+57 321 658 2577</a>	<a href="https://www.bethelmayapo.com/">https://www.bethelmayapo.com/</a> <a href="#">Facebook: Bethel Playa Mayapo</a> <a href="#">@bethel_playa_mayapo</a>
Competidor C: Aiwa Hotel	441018 Mayapo, La Guajira	<a href="mailto:aiwa.mayapo@gmail.com">aiwa.mayapo@gmail.com</a> <a href="tel:+573137274285">+57 313 727 4285</a>	Facebook: AIWA BEACH Mayapo <a href="#">@aiwa_mayapo_hotel</a>

Fuente: Páginas web de hoteles, 2024

Tabla N° 24. Análisis de factores internos de la competencia

<b>FACTORES INTERNOS</b>				
<b>FORTALEZAS (+)</b>	<b>NUESTRA COMPAÑÍA: ECOHOTEL JOUKTAI MAYAPO</b>	<b>COMPETIDOR A: PALAA MAYAPO ECOLODGE</b>	<b>COMPETIDOR B: BETHEL PLAYA MAYAPO</b>	<b>COMPETIDOR C: AIWA HOTEL</b>
<b>CALIDADES SUPERIORES</b>	Ambientes limpios, tranquilos, adecuados para el descanso; atención preferencial; actividades ecológicas, culturales y deportivas; comidas típicas.	Espacio ameno, relajador, ambiente tradicional wayuu	Ubicación estratégica,	Descanso, relajación, Mar, Sol y Desierto místico
<b>MEJORES FUENTES DE INGRESOS</b>	Hospedaje, Recorridos ecoturísticos, Excursiones, eventos particulares.	Hospedaje, Spa, Restaurante, Bar, Deportes, Yoga	Hospedaje, Tour, Restaurante, Bar	Hospedaje, Cabañas con vista al mar, restaurante, transporte
<b>COMPETENCIAS BÁSICAS</b>	Servicios completos para el bienestar, descanso y disfrute.	Turismo sostenible	Rumba, vibración, Anfitrión étnico	Tranquilidad, relajación, turismo
<b>VENTAJAS GENERALES</b>	Sostenibilidad, Valor compartido, Respeto por la cultura y la biodiversidad, cualificación de los colaboradores.	Inspirado en los deportes náuticos; La hospitalidad como en casa, combinada con una arquitectura de tradición Wayuu y corrientes de viento mágicas que abrazan la estancia de nuestros huéspedes	Cultura del ocio y dedicada a la búsqueda del éxtasis estético. Cada acto es un pacto con la magia de Macondo	Diversión en escenarios como piscinas, habitaciones cómodas, ambiente de descanso y relajación
<b>DEBILIDADES (-)</b>	<b>NUESTRA COMPAÑÍA: ECOHOTEL JOUKTAI MAYAPO</b>	<b>COMPETIDOR A: PALAA MAYAPO ECOLODGE</b>	<b>COMPETIDOR B: BETHEL PLAYA MAYAPO</b>	<b>COMPETIDOR C: AIWA HOTEL</b>

<b>INCOMPETENCIAS</b>  <b>FUENTES DE PÉRDIDA DE INGRESOS</b> <b>DÉFICIT DE RECURSOS</b>  <b>ÁREAS DE MEJORA</b>	Sin clientes establecidos	No cuenta con playas privadas	Sin facturación electrónica.	Sin página web establecida para obtener información del hotel
	Sin aliados comerciales establecidos cerca de la zona	Camino de entrada al hotel es confuso	Capacitación del personal	Control de los canales de venta
	Financiación Externa	--	Tiempo de espera en restaurante	Tiempo de espera en restaurante
	Construcción de instalaciones	Contacto personalizado con el usuario antes de la llegada al hotel.	Marketing orientado hacia el tipo de usuarios que se espera en el hotel	Marketing

Fuente: Elaboración propia, 2024

### 5.4.5 Precios

Para la fijación del precio es necesario tener en cuenta factores internos como los costos de producción y gastos de administración, así como factores externos que hacen referencia al precio de la competencia que viene dado por el juego de la oferta y la demanda (Pérez & Pérez-Martínez, 2006). Para el caso del ecohotel, se tuvo en cuenta los costos directos e indirectos en los que se incurría para la prestación de cada uno de los servicios, así como la calidad, experiencia y exclusividad ofrecida.

Igualmente, por la ubicación del ecohotel, incrementa los costos de recursos hídricos, energéticos y de saneamiento básico, por tanto, las tarifas no son bajas, se encuentran acordes a la competencia y al mercado en torno a lo ofrecido, puesto que el público objetivo tiene no solo necesidad de buscar hospedaje, sino que también tiene deseos por explorar la naturaleza y la cultura, en un ambiente que le garantice tanto los recursos y necesidades básicas como las aspiraciones y ofertas de valor. Por otra parte, dentro de las políticas de crédito, se proyectan líneas de crédito en convenios con agencias de viaje físicas y virtuales, empresariales y por eventos.

Tabla N° 25. Estrategia de precios

<b>Nombre del emprendimiento</b>	Ecohotel Jouktai Mayapo S.A.S.		
Señale ¿Cuál de las siguientes estrategias de precios empleará?			
<b>Costo Plus</b> <i>Los costos de fabricar / obtener su producto o brindar su servicio, más lo suficiente para obtener ganancias</i>	<del><b>Basado en Valor</b> <i>Basado en su marca y ventaja competitiva (valor percibido)</i></del>	<b>Otro:</b>	
<b>Proporcione una explicación de la selección de su modelo de precios.</b> Dentro de los servicios ofrecidos se encuentran: - Hospedaje en cabañas, un lugar tranquilo, ecológico, en contacto con el ambiente.	<b>Tipo de precios:</b> - Dinámicos, - sobre temporada y volumen de usuarios - eventos especiales - afiliaciones		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades y recorridos por el sector y la Alta Guajira</li> <li>- Paquetes de eventos especiales</li> <li>- Restaurante – bar</li> <li>- Deportes Náuticos</li> </ul>	- vacaciones programadas
--	--------------------------

Fuente: Elaboración propia, 2024

#### 5.4.6 Canales de distribución

Los canales de distribución dan soporte tanto a los clientes como a los empresarios, toda vez que facilitan el acercamiento del producto o servicio a los clientes o usuarios generando mayor tranquilidad y satisfacción al recibir lo esperado (Acosta, 2017). Para el funcionamiento del Ecohotel los canales de distribución estarán divididos básicamente en dos sectores: el primero, el sitio web: a través de página web propia del ecohotel, redes sociales como Instagram, Facebook, X, y Tik Tok; y el segundo, las agencias turísticas, tanto físicas como virtuales (Booking, Expedia, Despegar, entre otras).

Tabla N° 26. Evaluación de los canales de distribución

	<b>Sitios Web</b>	<b>Agencias turísticas</b>
<b>Facilidad de entrada</b>	La tecnología y las redes sociales se encuentran al alcance de la población objetivo	Cuentan con constantes visitantes e interesados a nivel nacional e internacional
<b>Proximidad geográfica</b>	La tecnología permite mostrar a los usuarios información de acuerdo con sus búsquedas recientes o ubicación a su alcance.	La tecnología permite mostrar a los usuarios información de acuerdo con sus búsquedas recientes o ubicación a su alcance.
<b>Costos</b>	Los requeridos por tener un sitio web y realizar la publicidad en distintas sitios y redes sociales	15% por hospedaje
<b>Posición de los competidores</b>	Cuentan con sitios web, redes sociales y publicidad digital	Poseen participación en agencias de este tipo
<b>Experiencia en gestión</b>	Dominio de las redes sociales y operación de página web	Conocimiento y experiencia en el sector turístico, legal; normas de ingreso al país
<b>Capacidades del personal</b>	Capacidades tecnológicas, conocimiento de todos los servicios, tarifas, rutas cercanas.	Capacidades de marketing, conocimiento legal y migratorio.

<b>Necesidades de mercado</b>	Información general, geográfico, tarifas, servicios, entorno.	Información general, geográfico, tarifas, servicios, entorno.
-------------------------------	---	---

Fuente: Elaboración propia, 2024

### 5.5 Red de contactos

Los socios claves del ecohotel se dividen en internos, como empleados, directivos y accionistas y externos como agencias de turismo, Cotelco, entidades financieras, pagos seguros en línea. En la tabla que se presenta a continuación, se reflejan como participaron los socios claves en las actividades y estrategias de consecución hasta fidelización de los usuarios.

Tabla N° 27. Participación de socios estratégicos en el ecohotel.

<b>SOCIOS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA</b>
Agencias de turismo, Cotelco	Redes sociales, publicidad web	Realizar un proceso de marketing digital, beneficios, oferta de valor, servicios ofrecidos	Conciencia
Agencia de marketing,	Redes sociales, publicidad web	Realizar videos promocionales sobre los servicios. Encuesta de satisfacción	Evaluación
Entidades Financieras de Agencias de turismo	Página web PSE	Tener página web para reservar las estancias y recibir pagos por pse, tarjetas de crédito.	Contrato
Empleados del ecohotel	Personal capacitado y calificado	Recibimiento personalizado, garantizar comodidad, tranquilidad y la prestación de servicios adquiridos	Adopción
	Personal capacitado y calificado	Generar confianza y satisfacción - Ofrecer membresía especial	Lealtad
	Personal capacitado y calificado, redes de comunicación	Mantener a los usuarios informados sobre las ofertas especiales	Promoción

Fuente: Elaboración propia, 2024

## 6. Conclusiones

Ecohotel Jouktai Mayapo es un proyecto de hotelería sostenible, que impactará en los aspectos ecológicos, económicos y sociales, el cual busca satisfacer las necesidades de los usuarios al brindarles un espacio cómodo, romántico, íntimo, exclusivo, en el cual además tendrán acceso a la cultura y tradición de los indígenas del entorno; ofreciendo servicios de hospedaje, restaurante, bar, pasadía, deportes náuticos y caminatas, destacando dentro de los principales usuarios, parejas, familias interesadas en el descanso y/o la cultura, o grupos interesados en un paquete especial; usuarios con un nivel socioeconómico medio/alto con interés en la sostenibilidad.

Para la puesta en marcha del proyecto, se cuenta con los recursos para la adquisición del terreno y posterior construcción de las cabañas, zonas comunes y administrativas, con materiales de la región, que den esa conexión con la naturaleza, brindando al igual comodidad y relajación, con decorados relativos a la zona. Lo anterior, a través de la unión de inversionistas que aporten un total de \$1.000.000.000 pesos, reservando un 27,1% para gastos adicionales u otras inversiones.

El análisis estratégico y financiero, refleja la viabilidad del proyecto, demuestra como el volumen de las ventas se pueden lograr y mantener una rentabilidad con el uso racional y eficiente de los recursos, presentando una proyección de ingresos por ventas en el primer año de \$ 2,385,351,572.00; en el segundo año de \$3,357,906,999.00; y en el tercer año por valor de \$3,593,818,862; así mismo, unas utilidades por valor de \$385,690,979.68 para el primer año; de \$ 589,576,332.16 para el segundo año; y de \$ 494,533,427.24 para el tercer año, obteniendo una recuperación de la inversión generada para la puesta en funcionamiento del proyecto.

En conclusión, La Guajira es un sector vulnerable y a su vez un potencial sector turístico, que está proyectado hacia un crecimiento en el sector de turismo sostenible, por sus playas, la tranquilidad y la cultura que se vive en el sector, más aún, cuando a partir de la pandemia, se dio un giro hacia la naturaleza, el ser humano y la necesidad de ofrecer espacios sostenibles, que no afecte a las generaciones venideras, que conserve la cultura y la tradición. Por lo cual el Ecohotel Jouktai Mayapo cuenta con una visión innovadora, un negocio que además aporte a la comunidad, a los usuarios y a la naturaleza.

## **7. Recomendaciones**

De acuerdo con lo anterior, el proyecto Ecohotel Jouktai Mayapo, se puede considerar como una oportunidad para dar mayor visibilidad a La Guajira, al ofrecer servicios que brindan experiencias exclusivas, intimas, culturales, deportivas y ambientales, a usuarios nacionales o extranjeros que conozcan o no la región, que busquen el bienestar, tranquilidad, reconocimiento de los ancestros en un ambiente ecoturístico, planteando un portafolio de servicios con cada una de las actividades y experiencias ofrecidas que lo diferencian de los competidores.

Igualmente, Mayapo es un sector el cual a través del desarrollo de estas ideas de negocio brinda oportunidades de progreso, por lo cual se debe aprovechar para plantear proyectos productivos y de mejoramiento de zonas turísticas, en cooperación de la empresa privada, el gobierno local, departamental y nacional en aras del mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad, por medio de la creación de un proyecto que permita la construcción a corto o mediano plazo de una gran planta desalinizadora de agua, que dé solución al gran problema de acceso al agua potable existente en la región. Con lo que se coadyuvaría al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible, especialmente el de

agua limpia y saneamiento; así mismo, contribuye a la unidad de negocios, al disminuir los costos por transporte del líquido vital.

## Referencias Bibliográficas

- Acosta, A. (2017). *Canales de Distribución*. Bogotá D.C: Fundación Universitaria del Área Andina. Obtenido de <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1270/Canales%20de%20Distribuci%3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Akbar, S., Shah, S. Z., & Stark, A. W. (2011). The value relevance of cash flows, current accruals, and non-current accruals in the UK. *International Review of Financial Analysis*, 311-319. doi:<https://doi.org/10.1016/j.irfa.2011.06.005>
- Asamblea Departamental de La Guajira. (30 de Mayo de 2024). *Gobernación de La Guajira*. Obtenido de Plan de Desarrollo del Departamento de la Guajira 2024 - 2027: <https://www.laguajira.gov.co/NuestraGestion/PlaneacionGestionControl/Plan%20de%20Desarrollo%20del%20Departamento%20de%20la%20Guajira%202024%20-%202027.pdf>
- Berenguer-Contri, G., Gil-Sauraa, I., Gil, R., Vallejo-Auñón, L., & Javier Juma-Michilena, I. (2024). ICT and value co-creation in B2B: the new way of loyalty in service. *Management Letters / Cuadernos de Gestión*, 21-36. doi:10.5295/cdg.221879gb
- Cámara de Comercio de La Guajira. (2023). *Informe Socioeconómico del Departamento de La Guajira 2022: La Guajira Pos Pandemia: Actividad Registral - Situación Económica*. Riohacha: Cámara de Comercio de La Guajira. Obtenido de

<https://camaraguajira.org/wp-content/uploads/2020/11/INFORME-SOCIOECONOMICO-DE-LA-GUAJIRA-2022-v2.pdf>

Castaño, C., Díaz, N., & Lozano, J. (2012). *Manual para la Gestión del Relacionamento con los Grupos de Interés*. Bogotá: Ediciones EAN. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/5013/Manual%20para%20la%20gestion%20GrupoI.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Castaño-Gómez, M., & García-Rendon, J. (2020). Análisis de los incentivos económicos en la capacidad instalada de energía solar fotovoltaica en Colombia. *Lecturas de Economía*, 23 - 64. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/le/n93/0120-2596-le-93-23.pdf>

Centro de Pensamiento Turístico -Colombia. (2023). *Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia - ICTRC 2023*. Bogotá: COTELCO - UNICAFAM. Obtenido de <https://cptur.org/publicaciones>

Concejo Municipal de Manaure. (13 de Mayo de 2022). *Alcaldía Municipal de Manaure, La Guajira*. Obtenido de PLAN DE DESARROLLO 2022 -2023 “Sumando voluntades por un Manaure Próspero, Equitativo y Estable”: <https://www.manaure-laguajira.gov.co/planes/1-version-final-manaurepdf>

Congreso de la República de Colombia. (1989). *Ley 624 de 1989. por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales*. Bogotá.

Cordero, G. D., & Sañay, S. I. (2020). Marco de Trabajo para Gestión de Procesos de Negocio (BPM). Caso de una Empresa de Servicios. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 43-53. doi:DOI: 10.26423/rctu.v7i1.509

- Cornejo, E., & Díaz, S. D. (2006). Medidas de Ganancia: EBITDA, EBIT, Utilidad Neta y Flujo de Efectivo. *Revista Economía y Administración*. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/127394>
- Coronado, P. H. (2021). *El crecimiento del Turismo en Mayapo, La Guajira: percepciones y realidades desde la Comunidad Wayúu, Funcionarios Públicos y Operadores Turísticos*. Bogotá: Universidad de los Andes. Obtenido de <http://hdl.handle.net/1992/53530>
- Correa-García, J. A., & Correa-Mejía, D. A. (2021). Importancia del estado de flujos de efectivo para la gestión financiera sostenible. *Cuadernos de Contabilidad*, 1-19. doi:DOI: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc22.iefe>
- Cotelco. (2024). *Asociación Hotelera y Turística de Colombia*. Obtenido de Alojamiento con Impacto NET ZERO: <https://www.cotelco.org/>
- DANE. (2023). *Pobreza Monetaria. Resultados 2022*. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PM/pres-PM-2022.pdf>
- Delgado, C. A., Vargas, M. E., Rodríguez, T. F., & Montes, H. J. (2018). Estructura organizacional, capital humano y redes de colaboración: determinantes de la capacidad de innovación en restaurantes. *Ad-minister*, 5 - 28. Obtenido de <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=sso&db=bsu&AN=130578420&lang=es&site=ehost-live&custid=ns013889>
- Guerrero, J., & Galindo, J. (2014). *Contabilidad para Administradores*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/unisimon/39381?page=4>
- Høgevold, N., Svensson, G., & Otero-Neira, C. (2020). Trust and commitment as mediators between economic and noneconomic satisfaction in business relationships: a sales

perspective. *The Journal of Business & Industrial Marketing*, 1685-1700.

doi:10.1108/JBIM-03-2019-0118

IDEAM. (2023). *Información Aeronáutica: Climatología... Precipitación media mensual y número de días*. Obtenido de <http://bart.ideam.gov.co/cliciu/rioha/precipitacion.htm>

Ley 1258, d. 2. (2008). *Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada*. Bogotá.

Ley 558, d. 2. (2012). *Por la cual se modifica la Ley 300 de 1996 -Ley General de Turismo, la Ley 1101 de 2006 y se dictan otras disposiciones*. Bogotá.

Maza, M. R., Guaman, G. B., Benítez, C. A., & Solis, M. G. (2020). Importancia del branding para consolidar el posicionamiento de una marca corporativa. *Revista Killkana Sociales*, 9-18. doi: <https://doi.org/10.26871/killkanasocial.v4i2.459>

MINCIT, M. d. (25 de Mayo de 2023). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Obtenido de Turismo sigue recuperándose, como lo confirman cifras de la Cuenta Satélite a 2022: <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/turismo/turismo-recuperandose-cifras-cuenta-satelite-2022>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2022). *Plan Sectorial de Turismo 2022 - 2026: Turismo en Armonía con la Vida*. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Obtenido de [https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/portalDNP/PND-2023/05022023\\_Plan\\_Sectorial\\_Turismo.pdf](https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/portalDNP/PND-2023/05022023_Plan_Sectorial_Turismo.pdf)

ONU. (24 de Noviembre de 2023). *145 estadísticas clave del turismo*. Recuperado el 15 de Abril de 2024, de ONU TURISMO: <https://www.unwto.org/tourism-statistics/key-tourism-statistics>

Pacto Mundial Red España. (16 de Enero de 2023). *PACTO MUNDIAL RED ESPAÑA, Liderando la Sostenibilidad Empresarial*. Obtenido de Turismo sostenible: viaje al

presente y al futuro: <https://www.pactomundial.org/noticia/turismo-sostenible-viaje-al-presente-y-al-futuro/#:~:text=El%20turismo%20sostenible%20se%20contin%C3%BAa,la%20econom%C3%ADa%20y%20la%20sociedad.>

Pérez, D., & Pérez-Martínez, I. (2006). *El Precio. Tipos y Estrategias de Fijación*. Escuela de Negocios EOI.

Pérez-Carballo, J. F. (2013). *La contabilidad y los estados financieros*. Madrid: ESIC Editorial.

Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, 1-18. Obtenido de [https://utecno.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/05/las\\_5\\_fuerzas\\_competitivas-\\_michael\\_porter-libre.pdf](https://utecno.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-_michael_porter-libre.pdf)

Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México D.F., México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de [https://www.google.com.co/books/edition/Estrategia\\_Competitiva/\\_n0dDAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&printsec=frontcover](https://www.google.com.co/books/edition/Estrategia_Competitiva/_n0dDAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&printsec=frontcover)

Reyes, Villamizar Francisco. (2010). *Estudios Sobre la Sociedad por Acciones Simplificada*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=v9wjZKubG8YC&oi=fnd&pg=PA11&dq=sociedad+por+acciones+simplificada&ots=W5kLjo544Y&sig=FX6HGw2-wBQhFM2I24xqxNsoAy0#v=onepage&q=sociedad%20por%20acciones%20simplificada&f=false>

- Romero, A., Sellers, R., & Cely, A. (2024). ¿Conoces a tu Buyer Persona? Identifica a tu cliente para mejorar tu estrategia de Inbound Marketing. *Revista Investigaciones Turísticas*, 53-76. doi:<https://doi.org/10.14198/INTURI.23961>
- Sonderegger, P. (2020). Cómo utilizar el Business Model Canvas (Lienzo de Modelo de Negocio) para Reducir el Riesgo. *Revista Abierta de Informática Aplicada*, 7-16.
- Sornoza, M. J., & Moreira, D. (2022). Importancia del control de la temperatura de almacenamiento en tanques refrigerados de propano. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 131-139. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i6.494>
- Villalobos, S., Vargas, O., & Melo, S. (2007). Uso, Manejo y Conservación de “yosú”, *Stenocereus griseus* (Cactaceae), en la Alta Guajira Colombiana. *Acta Biológica Colombiana*, 99-112. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/abc/v12n1/v12n1a8.pdf>

## **Anexos**

Anexo A. Instrumento aplicado como encuesta para estudio de mercado

Anexo B. Estudio de Mercado

## ANEXO A.

Estimado participante

Desde la Maestría en Administración (MBA), de la Universidad del Rosario, me encuentro realizando un proyecto de emprendimiento para la creación de un ecohotel, razón por la cual me permito dirigir la aplicación de este instrumento a los potenciales usuarios, la encuesta podrá ser diligenciada en aproximadamente 10 minutos. Cabe destacar que los datos recolectados serán utilizados única y exclusivamente con fines académicos e investigativos, así mismo se registrarán de forma confidencial, de tal forma que no podrán ser utilizados ni conocidos por terceros de forma particular. Actuando de acuerdo con la Ley 1581 de 2012 (Ley de Protección de Datos Personales)

Por lo anterior, con el diligenciamiento de esta encuesta se otorga consentimiento y autorización de forma voluntaria, previa e informada, para la recolección, almacenamiento y uso de datos personales. De igual forma se manifiesta que ha sido informado de la finalidad de los datos recolectados mediante este instrumento. Así mismo, sabe que puede retractarse de la participación en cualquier etapa de la investigación, sin que dicha acción le genere consecuencias negativas.

#### Información Personal

Género:			
Femenino:	Masculino:	No binario:	Otro: _____
Edad:			
Estado Civil:			
Soltero (a/e)	Casado (a/e)	Unión Libre	Viudo (a/e)
Hijos			
0	1	2	Mas de 3
Ultimo nivel de escolaridad:			
Bachiller	Técnico	Tecnólogo	Profesional
Especialista	Magister	Doctor	Posdoctor
Ninguno			
Cuál es su rango salarial:			
Menos de un salario mínimo mensual legal vigente			
Entre 1 y 3 salarios mínimos mensuales legales vigentes			
Entre 3 y 5 salarios mínimos mensuales legales vigentes			
Mas de 5 salarios mínimos mensuales legales vigentes			
Cuál de los siguientes pasatiempos prefiere:			
Ir a Playa			
Ir a cine			
Salir a comer			
Salir a Centros Comerciales			
Ir al campo o montañas			

	Todas las anteriores
	Ninguna de las anteriores
En qué momentos prefiere viajar	
	Fines de Semana
	Puentes Festivos
	Primer trimestre del año
	Segundo trimestre del año
	Tercer trimestre del año
	Cuarto trimestre del año
	Épocas de Festividades
	Cualquier época del año
	Prefiero no viajar
Prefiere viajar:	
	Solo
	Con su pareja
	Con amigos
	Con familia
Cuánto invierte aproximadamente en los viajes:	
	Menos de \$500.000 pesos colombianos
	Entre \$501.000 y \$1.000.000 pesos colombianos
	Entre \$1.001.000 y \$1.500.000 pesos colombianos
	Mas de \$1.501.000 pesos colombianos
Al momento de buscar hospedaje, Usted prefiere:	
	Hotel
	Apartamento
	Ecohotel (hoteles ecológicos)
	Hostal
	Cabañas
Prefiere habitaciones o cabañas:	
	Con jacuzzi
	Sin Jacuzzi
Qué tipo de actividades prefiere durante su estancia:	
	Kite surf
	Wind Surf
	Caminata Ecológica
	Dormir
	Nadar en el mar
	Pasadía Piscina
Prefiere Usted un hotel:	
	Con estilo cultural
	Con estilo moderno
¿Qué otras actividades esperarían de un ecohotel?	
¿Qué medio utiliza normalmente para la reserva de su hospedaje?	

	Agencia de viajes
	Páginas web de viajes
	Página Web del hotel
	Teléfono de hotel
¿Qué forma de pago prefiere utilizar?	
	Efectivo
	Tarjeta debito/crédito
	Transferencia
	PSE
Conoce el municipio corregimiento de Mayapo (La Guajira)	
	Si
	No
Estaría Dispuesto a visitar las Playas de Mayapo	
	Si
	No
Estaría Dispuesto a hospedarse en un ecohotel en las Playas de Mayapo	
	Si
	No
Cuanto estaría dispuesto a pagar por una cabaña con Jacuzzi para 2 personas	
	Entre \$500.000 y \$700.000 pesos colombianos
	Entre \$701.000 y \$800.000 pesos colombianos
	Entre \$801.000 y \$900.000 pesos colombianos
	Mas de \$900.000 pesos colombianos
Cuanto estaría dispuesto a pagar por una cabaña sin Jacuzzi para 2 personas	
	Entre \$300.000 y \$500.000 pesos colombianos
	Entre \$501.000 y \$600.000 pesos colombianos
	Entre \$601.000 y \$700.000 pesos colombianos
	Mas de \$700.000 pesos colombianos
Estaría dispuesto a pagar por realizar deportes náuticos	
	SI
	NO
Cuanto estaría dispuesto a pagar por realizar deportes náuticos	
	Nada
	Menos de \$50.000 pesos colombianos
	Entre \$51.000 y \$80.000 pesos colombianos
	Entre \$81.000 y \$100.000 pesos colombianos
	Mas de \$100.000 pesos colombianos

Muchas gracias.

## **ANEXO B. ESTUDIO DE MERCADO: ECOHOTEL JOUKTAI MAYAPO**

De acuerdo con la necesidad de la creación del Ecohotel Jouktai Mayapo, se plantea el presente estudio de mercado, con el fin de validar la viabilidad del proyecto de emprendimiento, ubicado en el corregimiento de Mayapo, La Guajira. Para esto se realizó una encuesta utilizando herramientas tecnológicas como Microsoft forms, así como el uso de las técnicas de análisis PESTEL y CANVAS.

### **ENCUESTA: CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA**

Teniendo en cuenta, que cualquier persona puede viajar al destino en mención, la población indefinida y desconocida, por lo cual se utilizó la siguiente fórmula para obtención de la muestra:

$$n = \frac{Z^2 pq}{E^2}, \text{ donde:}$$

n, es el tamaño de la muestra

Z, es el nivel de confianza que corresponde a un 95%, equivalente a 1,962

p, es la probabilidad de éxito, asumiendo que sea el 50%

q, es la probabilidad de fracaso (1-p, es decir 1-0,5=0,5)

E, margen de error del 5%

Teniendo en cuenta lo anterior, da como resultado una muestra de 385

La encuesta obtuvo la participación de 478 personas, de las cuales el 51,67% fue femenino, el 44,35% masculino, el 3,56% fue de otros géneros y el 0,42% no binario; así mismo, en cuanto al rango de edad, el predominante fue de 31 a 35 años con un 33%, tal como se muestra en la tabla N° 1.

*Tabla N° 1. Rango de edad de los encuestados*

<i>Rango de edad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<i>Menor de 30</i>	119	25%
<i>De 31 a 35</i>	159	33%
<i>De 36 a 40</i>	53	11%
<i>Mas de 41</i>	147	31%
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>478</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, 2024

Igualmente, se consultó sobre el estado civil de los encuestados, encontrando que el 42% de ellos es soltero (a/e), en la tabla presentada a continuación se observa igualmente que el 58% esta casado (a/e) o en unión libre

*Tabla N° 2. Estado civil de los encuestados*

<i>Estado Civil</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<i>Soltero (a/e)</i>	199	42%
<i>Casado (a/e)</i>	173	36%
<i>Unión Libre</i>	106	22%
<i>Viudo (a/e)</i>	0	0%
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>478</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, 2024

En cuanto a la cantidad de hijos, el 50% no tiene, siendo esta una oportunidad para ofrecer a las parejas con hijos o sin hijos, un espacio propicio para el romance, siendo un atractivo el ecohotel.

*Tabla N° 3. Cantidad de hijos de los encuestados*

<i>Hijos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<i>0</i>	<i>237</i>	<i>50%</i>
<i>1</i>	<i>122</i>	<i>26%</i>
<i>2</i>	<i>104</i>	<i>22%</i>
<i>Más de 3</i>	<i>15</i>	<i>3%</i>
<b><i>TOTAL</i></b>	<b><i>478</i></b>	<b><i>100%</i></b>

Fuente: Elaboración propia, 2024

En cuanto al nivel de escolaridad el 42% es profesional y el 47% tiene estudios posgraduales, lo que genera una gran expectativa de rango salarial, para atender los requerimientos del hospedaje en el ecohotel.

*Tabla N° 4. Nivel de escolaridad*

<i>Escolaridad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<i>Bachiller</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
<i>Técnico</i>	<i>34</i>	<i>7.11%</i>
<i>Tecnólogo</i>	<i>18</i>	<i>3.77%</i>
<i>Profesional</i>	<i>200</i>	<i>41.84%</i>
<i>Especialista</i>	<i>130</i>	<i>27.20%</i>
<i>Magister</i>	<i>74</i>	<i>15.48%</i>

<i>Doctor</i>	21	4.39%
<i>Ninguno</i>	1	0.21%
<b>TOTAL</b>	<b>478</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, 2024

Acorde con la tabla anterior, se presenta el rango salarial, el 56% gana mas de 3 salarios mínimos mensuales legales vigentes y el 40% ganan entre uno y tres salarios mínimos, lo que demuestra que cuentan con un nivel salarial que les permitirá invertir en su recreación en el ecohotel.

*Tabla N° 5. Rango salarial de los encuestados*

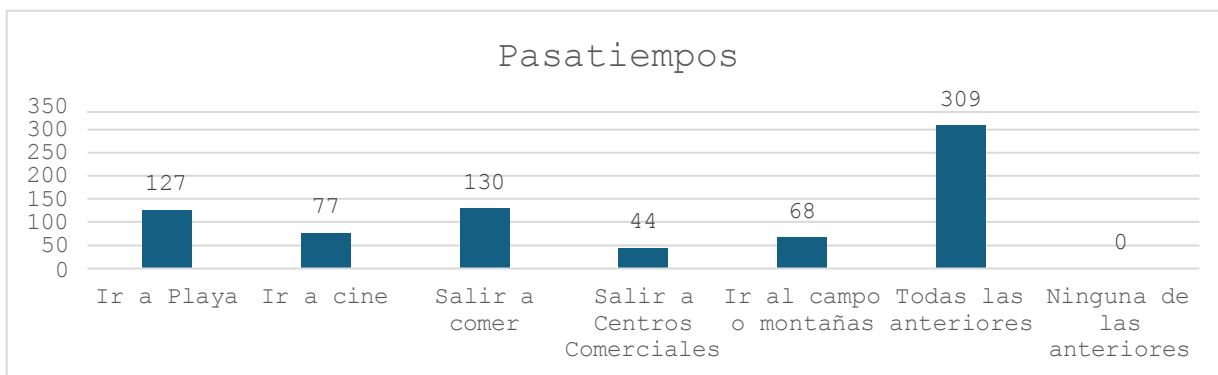
<i>Rango salarial</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
<i>Menos de un salario mínimo mensual legal vigente</i>	17	4%
<i>Entre 1 y 3 salarios mínimos mensuales legales vigentes</i>	191	40%
<i>Entre 3 y 5 salarios mínimos mensuales legales vigentes</i>	158	33%
<i>Mas de 5 salarios mínimos mensuales legales vigentes</i>	112	23%
<b>TOTAL</b>	<b>478</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, 2024

## **PREFERENCIAS**

Ante la consulta sobre los pasatiempos que los encuestados prefieren, se les incluyó ir a playa, cine, a las montañas, salir a centros comerciales, a comer o todas las anteriores, teniendo la oportunidad de seleccionar varias opciones, encontrando que la mayoría de los encuestados prefieren participar en todas las opciones presentadas, seguida de las salidas a comer y a playa, pasatiempos que pueden ser cubiertos en el ecohotel durante su estancia.

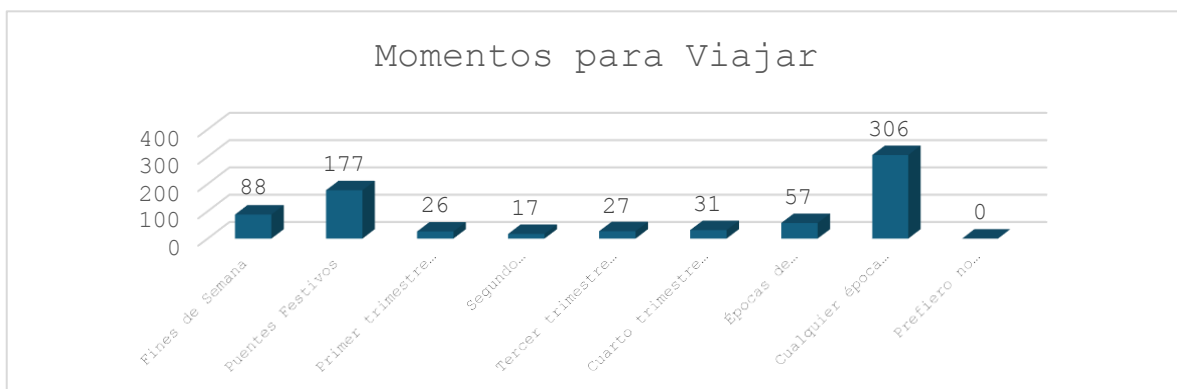
Gráfica N° 1. ¿Cuál de los siguientes pasatiempos prefiere?



Fuente: Elaboración propia, 2024

En cuanto a los momentos en que los encuestados prefieren viajar, las opciones mayormente seleccionadas son en puentes festivos, cualquier época del año y fines de semana, con lo cual se puede esperar que sea constante la ocupación del ecohotel.

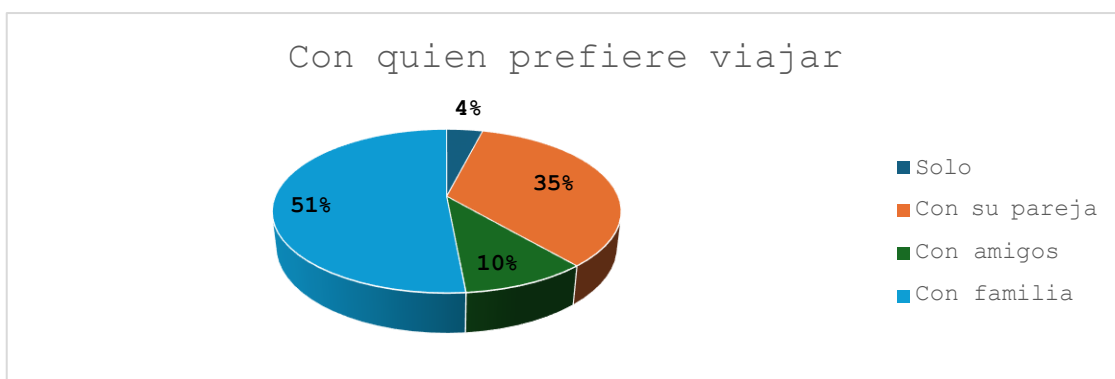
Gráfica N° 2. ¿En qué momentos prefiere viajar?



Fuente: Elaboración propia, 2024

Seguidamente, se consultó si prefieren viajar solos o acompañados de amigos, familia o pareja, encontrando que un 51% prefiere viajar con su familia y el 35% con su pareja, retomando la importancia de generar espacios para la pareja y su conexión familiar.

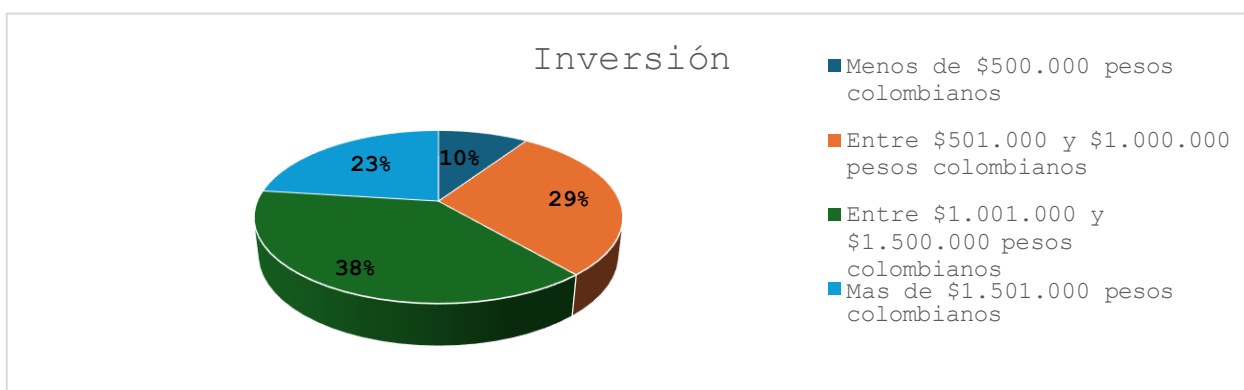
Gráfica N° 3. ¿Con quién prefiere viajar?



Fuente: Elaboración propia, 2024

Consecutivamente, se indagó sobre la cantidad de dinero que invierten en viajes, encontrando que un 38% ocupan entre \$1.001.000 y \$1.500.000 pesos colombianos y un 23% más de \$1.501.000 pesos colombianos, siendo coherentes con su nivel de ingresos, lo que les permitiría acceder a los servicios del ecohotel.

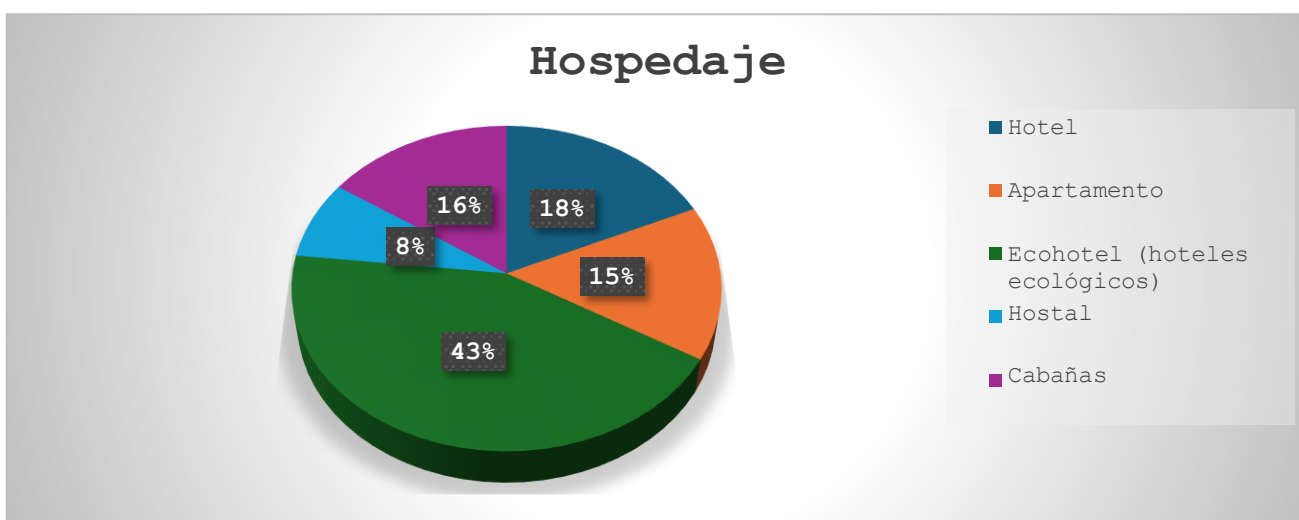
Gráfica N° 4. ¿Cuánto invierte aproximadamente en los viajes?



Fuente: Elaboración propia, 2024

Así mismo, se consultó los lugares en que prefieren hospedarse, evidenciando que el 43% prefiere alojarse en un ecohotel, frente al 18% que prefieren los hoteles y el 16% que buscan cabañas.

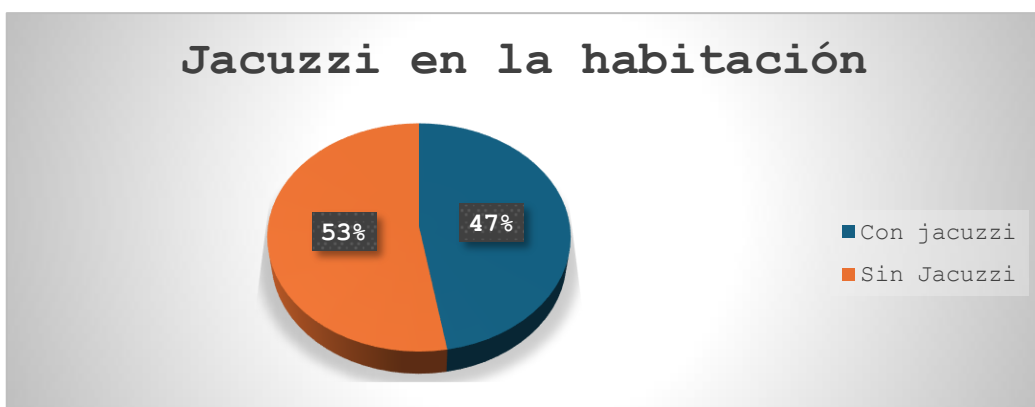
*Gráfica N° 5. Al momento de buscar hospedaje, Usted prefiere:*



Fuente: Elaboración propia, 2024

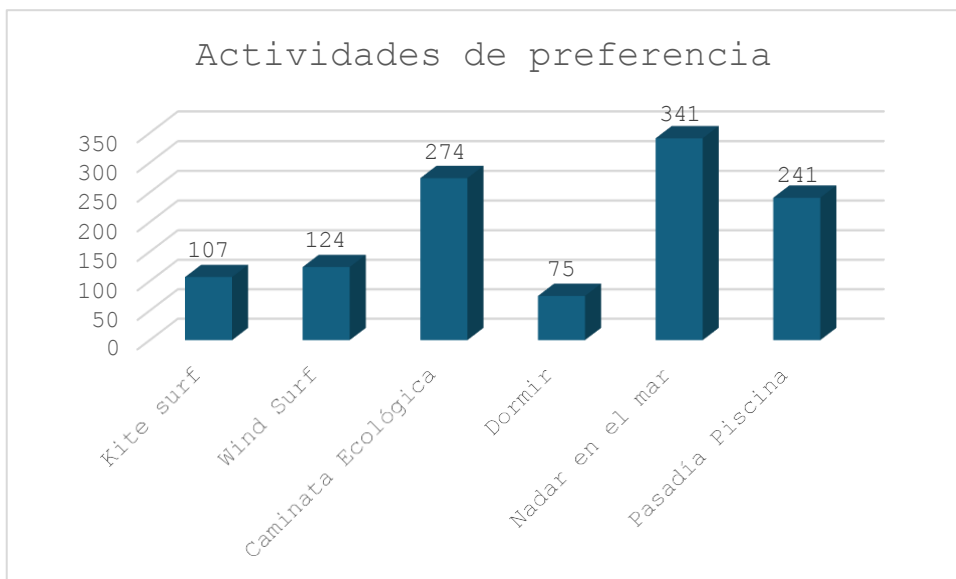
Se consultó si preferían jacuzzi en las habitaciones a lo cual el 47% se encuentra de acuerdo, frente a un 53% que prefiere sin jacuzzi.

*Gráfica N° 6. ¿Qué tipo de habitaciones o cabañas prefiere?*



Dentro de las actividades que se proponen, la mayoría de los encuestados prefieren nadar en el mar, caminata ecológica y pasadía en piscina; 3 de las actividades que se pueden realizar durante la estancia en el ecohotel.

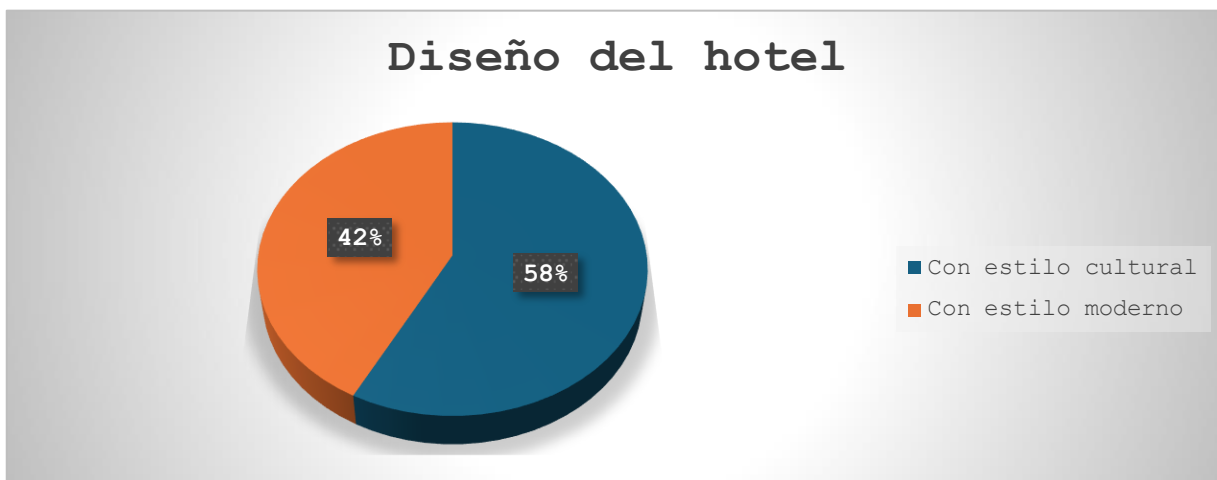
*Gráfica N° 7. ¿Qué tipo de actividades prefiere durante su estancia?*



Fuente: Elaboración propia, 2024

Por otra parte, se consultó sobre el diseño del hotel, destacando que el 58% de los encuestados espera un estilo más cultural que moderno.

*Gráfica N° 8. Diseño del hotel*

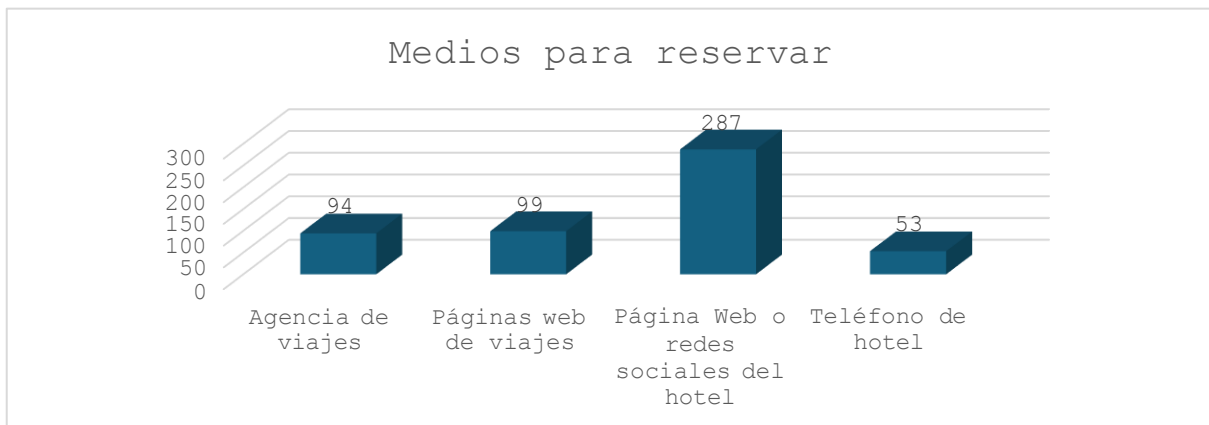


Fuente: Elaboración propia, 2024

Igualmente se dejó abierta la opción de averiguar que otras actividades esperan encontrar en el ecohotel, destacando la yoga, artesanías, gastronomía, fiestas, fogatas, entre otras, esto permite generar mayor interacción con los huéspedes y usuarios en cuanto a sus intereses.

¿Qué otras actividades esperarían de un ecohotel?

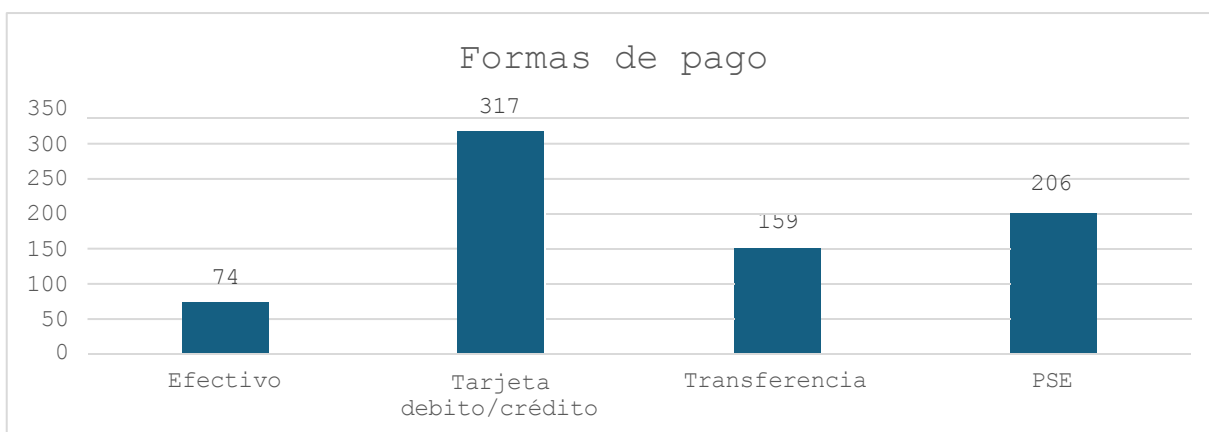




Fuente: Elaboración propia, 2024

En cuanto a la forma de pago, los encuestados prefieren pagar utilizando su tarjeta débito o crédito o por PSE.

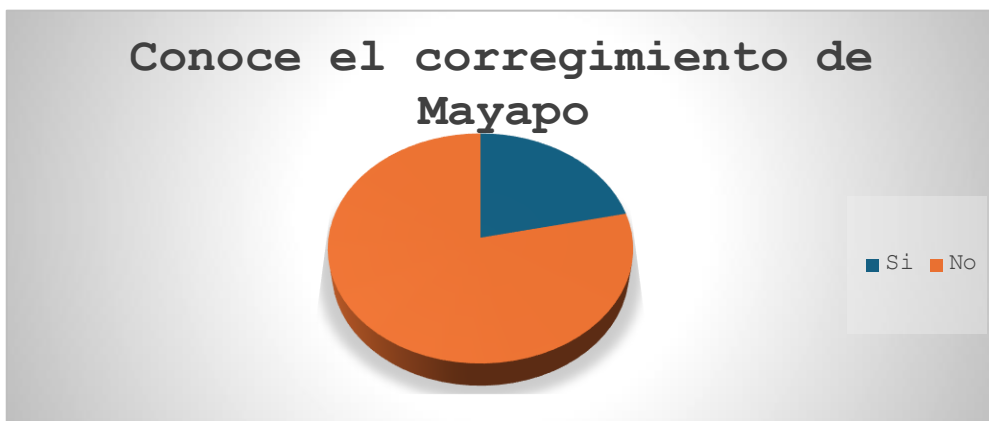
*Gráfica N° 10. ¿Qué forma de pago prefiere utilizar?*



Fuente: Elaboración propia, 2024

Seguidamente se preguntó si conocen el corregimiento de Mayapo, escenario donde estará ubicado el ecohotel, a lo que el 78% de los encuestados reconocieron que desconocen.

*Gráfica N° 11. Conoce el corregimiento de Mayapo (La Guajira)*



Fuente: Elaboración propia, 2024

En cuanto a la siguiente pregunta de la intención de conocer las playas, el 99% están dispuestos a visitar las playas.

*Gráfica N° 12. ¿Estaría Dispuesto a visitar las Playas de Mayapo?*



Fuente: Elaboración propia, 2024

En cuanto a la pregunta si estarían dispuestos a hospedarse en un ecohotel en las playas de Mayapo, el 98% respondió afirmativamente.

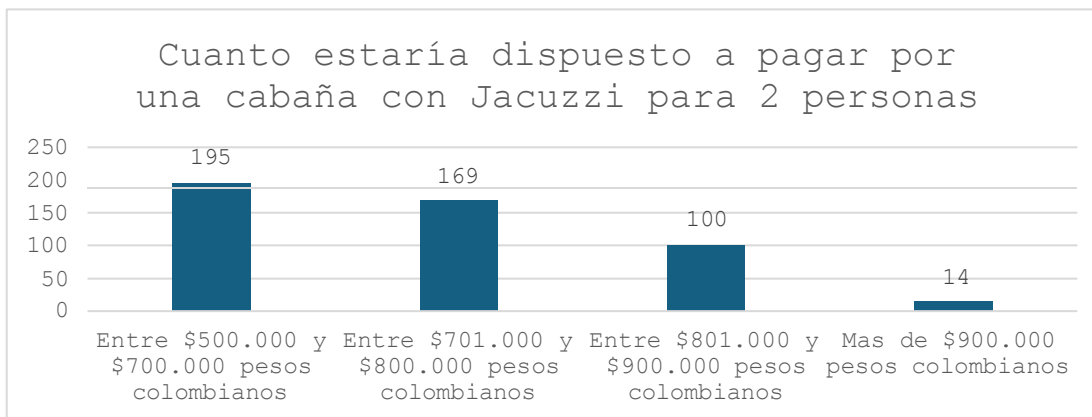
Gráfica N° 13. ¿Estaría Dispuesto a hospedarse en un ecohotel en las Playas de Mayapo?



Fuente: Elaboración propia, 2024

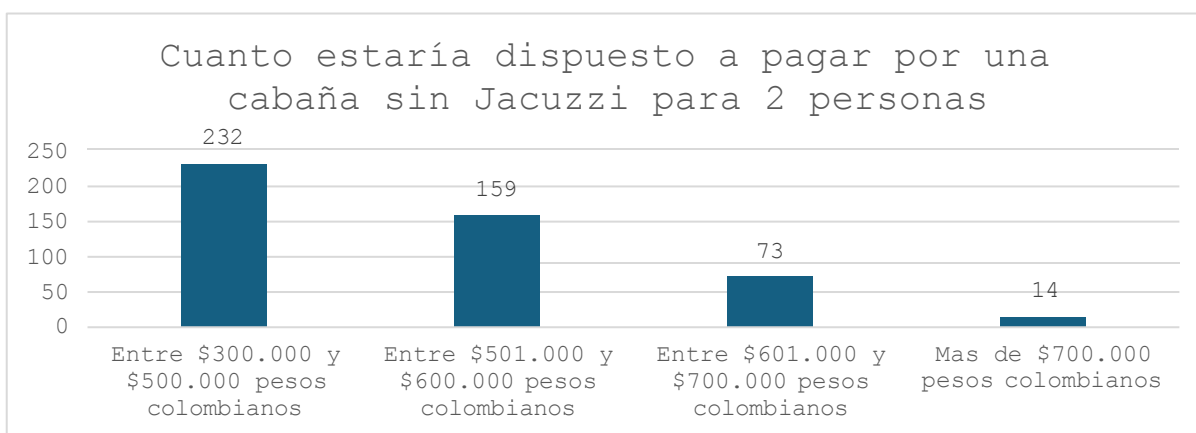
Realizando la consulta sobre los valores a pagar por los servicios ofrecidos, por la cabaña con jacuzzi para 2 personas en su mayoría entre \$500.000 y \$700.000 pesos colombianos.

Gráfica N° 14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una cabaña con Jacuzzi para 2 personas?



En cuanto a la cabaña sin jacuzzi, la mayoría estarían dispuestos a pagar entre \$300.000 y \$500.000 pesos colombianos.

*Gráfica N° 15. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una cabaña sin Jacuzzi para 2 personas*



Fuente: Elaboración propia, 2024

De igual forma, debido a que se plantearan la posibilidad de tener deportes náuticos dentro de las actividades en el ecohotel, se consulta si estarían dispuestos a pagar por este servicio, obteniendo como resultado el 79% de los encuestados de acuerdo con esta posibilidad.

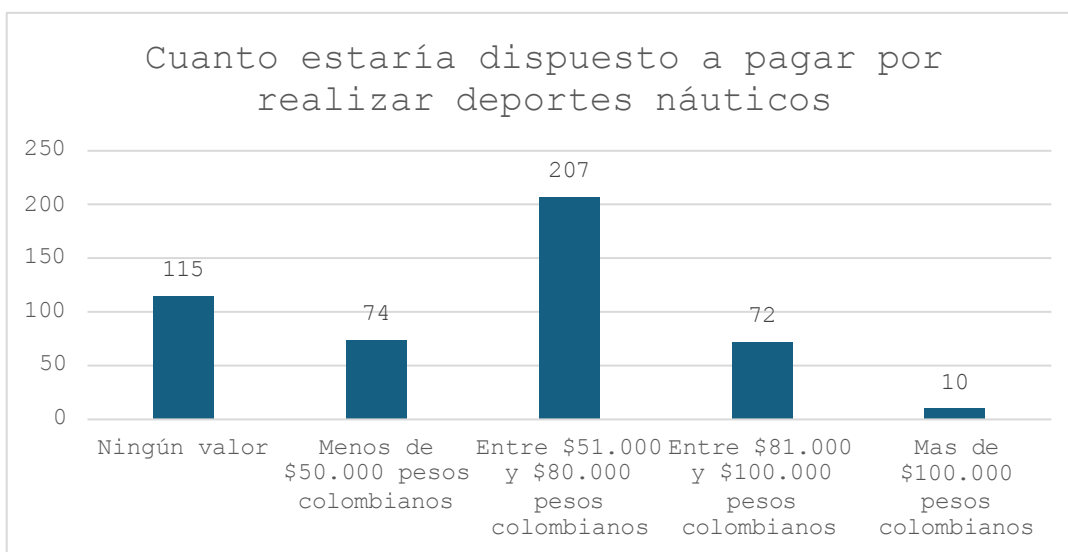
*Gráfica N° 16. Estaría dispuesto a pagar por realizar deportes náuticos*



Fuente: Elaboración propia, 2024

Así mismo, se indagó sobre los valores que están dispuestos a pagar por los deportes náuticos, teniendo que la mayoría esta dispuesto a pagar entre \$51.000 y \$80.000 pesos colombianos.

*Gráfica N° 17. Cuanto estaría dispuesto a pagar por realizar deportes náuticos*



Fuente: Elaboración propia, 2024

## ANÁLISIS PESTEL

*Tabla N° 6. Factores Políticos*

Factores Políticos	Importancia	Intensidad	Tendencia	Puntuación
Política Tributaria	Muy importante	Fuerte	Peor	40
Política de protección al consumidor	Importante	Promedio	Mejora	48
Política de Turismo Sostenible "unidos por la naturaleza"	Muy importante	Fuerte	Mejora	80

Plan Sectorial del Turismo 2022-2026 "Turismo en Armonía con la Vida"	Muy importante	Muy Fuerte	Mejora	100
Reformas constantes a las políticas nacionales	Poco importante	Promedio	Indiferente	18
Conflictos políticos nacionales e internacionales	Importante	Promedio	Indiferente	36
Altos niveles de corrupción nacional y local	Muy importante	Fuerte	Peor	40

Fuente: Elaboración propia, 2024

*Tabla N° 7. Factores Económicos*

Factores Económicos	Importancia	Intensidad	Tendencia	Puntuación
Impacto de la globalización.	Importante	Promedio	Indiferente	36
Reformas tributarias que incrementan los porcentajes de impuestos	Importante	Fuerte	Peor	32
Inflación	Importante	Promedio	Mejora	48
Crecimiento / decrecimiento del PIB	Importante	Fuerte	Peor	32

Desconfianza en nuevas inversiones	Muy importante	Fuerte	Peor	40
Economía Circular	Muy importante	Fuerte	Mejora Mucho	100

Fuente: Elaboración propia, 2024

*Tabla N° 8. Factores Social*

Factores Sociales	Importancia	Intensidad	Tendencia	Puntuación
Tasa de crecimiento de la población	Muy importante	Fuerte	Mejora Mucho	100
Respeto por la comunidad indígena	Importante	Fuerte	Mejora	64
Nivel de educación en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	Importante	Fuerte	Indiferente	48
Nivel de salud en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	Importante	Fuerte	Indiferente	48
Nivel de seguridad en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	Muy importante	Fuerte	Mejora	80

Estilos de vida saludables	Muy importante	Promedio	Mejora	60
Niveles de turismo nacional	Muy importante	Fuerte	Mejora	80
Nivel de turismo internacional	Muy importante	Fuerte	Mejora	80
Desempleo	Importante	Promedio	Peor	24
Problemas de orden público	Importante	Promedio	Peor	24
Inseguridad	Importante	Promedio	Peor	24

Fuente: Elaboración propia, 2024

*Tabla N° 9. Factores Tecnológicos*

Factores Tecnológicos	Importancia	Intensidad	Tendencia	Puntuación
Nuevas soluciones tecnológicas en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	Indiferente	Fuerte	Mejora Mucho	60
Oportunidad de innovación tecnológica en su empresa	Indiferente	Fuerte	Mejora	48

Uso de Internet impactando su negocio	Muy importante	Fuerte	Indiferente	60
Nuevas formas de comunicación	Importante	Muy Fuerte	Mejora	80
Nuevas fuentes energéticas	Muy importante	Fuerte	Mejora	80
Nuevas fuentes de generación de agua potable y saneamiento básico	Muy importante	Fuerte	Mejora	80

Fuente: Elaboración propia, 2024

*Tabla N° 10. Factores Ecológicos*

Factores Ecológicos	Importancia	Intensidad	Tendencia	Puntuación
Iniciativas sostenibles	Muy importante	Fuerte	Mejora Mucho	100
Reducir, Reutilizar, Reciclar	Muy importante	Muy Fuerte	Mejora	100
Clima de la zona de mayapo (altas temperaturas, fuertes vientos)	Indiferente	Fuerte	Indiferente	36

Turismo ecológico	Muy importante	Muy Fuerte	Mejora	100
-------------------	----------------	------------	--------	-----

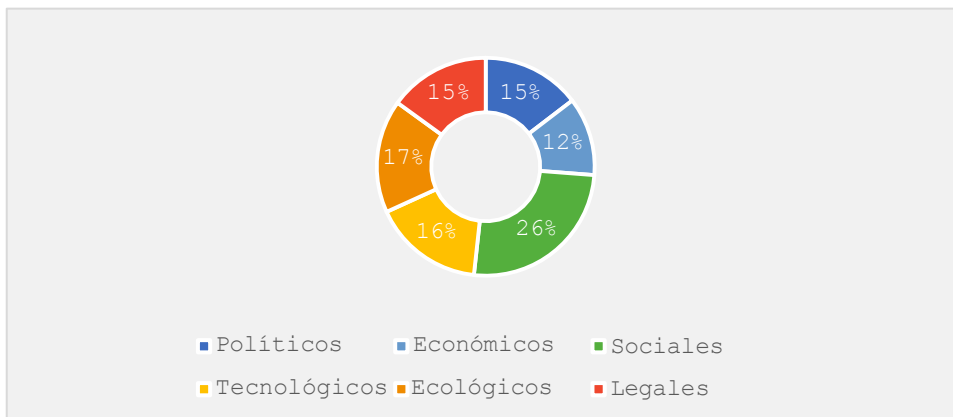
Fuente: Elaboración propia, 2024

*Tabla N° 11. Factores Legales*

Factores Legales	Importancia	Intensidad	Tendencia	Puntuación
Legislación actual favorece el negocio	Muy importante	Fuerte	Mejora Mucho	100
Norma Técnica Sectorial Colombiana	Muy importante	Fuerte	Mejora	80
Contribuciones e impuestos de acuerdo con la actividad económica	Importante	Fuerte	Indiferente	48
Normatividad laboral y de seguridad social de los empleados	Muy importante	Fuerte	Mejora	80
Normas de salud y seguridad	Importante	Fuerte	Mejora	64

Fuente: Elaboración propia, 2024

*Gráfica N° 18. División porcentual de PESTEL*



Fuente: Elaboración propia, 2024

Tabla N° 12. Plan de acción derivado del PESTEL

Planes de Acción	Factor	Elementos	Área	Fecha de Inicio	Fecha de Finalización	Proceso	Estado
Revisar y trabajar sobre los principales objetivos del plan sectorial del turismo que puedan beneficiar el ecohotel	Políticos	Plan Sectorial del Turismo 2022-2026 "Turismo en Armonía con la Vida"	Mercadeo	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Listar actividades de economía circular que beneficien al ecohotel	Económicos	Economía Circular	Calidad y Servicio	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Orientar nuevas formas de publicidad y marketing	Sociales	Tasa de crecimiento de la población	Mercadeo	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera

alineados con la tasa de crecimiento poblacional							
Proyectar fuentes energéticas renovables	Tecnológicos	Nuevas fuentes energéticas	Comercial	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Gestionar y socializar actividades que permitan la sostenibilidad ambiental con todos los stakeholders	Ambientales	Iniciativas sostenibles	Mercadeo	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Buscar leyes de incentivo que favorezcan a la empresa y plantear acciones para acogerse a ellas	Legales	Legislación actual favorece el negocio	Recursos humanos	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Revisar y trabajar sobre los principales objetivos de la política de turismo sostenible	Políticos	Política de Turismo Sostenible "unidos por la naturaleza"	Mercadeo	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera

que puedan beneficiar el ecohotel							
Plantear estrategias sobre los servicios más afectados	Económicos	Inflación	Mercadeo	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Trabajar de la mano con los entes encargados de la seguridad y con la comunidad	Sociales	Nivel de seguridad en el área de hotelería, turismo y sostenibilidad	Recursos humanos	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Plantear estrategias de trabajo y convenios con asociaciones y empresas turísticas	Tecnológicos	Nuevas formas de comunicación	Comercial	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Disminuir gastos/generar nuevos ingresos	Ambientales	Reducir, Reutilizar, Reciclar	Calidad y Servicio	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera

Recursos humanos	Legales	Norma Técnica Sectorial Colombiana	Recursos humanos	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Reducir los costes	Económicos	Impacto de la globalización	Calidad y Servicio	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Fidelizar a los usuarios a través del vínculo con la comunidad	Sociales	Respeto por la comunidad indígena	Mercadeo	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera
Planear el lanzamiento de servicios de acuerdo con los aspectos climáticos	Ambientales	Clima de la zona de mayapo (altas temperaturas, fuertes vientos)	Comercial	3/12/2024	3/12/2025	No iniciado	En espera

## ANÁLISIS CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA	SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>1. Pocos lugares con personal cualificado en hotelería y turismo ni con colaboradores pertenecientes a la comunidad.</p> <p>2. Acceso reducido a servicios públicos básicos.</p> <p>4. Turismo insostenible</p>	<p>1. Gestionar convenios con SENA para capacitación de la población de la zona en hotelería, turismo, coctelería, tratamiento de alimentos.</p> <p>2. Convenios con empresas de servicios públicos para el transporte de agua potable y/o tratada.</p>	<p>Ecohotel Costa Azul es un hotel ecológico que busca generar una experiencia renovadora a sus usuarios, brindándoles un espacio exclusivo, íntimo, agradable, sostenible, lleno de cultura, tradición y reconocimiento del territorio a través de caminatas por el sector de Mayapo y la alta Guajira, deportes náuticos,</p>	<p>Prestar un servicio de calidad, enmarcado en la responsabilidad, honestidad, la integridad, la transparencia, tradición, compromiso con el entorno, respeto por la cultura y los indígenas, innovación, la inclusión y la sostenibilidad.</p> <p>Todo esto en un entorno natural y con un servicio</p>	<p>1. Parejas</p> <p>2. Familias interesadas en el descanso, la tranquilidad del mar y/o la cultura.</p> <p>3. Turistas (Nacionales y Extranjeros)</p>

	<p>3. Proyecto de Luz Fotovoltaica Solar.</p> <p>4. Promover el turismo ecológico que promueva la responsabilidad por el medioambiente</p>	<p>además del espacio de relajación con el que cuenta sus instalaciones, a un costo accesible y con un personal calificado, con capacidad de respuesta oportuna y cultura de mejoramiento continuo.</p>	<p>adaptado a las necesidades de los usuarios</p>	<p>5. jóvenes y adultos con interés en realizar caminatas ecológicas, deportes náuticos y recorridos guiados.</p>
<b>EXISTEN ALTERNATIVAS</b>	<b>MÉTRICAS CLAVES</b>	<b>CONCEPTO DE ALTO NIVEL</b>	<b>CANALES</b>	<b>USUARIO TEMPRANO</b>
<p>1. Contratación de personal foráneo.</p> <p>2. Contratación de carrotaques para transportar el agua.</p>	<p>Nivel de satisfacción del usuario</p> <p>Cantidad de recorridos realizados</p>	<p>Ecohotel Costa Azul es como un hotel sofisticado pero lleno de cultura, calidad, experiencias y tranquilidad.</p>	<p>1. Redes Sociales</p> <p>2. Marketing digital</p> <p>3. Mensajes de texto, Whatsapp o Correo</p>	<p>1. Turistas (Nacionales y Extranjeros)</p>

4. Hoteles con promoción del turismo ecológico			electrónico (según preferencia del usuario) 4. Usuarios (recomendaciones) 5. Asociaciones (COTELCO)	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>			<b>FLUJO DE INGRESOS</b>	
<p>Costos Fijos: Salarios de trabajadores, limpieza, alimentos, bebidas mantenimientos preventivos, publicidad, telefonía, internet, televisión</p> <p>Costos Variables: impuestos, Servicios Públicos (luz, agua, gas), mantenimientos correctivos, pólizas de seguro</p>			<p>Tipos de ingreso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hospedaje en un lugar tranquilo, ecológico, en contacto con el ambiente.</li> <li>- Actividades y recorridos por el sector y la alta guajira, comunidades wayuu</li> <li>- Paquetes de eventos especiales</li> <li>- Restaurante - bar</li> </ul>	

## APRECIACIONES FINALES

- Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la encuesta realizada, los servicios consultados se encuentran acorde con lo esperado por los posibles usuarios y huéspedes del ecohotel, puesto que se apunta a brindar un servicio un poco más exclusivo y de calidad, por los cuales estarían dispuestos a pagar.
- Así mismo, es una oportunidad para dar a conocer esta región del caribe colombiano, que cuenta con increíbles experiencias para la satisfacción, bienestar y disfrute de los usuarios, puesto que es poco conocida, no obstante, no se niegan ante la posibilidad de explorar este ambiente ecoturístico.
- A partir de los análisis de entorno interno y externo, se pueden encontrar una serie de fortalezas del negocio, así como oportunidades por aprovechar en beneficio del ecohotel.
- De acuerdo con el plan de acción plasmado se pueden estructurar una serie de actividades en aras del cumplimiento del mismo.