



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO
FACULTAD DE TURISMO Y HOTELERÍA

TESINA

COMPLEJO TURÍSTICO “GAGÜELZAN”

**PROYECTO DE DESARROLLO
TURÍSTICO-COMUNITARIO
COMUNA SAN RAFAEL
(PROVINCIA DE SANTA ELENA)**



JORGE BENETAZZO

**PROFESOR
BGO. MANUEL BURGOS**

**BLOQUE II
2009**

INDICE

1. ANTECEDENTES.....	2-3
2. DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO.....	4-15
2.1 Ubicación del proyecto.....	4
<i>Geográfica</i>	
<i>Situación política – administrativa</i>	
2.2 Medio Natural.....	4-8
<i>Relieve</i>	
<i>Hidrografía</i>	
<i>Clima</i>	
<i>Flora</i>	
<i>Fauna</i>	
2.3 Aspectos Socioeconómicos.....	8-9
<i>Población</i>	
<i>Línea de Tiempo</i>	
<i>Condiciones de Vida.....</i>	10-15
<i>Educación</i>	
<i>Salud</i>	
<i>Servicios Básicos</i>	
<i>Accesos</i>	
<i>Vivienda</i>	
<i>Seguridad</i>	
<i>Cultura</i>	
<i>Medio Ambiente</i>	
<i>Organización Social</i>	
<i>Sistema Productivo</i>	
3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	15-27
3.1 Generalidades	
3.2 Área del proyecto	
3.3 Actividades.....	17-22
<i>Senderismo & Camping</i>	
<i>Bicicleta</i>	
<i>Go cars</i>	
<i>Coto de caza</i>	
<i>Centro de Interpretación</i>	
<i>Área de camping y parrillada</i>	
3.4 Planos y Diseños	
3.5 Operaciones	
3.6 Personal requerido / Sueldos.....	25-26
<i>Jefe Administrativo</i>	
<i>Contador</i>	
<i>Jefe de Operaciones</i>	
<i>Vendedor de A&B y Cajero</i>	

*Guía del Centro de Interpretación
Persona de Entrega
Guardia de Seguridad y Mantenimiento*

3.7 Organigrama

4. ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	27
5. ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS.....	27
6. ESTUDIO DE MERCADO.....	27-53
6.1. Análisis del Flujo Turístico	
6.2. Descripción de la Demanda.....	38
<i>Demanda de bicicletas</i>	
<i>Demanda de Senderismo y Camping</i>	
<i>Demanda de Go cars</i>	
6.2.1. Público Objetivo	
6.3. Análisis de la Demanda	
6.3.1. Análisis de Demanda Actual.....	39
<i>Cerro Blanco</i>	
<i>Finca “La Gloria”</i>	
<i>Parque el Lago</i>	
6.3.2. Análisis de Demanda Potencial	
6.4. Oferta Turística del sector.....	41-42
<i>Cerro Blanco</i>	
<i>Parque el Lago</i>	
<i>Finca “La Gloria”</i>	
<i>Puerto Hondo</i>	
<i>Baños Termales de San Vicente</i>	
<i>Salinas</i>	
<i>Playas</i>	
<i>Comunidades a lo largo de la vía</i>	
6.4.1. Análisis de la competencia.....	42-43
<i>Cerro Blanco</i>	
<i>Parque “El Lago”</i>	
<i>Finca “La Gloria”</i>	
6.5. Balance de Oferta y Demanda	
6.6. Análisis de Demanda Insatisfecha	
6.7. Plan de Mercadeo	
6.7.1. Estrategia de Mercado	44-45
<i>Misión</i>	
<i>Visión</i>	
<i>Objetivo General</i>	
<i>Objetivos Específicos</i>	
6.7.2 Análisis de Porter.....	45-47
6.7.2.1 Competidores	
6.7.2.2. Proveedores	
6.7.2.3. Clientes	
6.7.2.4. Competidores potenciales	
6.7.2.5. Sustitutos.....	49
<i>Puerto Hondo</i>	

Baños Termales de San Vicente

Salinas

Playas

6. 7.2.6. Estrategias de Posicionamiento

6.7.3. Marketing Mix

6.7.3.1. Servicio o Producto a Ofrecer

6.7.3.2. Precio

6.7.3.3. Plaza.....51-52

Bicicletas

Go- Cars

Área de Picnic

Senderismo

Camping

6.7.3.4. Promoción

6.7.4. Análisis FODA

7. INVERSION Y FINANCIAMIENTO.....54-57

7.1. Inversión Inicial.....54

7.1.1 Inversión Fija

7.1.2 Inversión Diferida

7.1.3 Capital de Operación

7.2. Financiamiento

7.3. Presupuesto de Ingresos, costos y gastos.....55-57

7.3.1 Ingresos

7.3.2. Costos.....56

7.3.2.1. Costos Directos o de Operación

7.3.2.2. Costos Indirectos

7.3.3. Gastos.....56-57

7.3.3.1. Gastos de ventas

7.3.3.2. Gastos de administración

8. EVALUACIÓN FINANCIERA.....57-59

8. 1 Estado de Pérdidas y Ganancias

8.2 Flujo de Caja (Proyectado a 5 años)

8.3. Valor Actual Neto (VAN)

8.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

8.5. Punto de Equilibrio

9. ASPECTOS LEGALES.....59

10. BIBLIOGRAFÍA.....60

11. ANEXOS.....61

1. ANTECEDENTES.-

Ecuador es un país privilegiado geográficamente debido a su ubicación en la zona tropical del hemisferio occidental; situado en América del Sur, cuenta con una superficie de 253.620 km² dividido en cuatro regiones que presentan diferentes condiciones climáticas, determinadas por su altitud, ubicación y, principalmente, por la presencia de la cordillera de los Andes y la influencia marítima. (www.monografias.com/descripción turisticadelecuador.com)

Ecuador es además uno de los países más biodiversos del mundo; aún más, presenta un alto grado de endemismo, tanto de especies vegetales como animales. Esta biodiversidad y endemismo no se hallan solamente en los bosques húmedos tropicales sino también en los bosques secos de la Costa y las Islas Galápagos así como en los demás ecosistemas. Como un ejemplo, de las 8700 especies de aves que hay en el mundo, en el Ecuador se encuentran 1559 especies; el país posee 11 de las 57 áreas donde habitan aves endémicas (con áreas de distribución muy restringidas) en Sudamérica, entre las que se incluyen las Islas Galápagos, los bosques tropicales secos y la Costa sur o región sur occidental. Todas estas características paisajísticas y de biodiversidad, hacen que el país presente un escenario adecuado para el desarrollo del turismo.

Por su parte, la región costera del país es considerada como una de las "áreas candentes" de las 18 existentes en el mundo por la biodiversidad que contiene y el alto número de especies endémicas. Se calcula que por lo menos un 20% de las especies vegetales reportadas para la zona son endémicas, siendo mayor el número de especies endémicas encontrado en los bosques secos o en los muy húmedos que en los bosques húmedos

Se estima que un 35% (28.000 km²) del Ecuador occidental estaba cubierto de bosques secos originalmente, pero debido a la acción conjunta del ser humano y los animales domésticos dentro del proceso de deforestación y ocupación de la tierra, solamente queda un 1% (200 km²). Dentro de bosques secos se incluyen las siguientes categorías del sistema de Holdridge: desierto Tropical, matorral desértico Tropical, monte espinoso Tropical, bosque muy seco Tropical, bosque seco Pre-Montano y bosque seco Tropical. (Marcos, 2004)

Uno de estos ecosistemas, es el área que comprende la Comuna San Rafael, la misma que está ubicada en las faldas de los cerros de Chanduy, esta área, conocida localmente como el Valle del mismo nombre, posee características de bosque muy seco tropical con rezagos de la biodiversidad descrita anteriormente. El área comprende cerca 4.885 hectáreas, las mismas que solo son utilizadas aprox. en un 40% por la comunidad. (Villón, J. C 2002)

La comuna pertenece al Cantón Santa Elena, en la provincia del Guayas, perteneciente a la microregión de la península del mismo nombre. Esta región se caracteriza por brindar una oferta turística de sol y playa, además de atractivos naturales tales como bosques húmedos tropicales y bosques de manglar que forman parte de una variada oferta que incluye turismo de salud como en los Baños de San Vicente y turismo cultural como en el Museo de los Amantes de Sumpa. En las áreas naturales se realizan actividades como

senderismo, observación de aves, actividades de turismo de aventura y apreciación de su flora y fauna en general.

Por todos estos atractivos turísticos y según los cálculos realizados, el cantón Santa Elena y la Península en general presentan un flujo turístico de aprox. 4'878.824 turistas por año, las mismas que en su mayoría buscan el turismo de sol y playa, además de las áreas naturales. (Tabla # 6)

Una de las modalidades cuya demanda está creciendo en los últimos años, es el turismo de deportes y aventura, la misma que de acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas para este trabajo, están en segundo lugar de preferencia después del turismo de sol y playa; sin embargo, la oferta de este tipo de turismo en el sector peninsular es muy limitada y se resume básicamente a tres lugares que ofrecen ciertas alternativas de este tipo, que son utilizadas como complemento, mas no como parte principal de la oferta, las mismas son: Parque "El Lago", Cerro Blanco y Finca "La Gloria". Estos sitios turísticos, ubicadas vía a la Costa, brindan al turista servicios para la realización de picnic, turismo de aventura u oferta gastronómica y tienen a las actividades de deportes y aventura como complemento de su oferta.

El proyecto que presentamos a continuación: Complejo Turístico "Gagüelzan" es una propuesta que pretende satisfacer esta creciente demanda, brindándole al turista todos los servicios necesarios para la realización de actividades deportivas y de aventura y que además tiene como complemento la realización de picnic; sin embargo, la oferta principal del complejo será las actividades antes mencionadas.

Para realizar este proyecto, se ha escogido, como ya se menciona antes, la comunidad de San Rafael, una población de aprox. 2000 habitantes, dedicado en un 70% a la actividad minera (Villón J.C, 2002), la misma que posee amplios territorios, que van desde un poco más allá de la carretera Guayaquil-Salinas hasta casi los límites de Chanduy, por lo tanto se convierte en un paso obligado para los turistas que van a Salinas y otros destinos atractivos de la península, se pretende atraer a un porcentaje importante de los turistas del sector que requieran nuevas alternativas de deportes y/o aventura para disfrutar en familia y amigos. Este proyecto pretende además mejorar la calidad de vida de los pobladores de esta comunidad, ya que se trata de un proyecto de desarrollo comunitario, de inversión social por lo que se buscará financiamiento externo no reembolsable.

2. DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO.-

2.1 Ubicación del Proyecto

Geográfica

El Complejo Turístico “Gagüelzan” se desarrollará en los terrenos pertenecientes a la comuna San Rafael. Esta comuna se encuentra ubicada en las faldas del Valle de Chanduy, lugar de operación del mismo, a 4 Km. de la vía Guayaquil- Salinas (Km. 103), en dirección sur hacia la cabecera Parroquial Chanduy. Su nombre ha sido tomado de su patrono Arcángel San Rafael, cuya población es devota del mismo. (Villón J.C, 2002)

Los límites de San Rafael son: **Norte.-** Comuna Río Verde; **Sur.-** Comuna Tugaduaja; **Este.-** Comuna Zapotal; **Oeste.-** Cabecera cantonal de Chanduy y las comunidades de Pechiche y Manantial. La comunidad comprende 4.885 hectáreas de terreno. (Anexo #3)

Situación política – administrativa



La comuna San Rafael es uno de los 13 recintos perteneciente a la Parroquia Chanduy, cantón Santa Elena, provincia del Guayas en la costa ecuatoriana. Políticamente está administrada por un cabildo de cinco miembros: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y Síndico; quienes son las principales autoridades del recinto. (Fig. 1)

La parroquia está administrada por la Junta Parroquial de Chanduy que tiene cinco miembros, dos de los cuales pertenecen a la Comuna. (Villón J.C, 2002)

Fig. 1 Situación Política de la Comuna

El alcalde del Cantón es el Lic. Dionisio Gonzabay del Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE)

2.2 Medio Natural

Relieve

Como se ha descrito anteriormente, San Rafael está asentado en los bajos del valle de Chanduy, una continuación de los cerros de La Estancia, al noreste de Chanduy, con una extensión de 3,2 Km., donde se elevan cerros de hasta 120 metros, llegando como un punto máximo a un ancho de 1,60 km. por lo tanto el tipo de suelo es arenoso-arcilloso,

tomando en cuenta que el bosque primario que los rodea es de tipo seco tropical. (Fig. 2)



Fig. 2: Relieve predominante en el lugar del proyecto

El relieve, en general, es recortado suavemente con ondulaciones grandes, desde de 10 m.s.n.m en altitud. Además dentro del área de interés, la mayoría de las colinas son aterrizadas, es decir con formas de mesetas, Las pendientes son moderadas, aprox. del 10 al 20%. (Marcos, 2004)

Presenta además un aspecto semiárido, de topografía accidentada, caracterizada de tipo estructural, por ser matorral de tierras bajas, y de formación vegetal como matorral espinoso, por lo tanto con menor vegetación, que sin embargo se ha visto favorecido por su acceso al trasvase del “Cedegé” lo que ha convertido a estas tierras en favorables para la agricultura. (Álvarez, 2001)

Hidrografía

Dos ríos pasan por la comunidad, el río Zapotal, que es la cuenca principal donde esta asentado la comuna, el mismo atraviesa el valle de Chanduy, pasando por el exterior de la población, en el paso de la carretera San Rafael-Chanduy. Su mayor caudal lo adquiere en épocas de invierno, permaneciendo semiseca en épocas veraniegas, posee una gran importancia para el estuario de Chanduy. La topografía pasa de llana a ondulada en el noroeste, su área se compone de depósitos de tablazo, fondo marino y playas cuaternarias. (Fig. 3)

El otro río que pasa por la comuna, es la subcuenca del río Verde, el mismo



aporta su caudal al río Zapotal, de la parte norte de la zona y su cauce se dirige

Fig. 3 Río Zapotal

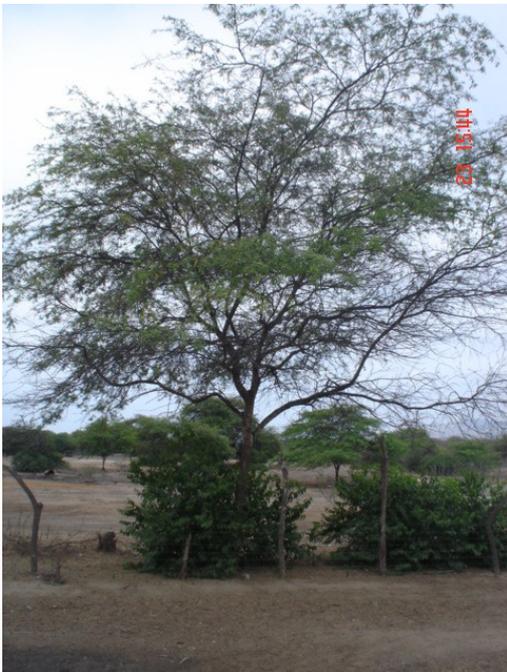
al noreste. La subcuenca tiene una pendiente promedio de 0.43% y su área de drenaje aporta un caudal de 84,92 m³/s. Ninguno de estos dos ríos son navegables pero sí favorables para la pesca, especialmente el río Zapotal, ya que se pueden encontrar peces de agua dulce como chalacos, chimiñas, lisas y mariscos como camarones, cangrejos y churos, además es común encontrar aves como garzas, palomas, cuervos, patos, mariposas e insectos, aportando la mayor biodiversidad animal a la zona. (Marcos, 2004)

Clima

El clima de la zona y generalmente de toda la península está definido como tropical megatérmico, semiárido, con variaciones del seco al tropical de la sabana, en donde el recurso agua se encuentra en déficit. Presenta precipitaciones menores a 500 mm con una sola estación lluviosa de enero a abril y una alta irregularidad interanual de las precipitaciones. Las temperaturas medias anuales varían de 20 a 26° C y la humedad relativa es del 80%.

El clima está influenciado por la interacción de las principales corrientes de los hemisferios norte y sur y la posición de la Zona de Convergencia Intertropical, varía debido a la corriente cálida de El Niño, la cual trae consigo tanto períodos de sequía como inundaciones. Estos cambios drásticos fueron los que derivaron en la destrucción de la vegetación y de los animales ya que la evaporación es superior a las precipitaciones, lo que ha ocasionado que la zona sea seca, casi desértica. (Marcos, 2004)

Flora



De acuerdo con Best y Kessler (1995), la región sur-occidental o Tumbesina es muy rica en cuanto al número de especies vegetales, encontrándose aquí representado el 30% de la flora ecuatoriana, esta zona del Ecuador es importante por contener los habitats de un alto número de especies endémicas (ICBP, 1992). Lastimosamente, esta zona ha sido muy poco estudiada y no está incluida en ninguna área protegida. (Fig. 4)

En este sector, se encuentra en el Valle de Chanduy, caracterizada en la antigüedad por el Guasango (*Loxoterigium huasango*), árbol autóctono del sector, ya casi extinto, el mismo que dio origen al nombre antiguo de la comunidad, llamada en su fundación, Comuna

Gagüelzan que significa “Bosque de Guasango.”

**Fig. 4 El algarrobo
Árbol representativo del sector**

Para rescatar este nombre tradicional de la comuna, nuestro proyecto adquiere la

designación de Complejo Turístico “Gagüelzan”, por las características del bosque donde se realizará el mismo y para darle realce a las raíces de la comunidad.

Otra vegetación existente en el sector es la que se desarrolla en la siguiente tabla: (Valverde, 1998)

Tabla# 1: Flora representativa del Valle de Chanduy

FAMILIA	Nombre científico	Nombre vulgar	Uso
ANACARDIACEAE	<i>Spondias purpúrea</i>	Ciruelo	Alimenticio
AGAVACEAE	<i>Aloe vulgaris</i>	Sábila	Medicinal.
BARBACACEAE	<i>Erytheca ruizii</i>	Chirigua	Maderable
BIGNONIACEAE	<i>Tabebuia chrysantha</i>	Guayacán	Maderable
BORRAGINACEAE	<i>Cordia lutea</i>	Muyuyo	Maderable y como goma natural
BURSERACEAE	<i>Bursera graveolans</i>	Palo Santo	Medicinal
BROMELIACEAE	<i>Tillandsia usneoides</i>	Musgo	Medicinal
CACTACEAE	<i>Cereus cartwrightianus</i>	Cactus candelabro	Comestible para animales
	<i>Opuntia melanosperma</i>	Tuna, Pitahaya	Comestible
CAESALPINACEAE	<i>Bauhinia aculeata</i>	Uña de gato	Llevada a los jardines
	<i>Caesalpinia paipai</i>	Cascol	Maderable
CAPPARIDACEAE	<i>Capparis sp.</i>	Zapote	Maderable
CONVOLVULACEA	<i>Ipomoea carnea</i>	Mata cabra, Flor de verano	Nociva para el ganado
CUCURBITACEAE	<i>Cyclanthera multifoliola</i>	Achocha de Monte	Comestible
	<i>Luffa astori</i>	Esponjilla	Medicinal
ELAEOCARPACEAE	<i>Muntingia calabura</i>	Nigüito	Maderable
FABACEAE	<i>Geoffrea spinosa</i>	Pepa de vaca	Maderable
	<i>Sornia thymifolia</i>	Trensilla	Medicinal
MALVACEAE	<i>Sidra glabra</i>	Escoba	Medicinal
MIMOSACEAE	<i>Acacia macracantha</i>	Espino	Maderable
	<i>Mimosa acanthaloba</i>	Uña de gato	Maderable
	<i>Prosopis juliflora</i>	Algarrobo	Maderable
	<i>Prosopis palida</i>	Algarrobo	Maderable y alimenticio para los animales.
MORACEAE	<i>Clarida racemosa</i>	Moral bobo	Maderable
NYCTAGINACEAE	<i>Pisonea aculeata</i>	Una de gato	Medicinal
PHYTOLACCACEAE	<i>Achatocarpus pubescens</i>	Limoncillo	Maderable
RHAMNACEAE	<i>Ziziphus thyrsoiflora</i>	Ébano	Maderable y alimenticio para animales
RUBIACEAE	<i>Hamelia patens</i>	Uvero	Medicinal

SAPINDACEAE	<i>Sapindus saponaria</i>	Jaboncillo	Utensilio para lavar
STERCULIACEAE	<i>Guazuma ulmifolia</i>	Guasmo	Medicinal
THEOPHRASTACEAE	<i>Jacquinia pubescens</i>	Barbasco	Veneno para peces.
ULMACEAE	<i>Trema micrantha</i>	Sapán	Medicinal
VITACEAE	<i>Cissus sycioides</i>	Bejuco de sapo	Medicinal, utensilio de lavar.

Fuente: Blgo. Manuel Burgos.

Fauna

Dentro del bosque seco tropical del valle de Chanduy, la fauna más representativa está caracterizada por el venado de Cola Blanca (*Odocoileus virginianus*), mamífero de población relativamente considerable en este tipo de bosques. Este animal, insignia de la costa ecuatoriana, está amenazado por la caza indiscriminada y se estima que el número de especies está en descenso e incluso podría desaparecer en pocos años de este tipo de ecosistemas si continúa la desenfrenada persecución esta especie cinética. (Fig. 5)



Fig. 5 Venado de Cola Blanca

Otros mamíferos y reptiles habitantes del área son las siguientes:

Tabla # 2: Fauna representativa del Valle de Chanduy

Nombre científico	Nombre común
<i>Odocoileus virginianus</i>	Venado de cola blanca
<i>Mazama americana</i>	Venado colorado
<i>Tayassu tajacu</i>	Pecarí de collar
<i>Leopardus wiedi</i>	Tigrillo
<i>Boa constrictor</i>	Matacaballo
<i>Bothrops atrox</i>	Equis
<i>Iguana Iguana</i>	Iguana
<i>Sciurus vulgaris</i>	Ardilla
<i>Myrmecophaga tridactyla</i>	Oso hormiguero

Fuente: Las Albarradas en la Costa del Ecuador

El sector de estudio se encuentra en la región de endemismo de aves denominada Fauna Árida ecuatorial, que algunos autores (Cracraft-1984) llaman Centro Tumbesino. Este centro posee 44 especies endémicas, de las cuales más de 40 especies, con 140 subespecies están restringidas al bosque seco y matorrales.

2.3 Aspectos Socioeconómicos

Población

De acuerdo al último Censo poblacional realizado en diciembre del 2001 por parte del Cabildo de aquel entonces, la población de la comunidad San Rafael comprende 1.816

habitantes (885 hombres y 931 mujeres), los mismos que están agrupados en 501 familias distribuidas en 7 barrios que son: Barrio “El Cerrito”, Barrio “25 de Diciembre”, Barrio “24 de Mayo”, Barrio “Las Acacias”, Barrio Central, Barrio “Nuevos Horizontes” y la Ciudadela Manuel Quito Villa.” (Fig. 6)

Actualmente la Comuna ha tenido un incremento poblacional, por lo que se estima una población de 2.200 a 2.300 personas aproximadamente. (Villón, 2002)



Fig. 6 Población de San Rafael

Línea de Tiempo

Se establece la siguiente cronología de fechas importantes:

- a. La existencia de evidencias de diferentes culturas determina la presencia indígena en estos territorios desde la cultura valdivia, (3.500 – 1.500 AC).
- b. Un referente histórico es el nombre autóctono de la comunidad llamada Gagüelzan, que en lengua aborígen significa Bosque de Guasango.
- c. En el periodo Chorrera existió la “Cultura Engorroy” (800 a 200 AC) nombre con el que se llamó a los aborígenes peninsulares para diferenciarlos de Manabí y de la Cuenca del río Guayas, ya que los peninsulares tenían un estilo diferente para fabricar sus vasijas ceremoniales. Uno de estos grandes asentamientos determina su existencia en San Rafael.
- d. En la loma de cangrejito (territorio comunal) se determinó la existencia de un Centro con un Precinto Ceremonial, perteneciente a la Cultura Manteño – Huancavilca (800 – 1.500 DC), ahí durante 600 años, esta cultura celebró sus ceremonias y enterró a sus muertos con ricos ajuares.
- e. De acuerdo a los estudios arqueológicos, el ambiente que gozó la comunidad antiguamente era con mucha vegetación, poca erosión, abundante agua, madera, no escaseaban animales o plantas comestibles y medicinales.
- f. En la época colonial, San Rafael era una tierra privada de los indígenas de Chanduy, quienes estaban organizados como “Antigua Comunidad Indígena de San Agustín de Chanduy”, organización que obtuvo los títulos coloniales de aproximadamente 90.000 hectáreas.
- g. Los títulos coloniales de estas tierras se las vende por primera vez a González Jiménez oriundo de Guayaquil (1.754), luego estos los venden a los Enríquez de Colonche (1.807) y finalmente vuelven a manos de un nativo de Chanduy de apellido Clavijo (1857).
- h. En 1912 se crea la “Sociedad Obrera Democrática de Chanduy”, organización que se mantiene hasta 1.937, la cual divide en territorios y los asentamientos

poblacionales se constituyen en comunas, siendo Gagüelzan (San Rafael) una de ellas.

- i. La Sociedad Obrera entrega las tierras con sus respectivos títulos de propiedad al primer cabildo de la comuna formado en 1939 para usufructo de sus descendientes, estos títulos fueron ratificados en 1982 por el gobierno del Dr. Oswaldo Hurtado.
- j. En 1943 el Sr. Adán Lindao, primer presidente de la comunidad, promueve la vigencia de la institución comunal, es así que sus estatutos son aprobados por el Ministerio de Previsión Social con el Acuerdo Ministerial #1821 del 25 de Noviembre de 1943, siendo ésta su fecha oficial de Fundación.
- k. El naciente caserío lo conformaban pocas familias descendientes de los chanduyenses en un número aproximado de 10 familias la misma que actualmente se ha multiplicado. (Villón, 2002)

Condiciones de Vida

Educación

En la actualidad, el nivel de analfabetismo es casi nulo, solo un mínimo de personas, sobre todo las más ancianas no han tenido educación, se estima que es menos del 1%. El 100% de los niños tiene acceso a la educación primaria, esto se debe a que 2 escuelas funcionan adecuadamente en la comuna: La Escuela Fiscal “Margoth Santistevan de San Lucas” que es del estado y no tiene costo en matriculas ni en libros y la Escuela Particular Evangélica “Jehová NISI” que también cuenta con alumnado. Las escuelas poseen una buena infraestructura, con aulas recién remodeladas gracias al aporte de PLAN INTERNACIONAL (E. fiscal), sin embargo no cuentan con ninguna computadora para la enseñanza de computación o inglés. Además la comuna posee 2 Centros de Desarrollo Infantil: “Estrellitas del Mañana” que pertenece al INNFA y “Caritas de Gagüelzan” del ORI. Estos centros brindan la asistencia educativa y social a niños de 2 a 5 años (casi 100 niños entre los dos centros). El 99% de la comunidad ha tenido educación primaria.

Con respecto a la educación secundaria, actualmente el 90% de los jóvenes asiste a los colegios más cercanos de la comunidad como en Chanduy, Santa Elena, Zapotal y Salinas; la cercanía y el fácil acceso a estos centros educativos hace que la educación a este nivel este cubierto. Considerando que las personas mayores no tenían acceso a la secundaria, se estima que un 60% de los pobladores es bachiller o esta en proceso de obtenerlo.

La educación superior es reciente en la comunidad, esto tuvo un gran avance con la apertura de la Universidad Estatal Península de Santa Elena (UPSE), ya que permitió que los jóvenes pudieran continuar sus estudios a bajos precios sin necesidad de ir a Guayaquil, el 15% de la juventud esta siguiendo una carrera universitaria. Sin embargo, existen muy pocos profesionales solo el 1% de la comunidad tiene título superior.

Además la comunidad cuenta con un Centro Artesanal llamado “Mariano Marazita” la misma que ofrece carreras cortas para señoritas, tales como corte y confección, manualidades y pintura. Cabe recalcar el gran apoyo que brinda



a la comunidad en este ámbito la Fundación Leonidas Ortega Moreira (FLOM) de Guayaquil, que equipó una biblioteca en la comunidad, a la cual dotó de libros y recursos

Fig. 7 Biblioteca de la comunidad

audiovisuales, sin embargo existen pocos libros actualizados para los 3 niveles de educación, así como también equipos para capacitaciones, como infocus, amplificadores o proyector de acetatos. En este Centro se realizan seminarios y talleres para la comunidad (Fig. 7); sin embargo, estos no son frecuentes, poco concurridos y no parten de las necesidades reales de la población. La FLOM apoya también con Becas universitarias para jóvenes en Universidades prestigiosas de Guayaquil. (Villón, 2002).

Salud

La comunidad cuenta con un Dispensario Médico Comunal, el mismo que cuenta con pocas medicinas y equipamiento, éste no tiene médico residente pero es atendido los días jueves por una Doctora particular. El 80% de la población está afiliada al Seguro Social Campesino, la que le brinda servicios de atención médica y medicinas gratuitas en el Dispensario Médico de Pechiche, la misma que esta a aprox. 10 km. de la población y en el Hospital de Ancón. El resto de la población asiste a centros particulares como Clínicas en Libertad o Cristo Redentor en Santa Elena. La salud en la comunidad tiene niveles aceptables y la esperanza de vida de la población es de 75 años. (Villón 2002)

Servicios Básicos

El 100% de la población tiene *luz eléctrica* en sus casas, sin embargo, el alumbrado público es deficiente, ya que el 40% de las luminarias están dañadas.



Fig. 8 Tanque elevado

El acceso al *agua* es permanente, el 100% de la población tiene acceso a la misma, ya que la comuna posee un “Sistema Entubado”, administrado por una Junta Administradora de la comunidad, la misma que llega a los hogares en forma rotativa a distintos horarios, esta agua es obtenida de manantiales y posee un sistema integrado con tanques elevados y bombas succionadoras; sin embargo, el agua no es potabilizada por lo que esta en marcha un proyecto para mejorar la calidad de este líquido vital. (fig.8)

A finales del 2001, la comunidad tuvo acceso al *servicio telefónico* por parte de Pacifictel, pero este servicio es deficiente ya que constantemente la población se queda incomunicada por lo que los pobladores han ido perdiendo paulatinamente la línea, ya que el servicio era caro e ineficiente. Actualmente el 15% de las familias conserva su línea telefónica. Además con la llegada de la telefonía celular la población prefirió su línea individual, y hoy se cuenta con 2 locutorios y cabinas.

El *alcantarillado* no existe en la comuna, y se utiliza el sistema de letrinas para la eliminación de desechos humanos, el mismo que fue implementado en 1998 sin

embargo este sistema esta cerca de colapsar ya que la mayoría tienen una vida útil de 10 años.

La **basura** es recogida por una persona de la comunidad (2 veces por semana) que es pagada por la comuna, el municipio también hace recolecciones esporádicas de desechos (1 vez por semana). Sin embargo, los malos hábitos de la población generan una gran cantidad de contaminación e insalubridad, ya que muchas personas tiran sus desechos al aire libre, e incluso realizan sus necesidades, en los principios de los senderos de la montaña, considerados por años en basureros públicos

Accesos

A la comunidad se puede llegar por 3 vías, la más utilizada por estar en mejor estado y su facilidad es la vía el Cerrito (Km. 103 ruta Gye – Slns) - San Rafael, la misma que esta lastrada, de 2do. orden, y su acceso es rápido (5min.) (Fig. 9), la otra ruta comprende la vía Chanduy- San Rafael, el acceso es por el Km. 132 de la vía Guayaquil – Salinas, es asfaltada sólo hasta Chanduy, de ahí a San Rafael es de tierra y en no muy buen estado, ya que incluso suele quedar interrumpida total o parcialmente, si el río Zapotal se desborda después de un

fuerte invierno; normalmente, los carros pasan sobre el río cuando éste tiene niveles bajos, por lo que se evidencia la necesidad de un puente. La tercera vía es por la misma ruta pero por un desvío por la comuna Manantial, es la menos utilizada de las tres, ya que es angosta y de terreno irregular.



Fig. 9 Km.103 de la Vía Guayaquil-Salinas

Vivienda



Fig. 10 Vivienda antigua

Existe un 10% de déficit de vivienda, sobre todo para los matrimonios jóvenes, la mayor parte de la población tiene su vivienda propia, gracias al apoyo de entidades gubernamentales como el MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda), y Fundaciones como Hogar de Cristo. Cabe recalcar el gran impulso a esta necesidad que le ha dado el párroco de la comunidad, Diácono Manuel Quito Villa, a tal punto que una ciudadela lleva su nombre. Cabe recalcar que aún existen viviendas antiguas, tradicionales de las comunidades de la costa ecuatoriana, las mismas que están hechas de caña y fuertes troncos de árboles como el guasanga y el guayacán, con techo de caña, con escaleras internas y externas de madera, además de bancos y hamacas para el descanso y la recreación. (Fig. 10)

Seguridad

Los principales servicios de seguridad están ubicados en la cabecera parroquial de Chanduy, 5 Km. al sur de la comunidad. El Puesto de Auxilio Inmediato (PAI), el Cuerpo de Bomberos, la Tenencia política, etc., los mismos tienen una patrulla limitada de aprox. 20 personas por institución, quienes deben atender a toda una parroquia de 13 comunas. Por esta razón y por la falta de equipamiento necesario, la atención brindada es ineficiente, ya que si existiera una llamada de auxilio, generalmente no llegan a tiempo. Los conflictos y los incendios son aplacados por la comunidad hasta que llegue la policía. Lo positivo del lugar es que la delincuencia es casi nula, no se han reportado asesinatos de ningún tipo, aunque si han existido robos. Las drogas y las pandillas tienen pocos seguidores en la juventud, sin embargo los conflictos y peleas tienen su causa en el excesivo consumo de alcohol.

Cultura

La comunidad tiene ascendencia ancestral de la cultura Chorrera y Engorroy (Está asentada cerca de un antiguo cementerio de esta cultura). La herencia cultural es amplia, sin embargo, la mayor parte de las tradiciones se han ido perdiendo con el tiempo. (Freire, 1997)

Las tradiciones que aún se conservan son “La mesa de los difuntos,” (Fig. 11) la misma que se celebra el 1 y el 2 de noviembre de cada año, en la cual se prepara una mesa con todo lo que le gustaba al difunto, los niños de la comunidad recorren las casas pidiendo el contenido de las mesas con una funda, esto se realiza el día 1, dedicado a los muertos infantiles, el día 2 es dedicado a los muertos adultos. Una amplia gastronomía se prepara ese día, Guaguas de pan, colada morada, masa morra, sango de maíz, etc. Otra de las tradiciones que se conserva en esta comuna es el “cordón del muerto”, realizado a base de hilo de algodón, que se elabora entre 6 personas y que se lo amarra a la cintura del difunto para protegerlo del mas allá. Sería muy largo enumerar las tradiciones, leyendas y mitos de esta comuna pero entre las principales esta el “tin tin”, “la llorona”, “la calavera”, etc. La comuna profesa la religión católica en un 85% y el resto se dividen entre evangélicos y testigos de Jehová. (Villón J.2002)



El nivel de alcoholismo de la comunidad es relativamente alto, sobretodo los fines de semana. Las personas son solidarias y hospitalarias, pero no están acostumbradas a trabajar por fines comunes, ya que prima el interés particular sobre el público. La participación ciudadana es limitada a asuntos sectoriales y las Asambleas comunitarias tienen una acogida de apenas el 15% de los socios, sino se tocan asuntos de interés particular.

Fig. 11. Mesa de Difuntos Existen conflictos de intereses entre el gremio minero y el cabildo comunal. Cabe recalcar que los pobladores, especialmente los niños y jóvenes, han ido perdiendo paulatinamente sus raíces por la influencia externa de las principales ciudades, especialmente Guayaquil.

Medio Ambiente

La comunidad tiene el valle de Chanduy que es el sitio preferido por los cazadores de especies silvestres para extraer este recurso, especialmente el venado, la caza es indiscriminada y amenaza la existencia de este animal en el futuro en los bosques. De este valle se obtiene además arena, granito, y otros recursos para la construcción. Para conservar la biodiversidad de este sector, se ha planteado la declaratoria de este espacio (3000 has) como Bosque Protector, la comuna es el mayor gestor de este proyecto, que busca en poco tiempo expedir regulaciones sobre el uso de los recursos naturales, que hasta el momento es desordenado y poco sostenible para el futuro. (Fig. 12)



Fig. 12 Valle de Chanduy

Las canteras de granito también generan también un cierto impacto ambiental, la misma que actualmente presenta regulaciones tanto del Ministerio del Ambiente como el de Energía y Minas, ésta actividad es la base de la economía de la comuna. La actividad pesquera en el puerto de Chanduy genera contaminación del aire por los olores que desprende la misma. La actividad camaronera cerca de la comunidad acabó con el manglar de cangrejito (territorio comunal).

En las haciendas se utilizan productos químicos para la producción, lo que genera posibles problemas ambientales. Dentro de la comunidad es casi insoportable la presencia de animales domésticos (perros, chanchos) sueltos por las calles, además de basura regada por distintos sectores de la comuna sin ningún control, estos desechos producen insalubridad y dañan la imagen del sector.

Organización Social

La comunidad tiene un buen nivel de organización por sectores, además del cabildo (principales autoridades de la comuna), y la Asamblea Comunitaria (máximo espacio para la toma de decisiones) existen otros grupos organizados como el “Valle de las Manualidades”, un grupo de mujeres que se dedica a labores microempresariales de costura; la Asociación de Mineros de San Rafael, que agrupa a los que se dedican a esa actividad, la Agrupación Agropecuaria “Gagüelzan”.



Fig. 13 Club Juvenil UVA

Existen 2 grupos religiosos católicos que son “Movimiento Juan XXIII” y Grupo Carismático “Sagrado Corazón de Jesús” además de 2 grupos evangélicos. Las organizaciones sociales principales son: Club Juvenil “UVA,” (Fig. 13) formado por jóvenes que buscan el desarrollo de la comunidad, Asociación de Voluntarios de la Comunidad, coordinados por PLAN INTERNACIONAL; la Biblioteca Comunitaria, un Club Infantil Ecológico y el Club

Deportivo “San Rafael”, todos ellos forman el entramado social interno de la comunidad.

Los Agentes externos de apoyo de San Rafael son: Plan Internacional, una ONG que trabaja en el desarrollo de las comunidades de la Costa; la Fundación Leonidas Ortega Moreira (FLOM) que trabaja en la educación del pueblo, ONG como FINCA y HOGAR DE CRISTO que trabajan en préstamos productivos y vivienda. La ESPOL trabaja en capacitaciones y asesoría técnica para proyectos. Los OG más importantes son: MIDUVI en proyectos de Vivienda, la Junta Parroquial que trabaja en Gestión de proyectos y el Municipio que construye un Centro Cultural en San Rafael.

Sistema Productivo



El 70% de la Comuna trabaja en el Sector minero, las Canteras de Granito del cerrito les dan trabajo a estas familias, ya que los sacos de grava son distribuidos a todo el país e incluso al extranjero. Los pobladores son dueños de estas canteras y generan su propio ingreso, por lo tanto a esta comunidad se la considera minera. (Fig. 14)

En el área agrícola tienen empleo el 15% de la comunidad, la diferencia con el granito es que los dueños de las haciendas no son personas de la comuna sino de Guayaquil y otras ciudades, el comunero solo es

Fig. 14. Canteras de Granito
jornalero,

los cultivos principales son productos de ciclo corto como: pimiento, cebolla, papaya, tomate, limón, etc. La mayor parte de los comuneros vendió sus parcelas de terreno a inversionistas privados. El 15% restante se dividen en personas que se dedican a la pesca artesanal en el Puerto de Chanduy, a las artesanías con recursos naturales y el resto tiene su negocio propio o se dedica a la transportación de las personas hacia los recintos cercanos. (Villón, 2002)

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

3.1 Generalidades

El Complejo Turístico “Gagüelzan” es un proyecto destinado a ofrecer todos los servicios necesarios para la realización de actividades turísticas de ecoturismo, deportes y aventura, dentro de un área natural de al menos 3000 hectáreas que comprende el “Valle de Chanduy”.

Se pretende a corto plazo proveer al turista de infraestructura, equipamiento, provisiones de servicios necesarios para la realización de actividades como senderismo-camping en la montaña, cicloturismo y go cars. Como actividades complementarias, se busca a largo plazo crear un coto de caza, un área natural protegida para la cría y conservación del venado de cola blanca como una especie cinética que posteriormente podrá ser cazada de forma regulada. Además, como una manera de atraer de mejor manera al mercado, estas actividades serán integradas como una oferta para grupos de

amigos y de familia, por esta razón se brindarán facilidades para que estos grupos realicen actividades como picnic, parrilladas, camping, etc.

El terreno que se va a utilizar para la ubicación de las cabañas, el área de parrilladas y el camping tiene una extensión aprox. de 2 hs, la misma que estará ubicada frente al río Zapotal. De el total del área, se utilizarán aprox. 8000 m² para la construcción de las cabañas, la misma que estará compuesta por una principal donde se realizará el alquiler de bicicletas, go-cars, accesorios para camping & senderismo; además se adecuará dentro de la misma cabaña un mini bar con venta de alimentos & bebidas como colas, cervezas, snaks, etc. La 2da. cabaña esta destinada a la adecuación de un Centro de Interpretación, en donde se exhibirá parte de la cultura de la comunidad, (vestigios arqueológicos, utensilios antiguos, tradiciones, folclore) junto con las características del bosque seco tropical, lugar de realización del proyecto. En la misma cabaña se construirán 4 baños y duchas al aire libre para la utilización de los turistas que visiten el complejo. El área de parrilladas tendrá una extensión de aprox. 820 m², ésta tendrá cuatro pequeñas cabañas al aire libre donde se encontrarán implementos para la realización de las mismas. De igual manera se dispondrá de un área de camping de aprox. 150 m² y un espacio para parqueo de cerca de 1.800 m² (Anexo # 4). Se ha diseñado y señalizado senderos para todas las actividades y el tiempo estimado de construcción es de 3 meses.

A continuación una descripción más detallada de cada una de los componentes de este nuevo producto turístico:

3.2 Área del proyecto

El lugar del proyecto está ubicado en el valle de Chanduy, un área natural que corresponde a aprox. 3000 hectáreas, pertenecientes a la Comuna San Rafael, principal institución y población beneficiada del proyecto, ya que proveerá de los servicios y el personal para la operación del mismo.

El área del valle posee un Bosque Seco Tropical compuesto por varios cerros, la misma que es el hogar de algunas especies silvestres como el venado de cola blanca, el tigrillo, la ardilla, la sarijuela, entre otras; además ciertas aves como la viviña, la chiriquima, la garza, el chocotorrín, etc. En cuanto a la flora, un bosque seco posee abundancia de cardón, palo santo, la chirigüa, etc. Sin embargo, este lugar no posee las condiciones requeridas en cuanto a paisajismo y biodiversidad para convertirse en un área natural atractiva por sí mismo, pero si puede albergar la realización de deportes de montaña como las que aquí se proponen. (Fig. 15)



Fig. 15: Vista aérea de los terrenos donde se ubicará el Complejo

La ubicación del lugar es en el km. 103 de la vía Guayaquil-Salinas, sitio denominado “El Cerrito”, lo más característico del sector es el Santuario “Cristo de la Agonía”, una capilla en la cima de una pequeña loma, y las canteras de granito “San Rafael”, lugar donde trabaja el 75% de la población del mismo nombre en la producción de grava. 4 km. al este se encuentra ubicada la Comuna San Rafael, sitio que posee servicios básicos adecuados y es dueña de los terrenos donde se realizará el proyecto; vale recalcar que existen varias haciendas agrícolas privadas a lo largo de el trayecto que conduce a la comuna, beneficiadas por el paso del trasvase del CEDEGE en la misma, el camino es lastrado y esta en buenas condiciones. Siguiendo la ruta al este, a 5 km., se encuentra la población de Chanduy, cabecera de la parroquia del mismo nombre. En el trayecto que une San Rafael con Chanduy, el camino es de tierra; sin embargo, la carretera es ancha y posee condiciones regulares; a lo largo de esta vía, se encuentran también varias camaroneras privadas, la entrada a las comunas de Tugadujaja, Engunga y a un caserío de nombre Engullima que pertenece a San Rafael, estas poblaciones también tienen posesiones dentro del valle de Chanduy, encontramos además, en el trayecto, al río Zapotal, el mismo que recorre por las faldas del valle. Todo este recorrido de un poco más de 10 Km., esta matizado a su alrededor por el valle de Chanduy, sitio escogido para la realización de la propuesta. (Anexo #3)

3.3 Actividades

Senderismo & Camping

La ruta designada para el senderismo comprende una longitud de casi 5 Km. hasta llegar a las faldas de la montaña e iniciar el ascenso a la misma, se debe escalar casi 2 Km. para llegar a la parte más alta del cerro, el sendero completo comprende una distancia de un poco más de 6 km. (Fig. 16)



Fig. 16 Caminata por el sendero

El camino empezará frente al río Zapotal, en la cabaña destinada para el alquiler de implementos para estas actividades y la venta de a & b necesarios para el ascenso, y finalizará en la cima de la montaña, conocida como “La Mira.” El sendero tendrá a lo largo del mismo una clara señalización, además se le proveerá al ecoturista de un mapa con el sendero, las distancias y las posiciones además de un guía local con todos los implementos

para una adecuada asistencia, este guía atenderá a un grupo máximo

de 10 personas, de esta manera se evita cualquier contratiempo y se le brinda comodidad y seguridad al ecoturista. (Diagrama 2). Dentro de la ruta existen lugares

destinados al descanso y el aprendizaje. El regreso del sendero será por la misma ruta ya que no se conocen otros caminos que puedan ser usados para el retorno.

Una vez que el cliente llegue a la cima después de un poco más de 3 horas de caminata y el enorme esfuerzo del ascenso tendrá el placer de estar en contacto con la naturaleza y tendrá una vista panorámica y privilegiada de toda el área peninsular además de la flora y la fauna característica de la misma. (Fig. 17)

Si el ecoturista desea acampar en el sitio y vivir una experiencia más gratificante, el complejo ha provisto 3 áreas de camping de 40 m² cada uno para que éste pueda pasar la noche con toda comodidad y seguridad ya que el guía designado para el trayecto estará atento por cualquier eventualidad y velará el sueño de los visitantes (Fig. 18)



Fig. 17 Cima “La Mira”

En síntesis, las actividades de trecking & camping brindarán al visitante la experiencia de un contacto directo con la naturaleza y la oportunidad de realizar una actividad de deporte y riesgo como es el escalar una montaña.

Bicicleta



Este sendero empezará de igual manera en la cabaña principal, destinada para el alquiler de implementos para la realización de este deporte, esto es bicicleta y casco, los mismos que proveerá nuestro complejo junto con la venta de snacks e hidratantes, además de un pequeño taller para la reparación de problemas menores de bicicletas. (Fig. 19)

La ruta seguirá al norte de la cabaña, con dirección a la población de San Rafael, allí encontramos a 300 metros una entrada a un camino de tierra, amplio, en muy buen estado, la misma que actualmente es utilizado como vía por volquetas del sector para la extracción de arena en las canteras de tierra



Fig. 18 Camping en la montaña

que se pueden encontrar en el recorrido por este camino, este sendero que está intervenido, es

semiarenoso e irregular con una gran variedad subidas y bajadas, la misma que lo vuelve atractivo para la práctica de este deporte. (Fig. 20)

Este circuito recorre un poco más de 4 km. y lleva hasta las faldas de la montaña, allí se acaba el camino elaborado y se debe subir una loma de 68 metros, la misma que va subiendo paulatinamente hasta casi los 100 metros, el camino continúa posteriormente de bajada hasta recorrer un poco más de 1 km. donde se reencuentra con la carretera principal o el camino de ida, finalmente se retorna por casi los 3 km. de esta vía hasta llegar como destino a las mismas cabañas de alquiler que marcaron el inicio. En total el sendero **bicicletas**



Fig. 20 Sendero de

alrededor de 10 km. entre ida y vuelta, y se lo recorre en poco más de una hora, posee una adecuada señalización, por lo que puede ser recorrido en forma autoguiada ya que con el acceso a la ruta se proveerá del mapa del circuito. (Diagrama 3)

La ruta de bicicletas será otro atractivo a ofrecer al turista ya que implica la realización de un deporte saludable, al aire libre y con una gran dosis de esfuerzo, adrenalina y la contemplación de un hermoso paisaje.

Go cars



Este sendero utilizará como centro de operaciones la cabaña principal, donde el turista podrá alquilar por una hora o más estos automotores de rápido accionar ideal para rutas irregulares como la que ofrecemos. (Fig. 21). A diferencia de las bicicletas, este recorrido es mucho más largo ya que sale de la comunidad con dirección sur, hacia Chanduy. Al inicio del circuito, el automotor tiene que atravesar el río, que esta a bajo caudal en ese sitio, y seguir por un poco más de 4 Km. hasta un desvío a la izquierda que conduce a la Comuna Tugaduaja, donde a 4 Km. de la misma se entra por un desvío y empieza una

emocionante aventura por una ruta llena de

Fig. 21 Go-cars

pendientes, subidas y bajadas que le dan una buena dosis de adrenalina. (Diagrama 4.)

Este sendero se divide en dos rutas, las mismas que pueden ser recorridos en 30 minutos y hora respectivamente a una velocidad de 40 km/hora. Al igual que los senderos anteriores, esta ruta es autoguiada, ya que tendrá su respectivo mapa de ruta con su

respectiva señalización, la misma que será entregada a las personas que entren al sendero. Las rutas tienen una longitud de 12 a 14 km. Este camino se unirá a la ruta de inicio 1.9 km antes de llegar a las cabañas para iniciar el retorno. (Fig. 22)

La ruta de los go-cars es otra oferta turística de nuestro complejo que de seguro tendrá una buena acogida por parte de los turistas ya que ofrece la posibilidad de experimentar nuevas emociones al recorrer un camino irregular con automotor liviano.



Fig. 22 Sendero

de Go-cars

Coto de caza

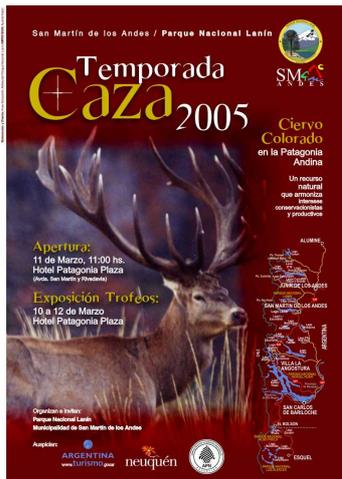


Fig. 23 Afiche de caza

El Complejo Turístico “Gagüelzan” tendrá a futuro un área destinada a la cacería deportiva de especies cinegéticas, sobretodo del venado de cola blanca (*odocoileus virginianus*), animal que actualmente es cazado de forma indiscriminada y desordenada, lo que ha puesto en peligro la supervivencia de este mamífero en el sector. A pesar de esto, el venado es todavía el animal insignia y más atractivo del valle de Chanduy, el mismo que moviliza anualmente a cientos de cazadores al lugar.

Para la conservación del venado, nuestro proyecto creará un coto de caza; es decir, una superficie de 2 km² (área donde a criterio de los comuneros existe una mayor población de venados dentro del valle de Chanduy) donde se podrá cazar

reguladamente la especie. Para lograr esto, necesitamos el reconocimiento y la declaratoria como tal, por parte del

Ministerio del Ambiente a través de sus Direcciones

Regionales. (Anexo # 3)

Se va a crear este coto con el objetivo de controlar y estimular la cacería deportiva, la misma que tiene por fin principal, la recreación o distracción, y no comprende el comercio ni el empleo del animal para subsistencia de los cazadores ni utiliza armas destructivas y crueles contra la especie, la misma funciona por temporadas, ya que esta regulada en tiempo y cantidad para que la especie no se extinga. (Fig. 23) De esta manera se regula la caza, ya que los cazadores para sacar piezas de venado del coto, deberán pagar a la comunidad un costo estimado de acuerdo al peso del animal y compartir ciertas piezas con los comuneros. Se definirá además un límite a los cazadores para la extracción del animal.

El proyecto deberá contratar los servicios de expertos en vida silvestre para la determinación del número de venados con potencial para ser cazado racionalmente y se deberá presentar en la Dirección Regional del Litoral los siguientes requisitos:

1. Diagnóstico faunístico (estatus poblacional)
2. Diagnóstico florístico (densidad poblacional – fenología)
3. Plan de manejo (Incluirá la prestación de servicios)
4. Georreferenciación y superficie del sitio
5. Escritura de propiedad de la Comuna
6. No. de cuenta bancaria comunal para así poder autorizar los depósitos.
7. Presentación de registro de especies cazadas en la temporada anterior presentados cuatro meses antes de la apertura de temporada.(incluirá todas las características de las especies capturadas.

La solicitud para establecer el coto de caza deberá ser presentada cuatro meses antes de la apertura de la temporada con todos los requisitos señalados anteriormente.

Al final de la temporada el proyecto deberá presentar informes estadísticos de todas las especies capturadas en el coto. Además se deberá registrar el coto en el Ministerio de Medio Ambiente, quienes previo a estudio nos entregará la cantidad de venados que puedan ser vendidos a los cazadores deportivos. Además el Ministerio deberá determinar el técnico o grupo de técnicos del área de biodiversidad para que corroboren en campo todo lo solicitado para la instalación del coto de cacería.

Para la conservación del animal se prohibirá durante 5 años la caza de cualquier venado en la superficie del coto, a fin de que la especie se desarrolle y pueda aumentar la población, mientras que se cumplen todos los requisitos legales para la apertura del coto. El inicio de esta etapa de veda será desde el primer día de operaciones del complejo, por lo que este coto será operado en una segunda fase del proyecto, por lo tanto en este documento no se profundizará más sobre el tema, ya que no será parte de las operaciones de esta etapa del proyecto. (Fig. 24)



Fig. 24 Área para coto de caza

Centro de Interpretación

Además de todos los servicios para la práctica de deportes de montaña, se adecuará en el complejo un Centro de Interpretación donde se exhibirá la historia y cultura de la península junto con las características del bosque seco tropical y la fauna y flora que habita en ella, la misma se equipará con donaciones realizadas por el arqueólogo de la comunidad, don Pablo Torres, compañero de investigaciones arqueológicas del sr. Guillermo Hurel, profesor de la universidad. (Fig. 25)

Este centro poseerá también varios baños para el uso de los visitantes del sector. Este lugar estará ubicado en la segunda cabaña y contará con un guía de planta quien será el

encargado de dar charlas de información a los grupos que lleguen al lugar con un guión preestablecido así como responder todas las inquietudes que tengan los turistas. (Anexo # 8)



Fig. 25 Exposición de antigüedades



Fig. 26 Área del Centro de Interpretación

Esta cabaña quedará ubicada a lado de la cabaña de alquiler de accesorios, cerca del área de camping, en el mismo lugar donde están todas las operaciones, es decir frente al río. (Fig. 26)

El centro de Interpretación será una alternativa más que tendrán los visitantes a nuestro complejo, para quienes deseen pasar por un momento por el túnel de la cultura y la educación

Área de camping y parrillada



Fig. 27 Área de camping y parrillada

El proyecto “Gagüelzan” tendrá un área destinada a la diversión y entretenimiento de grupos familiares y de amigos, la misma que tendrá una extensión de 819 m² donde se ubicarán 4 cabañas abiertas, equipadas con parrillas y mesas para hacer parrilladas y otro tipo de alimentos a la brasa de tipo picnic. (Anexo #10).

Dentro de este terreno se adecuará una superficie de 150 m² para el área de camping, un sector que permitirá el ingreso de hasta de 12 tiendas de campaña para pasar un

momento ameno con la familia, teniendo una hermosa vista del río y de la montaña; este sitio será el punto de partida de la planificación de las demás actividades deportivas que se ofrecen. (Fig. 27)

3.4 Planos y Diseños

Anexos 3- 15

3.5 Operaciones

Las operaciones del proyecto se iniciarán a las 9h00 a.m. y culminarán a las 17h00 p.m. de lunes a jueves, mientras que los fines de semana laboraremos desde las 08h00 a.m. hasta las 18h00 a.m., en este lapso de tiempo se prestarán los servicios del Centro de Interpretación, Caja y Alimentos & Bebidas, Alquiler de bicicletas, go cars, accesorios para acampar y, cabañas para parrilladas, etc.

La operación se llevará a cabo de la siguiente manera:

15 minutos antes del inicio de actividades el guardia de turno dará apertura a cada uno de las cabañas de servicios a la espera de la llegada del personal de atención al turista, los mismos que deberán estar a la hora de inicio de operaciones. Una vez abierto el servicio, se atenderán tanto a los clientes walk-in como a los de reservaciones. Si éstos desean utilizar las instalaciones del área de picnic, deberán cancelar un monto por su utilización de las mismas en la caja de la cabaña # 1 que es donde se encuentran las bicicletas, go-cars y el bar. Una vez cancelado el servicio, la persona de la caja los ubicará en una de las cabañas para éste propósito con la ayuda de un mapa del sitio en un corcho. El mapa debe indicar donde está ubicado cada grupo reconocido con el nombre de un representante por grupo que dejará un documento personal como referencia.

Los turistas posteriormente se dividirán en grupos de acuerdo a las actividades que van a realizar. Los que van a realizar actividades deportivas se dirigirán con un personal de servicio a las cabañas de alquiler de bicicletas, go cars y accesorios de camping.

Para el alquiler de las bicicletas, se procederá a tomar los datos de las personas que alquilen de una manera grupal, es decir con un representante del grupo que dé su nombre y deje un documento personal. La persona de la caja va a ser la encargada de cobrar por el servicio, el cual será medido por media hora y hora dependiendo de las necesidades del cliente, y de asignar las bicicletas previamente enumeradas. Al momento de ser reservado el servicio, se le dará al cliente un ticket y su respectiva copia que le servirá para retirar la o las bicicletas que desee. La persona encargada de la entrega recibirá la copia del ticket apuntando la hora y minutos que se entregó la bicicleta, luego de darles las explicaciones de uso y de seguridad correspondientes.

Al igual que las bicicletas, el alquiler de los go- cars van a ser cobrados y entregados por las mismas personas y siguiendo los mismos pasos en cuanto al tiempo de alquiler y el ticket para retirarlo. La diferencia es que se va a exigir la revisión de la licencia de conducir de las personas que van a manejar los motorizados. Aparte se les va a requerir la firma de un documento donde se comprometan a cubrir los daños de los carros en caso de accidentes provocados por los conductores, tomando sus datos completos de la cedula de identidad, licencia y otros datos personales que permitan la efectividad en el cobro de los daños. De igual manera se les va a explicar las formas de usos y las medidas de seguridad que deben tomar, incluyendo límites de velocidad y señalización que va a estar representada a lo largo del trayecto.

Para la actividad de senderismo y camping hemos estructurado una forma de operación que busca la comodidad del usuario. En lo que se refiere a senderismo, deberán hacerse reservaciones con un mínimo de anticipación de un día para tener el tiempo de tomar los datos del grupo, es decir el número de personas y sus características en cuanto a idioma,

edades y preferencias. De ésta manera se le designará un guía que cumpla con las necesidades del grupo. En caso de no tener reservación se deberá tratar de prestarles el servicio pero haciéndoles entender a los clientes que dependerá de la disponibilidad de los guías y que no nos responsabilizamos si no cumple de la mejor manera su función, el recorrido solo se hará, suponiendo que no habría mayores inconvenientes si los guías están disponibles y los clientes son de habla hispana. Por otro lado, el servicio será cobrado con anticipación en la caja de la cabaña #1 permitiéndoles utilizar el sendero acompañado de un guía. De igual manera los clientes podrán utilizar las instalaciones como el centro de interpretación y los baños. Se va a recomendar a los clientes que den información personal, como sus nombres, nacionalidades, pasaportes, cédulas de identidad y algún tipo de enfermedades dignas de tomar en cuenta, al momento de cancelar para poder tomar medidas en cualquier emergencia. Es muy importante destacar que los clientes que deseen pernoctar en la parte alta de la montaña, en una zona de camping sin ningún tipo de servicio, lo podrán hacer siempre y cuando paguen por otro día del guía.

La zona de camping en la parte baja se realizará de una manera similar a los senderos, los clientes deberán cancelar con anticipación en la cabaña #1 su espacio para acampar, que tendrá una superficie aproximada de 150 m². El costo de esta área será fijo y cobrado por noche permitiendo a los clientes hacer uso de las instalaciones como los baños, el centro de interpretación y una parrilla ubicada cerca de las carpas. La persona de la caja será la encargada de designar un espacio libre por carpa, ayudándose del corcho con el mapa y el guardia de turno será el encargado de ubicarlos..

Para todos los servicios se ha diseñado un formulario o carta de venta, en la cual se anotara información diversa sobre el cliente como los datos personales, el producto solicitado, el costo, la hora de entrega y recepción de los artículos alquilados, entre otras cosas. (Formulario 1).

Carta de Venta #

Fecha: _____

Nombre: _____

Hora de entrega: _____

Hora de recepción: _____

de personas: _____



Servicio/ producto	Precio c/u	Cantidad	Total

Formulario 1: Carta de Venta

En cuanto al manejo del Centro de Interpretación, éste contará con un guía fijo que se encargará de dar charlas explicativas de lo que se presenta, respondiendo de igual manera inquietudes sobre las mismas. Por otro lado estará en la capacidad de brindar información sobre los servicios que ofrecemos y sus precios.

3.6 Personal requerido / Sueldos

El Complejo Turístico “Gagüelzan” requerirá para su operación la contratación de 7 personas que conforman el organigrama, las mismas que detallamos a continuación junto con la descripción de sus responsabilidades:

Jefe Administrativo

El jefe administrativo se deberá encargar de negociar con todos los proveedores que hacen posible la operación del proyecto. Esta persona deberá presionarlos para entregar los productos a tiempo, hacer las cosas bien y que su precio sea justo. Además de eso debe tener la capacidad para revisar todas las cuentas por pagar y por cobrar que le prepara el contador y luego proceder a cobrarlas o a pagarlas según corresponda. Va a ser el responsable de canalizar el dinero de las ventas para el beneficio de la operación y su duración en el tiempo a través de la toma correcta de decisiones. Debe crear el ambiente propicio para el crecimiento del proyecto de una manera innovadora y bien planificada.

Es el encargado de recibir las llamadas para las reservaciones e informárselas al jefe de operaciones. De igual forma el jefe administrativo es el encargado de hacer las relaciones públicas y las estrategias de mercadeo.

Contador

El contador va a ser el encargado de llevar las cuentas de proveedores, de las ventas, las cuentas por cobrar y por pagar, estar al día en la declaración de impuestos, nómina del personal, seguro social si es requerido, etc. Será el responsable de archivar toda la documentación importante de la oficina. Le enseñará los reportes de ventas al jefe administrativo para la toma de decisiones correspondientes. De momentos el contador se convertirá en el ayudante personal del jefe administrativo para la facilitación del trabajo, hará el papel de recepcionista para las llamadas de reservación en caso de ser requerido.

Jefe de Operaciones

El jefe de operaciones se encargará principalmente al control de las actividades operativas del proyecto, es decir que controlará al personal para que haga de la mejor manera su trabajo, que los clientes reciban el servicio perfectamente y en caso de contratiempos, atenderlos personalmente.

Revisar que las instalaciones y los equipos se encuentren en perfectas condiciones para su elaboración. Debe recorrer los senderos para verificar que todo el recorrido este como debería. En el caso de necesitarse insumos, dar mantenimiento a los equipos o corregir algún tramo del sendero, debe notificarlo de manera efectiva al jefe administrativo o en su defecto al contador.

Vendedor de A&B y Cajero

Esta persona debe conocer bien los productos que se venderán en la cabaña-market, tiene conocimientos básicos de servicio al cliente y conoce la ubicación exacta de todos los productos. Esta persona se dedicará exclusivamente atender a las personas que

quieran comprar alimentos y bebidas, y sacar los productos de la bodega en caso de requerirse.

Esta persona también se encargará de cobrar los diferentes servicios, emitirá facturas o cartas de ventas para su contabilidad, y dará información a los usuarios sobre el lugar.

Guía del Centro de Interpretación

Esta persona estará encargada de toda la cabaña del centro de interpretación y con la responsabilidad de dar una mejor información al turista desde lo general hasta lo más implícito del proyecto; esto abarca desde la comunidad San Rafael, hasta el Complejo Turístico “Gagüelzan”, como se hizo, quienes son sus creadores e inversionistas del lugar etc. Y también se encargará de ayudar en la ubicación geográfica del lugar y la de los diferentes senderos con sus rutas de aventura, y también ofrecerá a la venta los diferentes souvenirs que son hechos por miembros de la comunidad como un ingreso extra para el guía encargado del centro de interpretación.

Persona de Entrega

Esta persona se dedicará a entregar las bicicletas y go cars y los accesorios de protección y equipos, explicándole su forma de uso, las medidas de seguridad que se deberán tomar, la explicación del recorrido, y la verificación y la toma del tiempo de alquiler del equipo de renta. Esta persona debe tener el pleno conocimiento de los artículos que se están alquilando y tener conocimientos básicos de servicio al cliente y conocer muy bien de mecánica para el arreglo y mantenimiento de los equipos, que serán las bicicletas y go cars.

Guardia de Seguridad y Mantenimiento

El guardia de turno tendrá diferentes responsabilidades. En el caso del guardia que cumple el horario de 07H00 hasta las 19H00. Una de sus responsabilidades es la de brindar seguridad tanto a los visitantes como a las instalaciones del proyecto, incluyendo los go-cars, las bicicletas y sus equipos. Por otro lado, es el responsable de la limpieza y mantenimiento diario de las cabañas. Esto quiere decir que se encargará de botar la basura y cambiar las fundas de los diferentes basureros en su cambio de turno, es decir en el cierre del mismo. Igualmente la limpieza de la cabaña de alimentos y bebidas antes de cerrarla. En cuanto a la limpieza de la cabaña de los baños, deberá limpiarlos en el comienzo de su turno. Deberá estar muy atento y recorrer constantemente las diferentes áreas del proyecto.

Cabe recalcar que todas las personas que conforman el personal administrativo y de operaciones, son personas que serán de la comunidad ya que este es un proyecto de desarrollo turístico comunitario, y estas personas serán capacitadas y asesoradas por el tiempo de 1 año para llegar a brindar el mejor servicio al turista, ya que estas personas y los demás miembros de la comunidad serán las únicas beneficiadas del proyecto.

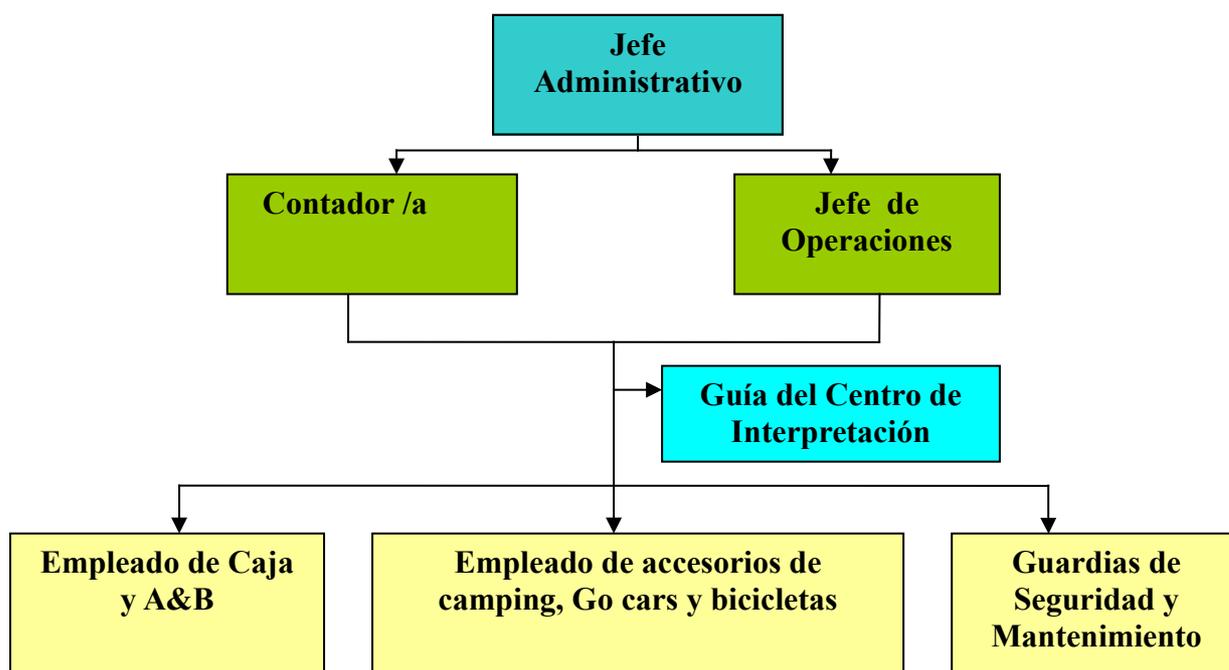
A continuación se presenta una tabla con el sueldo y el horario del personal y sus turnos:

Tabla #3: Horarios y sueldo del personal

Cargo	Turnos	Horario	Días	Sueldo
Jefe administrativo	1	09h00 – 17h00 08h00 – 18h00	Lunes – Jueves Viernes – Dom.	\$ 250.00
Contador	1	09h00 – 17h00 08h00 – 18h00	Lunes – Jueves Viernes – Dom.	\$ 210.00
Jefe de operaciones	1	09h00 – 17h00	Lunes – Jueves	\$ 230.00

		08h00 – 18h00	Viernes – Dom.	
Vendedor de A&B y Cajero	1	09h00 – 17h00 08h00 – 18h00	Lunes – Jueves Viernes – Dom.	\$ 160.00
Guía del Centro de Interpretación	1	09h00 – 17h00 08h00 – 18h00	Lunes - Jueves Viernes – Dom.	\$ 160.00
Persona de Entrega	1	09h00 – 17h00 08h00 – 18h00	Lunes – Jueves Viernes – Dom.	\$ 160.00
Guardia de Seguridad y Mantenimiento	2	09h00 – 17h00 17h00 – 08h00 08h00 – 18h00 17h00 – 08h00	Lunes – Jueves Viernes – Dom.	\$ 160.00

3.7 Organigrama



4. ÁRBOL DE PROBLEMAS

Anexo # 16

5. ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS

Anexo # 17

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. Análisis del Flujo Turístico

Para determinar el flujo de vehículos que se trasladan por la vía de nuestro interés (autopista Guayaquil-Salinas), debemos analizar diferentes aspectos, los cuales van a depender del origen de la recolección de la información. En nuestro caso, primeramente se va a revisar la información del Concejo Provincial del Guayas, el cual nos muestra

las estadísticas del número de vehículos que se trasladaron por la vía desde el año 2003 hasta el 24 de Octubre del 2006.

Los datos del Concejo Provincial del Guayas entre los años 2003 - 2006 son detallados en las siguientes tablas:

Tabla # 4: Flujo vehicular en el año 2003

Mes del Año	Año 2003		
	Diurno	Nocturno	Total
Enero	98.805	20.594	119.399
Febrero	99.204	24.217	123.421
Marzo	108.827	27.124	135.951
Abril	82.927	19.656	102.583
Mayo	67.894	15.894	83.788
Junio	62.370	15.482	77.852
Julio	69.571	16.497	86.068
Agosto	76.826	17.265	94.091
Septiembre	65.843	16.954	82.797
Octubre	73.096	18.171	91.267
Noviembre	77.610	17.668	95.278
Diciembre	92.139	20.719	112.858
Total Anual=			1'205.353
Total - Oct=			997.217

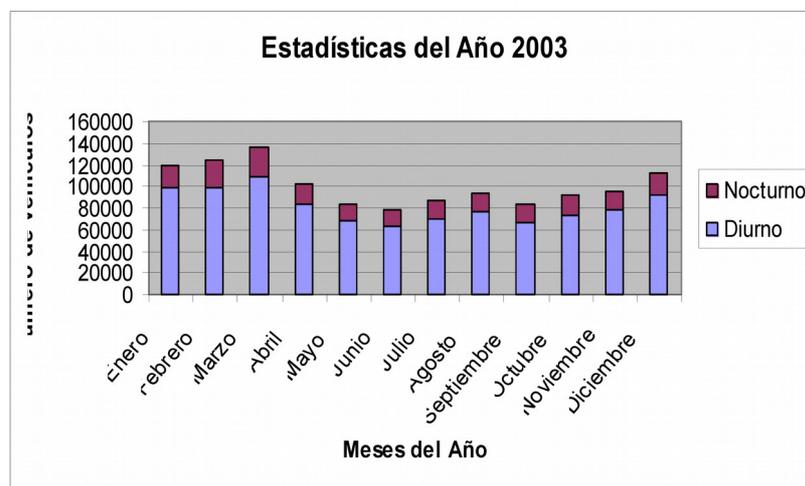


Gráfico # 1: Flujo vehicular en el año 2003

Enunciado #1: En la tabla # 4 y gráfico #1 se puede apreciar la cantidad de vehículos que partieron de Guayaquil con rumbo a la península de Santa Elena en horarios diurno y nocturno durante el año 2003.

Tabla # 5: Flujo vehicular en el año 2004

Mes del Año	Año 2004		Total
	Diurno	Nocturno	
Enero	110.877	23.721	134.598
Febrero	115.293	31.431	146.724
Marzo	96.743	24.300	121.043
Abril	85.334	21.929	107.263
Mayo	72.605	17.145	89.750
Junio	63.259	15.759	79.018
Julio	71.252	17.606	88.858
Agosto	81.557	18.308	99.865
Septiembre	69.361	17.085	86.446
Octubre	80.570	20.017	100.587
Noviembre	76.761	18.979	95.740
Diciembre	91.413	23.065	114.478
		Total Anual=	1'264.370
		Total - Oct=	1'054.152

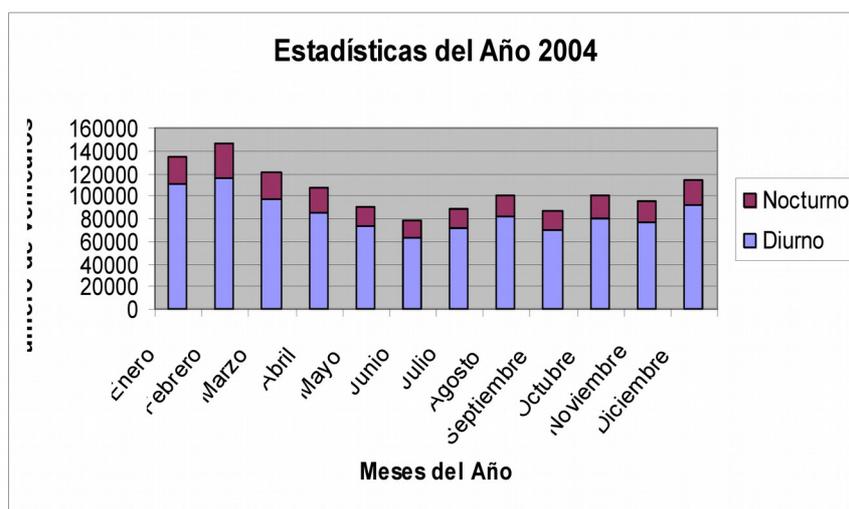


Gráfico 2: Flujo vehicular en el año 2004

Enunciado #2: En la tabla # 5 y gráfico #2 se puede apreciar la cantidad de vehículos que partieron de Guayaquil con rumbo a la península de Santa Elena en horarios diurno y nocturno durante el año 2004.

Tabla # 6: Flujo vehicular en el año 2005

Año 2005			
Mes del Año	Diurno	Nocturno	Total
Enero	103.850	24.878	128.728
Febrero	114.633	32.146	146.779
Marzo	111.540	28.579	140.119
Abril	78.409	20.810	99.219
Mayo	75.152	18.832	93.984
Junio	67.191	18.264	85.455
Julio	83.767	20.944	104.711
Agosto	86.153	21.295	107.448
Septiembre	74.035	20.047	94.082
Octubre	76.061	20.857	96.918
Noviembre	90.694	23.147	113.841
Diciembre	99.655	25.628	125.283
Total Anual=			1'336.567
Total - Oct=			1'097.443

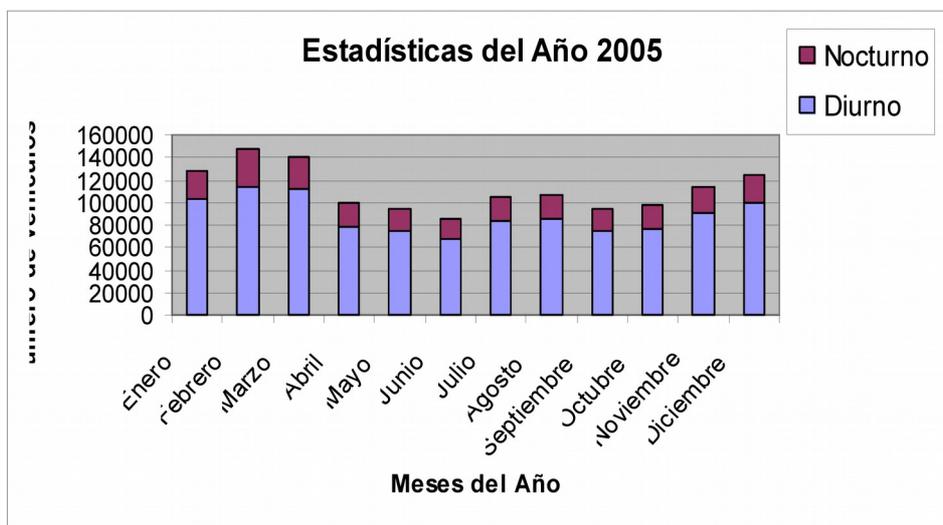


Gráfico # 3: Flujo vehicular en el año 2005

Enunciado #3: En la tabla # 6 y gráfico #3 se puede observar la cantidad de vehículos que partieron de Guayaquil con rumbo a la península de Santa Elena en horarios diurno y nocturno durante el año 2005.

Tabla # 7: Flujo vehicular en el año 2006.

Año 2006			
Mes del Año	Diurno	Nocturno	Total
Enero	113.409	27.687	141.096
Febrero	131.085	38.665	169.750
Marzo	109.192	31.404	140.596
Abril	109.667	29.143	138.810
Mayo	84.434	23.416	107.850
Junio	72.125	21.200	93.325
Julio	86.369	22.626	108.995
Agosto	96.402	23.952	120.354
Septiembre	87.023	22.605	109.628
24 Octubre.	70.727	18.575	89.302
Total -Oct=			1'219.706

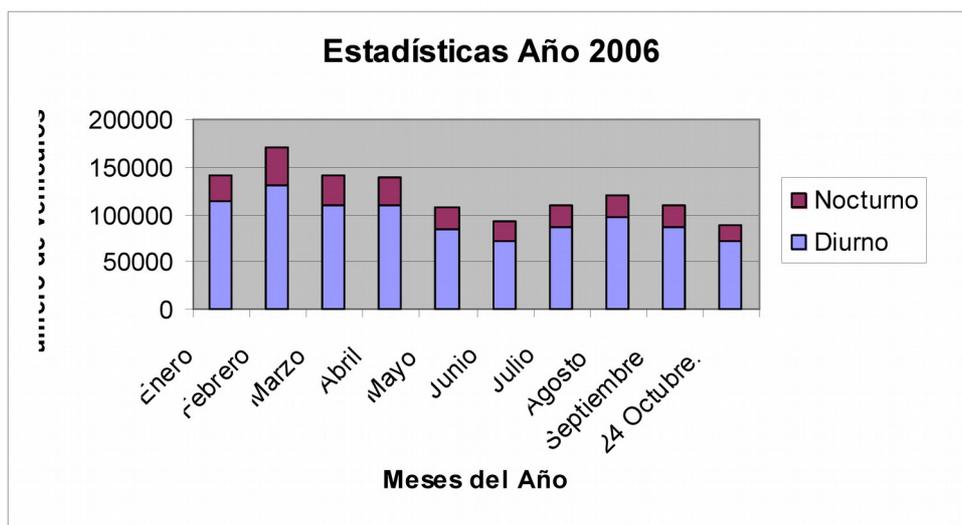


Gráfico # 4: Flujo vehicular en el año 2006.

Enunciado #4: En la tabla # 7 y gráfico # 4 se observa el flujo de vehículos que partieron de Guayaquil hacia la península de Santa Elena durante el año en curso en horarios diurno y nocturno. Se produce el corte estadístico el 24 de Octubre.

Utilizando los totales de la información de los cuadros detallaremos a continuación un gráfico que resalta los totales por años hasta el mes de Octubre ya que los últimos datos del 2006 llegan hasta éste mes. Esto nos indica las variaciones de crecimiento vehicular, lo que nos permite determinar un crecimiento anual aproximado.



Gráfico # 5: Crecimiento del flujo vehicular (2003-2006).

Enunciado # 5: En la figura # 5 se detalla el crecimiento sostenido del flujo vehicular desde el año 2003 hasta el 2006. Se produce el corte estadístico en el mes de Octubre para equiparar estadísticamente los años anteriores con el actual.

Comparando éstos factores de crecimiento determinamos un porcentaje de crecimiento del año 2004 con respecto del 2003, del año 2005 con respecto al 2004 y del 2006 con respecto al 2005, los resultados son detallados en la siguiente tabla con su figura:

Tabla #8 Crecimiento porcentual del flujo vehicular (2003-2006).

Numero de vehículos hasta el mes de Octubre			
AÑO	Total - Oct	DIFERENCIA	% Crecimiento
2003	997.217	56.935	5,709%
2004	1'054.152	43.291	4,107%
2005	1'097.443	122.263	11,141%
2006	1'219.706	-----	-----

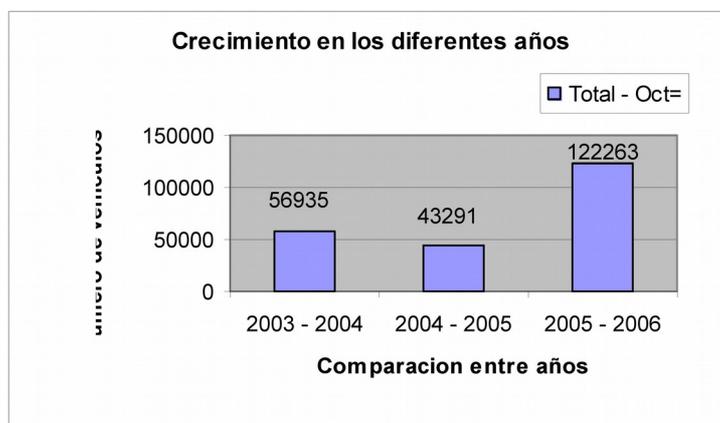


Gráfico #6: Crecimiento comparativo entre diferentes períodos.

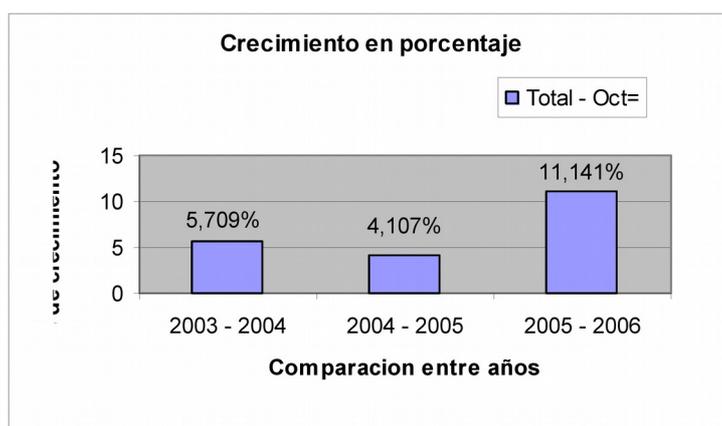


Gráfico #7: Porcentual comparativo entre diferentes períodos.

Enunciado # 6: En la tabla # 8 se puede apreciar los porcentajes de crecimiento del flujo vehicular durante el período 2003-2006. De igual manera en las gráficos # 6 y 7 se establece una comparación sobre el incremento de vehículos entre diferentes períodos tanto de manera numérica como porcentual. Si sacamos un promedio de crecimiento anual nos da un porcentaje de 6,99%.

Para hacer un cálculo de la cantidad aproximada de personas que transitan por la vía hemos decidido promediar 4 personas por vehículo. De esta forma tomamos en cuenta vehículos particulares y buses. Hemos tomado ésta medida porque no existen datos exactos que nos den un conocimiento preciso. En la siguiente tabla mostraremos los resultados de éste cálculo:

Tabla # 9: Flujo de personas estimado.

AÑO	Total vehículos al año	Total personas aprox.
2003	1'205.353	4'821.412
2004	1'264.370	5'057.480
2005	1'336.567	5'346.268
2006	1'219.706	4'878.824

Enunciado # 7: Tomando en cuenta los totales anuales de la tabla # 8, se describe en la tabla # 9 el total de personas que transitan por la vía Guayaquil – Salinas de manera aproximada al multiplicar los totales por un promedio de 4 personas por vehículo.

Por otro lado, con la ayuda de la información del Ministerio de Turismo del Ecuador se sacaron los resultados del turismo interno que nos determinan el movimiento de los viajeros que se desplaza por la carretera Guayaquil – Salinas buscando como destinos a General Villamil (Playas), La Libertad, Santa Elena, Salinas e incluso Manglaralto. En el siguiente cuadro se detalla el flujo de turistas desde un lugar de origen hacia los destinos anteriormente nombrados:

Tabla # 10: Origen de las personas que viajan por la vía Guayaquil – Salinas y el número de personas según el Ministerio de Turismo.

Estadísticas año 2002 - 2003 de turismo interno en feriados y fines de semana.-

Lugar de Origen/ Meses	Lugares visitados					Total Origen
	Salinas	Playas	Libertad	Santa Elena	Manglaralto	
Residentes en Quito						30223
Julio - Septiembre 2002	8456					
Octubre - Diciembre 2002	8926	3945				
Enero - Marzo 2003	8896					
Residentes en Guayaquil						809024
Julio - Septiembre 2002	53113	48330	12702	7477	3177	
Octubre - Diciembre 2002	85167	59606	3157	7936	3598	
Enero - Marzo 2003	215466	241565	4340	42808	20582	
Residentes en Cuenca						23885
Julio - Septiembre 2002	8847	4482				
Octubre - Diciembre 2002	4938	4286				
Enero - Marzo 2003	1332					
Residentes en Machala						3008
Julio - Septiembre 2002				931		
Octubre - Diciembre 2002	540					
Enero - Marzo 2003		1537				
Residentes en Tulcan						655
Julio - Septiembre 2002	71					
Octubre - Diciembre 2002	584					
Enero - Marzo 2003						
Residentes del resto/ Costa						10792
Julio - Septiembre 2002						
Octubre - Diciembre 2002		5820				
Enero - Marzo 2003	4972					
Residentes del resto/ Sierra						9722
Julio - Septiembre 2002	7302					
Octubre - Diciembre 2002	2420					
Enero - Marzo 2003						
Residentes en Quevedo						12200
Julio - Septiembre 2002						
Octubre - Diciembre 2002		5820				
Enero - Marzo 2003	4060	2320				
Residentes Santo Domingo						924
Julio - Septiembre 2002						
Octubre - Diciembre 2002						
Enero - Marzo 2003	924					
TOTALES POR DESTINOS =	416.014	377.711	20.199	59.152	27.357	900.433

Enunciado # 8: En la tabla # 10 se puede observar el lugar de procedencia y el número de personas que visitaron cada uno de los destinos de la península, teniendo como lugar más visitado Salinas, seguido por Playas, Santa Elena, Manglaralto y Libertad.

Para calcular el porcentaje de visitas que tuvieron los lugares mencionados anteriormente se realiza la siguiente fórmula:

$$\text{Total de destino} / \text{total absoluto} = \text{porcentaje de visita del destino}$$

Tabla # 11: Porcentaje de los lugares de destino según el Ministerio de Turismo.

Lugar	Total de visitantes	Total Absoluto	Porcentaje
Salinas	416.014	900.433	46,20%
Playas	377.711	900.433	41,95%
Libertad	20.199	900.433	2,24%
Santa Elena	59.152	900.433	6,57%
Manglaralto	27.357	900.433	3,04%

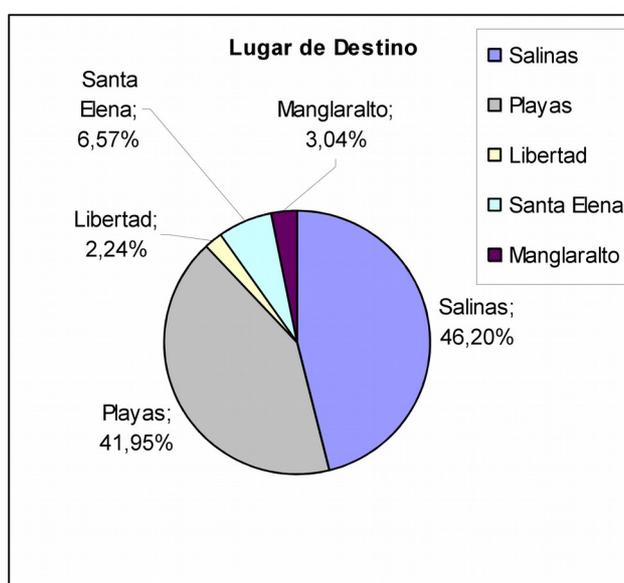


Gráfico # 8: Porcentaje de los lugares de destino según el Ministerio de Turismo.

Enunciado # 9: De acuerdo a los datos recogidos por el Ministerio de Turismo, de las personas que pasan por la vía de nuestro interés, el 46,20% se dirigen hacia Salinas, el 41,95% van a Playas, el 6,57% a Santa Elena, 3,04% a Manglaralto y el 2,24% a Libertad.

Para calcular el porcentaje real que pasa por la entrada a San Rafael, la cual es del 58,05 %, la que es la suma de Salinas, La Libertad, Santa Elena y Manglaralto con sus respectivos porcentajes, dejando con un 41,95 % que se desvía hacia General Villamil (Playas) antes de pasar por la entrada a la comunidad y por ende al Complejo Turístico Gagüelzan.

Para lograr definir un promedio anual de personas que efectivamente pasan por la entrada a San Rafael se utilizarán los totales de las tablas #1; #2; #3, lo que nos indican la cantidad anual desde el 2003 hasta el 2005 (no se utilizan los datos del 2006 debido a

que no están completos hasta Diciembre). Esto nos da como resultado un promedio de **1'268.763** vehículos por año, que si lo multiplicamos por un promedio de 4 personas por vehículo no dan un total de **5'075.053** personas aproximadamente.

El gráfico. # 8 nos indica que el **58,05%** pasan por San Rafael con destino a Salinas, La Libertad, Santa Elena y Manglaralto, lo cual indica que ese porcentaje de los **5'075.053** de personas son los que realmente podrían ser clientes, dando como resultado **2'946.068** personas aproximadas al año. Si a ésta cantidad le aumentamos el **6,99%** (**205.930** personas) de crecimiento anual podremos proyectar la cantidad total de **3'151.998** personas para el año 2007; **3'372.323** personas en el 2008; **3'608.048** personas en el 2009; **3'860.251** personas en el 2010 y **4'130.082** personas en el 2011.

En el siguiente grafico mostraremos los porcentajes de los lugares de origen con respecto al total absoluto de visitantes (esquina inferior derecha de la tabla anterior):

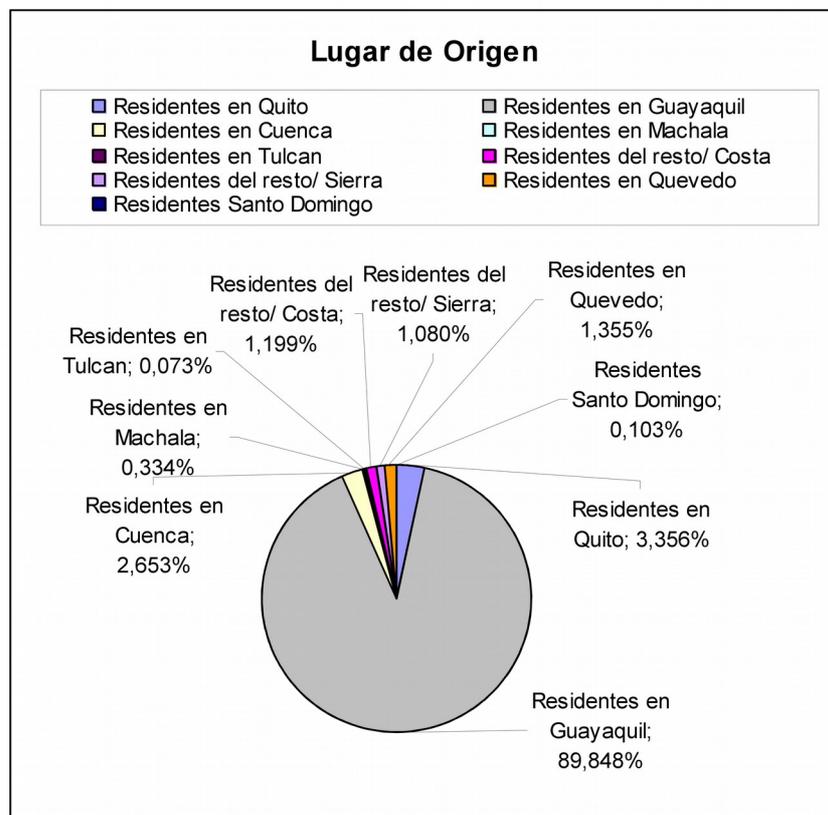


Gráfico # 9: Porcentaje de los lugares de origen de los viajeros.

Enunciado # 10: El gráfico #9 nos indica que el 90% de los que utilizan ésta carretera, según el Ministerio de Turismo, provienen de la provincia del Guayas y muy en particular de la ciudad de Guayaquil.

Para conocer de manera más específica a este flujo de personas, se tomaran en cuenta los datos del S.I.I.S.E. (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador) los cuales indican de manera detallada la población de Guayaquil en cuanto al tamaño, género, edades y raza.

La estadística reflejada por el SIISE es la siguiente:

Población de Guayaquil

• Población (habitantes)	2'039.789
• Población - hombres	1'040.598
• Población – mujeres	999.191
• Población - menores a 1 año	36.164
• Población - 1 a 9 años	364.783
• Población - 10 a 14 años	198.712
• Población - 15 a 29 años	584.460
• Población - 30 a 49 años	540.101
• Población - 50 a 64 años	183.073
• Población - de 65 y más años	132.496
• Población afroecuatoriana	157.185
• Población indígena	28.621
• Población mestiza	1'460.733
• Población Blanca	380.050
• Índice de feminidad %(mujeres c/100 hombres)	104,14
• Proporción de mujeres %(población total)	51,01%

Los detalles de la población que muestra el SIISE contienen un error en el porcentaje proporcional de mujeres ya que indica que es de un **51.01%** cuando en la población de mujeres dice que es de **999.191** que corresponde a un **48.99%**. Si vemos la población de hombres que es de **1'040.598** que corresponde al **51.01%** de la población total de Guayaquil, podemos darnos cuenta que los porcentajes son correctos.

En cuanto a la edad de la población se va a tomar en cuenta. como edades de interés. entre los **15 – 64 años** de edad, los que hacen un total de **1'307.634** personas, los mismos que corresponden al **64.10%** de la población total de Guayaquil.

Si utilizamos éstos datos porcentuales y los comparamos con las personas aproximadas que pasan por San Rafael (**2'946.068** personas aproximadamente) se puede determinar que **1'502.789** personas (**51.01%**) son hombres y **1'443.279** personas (**48.99%**) son mujeres. Por otro lado la cantidad de personas que oscilan entre los 15 – 64 son aproximadamente **1'888.430** que representan el **64.10%**.

6.2. Descripción de la Demanda

Debido a las diferentes actividades que se van a ofrecer en el Complejo Turístico de San Rafael como proyecto de desarrollo turístico, se han identificado las diferentes características de las demandas por actividad:

Demanda de bicicletas

Son personas que bordean entre los 15 y 45 años de edad en su gran mayoría, y estas personas buscan un contacto cerca de la naturaleza y el de realizar un deporte no muy extremo pero muy fuerte según el tipo de camino que este escoja. Por lo general estas personas poseen un alto estado físico y viajan muy seguido a la península de Santa Elena a realizarlo, estas personas siempre lo realizan con un grupo muy numeroso de amigos, un 80 % pertenecen a los niveles medio y medio-alto y el 20% de niveles medio-bajo, de la ciudad de Guayaquil, principalmente de las ciudadelas Garzota, Ceibos y Urdesa. Estos clubes realizan ciclopaseos semanales en grupos de 20 a 30 personas en las rutas que se detallaron anteriormente, las mismas que benefician a las comunidades por donde pasan los cicloturistas. Las principales necesidades que requieren los turistas son kioscos de alimentos y bebidas para rehidratación, además de bonitos paisajes y un intercambio y alternabilidad e irregularidad de las rutas. Para realizar el cicloturismo se requiere unos implementos con un costo aprox. de \$100, lo mismo que comprende principalmente licra, bicicleta, camisa, guantes y casco.

Demanda de Senderismo y Camping

Son personas que oscilan entre los 20 y 40 años de edad, también son personas que aman a la naturaleza y les gusta pasar el tiempo al aire libre y disfrutar experiencias de riesgo mínimo con un grupo determinado de amigos, ellos también poseen un buen estado físico y son de de un estrato socio-económico con una limitada porción de gastos.

Demanda de Go cars

Las personas que realizan ésta actividad van desde los 18 años en adelante. Son un grupo muy reducido que les gusta la aventura, el riesgo y los deportes de motor. Son muy pocos porque deben de ser de niveles socio- económicos altos, ya que es costoso. En el caso de que se los pudieran alquilar, como es la idea, la demanda seria mucho más representativa ya que estaría al alcance de otros grupos socio-económicos que les guste la actividad. Vale recalcar que se toma en cuenta a mayores de 18 años porque es la edad mínima para obtener una licencia de conducir. Aunque los Go cars también van a ser disfrutados por menores de edad.

Demanda de picnic

Este segmento corresponde a grupos de personas en familia o amigos que buscan un lugar de esparcimiento, relajamiento y sobretodo de contacto con la naturaleza y actividades de integración como parrilladas, etc.; pueden ser de todas las edades y de estrato social medio bajo-alto, por lo general realizan este tipo de excursión los fines de semana

6.2.1. Público Objetivo

El objetivo del proyecto: Complejo Turístico “Gagüelzan”, ubicado en la comuna San Rafael es el de ofrecer alternativas de entretenimiento y esparcimiento a las personas que utilizan la carretera Guayaquil- Salinas tanto en temporada de playa como fuera de ella; siendo así, nuestro público objetivo las personas que transitan por dicha vía, en especial las que buscan lugares donde puedan realizar actividades al aire libre, que impliquen desde la apreciación de la naturaleza hasta la realización de actividades de riesgo.

6.3. Análisis de la Demanda

Como se lo ha mencionado anteriormente, el público objetivo del proyecto son las personas que se desplazan por la carretera Guayaquil- Salinas. Entonces la demanda será la cantidad de personas que cumplan con los perfiles de la demanda por actividad que se menciona en el punto 2. A continuación se detallarán los diferentes tipos de demanda, sus características y las cifras aproximadas basadas en un estudio realizado por los integrantes de éste proyecto.

6.3.1. Análisis de Demanda Actual

Para hacer un calculo de la demanda actual, que en teoría es el numero de personas que se desplazan en la carretera en busca de entretenimiento similar al que ofreceremos, se tomará en cuenta la cantidad de visitantes que reciben los competidores directos del Complejo Turístico Gagüelzan. La información que detallaremos a continuación son los datos proporcionados por los mismos sitios de estudio, suponiendo la seriedad de los mismos:

Cerro Blanco

Según los datos proporcionados por uno de los encargados del Área Protegida, Cerro Blanco recibe un aproximado de 16.000 visitantes por año, que en su mayoría son estudiantes de colegios y universidades. De éstos 16.000 el 60% son menores de edad que da un total de 9.600, otro 30% son adultos dando un total de 4.800 y un 10% de extranjeros que representan 1.600 visitantes.

Finca “La Gloria”

Las cifras que facilitaron las personas de la finca nos indican que reciben un promedio de 600 visitantes durante los fines de semana, 35 personas en eventos realizados en los días de entre semana y en fin de año en particular un aproximado de 1.500 personas. Si multiplicamos los 635 visitantes por semana por 51 semanas del año, sin contar con una que es la de fin de año, nos da un total de 32.385 visitas. Si ésta cantidad la sumamos con los 1.500 que reciben en la finalidad del año nos da un total anual de 33.885 personas.

Parque el Lago

Este parque está manejado por una entidad pública (Comisión de Estudios para el Desarrollo de la cuenca del Río Guayas) la cual proporcionó los datos del área del parque que no es privada, ya que existe un club privado dentro del mismo. Ellos aseguran que visitan el parque un promedio de 386 adultos y 337 niños por semana. La

suma de los dos dan un total de 723 que si lo multiplicamos por las 52 semanas del año da como resultado 37.596 visitantes por año.

La suma de los totales de cada uno de estos sitios nos dan una demanda actual muy cercana a la realidad. De esta manera, los **16.000** de Cerro Blanco sumados a los **33.885** de La Gloria y los **37.596** de Parque el Lago nos dan un total de **87.481** personas.

6.3.2. Análisis de Demanda Potencial

Para realizar el análisis de Demanda Potencial, que en teoría significa el número de personas que requieren el tipo de producto que ofrecemos y que cumplen con las características del público objetivo, se ha tomado como referencia la información levantada mediante una encuesta realizada a una muestra de 200 personas que están dentro nuestro target. (Anexo #2). Estos resultados junto con los datos del flujo turístico analizados anteriormente se convierten en las cifras con las que se va a realizar el presente análisis, el mismo que exponemos a continuación:

Como primer paso, vamos a equiparar proporcionalmente los datos de las encuestas con las del flujo turístico para que de ésta manera tener una idea un poco más real de la cantidad de personas que podría captar el complejo turístico en estudio. Para hacer éste cálculo se decidió utilizar el número aproximado total de personas que pasan por San Rafael en el camino hacia su destino (**2'946.068**) descrito en el flujo turístico.

Necesitamos además, conocer que porcentaje de las personas del flujo turístico que pasan por San Rafael y que efectivamente pararán. Si utilizamos los datos de la pregunta # 6 de las encuestas, la cual consistía en preguntar si las personas se detienen en la carretera, nos indican que el **71,50%** realizan actividades en el trayecto a su destino.(Tabla # 9/ Anexo # 1), si los juntamos con las personas que pasan por San Rafael nos da un resultado de **2'106.439** posibles clientes al año.

Por otro lado, en la pregunta # 7 de la encuesta, (Tabla # 10/ Anexo # 1), se destaca que la mayoría se detiene entre el **10- 20%** de sus viajes, lo cual tiene entre un **0,1- 0,2** de probabilidad que paren a realizar nuestras actividades. Es por esto que se estipularan las personas que paran **más de un 30%** de sus viajes, lo cual da un el resultado de la suma de las dos categorías restantes de la pregunta # 7, lo que nos da un porcentaje total de **45,18%**. Si procedemos a sacar éste porcentaje a los **2'106.439** personas nos da como resultado un aproximado de **951.689** personas al año.

En la pregunta # 8 de la encuesta, la cual analiza las actividades que realizan las personas al momento que se desvían de su destino, nos indica que la mayoría se dedica a actividades asociadas con comida, lo cual está fuera de nuestra propuesta. Es por esto que el porcentaje a utilizar será la suma entre los que se detiene en busca de entretenimiento y deportes, los cuales hacen un total de **46.15%**. (Tabla # 11/ Anexo # 1).

De igual manera se procede a sacar de este porcentaje del nuevo aproximado de **951.689**, lo cual da un resultado de **439.205** personas aproximadamente.

Por otro lado en la pregunta # 13 de la encuesta, (Tabla # 16/ Anexo #1), encontramos que el **91,50%** de los encuestados estarían interesados en un lugar como el “Complejo Turístico Gagüelzan” lo cual nos indica que éste porcentaje de los **439.205** son los que irían. Éste calculo nos da como resultado un promedio de **401.872** personas representativas de la demanda potencial.

6.4. Oferta Turística del sector

En el recorrido hacia la comunidad de San Rafael encontramos diferentes sitios que son catalogados dentro de la oferta turística de la provincia. Siendo parte de una oferta turística conjunta importante para la provincia, éstos atractivos son importantes de analizar ya que representan una competencia digna de tomar en cuenta para el proyecto de San Rafael.

Cerro Blanco

Está ubicado a 15 minutos de Guayaquil en el Km. 16 de la carretera Guayaquil – Salinas. Comprende un área de 6.078 Hectáreas de superficie. Consiste en una serie de colinas del bosque seco tropical que forman parte de la cordillera Chongón – Colonche. Tiene un centro de visitantes que cuenta con la siguiente infraestructura: Estacionamiento, área de picnic, camping, anfiteatro, glorieta informativa y paneles informativos de mamíferos. Posee 53 especies de mamíferos y 219 especies de aves. Cuenta con las siguientes actividades:

- Caminatas autoguiadas y guiadas por senderos naturales.
- Visitas al centro de rescate de vida silvestre.
- Visitas a la granja integral autosuficiente.
- Visitas al centro de conservación del Papagayo de Guayaquil.
- Observación de aves.
- Curso de supervivencia y técnicas de campo.

Parque el Lago

Es un espacio recreativo que está ubicado a 20 minutos de la ciudad de Guayaquil, en el Km. 23 de la vía Guayaquil – Salinas. Se sitúa al margen del embalse construido para represar las aguas de río Daule. Tiene un Club de Velerismo. Las actividades que se pueden realizar son las siguientes:

- Practicar Kayac.
- Practicar Tabla Vela.
- Hacer picnic familiar.
- Paseos en bicicletas.

Finca “La Gloria”

Es una nueva alternativa de esparcimiento y diversión familiar en la vía Guayaquil-Salinas, está ubicada en el kilómetro 53 de esta vía. La finca “La Gloria cuenta con 18 hectáreas, donde están asentadas siete cabañas con aire acondicionado, direct TV, baños con camas de 2 plazas. Posee además un restaurante de comida manabita y de platos a la carta, piscina temperada para adultos y niños, lago artificial, cancha de fútbol, volley, karaoke y DJ. Ofrece también servicios de cabalgata a caballo guiado.

Puerto Hondo

Está ubicado a 20 minutos de Guayaquil, en el Km. 18 de la carretera Guayaquil – Salinas. Es un proyecto de turismo sustentable que se desarrolla junto a la comunidad

del mismo nombre. La cual participa activamente en la conservación de un remanente de manglar que se ubica al Oeste de Guayaquil. Alberga especies de aves migratorias, que mantiene el ecosistema de la zona. Permite el descanso y diversión. Se realizan actividades como: Paseos por botes y balnearios.

Baños Termales de San Vicente

A pocos minutos de Chanduy vamos a encontrar un sitio ideal para el turismo de salud, donde puedes aprovechar los beneficios que brinda el lodo medicinal, con el que se realizan masajes terapéuticos y las piscinas calientes de agua salada con el mismo propósito medicinal.

Salinas

Es una ciudad con actividades de esparcimiento, deportes de arena y agua y recreación que se encuentra situada a una hora y veinte minutos de la ciudad de Guayaquil que da un total de 125 Km. de distancia. La forma de la playa es de ensenada abierta, no existe vegetación endémica siendo reemplazada por vegetación de jardinería. En sectores tiene ligera inclinación de su playa (casi plana), totalmente urbanizado el frente de su playa con un malecón a lo largo de este, dominando este frente edificios altos. Es considerado el destino que mayor número de visitas recibe de todos los sitios turísticos de la península.

Playas

Es una hermosa playa se encuentra ubicada al sur de la cabecera cantonal a 97 Km. de la ciudad de Guayaquil. Alrededor de esta playa, se puede visitar la localidad de "El Morro" con la Gruta de la Virgen de la Roca, Iglesia del Morro y el Estero del Puerto el Morro desde donde se puede realizar paseos hacia la Isla de los Pájaros, lugar turístico visitado con frecuencia. Durante la estadía se puede realizar toda clase de deportes playeros, paseo en la banana, volley ball y juegos acuáticos con excelentes servicios turísticos de alojamiento, alimentación y esparcimiento.

Comunidades a lo largo de la vía

Las poblaciones de Cerecita, Consuelo, Progreso, Zapotal, entre otras, ofrecen servicios de gastronomía (alimentos & bebidas) a lo largo de la vía. La oferta va desde piqueos típicos de la Costa como chuzos, humitas, tortillas de verde, papa y yuca, dulces como chokolatines, amor con hambre, rosquitas, tambor, hasta platos típicos como seco de chivo en Zapotal y seco de venado en Cerecita. Estos platos le dan un toque de sabor y colorido a la vía, ya que son conocimiento ancestral de las comunidades que muchas veces se desconoce la receta.

6.4.1. Análisis de la competencia

Realmente no existen competidores oficiales que realicen en su totalidad, actividades similares a nuestro proyecto, ya que nosotros pensamos integrar la operación de tres tipos de actividades deportivas en montaña como Go cars, bicicletas, senderismo y camping; además como complemento actividades de recreación como picnic (parrillada) y la realización a futuro de un coto de caza.

Cerro Blanco

El tipo de oferta que tiene Cerro Blanco competiría directamente con el Proyecto de San Rafael en lo que respecta a la actividad de senderismo y camping. Cuenta con una

infraestructura muy adecuada para realizar dichas actividades y tienen una experiencia significativa en el manejo de grupos por sus senderos. Gracias a su ubicación geográfica privilegiada, ofrecen a sus visitantes una variedad de flora y fauna de un bosque seco tropical muy interesante, con paisajes hermosos dignos de disfrutar durante las caminatas. Si bien es un competidor digno de tomar en cuenta no es imposible de superar. Cerro blanco no tiene un posicionamiento significativo para la demanda de su interés.

Parque “El Lago”

Este lugar es una firme competencia a nuestra propuesta debido a su cercanía a Guayaquil y sus servicios de calidad que ofrece actividades similares a las nuestras como son treetrekking, camping y posibilidades de hacer picnic (parrillada) en el sector. Además ofrece paseos en bote y la observación de la represa del CEDEGE. Como aspectos positivos, tenemos que es un lugar de acceso económico, posee la represa que es un atractivo por sí mismo ya que permite la realización de actividades de riesgo como kayak, tablas de vela. Sin embargo se concentra básicamente en deportes sobre el embalse del río Daule, sobre el agua más que sobre terreno, como es nuestro caso.

Finca “La Gloria”

Es básicamente un lugar de esparcimiento familiar; las personas van allá frecuentemente en grupos de amigos y familia los fines de semana, ya que pueden disfrutar de una serie de servicios integrados como paseos a caballo, canchas deportivas, piscinas, lago artificial, etc.; en las noches existe karaoke y DJ por lo tanto brinda todas las condiciones para un paseo familiar natural y deportivo. Compite con nuestro proyecto en los servicios familiares y de grupo, sin embargo, los deportes de montaña que ofrecemos no es el mercado de la finca “La Gloria”

6.5. Balance de Oferta y Demanda

En el balance entre la oferta y la demanda se utilizarán el resultado del cálculo de la demanda potencial (**401.872** personas) y el máximo de personas que han recibido los competidores en un día o su capacidad física multiplicado por los **365** días del año, datos proporcionados por ellos mismos, obviamente suponiendo que éstos sitios reciban el máximo de su capacidad de Lunes a Domingo, lo cual es muy poco probable.

En lo que respecta a Finca La Gloria, las personas que lo manejan aseguran que podría recibir de manera simultánea una cifra cercana a las **1.500** personas. Si suponemos que esta va a ser su capacidad por día y lo multiplicamos por los **365** días del año, nos da como resultado un total de **547.500** personas anuales.

Las personas de Cerro Blanco calculan que en sus **5** senderos pueden recibir un promedio de **80** personas por horario, los cuales son multiplicados por las **6** horas de atención dando como resultado **2.400** personas por día que sumadas a las **35** personas que cabrían en la zona de camping hacen un total de **2.435**. Si ésta cantidad la multiplicamos por los **365** días de atención nos da un total de **888.775** personas anuales.

Parque El Lago, por su lado, se calcula que ha recibido un máximo de **550** adultos y **450** niños durante la semana, pero se utilizará ese total de **1.000** personas semanales como si fueran el total de la capacidad diaria del parque. Siendo así, Parque El Lago podría

recibir un aproximado de **365.000** personas al año. Se tuvo que hacer éste cálculo a grandes rasgos debido a que no obtuvimos los datos correspondientes de los encargados.

Entonces la balanza entre oferta y demanda será la suma de la capacidad de los tres lugares, es decir **547.500 + 888.775 + 365.000**, que da un resultado de **1'801.275** personas de parte de la oferta menos el total de la demanda potencial que gira alrededor de las **401.872** personas. Ésta operación (**1'801.275 - 401.872**) da como resultado una balanza favorable para la oferta de **1'399.400**. Esto significaría que existe una sobreoferta con respecto a la demanda potencial que es muy amplia, pero vale la pena recalcar que para que éstos sitios reciban ese **1'801.275** tendrían que realizar estrategias de mercado extremadamente eficaces lo cual provocaría un crecimiento muy significativo en la demanda potencial, que incluiría un mercado interno a nivel nacional e incluso mercados internacionales, lo cual provocaría un cambio importante en esta balanza.

6.6. Análisis de Demanda Insatisfecha

En teoría, la demanda insatisfecha es el número de personas de la demanda potencial relacionada con la cantidad de personas que reciben los sitios de la oferta o dicho de otra manera los que ofrecen entretenimiento similar al del proyecto, éstos vendrían a ser los competidores directos, es decir Cerro Blanco, Finca La Gloria y Parque El Lago, que en conjunto reciben un total de **87.481** personas al año, como se lo describe en la demanda actual. El total de demanda potencial que se describe en el punto 3.2. es de un aproximado de **401.872** personas. Entonces la demanda insatisfecha será el resultado de la resta entre las **401.872** personas de la demanda potencial menos las **87.481** personas que reciben los competidores, lo cual da como resultado una demanda insatisfecha anual aproximada de **314.391** personas.

6.7. Plan de Mercadeo

En el plan de mercadeo se describen diferentes puntos que permiten conocer de mejor forma el proyecto del Complejo Turístico “Gagüelzan” y cómo se van a alcanzar los distintos mercados en cuanto a sus estrategias de marketing. Se detallan a continuación los siguientes análisis:

6.7.1. Estrategia de Mercado

Misión

Satisfacer las necesidades del turista nacional interno de la región costera, brindando un servicio nuevo, único, y libre de competencia, mediante el desarrollo de un producto de esparcimiento y de aventura dentro de un espacio físico que cumpla con todos los requisitos para hacer de éste, un producto idóneo, en donde la comunidad de San Rafael, factor principal del manejo de este lugar, sean las personas que realizarán la operación de este proyecto.

Visión

Llevar al Complejo Turístico Gagüelzan a un posicionamiento de turismo de aventura y naturaleza dentro de un mercado establecido, que serán turistas de la región costera, buscando ser a 5 años, un lugar de esparcimiento, aventura y diversión, pionera en ofrecer servicios de calidad en un espacio reducido, creando así fidelidad turística y

beneficiando a la comunidad de San Rafael, única institución encargada del desarrollo y operación del proyecto.

Objetivo General

Convertir al Complejo Turístico “Gagüelzan” en uno de los principales sitios ecoturísticos en la vía de Guayaquil- Salinas, ofreciendo diferentes tipos de servicios que darán a los turistas una nueva forma de diversión y esparcimiento con familiares y amigos; mediante las estrategias de marketing que promocionarán el lugar a nivel de la costa y a nivel nacional.

Objetivos Específicos

- Implantar servicios diferentes a los de nuestra competencia, para conseguir de esta manera la selección del Complejo Turístico “Gagüelzan,” como el lugar de elección de los turistas.
- Capacitar e informar a los pobladores de la comunidad beneficiada el proyecto que se está llevando a cabo, para que brinden así el mejor servicio e información a los turistas.
- Realizar programas de control de calidad y servicio cada 6 meses para los guías y el personal de trabajo del lugar para beneficio del turista.
- Promocionar eficazmente el lugar para llegar al posicionamiento requerido dentro del mercado establecido.

6.7.2 Análisis de Porter

6.7.2.1 Competidores

De los lugares ecoturísticos, de esparcimiento y naturaleza existentes en la carretera Guayaquil a Salinas; los que se consideran como competencia del proyecto son el Bosque Protector Cerro Blanco, Parque el Lago, y la finca La Gloria, entre otras; debido a que estos lugares ofrecen servicios similares a los que el proyecto va a ofrecer, además el flujo de turistas existentes son un nivel medio, medio alto, que sería nuestra misma demanda proyectada.

6.7.2.2. Proveedores

En el proyecto del Complejo Turístico “Gagüelzan.” se buscará negociar con los proveedores y compañías cercanas a la comunidad de San Rafael ya que se trata de ayudar a los miembros de la comuna y a las compañías más cercanas al lugar del proyecto.

Los proveedores serán los detallados en el cuadro siguiente

Tabla # 12 Proveedores del proyecto “Complejo Turístico “Gagüelzan”

Área	Proveedores	Descripción	Contacto
Alimentos & Bebidas	Comercial “Lindao” Barrio Central – San Rafael	Este comercial nos proveerá de snacks como doritos, platanitos, galletas, tostitos, bebidas, bebidas hidratantes, energizantes, colas, yogurt, etc.	Francisco Lindao 092046826
	Dizamlo (Distribuidora de Cervecería Nacional) en Santa Elena	Esta distribuidora nos proveerá lo que son cervezas, aguas, pony malta	Distribuidoras Zambrano Loor 2940494
	Samsung de Guayaquil	Esta compañía nos proveerá de equipo de refrigeración de exhibición de A&B	Samsung 1800107267
Senderismo & Camping	Kao Sport CIA LTDA. de Guayaquil	Esta compañía nos proveerá de equipos para realizar senderismo y camping como carpas, sleeping bags, casco de protección	Kao Sport Center 2281630
	Discount Center de CC San Marino de Guayaquil	Esta compañía nos proveerá de las radios de comunicación para el personal del proyecto	Discount Center 2083036
Bicicleta	Bike Stop de Guayaquil	Esta compañía nos proveerá de equipos como bombas de aire, cubrimiento ciclolineal, y caja de herramientas para bicicletas	Bike Stop 2387865
	Juan Eljuri de Guayaquil	Esta compañía nos proveerá con las bicicletas modelo SE 2611	Juan Eljuri 2201000
Go-Cars	Weser Taller Automotriz de Guayaquil	Este taller nos proveerá con los carros o buggys, que serán 3	Weser Taller Automotriz Ing. Max Maldonado 2292876
Cabañas	Condismat en Santa Elena (materiales de construcción)	Esta compañía nos proveerá de materiales de construcción para las cabañas en cuanto a lo que es madera y cañas	Condismat S.A 2785029

	Ferretería Nathali en Santa Elena	Esta ferretería nos proveerá en equipos de infraestructura interior de las cabañas	Ferretería Nathali 2941068
	Almacenes Pycca de Guayaquil	Esta distribuidora nos proveerá de equipos a utilizar en la operación de las cabañas	Almacenes Pycca 2327950
	Ferretería Elizabeth de San Rafael	Esta ferretería nos proveerá de materiales de construcción	Mario Villón 2821798
Publicidad	Símbolos Gráficos	Esta compañía nos proveerá de las vallas en la carretera vía guayaquil- salinas y viceversa	Símbolos Gráficos 2822617

6.7.2.3. Clientes

De manera general y tomando en cuenta lo que se ha descrito anteriormente en la demanda; los clientes a los que va enfocado el proyecto de Gagüelzan van a ser personas que se desplazan por la carretera Guayaquil-Salinas, que van acompañados por familiares y amigos, de un nivel socio - económico medio. Específicamente son familias que viven en la ciudad de Guayaquil en ciudadelas como Alborada, Kennedy, Urdesa, Garzota, Los Ceibos, Miraflores, etc. Tienen ingresos familiares entre los 500 – 1000 dólares. Son personas que disfrutan de actividades recreativas con sus familiares y amigos en lugares como La Gloria, Parque El Lago e inclusive dentro de la ciudad como El Malecón 2000, Malecón del Salado, Las Peñas. Por otro lado identificamos como clientes a los estudiantes universitarios de ésta misma clase social que estudia en universidades como La Católica, Politécnica, U.E.E.S, Tec. Espíritu Santo, Tec. Ecomundo, etc. Son estudiantes que tienen empleo y que reciben un sueldo entre los 160 – 300 dólares, lo cual les permite gastar en entretenimiento de vez en cuando.

6.7.2.4. Competidores potenciales

En teoría los competidores potenciales son todos aquellos lugares que reúnen las condiciones necesarias para en algún momento dado convertirse en una competencia directa para nuestro producto y que además se encuentran dentro de la vía Guayaquil - Salinas, autopista transitada por nuestro público objetivo, ya que estos lugares están en la capacidad desarrollar las mismas actividades que nosotros dentro de su territorio.

En primer lugar, dentro de la autopista antes mencionada, encontramos una serie de rutas o senderos ciclistas, que si bien no son operadas turísticamente, son utilizadas y formalizadas como tales, por parte de clubes de ciclismo como: “ciclistas sin fronteras”, “ecuador aventura”, “a todo pedal”, etc.; estos clubes, reúnen a grupos familiares y de amigos entre 20 a 30 personas para realizar ciclopaseos y ocasionalmente competencias. Las comunidades que se encuentran al paso de estas rutas, ofrecen la venta de alimentos y bebidas.

A continuación detallamos las rutas utilizadas por los ciclistas:

Tabla # 13 Rutas ciclísticas a lo largo de la vía.

RUTA	UBICACIÓN	TIPO
507	Vía a la Costa. Entrada del Colegio Santiago Mayor junto a la Gasolinera Mobil de Puerto Azul	100% subida-ascenso, 5 Km. de distancia. 45 minutos aproximadamente en el ascenso, esta ruta es la más visitada debido a su cercanía a la ciudad, a 10 minutos aprox. El lugar del encuentro es la explanada de la gasolinera desde las 6am los ciclistas se reúnen para empezar su entrenamiento, el terreno es tierra y piedra con una vegetación diversa en sus alrededores por lo que la hace emocionante, los ciclistas tienen que ir equipados debido a que el descenso es rápido, y el piso es de piedra suelta.
Agro- Comercio “Río Daular”	Km. 36 1/2 vía a la Costa. Local de venta de hamburguesas de avestruz	Variada. Técnica, semitécnica y sencilla. Lugar donde se realizan carreras de mtb (Mountain bike), varios trazados, se puede ir con toda la familia a disfrutar de la competencia y de la naturaleza de la zona, se recomienda llevar gorras, sombreros, bloqueador solar si el sol cae fuerte a los espectadores, allá podrán comprar hamburguesas de avestruz, jugos naturales, y varios platos a la carta combinados con carne de avestruz, para el público existirá varias carpas para protegerlo del sol en los días de competencia.
Ciénega	Salida desde Aguas Blancas, recinto situado a 5 km de Cerecita	Sencilla y semi técnica en algunas partes. 2:30 horas de pedaleo. Aproximadamente, sirve de entrenamiento y también como una cicloruta de montaña.
Bellavista	Salida desde el recinto Limoncito	Medio, con una subida larga, pronunciada y difícil. 3:30 horas de pedaleo aproximadamente, para ciclistas con un nivel medio-alto, sirve de entrenamiento.
Calicanto	Salida desde el km 22 vía a la costa, a la altura de la Estación Terrena.	Sencilla con una subida de mediana dificultad y distancia. 2:00-2:30 horas de pedaleo aproximadamente.
Politécnica	Vía a la Costa. Entrada del Colegio Santiago Mayor junto a la Gasolinera Mobil de Puerto Azul.	Variada. Varios caminos a escoger. 1:00-1:30 horas de pedaleo o más si se toman varios de los caminos disponibles con espectaculares vistas de vegetación lo que la hace emocionante y cerca de la ciudad, sirve de recreación y entrenamiento familiar.
Caimito	Recinto Caimito a unos 2 km de Progreso	Media en intensidad. Este camino lleva a Ciénega desde Progreso, esto implica que se puede regresar al llegar a Ciénega o seguir hasta Aguas Blancas
Aguas Blancas	Ruta del Sol, entrada por el Parque Nacional Machalilla	Mediana dificultad. 3:00-3:30 con muchos cruces de río. 3:00-3:30 de pedaleo.
Canta La Piedra	Ruta del Sol a 10 km de San José.	Mediana-Poca dificultad. 2:30-3:00 de tiempo aproximado de pedaleo.
Engabao	Ruta de 14 km. Aprox. De Playas a Engabao,	Sencilla, 40 min. De pedaleo en camino lastrado, con poquísimas subidas y bajadas.
Canteras “San Luis”	Frente a la entrada principal de Puerto Azul, Vía a la costa.	Se realizó la final de Down Hill del campeonato Nacional de DH en el 2004, 1 km de descenso con saltos espectaculares al final de la pista, nivel muy técnico, para practicar hay solicitar el permiso a través de esta Comisión ya que es propiedad privada.

En el resto de actividades que el proyecto ofrecerá no posee ningún competidor directamente potencial. En el carretero Guayaquil - Salinas solo encontraremos unas fincas y haciendas del estilo la finca La Gloria, pero no tienen ningún acceso al público y no poseen ninguna característica de desarrollo de ecoturismo u otra modalidad, entre las haciendas conocidas que se encuentran en la vía están la Hcda

Anacardo, Adolfo, San Rafael, Ma. Cristina, Senaca, Rielesa, Las Marías, Paova, entre otras.

Por otro lado tenemos las comunas vecinas dentro de la ruta Guayaquil – Salinas, que vendrían a convertirse en una competencia potencial; estas comunidades son Zapotal, Tugaduaja, Engunga, Chanduy. Estas comunidades poseen las mismas características de nuestro suelo, clima y bosque que pueden llegar a convertirse en una amenaza con el ofrecimiento de productos similares, aunque ninguna de estas posee ningún desarrollo ecoturístico.

6.7.2.5. Sustitutos

Debido a que el Complejo Turístico Gagüelzan está ubicado dentro de la oferta de la vía Guayaquil – Salinas y su principal mercado es el de las personas que transitan por ésta vía, los sustitutos que se eligieron son los que forman parte de la oferta turística de un rango de una hora y media, la misma que es especificada a continuación:

Puerto Hondo

Está ubicado a 20 minutos de Guayaquil, en el Km. 18 de la carretera Guayaquil – Salinas. Es un proyecto de turismo sustentable que se desarrolla junto a la comunidad del mismo nombre. La cual participa activamente en la conservación de un remanente de manglar que se ubica al Oeste de Guayaquil. Alberga especies de aves migratorias, que mantiene el ecosistema de la zona. Permite el descanso y diversión. Se realizan actividades como: Paseos por botes y balnearios.

Baños Termales de San Vicente

A pocos minutos de Chanduy vamos a encontrar un sitio ideal para el turismo de salud, donde puedes aprovechar los beneficios que brinda el lodo medicinal, con el que se realizan masajes terapéuticos y las piscinas calientes de agua salada con el mismo propósito medicinal.

Salinas

Es una ciudad con actividades de esparcimiento, deportes de arena y agua y recreación que se encuentra situada a una hora y veinte minutos de la ciudad de Guayaquil que da un total de 125 Km. de distancia. La forma de la playa es de ensenada abierta, no existe vegetación endémica siendo reemplazada por vegetación de jardinería. En sectores tiene ligera inclinación de su playa (casi plana), totalmente urbanizado el frente de su playa con un malecón a lo largo de este, dominando este frente edificios altos.

Playas

Es una hermosa playa se encuentra ubicada al sur de la cabecera cantonal a 97 Km. de la ciudad de Guayaquil. Alrededor de esta playa, se puede visitar la localidad de "El Morro" con la Gruta de la Virgen de la Roca, Iglesia del Morro y el Estero del Puerto el Morro desde donde se puede realizar paseos hacia la Isla de los Pájaros, lugar turístico visitado con frecuencia. Durante la estadía se puede realizar toda clase de deportes playeros, paseo en la banana, volley ball y juegos acuáticos con excelentes servicios turísticos de alojamiento, alimentación y esparcimiento.

6.7.2.6. Estrategias de Posicionamiento

La estrategia de posicionamiento del Complejo Turístico Gagüelzan es la de ofrecer al turista una opción atractiva de entretenimiento en la vía Guayaquil – Salinas donde se pueda brindar experiencias únicas de relax, aventura, y contacto con la naturaleza.

La estrategia a seguir para el proyecto se basará en asegurar el entretenimiento del visitante por medio de la calidad de los servicios y el buen mantenimiento de los mismos, acompañado de una excelente atención y una conciencia con respecto a las normas de seguridad necesarias para las actividades de riesgo que se ofrecen. Posicionar el complejo como la mejor opción para realizar actividades alternativas en el tiempo libre o en el trayecto hacia los destinos de costumbre que ofrecen pocas actividades innovadoras.

6.7.3. Marketing Mix

6.7.3.1. Servicio o Producto a Ofrecer

En el complejo turístico “Gagüelzan” se va a ofrecer un producto con sus diferentes servicios, como lo son: senderismo, camping, ciclismo, go – cars. Durante el recorrido por estos senderos, el turista encontrará cierta flora y fauna representativa del sector, que harán del recorrido un lugar atractivo en compañía de las aves del sector, por lo que el turista gozará del sonido de estos animales. Esto proporcionará al visitante la satisfacción de haber tenido una experiencia ecoturística, mediante su interacción con el medio ambiente y la experiencia de tener una nueva modalidad turística en la cual poner en práctica, además de la dosis de esfuerzo, adrenalina, y emoción que significa recorrer senderos en go-cars o en bicicleta, así como escalar una montaña.

A continuación, detallamos los servicios que ofrecerá nuestro complejo:

- Cabaña principal con el acceso de alquiler a los servicios de go-cars y bicicleta, y también posee un lugar de A&B en donde se puede realizar compras de snacks y otros piqueos..
- Segunda cabaña con un centro de interpretación para una información adecuada e implícita del lugar y sus senderos a conocer.
- Cabañas (3) para el lugar de picnic y parrilladas al aire libre con una vista al río y al cerro del lugar.
- Sendero para treeking y poder realizar camping, fogatas y picnic en la punta del cerro.
- Sendero para ciclismo con posibilidades de escoger otros senderos con mayor riesgo de dificultad.
- Sendero de go-cars y poder terminar en las orilla de la playa, disfrutando sus distintos senderos de riesgo.

El horario de atención al complejo turístico Gaguelzán, para los turistas será:

- Lunes a Jueves: 09h00 – 17h00
- Viernes a Domingo y feriados: 08h00 – 18h00

6.7.3.2. Precio

Los precios en los cuales nos hemos manejados para vender nuestros servicios, se han basados en los estudios de los precios de nuestra competencia y según los análisis de las encuestas realizadas a las personas que estuvieron interesadas en el proyecto, es así que hemos llegado a determinar los siguientes precios a pagar:

* Entrada al lugar de picnic (planta baja)	\$ 2 c/pax
* Entrada a cada sendero	\$ 2 c/pax
* Alquiler de Go-Cars	\$ 15 x hora
* Alquiler de bicicletas con cascos	\$ 7 c/u x 3 horas
* Alquiler de sleeping bags	\$ 3 c/u
* Alquiler de carpas para 2 personas	\$ 5 c/u
* Alquiler de sillas playeras	\$ 2 c/u

6.7.3.3. Plaza

La capacidad de carga de Gagüelzan será medida con respecto a los servicios que va a ofrecer, es decir, cuantas personas se podrán atender en un día dentro de los horarios de trabajo. Para explicarlo de una mejor manera detallaremos a continuación la cantidad de personas que se atenderán por actividad o servicio:

Bicicletas

En un comienzo del proyecto se tendrán a disposición 10 bicicletas que serán alquiladas por tiempo y que permitirán a los clientes recorrer como primera opción el sendero diseñado para ésta actividad. Se tiene calculado que el recorrido tendrá una duración aproximada de dos horas, es decir que si atendemos 8 horas durante los días de entre semana, tendremos la capacidad de alquilar las bicicletas a 10 personas cada tres horas que hacen un total de 27 personas y durante los fines de semana 33 personas, ya que se atenderá por 10 horas.

Go- Cars

Gagüelzan contará con 3 go- cars o buggies con la capacidad para dos personas cada uno, en un tiempo de alquiler por hora. Siendo así, se podrán atender a 6 personas por hora, que multiplicado por las 8 horas de atención entre semana da un total de 48 personas. En los fines de semana se tendrá la capacidad de atender a 60 personas ya que el horario de atención es de 10 horas en estos días.

Área de Picnic

El área de picnic contará con 3 cabañas que estarán equipadas con 6 mesas de 4 personas cada una. Si multiplicamos esas 6 mesas por las 4 personas nos da un total de 24 personas por cabaña. Esta cifra multiplicada por las 3 cabañas nos da como resultado 72 personas por día, suponiendo que las personas se tomarían gran parte del día en hacer sus parrilladas.

Senderismo

Para hacer senderismo es necesario un guía, en San Rafael existen 4 guías que conocen muy bien el sendero que podrían manejar un promedio de 10 personas cada uno. Debido a que la caminata dura alrededor de 4 o 5 horas, dependiendo la capacidad y el número de los clientes, se calculara la capacidad de los cuatro guías como si salieran una vez por día. Es decir que si cada guía maneja un grupo de 10

personas y multiplicado por los 4 guías, hacen un total de 40 personas por día. En el caso de tener una buena demanda, se entrenaran a más guías y se prepararan otros senderos para aumentar la capacidad.

Camping

Como se ha mencionado anteriormente, el área aproximada destinada para el camping es de 150 m², que si decimos que cada carpa va a ocupar un espacio de 4 * 3 metros, entonces entraran un promedio de 12 carpas de entre 2 – 4 personas. Es decir que el área de camping tendría la capacidad de alojar entre los 24 – 48 personas que hacen en promedio 36.

6.7.3.4. Promoción

La publicidad y promoción del Complejo Turístico Gaguelzan se va a enfocar en los principales medios utilizados por turistas para dar a conocer al Ecuador como atractivo ecoturístico.

Los medios a utilizarse para la promoción y publicidad del Complejo Turístico Gaguelzan son los siguientes:

1.- Utilizaremos afiches, volantes, etc con información acerca de todos los servicios como: senderismo, camping, ciclismo, go – car que ofrece nuestro complejo turístico Gaguelzán. Los mismos que serán distribuidos en los mayores lugares de afluencia de nuestro target como son: Cámaras de Turismo, Aeropuertos , Centros comerciales y Universidades .

2.- Realizaremos publicaciones en el diario el Universo de los servicios que va a ofrecer nuestro Complejo Turístico Gaguelzan aproximadamente serian 6 publicaciones en el año los días sábados aprovechando los meses de temporada.

3.- Contaremos también con la publicación en la revista Vistazo, que es una de las revistas con mayor credibilidad y afluencia de lectores. Se hará una publicación de 2 veces al año con un cuarto de página full color, que serán publicadas en los feriados de Carnaval y Semana Santa.

4.- Crearemos una página Web www.complejo-gaguelzan.com con información completa de nuestro complejo, donde se brindará el servicio de visualización en 3D de los senderos y mapa del complejo turístico Gaguelzán, además se podrá manejar las reservaciones directamente por este medio o vía telefónica. Esta página será actualizada cada 3 meses y contará con las fotos de todo el complejo, sus visitantes, y todos sus servicios en caso de que los turistas quieran hacer uso de esta misma como un recuerdo. En esta página también encontrarás lo que son las promociones del lugar, comentarios y sugerencias, la cual nos ayudará a mejorar el servicio al turista.

5.- Nuestro Slogan será “Gaguelzán un encuentro diferente con la naturaleza”, este slogan se publicará en nuestros diferentes materiales de publicidad como son: afiches, volantes, vallas, página web y demás publicaciones que se vayan a utilizar en nuestro complejo turístico Gaguelzán.

6.- En el Centro de Interpretación se comercializarán diferentes souvenirs como son: llaveros, lápices, botones, jarros de barro hechos por los miembros de la comuna.

7.- Se ofrecerá programas de promoción con tarifas especiales para instituciones, empresas, colegios, etc., que estén interesados en alquilar el complejo para sus fiestas de cumpleaños, aniversarios, u otros eventos. Estas tarifas especiales serán aceptadas mediante reservaciones, y se manejarán de acuerdo al número de personas. Estas tarifas especiales comprenderán descuentos en los servicios, y souvenirs del complejo turístico Gaguelzán.

6.7.4. Análisis FODA

Fortalezas.-

- Variedades de servicios en un mismo lugar.
- Producto innovador, libre de competencia por el tipo de servicio que se ofrece.
- Infraestructura vial en muy buenas condiciones (de la vía salinas al Complejo Turístico Gaguelzan)..
- La utilización del río zapotal como un atractivo natural para los turistas que van hacer camping y parrilladas.
- La renta de go – cars como único y principal atractivo al lugar, por ser el único en el país.
- Los miembros de la comunidad están interesados en el proyecto y colaboran de la mejor manera para la adecuación del mismo.

Oportunidades.-

- Senderos con guías locales constantemente capacitados
- Posicionamiento en un mercado turístico poco explorado y aprovechado.
- Apoyo por parte de ONG`S para el desarrollo de las actividades ecoturísticas.
- Demanda nacional interna en crecimiento para realizar actividades ecoturísticas en el proyecto.
- Posibilidades de dirigirse a un mercado internacional por medio de promoción y la creación de una página Web.

Debilidades.-

- Bosque seco tropical excesivamente deforestado.
- Excesiva cantidad de basura al inicio de los senderos.
- Río zapotal susceptible a cambios climáticos extremos como sequía o inundaciones.

Amenazas.-

- Inestabilidad socio – política por parte de la directiva de la comuna.
- Problemas en el acceso vial por huelgas o paros provinciales.
- Posibilidad de competencia en años futuros.
- Falta de voluntad política del cabildo.

7. INVERSION Y FINANCIAMIENTO

7.1. Inversión inicial

Para el presente proyecto se necesita de un capital de **\$ 54.781,72** lo cual se encuentra explicado en el cuadro del resumen de la inversión. (Anexo # 18 / tabla # 1) La inversión inicial será el resultado de la suma entre la inversión fija, inversión diferida y el capital de operación. Es importante resaltar que dentro de los **\$ 54.781,72** ya está incluido un capital de operación que está descrito en el resumen de la inversión como Contingencia.

La mayor parte de la inversión es la construcción de la infraestructura de las cabañas, la cual tiene un costo de **\$ 30.307,97** que correspondería al 55,32% de la inversión inicial. El segundo rubro más importante es el de los vehículos que tienen un costo de **\$ 13.500,00** ya que se refiere a la compra de los Go- Cars, todos los demás rubros están detallados de una mejor manera en la tabla # 1 del Anexo # 18.

7.1.1 Inversión Fija

Debido a que la finalidad del proyecto es la de favorecer a la comunidad de San Rafael, por medio de la Fundación Gagüelzan, todo el capital para la inversión va a ser donada por una Organización No Gubernamental (O.N.G.) a través de la fundación. La inversión fija va a ser igual al capital descrito como el patrimonio que es detallado en el Balance Inicial que equivale al total de la inversión. (Anexo # 19/ tabla # 1)

7.1.2 Inversión Diferida

Debido a que el proyecto se financiará gracias a recursos no reembolsables de entidades sin fines de lucro, no existe una inversión diferida debido a la inexistencia de un endeudamiento.

7.1.3. Capital de Operación

El capital de operación se va a destinar para este proyecto, que permitirá la operabilidad del complejo durante sus dos primeros meses, será de **\$ 3.340,00** que es lo suficiente para cubrir con sus gastos. (Anexo # 18 / tabla # 3)

7.2. Financiamiento

Para obtener financiamiento para proyectos de desarrollo comunitario, como lo es el Complejo Turístico “Gagüelzan, se debe recurrir generalmente al apoyo de entidades sin fines de lucro tanto a nivel nacional como internacional, los mismos que tienen como finalidad el soporte técnico y financiero de proyectos de inversión social que beneficien a comunidades deprimidas económicamente, que mejoren la calidad de vida de sus pobladores y que sean compatibles con el medio ambiente, en síntesis, que cumplan con las premisas del desarrollo sustentable.

Nuestro proyecto cumple con todos estos requisitos, ya que pretende mejorar la calidad de vida de los pobladores de la Comuna San Rafael y contribuir a la preservación de un

área natural, por lo tanto este proyecto se financiará con fondos no reembolsables aportados por una ONG nacional o internacional u OG que represente a algún gobierno exterior.

Para lograr este propósito se creará la Fundación “Gagüelzan,” una ONG sin fines de lucro que se encargará de la administración del complejo. La Fundación además buscará apoyo técnico y financiero para el proyecto, el mismo que se conseguirá poniéndose en contacto con ONGs de amplia trayectoria que han trabajado y trabajan en San Rafael, los que se detallan a continuación:

- Plan P.U Progreso
- Fundación Leonidas Ortega Moreira
- Fundación P.A.N.
- Fundación LAAN

Estas ONGs, además de brindarle un soporte técnico al proyecto, nos abrirán las puertas para conseguir un financiamiento externo de una ONG U OG internacional, los mismos que están en capacidad de donar el dinero para financiar proyectos de esta magnitud.

La ONG con mayores posibilidades tiene de convertirse en socio estratégico del proyecto es **Plan P.U Progreso**, entidad con sede en Progreso-Guayas, que lleva 15 años trabajando en la comunidad y que ya ha financiado varios proyectos en temas sociales como dotación de letrinas, programas de capacitación en diferentes temas, dotación de implementos deportivos e incluso obras de infraestructura como financiamiento de vivienda para pobladores, construcción de aulas escolares entre otros. **Plan P.U Progreso** tiene como Gerente al Arq. Holger Alfonzo y es una satélite de **Plan-Ecuador** con sede en Quito, esta a su vez depende económicamente de **Plan Internacional** con sede en Londres. Esta ONG está enfocada básicamente en la niñez y en mejorar la calidad de vida de su entorno. **Plan** trabaja con el sistema de padrinazgos, el mismo que consiste en conseguir que personas de países desarrollados apadrinen a niños de países en vías de desarrollo, de esta manera recogen donaciones directas de los mismos, además cuenta con el aporte de importantes empresas comerciales como Nokia, Ford, hp, entre otras. **Plan** tiene presencia en cerca de 40 países tanto en países desarrollados (financiamiento) como subdesarrollados. (Donaciones). **Plan** además financió un componente del proyecto “Preservación del Valle de Chanduy”, el que es una antesala del proyecto aquí descrito, ya que pretendía conservar el área donde se va a desarrollar el Complejo, por lo que ya esta aportando indirectamente en el área del proyecto.

PLAN está en la capacidad de financiar total o parcialmente este proyecto, o en su defecto buscar recursos con ONGs de Europa o EEUU, todo depende de la factibilidad beneficios y alcances del proyecto, de acuerdo a lo expresado por el Arq. Holger Alfonzo, gerente de la PU PROGRESO.

7.3. Presupuesto de Ingresos, costos y gastos

7.3.1 Ingresos

Debido a que la actividad operativa del proyecto que esta relacionada con los ingresos esta compuesta por dos factores como son los servicios prestados por las actividades antes mencionadas, y la venta de snacks y bebidas, se ha realizado varios presupuestos de servicios prestados (Anexo # 18 / tablas # 5 a. b. c. d. e. f. g.) de las diversas actividades como son:

- Las entradas a los senderos
- Entradas a los picnic
- Alquiler de sillas
- Alquiler de carpas
- Alquiler de sleeping
- Alquiler de bicicletas
- Alquiler de go-cars

Después se procedió a agrupar estas actividades y dar un presupuesto total de servicios prestados que nos da en el primer año un ingreso por **\$ 42.672,00**. (Anexo # 18 /tabla # 4)

En el presupuesto de bebidas y piqueos nos dio un total de ingresos anuales de **\$ 22.104,00**. (Anexo # 18 /tabla # 6), considerando la venta de toda la mercancía, lo que es una proyección razonable debido a que el inventario es pequeño.

La suma de estos dos presupuestos nos da un total a recibir en el primer año de **\$ 64.776,00**.

Además para los ingresos de los demás años se considero un incremento inflacionario proyectado del **8% anual** establecido por el INEC hasta los cuatro años restantes, que este índice inflacionario afectará a los gastos.

7.3.2. Costos

7.3.2.1. Costos Directos o de Operación

Se considera todo lo relacionado a las compras y ventas de los productos a vender, lo que son la venta de bebidas y piqueos, en este aspecto se ha realizado el presupuesto de costo de ventas del primer año, lo cual es de **\$ 11.202,72**. Se encuentra detallado en la tabla # 8 del Anexo # 18.

7.3.2.2. Costos Indirectos

Debido a que nuestro proyecto genera ingresos por 2 tipos de actividades, una de servicios prestados y la otra por venta de snacks, no hay una contabilidad de costos especifica para ambas actividades que permitan calcular los costos indirectos.

7.3.3. Gastos

7.3.3.1. Gastos de ventas

En lo referente a gastos de venta, el proyecto considera los gastos de publicidad, es decir el mantenimiento de la página web, volantes, los anuncios, entre otros. (Anexo # 18/ tabla # 9)

7.3.3.2. Gastos de administración

Los gastos de administración consideran los rubros siguientes: gastos generales (servicios básicos), sueldos y salarios, la depreciación de los activos fijos, (Anexo # 18 / tablas # 10 a. b. c.), papelería, combustible y mantenimiento de go-cars. Los últimos tres rubros están detallados en el Estado Pro Forma de Perdidas y Ganancias. (Anexo # 19/ tabla # 2).

La suma de estos 2 rubros, Gastos de ventas y administrativos, nos dan gastos totales durante el primer año de 40.637,45, la misma que aumenta anualmente debido a un incremento en los gastos de un 8% anual de la tasa inflacionaria publicada por el INEC. (Anexo # 19/ tabla # 2).

8. EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

En base a los ingresos y los gastos considerados se tiene una utilidad neta para el primer año de \$ **8.246,59**, el cual va aumentando hasta la proyección de los demás años presupuestados (5 años) calculando un incremento del 8% anual en los ingresos con la finalidad de compensar la tasa inflacionaria. (Anexo # 19/ tabla # 2)

8.2 Flujo de Caja (Proyectado a 5 años)

El Flujo de Caja que describimos en este proyecto está proyectado a 5 años y describe los ingresos totales como la suma entre el saldo inicial, los ingresos por servicios prestados y el nivel de ventas de los snacks. El saldo inicial del primer año es la representación del capital de operación, **3.340,00**, que le permitirá operar durante los dos primeros meses en caso de no tener ventas. (Anexo # 18/ tabla # 3).

Los servicios prestados y las ventas son calculados con una proyección de visitas mensuales poco optimista de 300 personas como máximo, tomando en consideración que los primeros años son de una etapa de posicionamiento. (Anexo # 19/ tablas # 3).

En los egresos se han tomado en cuenta la compra de mercadería, los sueldos, publicidad, combustible, etc. Por otro lado incluye los pagos de utilidad a trabajadores, impuestos y la utilidad neta, los cuales no son tomados en cuenta en el primer año ya que los pagos son realizados en el transcurso del año siguiente. El flujo de caja proyectado a 5 años está detallado en el Anexo # 19 / tabla # 3.

8.3. Valor Actual Neto (VAN)

De acuerdo a este ratio financiero la recuperación del dinero invertido a valor actual es de dos años y seis meses, ya que en este ratio se considera valores del flujo de caja es decir ingresos en efectivo y salidas de dinero en efectivo, en este caso no esta considerado los valores de depreciación por lo tanto hace aumentar la recuperación de la inversión a valor presente. Para éste calculo se consideró una tasa de redescuento del 8% anual, datos obtenido del INEC como proyección de la tasa de inflación. A continuación el cálculo del VAN:

Tabla # 14: Cálculo del VAN

VALOR ACTUAL NETO						
VAN	= -	INV. INIC.	+	$\frac{FF}{(1+i)^n}$		
VAN	= -	54.781,72	+	$\frac{21.903,66}{(1+0,08)^1}$	+	$\frac{29.016,59}{(1+0,08)^2}$
				+	$\frac{36.248,32}{(1+0,08)^3}$	+
				+	$\frac{43.608,37}{(1+0,08)^4}$	+
				+	$\frac{51.031,98}{(1+0,08)^5}$	
VAN	= -	54.781,72	+	$\frac{21.903,66}{(1+0,08)^1}$	+	$\frac{26.016,59}{(1+0,08)^2}$
				+	$\frac{36.248,32}{(1+0,08)^3}$	+
				+	$\frac{43.608,37}{(1+0,08)^4}$	+
				+	$\frac{51.031,98}{(1+0,08)^5}$	
VAN	= -	54.781,72	+	$\frac{21.903,66}{1,08}$	+	$\frac{26.016,59}{1,1664}$
				+	$\frac{36.248,32}{1,259712}$	+
				+	$\frac{43.608,37}{1,360488}$	+
				+	$\frac{51.031,98}{1,469328}$	
VAN	= -	54.781,72	+	20.281,17	+	22.305,03
				+	28.775,09	+
				+	32.053,48	+
				+	34.731,51	
VAN	= -	54.781,72	+	138.146,27		
VAN	= +	83.364,55				

El tiempo de recuperación es calculado con la suma de los tres primeros años, (20.281,17 + 22.305,03 + 28.775,09) que da un total de 71.361,29. Obviamente existe un sobrante de 16.579,57 que corresponde a un poco mas de la mitad del tercer año. De ésta premisa se consideran los 6 meses en la recuperación a valor actual.

8.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Por lo general de acuerdo a la utilidad neta se tiene; que utilizando los datos del primer año el retorno de la inversión es del 15% anual es decir el retorno de la inversión de aproximadamente de 6 años y 3 meses, lógicamente que esto no se considera el aumento de la utilidad año a año, lo que haría que este margen disminuya. A continuación se detalla el cálculo del mismo:

TASA INTERNA DE RETORNO	
TIR =	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{INVERSION}$
TIR =	$\frac{8.246,59}{54.781,72}$
TIR =	0,15

TIR =	15% ANUAL
-------	-----------

8.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un cálculo que se realiza cuando existen unidades de producción; es decir, cuando se realiza la compra de materia prima para realizar productos tangibles, por ejemplo, cuando se compra madera para fabricar mesas o, como en el caso más de los turistas, se compra harina para fabricar pan o dulces. En nuestro caso, nuestros ingresos se basan en 2 aspectos: servicios prestados y venta de piqueos y bebidas, por lo tanto solo puede existir 2 tipos de contabilidad: una de servicios prestados y otra comercial. El punto de equilibrio solo se puede calcular cuando existe una contabilidad de costos, lo que no es nuestro caso; por lo tanto este cálculo no aplica a un proyecto como el nuestro.

9. ASPECTOS LEGALES

El complejo turístico “Gagüelzan” es un proyecto de desarrollo turístico comunitario y por ende tendrá como finalidad el bienestar y desarrollo socio – económico de los miembros de la comuna San Rafael y del complejo antes mencionado.

Para cumplir con esta finalidad se creará la fundación “Gagüelzan”, una ONG sin fines de lucro que tendrá como única misión la administración, supervisión y ejecución de este proyecto turístico y de otros que se generen de la administración del complejo, buscando siempre el desarrollo socio-económico de la Comuna San Rafael.

La fundación para su creación buscará el reconocimiento legal por parte del Ministerio de Bienestar Social del Ecuador y cumplirá con todos los requisitos solicitados por esta entidad gubernamental (Anexo # 20), de igual manera buscará que sus estatutos sean aprobados, los cuales se encuentran desarrollados en el anexo # 21.

Para lograr esto, la fundación se encargará de establecer contactos con ONGs nacionales e internacionales para lograr el soporte técnico y financiero del proyecto. (ver literal 8.2 de este documento). Una vez conseguido los fondos, la fundación le dará el soporte legal para la administración de los recursos obtenidos, los mismos que se distribuirán únicamente para el fin que fueron solicitados, es decir para la construcción del complejo y la adecuación del proyecto en general. De esta manera se requerirá de 3 meses para la construcción y adecuación del complejo, considerados desde el momento de obtener los fondos, por lo que este es el tiempo estimado en que el proyecto estará en la capacidad de operar, ya que el proceso de capacitación del personal se desarrollará paralelo a la construcción del complejo.

Una vez que el proyecto se encuentre en marcha, la fundación manejará los ingresos del mismo y los distribuirá entre los costos de operación, mejoramiento de las instalaciones del complejo y en proyectos sociales a beneficio de la comuna.

Cada año, la fundación se someterá a una auditoria interna y externa para comprobar el buen manejo de los recursos.

A medida que vaya creciendo los ingresos proyectado por el Complejo, la fundación ampliará su espectro social y buscará generar mayor bienestar a la comunidad de San Rafael y a sus pobladores, cumpliendo con el fin para la que fue creada.

10. BIBLIOGRAFÍA

1. Villón, J.Carlos (2002).Proyecto “Historia de mi comunidad.”Plan Internacional. (27pp.)
2. Villón J. (2002).Catalogación del Folclore de la comunidad de San Rafael. Universidad Jefferson. (Pág.10)
3. Álvarez, S. (2001).El manejo colectivo de los Recursos Naturales en la Península de Santa Elena. ESPOL. (Págs. 1-5)
4. Valverde, F. María. (1998).Plantas Útiles del litoral ecuatoriano. ECORAE (Págs1-83)
5. Freire, M. (1997).Sumpa, Historia de la península de Santa Elena. Banco Central del Ecuador. (Pág.32)
6. Marcos, J. (2004).Proyecto: Las Albarradas de la Costa del Ecuador. (Págs.60-134)
7. www.inec.gov.ec. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Censo (2001.)
8. www.monografias.com/descripción_turísticadelecuador.com
10. www.mtbguayas.org. Comisión de turismo de montaña del Ecuador.2006
11. SIISE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador.).Software2004.
12. Instituto Geográfico Militar. Mapa del Cantón Santa Elena. Mapa de la zona de Chanduy.
13. Consejo Provincial del Guayas. Estadísticas del flujo vehicular vía Gye-Slms. 2006
14. Ministerio de Turismo del Ecuador. Estadísticas del turismo interno a la península.
15. CEDEGE. Información de la Carga y demanda Turística del Parque “El lago.”
16. Entrevista personal: Administradores de la Finca “La Gloria”
17. Entrevista personal: Administradores del Bosque Protector “Cerro Blanco”
18. Entrevista personal: Arq. Holger Alfonzo, Gerente PLAN P.U PROGRESO.

ANEXOS

ANEXO # 1:

ENCUESTAS DEL PROYECTO

Las 200 encuestas que se realizaron para obtener datos para realizar el estudio de mercado se encuentran ubicadas en un apartado del trabajo. A continuación se presenta el diseño de la encuesta:

ENCUESTA DEL PROYECTO: COMPLEJO TURÍSTICO “GAGÜELZAN”

Edad..... Sexo: Masculino Femenino Sector:.....

1. ¿Acostumbra Ud. viajar a la península de Santa Elena?

Sí
No

2. ¿Con qué frecuencia Ud. viaja a la península entre los meses de Mayo- Noviembre?

1-2 veces
3-5 veces
6 o más

3. ¿Sus viajes Ud. los realiza con mayor frecuencia.....?

Entre semana
Fin de semana
Feriados

4. ¿Con qué frecuencia Ud. viaja a la península entre los meses Diciembre-Abril?

1-3 veces
4-7 veces
8 o más

5. ¿Durante el período escrito en la pregunta anterior, sus viajes los realiza con mayor frecuencia....?

Entre semana
Fin de semana

Feriados

6. ¿Acostumbra Ud. a realizar actividades en el trayecto a su lugar de destino?

Sí
No

7. ¿De un 100% de sus viajes, cuál es el porcentaje en que realiza estas actividades?

10-20%
30-50%
Más del 50%

8. ¿Cuáles son las actividades que realiza con mayor frecuencia?

Comida
Entretenimiento
Deportes

9. ¿Ha usted visitado alguno de estos sitios? ¿Cuál?

Bosque Protector “Cerro Blanco”
Parque “El Lago”
Finca “La Gloria”

10. ¿Qué actividades disfruta más en estos sitios

Caminatas
Camping

Cabalgatas
Picnic
Deportes acuáticos
Otros.....

11. Cuál de estas modalidades turísticas le agrada más disfrutar en sus viajes. Valore 1-5

Áreas naturales
Sol y Playa
Sitios culturales
Deportes y aventura
Integración familiar y de amigos

12. De las actividades que detallamos a continuación, cuales usted considera más divertidas y/o interesantes. Valore 1-6

Camping
Senderismo
Bicicleta
Go-cars
Picnic (parrillada)
Cacería

13. Estaría interesado en un lugar vía a la Costa donde pudiera realizar todas las actividades descritas anteriormente

Sí
No
¿Por que?.....

14. Si su respuesta es sí, ¿Cuánto Ud. estaría dispuesto a pagar por estos servicios?

\$ 5-10
\$ 10-15
\$ 15-20

ANEXO 2:

TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS:

1. Datos personales

Edad

Tabla # 1: Edades de los encuestados.

INTERVALOS									
CLASES	LIMITE INF	LIMITE SUP	F	FR PROP	FR %	Xi	Fxi	FA	
1	16	19	33	0,165	16,5	17,5	577,5	33	
2	19	22	118	0,59	59	20,5	2419	151	
3	22	25	37	0,185	18,5	23,5	869,5	188	
4	25	28	6	0,03	3	26,5	159	194	
5	28	31	2	0,01	1	29,5	59	196	
6	31	34	1	0,005	0,5	32,5	32,5	197	
7	34	37	1	0,005	0,5	35,5	35,5	198	
8	37	40	0	0	0	38,5	0	198	
9	40	43	0	0	0	41,5	0	198	
10	43	46	0	0	0	44,5	0	198	
11	46	49	0	0	0	47,5	0	198	
12	49	52	2	0,01	1	50,5	101	200	
13	52	55	0	0	0	53,5	0	200	
14	55	58	0	0	0	56,5	0	200	
			N=	200	1	100	185,5	4152	

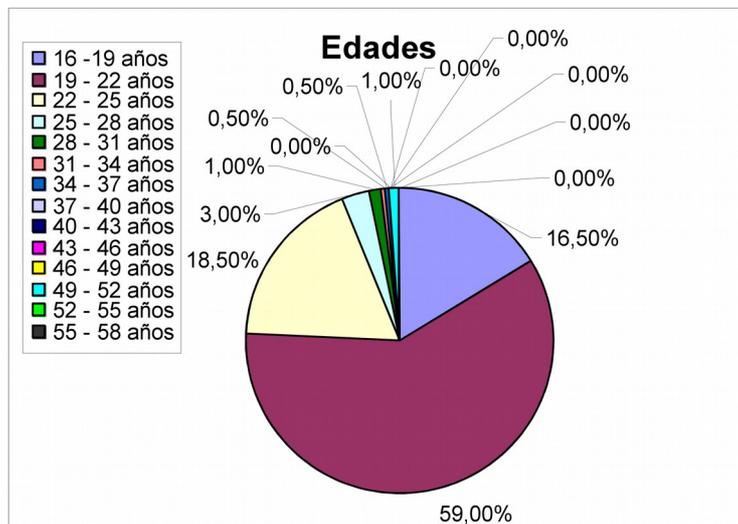


Gráfico # 1: Porcentaje en las edades de los encuestados.

Enunciado # 1: En la tabla # 1 podemos apreciar claramente que mas de la mitad de los encuestados oscilan entre los 19 – 22 años, siguiendo los de entre 22 – 25 años y los de 16 – 19 años. En la figura # 1 podemos apreciar en porcentajes las edades predominante de los encuestados.

Sexo

Tabla # 2: Sexo de los encuestados.

CLASES	F	FR PROP	FR %
MASCULINO	108	0,54	54,00
FEMENINO	92	0,46	46,00
N=	200	1	100

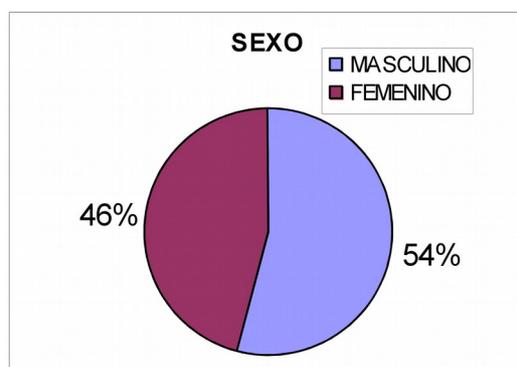


Gráfico # 2: Porcentaje del género de los encuestados.

Enunciado # 2: La tabla y el gráfico # 2 muestran que los encuestados fueron predominantemente del género femenino. (54%) versus 46% masculinos.

Sector

Tabla # 3: Sector de residencia de los encuestados.

	CLASES	F	FR PROP	FR %
1	Bellavista	2	0,01	1,00
2	Acacias	2	0,01	1,00
3	Ceibos	14	0,07	7,00
4	Centro	11	0,055	5,50
5	Kennedy	18	0,09	9,00
6	Samborondón	24	0,12	12,00
7	Duran	1	0,005	0,50
8	Puerto azul (o vía a la costa)	6	0,03	3,00
9	Garzota	12	0,06	6,00
10	Alborada	23	0,115	11,50
11	Floresta	1	0,005	0,50
12	La Saiba	3	0,015	1,50
13	Urdesa	35	0,175	17,50
14	Guayacanes	4	0,02	2,00
15	Sauces	5	0,025	2,50
16	Miraflores	2	0,01	1,00
17	Urdenor	5	0,025	2,50
18	Las Garzas	4	0,02	2,00
19	Centenario	7	0,035	3,50
20	Río Guayas Club	3	0,015	1,50
21	Samanes	6	0,03	3,00
22	Esteros	3	0,015	1,50
23	Mapasingue	1	0,005	0,50
24	Condor	1	0,005	0,50
25	Los Almendros	4	0,02	2,00

26	F.A.E.	2	0,01	1,00
27	Ferriviaria	1	0,005	0,50
	N=	200	1	100,00

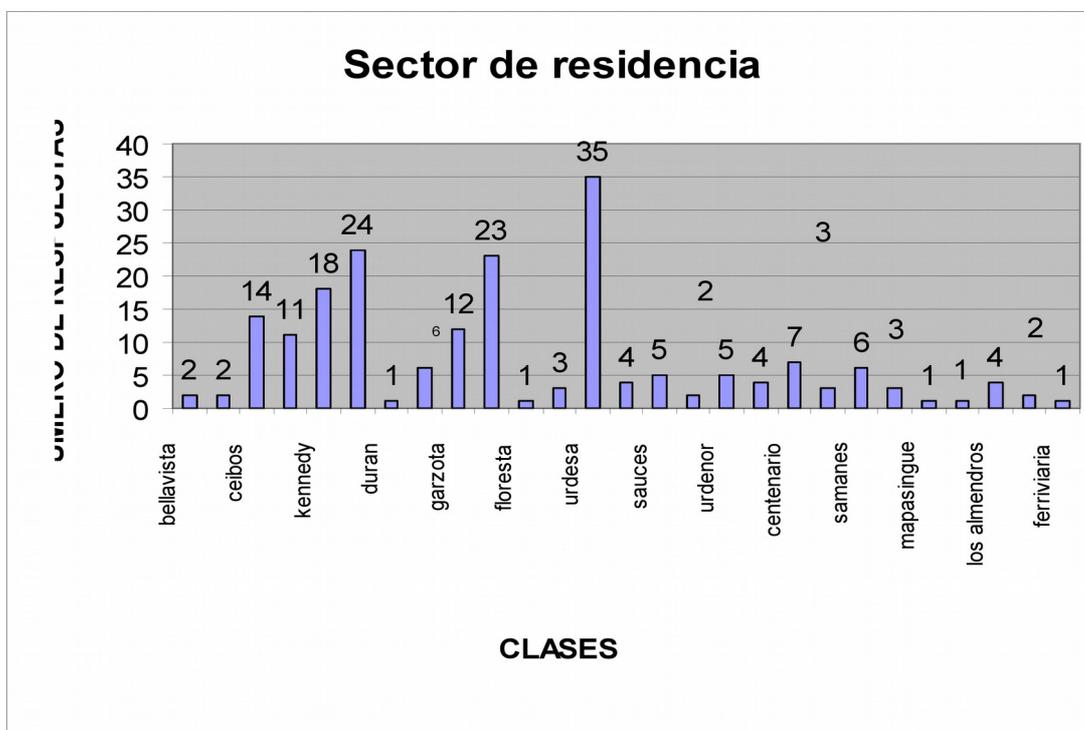


Gráfico # 3: Sector de residencia de los encuestados

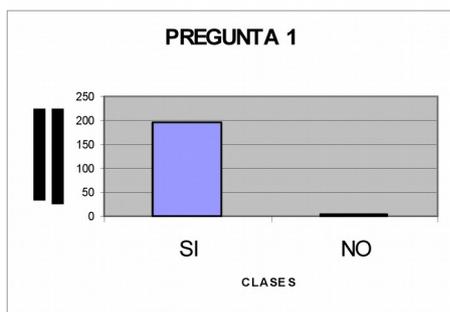
Enunciado # 3: En la tabla y gráfico #3 podemos destacar los sectores de residencia mas frecuentes entre los encuestados, resalta en primer lugar Urdesa con 35 personas, le sigue Samborondón con 24, Alborada con 23, Kennedy con 18 y Ceibos con 14, etc.

2. Preguntas.-

1. ¿Acostumbra Ud. viajar a la península de Santa Elena?

Tabla # 4: Frecuencia de viajes a la península

CLASES	F	FR PROP	FR %
SI	195	0,975	97,5
NO	5	0,025	2,5
N=	200	1	100



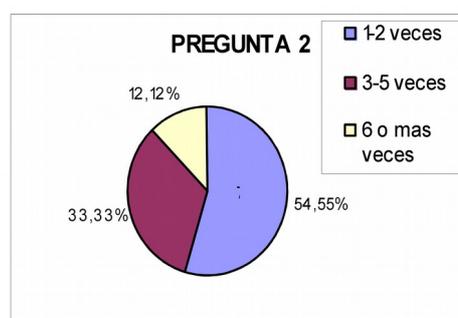
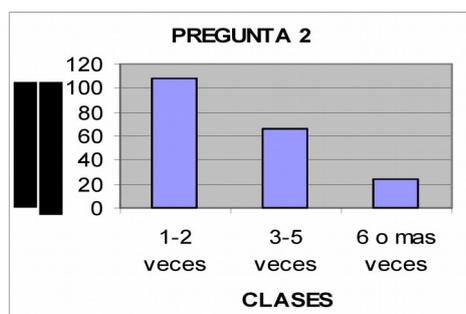
Gráficos # 4.a, 4.b: Porcentaje y cantidad de personas que van a la Península

Enunciado # 4: Debido a que San Rafael se encuentra en la ruta hacia Santa Elena decidimos preguntar si estaban acostumbrados a utilizar ésta vía. Un total de 195 encuestados respondieron que acostumbran viajar a la península de Santa Elena los cuales representan un 97,5% de los 200 encuestados.

2. ¿Con qué frecuencia Ud. viaja a la península entre los meses de Mayo- Noviembre?

Tabla # 5: Frecuencia de viajes fuera de temporada

CLASES	F	FR PROP	FR %
1-2 veces	108	0,55	54,55
3-5 veces	66	0,33	33,33
6 o mas veces	24	0,12	12,12
N=	198,00	1,00	100,00



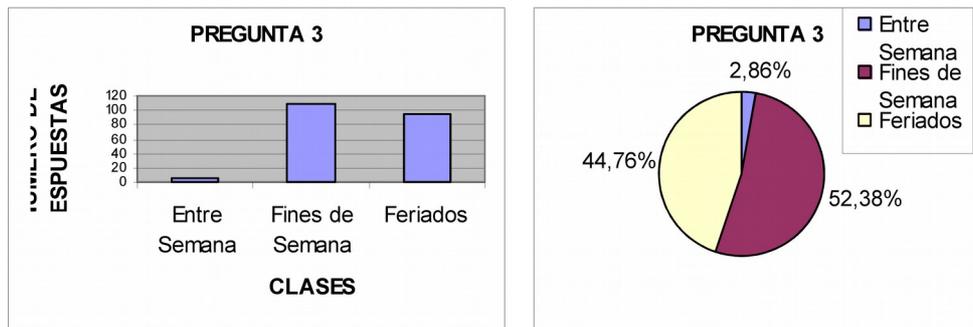
Gráficos 5.a y 5.b Cantidad y porcentaje de viajes fuera de temporada

Enunciado # 5: Al preguntarles la frecuencia con la que viajan entre los meses de Mayo a Noviembre, meses fuera de temporada de playa, la mayoría respondió que viajan de 1-2 veces haciendo un 54,55% de los encuestados. La segunda opción más respondida fue de 3-5 veces que corresponde a un 33,33% de la muestra, dejando como la opción menos popular a la de 6 o más veces que corresponde al 12,12%.

3. ¿Sus viajes Ud. los realiza con mayor frecuencia...?

Tabla # 6: Período en que se realizan los viajes fuera de temporada

CLASES	F	FR PROP	FR %
Entre Semana	6	0,03	2,86
Fines de Semana	110	0,52	52,38
Feridos	94	0,45	44,76
N=	210,00	1,00	100,00



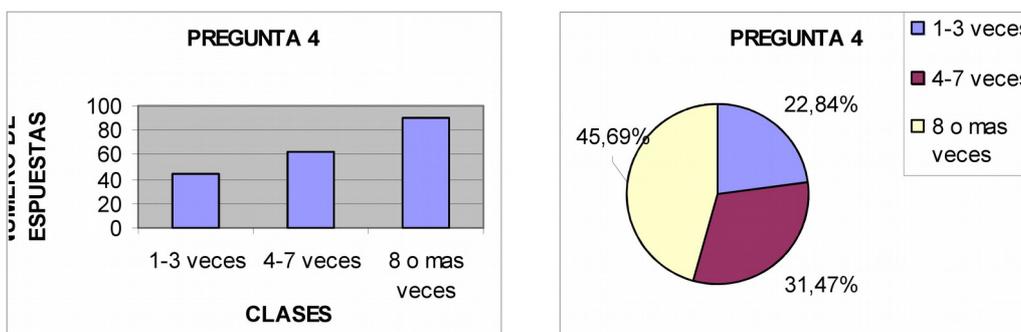
Gráficos 6.a y 6.b Períodos en que se realizan los viajes fuera de temporada

Enunciado # 6: Debido a que ésta pregunta es de opción múltiple, es decir que puede haber más de una respuesta, el total de respuestas no es igual al tamaño de la muestra, diez respuestas más para ser exactos. Entonces al preguntar qué días hacen sus viajes podemos observar que la mayoría respondieron que los hacían los fines de semana, seguido por feriados y una minoría entre semana. Hablando en términos porcentuales el 52,38% viajan durante los fines de semana, 44,76% en feriados y el 2,86% lo hace entre semana.

4. ¿Con qué frecuencia Ud. viaja a la península entre los meses Diciembre-Abril?

Tabla 7: Frecuencia de viajes en temporada

CLASES	F	FR PROP	FR %
1-3 veces	45	0,23	22,84
4-7 veces	62	0,31	31,47
8 o mas veces	90	0,46	45,69
N=		1,00	100,00



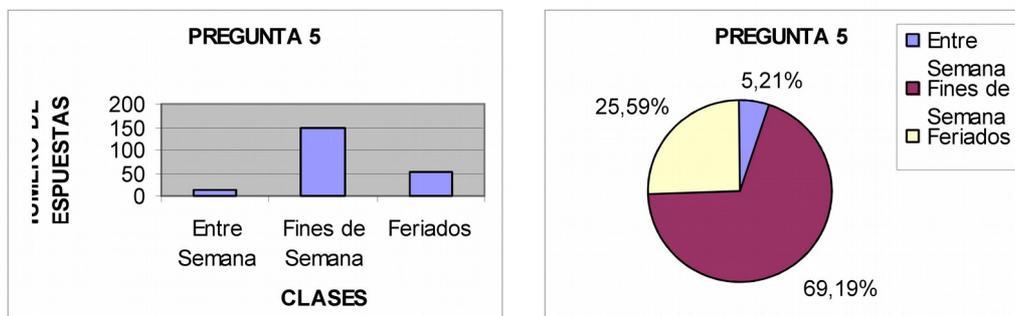
Gráficos 7.a y 7.b Porcentaje y cantidad de viajes en temporada

Enunciado # 7: Al preguntar la frecuencia en la que los encuestados viajan a la península entre los meses de Diciembre y Abril, que corresponde a la temporada de playa, obtuvimos como respuesta mayoritaria que viajaban más de 8 veces, como segunda opción de 4-7 veces y la minoría de 1-3 veces. Vale la pena recalcar que existieron 197 respuestas para ésta pregunta ya que hubo personas que no viajaban.

5. ¿Durante el período escrito en la pregunta anterior, sus viajes los realiza con mayor frecuencia....?

Tabla # 8 Periodo en que se realizan los viajes en temporada

CLASES	F	FR PROP	FR %
Entre Semana	11	0,05	5,21
Fines de Semana	146	0,69	69,19
Feridos	54	0,26	25,59
N=	211,00	1,00	100,00



Gráficos # 8.a, 8.b : Periodo en que se realizan los viajes en temporada

Enunciado # 8: En ésta pregunta se destaca los días en los que los encuestados realizan sus viajes. La mayoría respondieron que realizan sus viajes durante los fines de semana, los cuales representan un 69,19% de la muestra. Como segunda opción respondieron que viajaban los feriados, representando el 25,59% y una minoría que los hacían durante los días de entre semana, siendo el 5,21% restante.

6. ¿Acostumbra Ud. a realizar actividades en el trayecto a su lugar de destino?

Tabla # 9: Frecuencia de paradas antes del lugar de destino

CLASES	F	FR PROP	FR %
SI	143	0,715	71,5
NO	57	0,285	28,5
N=	200	1	100



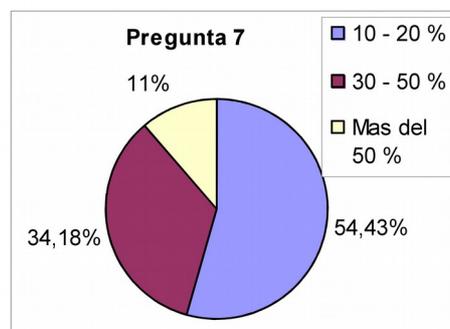
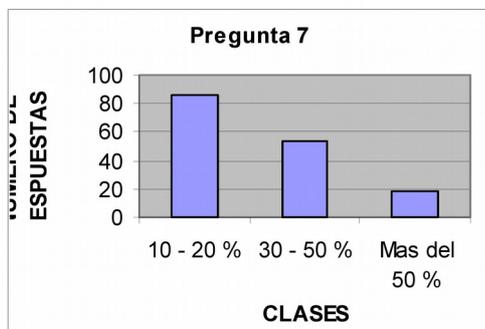
Gráficos # 9.a, 9.b: Porcentaje y cantidad de paradas antes de del lugar de destino

Enunciado # 9: Se hizo ésta pregunta para tener una idea de la costumbre de las personas para realizar actividades en el trayecto hacia sus destinos. Obtuvimos como respuesta que la mayoría sí realizan actividades, los cuales representan el 71,50% de la muestra, y obviamente la diferencia contestó que no, siendo el 28,50%.

7. ¿De un 100% de sus viajes, cuál es el porcentaje en que realiza estas actividades?

Tabla # 10: Porcentaje de paradas antes del lugar de destino

CLASES	F	FR PROP	FR %
10 - 20 %	86	0,54	54,43
30 - 50 %	54	0,34	34,18
Mas del 50 %	18	0,11	11,39
N=	158,00	1,00	100,00



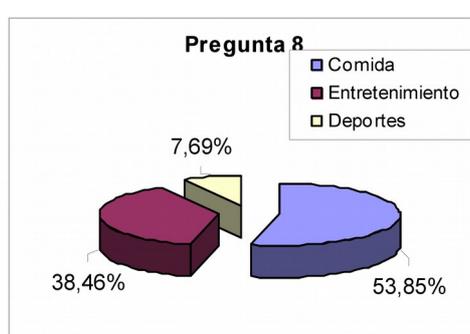
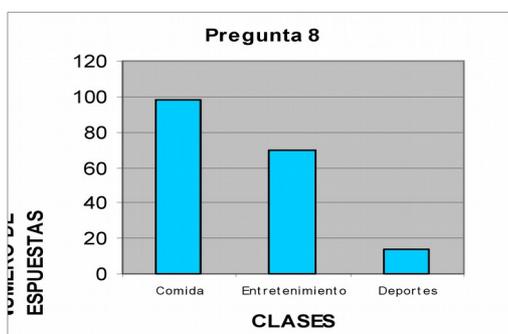
Gráficos # 10.a y 10.b: Porcentaje de paradas antes del lugar de destino

Enunciado # 10: Del 71,50% que efectivamente se detiene en la carretera podemos destacar que la mayoría lo hacen entre el 10- 20% de los mismos, seguidos de los que paran entre el 30-50% y por último los que paran más del 50%. En términos porcentuales representan el 54,43%, 34,18% y 11% respectivamente.

8. ¿Cuáles son las actividades que realiza con mayor frecuencia?

Tabla # 11: Actividades que se realizan en el trayecto al destino

CLASES	F	FR PROP	FR %
Comida	98	0,54	53,85
Entretención	70	0,38	38,46
Deportes	14	0,08	7,69
N=	182,00	1,00	100,00



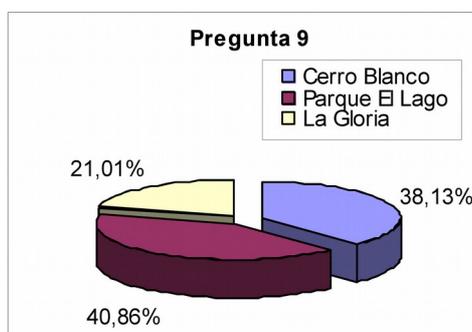
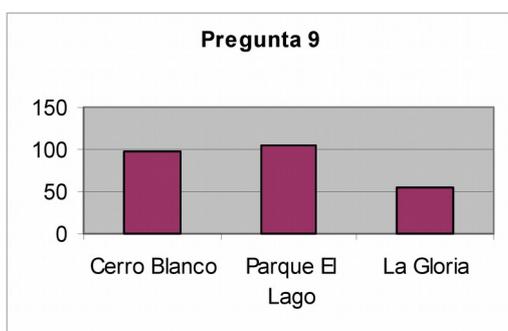
Gráficos # 11.a y 11.b Actividades que se realizan en el trayecto al destino

Enunciado # 11: Para describir de una mejor manera a la población no es suficiente preguntarles si se detienen o no, es por eso que se decidió preguntar que tipo de actividades estaban acostumbrados a realizar. Debido a que es una pregunta de opción múltiple se tuvo un total de 182 respuestas. Los resultados nos muestran que el 53,85% paran para realizar actividades asociadas con comida, un 38,46% que lo hacen en busca de entretenimiento y un 8% que realiza actividades deportivas. Debido a que nos interesan principalmente las dos ultimas, destacamos que el 46,15% se detienen por entretenimiento y deportes.

9. ¿Ha usted visitado alguno de estos sitios? ¿Cuál?

Tabla # 12 Frecuencia de paradas en lugares de competencia

CLASES	F	FR PROP	FR %
Cerro Blanco	98	0,38	38,13
Parque El Lago	105	0,41	40,86
La Gloria	54	0,21	21,01
N=	257,00	1,00	100,00



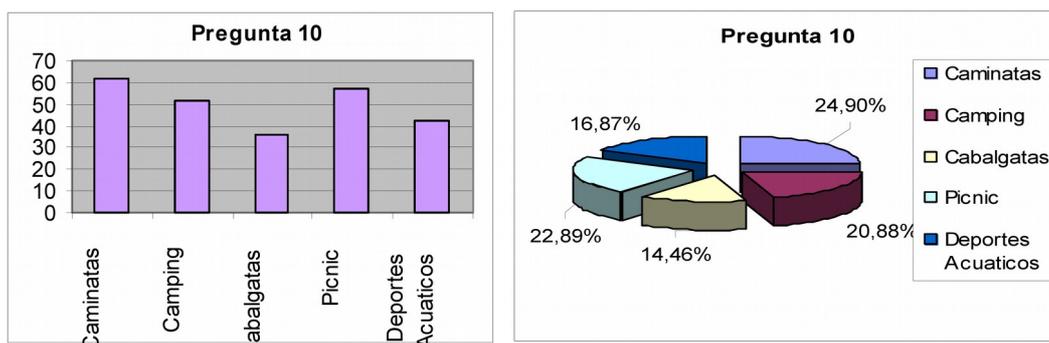
Gráficos 12.a y 12.b Porcentaje de paradas en lugares de competencia.

Enunciado # 12: Es importante tener conocimiento que tan conocidos o visitados son los competidores principales del proyecto ya que ofrecen entretenimiento parecido al nuestro. Es por esto que decidimos preguntarles si conocen éstos sitios y un 40,86% conocía Parque el Lago, el 38,13% Cerro Blanco y un 21,01% a La Gloria.

10. ¿Qué actividades disfruta más en estos sitios?

Tabla # 13: Actividades más realizadas en lugares de competencia

CLASES	F	FR PROP	FR %
Caminatas	62	0,2490	24,90
Camping	52	0,2088	20,88
Cabalgatas	36	0,1446	14,46
Picnic	57	0,2289	22,89
Deportes Acuaticos	42	0,1687	16,87
N=	249	1,00	100,00



Gráficos 13.a y 13.b: Porcentaje de actividades realizadas en la competencia.

Enunciado # 13: El objetivo de hacer ésta pregunta es el de saber qué actividades de los sitios anteriormente nombrados tienen mayor aceptación. Entre las categorías que elegimos la favorita fue la de caminatas que corresponde al 24,90%, como segundo eligieron picnic abarcando el 22,89%, tercero fue elegido el camping con un 20,88%, como cuarto los deportes acuáticos y finalmente las cabalgatas con un 14,46%.

11. ¿Cuál de estas modalidades turísticas le agrada más disfrutar en sus viajes? Valore1-5.

Tablas # 14.a, 14.b; 14.c: Frecuencia de preferencia de las modalidades turísticas

FRECUENCIAS EN VALORES						
CLASES	1	2	3	4	5	N
Areas Naturales	20	39	34	72	35	200
Sol y Playa	105	34	23	19	19	200
Sitios Culturales	17	23	38	46	76	200
Deportes y Aventura	28	51	60	34	27	200
Int Familiar/ amigos	32	47	47	31	43	200
Totales en calif. =	202	194	202	202	200	

FR PROP EN VALORES						
CLASES	1	2	3	4	5	TOTAL
Areas Naturales	0,100	0,195	0,170	0,360	0,175	1
Sol y Playa	0,525	0,170	0,115	0,095	0,095	1
Sitios Culturales	0,085	0,115	0,190	0,230	0,380	1
Deportes y Aventura	0,140	0,255	0,300	0,170	0,135	1
Int Familiar/ amigos	0,160	0,235	0,235	0,155	0,215	1

FR % EN VALORES						
CLASES	1	2	3	4	5	TOTAL
Areas Naturales	10,00	19,50	17,00	36,00	17,50	100
Sol y Playa	52,50	17,00	11,50	9,50	9,50	100
Sitios Culturales	8,50	11,50	19,00	23,00	38,00	100
Deportes y Aventura	14,00	25,50	30,00	17,00	13,50	100
Int Familiar/ amigos	16,00	23,50	23,50	15,50	21,50	100

Enunciado # 14: El propósito de ésta pregunta es el de saber las preferencias en cuanto a la modalidad de turismo que les interesa a los encuestado, de ésta manera podremos saber si les interesa hacer el tipo de actividades que proponemos. Para resolver como favorita a una u otra modalidad se decidió utilizar un rango del 1-5 donde el 1 es la prioridad o mas popular y el 5 el de menos prioridad o popular. En la tabla de “Frecuencias en Valores” se detallan el total de aciertos o votos de alguna manera de cada categoría y su puntuación. De ésta forma se detalla en la tabla de “Frecuencia Relativa en Porcentaje” (FR %) el porcentaje en puntuación de cada categoría. A partir de éstos resultados podemos decir que la categoría prioritaria sería la de Sol y Playa, seguida por Deportes y Aventura, Integración Familiar y de amigos, Áreas Naturales y Sitios Culturales respectivamente.

12. De las actividades que detallamos a continuación, ¿Cuales usted considera más divertidas y/o interesantes? Valore 1-6.

Tablas # 15.a, 15.b y 15.c Preferencias en las actividades del proyecto

FRECUENCIAS EN VALORES							
CLASES	1	2	3	4	5	6	N
Camping	29	44	42	40	36	9	200
Senderismo	10	25	32	48	55	30	200
Bicicleta	33	46	50	35	27	9	200
Go - Cars	82	36	28	22	19	13	200
Picnic (Parrillada)	33	41	33	40	42	11	200
Cacería	11	9	15	16	23	126	200
Totales en calif. =	198	201	200	201	202	198	

FR PROP EN VALORES							
CLASES	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Camping	0,145	0,220	0,210	0,200	0,180	0,045	1,000
Senderismo	0,050	0,125	0,160	0,240	0,275	0,150	1,000
Bicicleta	0,165	0,230	0,250	0,175	0,135	0,045	1,000
Go - Cars	0,410	0,180	0,140	0,110	0,095	0,065	1,000
Picnic (Parrillada)	0,165	0,205	0,165	0,200	0,210	0,055	1,000
Cacería	0,055	0,045	0,075	0,08	0,115	0,63	1,000

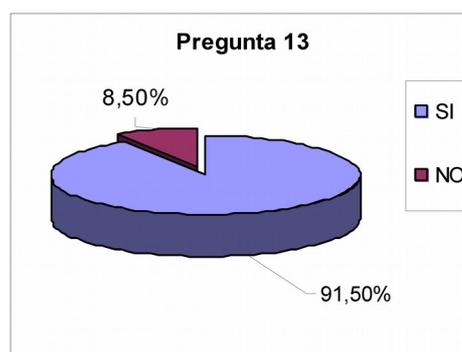
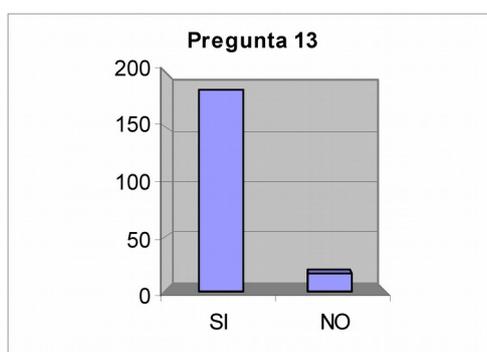
FR % EN VALORES							
CLASES	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Camping	14,5	22,0	21,0	20,0	18,0	4,5	100
Senderismo	5,0	12,5	16,0	24,0	27,5	15,0	100
Bicicletas	16,5	23,0	25,0	17,5	13,5	4,5	100
Go - Cars	41,0	18,0	14,0	11,0	9,5	6,5	100
Picnic (Parrillada)	16,5	20,5	16,5	20,0	21,0	5,5	100
Cacería	5,5	4,5	7,5	8	11,5	63	100

Enunciado # 15: Al igual que la pregunta anterior se han utilizado valores para elegir categorías de mayor o menor aceptación. En éste caso se pondrán como categorías las actividades que van a ofrecerse en el “Complejo Turístico Gagüelzan” que están descritas en las tablas anteriores de “Frecuencia en Valores” y en la de “Frecuencia Relativa en Porcentaje” (FR %) para saber que actividad va a tener mayor aceptación. Basando el estudio en una valoración del 1-6 con las mismas características de la pregunta anterior, la categoría con mayor aceptación fue la de Go- Cars, seguida por Bicicletas, Camping, Senderismo, Picnic y Cacería respectivamente.

13. ¿Estaría interesado en un lugar vía a la Costa donde pudiera realizar todas las actividades descritas anteriormente?

Tabla # 16. Interés en el proyecto

CLASES	F	FR PROP	FR %
SI	183	0,915	91,5
NO	17	0,085	8,5
N=		200	100



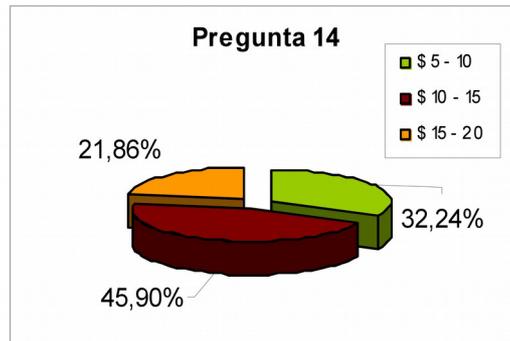
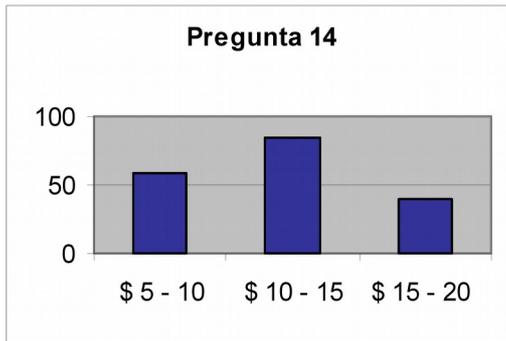
Gráficos 16. a y 16.b Porcentaje de interés en el proyecto

Enunciado # 16: Para saber si existiría un interés entre los encuestados en un lugar donde se puedan realizar todas actividades descritas en la pregunta # 12 de la encuesta, se decidió preguntarles si les gustaría o no la idea. Es muy satisfactorio saber que la gran mayoría (91,50%) respondió de manera positiva y que una pequeña minoría (8,50%) de forma negativa.

14. Si su respuesta es sí, ¿Cuánto Ud. estaría dispuesto a pagar por estos servicios?

Tabla # 17. Valores estimados a pagar.

CLASES	F	FR PROP	FR %
\$ 5 - 10	59	0,32	32,24
\$ 10 - 15	84	0,46	45,90
\$ 15 - 20	40	0,22	21,86
N=		183,00	100,00



Gráficos 17. a y 17. b Valores estimados a pagar

Enunciado # 17: La intención de ésta última pregunta es la de tener conocimiento del precio aproximado que el público objetivo estaría dispuesto a pagar por los diferentes servicios que se pretenden ofrecer en el “Complejo Turístico Gagüelzan”. Entre las categorías que se eligieron, la más aceptada y justa para nuestros encuestados fue el rango de entre 10- 15 dólares americanos con un 45,90% de los encuestados. Como segunda posibilidad está el rango entre 5- 10 dólares con un 32,24% de la muestra y por último el rango de 15- 20 dólares con un porcentaje del 21,86%.

ANEXO # 3:

**PLANO GENERAL DEL PROYECTO
COMPLEJO TURÍSTICO “GAGÜELZAN”**

- | | | | |
|---|--|---|------------------------------|
|  | Sendero de Treeking & Camping |  | Área de cabañas |
|  | Sendero de Bicicletas |  | Camping en el sendero |
|  | Sendero de Go-cars | | |
|  | Coto de caza | | |

3	Gire hacia la derecha para la montaña.	S 02° 21' 274" W 080° 39' 170"	0.70 Km
4	Siga por la derecha hacia la montaña.	S 02° 21' 333" W 080° 39' 076"	0.90 Km
Y1	Desvío: Siga a la izquierda hacia la montaña.	S 02° 21' 331" W 080° 39' 908"	1.30 Km
5	Cruce de río	S 02° 21' 291" W 080° 38' 739"	1.70 Km
6	Siga a la montaña a la izquierda. A la derecha retorno.	S 02° 21' 348" W 080° 38' 491"	2.20 Km
Y2	Desvío: Siga a la derecha hacia la montaña.	S 02° 21' 299" W 080° 38' 387"	2.40 Km
7	Siga el camino por la derecha a la montaña.	S 02° 21' 271" W 080° 38' 330"	2.60 Km
8	Siga recto hacia la montaña. Derecha sendero de bicicletas.	S 02° 21' 384" W 080° 38' 293"	2.80 Km
9	Siga recto hacia la montaña. A la izquierda hacia las canteras.	S 02° 21' 384" W 080° 38' 293"	2.80 Km
10	Siga a la izquierda hacia la montaña. Derecha retorno.	S 02° 21' 555" W 080° 38' 008"	3.40 Km
11	Descanso: A la izquierda inicio del ascenso.	S 02° 21' 555" W 080° 38' 008"	3.40 Km
12	Recto camino vehicular hacia la montaña.	S 02° 21' 555" W 080° 38' 008"	3.40 Km
Y3	Desvío: Siga a la izquierda hacia la montaña.	S 02° 21' 545" W 080° 37' 875"	3.70 Km
13	A la izquierda ruta de cazadores. Siga a la derecha a la montaña.	S 02° 21' 456" W 080° 37' 581"	4.30 Km
Y4	Desvío: Siga a la derecha hacia la montaña.	S 02° 21' 536" W 080° 37' 416"	4.70 Km
14	Área de camping # 1	S 02° 21' 747" W 080° 37' 275"	5.30 Km
15	Área de camping # 2	S 02° 21' 691" W 080° 37' 192"	5.50 Km
16	Área de camping # 3	S 02° 21' 688" W 080° 37' 163"	5.60 Km
17	Llegada a la cima "La Mira".	S 02° 21' 688" W 080° 37' 163"	6.40 Km

- a** = Cabañas de alquiler
b = Paradero
c = Población de San Rafael

	Ruta zona baja	4.70 km.	Tiempo estimado: 120 min.
	Ruta zona alta	1.70 km.	Tiempo estimado: 90 min.
	Total de recorrido	6.40 km.	Total: 210 min

PLANO DEL SENDERO DE TREEKING & CAMPING (DIAGRAMA # 2)

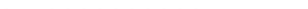
ANEXO 13:

NOMENCLATURA DEL SENDERO DE BICICLETAS

Letrero	Rótulo	Posición	Distancia
1	Salida al norte	S 02° 21' 708" W 080° 39' 455"	0 Km
	Ingreso al sendero	S 02° 21' 588"	

2		W 080° 39' 390"	0.30 Km
3	Cruce de río	S 02° 21' 722" W 080° 39' 189"	0.85 Km
4	Ruta de Poza de piedra	S 02° 21' 775" W 080° 39' 065"	1.25 Km
Y1	Desvío, siga a la izquierda	S 02° 21' 904" W 080° 38' 770"	1.85 Km
5	Descanso "Los Montículos"	S 02° 21' 928" W 080° 38' 683"	2.05 Km
6	Ruta "Las Caminatas"	S 02° 21' 927" W 080° 38' 616	2.45 Km
7	Canteras de granito y arena	S 02° 21' 946" W 080° 38' 522"	2.85 Km
8	Descanso "El guasango"	S 02° 21' 212" W 080° 38' 155"	3.61 Km
9	Ascenso de montaña	S 02° 22' 234" W 080° 38' 155"	3.67 Km
10	Miradores "Las cuevas"	S 02° 22' 221" W 080° 38' 237"	3.77 Km
Y 2	Desvío, siga a la izquierda	S 02° 22' 093" W 080° 38' 394"	4.06 Km
11	Descanso: "El algarrobo"	S 02° 22' 092" W 080° 38' 452"	4.31 Km
Y3	Desvío: siga a la izquierda	S 02° 22' 078" W 080° 38' 498"	4.46 Km
12	Salida de la montaña	S 02° 22' 064" W 080° 38' 551"	4.71 Km
Y4	Desvío: siga a la izquierda	S 02° 22' 047" W 080° 38' 611"	4.81 Km
13	Salida del sendero principal	S 02° 21' 930" W 080° 38' 640"	4.99 Km

- a** = Cabañas de alquiler
b = Paradero
c = Población de San Rafael

	Ruta de Ida	3.62 km.	Tiempo estimado: 45 min.
	Ruta de retorno	3.57 km.	Tiempo estimado: 30 min.
	Total de recorrido	7.19 km.	Total: 75 min

PLANO DEL SENDERO DE BICICLETA (DIAGRAMA # 3)

ANEXO 14:

NOMENCLATURA DEL SENDERO DE GO-CARS

RUTA 1

Letrero	Rótulo	Posición	Distancia (desde las cabañas)
1	Salida al Sur	S 02° 21' 708" W 080° 39' 455"	0 Km.

2	Vire a la izquierda	S 02° 24' 785" W 080° 40' 342"	4.2 Km.
3	Inicio del camino de tierra	S 02° 24' 590" W 080° 38' 532"	8.2 Km.
4	Gire a la derecha	S 02° 24' 544" W 080° 38' 662"	8.5 Km.
Y1	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 24' 324" W 080° 38' 656"	8.9 Km.
5	Advertencia "Camino peligroso"	S 02° 23' 928" W 080° 38' 741"	9.7 Km.
6	Advertencia "Curva peligrosa"	S 02° 23' 864" W 080° 38' 817"	9.8 Km.
Y2	Desvío "Siga a la izquierda"	S 02° 23' 736" W 080° 38' 875"	10.2 Km.
7	Cruce entre Sendero 1 y 2. Regreso por la izquierda	S 02° 23' 585" W 080° 38' 944"	10.4 Km.
Y3	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 23' 612" W 080° 39' 175"	10.7 Km.
8	Cuidado - Precaución	S 02° 23' 487" W 080° 39' 150"	11.2 Km.
Y4	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 23' 138" W 080° 39' 443"	12 Km.
Y5	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 23' 100" W 080° 39' 530"	12.2 Km.
9	Retorno a la derecha	S 02° 22' 980" W 080° 39' 664"	12.7 Km.
10	Cruce de Río	S 02° 21' 891" W 080° 39' 504"	14.6 Km.

- a** = Cabañas de alquiler
b = Paradero
c = Población de San Rafael

 Ruta # 1 15 km. Tiempo estimado: 30 min.
 Ruta # 2 18.9 km. Tiempo estimado: 60 min.

RUTA 2

Letrero	Rótulo	Posición	Distancia
1	Salida al Sur	S 02° 21' 708" W 080° 39' 455"	0 Km.
2	Vire a la izquierda	S 02° 24' 785" W 080° 40' 342"	4.2 Km.
3	Inicio del camino	S 02° 24' 590"	

	de tierra	W 080° 38' 532"	8.2 Km.
4 (G)	Entrada al camino de tierra	S 02° 24' 666" W 080° 37' 834"	9.6 Km.
5 (F)	Cuidado "curva peligrosa"	S 02° 24' 254" W 080° 37' 776"	10.2 Km.
Y1 (8)	Desvío "Siga a la izquierda"	S 02° 23' 672" W 080° 37' 765"	11.4 Km.
6 (E)	Cuidado: Camino irregular.	S 02° 23' 348" W 080° 37' 853"	12.1 Km.
7 (D)	Cuidado: Maneje con precaución.	S 02° 23' 353" W 080° 37' 919"	12.3 Km.
8 (C)	Cuidado: Camino irregular.	S 02° 23' 377" W 080° 38' 049"	12.6 Km.
9 (B)	Cuidado: Curva peligrosa.	S 02° 23' 461" W 080° 38' 408"	13.3 Km.
Y2 (7)	Desvío: Siga a la izquierda.	S 02° 23' 531" W 080° 38' 613"	13.7 Km.
Y3 (6)	Desvío "Siga a la derecha"	S 02° 23' 582" W 080° 38' 669"	13.8 Km.
10 (A)	Ruta al cerro, "siga a la izquierda"	S 02° 23' 578" W 080° 38' 907"	14.1 Km.
7 (Ruta # 1)	Cruce entre Sendero 1 y 2. Regreso por la izquierda.	S 02° 23' 585" W 080° 38' 944"	14.3 Km.
Y3	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 23' 612" W 080° 39' 175"	14.6 Km.
8	Cuidado - Precaución	S 02° 23' 487" W 080° 39' 150"	15.1 Km.
Y4	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 23' 138" W 080° 39' 443"	15.9 Km.
Y5	Desvío: Siga a la izquierda	S 02° 23' 100" W 080° 39' 530"	16.1 Km.
9	Retorno a la derecha	S 02° 22' 980" W 080° 39' 664"	16.6 Km.
10	Cruce de Río	S 02° 21' 891" W 080° 39' 504"	18.5 Km.

PLANO DEL SENDERO DE GO-CARS (DIAGRAMA # 4)

ANEXO 15: VALLE PUBLICITARIA Y LOGOTIPO

gagüezan
complejo turístico

ubicado a 1 km. Reservasiones 099963663 - 042399294

gagüezan
complejo turístico

ACTORES INVOLUCRADOS DEL PROYECTO “COMPLEJO TURÍSTICO GAGUELZAN”

Actores Involucrados	Recursos, mandatos y capacidades	Problemas percibidos	Intereses sobre el proyecto
Asamblea de la Comunidad	<ul style="list-style-type: none"> - Principal autoridad de una administración comunal. - Autoriza, aprueba o niega cualquier proyecto y los recursos comunales para la ejecución del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tiene poca predisposición a tener quórum para reunirse y así tomar las resoluciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Existe la necesidad de generar ingresos para los socios de la Comuna.
Cabildo de la Comuna San Rafael	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigentes principales de una Comuna. - Realizan las convocatorias para las Asambleas comunales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Muchas veces no tiene apoyo de los comuneros para realizar la Asamblea. - Frecuentemente tiene conflictos con el sector minero. 	<ul style="list-style-type: none"> - Existe la necesidad de generar ingresos para la administración de la Comuna.
Sector minero	<ul style="list-style-type: none"> - Es el sector más influyente de la Comuna. - Acoge al 70% de las familias del sector. - Generan la totalidad de los ingresos para la administración de la Comuna - Una parte minoritaria del sector trabaja en el área del proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> - Tienen desacuerdos para fijar el precio del producto que proveen. - Tienen conflictos con el Cabildo por el pago del impuesto a la Comuna por la venta de su producto. - Podrían generar problemas en el paso de la ruta de bicicleta 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesitan que la Comuna sea más conocida para tener más clientes.
Haciendas agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> - Generan trabajo para el 15% de la población de la comunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tienen problemas en la distribución del producto en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesitan que la Comuna sea más conocida para tener más clientes.
Cazadores del venado.	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechan el recurso venado para el consumo y la comercialización del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los cazadores foráneos tienen problemas con los comuneros por el recurso. - Contribuyen a la 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesitan un coto de caza para poder cazar la especie de forma regulada y sin problemas con la comunidad.

		extinción de la especie por la caza indiscriminada que practican.	
Guías de los senderos	- Son personas que conocen casi en su totalidad el área del proyecto.	- Sus conocimientos son limitados en aspectos como idiomas, primeros auxilios, manejo de grupos, etc.	- Su amplia comprensión de la cultura y los recursos locales serán valorados y remunerados.
Población en las inmediaciones del proyecto	- Pobladores que viven cerca de los sitios estratégicos del proyecto.	- Generan basura e insalubridad en los senderos del proyecto.	- Podían aprovechar la visita de los turistas para comercializar productos.
Junta Administradora de agua potable	- Administra el recurso del agua y lo distribuye a la comunidad.	- Por la capacidad de generación de las bombas extractoras, solo distribuyen el agua por sectores.	- Podrían establecer contactos con personas que le ayuden a mejorar el servicio
Empresa Eléctrica de Santa Elena	- Administra y distribuye el servicio eléctrico para el cantón y la comunidad.	- Mantiene un ineficiente alumbrado público en la comunidad, el 40% de la población esta a oscuras.	- Al ampliar la cobertura de sus servicios, se generarían más ingresos para su empresa.
Pacifictel de Santa Elena	- Administra y distribuye el servicio telefónico para el cantón y la comunidad.	- Mantiene un ineficiente servicio, las líneas telefónicas se quedan sin tono frecuentemente.	- Al ampliar la cobertura de sus servicios, se generarían más ingresos para su empresa.
Personal contratado de la comunidad	- Responsables de la atención al público y la prestación de servicios dentro del Complejo.	- Podrían presentar deficiencias en su trabajo por falta de capacitación	- Se generarían recursos que ayudaran a mejorar sus ingresos
Proveedores de la comunidad	- Responsables del buen estado de los productos y servicios provistos.	- Pueden presentar problemas de disponibilidad de buenas cantidades de los productos ofrecidos	Obtendrían recursos que ayudaran a mejorar sus ingresos
Fundación “Gagüelzan”	Entidad administradora del Complejo	Organización limitada a 5 personas	Requieren cumplir con los fines para lo que fue creada
PLAN P.U. PROGRESO	Entidad financiera del proyecto	Manejan varios proyectos al mismo tiempo.	Requieren cumplir con los fines para lo que fue creada

ANEXO 18

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Tabla # 1 Resumen de la inversión.

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

MUEBLES Y ENSERES	2.255,75
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	473,90
EQUIPOS	1.608,36
VEHICULOS	13.500,00
HERRAMIENTAS	52,18
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	250,00
CABAÑAS	30.307,97
TERRENO	2.000,00
MERCADERIAS	933,56
COMBUSTIBLE INVENTARIO	60,00
CONTINGENCIA	3.340,00
TOTAL	54.781,72

Tabla # 2 Detalle de la Inversión

Tabla 2.a Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
VALDE DE 9 LITROS	2	1,36	2,72
EMBUDO GIGANTE	1	1,65	1,65
CESTO	1	1,85	1,85
CESTO CORSARIO	1	3,20	3,20
MACETERO DECORADO MEDIANO	3	2,12	6,36
TACHO SUPREMO DIDESA CON TAPA	3	5,43	16,29
POMO CON-FITE DE 3.75 LT.	2	1,47	2,94
SILLA DE PLAYA	10	12,70	127,00
SILLA PLASTICA	20	9,90	198,00
CARPA AURIX MONO-TEXEL (2 PAX)	8	38,09	304,72
SLEEPING AURIX PILOT 200	8	12,99	103,92
BELL CASCO VISERA ROJO M-L	30	17,97	539,10
BICICLETAS SPMM 960	10	74,10	741,00
CUBRIMIENTO CICLOLINEAL	1	17,00	17,00
MEDIDOR DE ENERGIA ELECTRICA	1	150,00	150,00
ESCRITORIO DE MADERA	1	40,00	40,00
TOTAL			2.255,75

Tabla # 2.b Equipos de Comunicación

EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
ARTICULO		UNITARIO	TOTAL
10 MILES 33-99 2 PACK (RADIO DE LARGO ALCANCE)	5	67,90	339,50
LINEA TELEFONICA	1	134,40	134,40
TOTAL			473,90

Tabla # 2.c Equipos

EQUIPOS

	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
ARTICULO		UNITARIO	TOTAL
EXHIBIDOR REFRIGERADO 1 PUERTA EV 450	1	1.569,79	1.569,79
BOMBA ZEFAL DE PIE	1	38,57	38,57
TOTAL			1.608,36

Tabla # 2.d Vehículos

VEHICULOS

	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
ARTICULO		UNITARIO	TOTAL
GO CARS	3	4.500,00	13.500,00
TOTAL			13.500,00

Tabla # 2.e Herramientas

HERRAMIENTAS

	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
ARTICULO		UNITARIO	TOTAL
HERRAMIENTAS	1	15,99	15,99
HERRAMIENTAS PEDRO JCV	1	36,19	36,19
TOTAL			52,18

Tabla # 2.f Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
ARTICULO		UNITARIO	TOTAL
PAGINA WEB	1	250,00	250,00
TOTAL			250,00

Tabla # 2.g Mercadería

MERCADERIA

	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
ARTICULO		UNITARIO	TOTAL

COLAS SURTIDAS DE 1 1/2 (PAQUETE DE 6)	20	3,50	70,00
AGUAS MANANTIAL (PAQUETE DE 24)	10	3,36	33,60
CERVEZAS PILSENER (JABA 12 UNID.)	40	6,55	262,00
CERVEZAS CLUB VERDE (CAJA DE 24)	10	10,80	108,00
COLAS SURTIDAS DE 2 1/4 (PAQUETE DE 9)	20	5,70	114,00
COLAS PEPSI DE 3 LTS. (PAQUETE DE 6)	10	5,90	59,00
COLAS SURTIDAS PEQUEÑAS (PAQ DE 12)	20	3,00	60,00
JUGOS DELI (PAQ. DE 24)	10	6,00	60,00
DORITOS (PAQ DE 24)	5	5,12	25,60
CHIFLES (PAQ. DE 24)	5	5,12	25,60
CHICHARON (PAQ DE 24)	5	5,12	25,60
PAPAS FRITAS (PAQ. DE 12 PEQUEÑAS)	3	2,00	6,00
SNACKS MISTOS (PAQ. DE 24)	5	5,12	25,60
ROSQUITAS DE 50 GR. (PAQ. DE 12)	24	0,78	18,72
MINI YOGURT (PAQ. DE 6)	10	0,96	9,60
JUGO 300 (PAQ. DE 6)	24	1,26	30,24
TOTAL			933,56

Tabla # 3 Capital de Operación

CONTINGENCIA (CAPITAL DE OPERACIONES)

SUELDOS Y SALARIOS (1ER. MES)	1.490,00
SUELDOS Y SALARIOS (2DO. MES)	1.490,00

GASTOS GENERALES (2 MESES)	360,00
TOTAL	3.340,00

Tabla # 5 Detalle de Ingresos por servicios prestados

Tabla # 5.a Ingresos por Entrada a senderos
ENTRADA A SENDERO

MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	300	2,00	600,00
FEBRERO	300	2,00	600,00
MARZO	300	2,00	600,00
ABRIL	300	2,00	600,00
MAYO	200	2,00	400,00
JUNIO	200	2,00	400,00
JULIO	200	2,00	400,00
AGOSTO	200	2,00	400,00
SEPTIEMBRE	200	2,00	400,00
OCTUBRE	200	2,00	400,00
NOVIEMBRE	200	2,00	400,00
DICIEMBRE	200	2,00	400,00
TOTAL			5.600,00

Tabla # 5.b Ingresos por Entrada a Picnic

ENTRADA A PICNIC

MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	250	2,00	500,00
FEBRERO	250	2,00	500,00
MARZO	250	2,00	500,00
ABRIL	250	2,00	500,00
MAYO	150	2,00	300,00
JUNIO	150	2,00	300,00
JULIO	150	2,00	300,00
AGOSTO	150	2,00	300,00
SEPTIEMBRE	150	2,00	300,00
OCTUBRE	150	2,00	300,00
NOVIEMBRE	150	2,00	300,00
DICIEMBRE	150	2,00	300,00
TOTAL			4.400,00

Tabla # 5.c Ingresos por alquiler de sillas plásticas

ALQUILER DE SILLAS PLASTICAS

MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	250	2,00	500,00
FEBRERO	250	2,00	500,00
MARZO	250	2,00	500,00
ABRIL	250	2,00	500,00
MAYO	120	2,00	240,00
JUNIO	120	2,00	240,00
JULIO	120	2,00	240,00
AGOSTO	120	2,00	240,00
SEPTIEMBRE	120	2,00	240,00
OCTUBRE	120	2,00	240,00
NOVIEMBRE	120	2,00	240,00
DICIEMBRE	120	2,00	240,00
TOTAL			3.920,00

Tabla # 5.d Ingresos por alquiler de carpas

ALQUILER DE CARPAS

MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	24	5,00	120,00

FEBRERO	24	5,00	120,00
MARZO	24	5,00	120,00
ABRIL	24	5,00	120,00
MAYO	12	5,00	60,00
JUNIO	12	5,00	60,00
JULIO	12	5,00	60,00
AGOSTO	12	5,00	60,00
SEPTIEMBRE	12	5,00	60,00
OCTUBRE	12	5,00	60,00
NOVIEMBRE	12	5,00	60,00
DICIEMBRE	12	5,00	60,00
TOTAL			960,00

Tabla # 5.e Ingresos por alquiler de sleeping

ALQUILER DE SLEEPING			
MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	48	3,00	144,00
FEBRERO	48	3,00	144,00
MARZO	48	3,00	144,00
ABRIL	48	3,00	144,00
MAYO	24	3,00	72,00
JUNIO	24	3,00	72,00
JULIO	24	3,00	72,00
AGOSTO	24	3,00	72,00
SEPTIEMBRE	24	3,00	72,00
OCTUBRE	24	3,00	72,00
NOVIEMBRE	24	3,00	72,00
DICIEMBRE	24	3,00	72,00
TOTAL			1.152,00

Tabla # 5.f Ingresos por alquiler de Bicicletas

ALQUILER DE BICICLETAS			
MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	60	3,00	180,00
FEBRERO	60	3,00	180,00
MARZO	60	3,00	180,00
ABRIL	60	3,00	180,00
MAYO	30	3,00	90,00
JUNIO	30	3,00	90,00
JULIO	30	3,00	90,00
AGOSTO	30	3,00	90,00
SEPTIEMBRE	30	3,00	90,00
OCTUBRE	30	3,00	90,00
NOVIEMBRE	30	3,00	90,00
DICIEMBRE	30	3,00	90,00
TOTAL			1.440,00

Tabla # 5.g Ingresos por alquiler de Go-cars

ALQUILER DE GO-CARS

MESES	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ENERO	180	15,00	2.700,00
FEBRERO	180	15,00	2.700,00
MARZO	180	15,00	2.700,00
ABRIL	180	15,00	2.700,00
MAYO	120	15,00	1.800,00
JUNIO	120	15,00	1.800,00
JULIO	120	15,00	1.800,00
AGOSTO	120	15,00	1.800,00
SEPTIEMBRE	120	15,00	1.800,00
OCTUBRE	120	15,00	1.800,00
NOVIEMBRE	120	15,00	1.800,00
DICIEMBRE	120	15,00	1.800,00
TOTAL			25.200,00

Tabla # 6 Presupuesto de ventas anuales

PRESUPUESTO DE VENTAS

ANUAL

ARTICULO	TOTAL VENTA MES.	TOTAL DE VTAS ANUAL
COLAS SURTIDAS DE 1 1/2 (PAQUETE DE 6)	132,00	1.584,00
AGUAS MANANTIAL (PAQUETE DE 24)	96,00	1.152,00
CERVEZAS PILSENER (JABA 12 UNID.)	480,00	5.760,00
CERVEZAS CLUB VERDE (CAJA DE 24)	240,00	2.880,00
COLAS SURTIDAS DE 2 1/4 (PAQUETE DE 9)	234,00	2.808,00
COLAS PEPSI DE 3 LTS. (PAQUETE DE 6)	96,00	1.152,00
COLAS SURTIDAS PEQUEÑAS (PAQ DE 12)	108,00	1.296,00
JUGOS DELI (PAQ. DE 24)	108,00	1.296,00
DORITOS (PAQ DE 24)	54,00	648,00
CHIFLES (PAQ. DE 24)	54,00	648,00
CHICHARON (PAQ DE 24)	54,00	648,00
PAPAS FRITAS (PAQ. DE 12 PEQUEÑAS)	16,20	194,40
SNACKS MISTOS (PAQ. DE 24)	54,00	648,00
ROSQUITAS DE 50 GR. (PAQ. DE 12)	24,00	288,00
MINI YOGURT (PAQ. DE 6)	27,00	324,00
JUGO 300 (PAQ. DE 6)	64,80	777,60
	1.842,00	22.104,00

Tabla # 8 Presupuesto de costo de ventas

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS

ANUAL

ARTICULO	TOTAL DE COSTO MEN.	TOTAL DE COSTO DE VENTAS ANUAL
----------	---------------------	--------------------------------

COLAS SURTIDAS DE 1 1/2 (PAQUETE DE 6)	70,00	840,00
AGUAS MANANTIAL (PAQUETE DE 24)	33,60	403,20
CERVEZAS PILSENER (JABA 12 UNID.)	262,00	3.144,00
CERVEZAS CLUB VERDE (CAJA DE 24)	108,00	1.296,00
COLAS SURTIDAS DE 2 1/4 (PAQUETE DE 9)	114,00	1.368,00
COLAS PEPSI DE 3 LTS. (PAQUETE DE 6)	59,00	708,00
COLAS SURTIDAS PEQUEÑAS (PAQ DE 12)	60,00	720,00
JUGOS DELI (PAQ. DE 24)	60,00	720,00
DORITOS (PAQ DE 24)	25,60	307,20
CHIFLES (PAQ. DE 24)	25,60	307,20
CHICHARON (PAQ DE 24)	25,60	307,20
PAPAS FRITAS (PAQ. DE 12 PEQUEÑAS)	6,00	72,00
SNACKS MISTOS (PAQ. DE 24)	25,60	307,20
ROSQUITAS DE 50 GR. (PAQ. DE 12)	18,72	224,64
MINI YOGURT (PAQ. DE 6)	9,60	115,20
JUGO 300 (PAQ. DE 6)	30,24	362,88
	933,56	11.202,72

Tabla # 9 Gastos de Venta

GASTOS DE PUBLICIDAD			
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	
LETREROS Y VALLAS	250,00	3.000,00	(2 VALLAS PUBLICITARIAS)
VOLANTES	200,00	200,00	(PARA TODO EL AÑO)
ANUNCIO EN REVISTA VISTAZO	1.250,00	2.500,00	(2 VECES AL AÑO)
ANUNCIO EN EL UNIVBERSO	441,00	2.646,00	(6 VECES AL AÑO)
MANTENIMIENTO DE LA PAGINA WEB		150,00	
TOTAL		8.496,00	

Tabla # 10 Detalle de los Gastos Administrativos

Tabla # 10.a Gastos Generales
GASTOS GENERALES

VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
---------------	-------------

ENERGIA ELECTRICA	100,00	1.200,00
TELEFONO	50,00	600,00
AGUA POTABLE	30,00	360,00
TOTAL	180,00	2.160,00

Tabla # 10.b Sueldos de personal
SUELDOS DEL PERSONAL

CARGO	CANTIDA D	SUELDO MENSUA L	SUELDO M. TOTAL	SUELDO ANUAL TOTAL \$
JEFE ADMINISTRATIVO	1	250,00	250,00	3.000,00
JEFE DE OPERACIONES	1	230,00	230,00	2.760,00
GUIA DEL CENTRO DE INTERPRETECIÓN	1	160,00	160,00	1.920,00
GUARDIAS DE SEGURIDAD	2	160,00	320,00	3.840,00
CONTADOR	1	210,00	210,00	2.520,00
CAJERO	1	160,00	160,00	1.920,00
FACILITADOR DE CO-CARS Y BICICLETAS	1	160,00	160,00	1.920,00
DECIMO CUARTO	8	160,00	1.280,00	1.280,00
DECIMO TERCER SUELDO				1.490,00
APORTES AL IESS				1.993,62

TOTAL

22.643,62

Tabla # 10.c Depreciación de Activos Fijos

TABLA DE DEPRECIACION

Detalle	Valor Activos	Costo Histórico	Valor a depreciarse	Tiempo Dep. años	Deprec. Anual
MUEBLES DE OFICINA	2.255,75	225,58	2.030,18	10	203,02
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	473,90	47,39	426,51	10	42,65
EQUIPOS	1.608,36	160,84	1.447,52	10	144,75
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	250,00	25,00	225,00	3	75,00
HERRAMIENTAS	52,18	5,22	46,96	10	4,70
VEHICULOS	13.500,00	1350,00	12.150,00	5	2.430,00
CABAÑAS	30.307,97	3030,80	27.277,17	10	2.727,72
TOTAL DEPRECIACIÓN					5.627,83

ANEXO # 19

EVALUACIÓN FINANCIERA

Tabla # 1 Balance Inicial

BALANCE INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			
CAJA BANCO	3.340,00	TOTAL DE PASIVO	0
MERCADERIA	933,56		
COMBUSTIBLE	<u>60,00</u>		
TOTAL DE AC. CTE.	4.333,56	TOTAL DE PASIVO	0
<u>ACTIVO FIJO</u>		PATRIMONIO	
MUEBLES Y ENSERES	2.255,75	CAPITAL	<u>54.781,72</u>
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	473,90	TOTAL DE PATRIMONIO	54.781,72
EQUIPOS	1.608,36		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	250,00		
HERRAMIENTAS	52,18		
VEHICULOS	13.500,00		
CABAÑAS	30.307,97		
TERRENO	<u>2.000,00</u>		
TOTAL DE ACT. FIJO	50.448,16		
TOTAL DE ACTIVO	54.781,72	TOTAL DE PASIVO + PAT.	54.781,72

Tabla # 2: Estado de Pérdidas y Ganancias

PRESUPUESTO DE ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
<u>SERVICIOS PRESTADOS</u>	42.672,00	46.085,76	49.772,62	53.754,43	58.054,78
VENTAS	22.104,00	23.872,32	25.782,11	27.844,67	30.072,25
COSTO DE VENTAS	<u>11.202,72</u>	<u>12.098,94</u>	<u>13.066,85</u>	<u>14.112,20</u>	<u>15.241,18</u>
<u>UTILIDAD BRUTA</u>	10.901,28	11.773,38	12.715,25	13.732,47	14.831,07
TOTAL DE INGRESOS	53.573,28	57.859,14	62.487,87	67.486,90	72.885,86
GASTOS					
SUELDOS Y SALARIOS	22.643,62	24.455,11	26.411,52	28.524,44	30.806,40
GASTOS GENERALES	2.160,00	2.332,80	2.519,42	2.720,98	2.938,66
COMBUSTIBLE	1.350,00	1.458,00	1.574,64	1.700,61	1.836,66
PUBLICIDAD	8.496,00	9.175,68	9.909,73	10.702,51	11.558,71
PAPELERIA	120,00	129,60	139,97	151,17	163,26
MANTENIMIENTO GO-CARS	240,00	259,20	279,94	302,33	326,52
DEPRECIACIÓN	5.627,83	5.627,83	5.627,83	5.552,83	5.552,83
TOTAL DE GASTOS	40.637,45	43.438,22	46.463,05	49.654,87	53.183,03
UTILIDAD ANTE DE IMPUESTO	12.935,83	14.420,92	16.024,82	17.832,04	19.702,82
UTILIDAD A TRABAJADORES	1.940,37	2.163,14	2.403,72	2.674,81	2.955,42
IMPUESTO A LA RENTA	2.748,86	3.064,45	3.405,27	3.789,31	4.186,85
UTILIDAD NETA	8.246,59	9.193,34	10.215,82	11.367,92	12.560,55

Tabla # 3 Flujo de Caja

PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
SALDO INICIAL	3.340,00	21.903,66	29.016,59	36.248,32	43.608,37
SERVICIOS PRESTADOS	42.672,00	46.085,76	49.772,62	53.754,43	58.054,78
VENTAS	<u>22.104,00</u>	<u>23.872,32</u>	<u>25.782,11</u>	<u>27.844,67</u>	<u>30.072,25</u>
TOTAL DE INGRESOS	68.116,00	91.861,74	104.571,32	117.847,42	131.735,40
EGRESOS					
COMPRAS MERCADERIAS	11.202,72	12.098,94	13.066,85	14.112,20	15.241,18
SUELDOS Y SALARIOS	22.643,62	24.455,11	26.411,52	28.524,44	30.806,40
GASTOS GENERALES	2.160,00	2.332,80	2.519,42	2.720,98	2.938,66
COMBUSTIBLE	1.350,00	1.458,00	1.574,64	1.700,61	1.836,66
PUBLICIDAD	8.496,00	9.175,68	9.909,73	10.702,51	11.558,71
PAPELERIA	120,00	129,60	139,97	151,17	163,26
MANTENIMIENTO GO-CARS	240,00	259,20	279,94	302,33	326,52
UTILIDAD A TRABAJADORES	-	1.940,37	2.163,14	2.403,72	2.674,81
IMPUESTO A LA RENTA	-	2.748,86	3.064,45	3.405,27	3.789,31
UTILIDAD NETA	<u>-</u>	<u>8.246,59</u>	<u>9.193,34</u>	<u>10.215,82</u>	<u>11.367,93</u>
TOTAL DE EGRESOS	46.212,34	62.845,15	68.323,00	74.239,05	80.703,43
SALDO FINAL	21.903,66	29.016,59	36.248,32	43.608,37	51.031,98

Tabla # 5: Balance General Final

BALANCE GENERAL FINAL	
	AÑO 1
ACTIVO	

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	
CAJA BANCO	21.903,66
MERCADERIA	933,56
COMBUSTIBLE	<u>60,00</u>
TOTAL DE AC. CTE.	22.897,22
<u>ACTIVO FIJO</u>	
MUEBLES Y ENSERES	2.255,75
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	473,90
EQUIPOS	1.608,36
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	250,00
HERRAMIENTAS	52,18
VEHICULOS	13.500,00
CABAÑAS	30.307,97
TERRENO	2.000,00
DEPREC. ACUMULADA (-)	<u>5.627,83</u>
TOTAL DE ACT. FIJO	44.820,33
TOTAL DE ACTIVO	67.717,55
<u>PASIVO</u>	
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
UTILIDAD A TRABAJADORES	2.330,52
IMPUESTO A LA RENTA	<u>3.301,58</u>
TOTAL DE PASIVO	5.632,10
<u>PATRIMONIO</u>	
CAPITAL	54.671,72
UTILIDAD NETA	<u>8.246,59</u>
TOTAL DE PATRIMONIO	62.918,31
TOTAL DE PASIVO + PAT.	67.717,55

ANEXO # 20

**REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA FUNDACIÓN DE
ACUERDO AL MINISTERIO DE BIENESTAR SOCIAL**



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE BIENESTAR SOCIAL
Subsecretaría Provincial de Bienestar Social del Guayas

**REQUISITOS PARA LOGRA PERSONERIA JURIDICA DE ASOCIACIONES,
CENTROS, CLUBES, COMITES, FUNDACIONES, FEDERACIONES Y
CONFEDERACIONES.**

- 1.- *Solicitud en original y dos copias dirigidas al Subsecretario de Bienestar Social del Guayas, Ab. Raúl Noboa Baldeón, pidiendo la aprobación del estatuto, firmado por el Presidente (a) y Secretario (a) del Directorio.*
- 2.- *Acta Constitutiva de Organización, en original y dos copias la misma que contendrá:*
 - *Apellidos y nombres completos de los socios fundadores en orden alfabético;*
 - *Numero de cedula de ciudadanía, estatutos aprobados en dos sesiones extraordinarias.*
 - *Esta Acta deberá estar debidamente certificada por el o la secretario-a de la entidad en formación, dejando constancia que las firmas y rubricas corresponden a los socios.*
- 3.- *Estatuto original y dos copias certificadas por el o la secretario -a provisional con la indicación de que el mismo fue discutido y aprobado en dos sesiones de Asamblea General (indicar fecha).*
- 4.- *Nomina de los socios fundadores con sus rubricas.*
- 5.- *Fotocopia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación de cada uno de los socios. En caso de ciudadanos extranjeros copia del pasaporte con señalamiento de domicilio de país.*
- 6.- *La Organización Social indicara con precisión la dirección de su sede: calle, parroquia, cantón, provincia, numero telefónico, fax, dirección de correo electrónico y casilla postal si las tuviera.*
- 7.- *Para constituir una Fundación además presentara un Patrimonio de la Institución por \$ 400.00 dólares americanos, o cuenta de ahorro o corriente en Banco, Cooperativa, o cualquier otra entidad bancaria. De lo contrario, donación de un bien a favor de la institución por los \$ 400.00 dólares americanos o mas, debidamente notariadas.*
- 8.- *Las Fundaciones se pueden constituir con un mínimo de cinco (5) personas.
Las demás organizaciones con un mínimo de quince (15)*
- 9.- *Las Organizaciones Sociales presentaran a Ministerio de Bienestar Social o su sede provincial, un informe anual de actividades, en el cual incluirá un informe económico correspondiente.*

TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

CAPITULO I

DE LA CONSTITUCIÓN, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, DURACIÓN, FINES Y ACTIVIDADES

Art. 1.- Constituyese la Fundación "GAGÜELZAN", domiciliada en el cantón Santa Elena, provincia del Guayas, como una persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, con finalidad pública, patrimonio propio y con un número de socios definido, la cual se regirá por su estatuto, el reglamento interno y las disposiciones del Título XXIX del Libro I del Código Civil.

Art. 2.- La Fundación "GAGÜELZAN", por su naturaleza, no se identifica con objetivos ideológicos, políticos, partidistas, religiosos, raciales, sindicales ni laborales; por lo tanto, no podrá ser parte de organizaciones con esos caracteres.

Art. 3.- La finalidad de la Fundación "GAGÜELZAN" es el desarrollo, planificación, organización y supervisión de los terrenos que comprenderán el Complejo Turístico "Gagüelzan, labor que será efectuada por los pobladores de la comunidad San Rafael, parroquia Chanduy.

Art. 4.- Son objetivos de la Fundación " GAGÜELZAN ":

Organizar, impulsar y promover las reuniones y eventos de integración turística, con el objeto de fortalecer al sector económico y social dedicado a tales actividades;

Promover las inversiones y las exportaciones en distintos sectores productivos;

Fomentar acciones que impulsen un mayor desarrollo turístico del país, mediante la aplicación de políticas, planes y programas coordinados; y,

CAPITULO II

DEL DIRECTORIO

Art. 5.- El Directorio de la Fundación "GAGÜELZAN" es el máximo organismo de la corporación y estará integrado por los siguientes miembros;

a) Presidente del Directorio (Sr. Jorge Enrique Benetazzo Moreno);

b) Delegado del Presidente (Sr. Debbie Gerardo Avilés);

c) Director Administrativo (Sr. Julio Abdón Villón Lindao);

d) Director de Relaciones y Recursos (Srta. María Daniela Macio Orellana); y,

e) Delegado de la Comuna de San Rafael.

Art. 6.- Los miembros del Directorio serán designado por los constituyentes y tendrán un período indefinido para el cumplimiento de sus funciones, en caso de renuncia o remoción de algún miembro, el cargo será designado de entre el Directorio que se encuentre establecido.

Art. 7.- El Directorio se reunirá ordinariamente una vez al mes y extraordinariamente cuando las circunstancias así lo requieran. La convocatoria se hará por escrito por lo menos con 48 horas de anticipación, por cualquier medio excluyendo el día que se emitió la convocatoria; y, de mutuo acuerdo cuando sea necesario. El Directorio se instalará legalmente con la presencia de más de la mitad de los miembros. De no existir quórum reglamentario se postergará para una hora después de la estipulada. De no existir quórum reglamentario se convocará nuevamente a reunión con por lo menos 24 horas de anticipación en la cual, luego del procedimiento anterior, de no haber quórum se instalará con el número de miembros asistentes.

Actuará como Secretario en las sesiones del Directorio la persona que para el efecto este la designe.

Las decisiones que adopte el Directorio serán con mayoría simple y obligatoria para todos sus miembros.

Los miembros del Directorio tendrán voz y voto.

Art. 8.- Son atribuciones del Directorio:

- a) Definir las pautas generales para la buena administración de la Fundación "GAGÜELZAN";
- b) Aprobar los planes, presupuestos, programas, proyectos, convenios e informes económicos administrativos;
- c) Aprobar los proyectos de reformas al estatuto y al reglamento interno;
- d) Autorizar actos, contratos, inversiones y gastos;
- e) Fijar las remuneraciones de todo el personal que preste sus servicios a la Fundación "GAGÜELZAN"
- f) Nombrar y remover al Auditor Interno; y,
- g) Las demás que establece el estatuto, la reglamentación interna y las resoluciones de Directorio.

CAPITULO III

DEL PRESIDENTE

Art. 9.- El Presidente del Directorio de la Fundación "GAGÜELZAN", será aquella que sea elegida con la mayoría del Directorio.

Art. 10.- Son atribuciones del Presidente:

- a) Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la Fundación "GAGÜELZAN";
- b) Suscribir, los convenios, actos y contratos propios de la Fundación "GAGÜELZAN";
- c) Presidir las sesiones del Directorio;
- d) Cumplir y hacer cumplir el estatuto y reglamento interno así como las decisiones que adopte el Directorio;

- e) Convocar a reuniones del Directorio, así como elaborar el orden del día respectivo;
- f) Cumplir con los deberes que le determine el presente estatuto y el reglamento interno;
- g) Dirigir la gestión de la Fundación "GAGÜELZAN";
- h) Presentar al Directorio los informes administrativos, económicos y financieros en forma trimestral; y,
- i) Las demás funciones que le asigne el Directorio.

Art. 11.- En caso de ausencia temporal o definitiva del Presidente, le subrogará en sus funciones el Delegado.

Son atribuciones del Delegado:

- a) Reemplazar al Presidente por encargo del Directorio, por ausencia temporal de éste; y,
- b) Colaborar con el Presidente para el cumplimiento de sus funciones y en las acciones que sea requerido por mandato del Directorio.

CAPITULO IV

DEL DIRECTOR ADMINISTRATIVO

Art. 12.- Son atribuciones del Director Administrativo:

- a) Cumplir y hacer cumplir el estatuto y los reglamentos de la Fundación "GAGÜELZAN", así como las decisiones que adopte el Directorio;
- b) Mantener actualizados los libros de actas del Directorio y suscribirlas conjuntamente con el Presidente;
- c) Certificar documentos de la Fundación "GAGÜELZAN"; y,
- d) Contribuir en la administración del Complejo Turístico "Gagüelzan" junto con el personal designado para el efecto.
- e) Supervisar el funcionamiento del personal que labora en la Fundación "Gagüelzan"
- d) Las demás que le asigne el Presidente del Directorio y el Directorio General

CAPITULO V

DEL DIRECTOR DE RELACIONES Y RECURSOS HUMANOS

Art. 13.- Son atribuciones del Director de Relaciones y Recursos Humanos:

- a) Promover y difundir la acción social de la Fundación "Gagüelzan" a entidades gubernamentales y no gubernamentales.
- b) Diseñar, ejecutar y administrar las políticas de relaciones interpersonales con entidades nacionales y extranjeras
- c) Establecer la comunicación interna y externa de la Fundación "Gagüelzan"
- d) Supervisar la contratación del personal que labore en la Fundación Gagüelzan.

CAPÍTULO VI

DEL CONSEJO ECONÓMICO

Art. 14.- El Consejo Económico es el órgano encargado de asesorar, elaborar y presentar toda la documentación requerida y obligatoria que debe llevar toda institución ante el Órgano Tributario y cumplir con los fines de la Fundación "GAGÜELZAN". Estará integrado por el Presidente del directorio, Director Administrativo y un Contador que deberá ser previamente calificado por el Directorio, de entre ellos designarán al Consejero Económico. Tendrán un período de 2 años, pero podrán ser removidos en cualquier momento.

Art. 15.- Son atribuciones del Consejero Económico:

- a) Firmar juntamente con el Presidente los documentos contables de la Fundación "GAGÜELZAN"; es decir, apertura de cuentas, suscripción de cheques, pagos al personal, etc.;
- b) Precautelar la marcha económica y financiera de la Fundación "GAGÜELZAN";
- c) Proponer al Directorio iniciativas y proyectos para el mejor desenvolvimiento económico y financiero de la Fundación "GAGÜELZAN";
- d) Proporcionar al Presidente y a los miembros del Directorio información económica y financiera cuando sea requerida;
- e) Llevar la contabilidad y estados financieros de la fundación;
- f) Recaudar las cuotas, aportes y contribuciones ordinarias y extraordinarias de la Fundación "GAGÜELZAN";

CAPITULO VII

DEL CONSEJO CONSULTIVO

Art. 16.- El Consejo Consultivo es el órgano encargado de asesorar, presentar propuestas, sugerir acciones y recomendaciones para el cumplimiento de los fines de la Fundación "GAGÜELZAN". El Consejo Consultivo estará conformado por tres miembros designados por el Directorio de la Fundación "GAGÜELZAN". El Directorio de la Fundación "GAGÜELZAN" elegirá a los vocales del Consejo y sus respectivos suplentes. Los miembros del Consejo Consultivo elegirán de su seno al Presidente, el que será la voz representativa del Consejo. Los miembros del Consejo Consultivo durarán en sus funciones, hasta que se disuelva la Fundación de acuerdo a lo que establece el Art. 23 de este estatuto. El Consejo

Consultivo se reunirá ordinariamente en forma mensual previa notificación por lo menos tres días de anticipación, notificación que la hará el Presidente del Consejo a todos sus miembros. Se podrá reunir en forma extraordinaria y en cualquier lugar, en caso de estar presentes todos sus integrantes.

CAPITULO VIII

DE LAS UNIDADES DE SERVICIOS

Art. 17.- Las unidades de servicios serán aquellas dependencias de apoyo de la Fundación "GAGÜELZAN", por lo que deberán tener una organización de personal e infraestructura apropiados. Las entidades que conforman el Directorio podrán asignar personal de sus respectivas instituciones para que presten sus servicios de manera temporal en la fundación, dicho personal no percibirá remuneración por parte de la misma.

Art. 18.- La Fundación "GAGÜELZAN" podrá implementar el número de unidades de servicios que considere convenientes, de acuerdo a las necesidades que se presenten, entendiéndose como tales: la Unidad de Promoción, la Unidad de Asesoría Técnica, la Unidad de Asesoría Legal, la Unidad Contable y Financiera, la Unidad de Auditoría, y demás, las mismas que estarán reguladas en su reglamento interno.

Las unidades de servicios deberán informar mensualmente al Directorio, a través del Director Administrativo -Financiero, el resultado de sus acciones.

TITULO II

DEL PATRIMONIO INSTITUCIONAL

CAPITULO I

DEL RÉGIMEN PATRIMONIAL

Art. 19.- El patrimonio de la Fundación "GAGÜELZAN" está constituido por:

- a) Las cuotas, aportes o contribuciones de los miembros, sean en dinero, bienes o especies;
- b) Las contribuciones hechas por los auspiciantes, sean en dinero, bienes o especies;
- c) Los aportes, donaciones o contribuciones hechas por personas naturales o jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras;
- d) Los ingresos que se obtengan ordinariamente por las visitas a las instalaciones;
- e) Los legados y donaciones que sean canalizadas para cumplir con los objetivos de la Fundación "GAGÜELZAN";
- f) Aquellos recursos financieros o materiales provenientes del resultado de la suscripción de convenios y contratos con personas naturales o jurídicas, nacionales o internacionales, que deseen financiar actividades que se enmarquen en el ámbito de acción de la Fundación "GAGÜELZAN"; y,
- g) Todos los bienes que la Fundación "GAGÜELZAN" adquiera por cuenta propia.

Art. 20.- El capital interno estará constituido por los bienes materiales y fondos en dinero o en especies que ingresen como patrimonio de la Fundación "GAGÜELZAN".

Art. 21.- Los fondos y el patrimonio de la Fundación "GAGÜELZAN" serán administrados y custodiados por el Consejo Económico, mismo que deberá ser caucionado.

Art. 22.- La contabilidad y administración de la Fundación "GAGÜELZAN" se llevarán a cabo de acuerdo al ordenamiento jurídico del Ecuador, con las adaptaciones que para dicho efecto sean necesarias. La Fundación "GAGÜELZAN", de conformidad con las leyes vigentes, gozará de autonomía y plenitud de personalidad jurídica, por lo tanto puede adquirir a cualquier título bienes de cualquier naturaleza, pudiendo ejercer todas las atribuciones legales y asumiendo todas las obligaciones de conformidad con el ordenamiento legal del Ecuador.

TITULO III

DE LA DISOLUCIÓN DE LA FUNDACIÓN "GAGÜELZAN"

CAPITULO I

DE LA DISOLUCIÓN

Art. 23.- La Fundación "GAGÜELZAN" se disolverá, por no haber cumplido con el objeto por el cual fue creada, por causas legalmente establecidas; o por decisión de por lo menos las dos terceras partes de los miembros del Directorio y previa aprobación de la autoridad que legitimó su establecimiento de conformidad a lo preceptuado en el artículo 596 del Código Civil, de ser el caso.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- El presente estatuto podrá ser modificado únicamente con el voto conforme de los dos tercios de los miembros del Directorio.

SEGUNDA.- Aprobado el estatuto, se convocará inmediatamente a sesión del Directorio a fin de elegir a los miembros del Consejo Consultivo de la Fundación "GAGÜELZAN" y proceder a su registro conjuntamente con el de los socios.

Dado, en la ciudad de Guayaquil, a los 13 días del mes de noviembre de 2006.