

Independencia comercial para la hotelería independiente de América Latina

Reservas directas + pagos digitales + gestión de canales + operación hotelera en una plataforma accesible, local y escalable.

INVESTMENT DECK

USD 70K/semana transaccionados

Prueba de mercado: hoteles ya confían en nuestra infraestructura para mover dinero real.

El problema: vender online no significa controlar el negocio

La hotelería independiente enfrenta herramientas fragmentadas, dependencia de intermediarios y poca capacidad técnica.

Los hoteles pequeños y medianos necesitan vender como grandes cadenas, pero operan con recursos, tiempo y equipos limitados.

Dependencia OTA

Comisiones altas, menor control del huésped y poca fidelización.

Pagos desconectados

Reservas, links de pago y conciliación se manejan con procesos manuales.

Operación fragmentada

PMS, canales, web y soporte no siempre conversan entre sí.

Barrera de adopción

Las soluciones globales suelen ser complejas, costosas o lejanas para hoteles locales.

Resultado: el hotel pierde margen, control comercial, velocidad de cobro y trazabilidad operativa.

La solución: una plataforma todo en uno para vender directo y operar mejor

Tecnología + implementación + soporte local para alojamientos independientes.

Vive Tech Ecuador

Integra los componentes que un hotel normalmente contrata y opera por separado.

- ✓ Página web comercial
- ✓ Botón y links de pago
- ✓ PMS / operación
- ✓ Motor de reservas directas
- ✓ Channel manager
- ✓ Soporte local

Nuestro foco: que el alojamiento venda más directo, cobre mejor, reduzca errores y dependa menos de intermediarios.



Tracción: ya movemos dinero real para hoteles

El principal indicador de confianza es que los establecimientos usan la plataforma para transaccionar.

USD 70K

volumen transaccionado por semana

run-rate operativo actual informado

USD 300K

volumen mensual aproximado

70K x 4.33 semanas

USD 3.64M

GMV anualizado

70K x 52 semanas

Lo que demuestra esta tracción

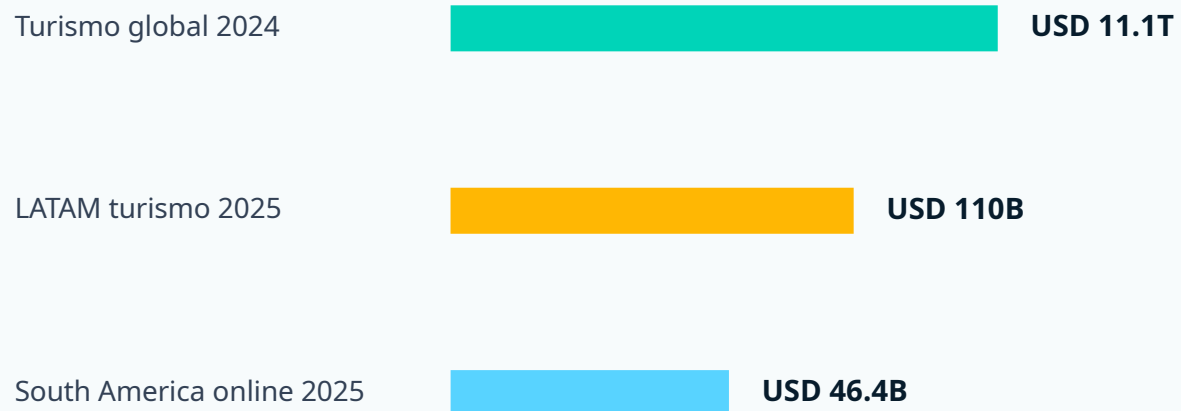
- | Existe demanda real en establecimientos turísticos.
- | El producto opera en procesos críticos: reserva, cobro y conciliación.
- | La plataforma tiene potencial para monetizar por SaaS, implementación y transacción.
- | El equipo ya ejecuta en un mercado difícil, no solo en un prototipo.

Esta cifra corresponde a volumen transaccional procesado, no a ingresos netos de la empresa.

Mercado: turismo en recuperación + reservas online en expansión

La oportunidad está en digitalizar la venta y operación de alojamientos independientes.

Tamaño de oportunidad



Por qué ahora

- El turismo internacional recuperó niveles prepandemia.
- Los viajeros reservan y pagan cada vez más por canales digitales.
- Los hoteles independientes necesitan reducir comisiones y controlar datos.
- La infraestructura de pagos digitales ya permite escalar en la región.

Modelo de negocio: recurrencia SaaS + monetización transaccional

Un producto con ingreso predecible y expansión por uso.

Motor de ingresos

1 Suscripción SaaS

Planes mensuales/anuales por propiedad, módulos y volumen.

2 Onboarding e implementación

Configuración, capacitación, migración y asistencia inicial.

3 Desarrollo web y optimización

Sitios convertibles, SEO, contenido y venta directa.

4 Pagos e integraciones

Ingresos por procesamiento, conectores y funciones premium.

La tracción de USD 70K/semana crea una base natural para monetización por volumen, retención y expansión de módulos.

El objetivo no es solo vender licencias: es capturar valor en cada reserva directa, cada pago confirmado y cada hotel que reduce fricción operativa.

Competencia: plataformas globales; nuestra ventaja es la ejecución local

Competimos en una categoría validada, pero con un enfoque adaptado a hoteles independientes de LATAM.

Competidores directos

Cloudbeds	PMS + channel + pagos	Global
SiteMinder	Distribución + revenue	Global
Little Hotelier	Todo en uno para pequeños alojamientos	Global
Amenitiz	Web + PMS + channel	Europa/Global

Nuestra cuña competitiva

Soporte local

Implementación cercana en español, con conocimiento del mercado.

Pagos adaptados

Flujo práctico para cobro, conciliación y seguimiento.

Menor barrera de adopción

Solución accesible para equipos no técnicos.

Venta directa como misión

No solo gestionar canales; recuperar margen y relación con el huésped.

Go-to-market: de Ecuador a América Latina



Escalamiento por verticales turísticas, alianzas y repetibilidad de onboarding.

1. Beachhead Ecuador

Hoteles independientes, hostales, lodges, Galápagos, costa y Andes.



2. Andean expansion

Perú, Colombia y Bolivia: mercados con problemas similares de digitalización.



3. LATAM platform

Red de alojamientos conectados, pagos, distribución y datos comerciales.

Canales de crecimiento

- Asociaciones hoteleras y cámaras de turismo
- Alianzas con pasarelas de pago y bancos
- Venta consultiva a hoteles independientes
- Referidos entre establecimientos turísticos
- Implementadores locales certificados

Impacto: digitalizar hoteles también fortalece economías locales

El turismo independiente sostiene empleo, proveedores locales y emprendimientos familiares.



Competitividad PyME

Más reservas directas y mejor margen para alojamientos independientes.

Inclusión digital

Tecnología disponible para establecimientos sin equipos técnicos avanzados.

Formalización

Pagos y trazabilidad que mejoran control financiero y atención al huésped.

Sostenibilidad operativa

Menos procesos manuales, menos errores y mejor planificación de ocupación.

Vive Tech no solo automatiza; ayuda a que el valor turístico permanezca más cerca del establecimiento, su comunidad y su destino.

Escala de producto: convertir cada reserva en una relación directa

La plataforma puede crecer por módulos, geografía y datos comerciales.

Core actual

Reservas directas, pagos, web, gestión de canales, soporte.

Siguiente capa

Automatización de conciliación, reportes, revenue básico, CRM de huésped.

Plataforma regional

Marketplace de servicios turísticos, analítica de demanda, integraciones API.

Efecto de escala esperado

Más hoteles conectados → más volumen transaccional → más datos operativos → mejores herramientas de venta directa → mayor retención.

Equipo fundador: experiencia combinada en turismo, tecnología y ejecución



La ventaja no está solo en el producto; está en entender el problema desde dentro del sector.

María Elena Pulgar Salazar

Cofundadora de Vive Tech Ecuador. Experiencia en negocios internacionales, gestión académica, innovación, consultoría, transformación digital e internacionalización de modelos de negocio.

Carlos Mazorra Bastidas

CTO y Cofundador. Líder en tecnología turística, desarrollo de producto, gestión de canales, pagos digitales y soluciones para hotelería. Lidera arquitectura tecnológica, plataforma e innovación.

Capacidad de ejecución

El equipo combina visión comercial, conocimiento del mercado hotelero, desarrollo tecnológico y acompañamiento operativo. Esa mezcla reduce el riesgo de implementación y acelera adopción.

Por qué Vive Tech Ecuador debe ganar

Porque ya validamos el dolor, ya movemos volumen real y tenemos una solución escalable para una categoría que crece.

70K

USD/semana procesados

prueba de confianza

3.64M

USD GMV anualizado

potencial de escala

LATAM

mercado replicable

problema regional

Uso del premio / apoyo

- Acelerar desarrollo de producto e integraciones
- Fortalecer infraestructura, seguridad y conciliación de pagos
- Escalar ventas y onboarding en Ecuador y región Andina
- Construir métricas de impacto y analítica para hoteles

No vendemos solo software hotelero.

Construimos independencia comercial para alojamientos turísticos independientes de América Latina.

Fuentes principales: UN Tourism, WTTC/Reuters, Mordor Intelligence, IMARC Group, Cloudbeds, SiteMinder, Little Hotelier, Amenitiz.