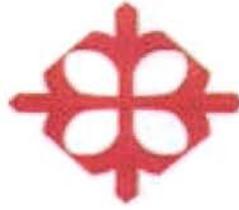


UNIVERSIDAD CATOLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

PROYECTO DE TITULACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE

“ REFORZAMIENTO TURÍSTICO Y EQUIPAMIENTO DE  
16 HOSPEDERIAS COMUNITARIAS EN  
PUERTO DE ENGABAO”

POR:  
VERÓNICA K. ÁLVAREZ RODRÍGUEZ  
ANDREA J. ESTEVES PICO

TUTOR:

Ing. Rolando Farfán Vera

GUAYAQUIL-ECUADOR 2010

## **AGRADECIMIENTO:**

Le agradezco a Dios por las bendiciones que me ha dado a través de estos años de estudio, que no me dejó caer, cuando pasé etapas fuertes; a mi mamá por haber confiado en mí a pesar de la distancia; y recordándome siempre que " Todo tiene su recompensa, y que lo mejor que me puede dejar de herencia es mi estudio" A mis profesores, que tuvieron amor de impartir sus conocimientos, sabiendo que en el futuro seremos su competencia.

Verónica k Álvarez R.

Le agradezco principalmente a Dios, a mis padres y hermanos quienes con su apoyo he podido terminar mi carrera universitaria, a mis profesores quienes con mucha paciencia me impartieron conocimientos, al Economista Jack Chávez por sus enseñanzas, a mi tutor de tesis Ing. Rolando Farfán, quien a más de ser un profesor ha sido un amigo.

Andrea J. Esteves P.

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por haberme dado sabiduría, paciencia y fuerza durante estos 4 años de mi Universidad, a mi mamá y hermanos, por haber confiado en mí que iba lograr culminar una etapa de mi vida, en especial a mi mamá, que siempre oraba por mí cuando tenía algún examen difícil, a mi tutor de tesis, Ing. Rolando Farfán, que ha sido quien me ha guiado en la elaboración de este proyecto.

Verónica k Álvarez R.

Dedico esta tesis a mi padre celestial, quien con su amor incondicional ha sabido trabajar en mi vida, gracias a su apoyo he crecido profesionalmente pero sobretodo como persona, por haberme alentado cuando sentía desmayar. A mis padres por confiar en mí, a mis hermanas por su amor, y a mi hermano por hacerme sentir que estaba orgulloso de mí.

Andrea J. Esteves P.

## TABLA DE CONTENIDOS

### Tabla de contenido

<b>Capítulo 1</b> .....	5
Introducción .....	5
Problemática y Justificación .....	7
Objetivo general .....	8
Objetivos específicos.....	8
Metodología de la investigación .....	8
<b>Capítulo 2</b> .....	12
Descripción del aspecto físico y natural .....	12
Descripción de aspectos físicos y naturales del Cantón Villamil Playas .....	14
Descripción de aspectos físicos y naturales del Puerto de Engabao.....	16
<b>Capítulo 3</b> .....	20
Análisis Técnico.....	20
PLAN OPERATIVO DEL PROYECTO.....	21
<b>Capítulo 4</b> .....	23
Análisis del mercado .....	23
Distribución geográfica del mercado de consumo.....	23
Análisis de la Demanda Turística .....	27
Análisis de la oferta.....	29
Competidores.....	31
Análisis de la Oferta Turística de Puerto Engabao.....	33
Análisis FODA del Puerto de Engabao .....	35
Propuesta para incrementar la oferta.....	36
<b>Capítulo 5</b> .....	39
GESTIÓN OPERATIVA .....	39
<b>Capítulo 6</b> .....	41
Plan de marketing.....	41
ANÁLISIS DEL PRODUCTO .....	41
ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO HABITACIONAL .....	48
5 Fuerza de Porter Del Puerto de Engabao .....	49
Estrategias de comercialización.....	50
Ventajas y desventajas de los canales de distribución .....	51
ALIANZAS ESTRATÉGICAS.....	52
<b>Capítulo 7</b> .....	56
Presupuesto del Proyecto .....	56
<b>CAPÍTULO 8</b> .....	66
CONCLUSIONES.....	66
RECOMENDACIONES.....	67
REFERENCIAS .....	68
<b>Anexos</b> .....	70
Anexo 1.....	70
Anexo 2.....	72
Anexo 3.....	75
Anexo 4.....	79
Anexo 5.....	80
Anexo 6.....	83

# Capítulo 1

## *Introducción*

El presente estudio, evalúa la probabilidad comercial para el reforzamiento de 16 hospederías comunitarias en la comuna del Puerto de Engabao, del Cantón Villamil Playas de la Provincia del Guayas.

El proyecto nos permite conocer cuál es la situación actual del mercado y determinar las tendencias del mismo, así se obtendrán los resultados necesarios para los estudios subsiguientes del proyecto: técnico, financiero y ambiental. Se expondrá los canales para el tipo de servicio que se desea brindar, se efectuará el diagnóstico de las condiciones del sector de las hospederías para la actividad eco-turística y se definirán aspectos comerciales para la realización del proyecto.

El objetivo de este proyecto es reforzar las hospederías y capacitar a la comuna para dar un mejor servicio a los clientes, esto quiere decir ofrecer un mejor hospedaje, buena comida, hacer sentir al cliente a gusto. Puerto Engabao es una zona para surf, su atractivo natural es el sol, mar, y aire.

El turismo ha incidido mucho en la economía de los comuneros, hoy en día ofrecer hospedaje ha hecho que su nivel económico suba radicalmente, como lo indica el presidente de la comuna, ya que ha generado ingresos de dinero por servicios a los turistas.

La ayuda común entre los comuneros es vital para mejorar el ambiente de esta comuna, este es el punto clave para que la comuna Puerto Engabao crezca de una manera considerable, incrementar ambientes de recreación, y actividades de deporte turística, los socios estarán mejor capacitados en servicios, de turismo y ambiente; como resultado, una mejor calidad de vida; recordando que el nivel de satisfacción y calidad vivido por los turistas es lo que hace que el cliente

regrese o no.

Por medio del presente trabajo lograremos captar la realidad de los sitios visitados y determinar las herramientas para el estudio del proyecto, se realizaron entrevistas a fin de conocer cuál es la perspectiva de los involucrados.

En lo relativo al estudio de la oferta, se conocerá quienes están ofreciendo el mismo servicio con el objeto de determinar qué tanto se entrega al mercado. El manejo del proyecto debe ser participativo, por parte de los socios (personas de la comuna), esto fomentará una mayor conciencia ambiental y social en todos los sectores, se optimizará la calidad de los servicios turísticos que la comunidad brinda, y se capacitará al recurso humano que liderará el éxito del proyecto.

### ***Nombre del proyecto***

“ Reforzamiento turístico y equipamiento de 16 hospederías comunitarias en el Puerto de Engabao ”

### ***Localización geográfica del proyecto***

Provincia: Guayas

Cantón: Playas

Parroquia: Urbano marginal

Comunidad: Comuna Engabao, barrio Puerto Engabao.

### ***El nombre de la entidad proponente.***

Dirección: Comuna Engabao –Barrio Puerto de Engabao –Cantón Playas  
–Provincia Guayas

Número telefónico: 091469533

Nombre del Representante legal: Elvia Delfina Eugenio Santana C.I.  
0918148073

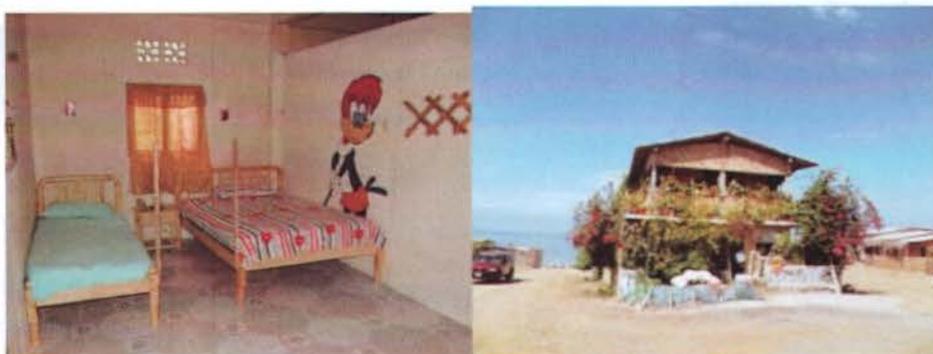
## ***Problemática y Justificación***

En el Puerto Engabao existen 16 hospederías comunitarias, construidas por la comunidad con el financiamiento del Consejo Provincial del Guayas a través de la fundación NOBIS, con la finalidad de desarrollar el turismo en esta comunidad.

Sin embargo, la falta de capacitación de las personas habitantes de esta comuna e intereses políticos y económicos, han hecho que el proyecto no sea tan atractivo para los turistas de este balneario ya que las hospederías sólo cuentan con infraestructura muy básica (ver fig.1) lo cual para un óptimo funcionamiento requieren de equipamiento, mejoras en la infraestructura, fachada y capacitación de la comunidad.

Esta dará como resultados que sus turistas, de preferencia personas que practican el deporte surf, tengan acceso a un alojamiento, comida, y servicios básicos en su hospedaje, ofreciendo diferentes actividades eco-turísticas, aprovechando que la localización es atractiva para los turistas.

Fig.1 Hospederías actualmente



Fuente: Visita de campo tomada por tesistas (10/4/10)

Se plantea fortalecer lo ya establecido; además no existe un adecuado manejo de los desechos sólidos en la playa por la falta de empoderamiento del entorno y cultura ambiental lo cual, se plantea implementar charlas de educación ambiental y mingas de limpieza. Por

otra parte, se crearán puestos de trabajo con el alquiler de parasoles y perezosas.

Este proyecto se justifica por cuanto la actividad del turismo es la mayor generadora de ingresos, por las oportunidades de trabajo que se multiplican y hace que mejore la calidad de vida de la comunidad. La importancia económica del producto radica en su atractivo natural de sol, mar, y aire y en la distribución del dinero que paguen los turistas por los servicios prestados.

### ***Objetivo general***

Mejorar la oferta turística y el equipamiento de las 16 hospederías del Puerto de Engabao, para alentar el turismo en la comuna.

### ***Objetivos específicos***

- Profesionalizar a los servidores turísticos de Puerto Engabao.
- Mejorar la calidad de vida de los comuneros a través de su participación en la actividad micro empresarial turística.
- Capacitar a los servidores turísticos en temas ambientales.

### ***Metodología de la investigación***

El presente proyecto de titulación cuenta con dos metodologías de investigación como lo son: la recolección de información primaria, que es la que se obtiene directamente de los beneficiarios y actores del proyecto, información recopilada por nuestros propios medios ya sean estas tomadas de encuestas realizadas, grupos de enfoque, cuestionarios, etc.; específicamente será obtenida mediante la

realización y ejecución de una encuesta de preguntas cerradas y opciones múltiples lo cual nos arrojarán resultados de las necesidades, percepciones y expectativas del mercado, como si están a gusto con las hospederías, si tienen deseos de incrementar sus ingresos, etc.

Otra metodología a usarse es la recolección, procesamiento y análisis de información secundaria; esta información será obtenida mediante la búsqueda de artículos de interés sobre el tema a tratarse ya sea en publicaciones, reportes, diarios, revistas, empresas de marketing dedicadas a la recolección, análisis y procesamiento de datos ya existentes en el mercado, los cuales serán procesados de forma ordenada y clara para el correcto entendimiento

Y por último; una investigación de campo acudiendo a las diferentes entidades sean públicas o privadas encargadas del tema expuesto, entidades como: El ministerio de turismo, agencias de turismo, COPADE (consultoría para el desarrollo), PMRC (Programa de manejo de recursos costeros.)

El alcance de esta investigación, ejecutada especialmente para el presente proyecto es el determinar si es o no factible financieramente, el reforzamiento turístico y el equipamiento de las 16 hospederías del Puerto de Engabao.

Y de esta forma, poniendo en práctica ciertos requisitos que el Ministerio de Turismo exige para que lugares donde se ofrezca el servicio de hospedaje, deban cumplir ciertas características, que son muy importantes para la comodidad del turista, y para que se desarrolle un turismo sostenible, seguiremos ciertas reglas que son necesarias aunque actualmente el término de hospederías no es totalmente legalizado por el ministerio de turismo , pero que nos servirán de guía para el desarrollo del proyecto, estas características serían:

## **Estacionamiento**

Opcional.

## **Accesos**

La entrada principal deberá ser de fácil acceso; otro tipo de entradas serán exigidas de acuerdo a su categoría.

## **Zona de Recepción**

La zona de recepción está integrada por el estar y la recepción propiamente dicha, ubicada a nivel de la entrada principal y será el núcleo de enlace o de distribución a las diferentes áreas del establecimiento.

## **Zonas de Servicios Públicos**

La superficie de esta zona deberá ser calculada proporcionalmente al número de unidades de habitaciones de que disponga el establecimiento y la categoría deseada. El espacio destinado a comedor, debe ser de fácil acceso al público y estar comunicado directamente con la cocina.

## **Servicios Generales**

Los servicios generales comprenden: la entrada de servicio, vestuarios/sanitarios para personal, cocina, mantenimiento y otros servicios auxiliares cuya área dependerá de la categoría y la capacidad del establecimiento.

## **Zona Habitacional**

Comprenderá las unidades habitacionales con sus servicios sanitarios (privados, comunes o colectivos) y las áreas de circulación; estarán conformadas según las exigencias de la categoría.

## **Capacidad de Alojamiento**

La capacidad de alojamiento estará dada según la dimensión de las habitaciones de acuerdo a su categoría, y su ocupación máxima es de 6 personas.

## **Servicios Complementarios**

Las Posadas Turísticas podrán ofrecer servicios completos que se consideren afines y compatibles con los otros servicios de acuerdo a su categoría.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> [www.turismo.gob.ec/](http://www.turismo.gob.ec/)

## Capítulo 2

### *Descripción del aspecto físico y natural*

El turismo es considerado como uno de los sectores con gran incidencia en la economía mundial por su alta capacidad para generar divisas y empleo; sin embargo, la sostenibilidad y el éxito de la actividad turística en los países, depende en la actualidad del nivel de calidad del destino y sobre todo el grado de satisfacción vivida por el turista.

*“ En el año 2000 el Ministerio de Turismo del Ecuador decidió impulsar un proceso de descentralización del turismo para lo cual, con apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Organización Mundial de Turismo (OMT), se creó la unidad de descentralización que estuvo encargada de diseñar e implementar el modelo. Entre los años 2001 y 2002 se firmaron 60 convenios de transferencia de competencias de turismo con los Gobiernos locales. En septiembre de 2002, el alcalde del cantón Playas firmó el Convenio de Transferencia de Competencias.”<sup>2</sup>*

Los Municipios que están inmersos en la jurisdicción de la Subsecretaría del Litoral, cuentan con un Plan de Desarrollo Turístico que se encuentran ya a la fecha desactualizados. En el caso del cantón Playas en marzo del 2008, la Dirección de Turismo del Gobierno Local solicita a la Subsecretaría de Turismo del Litoral la actualización del Plan de Desarrollo Turístico del cantón, el mismo que deberá estar acorde con las nuevas realidades locales y nacionales, con proyecciones de mediano y largo plazo alineadas al “Plandetur” (Plan de Desarrollo Turístico). En este contexto la Subsecretaría de Turismo solicitó una consultoría para la actualización del mismo.

El Ecuador es un gran potencial turístico. Adecuando espacios físicos, infraestructura y con iniciativa de actividades, se podrá explorar este recurso natural. Estas adecuaciones deber ser de gusto de los

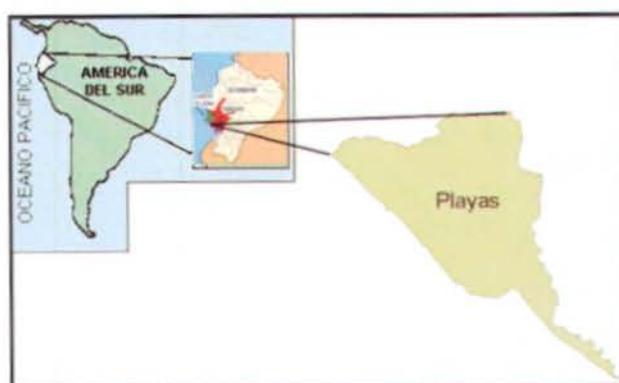
---

<sup>2</sup> [www.mintur.gob](http://www.mintur.gob)

clientes (turistas), es de tal manera que se debe crear o hacer conciencia de reforzar o incrementar un turismo sostenible como el que define la organización mundial de turismo que *"Las directrices para el desarrollo sostenible del turismo y las prácticas de gestión sostenible son aplicables a todas las formas de turismo en todos los tipos de destinos, incluidos el turismo de masas y los diversos segmentos turísticos. Los principios de sostenibilidad se refieren a los aspectos ambiental, económico y sociocultural del desarrollo turístico, habiéndose de establecer un equilibrio adecuado entre esas tres dimensiones para garantizar su sostenibilidad a largo plazo"*.<sup>3</sup>

El presente proyecto se encuentra en el cantón General Villamil Playas, (ver fig. 2), como la mayoría de habitantes conocen este cantón pertenece a la Provincia del Guayas, que posee playas muy hermosas, como Estero Data Villamil, Playa El Arenal, Playa Gral. Villamil; playas que han sido por mucho tiempo el destino turístico de personas cautivadas por la belleza natural y las cálidas aguas que bañan sus costas. Además el solo hecho de que Playas posea el segundo mejor clima del mundo a decir de la UNESCO ya es un buen pretexto para visitarlo y vivirlo a plenitud.

Fig.2 Localización del Cantón Villamil



Fuente: [www.guayas.gov.ec](http://www.guayas.gov.ec)

<sup>3</sup> [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org)

## ***Descripción de aspectos físicos y naturales del Cantón Villamil Playas***

General Villamil, más conocido como Playas, es un cantón de la provincia del Guayas en la República del Ecuador. El cantón Playas está situado al suroeste de la provincia del Guayas. Su cabecera cantonal es Gral. José de Villamil, también conocida como Playas.

Está a 96 kilómetros de la capital de provincia Guayaquil. Limita al norte y este con los cantones Guayaquil y Santa Elena; al sur y oeste con el Océano Pacífico.

Su territorio tiene una extensión de 280 km<sup>2</sup> y su población es de 31 000 habitantes de los cuales 25 000 viven en su cabecera cantonal; en época de playa (de enero hasta abril) fácilmente se duplica esa cantidad.

### ***Recursos naturales***

El terreno del cantón Playas es plano, aunque al norte se levantan cerros pero de poca altura como:

- Cerro Colorado
- Cerro Verde
- Cerro Picón
- Cerro Cantera

Las costas son extensas; los balnearios más importantes del cantón se encuentran al sur. Los principales ríos son: El Río de Arena, El Moñones y El Tambiche. El clima es ardiente y seco, en las playas se siente el fresco de la brisa marina.

La pesca es una de las principales actividades del cantón. En la actualidad hay una actividad comercial inusitada, gracias al apoyo de su población, y además se han asentado muchas empresas comerciales, industrias camaroneras y atuneras.

El mar ecuatoriano brinda a Playas una succulenta producción de peces y mariscos, que junto a la actividad camaronera y el turismo constituyen las labores principales de los playenses. La pesca artesanal de mar es significativa tanto en el consumo doméstico como en la industria peninsular. En el sector de Data de Posorja existen cultivos de maíz, aunque no son muy significativos para la economía del cantón.

El comercio es la actividad complementaria para atender al turista así como para cubrir las necesidades internas. El turismo, aunque esté desarrollado en gran medida, carece de una implementación de servicios acorde a la importancia de un cantón que tiene, a este sector como su mejor opción para sus ingresos.

## Clima

*“El clima de Gral. Villamil Playas es muy adecuado para disfrutar de las hermosas playas que este posee”.<sup>4</sup>*

Fig.3 Parámetros climáticos De playas

Parámetros climáticos promedio de Santa Elena													
Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Annual
Temperatura máxima registrada (°C)	42	42	40	40	36	30	30	30	30	30	32	35	35
Temperatura diaria máxima (°C)	30	33	33	32	30	28	25	23	23	23	24	26	28
Temperatura diaria mínima (°C)	23	23	23	23	23	21	17	15	15	15	16	19	17
Temperatura mínima registrada (°C)	19	18	18	18	18	16	13	13	11	13	14	15	14

Fuente: [www.camaradeturismoplayas.com](http://www.camaradeturismoplayas.com)

Las características climáticas que imperan en la zona de estudio, difieren sensiblemente, pese a su proximidad geográfica de las existentes en las áreas del río Guayas en particular en lo que a lluvia se refiere,

<sup>4</sup> [www.camaradeturismoplayas.com](http://www.camaradeturismoplayas.com)

Playas posee un clima seco. Durante los estudios realizados por La Comisión de Estudios para el Desarrollo de la Cuenca del Río Guayas y Península de Santa Elena (CEDEGE) y el Centro de Estudios Hidrográficos de Madrid para el plan hidráulico acueducto de Santa Elena en la información básica en Julio de 1984, se estableció los siguientes parámetros de temperatura para el cantón Playas: la máxima absoluta registrada ha sido de 36 °C en Febrero y la mínima absoluta de 15,6 °C en el mes Octubre, con una temperatura anual promedio entre 23 °C y 25 °C. (Plan Estratégico de Turismo, provincia de Santa Elena. 2007. Diagnostico).

Los factores principales que inciden sobre las condiciones climáticas de la zona, son la corriente fría de Humboldt, la corriente cálida del Niño y los desplazamientos de la convergencia tropical. Entre los meses de Enero a Abril.

### ***Descripción de aspectos físicos y naturales del Puerto de Engabao***

Fig.3 Localización de Pto. Engabao



Fuente: Google Earth

En cantón Villamil Playas, se encuentra la comuna Engabao a 18 km del balneario de Playas, y 110 Km de la ciudad de Guayaquil, en la provincia del Guayas. Su latitud es de 2 ° 34 ' 20.96 " S y su longitud: 80

"Engabao es un verdadero paraíso tropical de la costa ecuatoriana, muy conocido por surfistas nacionales y extranjeros. En cualquier momento del año se puede observar el cielo azul y la hermosa y espaciosa playa, lista para disfrutar de la conexión con la naturaleza y de los deportes acuáticos. Posee una población aproximada de 300 personas."<sup>5</sup>. Es un lugar que mantiene una identidad cultural diferente, los hombres se dedican a la pesca mientras que las mujeres permanecen en casa y cuidan de sus hijos.

El clima es regularmente soleado durante los meses de diciembre a abril. La temperatura es bastante cálida, teniendo un promedio de 28 °C. De mayo a noviembre, la temperatura es más templada, teniendo un promedio de 26 °C.

Fig.4 Localización de Pto. Engabao



Fuente: [www.subpesca.gob.ec](http://www.subpesca.gob.ec)

El Puerto Engabao, es un pueblo netamente pesquero como el resto de la población, donde se mantienen vivas las costumbres y tradiciones costeras, el tamaño de sus olas lo convierten en el principal atractivo para los surfistas que ven en este sitio el lugar ideal para practicar dicho deporte, también se conoce a la zona como "Playa Escondida".

<sup>5</sup>[www.ambiente.gob.ec](http://www.ambiente.gob.ec)

os amantes del deporte (fig.6) extremo tienen la posibilidad de elevar su adrenalina, estos intrépidos jóvenes disfrutan al máximo de las grandes olas que les permiten poner a prueba sus destrezas y habilidades en el surf, convirtiéndola a esta actividad en un atractivo más, para no dejar de visitar estas playas.<sup>6</sup>

Fig.6 Deportistas de Surf



Fuente: [www.expreso.ec](http://www.expreso.ec)

Este proyecto se enfoca específicamente en el Puerto de Engabao. Los beneficiarios del proyecto son 24 personas: 7 mujeres y 17 hombres, pertenecientes al puerto, estas personas están legalmente organizados como Comité de Desarrollo y Gestión para el Turismo Comunitario "Puerto Engabao", con personería jurídica del CODENPE (Consejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos del Ecuador) y cuentan con el aval de la CONAICE (Confederación de Nacionalidades y pueblos indígenas de la Costa Ecuatoriana, desde el 17 de marzo del 2008. Se autodefinen como un Comité Indígena y se reconocen como pueblo Huancavilca de nacionalidad de raíces ancestrales.

Los socios del comité, cumplen con todas las disposiciones de los estatutos de la organización, pagan cumplidamente las cuotas, asisten y participan en las sesiones, trabajan en todo momento para lograr la unidad y el fortalecimiento del comité, cumplen con responsabilidad y transparencia los cargos o funciones para los que han sido elegidos. Los resultados se pueden verificar por los logros conseguidos en proyectos

---

<sup>6</sup>[www.expreso.ec](http://www.expreso.ec)

anteriores.

Con la implementación de este proyecto de reforzamiento turístico y equipamiento de las 16 hospederías, se mejorará la infraestructura del hospedaje actual, y actividades de deporte turística, los socios estarán mejor capacitados en servicios, de turismo y ambiente y por ende, mejorará el ornato de la comunidad. Esto ayudará a mejorar la calidad de vida, reducir considerablemente los problemas ambientales y sociales lo que sería un paso decisivo hacia un desarrollo sustentable de la comunidad.

Por tal manera nos hemos basado en el fundamento principal del turismo sostenible, *"El fundamento principal del turismo sostenible es propender al bienestar de la población, promoviendo el desarrollo y fuentes de empleo que guarden coherencia con las dimensiones ecológicas, sociales y económicas de esta actividad. Asimismo, antes que expandir el tamaño del sector, pretende abrir nuevas oportunidades y alternativas de trabajo para las pequeñas y medianas empresas así como para los sectores informales y rurales de la economía, disminuyendo la exclusión social y económica. El turismo sostenible – una de las actividades económicas más dinámicas de este tiempo– constituye una alternativa de desarrollo para los países pobres porque es uno de los generadores más importantes de divisas y empleo."*<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> [www.redturismosostenible.org](http://www.redturismosostenible.org)

## Capítulo 3

### Análisis Técnico

#### Componentes a reforzar.

Los diferentes componentes que tienen las hospederías necesitan una urgente modificación, ya que son parte muy útil del proyecto y especialmente parte atractiva para el cliente (turista), En el siguiente cuadro se detallará la parte a componer, el resultado que dará, y las actividades para lograr una adecuada modificación.

Cuadro No. 1

#### COMPONENTES, RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

<u>Componentes</u>	<u>Estado Actual</u>	<u>Resultados esperados</u>	<u>Actividades</u>
<u>Mejoramiento de infraestructura</u>	El piso de las hospederías es de cemento.  No tienen ningún atractivo frontal, solo puertas y ventanas	Hospederías vistosas y confortables	<u>Incorporación de:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cáde en el techo y adecuación de un porche con hamacas y jardín frontal de bambú.</li> <li>• Tumbado entrelazado de bambú.</li> <li>• Cerámica en el piso</li> <li>• Pintada de fachadas</li> </ul>
<u>Equipamiento</u>	Las sábanas y utensilios para baño no están en condiciones óptimas para el cliente.  Cuentan con ventiladores.	Hospederías con equipamiento óptimo para la atención al cliente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camas y colchones nuevos con menaje íntegro de cama y baño.</li> <li>• Aire Acondicionado marca Samsung de 9.000 BTU. ("A" de bajo consumo eléctrico)</li> <li>• Facturas</li> </ul>
	Las hospederías no		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menaje de cocina</li> </ul>

	cuentan con vajillas adecuadas para servir al cliente	Bar-restaurant, equipado adecuadamente.	
	No existe oferta de parasoles y tablas de surf	Oferta de parasoles, perezosas y tablas de surf para alquiler	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoción</li> </ul>
<u>Capacitación</u> Módulo de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cocina, manipulación de alimentos, seguridad e higiene</li> <li>• Relaciones públicas, turismo, primeros auxilios e ingles.</li> <li>• Buenas prácticas ambientales.</li> <li>• Administración micro empresarial</li> </ul>	Los comuneros no han recibido ningún tipo de capacitación para atención al cliente.	Capacitación integral de los servidores turísticos involucrados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realizara 1 taller práctico de 40 horas en la ejecución de cada módulo.</li> <li>• Lista de asistencias</li> <li>• Fotos</li> <li>• Filmaciones</li> <li>• Certificados</li> </ul>
<u>Publicidad y Marketing</u>	Al momento no cuentan con publicidad.	Hospederías conocidas nacional e internacionalmente	Promoción
<u>Forestación</u>	Cuentan con tachos rústicos para depositar la basura	Mejoramiento del entorno natural	Siembra de 2.000 árboles, al ingreso del puerto.

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## ***PLAN OPERATIVO DEL PROYECTO***

El plan operativo del proyecto es muy importante, ya que nos permitirá seguir un orden de las actividades que se deben de realizar para el reforzamiento turístico, de tal manera que nos permitirá detalladamente , ver las falencias, que existen , que áreas necesitan más tiempo y cuales necesitan mayor inversión.

**Cuadro No.2 Plan Operativo del proyecto**

Código	Resultados / Actividades	Meses							Metas	Fuentes de verificación	Responsable
		1	2	3	4	5	6	n			
R1	<b>Mejoramiento de infraestructura</b>								Mejora frecuencia de turistas	Registro de hospedaje	Coordinador-Comunidad
A1.1.	Adecuación del techo con cáde, porche, jardín y cerca.	X	X						Belleza paisajística	Fotografías	Coordinador-Albañiles-Comunidad
A1.2.	Instalación de tumbado de bambú, cerámica en el piso y	X	X						Aumenta el confort (calidad) de las hospederías	Fotografías facturas actas de entrega	Coordinador-Albañiles-Comunidad
A1.3.	Pintada de fachadas	X							Belleza paisajística	Fotografías	Coordinador-Albañiles-Comunidad
R2	<b>Equipamiento</b>										
A2.1.	Compra de equipamiento optimo (camas, colchones, menaje de cama y baño)	X	X						Aumenta el confort (calidad) de las hospederías	Fotografías Facturas Actas de entrega	Director-Coordinador
A2.2.	Aire Acondicionado marca Samsung de 9.000 BTU) en las hospederías		X	X					Aumenta el confort (calidad) de las hospederías	Fotografías Facturas Actas de entrega	Coordinador-Albañil
A2.3.	Adecuación de bar-restaurante		X	X					Funcionamiento del bar restaurante	Fotografías Facturas Actas de entrega	Coordinador-Albañil-Comunidad
A2.4.	Implementación de parasoles, perezosas y tablas de surf y deportes para alquiler.	X	X						Oferta disponible	Fotografías Facturas Actas de entrega	Coordinador-Comunidad
R3	<b>Capacitación</b>										
A3.1.	Módulo de Cocina e higiene		X						Mejor atención	Fotografías Certificados	Capacitador
A.3.2.	Módulo de RRHH, Turismo e Ingles.			X					Mejor atención	Fotos Certificados	Capacitador
A. 3.3.	Módulo de Buenas prácticas ambientales					X			Mejor atención	Fotos Certificados	Capacitador
A.3.4.	Administración micro empresarial				X				Mejor atención	Fotos Certificados	Capacitador
R4	<b>Publicidad y Marketing</b>		X	X	X	X	X		Demanda creciente	Web, prensa	Director
R5	<b>Forestación</b>		X	X	X				Mejor entorno	Fotografías	Coordinador

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea E

## **Capítulo 4**

### ***Análisis del mercado***

#### **Análisis de la demanda**

La demanda de turistas en Puerto de Engabao es alta ya que las aguas de esta parte costera la mayoría del año son cálidas, lo cual hace muy atractivo con referencia a otras. Además se tiene la afluencia de grandes olas durante todo el año lo que es muy atractivo para los practicantes del surf, sean nacionales o extranjeros, también cuentan con turistas de la región costa, que acuden desde el mes de noviembre hasta finales de abril, y los turistas de la región sierra que acuden a las playas en los meses de junio a octubre.

#### ***Distribución geográfica del mercado de consumo***

##### **Mercado objetivo**

El mercado potencial para el proyecto constituye a excursionistas y /o personas dedicadas al surf, que se atraen por las olas y vientos, como recurso natural de Puerto Engabao, además también contamos con la población de Guayaquil, por su cercanía y facilidad en el acceso, 314 161 residentes aproximadamente en esta ciudad se movilizan hacia Villamil Playas los fines de semana en el período de octubre a fines de abril que terminan las vacaciones de los estudiantes, según la información referente a turismo interno, proporcionada por la Subsecretaría de Turismo del Litoral y Galápagos. Según esta fuente, solo el 35 % conoce Puerto Engabao, que corresponde a 109 957 residentes.

##### **Permanencia**

De acuerdo a las conversaciones con los comuneros se puede determinar que las personas que visitan el Cantón Playas, como Puerto Engabao, son identificados como caminantes o en su mayoría personas que practican surf, pero que permanecen menos de 24 horas en sitio

turístico debido a la falta de instalaciones, de hospedaje, restaurante, servicios básicos que den comodidad a su estadía. La mayoría de personas que practican surf acuden al sitio por la mañana y retornan a partir de las 5 de la tarde. La mayoría de los turistas son de la ciudad de Guayaquil.

## Necesidades del turista

Es de conocimiento general que las necesidades, cuando se está fuera de la casa, son muchas tales como: hospedaje, alimentación y diversión. El cliente siempre espera recibir un buen trato por parte del anfitrión, volviéndose esto un punto clave para sus posibles futuras visitas.

El Ecuador es un país con altos índices de pobreza, desempleo e indigencia. (Ver anexo 4) Pero, por costumbre, el pasar un buen tiempo en la playa junto a la familia nos hace olvidar de estos factores económicos, cuando estamos en un paseo, de tal manera que tratamos de relacionar factores como costo –beneficio.

Fig.7 Estadística de desempleo



Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Fig. 8 Estadística de desempleo

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2010	7.44 %
Junio-30-2010	7.71 %
Marzo-31-2010	9.10 %
Diciembre-31-2009	7.90 %
Septiembre-30-2009	9.06 %
Junio-30-2009	8.34 %
Marzo-31-2009	8.60 %
Diciembre-31-2008	7.50 %
Noviembre-30-2008	7.91 %
Octubre-31-2008	8.66 %
Septiembre-30-2008	7.27 %
Agosto-31-2008	6.60 %
Julio-31-2008	6.56 %
Junio-30-2008	7.06 %
Mayo-31-2008	6.90 %
Abril-30-2008	7.93 %
Marzo-31-2008	6.87 %
Febrero-29-2008	7.37 %
Enero-31-2008	6.71 %
Diciembre-31-2007	6.34 %
Noviembre-30-2007	6.11 %
Octubre-31-2007	7.50 %
Septiembre-30-2007	7.00 %
Agosto-31-2007	9.80 %
Enero-31-2009	8.36 %
Diciembre-31-2008	8.83 %

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

### Perfil general del consumidor a captar

El tipo de consumidor que se desea captar para este proyecto, debe ser un cliente (turista) , que sea amante de las olas en las que pueda disfrutar de deportes extremos como el surf, un hermoso clima, y a la vez tomar un descanso en las hospederías, sea solo, con amigos, o familia.

### Cuadro No.3 Perfil del turista que visita Pto Engabao

<b>Perfil personal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El rango de edad dominante está entre 15 y 30 años</li> <li>• Prefiere viajar en familia</li> <li>• Viaja a Pto. Engabao para practicar el deporte surf y</li> </ul>
------------------------	---

	paseo
<b>Estudios y perfil profesional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principalmente estudios de nivel superior y pocos de nivel medio</li> <li>• Percibe alrededor de USD 300.00 dólares promedio al mes</li> <li>• Espera gastar aproximadamente USD 20.00 por cada individuo</li> </ul>
<b>Interés turístico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es principalmente vacacionista (permanece varios días)</li> <li>• Pocos viajan a Pto. Engabao con fines lucrativos</li> <li>• Utiliza la cooperativa de buses o carros propios para llegar a la comunidad</li> <li>• Visita el cantón principalmente por la playa, olas y el buen clima y la gastronomía.</li> <li>• Visita la comuna en promedio 3 veces al año</li> </ul>
<b>Nivel de satisfacción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esta contento con las vías para llegar a Pto. Engabao</li> <li>• Aprueban los precios de la comida y hospedaje</li> <li>• Piensa que el anfitrión es amable</li> <li>• Se sienten seguros al llegar y pasear por el cantón</li> <li>• Si recomendaría visitar el cantón</li> </ul>

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

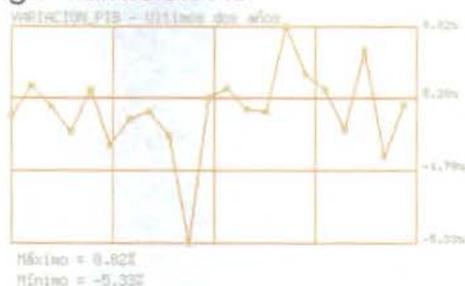
### **Capacidades de pago**

La capacidad de pago de los ecuatorianos de forma general, va relacionada directamente con los ingresos que las personas perciban mensualmente ("*pib per cápita 2010 \$ 8,021.840*"<sup>8</sup>), y lo que tengan presupuestado gastar en las diversas necesidades secundarias de cada persona/ familia teniendo en cuenta que el gasto principal es la canasta básica familiar que actualmente es de \$ 520. En el campo de

<sup>8</sup> [www.imf.org](http://www.imf.org)

recreaciones nuestra cultura tiene la tendencia de gastar mucho más de lo que le ingresa, no importando las consecuencias que esto tenga.

Fig.9 Variación PIB



Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Fig.10 Variación PIB

FECHA	VALOR
Enero-01-2010	3.73 %
Enero-01-2009	0.36 %
Enero-01-2008	7.24 %
Enero-01-2007	2.04 %
Enero-01-2006	4.75 %
Enero-01-2005	5.74 %
Enero-01-2004	8.82 %
Enero-01-2003	3.27 %
Enero-01-2002	3.43 %
Enero-01-2001	4.76 %
Enero-01-2000	4.15 %
Enero-01-1999	-5.33 %
Enero-01-1998	1.73 %
Enero-01-1997	3.27 %
Enero-01-1996	2.77 %
Enero-01-1995	1.06 %
Enero-01-1994	4.70 %
Enero-01-1993	2.00 %
Enero-01-1992	3.60 %
Enero-01-1991	5.00 %
Enero-01-1990	3.00 %

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

### **Análisis de la Demanda Turística**

De acuerdo al Plan de Desarrollo Estratégico del Cantón Playas (2002) la demanda se incrementa durante la temporada vacacional de la Costa - enero a abril- donde llega a su máximo nivel. Sin embargo en estos últimos tiempos la demanda turística hacia el Cantón Playas se ha incrementado significativamente a partir de la provincialización de Santa Elena, a principios del año 2007.

**Cuadro No.4 Número aproximado de Turistas registrados en General Villamil Playas**

Evento	Número de Turistas		
	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Festividades de Fin de Año	5 400	21 496	34 611
Carnaval	74 000	244 892	314 161

Fuente: Dirección de Turismo de la M.I. Municipalidad del cantón Playas. 2009

Los fines de semana de los feriados los hoteles están totalmente copados por la llegada de visitantes que en su mayoría son del Puerto principal. En temporada alta la demanda aumenta en un 50%, está documentado en encuestas realizadas por el Gobierno Local y por el Programa de Ordenamiento de Playas (P.O.P.) de la Prefectura del Guayas, el mismo que realiza monitoreo sobre los servicios de , seguridad, calidad y educación ambiental, desde noviembre del 2007. El objetivo de este Programa es tener herramientas técnicas para ordenar especialmente los servicios, mejorar la seguridad de Playas.

Se tomó como referencia el catastro de servicios turísticos del Cantón Villamil Playas que se obtuvo de la Cámara de Turismo Capítulo Playas, mediante entrevistas, visitas realizadas y llamadas telefónicas a los dueños de establecimientos, como de hoteles, hosterías, y hostales, lo cual se determinó en porcentajes la tasa ocupacional de cada lugar en temporada alta y baja, lo que dio como resultado que:

**Cuadro No.5 Número aproximado de turistas**

<b>X PLAZA</b>	<b>T. ALTA</b>	<b>T. BAJA</b>	<b>V1 TA</b>	<b>V2 TB</b>
525 hoteles	85.03	72.95	44 640.75	38 298.75
211 hosterías	66	17	13 926	3587
290 hostales	89	54	25 810	15 660
<b>TOTAL TURISTAS</b>		<b>28 126 T. Alta</b>	<b>19 182 T. Baja</b>	

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Si se plantea como cuota objetivo de mercado captar el 4 % por año de la estimación en temporada alta, durante los próximos 10 años, para Pto. Engabao, se obtiene un número de visitantes por año de 1 125 turistas en temporada alta, y en temporada baja de 767 turistas.

## Cuadro No. 6 Número aproximado del mercado a captar para Pto. Engabao

TEMPORADA ALTA	28 126 x 0.04	1 125.04 turistas
TEMPORADA BAJA	19 182 x 0.04	767.28 turistas

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

### *Análisis de la oferta*

#### Investigación y análisis de la oferta

El estudio y análisis de la oferta estará basado en fuentes de información secundaria. Conceptualmente las fuentes de información secundaria son aquellas que ya existen sobre el tema a investigarse como estudios realizados, listados de referencias, resultados de encuestas previas, artículos, etc. Para el análisis de la oferta del Pto de Engabao, se debe de tomar en cuenta los diferentes puntos turísticos que sean potencializados en el Ecuador y el cantón.

#### Oferta de Atractivos (recursos) turísticos de Engabao

Es importante destacar los tipos de atractivos o recursos que pueden ser considerados:

##### Recursos naturales

Condiciones ambientales y físicas de lugar como son playas, montañas, selvas, bosques, paisajes, lagos, ríos, cuevas, fauna, flora, clima, visitas, etc.

Fig.11 Playa de El Pelado



Fuente: [www.camaradeturismoplayas.com](http://www.camaradeturismoplayas.com)

## Recursos culturales

Herencia de una comuna, sus tradiciones y costumbres típicas, como: la artesanía, la gastronomía, el folklore (bailes y vestimenta), y diferentes.

## Recursos históricos/monumentales

Construcciones de valor artístico e histórico, de los pueblos, como: ciudades, edificios, arquitectura local, arqueológica, sitios o rutas con significado especial (religioso, simbólico, histórico, etc.).

Fig.12 Regatas de balsas



Fuente:  
[www.camaradeturismoplayas.com](http://www.camaradeturismoplayas.com)

Fig.13 Desfiles de Sanqueros



Fuente:  
[www.camaradeturismoplayas.com](http://www.camaradeturismoplayas.com)

## Cuadro No.7 Opinión sobre la actividad turística en Pto Engabao

<b>Aspectos generales</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Existe buena relación de trabajo entre el gobierno local, los empresarios y la comunidad.</li></ul>
<b>Publicidad y marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La mayor parte de los comuneros prefieren para su publicidad letreros, tarjetas empresariales.</li><li>• Desean Elaborar su material de promoción en Guayaquil y Playas</li><li>• Promover promociones y organizar actividades deportivas</li></ul>

<b>Necesidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear y ejecutar proyectos de ecoturismo, un parque ecológico</li> <li>• Actividades Turísticas</li> <li>• Mayor publicidad para hacer conocer Pto Engabao.</li> <li>• Charlas de capacitación para servir a los turistas</li> </ul>
--------------------	---

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

**Fuente:** En base a las entrevista que se realizaron a los comuneros y dueños de las hospederías.

## ***Competidores***

### **Montañita**

Pueblo turístico internacionalmente conocido, ubicado en la costa de Ecuador sobre la ruta del sol (ahora conocida Ruta del Spondylus), lugar también idóneo para la práctica de surf con impresionantes olas todo el año, es uno de los mejores pueblos de Sudamérica, ya que ofrece un ambiente internacional y multicultural, así como también un espacio natural increíble. En este pueblo el conocimiento de hospederías ya es muy común, ya que muchos de sus habitantes son parte de proyectos que han realizado.<sup>9</sup>

Fig.14 Montañita



Fuente: [www.montanita.com](http://www.montanita.com)

<sup>9</sup>: [www.montanita.com](http://www.montanita.com)

## Playa de Data de Villamil

Ubicada a 13.75 Km. de Playas en la columna de Data de Villamil, existe alojamiento en cabañas típicas y hosterías.

En este sector se encuentra ubicado el Estero, sitio natural de manglar, ideal para paseos en botes y en el trayecto de podrá observar las camaroneras ubicadas cerca de la carretera. <sup>10</sup>

Fig.15 Playa Data



Fuente: [www.dspace.espol.edu.ec](http://www.dspace.espol.edu.ec)

## EL MORRO

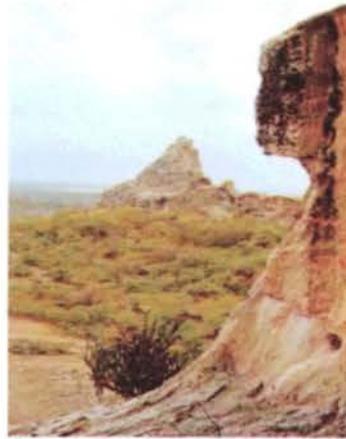
En este sitio, ubicado a 10 minutos de Playas, puede disfrutar del Cerro del Muerto llamado así porque a lo lejos, las tres colinas dibujan una figura de un hombre acostado. Los habitantes comentan que debajo de esa montaña reposa un gigante; en el mismo encontramos la gruta de la Virgen de la Roca.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> [www.dspace.espol.edu.ec](http://www.dspace.espol.edu.ec)

<sup>11</sup> [www.ecua-andino.com](http://www.ecua-andino.com)

Fig.16 El Morro



Fuente: [www.ecua-andino.com](http://www.ecua-andino.com)

### ***Análisis de la Oferta Turística de Puerto Engabao***

Luego de la Provincialización de la península de Santa Elena, Playas recibió recursos para su desarrollo turístico por ser el único balneario de Guayas, por un monto aproximado de diez millones de dólares, con la ejecución de proyectos, (Diario El Universo 2008). En el cantón Playas predomina el Turismo de sol y playa, el mismo que está definido como una modalidad de gran volumen, que se practica en enclaves turísticos costeros, que pueden ser poblaciones costeras. La motivación de sol y playa se complementa generalmente con diversión, lo cual benefició a Puerto Engabao para su desarrollo y nuevo destino turístico del cantón ya que tiene características muy acogedoras por parte de los turistas como son:

- a) Playa y sol, la gastronomía (la corvina entera, ostras, pángoras), el destino surf, (todo el año tienen "olas corrientosas"); se mantienen el paseo a caballo a lo largo de la playa.
  
- b) Deportes acuáticos.- las diferentes playas del cantón, especialmente el Pelado y Engabao permiten la práctica del surf, además de marea y viento propicio para regatas en balsa y en velero. Para actividades acuáticas como paseos en lancha y banana.

- c) Esparcimiento y un lugar relajado para los amantes de la naturaleza

Actualmente, Pto Engabao, no tiene otra oferta turística que sean las 16 hospederías de la comuna de Engabao, pero bajo el estudio que se ha realizado tomamos por su cercanía ciertos hoteles, hosterías y hostal de la cabecera cantonal Villamil Playas

**Cuadro No. 8 Oferta Turística Villamil Playas**

PROYECCION DE LA DEMANDA HOTEL	PLAZAS	TEMPORADA ALTA	TEMPORADA BAJA
ARENA CALIENTE	150	120,16%	107,67%
LAS REDES	70	80%	70%
EL DORADO	150	40%	10%
REY DAVID	35	70%	50%
HOTEL ANA	60	100%	100%
NEVADA	60	100%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>87,5</b>	<b>85,03</b>	<b>72,95</b>

HOSTERÍA BELLAVISTA	100	80%	70%
HOSTERÍA EL TUCANO	80	75%	60%
HOSTERÍA LOS PATIOS	35	100%	25%
HOSTERÍA EL DELFÍN	45	100%	70%
HOSTERÍA LA GAVIOTA	30	90%	45%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>89%</b>	<b>54%</b>

HOSTAL CATTAN	36	50%	10%
HOSTAL EL GALEON	40	50%	20%
HOSTAL CARMITA	15	100%	50%
HOSTAL BRISAS DEL PACIFICO	70	30%	5%
HOSTAL JESUS DEL GRAN PODER	50	100%	0%
<b>TOTAL</b>	<b>42,2</b>	<b>66%</b>	<b>17%</b>

X PLAZAS		
# * x plazas hoteles	525	valor 1 total plazas sitios
# * x plazas hosterías	211	valor 1 total plazas sitios
# * x plazas hostales	290	valor 1 total plazas sitios

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## ***Análisis FODA del Puerto de Engabao***

### **Fortalezas**

- El tamaño de sus olas lo convierten en el principal atractivo para los surfistas que ven este sitio el lugar ideal para practicar este deporte.
- El destino cuenta con una amplia variedad de aves, como gaviotas, garzas, pelicanos, albatros, cucube y más.
- La población reúne en su mayoría las siguientes características: Unión, organización, solidaridad, amabilidad, amor al trabajo e interés en su entorno natural.
- Pueblo pesquero, donde se mantienen vivas las costumbres y tradiciones costeras.
- Facilidad de acceso ya que la carretera que dirige a Puerto Engabao se encuentra en perfecto estado.

### **Oportunidades**

- Puerto Engabao se presta como una alternativa eco turístico cercano a Guayaquil y Playas.
- Se puede obtener una gran acogida por parte de los medios ya que es un lugar nuevo y con varios recursos naturales.
- Alternativa de descanso que tiene un público que busca a Pto. Engabao como destino turístico.

### **Debilidades**

- Falta de servicios básicos.
- No cuenta con excelentes lugares de hospedaje, áreas de recreación.

- Problemas con animales de consumo humano sueltos (chanchos, gallinas, etc).
- Falta de un centro médico para enfermedades o emergencias.
- Falta de un reten de policía y la ausencia de personal de la marina.

## **Amenazas**

- Aparición de otras ofertas turísticas con características similares más cercanas a Guayaquil.
- Riesgos políticos: cambio de gobierno, lo que significaría imposible ejecutar el proyecto por los consiguientes intereses políticos.
- Riesgos financieros: se podría dar la situación de una crisis en la economía del país y por lo tanto habría un cambio en las inversiones sociales.
- Riesgos naturales: tales como terremotos, fenómeno del niño, tsunami.
- Pocas personas han escuchado de este lugar.

## ***Propuesta para incrementar la oferta***

Como estrategia complementaria a la propuesta básica se sugiere:

### **Deportes**

**Surfing.-** Es de conocimiento que Pto. Engabao es muy conocido como Destino surf, pero podríamos incrementar esta oferta, con la promoción que se ofrecerá, como vallas publicitarias, un logo de identificación etc. Y a la vez ofreciendo el alquiler del adecuado equipo de surf como son: Tablas de surf.

Fig.16 Surf



Fuente: [www.deportesextremos.net](http://www.deportesextremos.net)

**Kayak.-** Este deporte que es nuevo para Pto. Engabao. Se cree que se lo puede Explotar, ya que los turistas siempre van en busca de hacer cosas nuevas y diversión y a muchos subir un poco su adrenalina, es de tal manera que se plantea este proyecto para incrementar la oferta, por lo cual se ofrecerá alquiler del equipo como es: una especie de piragua llamada kayak, de menor longitud un remo doble, y un chaleco salvavidas.

Fig.17 Kayak



Fuente: [www.deportesextremos.net](http://www.deportesextremos.net)

**Windsurf.-** Este deporte que se plantea dentro de la oferta, se cree que puede desarrollar ya que es similar al surf con la diferencia que este se basa en surfear, con una tabla de surf con una vela, y con ayuda del viento, lo cual Pto Engabao posee de vientos fuertes como para potencializar esta actividad; De tal manera se ofrecerá el respectivo equipo de alquiler , para lo cual ,este deporte se necesita la vela, que en su interior se encuentran

los cables, la botavara que rodeara la vela y la tabla donde engancharemos.

Fig.18 Windsurf



Fuente: [www.deportesextremos.net](http://www.deportesextremos.net)

**Skimboard.**- Como Pto. Engabao posee un recurso natural su playa, este deporte se puede desarrollar, ya que solo consiste en arrojar una tabla de madera muy fina en la orilla de la arena, coger impulso y montarte sobre ella, es un deporte económico porque tan solo se necesita una tabla de skimboard, lo cual se ofrecerá de alquiler e información en las hospederías por parte de los Anfitriones.

Fig.19 Skimboard



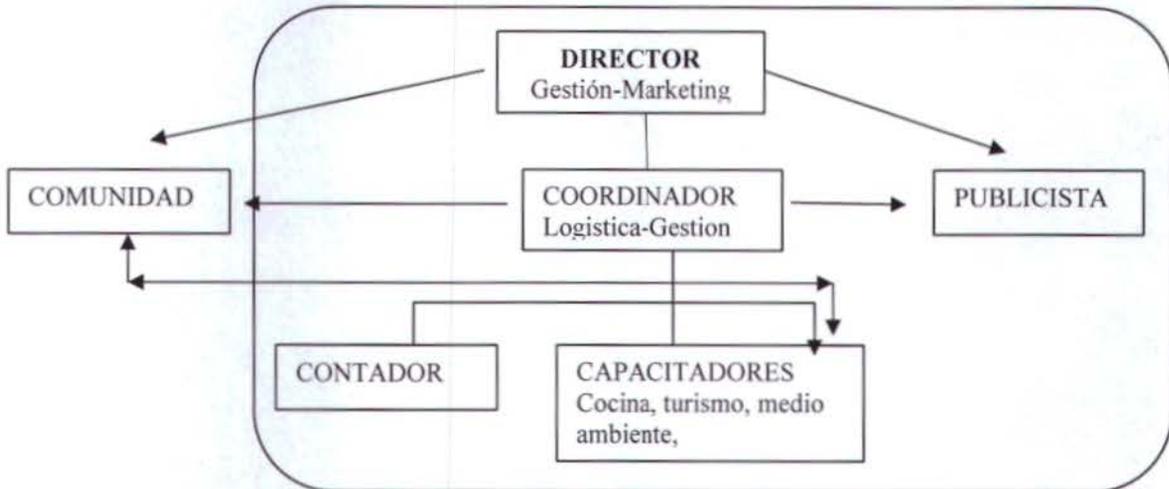
Fuente: [www.deportesextremos.net](http://www.deportesextremos.net)

# Capítulo 5

## GESTIÓN OPERATIVA

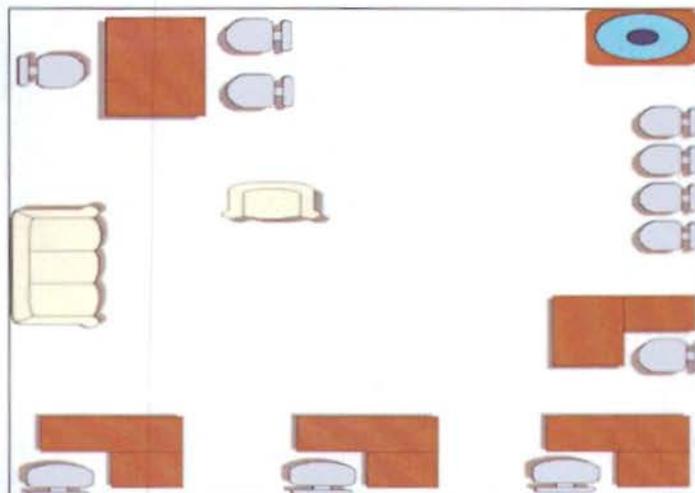
### ESTRUCTURA FUNCIONAL

Cuadro No. 9 Estructura Funcional



Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Fig. 20: Plano Mecánico de la estructura funcional



Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

La estructura funcional en un proyecto es muy importante ya que permite potencializar el área asignada, de tal manera este proyecto

tendrá las diferentes áreas con su personal capacitado para atenderla, consta de la siguiente forma:

**Director** (gestión de marketing).- Quien tiene a su cargo controlar todos los resultados de las sub áreas. Tener acercamiento con la comunidad y publicista

**Coordinador.**- Estará más directamente en comunicación con la comunidad y publicista, resolviendo los problemas que se puedan presentar o el control de estos.

**Comunidad.**- Deberá cumplir con las funciones asignadas, por ejemplo dar mantenimiento a las hospederías, cumplir con los status de dar alojamiento. Etc.

**Capacitadores.**- Trabajarán específicamente con la comunidad en los diferentes talleres que se dará, para dar un buen servicio

**Contador.**- Estará a cargo de todas las actividades contables de las diferentes áreas si necesitan algún préstamo, gastos, e inversión.

## Capítulo 6

### *Plan de marketing*

#### Marketing Mix

#### ***ANALISIS DEL PRODUCTO***

El mercado objetivo está conformado por los consumidores potenciales cuyo perfil ha sido identificado previamente en el estudio de mercado. El producto deberá integrar a aquellos atractivos turísticos que permitan la realización de actividades tanto como para los que prefieren un descanso en la naturaleza, y para los amantes del surf y de comodidad para los que prefieren tener un fin de semana de relajamiento al pie del mar.

#### **Precio**

##### **Temporada alta:**

Teniendo en cuenta que la máxima capacidad diaria es de 80 hospedajes, se consideró tomar un promedio de 60% en venta de hospedajes para los días de mayor afluencia (viernes, sábado y domingo) y un promedio de 15% en venta de hospedajes para los días de menor afluencia (lunes a jueves).

##### **Hospedajes por semana en temporada alta:**

De lunes a jueves con capacidad del 15% (80 hosp. => 15% = 12 hosp. x día)

De viernes a domingo con capacidad del 60% (80 hosp. => 60% = 48 hosp. x día)

**Cuadro: No.10 Hospedajes por semana en temporada alta.**

Tipo de hospedaje	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total hospedajes
Con A/A	6	6	6	6	24	24	24	96
Sin A/A	6	6	6	6	24	24	24	96
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>192</b>

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

### Hospedajes por mes en temporada alta:

Desde diciembre hasta abril, 192 hospedajes semanales (x 4 semanas) = 768 hospedajes mensuales de temporada alta.

**Cuadro No.11: hospedajes por mes de temporada alta.**

Tipo de hospedaje	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Total hospedajes	Total Ingresos US\$
con A/A \$10	384	384	384	384	384	1.920	19.200
sin A/A \$8	384	384	384	384	384	1.920	15.360
<b>Total</b>	<b>768</b>	<b>768</b>	<b>768</b>	<b>768</b>	<b>768</b>	<b>3.840</b>	<b>34.560</b>

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## Capacidad productiva

### Temporada baja

Teniendo en cuenta que la máxima capacidad diaria es de 80 hospedajes, se consideró tomar un promedio de 15% en venta de hospedajes para los días de mayor afluencia (viernes, sábado y domingo) y un promedio de 5% en venta de hospedajes para los días de menor afluencia (lunes a jueves).

### Hospedajes por semana en temporada baja:

De lunes a jueves con capacidad del 5% (80 hosp. => 5% = 4 hosp. x día)  
 De viernes a domingo con capacidad del 15% (80 hosp. => 15% = 12 hosp.x día)

**Cuadro No.12: Hospedajes por semana en temporada baja.**

Tipo de hosped.	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Vierne s	Sábado	Domin go	Total hosped ajes
Con A/A	2	2	2	2	6	6	6	26
Sin A/A	2	2	2	2	6	6	6	26
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>52</b>

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

### Hospedajes por mes en temporada baja:

Desde mayo hasta noviembre, 52 hospedajes semanales (x 4 semanas) = 208 hospedajes mensuales de temporada baja.

**Cuadro No.13: Hospedajes por semana en temporada baja.**

Tipo de hosped.	May o	Juni o	Julio	Agost o	Sept	Oct.	Nov.	Total hospeda jes	Total ingresos US\$
Con A/A \$10	104	104	104	104	104	104	104	728	7.280
Sin A/A \$8	104	104	104	104	104	104	104	728	5.824
<b>TOTAL</b>	<b>208</b>	<b>1.456</b>	<b>13.104</b>						

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

### Plaza

Las ubicaciones de las hospederías en el puerto de Engabao, se encuentran en vías de acceso y cerca al mar, en la que los turistas podrán acudir a cualquiera de éstas, sin ningún problema. Además, se cuenta con gran potencial natural, como lo son las aguas calientes, durante todo el año.

## **Comercialización**

Se debe buscar acuerdos con las agencias de viaje y operadoras de turismo de las principales ciudades del país, en especial con aquellas que mayoritariamente provienen los turistas que visitan Playas, considerando que el mercado más importante es el de Guayaquil. Es necesario elaborar un Plan de Marketing que permita adoptar las estrategias idóneas para la promoción y venta del producto. Se sugiere que se generen alianzas con otros destinos que pueden constituirse en productos complementarios, en integrarse dentro de circuitos, tanto para turistas nacionales como extranjeros.

### **Agencias de la ciudad de Guayaquil**

#### **Metropolitan touring**

**Guayaquil:** Millennium gallery del world trade center (local 7):

Telf: (593-4) 2630-900

#### **Seitur**

Calle Albátroz 404 y Plaza Dañín

Telf: 04 229 4600

Atención de 9h00 a 13h00

[seiturgye@seitur.com.ec](mailto:seiturgye@seitur.com.ec)

#### **Join tours**

Chimborazo #203 y Vélez. 3er Piso, Oficina #301

Guayaquil

Telf. 59342328007

# Puerto Engabao

mar, aventura y surf....

VEN A DISFRUTAR DE LAS MEJORES PLAYAS DEL ECUADOR,  
EL NUEVO DESTINO DE SURF DE ESTA TEMPORADA  
QUE SOLO PUERTO ENGABAO  
TE OFRECE:

DEPORTES EXTREMOS

LA MEJOR HOSPITALIDAD

HABITACIONES RÚSTICAS

... Y MUCHO M<sup>á</sup>S.



Puerto Engabao

te esperamos

## ***Promoción y publicidad***

Fig. 21 Logo Puerto Engabao



**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Es necesario desplegar ciertas acciones a nivel de la Municipalidad de Guayaquil y Playas que permitan lograr un paulatino posicionamiento del proyecto en aquellos mercados naturales, por tanto se sugiere la elaboración de vallas publicitarias (ver Fig. 25) que deberán ser colocadas en los principales mercados emisivos de turismo. La gestión ante la Subsecretaría de Turismo puede ayudar, tanto en la elaboración de material promocional como afiches, guías y folletos como en programas de capacitación y formación técnica en turismo

Fig. 22 Valla Publicitaria Puerto Engabao



Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Fig. 23 Gorra Puerto Engabao



Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Fig. 24 Camiseta para Surfear con logo Puerto Engabao



Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Fig. 25 Volante para promocionar Puerto Engabao

**Puerto Engabao**  
mar, aventura y surf....

VEN A DISFRUTAR DE LAS MEJORES PLAYAS DEL ECUADOR,  
EL NUEVO DESTINO DE SURF DE ESTA TEMPORADA  
QUE SOLO PUERTO ENGABAO  
TE OFRECE:

**DEPORTES EXTREMOS**  
**LA MEJOR HOSPITALIDAD**  
**HABITACIONES RUSTICAS**  
**.... Y MUCHO MAS.**

**Puerto Engabao**  
te esperamos

Informes: Comuna Engabao - Barrio Puerto Engabao / 0918148073

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## ***ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO HABITACIONAL***

### **FORTALEZAS**

- Precios módicos de hospedaje, comida, actividades turísticas, de fácil acceso y posibilidades a ofertas y promociones para incentivar a los turistas.
- Un lugar con altas posibilidades de ser explotado y mejorado, para gusto de los turistas.
- Los comuneros están dispuestos a aportar con el mejoramiento del proyecto con su mano de obra.
- Falta de incentivo a los comuneros de Puerto Engabao.

### **DEBILIDADES**

- Falta de creatividad por parte de los comuneros de Puerto Engabao.
- Carencia de servicios como baños públicos.

### **OPORTUNIDADES**

- Infraestructura de las hospederías, debido a que cada una ya tiene el área física, donde recibir el turista.
- Excelente clima durante todo el año.
- MINTUR por el momento planifica la construcción de un mirador ecológico, una ciclo ruta y un módulo para alquiler de bicicletas de montaña.

### **AMENAZAS**

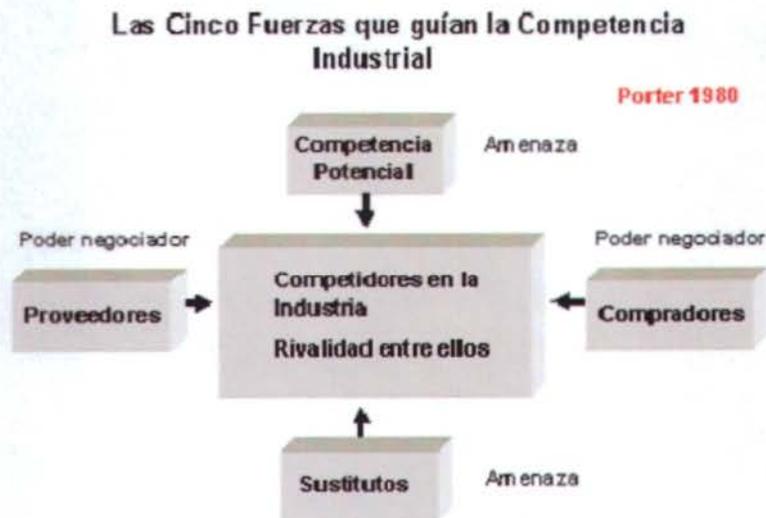
- Competencia indirecta con trayectoria, reconocimiento y posicionamiento dentro del mercado (montañita).
- Falta de colaboración por parte de las entidades públicas.

## Objetivos

- Desarrollar promociones y ofertas para incrementar el número de turistas.
- Elaborar un servicio de atención en las hospederías y diferentes actividades con valor agregado que satisfaga a los turistas.

## 5 Fuerza de Porter Del Puerto de Engabao

Fig.26 Cinco Fuerzas de Porter



Fuente: [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)

**Amenazas de nuevos competidores.-** Iniciativa de formar otro tipo de hospederías por parte de comuneros de Engabao, que no están participando en las 16 hospederías.

**Competencia directa.-** Las 16 hospederías de la comuna de Engabao, no tienen ninguna competencia directa ya que, son pioneras en el sector.

**Proveedores.-** En este punto se tiene como proveedores a los comuneros que se dedican a la pesca artesanal, y tiendas de

abastecimientos cercanos a la comuna que puedan proporcionar los alimentos.

**Clientes.-** Por ser un destino de playa, y surf se toma en cuenta en temporada alta 1 125 turistas y temporada baja 767 turistas.

**Sustitutos.-** Por la cercanía a la cabecera cantonal Villamil Playas, se tiene la amenaza de los hoteles, hosterías, hostales que existen tales como: hotel Arena Caliente, hostería Bellavista, hostel Cattán, o personas que llevan sus propias tiendas de camping y prefieren dormir en la arena.

## ***Estrategias de comercialización***

### **Descripción de los canales de distribución**

El rol de las agencias de viajes y operadoras de turismo consiste en la venta de un determinado destino que cuente con el potencial de generar una afluencia constante de visitantes y este sería el principal canal de distribución del proyecto, aunque también está la opción de la venta directa mediante la instalación de oficinas en el principal mercado emisor.

Las ventas pueden hacerse en forma directa o por intermediarios. Si se pretende vender personalmente el producto, se deberán tener presente los siguientes detalles: ser flexible en la oferta para que se ajuste a las necesidades del comprador; dar a conocer con precisión las características del producto que ofrece Puerto El Morro; aceptar sugerencias de los clientes; establecer relaciones sociales que puedan ser de ayuda para futuras ventas, en los mercados potenciales y objetivo.

Al decidir realizar la venta por intermediarios, se recomienda la organización de *fam trips* o viajes de familiarización, que permiten poner

al intermediario en contacto con el producto, ya que es la agencia la que finalmente tendrá contacto con el cliente.

El viaje de incentivo es otra herramienta utilizada como promoción de ventas, pero en este caso va dirigido a empleados de empresas. Al trabajar con intermediarios es necesario establecer tarifas especiales para negociar con las agencias, mientras que si se opta por la venta directa deberá fijarse una comisión del 10% para el vendedor.

## ***Ventajas y desventajas de los canales de distribución***

### **Ventajas**

**Las principales ventajas son:**

- Persigue una comunicación personal e individualizada y un conocimiento del cliente.
- Se utiliza para captar nuevos clientes o para conseguir vender más a los que ya lo son.

La respuesta es medible. Se saben con exactitud los resultados de las acciones promocionales o de venta.

- La venta puede llevarse a cabo en cualquier lugar y a través de cualquier medio.

### **Desventajas**

- El coste inicial puede ser elevado si se pretende conseguir una buena base de datos. Los gastos al realizar mailings pueden ser también elevados y, en principio, no está garantizado el éxito.
- Así mismo el precio de venta al público podría incrementar debido al porcentaje de comisiones de los intermediarios. A mayor número de intermediarios, mayor porcentaje de comisiones.
- Alta inversión en la publicidad para que el público tenga conocimiento de la existencia de los canales de distribución.

## **ALIANZAS ESTRATÉGICAS**

El aporte de las diversas instituciones, es en "no efectivo" y básicamente hace referencia a lo que es "promoción" la misma que se concretará luego de las gestiones pertinentes.

**Cuadro No.14 aporte de las alianzas estrategicas**

<b>Institución social, técnico responsable y dirección electrónica</b>	<b>Rol que desempeña en el proyecto</b>	<b>Aporte en no efectivo (US\$)</b>
CODENPE-Concejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos del Ecuador.	Promoción	1.000
Asoc. de Surfistas de Playas	Promoción	1.000
Arquitecto	Diseño	2.000
Prefectura del Guayas - Dirección de Turismo. Ricardo Medina	Promoción	1.000
Federación de Hospederías Comunitarias	Promoción	2.000
Voluntariado del Cuerpo de Paz	Promoción	1.000

**Elaborado por:** Veronica Alvarez y Andrea Eteves

### ***Estrategia de intervención***

En el PEDT, Plan Estratégico de Desarrollo Turístico del cantón Playas (Trejo C. 2009) se ha identificado el potencial turístico de Puerto Engabao, tal es así que el MINTUR por el momento planifica la construcción de un mirador ecológico, una ciclo ruta y un módulo para alquiler de bicicletas de montaña.

En cuanto a la infraestructura, técnicamente se cuenta con maestros artesanos y albañiles que junto a los beneficiarios harán las mejoras de cada hospedería.

En el componente de capacitación se cuenta con especialistas para cada modulo, por ej. Para el módulo de cocina, contamos con un Chef, todos los módulos se harán bajo la modalidad de aprender haciendo.

Socialmente se promueve un modelo de trabajo asociativo entre los beneficiarios, dirigentes y técnicos. Un proceso coordinado de participación, planificación y comunicación directa y constante, permitirá generar confianza y mitigar de manera ágil los posibles inconvenientes que se suscitaran, además de dar apertura para nuevas el fortalecimiento y formulación de propuestas que se concretarán en un "Plan de acompañamiento Social y Ambiental" bajo un enfoque turístico sostenible.

Se considera una ventaja de nuestro proyecto, el llegar a complementar una iniciativa en marcha, esto es el fortalecimiento y equipamiento de las actuales hospederías comunitarias que van a desarrollar el turismo de Pto. Engabao.

Puerto Engabao estará en la capacidad de competir y llegar a convertirse es un real destino turístico, ya que contará con las comodidades y el confort que las hospederías ofrecerán, la gentileza y educación de su gente, la belleza paisajística, los diferentes atractivos turísticos como: sol y playa, surf, deportes extremos como surf, ciclismo de montaña, pesca vivencial, variada oferta gastronómica, diversión nocturna y sobre todo precios muy módicos.

### ***Estrategias de crecimiento***

- Aumentar el número de hospederías en el Pto Engabao
- Incrementar actividades deportivas como: windsurf, kayak, skydiver acuáticos etc.

- Que los restaurantes ofrezcan comida de alta calidad nacional
- Incrementar el número de socios inversionistas
- Desarrollar actividades nocturnas
- Promocionar culturalmente el cantón

### ***Estrategia competitiva***

Crear paquetes turísticos atractivos como:

#### **2 días 1 noche Full Adventure**

Para los amantes del surf ofrecemos un paquete turístico en el que solo se cobrara el valor de la tabla del surf por un día y medio; Este paquete incluye alojamiento con todas las comodidades, tabla de surf por un precio de \$22 por persona



#### **3 días 2 noches Honey Moon**

Para parejas que deseen disfrutar de días relajados fuera de la ciudad, y disfrutar en pareja lo hermoso de la naturaleza; Este paquete incluye alojamiento con todas las comodidades, en las habitaciones con aire acondicionado, desayuno a la habitación o cena a la orilla del mar, por un precio de \$25 por persona



## 2 días 1 noche Aire puro

Para grupo de familia o alumnos que deseen disfrutar de los hermosos paisajes que tiene Engabao, de disfrutar el viento que trae las olas; Este paquete incluye una charla que tiene como contenido ciertos rasgos históricos del Puerto, como sus leyendas en un hermoso atardecer al pie del Faro, un snack al momento de la charla, alojamiento con todas las comodidades en las habitaciones con aire acondicionado. Por un precio de \$25 por persona



Obtener ventajas con el joint venture con los productores de productos agrícolas que satisfagan a los chefs tales como pescado, vegetales, arroz, etc.

Realizar por medio de la promoción grandes y temáticas vallas publicitarias.

## Capítulo 7

### Presupuesto del Proyecto

Para poner en marcha el proyecto se requiere adquirir algunos muebles y enseres que le darán mayor formalidad a la actividad del negocio. A continuación se muestra lista de los activos y gastos pre operacionales que constituyen la inversión inicial:

**Cuadro No.15 Presupuesto del proyecto**

INVERSION INICIAL				
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	TOTAL	VALOR TOTAL
<b>Muebles y Equipos de Oficina</b>				<b>\$ 3.600</b>
Escritorios	4	120	480	
Sillas	11	10	110	
Archivadores	1	60	60	
Teléfonos	4	40	160	
Dispensador de Agua	1	90	90	
Acondicionadores de Aire	9	300	2.700	
<b>Implementos Deportivos</b>				<b>\$ 23.815</b>
Tablas para Surf	10	300	3.000	
Moto Acuática	1	19.600	19.600	
Piragua Kayak	2	200	400	
Bicicletas	2	120	240	
Velas wind surf	2	150	300	
parasoles	5	30	150	
perezosas	5	25	125	
<b>Equipos de Computación</b>				<b>\$ 1.880</b>
Computadores	4	450	1.800	
Impresoras	1	80	80	
<b>Construcciones</b>				<b>\$ 22.800</b>
Remodelaciones	1	22.800	22.800	
<b>Gastos Pre operacionales</b>				<b>\$ 16.620</b>
Capacitación Gastronomía	1	400	400	
Capacitación Turismo	1	400	400	
Capacitación Microempresarial	1	400	400	
Capacitación RRHH e Inglés	1	400	400	
Honorarios Dirección	1	7.200	7.200	
Honorarios Contador	1	720	720	
Honorarios Coordinación	1	6.600	6.600	
Línea telefónica	2	60	120	
Medidor empresa eléctrica	1	80	80	
Instalaciones (Agua, Energía, Sl.	1	300	300	
<b>Capital de trabajo</b>				<b>\$ 7.816</b>
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 76.531</b>

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Como se observa en el cuadro anterior, la inversión inicial asciende a 50,291.20 dólares, los mismos que serán financiados por capital propio y con un financiamiento externo, por ende la estructura de capital queda como se muestra en a continuación:

**Cuadro No.16 Estructura de Capital**

<b>Estructura de Capital</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
Caja Bancos	\$ 7.816		0
Muebles y Equipos de Oficina	\$ 3.600		
Implementos deportivos	\$ 23.815		
Equipos de Computación	\$ 1.880		
Construcciones y Remodelaciones	\$ 22.800		
Gastos Preoperacionales	\$ 16.620		
		<b>PATRIMONIO</b>	\$
		Capital	76.531
<b>Total Activos</b>	76.531	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	76.531

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Así mismo, los activos que se adquieren deben ser depreciados a medida que se los usa, consume o simplemente por transcurso del tiempo según su naturaleza. A continuación, se muestra una tabla donde consta el monto valorado por tipo de activos, tiempo de vida útil expresado en años y cuanto se deprecia anualmente:

**Cuadro No.17 Tabla de Depreciación Y Amortización**

Tabla de Depreciación y Amortización				
DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA	%DEPRECIACIÓN/ AMORTIZACIÓN	DEPRECIACIÓN/ AMORTIZACIÓN ANUAL
	TOTAL	UTIL		
Muebles y Equipos de Oficina	\$ 3.600	10	10%	\$ 360
Implementos deportivos	\$ 23.815	10	10%	\$ 2.382
Equipos de Computación	\$ 1.880	3	33%	\$ 627
Construcciones y Remodelaciones	\$ 22.800	20	5%	\$ 1.140
Gastos Preoperacionales	\$ 16.620	5	20%	\$ 3.324
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 7.832</b>

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

### Sueldos y Salarios

Para la optimización de servicios se necesita la incorporación, con relación de dependencia, de cuatro personas cuyos sueldos y beneficios se detalla a continuación:

**Cuadro No.18 Sueldos y Salarios**

Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales						
Cargo	Sueldo	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Total
Asistente 1	\$264,00	\$22,00	\$22,00	\$11,00	\$32,08	\$351,08
Asistente 2	\$264,00	\$22,00	\$22,00	\$11,00	\$32,08	\$351,08
Asistente 3	\$264,00	\$22,00	\$22,00	\$11,00	\$32,08	\$351,08
Asistente 4	\$264,00	\$22,00	\$22,00	\$11,00	\$32,08	\$351,08
Totales Mensuales	\$1.056,00	\$88,00	\$88,00	\$44,00	\$128,30	\$1.404,30
<b>Totales Anuales</b>	<b>\$12.672,00</b>	<b>\$1.056,00</b>	<b>\$1.056,00</b>	<b>\$528,00</b>	<b>\$1.539,65</b>	<b>\$16.851,65</b>

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## PROYECCION DE VENTAS MENSUALES

Según el estudio de mercado, hay un mercado potencial para la venta del producto. Como se analizó en capítulos anteriores se ha proyectado hospedajes para temporadas altas y para temporadas bajas.

No obstante, dado el impulso turístico que se le da a la hospedería y dado que se invirtió también en implementos deportivos, estos se van a alquilar generando ingresos adicionales. Se ha considerado para ello una proyección relativamente 'conservadora'. Ilustramos con un ejemplo, Tablas para surf: se alquila un promedio de cuatro veces al día los cuatro días de la semana, las cuatro semanas del mes. Esto es:  $4 \times 4 \times 4 = 64$ . Las frecuencias de 'uso' o alquiler de todos los implementos se indica en el cuadro de ventas proyectadas:

**Cuadro No.19 Proyección de Ventas Mensuales**

Proyección de Ingresos Mensuales (hospedaje e Implementos Deportivos)												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Hospedaje con A/A	384	384	384	384	104	104	104	104	104	104	104	384
PVP con A/A	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Hospedaje sin A/A	384	384	384	384	104	104	104	104	104	104	104	384
PVP sin A/A	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Alquileres Implementos Deportivos												
Perezosas y Parasoles	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Pvp unitario	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2
Frecuencia mensual	30	30	30	30	12	12	12	12	12	12	12	30
<b>Ingresos Perezosas</b>	<b>\$ 600</b>	<b>\$ 600</b>	<b>\$ 600</b>	<b>\$ 600</b>	<b>\$ 240</b>	<b>\$ 600</b>						
Tablas para Surf	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Pvp unitario	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Frecuencia Mensual	64	64	64	64	32	32	32	32	32	32	32	64
<b>Ingresos Tablas</b>	<b>\$ 5.120</b>	<b>\$ 5.120</b>	<b>\$ 5.120</b>	<b>\$ 5.120</b>	<b>\$ 2.560</b>	<b>\$ 5.120</b>						

**Cuadro No.20 Proyección de Ingresos  
Mensuales Implementos deportivos**

Proyección de Ingresos Mensuales Implementos Deportivos												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
agua												
ak	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ario	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
cuencia												
nsual	32	32	32	32	8	8	8	8	8	8	8	32
resos												
ak	\$ 256	\$ 256	\$ 256	\$ 256	\$ 64	\$ 64	\$ 64	\$ 64	\$ 64	\$ 64	\$ 64	\$ 256
as Wind												
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ario	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
cuencia												
nsual	48	48	48	48	24	24	24	24	24	24	24	48
resos	\$											
nd Surf	1.440	\$ 1.440	\$ 1.440	1.440	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 1.440
o												
uática	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ario	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
cuencia												
nsual	48	48	48	48	12	12	12	12	12	12	12	48
resos												
to	\$											
uática	1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	1.200	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 1.200
icicletas	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ario	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
cuencia												
nsual	32	32	32	32	16	16	16	16	16	16	16	32
resos												
icicletas	\$ 832	\$ 832	\$ 832	\$ 832	\$ 416	\$ 416	\$ 416	\$ 416	\$ 416	\$ 416	\$ 416	\$ 832

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

**Cuadro No.21 Estado de Resultados Mensuales**

Estado de Resultados (mensual)													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Primer Año
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Recepciones</b>	16.360	16.360	16.360	16.360	6.172	6.172	6.172	6.172	6.172	6.172	6.172	16.360	125.004
<b>Gastos</b>													
Salarios y honorarios	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	1.404	16.852
Servicios básicos (EEE y agua)	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3.840
Teléfono	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3.840
Quilero	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Administración mercadeo y promoción	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Depreciación edificios	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	600	600	600	600	600	600	1.000	9.600
Depreciación muebles oficina	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Depreciación implementos deportivos	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Depreciación equipos de computación	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	2.382
Depreciación construcciones	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	627
Mortización gastos reoperac.	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	1.140
<b>Total Gastos</b>	4.397	4.397	4.397	4.397	4.397	3.997	3.997	3.997	3.997	3.997	3.997	4.397	50.364
<b>Utilidad Operativa</b>	11.963	11.963	11.963	11.963	1.775	2.175	2.175	2.175	2.175	2.175	2.175	11.963	74.640
<b>Gastos Financieros</b>													
<b>Utilidad antes de RUT e impuestos</b>	\$ 11.963	\$ 11.963	\$ 11.963	\$ 11.963	\$ 1.775	\$ 2.175	\$ 2.175	\$ 2.175	\$ 2.175	\$ 2.175	\$ 2.175	\$ 11.963	\$ 74.640

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## Proyección a Cinco Años

Para los próximos años, se ha considerado lo siguiente:

Las ventas en el segundo año se ha incrementado un 5% el precio de los hospedajes y el de los alquileres de los implementos deportivos, siendo considerado este aumento bastante moderado.

Para el tercer año y en adelante se espera una mayor consolidación de los servicios y del nombre Engabao, por lo que se proyecta un crecimiento de los ingresos globales en un 20%.

Se ha proyectado un incremento de 12% en los Sueldos y Salarios. Dos puntos más que lo que generalmente decreta el gobierno. Se cree que los colaboradores se involucrarán más con la empresa debido a ello. Los servicios básicos se ha incrementa un 5%. El alquiler 10% anual. La proyección del rubro Varios se la ha hecho considerando un incremento de 10%, lo que da holgura a la planificación financiera en el supuesto de que algún valor no haya sido considerado.

En cuanto a las campañas de Marketing no se ha considerado incremento alguno. Se está consciente que los diversas estrategias de mercadeo, los proveedores de dichos servicios aumentarán, pero, las autoras han considerado más bien es ajustar las campañas a ese presupuesto.

La proyección Con los datos mencionados se ha proyectado la Utilidad Operativa (Ventas – Todos los gastos Operativos). Luego, el pago de utilidades (10% y 5% respectivamente), así como el impuesto a la renta (25%).

La proyección anual quedaría como sigue:

**Cuadro No. 22 Estado de resultados Anual**

<b>Estado de Resultados (Anual)</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas</b>		125.004	131.254	157.505	189.006	226.807
<b>Gastos</b>						
Sueldos y Salarios		16.852	18.874	21.139	23.675	26.516
Servicios Básicos (EEE y Agua)		3.840	4.032	4.234	4.445	4.668
Telefonía		3.840	4.032	4.234	4.445	4.668
Alquiler		1.800	1.980	2.178	2.396	2.635
Suministros		600	690	794	913	1.049
Marketing		9.600	9.600	9.600	9.600	9.600
Varios		6.000	6.600	7.260	7.986	8.785
Depreciación Muebles Oficina		360	360	360	360	360
Depreciación Implementos deportivos		2.382	2.382	2.382	2.382	2.382
Depreciación Equipos de Computación		627	627	627	0	0
Depreciación Construcciones		1.140	1.140	1.140	1.140	1.140
Amortización Gastos Preoperac.		3.324	3.324	3.324	3.324	3.324
<b>Total Gastos</b>		50.364	53.640	57.270	60.666	65.126
<b>Utilidad antes de RUT e Impuestos</b>		74.640	77.614	100.235	128.340	161.681
Pago Utilidades e Impuestos		27.057	28.135	36.335	46.523	58.609
Utilidad Neta		47.583	49.479	63.900	81.817	103.072
Más Depreciaciones		7.832	7.832	7.832	7.206	7.206
Recup. Capital de Trabajo						7.489
Flujos Nominales	-76.204	55.415	57.311	71.732	89.022	110.277
Flujos Actuales		48.406	43.730	47.811	51.830	56.084
<b>Valor Actual Neto (V.A.N.)</b>	<b>171.657</b>					
<b>Tasa Interna de Retorno (T.I.R.)</b>	<b>79%</b>					
<b>Tiempo de Recuperación</b>	<b>1 año 4 meses</b>					

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

## VAN y TIR (Proyecto Global)

El proyecto se lo ha evaluado con la herramienta de VAN y TIR, se ha sumado a la Utilidad Neta, las Depreciaciones y Amortizaciones ya que estos valores no constituyen salida real de efectivo. Así mismo se ha pagado la totalidad del Capital del Préstamo pactado a cinco años también.

Dichos flujos nominales se los ha traído a Valor Actual considerando una tasa mínima aceptable de rendimiento (T.M.A.R.), que cuyo cálculo se muestra a continuación:

**Cuadro No. 23 Tasas**

Tasas	
Inflación	8,00%
Tasas Pasivas (Costo de Oportunidad bancaria)	6,00%
Indice	0,48%
T.M.A.R.	14,48%

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

El valor actual es \$171.657 y el TIR 79% y con un tiempo de recuperación de un año cuatro meses los cinco años y restando a esta sumatoria la inversión inicial nos da como resultante el Valor Actual Neto (VAN), cuyo monto ascendió a \$170.495, lo que genera una tasa interna de retorno (TIR) de 79%. Cifras que demuestran que el proyecto es viable y rentable.

## Evaluación del Impacto ambiental

El turista es un individuo capaz de transformar su comportamiento durante el viaje, al desarrollar diferentes respuestas ante las situaciones y

ambientes por donde se mueve y a los que percibe de forma diferente a lo habitual. Muchos de estos aspectos en su vida cotidiana pasarían por alto.

“El turismo puede convertirse en un disparador de situaciones que se pueden materializar en "buenas prácticas" (no arrojar basuras, cuidar la playa, el mar etc.) o nuevas demandas que obliguen al mercado a tomar medidas de control.”<sup>12</sup>

La realización de este proyecto tiene una mínima repercusión en el medio ambiente si hacemos conciencia del daño que se produce al no cuidar las playas por parte de los turistas, lo cual Puerto Engabao dejaría ser un potencial turístico de tal manera la comunidad debe sentirse comprometida con el bien que les rodea, que está en ellos cuidar de las instalaciones, hospederías, actividades turísticas-deportivas; y proteger el bien natural.

---

<sup>12</sup> [www.naya.org.ar](http://www.naya.org.ar)

## CAPITULO 8

### **CONCLUSIONES**

El proyecto de hospederías comunitarias de Pto. Engabao es económicamente factible de acuerdo a los índices económicos obtenidos (VAN= \$ 171.657 ; TIR= 79%).

La proyección en ventas de hospedajes se obtuvo en base a promedios conservadores, como ejemplo se determinó ventas del 20% de la capacidad máxima en temporada alta, lo cual quiere decir que sin llegar a un nivel máximo de ventas el proyecto sigue siendo rentable.

Lo cual el análisis se ha hecho en base a las diferentes entrevistas que se hicieron a los comuneros del Puerto De Engabao; que como resultado nos indicaron que con dicho reforzamiento el proyecto es muy rentable, ya que esto les permite seguridad y atracción a los turistas, que son los que han sugerido ciertas recomendaciones, además que esto incrementaría el impacto social que se ha surgido entre las familias socias, *"Queremos seguir para adelante y ser mas empeñosos en dar un servicio de calidad"*<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Palabras de Juan Villon Coordinador del comité Pto. Engabao

## ***RECOMENDACIONES***

Como recomendaciones creemos que es necesario implementar dos baños públicos para los turistas que visitan la comuna y no utilizan el servicio de hospedaje; Por otra parte el compromiso de los comuneros, en mantener y mejorar las instalaciones reforzadas, ya que de esta forma, la comuna podrá salir adelante en un trabajo en conjunto.

Un punto que quisiéramos destacar es la imagen del faro, lo cual se debería mejorar, ubicando un socio de las hospederías a vigilar la entrada y salida y en la que se pueda cobrar una cantidad como \$0.35 centavos por turista, de tal manera que este dinero puedan ser manejados por el Comité de Turismo de Puerto Engabao y los fondos puedan servir en la realización seminarios de limpieza y reciclaje en la playa para los pescadores y demás habitantes.

## REFERENCIAS

- [www.mintur.gob](http://www.mintur.gob)
- [www.scribd.com](http://www.scribd.com)
- [www.dspace.espol.edu.ec](http://www.dspace.espol.edu.ec)
- [www.turismo.gob.ec/](http://www.turismo.gob.ec/)
- [www.guayas.gov.ec](http://www.guayas.gov.ec)
- [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)
- [www.redturismosostenible.org](http://www.redturismosostenible.org)
- [www.expreso.ec](http://www.expreso.ec)
- [www.subpesca.gob.ec](http://www.subpesca.gob.ec)
- [www.camaradeturismoplayas.com](http://www.camaradeturismoplayas.com)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.montanita.com](http://www.montanita.com)
- [www.ecua-andino.com](http://www.ecua-andino.com)
- [www.naya.org.ar](http://www.naya.org.ar)
- [www.deportesextremos.net](http://www.deportesextremos.net)
  
- N. Sapag. Preparación y Evaluación de Proyectos. 3era. Edición 1995. pp 146
- M. Sánchez, Catálogo de bivalvos marinos del Ecuador. Boletín Científico y técnico del Instituto Nacional de Pesca. Volumen X N1. Guayaquil
- BOULLON R, PLANIFICACIÓN DEL ESPACIO TURISTICO, Cuarta Edición, México, Trillas S.A, 1985-2006.
- HERNANDEZ R, BAPTISTA P, METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN, Segunda Edición, México, Mc Graw Hill, 1998.
- MINISTERIO DEL ECUADOR, METODOLOGIA PARA EL INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS, Ecuador, 2004.
- INEC, CENSO POBLACIONAL, Año 2008.
- BOLETIN DE PLAYAS "PROGRAMA DE ORDENAMIENTO DE PLAYAS", 2007.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO, INTRODUCCIÓN AL

TURISMO, España, Egraff, 1998.

- Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos de Nassir Sapag Chain
- Dirección de Turismo de la M.I. Municipalidad del cantón Playas. 2009
- Dirección de Turismo de la M.I. Municipalidad del cantón Playas. 2009

## Anexos

### Anexo1

#### Listado de Hospederías que participan en el comité de desarrollo y gestión para el turismo comunitario Puerto Engabao

Nombres y Apellidos	Cédula	Nombre de la hospede	No. De Hosped
Salomón Eugenio Mateo	09014599-7	Mama Lola	1
Isidoro Ramirez Prudente	090885218-9	Hermanos Ramirez	2
Victor Cabrera Prudente	090650460-0	Las Palmeras	3
Hugo Roca Orrala	091516987-4	Caballito De Mar	4
Venacio García Tomalá	090220965-9	Virgen Del Cisne	5
Ramón Cedeño Falcones	120154568-6	Oceanit	6
Teodoro Gonzabay Tomalá	091392262-1	Brisa Del Mar	7
Feliz García Pluas	120122345-8	Todos Vuelven	8
Juana Montaleza Esparza	070106413-1	Sal y Mar	9
Franciso Ramirez Prudente	090716020-4	Nallely	10
Martin Tomalá Rodriguez	090112321-6	Frente al Mar	11
Hilario Rodriguez Borbor	091180796-4	Lucero De la Noche	12
Bernardo Dias Castro	120452366-4	Don Berna	13
Julio Villón Roca	091449579-1	Costa Mar	14
Carlos Morales Bajaan	090068221-2	Nasareth	15
Martha Pinela Macias	091302084-8	A orilla del Mar	16

Elaborado por: Verónica Álvarez y Andrea Esteves

### NOMINA DE LAS 16 HOSPEDERIAS

Establecimiento	No de personas
Comunitaria Casa Surf #1 "Lolita"	2
Comunitaria Casa Surf #2 "Hermanos Ramírez"	2
Comunitaria Casa Surf #3 "Las Palmeras"	4
Comunitaria Casa Surf #4 "Caballito de Mar"	2
Comunitaria Casa Surf #5 "Virgen del Cisne"	2
Comunitaria Casa Surf #6 "Oceanic"	2
Comunitaria Casa Surf #7 "Brisa del Mar"	2
Comunitaria Casa Surf #8 "Todos vuelven"	4
Comunitaria Casa Surf #9 "Sol y Mar"	2
Comunitaria Casa Surf #10 "Nallely"	2
Comunitaria Casa Surf #11 "A orilla del Mar"	2
Comunitaria Casa Surf #12 "Lucero de Noche"	4
Comunitaria Casa Surf #13 "Don Berna"	2
Comunitaria Casa Surf #14 "Costa Mar"	4
Comunitaria Casa Surf #15 "Nazareth"	4
Comunitaria Casa Surf #16 "Vista al Mar"	2

**Elaborado por:** Verónica Álvarez y Andrea Esteves

Anexo 2

FOTOS DE LAS HOSPEDERIAS



Comedor Point Surf



Hospedería Comunitaria Casa Surf #1 "Lolita"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #2  
"Hermanos Ramírez"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #3  
"Las Palmeras"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #4  
"Caballito de Mar"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #5 "Virgen del Cisne"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #6 "Oceanic"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #7 "Brisa del Mar"



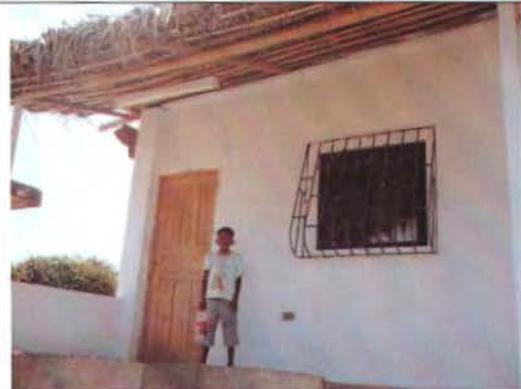
Hospedería Comunitaria Casa Surf #8 "Todos vuelven"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #9 "Sol y Mar"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #10 "Nallely"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #11 "A orilla del Mar"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #12 "Lucero de Noche"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #13 "Don Berna"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #14 "Costa Mar"



Hospedería Comunitaria Casa Surf #15 "Nazareth"

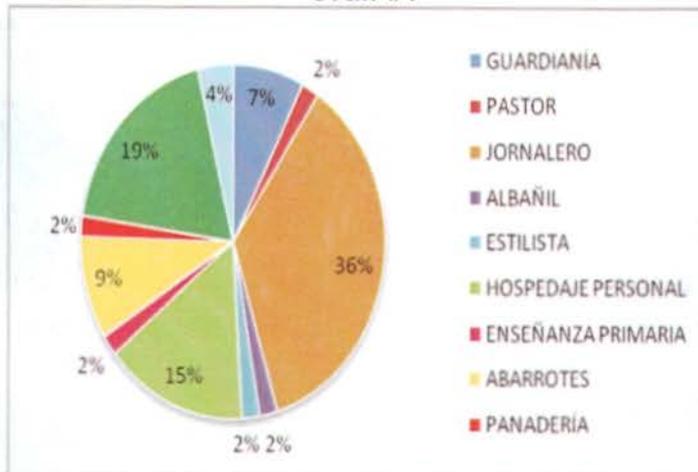


Hospedería Comunitaria Casa Surf #16 "Vista al mar"

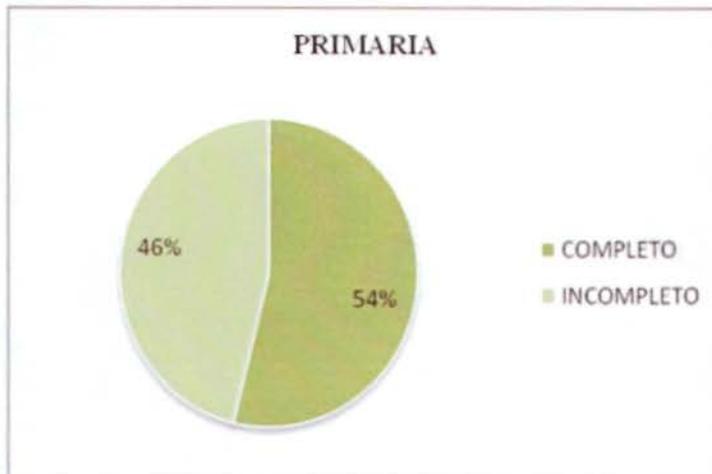
### Anexo 3

#### Actividad Económica de la Comunidad que habita en Puerto Engabao

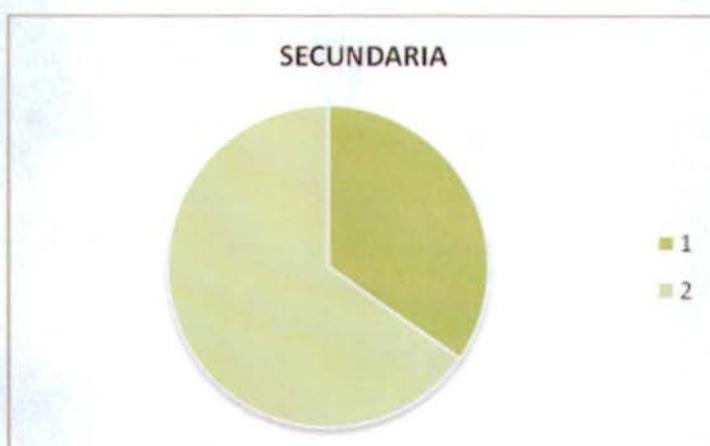
Graf. #1



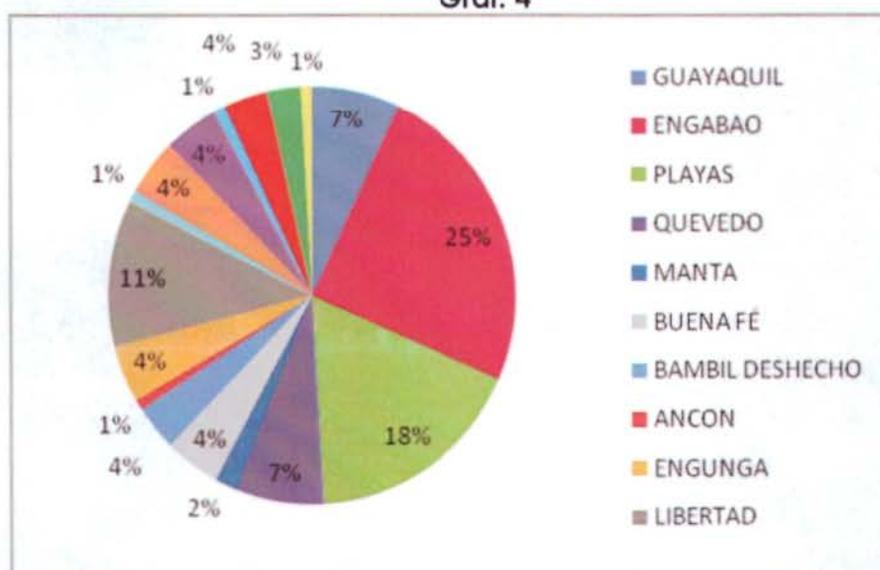
Nivel de Instrucción  
Graf. #2



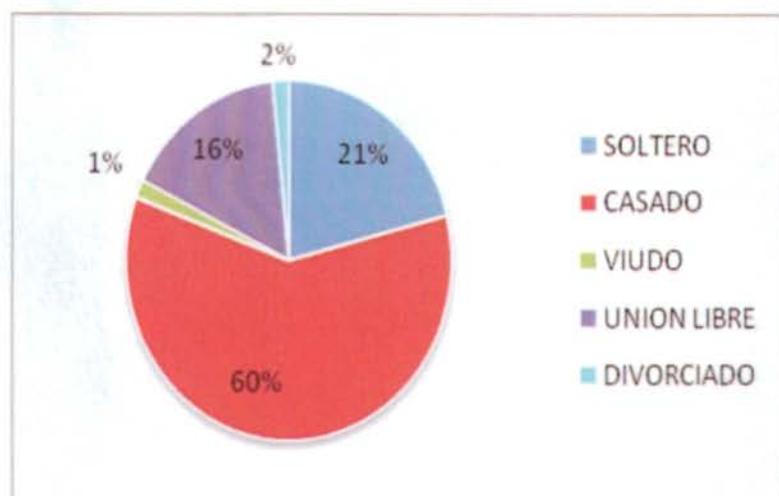
Graf. #3



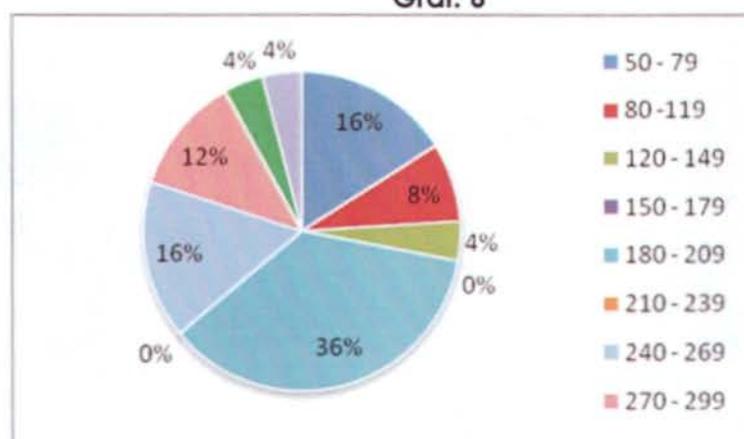
Origen Poblacional  
Graf. 4



Estado Civil  
Graf. 5

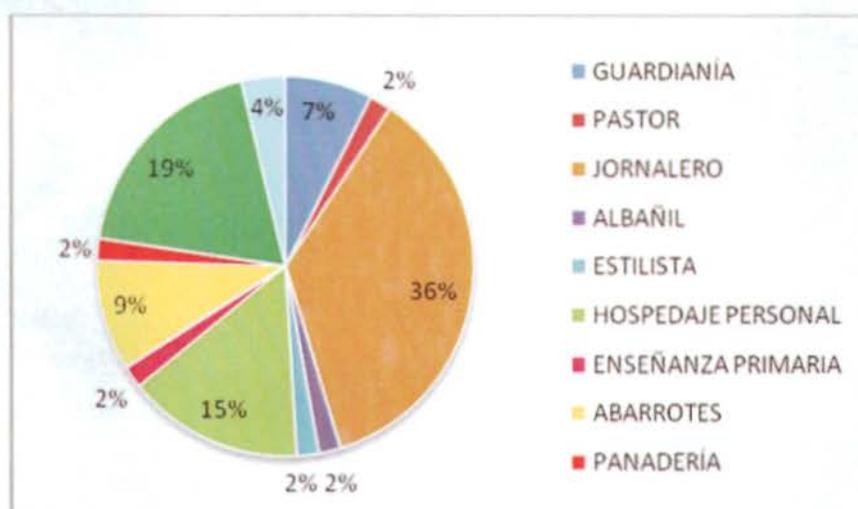


Salario de la Población  
Graf. 6



## Actividad Económica

Graf. 7



## Anexo 4

### INDICADORES DE POBREZA DEL ECUADOR

#### INDICADOR DE POBREZA NACIONAL URBANO RURAL

Trimestres	Incidencia de pobreza	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
Dic-06	37,60%	0,75%	36,15%	39,08%
Dic-07	36,74%	0,68%	35,41%	38,09%
Jun-08	34,97%	0,85%	33,33%	36,65%
Dic-08	35,09%	0,68%	33,77%	36,43%
Dic-09	36,03%	0,69%	34,70%	37,38%
Jun-10	33,01%	0,69%	31,66%	34,39%

#### POBREZA A NIVEL URBANO

Trimestres	Incidencia de pobreza	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
Jun-06	26,30%	1,06%	24,27%	28,44%
Sep-06	25,56%	0,93%	23,77%	27,44%
Dic-06	25,92%	0,97%	24,07%	27,87%
Mar-07	24,26%	1,08%	22,19%	26,45%
Jun-07	22,44%	0,92%	20,69%	24,30%
Sep-07	21,99%	0,83%	20,39%	23,67%
Dic-07	24,33%	0,83%	22,73%	26,00%
Mar-08	25,16%	0,99%	23,22%	27,10%
Jun-08	23,29%	0,99%	21,40%	25,28%
Sep-08	22,01%	0,95%	20,20%	23,93%
Dic-08	22,62%	0,80%	21,09%	24,23%
Mar-09	23,56%	0,94%	21,77%	25,46%
Jun-09	21,82%	0,87%	20,15%	23,59%
Sep-09	25,54%	0,90%	23,82%	27,34%
Dic-09	25,00%	0,81%	23,44%	26,63%
Mar-10	22,60%	0,92%	20,85%	24,45%
Jun-10	22,91%	0,79%	21,39%	24,50%

#### INDICADOR DE POBREZA NACIONAL RURAL

Trimestres	Incidencia de pobreza	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
Dic-06	60,56%	0,99%	58,61%	62,48%
Dic-07	61,34%	1,01%	59,34%	63,31%
Jun-08	57,96%	1,51%	54,95%	60,91%
Dic-08	59,72%	1,01%	57,72%	61,70%
Dic-09	57,50%	0,93%	55,68%	59,32%
Jun-10	52,89%	1,09%	50,75%	55,02%

Fuente: [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

## Anexo 5

### Galería de Imágenes

Foto tomada con el Presidente de la comuna



Visita de campo

Actual y única Valla publicitaria para Pto Engababo



Visita de campo

**Faro Pto. Engabao**



**Visita de campo**

**Altas olas en Pto. Engababo**



**Visita de campo**

**Presidente y representante legal de la comuna Pto. Engabao**



**Visita de campo**

**Altas olas en Pto. Engababo**



**Visita de campo**

## **Anexo 6**

Preguntas que se realizaron en la entrevista a los dueños de las 16  
hospederías

- 1.) ¿Cómo se siente actualmente ser parte de este proyecto de hospederías comunitarias?
- 2.) Se siente cómodo con el ingreso que este servicio le genera ¿
- 3.) Le gustaría implementar algo nuevo a su hospedería para así tener un mayor ingreso y dar un mejor servicio a los turistas ¿
- 4.) Estaría de acuerdo con la implementación de nuevas actividades deportivas y/o turísticas, que incrementen el ingreso de la comunidad de Puerto De Engabao?
- 5.) Le gustaría recibir cursos de capacitación como de cocina, micro empresarial, ingles, recursos humanos ¿
- 6.) Colaboraría con un proyecto de reforzamiento para las hospederías en las que incluiría mejor organización de los recursos, aire acondicionado en ciertas hospederías, mejor infraestructura interna y/o externa de las hospederías?