

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

Facultad de Turismo y Patrimonio Cultural

**Carrera de Administración y Dirección de Empresas Turísticas y
Hoteleras**

**“Plan de mejoramiento para las cabañas ecológicas Playa
Escondida, Provincia de Esmeraldas”**

Denny Vanessa Cobeña Solórzano

Director de Tesis:

Ing. José Unda Duque

QUITO - ECUADOR

2007 - 2008

10
10/11



DEDICATORIA

A Dios

A mi papá y a mi mamá, pero en especial a ella, Ena Maria por ser la madre mas linda del mundo, por ayudarme a luchar por lo que quiero, por ser mi ejemplo y porque siempre me ha guiado los pasos con mucho amor.

A mi familia, la cual amo con todo mi corazón.

AGRADECIMIENTOS

A mi Pigling (John) por todo el amor, comprensión y apoyo permanente, por que siempre me ha impulsado a conseguir mis metas y objetivos.

A Judith Barret, por haberme dado la oportunidad de realizar la tesis en su propiedad 'Playa Escondida'.

A mis amigos Pablo, Paola, Rubén y Alessio, por la valiosa ayuda que siempre me brindaron.

Al Ingeniero José Unda, Director de tesis, por haberme guiado y dirigido en la elaboración de este proyecto.

A todos mis profesores de la facultad, por haberme brindado valiosos conocimiento en el transcurso de todos los años de estudio.

ÍNDICE

INTRODUCCION	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
OBJETIVOS	4
JUSTIFICACIÓN	4
HIPÓTESIS	5
CAPÍTULO I: GENERALIDADES	
1.1 Esmeraldas – Historia	7
1.1.1 Presencia de la raza negra	7
1.1.2 Descripción Geográfica	8
1.1.3 Climatología	8
1.1.4 Orografía	9
1.1.5 Hidrografía	9
1.1.6 Agricultura y Ganadería	10
1.1.7 Industria	10
1.1.8 Recursos Vegetales	11
1.1.9 Turismo en la provincia	11
1.2 Cantón Muisne – Generalidades	13
1.2.1 Orografía e hidrografía	14
1.2.2 Vías de comunicación	14
1.2.3 Comercio	14
1.3 Playa Escondida – Generalidades	15
1.3.1 Características de la zona	16
1.3.2 Flora	17
1.3.3 Fauna	18
1.3.4 Atractivos turísticos cercanos	19
CAPÍTULO II: ESTUDIO MEDIO AMBIENTAL	
2.1 Concepto de Turismo	27
2.2 Concepto de Ecoturismo	27

2.3 Origen del ecoturismo	27
2.4 Políticas medio ambientales	28
2.4.1 Tratamiento de basura	28
2.4.2 Manejo de tóxico	29
2.4.3 Agua residuales	29
2.4.4 Emergencias	30
2.4.5 Lavaplatos y lavadero	30
2.4.6 Cabañas	31
2.4.7 Energía	31

CAPÍTULO III: ANALISIS ADMINISTRATIVO

3.1 Personal existente	33
3.2 Organigramas del Proyecto	35

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO.-INTRODUCCIÓN

4.1 Determinación del problema	37
4.1.1 Determinar las necesidades de información	37
4.1.2 Definir el problema de decisión como uno de investigación	38
4.1.3 Establecer los objetivos de investigación	38
4.2 Análisis del Mercado	39
4.2.1 Metodología de la investigación	39
4.3 Análisis de la Competencia	39
4.3.1 Técnicas de Investigación	40
4.4 Competencia Indirecta	40
4.4.1 Características de la competencia indirecta a conocer	41
4.4.2 Foda de la competencia indirecta	42
4.5 Competencia Directa	43
4.5.1 Características de la competencia directa a conocer	44
4.5.2 Foda general de la competencia directa	48
4.5.3 Foda Playa Escondida	49
4.6 Plan Muestral – introducción	50
4.6.1 Definición de la población meta	51
4.6.2 Determinación del tamaño de la muestra	55
4.6.3 Diseño muestral a utilizar	56

4.6.4 Plan Operativo	56
4.7 Esquema de la encuesta	58
4.8 Análisis y resultado de la encuesta	60
4.9 Conclusiones generales del Estudio de Mercado	77

CAPÍTULO V: ESTUDIO TÉCNICO

5.1 Localización del proyecto	80
5.2 Como llegar a Playa Escondida	80
5.3 Situación actual de Playa Escondida	81
5.3.1 Identificación del producto	81
5.3.2 Alojamiento en carpas	82
5.3.3 Alojamiento en cabañas ecológicas	83
5.3.4 Alimentación	86
5.3.5 Transporte	87
5.3.6 Estacionamiento privado	87
5.3.7 Área de camping	87
5.3.8 Promoción y publicidad	88
5.3.9 Precios establecido por el momento	88
5.4 Plan de mejoramiento	88
5.4.1 Normas de diseño y mejoramiento para proyectos turísticos ecológicos	89
5.4.2 Porqué la idea de mejorar las Cabañas?	90
5.4.3 Oferta	90
5.4.4 Producto	90
5.5 Ejecución del plan	91
5.5.1 Mejoramiento de infraestructura	91
5.5.2 Mejoramiento de servicios	103
5.5.3 Servicios complementarios	105
5.5.4 Recursos Humanos	106
5.5.5 Mejoramiento estructura administrativa	108
5.5.6 Promoción y Publicidad	120
5.5.7 Propuesta de mejoramiento	124

CAPÍTULO VI: ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Inversión	130
6.2 Préstamo	131
6.3 Capital de trabajo	132
6.4 Proyección de la demanda	133
6.5 Ingresos	133
6.6 Egresos	137
6.7 Depreciación	139
6.8 Estado de Pérdidas y Ganancias	141
6.9 Flujo neto de efectivo	142
6.10 Evaluación Financiera	143

CAPÍTULO VII

Conclusiones	144
Recomendaciones	147

INTRODUCCIÓN

El Ecuador tiene innumerables atractivos turísticos para ofrecer y explotar en cada una de sus regiones, y por eso es importante tomar en cuenta que existen muchos lugares que no han sido visitados y otros hasta desconocidos por los turistas, pero que a su vez son atractivos que están allí esperando ser explotados y darse a conocer nacional e internacionalmente. Este es el caso de las cabañas "Playa Escondida", ubicadas a 10 km. de Same, vía Tonchigue –Galera, proyecto que en la actualidad brinda sus servicios de alojamiento y alimentación a los pocos turistas que la conocen.

El desarrollo de la presente investigación se constituye como un plan de mejoramiento para las cabañas ecológicas mencionadas anteriormente. Se ha tomado la decisión de readecuar y mejorar este proyecto debido al crecimiento turístico que se tiene en esta zona, y debido a que el lugar en el que se encuentra ubicado, habla por si solo de la importancia y el valor que se le debe dar al cuidado, preservación y desarrollo sustentable del ecosistema y al medioambiente.

Con la realización de esta tesis lo que se busca es investigar la rentabilidad del proyecto mediante la implementación y mejoramiento físico de las cabañas, mejorar en sus procesos, en la investigación del mercado, su valoración económica, los costos de operación, los balances y su utilidad, para luego poder determinar el grado de satisfacción, aceptación y viabilidad del proyecto.

INTRODUCTION

Ecuador has many tourist attractions to offer and exploit in each of its regions, and for this reason, and because of that it is important to take into account that there are many places that have not been visited and exploited by tourists, but at the same time are attractive and waiting to be exploited and to be known for tourism. This is the case of Playa Escondida cabins, located at 10 km from Same, on the Tonchigue / Galera road, a project which presently offers accommodation and food services to the few tourists that know about it.

The development of the present study comprises an improvement plan for the ecological cabins previously mentioned. The decision was taken to modify and improve this project, due to the increase in tourism in this region, and due to the project location, clearly is of importance to the value that should be given to the ecosystem and natural environment.

In this thesis, the profitability of this project is the implementation and physical improvement of the cabins, improvement of services, marketing studies, economic evaluation, operating costs, the balances and profitability, to determine the grade of satisfaction, acceptance and viability of the project.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador tiene muchos recursos naturales que no han sido explotados adecuadamente por falta de iniciativa para invertir en infraestructura hotelera, y muchas condiciones más que afectan a su desarrollo, como la falta de información, vías de acceso, tecnología y promoción turísticas de estos recursos naturales

Si bien es cierto el turismo interno en Ecuador ha crecido mucho gracias a la cantidad de días feriados que existen al año y al poco capital que se requiere para viajar en el país, no podemos dejar de lado que éste se centra en sitios específicos, como Salinas, Manta, Montañita, Same y Atacames, sobreexplotando estos lugares con tantos turistas que a la larga impactan de forma negativa a los recursos, pero en realidad existen muchos lugares mas que ofrecen alternativas turísticas distintas, incluso dentro de la misma provincia de Esmeraldas, en donde se encuentran una gran variedad de lugares como Playa Escondida (punto de estudio para realización de este trabajo)

Playa Escondida, es un área privada, ubicada a 10 km de Same (vía Tonchigue-Galera), que en la actualidad cuenta con servicios de alojamiento en cabañas ecológicas y alimentación. A más de esto es una zona que esta rodeada de flora, fauna y playas, por lo que merece un análisis de su desempeño y su condición actual, para luego poder plantear un plan de mejoramiento para este lugar.

En las cabañas Playa Escondida, dentro de los muchos factores que inciden para que no exista una mayor afluencia de turistas son básicamente la falta de una buena señalización, el deterioro de algunas de las cabañas que existen al momento, la necesidad de mejorarlas y la falta de agua potable. Estos y más son los problemas que hasta ahora han afectado el desarrollo del turismo en este sector.

Entonces, el presente estudio considera el mejoramiento, equipamiento y readecuación de este conjunto ecológico, debido al crecimiento turístico que esta teniendo este lugar.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Mejorar y readecuar los servicios básicos de “Playa Escondida”, logrando una mayor afluencia y promoción turística del lugar.

Objetivos específicos:

- Señalar las condiciones actuales de la infraestructura de las cabañas
- Mejoramiento físico de cabañas y servicios
- Realizar un análisis del costo financiero de la inversión para el plan de mejoramiento de las cabañas
- Realizar un análisis de mercado para conocer los índices de aceptación y ocupación que Playa Escondida pueda tener

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Partiendo desde el punto de que el Ecuador es un país que cuenta con una gran variedad de atractivos turísticos, por los cuales no solo turistas nacionales , sino también extranjeros acuden a las diferentes regiones de nuestro país en busca de actividades turísticas; existe la necesidad de destacar a la provincia de Esmeraldas debido a que en la actualidad recepta una gran cantidad de visitantes anualmente, lo mismo que a su vez esta generando una mayor necesidad de crear sitios de hospedajes en esta provincia. Por todos estos motivos se esta tomando en consideración la implementación de proyectos turísticos en nuestro país y especialmente en esta provincia, lo que permitiría acoger aún más el flujo de turistas.

En Same – Esmeraldas, actualmente existe una gran variedad de hoteles y hostales que brindan a los turistas sus servicios de alojamiento y alimentación, algunos trabajando todo el año y otros solo en temporadas y feriados, y como se sabe que el número de turistas que acude a esta zona es muy grande, la cantidad de sitios de hospedaje a su vez se tornan escasos.

Es por esta razón que el mejoramiento y creación de las cabañas “Playa Escondida” ubicada a tan solo 10 kilómetros de Same (vía Tonchigue-Galera), brindaría a los turistas servicios de hospedaje, alimentación y recreación en una playa diferente, con cabañas ecológicas, donde los turistas estarían alejados del bullicio y la multitud que se encuentran en las playas aledañas a éstas, y a su vez estaría contribuyendo al desarrollo social y económico de esta pequeña zona.

HIPÓTESIS

Esmeraldas es una provincia que en los actuales momentos se encuentra saturada debido a la gran demanda de turistas que acuden cada fin de semana y especialmente en los feriados; por lo que el servicio de alojamiento es insuficiente como para hospedar a todos los turistas que la visitan.

“Playa Escondida”, es un proyecto que como se dijo anteriormente ya existe, y como las condiciones actuales en las que se encuentra no son las ideales, no puede brindar los servicios que los turistas requieren, pero con el mejoramiento físico de las cabañas existentes lo que se logrará es atraer una mayor afluencia de turistas a esta zona, incluso se ayudará a solucionar el problema de escasez de sitios de alojamiento más aún en temporadas altas y en los feriados que es cuando más los turistas acuden a las playas de esta provincia.

Hay que tomar en cuenta que al mejorar toda la infraestructura física, se obtendrá un mayor rendimiento económico y social para “Playa Escondida”.

MAPA DEL ECUADOR

MAPA No:1



Elaborado por: Denny Cobeña

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1 ESMERALDAS

HISTORIA

"En el periodo de desarrollo regional, desde el año 500 a.C., hasta el 500 d.C., y de integración 500 d.C. habitaron varias culturas a lo largo del territorio nacional. Entre ellas se destacan: La Tolita, los Atacames, los Cayapas (radicados hoy en Santo Domingo de los Colorados), estos aborígenes fueron magníficos constructores, pescadores, agricultores y cazadores. El 11 de septiembre de 1526 arribaron los españoles encabezados por Bartolomé Ruiz. El 21 del mismo mes, Diego de Almagro fundó San Mateo.

A partir de 1533, por vía marítima, llegaron a las costas de Esmeraldas, los esclavos negros procedente del continente africano que naufragaron a nuestro país.

1.1.1 La presencia de la raza negra:

Para favorecer el establecimiento de la colonia se organizó un gigantesco mercado de compra venta de esclavos a través de empresas comerciantes, que tuvieron el auspicio de reyes y negociantes, quienes consideraron al hombre africano como producto de elevada demanda y bajo costo, indispensable para enriquecer a los españoles, portugueses que se encontraban estableciendo plantaciones o explotando minas de oro.



Foto No:1

Fuente: Google/Esmeraldas/imágenes

1.1.2 DESCRIPCIÓN GEOGRÁFICA

"Esmeraldas se halla ubicada en el extremo noroccidental del Ecuador, es la provincia de la costa ecuatoriana que se encuentra más al norte. Limita al norte con Colombia, dividido por el río Mataje, al este con la provincia del Carchi Imbabura, al sureste con las provincias de Imbabura y Pichincha, al suroeste con la provincia de Manabí y por el oeste y noroeste sus costas limitan con el océano Pacífico. La provincia de Esmeraldas cuenta con aproximadamente 15.216 km² de superficie y esta dividida en los siguientes cantones: Esmeraldas, Eloy Alfaro, Muisne, Quinindé, Río Verde, San Lorenzo y Atacames.

1.1.3 Climatología:

El clima de Esmeraldas como casi todas las provincias que se ubican en la costa del Ecuador cuenta con un clima cálido, pero a su vez varía de acuerdo a las diversas zonas de la provincia. Es tropical subhúmedo, subtropical húmedo y subtropical muy húmedo. La temperatura promedio es de 23 grados centígrados. Presenta algunas variaciones en su clima dependiendo de las estaciones de invierno y verano. El invierno normalmente inicia a finales del mes de Diciembre hasta abril o mayo, pues a mediados de junio generalmente empieza el periodo de verano tanto en Esmeraldas como en toda la costa del Ecuador.

1.1.4 Orografía:

"El territorio es en general plano con pequeñas elevaciones que no superan los 300 m. sobre el nivel del mar y que son estribaciones laterales de la cordillera occidental. Posee elevaciones de norte a sur tales como Cerro Tabuche, Punta Gorda, el cerro del Chinito y el Cabo de San Francisco, cabe resaltar que a mas de estas elevaciones, existes también un sistema montañoso en el cual se encuentran los de Atacames y Cojimíes. Desde el punto de vista geográfico más importantes son los ríos que han servido a los esmeraldeños como vías naturales para el transporte de productos (tagua, balsa, caucho, banano) y para el sistema de riego.

1.1.5 Hidrografía:

"Dos sistemas hidrográficos importantes son el del río Santiago y el del río Esmeraldas siendo este último el de mayor importancia.

Río Santiago:

Nace en la cordillera occidental en los páramos de Piñán, recoge las aguas de las Lachas, Chacras y Cayapas. Sus afluentes son el Uimbí, el Bogotá, el Tululbí y el Palabí. El río Cayapas es más caudaloso que el Santiago y favorable a la navegación. Nace en las montañas de Intac y sus principales afluentes son el Onzole y el Zapallo Grande. En su desembocadura se une con el Santiago y forma un delta en la Bahía de Ancón de Sardinias. El sistema de los ríos Santiago y Cayapas riega toda la zona norte de la provincia.

Río Esmeraldas:

El sistema hidrográfico del río Esmeraldas está formado por el río Blanco, el Guayllabamba, el Toachi y el Quinindé. Su nacimiento se encuentra en los deshielos de la cordillera y el río Guayllabamba es el afluente más largo que recoge las aguas del norte del callejón interandino. Desde la confluencia de estos dos ríos donde está la población de Quinindé (Rosa Zárate) se inicia la navegación hasta Esmeraldas, capital de la provincia que se asienta a 3 kms de su desembocadura. La cuenca del río Esmeraldas abarca 20.000 Km².

El río Blanco:

Este río nace en las faldas occidentales del Pichincha, baja por las montañas de Mindo y recibe las aguas del río Toachi para entrar en la provincia y regar sus fértiles llanuras. El río Blanco es navegable hasta su curso superior. Uno de sus afluentes es el río Caoní y por la margen izquierda el Quinindé. Otros ríos que deben mencionarse son el Cojimíes que nace con el nombre de Balzar, el Atacames, el San Francisco, el Bunche y el Muisne en cuya desembocadura se encuentra la población del mismo nombre.

Ensenadas, Bahías y Puertos:

Entre las desembocaduras de los ríos Santiago y Mataje se encuentra el archipiélago de Pianguapí en cuyos canales hay manglares. Entre las bahías importantes están las de Ancón de Sardinias al norte y la de Cojimíes al sur. Ensenadas importantes son la de Súa, de Atacames, de San Francisco y de Muisne. Los puertos habitados son el de Esmeraldas, de San Lorenzo, el puerto Terminal petrolero de Balao, el Poliducto y el puerto artesanal pesquero.

1.1.6 Agricultura y ganadería:

El suelo esmeraldeño es muy fértil. Prácticamente todo lo que se siembra en esta tierra prodigiosa se produce con éxito: maíz, frijoles, algodón, oleaginosas, cítricos, legumbres, una gran variedad de frutas (sandías, melones, plátanos, caña, cocoteros) palma africana, abacá, ramio, arroz. Sin embargo, en el pasado ha tenido como productos de exportación solamente el tabaco, café, cacao y banano. Las tierras esmeraldeñas tienen vocación para la cría de ganado.

1.1.7 Industria:

Las ramas industriales más importantes son: productos químicos derivados del petróleo (refinería de Esmeraldas), la industria maderera y la de productos alimenticios. El número de trabajadores ocupados en la actividad manufacturera es bajo. Existen fábricas que producen conservas de palmito y en la industria maderera varias empresas grandes. Existen muchos aserríos para toda clase de maderas, inclusive de balsa para la exportación, Los trozas son transportadas por vía fluvial

hasta Esmeraldas y desde allí a los centros de procesamiento. El sector industrial se encuentra todavía abierto a muchas posibilidades de inversión en la agroindustria. Esmeraldas es muy rica en pesca, especializándose en la captura del camarón, langostino y el camarón pomada. El langostino es procesado en diferentes empresas pequeñas instaladas en el puerto donde luego se lo empaqueta en cartones y se lo envía a Guayaquil desde donde se lo exporta, Esmeraldas es un puerto pesquero de primer orden desde el cual diariamente salen cientos de toneladas de pescados y mariscos hacia las diferentes ciudades de costa y sierra.

1.1.8 Recursos Vegetales:

Los suelos de la provincia son muy ricos en recursos vegetales. La flora es abundante y rica. Mención especial merecen sus recursos forestales que han hecho posible una gran exploración maderera en una extensión que sobrepasa las 3 mil hectáreas. Las principales maderas que se encuentran en la provincia son: chanul, balsa, laurel, sande, madera blanca, virola, guayacán, tångare. El acceso para la explotación forestal ha sido relativamente fácil pero existe el peligro de que se altere el sistema ecológico y se inicie un proceso de desertificación si la explotación no es debidamente controlada y no se efectúa la reforestación. Existe una amplia gama de bellas palmeras, frutales, plantas ornamentales, medicinales y flores de varias especies.”¹

1.1.9 Turismo en la provincia

“Por múltiples razones la Provincia de Esmeraldas está llamada a constituirse en uno de los más importantes centros turísticos del país, ya por la cercanía a Colombia y por el interés que a nivel mundial despierta la instalación del complejo petrolero con el oleoducto, el poliducto, los puertos petroleros, el puerto comercial, el puerto pesquero, etc. Sus hermosas y múltiples playas a uno y otro lado de la ciudad de Esmeraldas con aguas abrigadas durante todas las épocas del año, mansas y poco profundas, la variedad y belleza de sus paisajes, las múltiples oportunidades deportivas como el esquí acuático, natación, pesca de mar y de río, etc. Las múltiples oportunidades de inversión económica, así como el carácter acogedor de

¹ Fuente: www.ecuador.us/historia.htm

sus visitantes, son factores suficientes para pensar que esta bella porción es uno de los sectores patrios preferidos por el turismo nacional e internacional.”²

Para servir al turista, Esmeraldas cuenta con la carretera principal que une con Quito, Guayaquil y el resto de las provincias del país, también es importante señalar que cuenta con un aeropuerto y con modernos servicios de radio nacional e internacional y con una planta hotelera que está en buenas condiciones, pero que si se podrían mejorar.

Gracias al desarrollo que se está llevando en esta provincias, especialmente por la mejora de la carretera principal, se está viendo que la población nacional a optado mayormente por pasar las vacaciones fuera de sus lugares de residencia habitual, este índice se lo pude notar claramente en los feriados largos como Carnaval y Semana Santa y Navidad, en donde el numero de turistas que acuden a esta provincia es súper grande.

Factores como la cultura negra, el paisaje, las playas y las instalaciones del complejo petrolero hacen que cada vez sea mayor el número de visitantes extranjeros que acuden a conocer esta maravillosa provincia.

² Fuente: www.ecuaworld.com.ec

Mapa turístico del sur de la provincia de Esmeraldas

Mapa No: 2



Fuente: www.cabosanfrancisco.com.ch/htm

1.2 CANTÓN MUISNE.- Generalidades

“El cantón Muisne fue creado el 3 de Octubre de 1956, en la administración de Camilo Ponce Enríquez, tiene una extensión de 1.297 Km. Está situado al oeste de la Provincia de Esmeraldas y sus límites son: al norte el océano pacifico, al sur la

Provincia de Manabí, al Este los cantones de Esmeraldas y Quininde y al oeste el Océano Pacífico.

1.2.1 Orografía e hidrografía:

Las principales elevaciones del cantón Muisne son: Montes de Atacames, Muisne y Cojimies.

Los ríos del cantón son cortos y de bajo caudal, sobresaliendo los siguientes: San Francisco, Bunche, Bilsa y Muisne.

1.2.2 Vías de Comunicación:

"La infraestructura vial esta constituida básicamente por una carretera que bordea la costa uniendo La Tola, Lagarto, Montalvo, Rocafuerte, Río Verde, Camarones, Tachina y San Mateo; otras vias son: Esmeraldas – Atacames – Sua – La Unión – Muisne. Esmeraldas – Rosa Zarate (Quininde) con rumbo a Santo Domingo de los Colorados y Quito; esta ultima en el sector de la Independencia se une a la nueva vía que viene desde la Provincia de Pichincha y además pasa por San Miguel de los Bancos y Pedro Vicente Maldonado.

La red ferroviaria Quito – San Lorenzo todavía es utilizada, aunque es posible que en un futuro no muy lejano sea reemplazada por una carretera.

El aeropuerto general Rivadeneira, localizado en la población de Tachina presta servicio a los vuelos nacionales e internacionales." ³

En la actualidad se ha reconstruido la nueva carretera de primer orden que une a Quito con Esmeraldas, la realización de las mejoras de la carretera se lo realizó lentamente, tomando un tiempo por alrededor de 1 año y medio, pero valió la pena el tiempo invertido en este proyecto, ya que ha generado de forma positiva al crecimiento de visitantes a esta provincia.

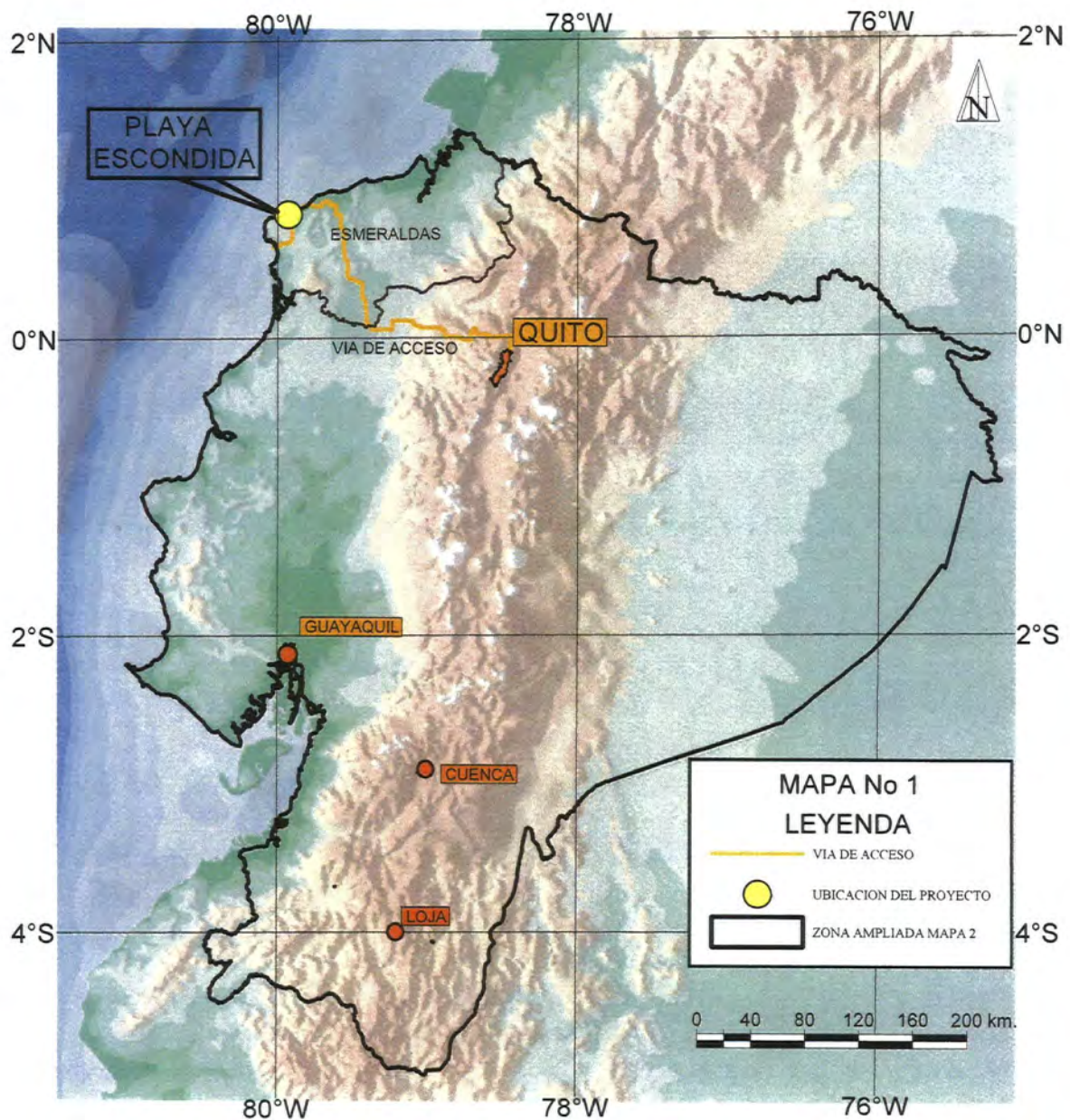
1.2.3 Comercio:

La agricultura y la ganadería es la principal fuente de riqueza del cantón, comercia sus productos con la capital de la provincia y principalmente con poblaciones

³ Fuente: www.cncultura.gov.ec/cultura/esmeraldas

manabitas como Manta, Bahía de Caráquez y Cojimies, realizándolo siempre vía marítima”⁴

1.3 PLAYA ESCONDIDA



Elaborado por: Denny Cobeña

Generalidades.- Playa Escondida se encuentra ubicada en la Parroquia Galera, Cantón Muisne, Provincia de Esmeraldas, se encuentra aproximadamente a 20 minutos de Same y a 1 hora de Atacames, para poder llegar al proyecto se toma la carretera principal Quito-Esmeraldas hasta llegar al sector Tonchigue, el mismo que

⁴ Fuente: Folleto Conoce tu Provincia

se encuentra a 18 Km. de Atacames, en Tonchigue se localiza un desvío asfaltado con dirección a Punta Galera, misma dirección en la cual se ubica el proyecto

“Playa Escondida” es una reserva privada, su propietaria Judith Barret de origen canadiense conoció el lugar hace 25 años en unos de sus viajes de mochilera por el Ecuador y que se enamoró de estas tierras, lo encontró mientras buscaba una playa para acampar, desde entonces lo visitó por lo menos 2 veces al año.

En 1991 compró las 100 hectáreas de bosque que conforman Playa Escondida, motivada por la belleza y la virginidad del lugar, ya que se halla completamente aislado del ruido. Es una reserva privada, con flora y fauna muy típicas de la costa. Posee una playa de 460 metros de largo y 250 de ancho, esta pequeña bahía se encuentra rodeada por acantilados de aproximadamente 20 metros de altura. El bosque tiene una extensión de 15 hectáreas desde la playa hasta la carretera, posee 40 hectáreas solo de bosque semitropical en estado primario, sin intervención, donde se puede hallar árboles de ébano, laurel, matapalo, ovo de monte, balsa, guayacán amarillo, y una variedad de animales como armadillos, loros, garzas, cumilinchés, caciques, azules y un sinnúmero de animales nativos de la zona.

Las vías de acceso a Playa Escondida es de primer orden, asfaltada y en perfectas condiciones, por la cual pueden ingresar todo tipo de auto, no se requiere de un vehículo 4x4 para ingresar al lugar.

La vía de ingreso al proyecto es la misma que parte desde Tonchigue con desvío a Punta Galera.

1.3.1 Características de la zona:

“La zona se encuentra rodeada por un bosque seco tropical (BST), la precipitación fluctúa entre los 1000 a 2000 mm. al año, el periodo lluvioso se presenta entre los meses de enero y mayo y el seco entre junio y diciembre.

La temperatura promedio en esta zona fluctúa entre los 24 y 26 grados Celsius, las máximas temperaturas se dan en los meses lluviosos.

La geomorfología de la zona costera es de acantilados bajos con menos de 20 metros, la playa es de 465 metros de longitud y desde la bajamar mide 250 metros de ancho.

En la parte alta los suelos de la zona presentan una textura arcillo limosa, la fisiografía presenta terrazas de escala pendiente. En la parte sur el terreno alcanza su mayor elevación de 80 msnm, en la parte norte se halla a nivel del mar.

1.3.2 Flora:

Las principales características florísticas de la zona son:

- La vegetación del área ha sido un poco alterada, el remanente es vegetación heliofita de estadios secundarios de sucesión vegetal.
- Los registros de vegetación demuestran la presencia de una importante diversidad de especies de árboles, arbustos y herbáceas. En el terreno de Playa Escondida y los alrededores más cercanos, se registran alrededor de 102 especies de árboles.
- En el terreno se presentan registros de plantas arbóreas de altura entre 8 a 20 metros

Dentro de la flora, a los árboles más destacados tenemos:

- Sande: *brosimum utile*

Se lo conoce también como olivo rojo o árbol de leche. Es un árbol que alcanza hasta los 30 metros de altura y 1.50 m de diámetro, posee raíces tablares bien desarrolladas. Tronco recto y cilíndrico, la corteza externa es delgada y de color gris verdoso. Crece en bosques húmedos tropicales en terrazas bajas

- Chanul: *Humiriastrum procerum*

Árbol que alcanza una altura hasta de 40 metros y un diámetro hasta de 1.20 m. el tronco es recto cilíndrico. La corteza interna es de color rojizo claro, de sabor amargo y textura fibrosa vidriosa. Crece en bosques húmedo tropicales. Presenta flores pequeñas, fruto tipo drupa ovoide y comestible.

- Mate: *Crescencia cuyete. L*

El árbol de Mate mide normalmente de 5 a 7 metros de altura, es un árbol de ramas torcidas, hojas simples, fascinadas y alternas. Presenta frutos grandes tipo

calabaza, del cual se usa la concha para realizar artesanías y utensilios de cocina.

- Matapalo: *Picus nymphaeifolia*

Es un árbol que alcanza desde los 7 hasta los 30 metros de altura, se distribuye desde la América central hasta Brasil y Ecuador.

A más de los árboles mencionados anteriormente también se pueden encontrar una gran variedad de flores como el Jazmín, etc.

1.3.3 Fauna:

En "Playa Escondida" para registrar las características de la fauna se analizaron el ambiente tanto terrestre como acuático

En la fauna terrestre se registran 13 familias de aves, estas especies son residentes temporales de la zona y van en busca de alimento y en algunos casos lo buscan como sitio de anidación.

También en base a huellas de animales o información de la gente local se detecta la presencia de 10 familias de mamíferos, entre las especies de mayor tamaño se registran las guantas y guatusas.

Los reptiles presentes son los típicos del bosque seco tropical como: Nupa o mataballo, coral, equis, chonta, papagayo. También se encuentran muchas lagartijas e iguanas.

En el medio acuático la fauna está presentada por crustáceos gasterópodos y peces, las poblaciones están en íntima relación con las condiciones hidrológicas de la zona y la variación de estas durante el año"⁵

De los mamíferos más destacados tenemos:

Ardilla: *Spermophilus adocetus* cuinique

Esta especie se distribuye en las áreas tropicales, normalmente vive en madrigueras o bajo los matorrales.

Murciélagos: Artibeus hirsutus

Esta especie con frecuencia se encuentra en cuevas o también en árboles, normalmente viven en las plantas de plátano debido a que son frugívoros.

Mapaches: Porcyon Lotor

Son animales nocturnos, buscan su alimento por las noches, se alimentan de ranas, cangrejos, caracoles y aves pequeñas.

Viven en comunidades vegetales, por lo general cerca de cuerpos de agua, viven en huecos que usan como madrigueras

Aves: son muchas las aves que se pueden observar en Playa Escondida, ya que existen no solo aves de la zona, si no también aves migratorias. A continuación algunas de las aves que se pueden observar en este lugar.

Ibis blancas y grises: Eudocimus albus

Esta ave habita normalmente en manglares, esteros y lagunas, se alimenta de peces e invertebrados, normalmente se la localiza a lo largo de la playa.

Lechuza común: Tyto alba

Depredador nocturno, habita en zonas abiertas, palmeras y alrededor de habitaciones humanas, se alimenta de una gran variedad de roedores.

1.3.4 ATRACTIVOS TURÍSTICOS CERCANOS

ÁREAS PROTEGIDAS:

RESERVA ECOLÓGICA MACHE-CHINDUL

“La Reserva Ecológica Mache Chindul es una de las áreas protegidas de más reciente creación, así declarada mediante resolución del nueve de agosto de 1996, con una superficie de 70.000 hectáreas, ubicada en las provincias de Esmeraldas y

⁵ Fuente: Plan de manejo del sitio Malpelo, abril/1998

Manabí. Contiene uno de los últimos remanentes de bosque húmedo tropical de la Costa Ecuatoriana, caracterizado por su altísima biodiversidad y sorprendentes niveles de endemismo. La temperatura promedio fluctúa entre 21 y 23 grados centígrados y desciende conforme avanza el Bosque Húmedo Tropical.

Flora:

La gran presión que ha sufrido esta zona, especialmente por la tala indiscriminada de la madera, ha afectado mayormente la flora de la Reserva que se mantiene muy representativa albergando además varias especies que no han sido descritas para el Ecuador y que podrían ser nuevas para la ciencia.

Trabajos de investigación demostraron que existen grupos taxonómicos complejos, extremadamente ricos en los estratos herbáceas, arbustivo y epífitos. La riqueza arbórea es relativamente baja en comparación con los bosques amazónicos de condiciones ecológicas similares. El conocimiento de la flora es insuficiente para determinar el endemismo en la zona, pero se han registrado especies de gran interés, consideradas únicas en la región como la *Cinnamomum* y dos de *Matayba*, que podrían ser nuevas para la ciencia.

Fauna:

En Mache Chindúl, la fauna necesita un inventario más profundo. Las evaluaciones rápidas registran la existencia de especies representativas como el mono aullador, mico, guatusa, guanta, puma, perezoso, cabeza de mate, venado de cola blanca, saíno, jaguar, gato de monte y tigrillo; entre las aves hay cuervos, tijeretas, gavián príncipe y el trogón.

Atractivos turísticos de la Reserva:

La biodiversidad y los recursos paisajísticos que ofrece el Bosque Húmedo Tropical, son los principales atractivos de la Reserva Mache-Chindul. Lugares exóticos, con cascadas y piscinas naturales formadas por los ríos Boca del Sucio y Erne o la laguna de Cube, rodeadas de bosque imperturbado, constituye excelentes propuestas al visitante para conocer un humedal de valor importancia tanto nacional como internacionalmente.

Cerca de la zona se puede disfrutar de las hermosas playas de Muisne, Atacames, Súa y Same, que poseen un clima inmejorable y ofrecen al turismo todos los servicios de alojamiento, alimentación y esparcimiento.

Los turistas también pueden visitar la Bilsa, es una estación biológica manejada por una fundación privada, integrada por un bosque que guarda muestras representativas de flora y fauna. Al visitar tendrá la mejor oportunidad de conocer la cantidad de especies que existen en el interior de la zona, la misma que cuenta con instalaciones de albergue para visitantes, científicos y estudiantes.

Vías de acceso:

Los accesos a la Reserva son difíciles e influenciados por las lluvias, que incluso pueden impedir totalmente la entrada al lugar, entre los meses de enero y junio, del invierno.

La vía asfaltada Santo Domingo-Esmeraldas pasa por el cantón Quinindé, muy cercano a la carretera de entrada a la población de Herrera, desde donde continúa el camino hasta el caserío la Y de la laguna. Sin considerar las condiciones climáticas y siguiendo este acceso, es posible llegar a Estero de Plátano y eventualmente, a la cabecera del río Taguales, en los límites orientales de la Reserva, por este mismo camino se puede llegar a la laguna de Cube y al área de Bilsa.

Las ciudades de Esmeraldas, Atacames, Muisne y Pedernales son accesos que permiten iniciar impredecibles recorridos hacia la zona.

Desde Atacames por carretera se llega hasta el recinto Santa Teresa, cerca al límite del área. Si decide ingresar por Muisne, puede tomar la vía que conduce hacia la población de el Salto que también llega a las cercanías de la comunidad chachi de San Salvador

Desde Muisne es posible navegar por el río Boca del Sucio hasta la misma comunidad, sobre el límite occidental de la Reserva

El último trayecto de acceso es el que se realiza pasando por San José de Samanga, al sur de la zona, navegando desde Pedernales, esta vía conduce hasta la comunidad Chachi de Balzar.⁶

⁶ Revista Vistazo: Parques Nacionales y Reservas Ecológicas del Ecuador

REFUGIO DE VIDA SILVESTRE, ESTUARIO DEL RÍO MUISNE

Descripción del área

“Se localiza en las provincias de Esmeraldas y Manabí, con una superficie de 3.173 ha, se extiende en un rango altitudinal que va desde los 0 a los 6 m.s.n.m, la temperatura promedio es de 26°C, presenta dos zonas de vida, el manglar y el bosque húmedo tropical. La importancia de esta área radica en la función protectora de las zonas de influencia de las mareas, recicladora de nutrientes, formación de tierra firme, principal fuente de extracción de recursos acuáticos para el consumo local y nacional, refugio de aves, mamíferos, reptiles crustáceos, moluscos y otras especies.

La flora más representativa de esta área es el mangle, hallándose 7 especies. Existe gran variedad de animales como: aves, mamíferos, reptiles crustáceos y moluscos: propios de esta zona.

Conflictos

Los más comunes son: la invasión al área por parte de colonos, la tala de los mangles para establecimiento de piscinas camaroneras y la destrucción de la biodiversidad biológica”⁷

De interés turístico

Para las personas que disfrutan del convivir y conocer el estilo de vida de los colonos de la zona, se pueden tomar pequeñas canoas y recorre el estuario; se puede observar la actividad de extracción de moluscos como cangrejos y conchas, además de la vegetación del manglar que aún se conserva en esta zona del país.

⁷ Fuente: www.ambiente.gov.ec

PLAYA DE MOMPICHE

La Playa Mompiche se encuentra muy cerca del poblado Muisne a solo 30 km de distancia, y por lo tanto muy cerca de Playa Escondida. Esta playa tiene aproximadamente 6.5 km. de extensión.

Mompiche pertenece a la franja costera que corresponde a la zona de vida bosque seco tropical.

Atractivos Turísticos

“En la Playa de Mompiche son muy notorias las áreas de cobertura vegetal, alrededor de estas áreas es posible observar algunos espacios reducidos de bosque caracterizado por especies arbóreas como el tangará, sande, caimitillo de uso maderable, algunos platanillos y gran variedad de trepadoras, así mismo bordeando la playa se encuentran un sinnúmero de palmas de coco.

En la playa se puede observar directamente gaviotas, pelícanos y garzas.. en esta playa conjugan muchos elementos de atractivo para el turista como el mar, la playa y las olas grandes que hacen el deleite de bañistas, combinado con el vuelo de gaviotas y pelícanos.”⁸

Uno de los mayores atractivos por los cuales los turistas acuden a este lugar es básicamente para disfrutar de la playa, sol y mar, también por las practicas y campeonatos de surf que se realizan en este lugar. Cabe señalar que en temporadas de apareamiento se puede ver a las ballenas.

Lastimosamente Mompiche es un sitio natural que se encuentra alterado por el mal manejo y descuido por parte tanto de las entidades encargadas como de los propios moradores.

PLAYA DE MUISNE

La Playa de Muisne tiene aproximadamente 9.5 km de extensión, es una de las más extensas de la provincia de Esmeraldas bordeada de cocoteros, en la que se puede observar gaviotas y garzas bueyeras, así como también crustáceos y conchas.

⁸ Folleto Ministerio de Turismo: Atractivos Turísticos Esmeraldas 2001

La zona contiene extensiones de pastizales y escasos matorrales, únicamente en el manglar, el mismo que es escasamente visitado por el turismo. El principal atractivo de este lugar para los turistas son básicamente los elementos playa, sol y arena . En esta playa se puede apreciar las actividades de pesca artesanal de los moradores, los cuáles hacen de esta actividad su medio de subsistencia, también la recolección de otros productos de mar, manglar y en menor escala de cultivos.

Para llegar a esta playa se recomienda movilizarse en auto 4x4 o en bus hasta el puerto de Muisne. Cuentan con los servicios de agua entubada y sistema de luz interconectada

ATACAMES



Foto No: 2

Fuente: Google/fotos esmeraldas/imágenes

Es una de las playas que con más frecuencia tiene visitantes, debido a la extensa playa con la que cuenta y por la variedad de deportes como esquí acuático, buceo, pesca y navegación deportiva. Lugar muy conocido por la gente joven quienes disfrutan mucho del Atacames nocturno por la diversión que este lugar brinda. Los turistas gustan mucho de la gastronomía esmeraldeña como de la compra de artesanías como piezas de coral negro, tagua, coco, conchas marinas, spondylus. Se puede presenciar manifestaciones culturales, bailes marimberos y danzas representativas de la cultura negra.

SÚA

Es el primero de los balnearios de la provincia conocido por turistas en el país. La tranquilidad de sus aguas, el acogedor paisaje, sus encantos naturales, la flora y fauna muy propia de las Galápagos (piqueros de patas azules, pelícanos, gaviotas, entre otros) hacen de este lugar un importante atractivo para los turistas. También se podrá visitar en un paseo lleno de emociones el Peñón del Suicida, la misteriosa y apasionante Isla de los Pájaros, las cuevas del amor, la playa de los nudistas, paseos en bananas, etc.

Los manglares son otra opción para los amantes de la naturaleza, es un lugar en el cual los turistas pueden no solo disfrutar de la excelente alimentación basada en productos del mar, si no también de la acogedora planta hotelera que en este lugar se ofrece.

SAME

“Same a 50 minutos de Esmeraldas se encuentran las hermosas playas de Same, transformadas en su hermosura natural desde que se construyó el hotel Casablanca. Es ideal para el descanso por el ambiente tranquilo y fascinante de sus alrededores. Cuenta con complejos hoteleros. Aquí el esplendor del enorme complejo de edificios blancos, a la usanza de los balnearios griegos, es tan grande como una pequeña ciudad, en la que se despliega un lujo abrumador, con departamentos individuales, guardias privados, antenas parabólicas, saunas y piscinas por doquier y una enorme cancha de golf. Seguidamente se da inicio a una serie de pequeños balnearios: el primero es Tonchigüe, donde al amanecer se puede observar el regreso de canoas cargadas con su abundante cosecha de peces y mariscos. Durante el día, dos o tres pescadores arrastran su red entre las olas. Mas adelante, punta Galera, donde se pescan langostas. Es también el punto donde la línea costera de Esmeraldas gira hacia el sur, lo que permite observar cómo el océano, apacible en un día de la puntilla, se transforma al otro lado en mar embravecido. Por la misma ruta se sigue hasta el Estero del Plátano y San Francisco; pero más adelante la carretera se interrumpe, por lo que habrá que regresar hasta Tonchigüe si se quiere continuar hacia el límite con Manabí. De ese modo se llega a Muisne, una isla a dos horas de Esmeraldas, a la que solo se puede cruzar en pequeñas barcas de pasajeros.

El lado interior de la isla y sus alrededores están sembrados de piscinas camaroneras. Sus dueños han evitado talar árboles más visibles, en los bordes, pero basta acercar la embarcación a las orillas del estero, evadiendo garzas y tijeretas, para comprobar que el manglar en esa zona está a punto de extinguirse.

En Muisne se puede alquilar un triciclo ecológico para recorrer el pueblo, que asombra por la pulcritud de sus calles. Luego habrá que visitar las playas al otro extremo de la isla, las que dan a mar abierto.

Tonchigüe:

Tonchigue se encuentra a 18 Km de Atacames, es una playa muy linda donde se puede observar a cualquier hora de la noche la actividad pesquera en el horizonte.

Cumilínche:

Es un hermoso paraje casi secreto bordeado de áreas verdes y palmeras. Allí se encuentra una playa de aproximadamente 700 metros de largo, apropiada para el arte de la pintura. Entre sus principales atractivos están las tortugas marinas que llegan a desovar a orillas del mar, es un lugar ideal para los amantes de la naturaleza, sobre todo para la observación de pájaros.

Punta Galera:

Es una playa rodeada de palmeras, tiene un pequeño poblado de pescadores con posibilidades para el desarrollo turístico. Su atracción es el Faro.”⁹

⁹ Fuente: dlh.lahora.com.ec

CAPÍTULO 2

ESTUDIO MEDIOAMBIENTAL

2.1 CONCEPTO DE TURISMO

“El Turismo es todo desplazamiento temporal, determinado por causas ajenas al lucro: el conjunto de bienes, servicios y organización que en cada nación determinan y hacen posibles ese desplazamiento y las relaciones y hechos que entre estos y los viajeros tienen lugar ”¹⁰

2.2 QUÉ ES ECOTURISMO?

En nuestro país el ecoturismo ha venido evolucionando como una nueva opción productiva que no ha sido explotado totalmente, y va de la mano con los objetivos del desarrollo sostenible. Es definido como:

“Aquella modalidad turística ambientalmente responsable, consistente en viajar o visitar áreas naturales relativamente sin disturbar con el fin de disfrutar, apreciar y estudiar los atractivos naturales (paisaje, flora, fauna) de dichas áreas, así como cualquier manifestación cultural, que pueda encontrarse allí a través de un proceso que promueva la conservación, tenga bajo impacto ambiental y cultural y propicie un involucramiento activo y socioeconómicamente benéfico de las poblaciones locales”¹¹

2.3 ORIGEN DEL ECOTURISMO:

El ecoturismo o turismo ecológico surge a final de la década de los 70s y los 80s, debido a varios movimientos ecologistas que se dieron en Europa dos décadas antes. Al principio esta actividad nació como una forma de viaje tomando en

¹⁰ GABRIELA RIPO, editorial Trillas. Turismo

¹¹ AZOCAR DE BUGLASS, LEIDA (1995): Ecoturismo en el Ecuador. DDA, INTERCOOPERACION, UICN.

consideración el cuidado y la protección de la naturaleza, pero sin la existencia de establecimiento que brindaran los servicios de alojamiento, con el paso de los años esta actividad fue cambiando y consecuentemente con esto surge la necesidad de adaptar instalaciones de alojamiento en área cercanas a los recursos naturales de un lugar.

Hoy en día el ecoturismo se basa en visitar zonas verdes para desarrollar en ella actividades recreativas de turismo, admirando no solo de la flora, fauna de un lugar, si no también de la forma y estilo de vida de una cultura.

Partiendo desde la definición de lo que es el ecoturismo, se puede observar la importancia que implica el llevar a cabo un proyecto en un área que cuente con recursos naturales, por esta razón a continuación se detallarán algunas de las políticas medioambientales que se tomarán en cuenta en la realización del proyecto Playa Escondida.

2.4 POLÍTICAS MEDIOAMBIENTALES PARA PLAYA ESCONDIDA

2.4.1 Tratamiento de Basura:

El sistema de clasificación de basura está señalado como una de las actividades ecológicas y de conservación más importantes al momento de llevar a cabo un proyecto turístico, por tal motivo se:

- Colocarán basureros cada cierta distancia del espacio físico del proyecto, a su vez estos van a estar señalizados y codificados por colores (blanco, verde, naranja) de manera que sea fácil distinguir entre los varios materiales para reciclaje, así de esta manera los desechos orgánicos serán reciclados en los recipientes de color verde, los inorgánicos en los recipientes de color naranja y desechos de vidrios serán colocados en los recipientes de color blanco.
- Toda la basura orgánica que se recicle diariamente, se la podrá reutilizar como **composting** (sistema de fermentación o digestión bacteriana, método de descomposición biológica de la materia orgánica tendente a obtener un humus estabilizado que puede ser utilizado para mejorar terrenos en la jardinería y agricultura)

La realización de la compostera consiste en hacer una fosa de un metro de ancho por 2 de largo en la cual se colocará primero la basura orgánica de forma suelta y sobre esta luego se podrá una capa de tierra mezclada con aserrín, este proceso se lo debe hacer diariamente con toda la basura orgánica hasta que esté casi lleno, luego cada 3 meses se debe realizar un proceso de remoción de la tierra, una vez que la fosa esté llena se recomienda esperar unos 2 meses mas hasta poder obtener el humus o abono que será utilizado para el mejoramiento del suelo y también para el cultivo de plantas.

- La basura inorgánica debe ser clasificada en sus diferentes tipos, ya que está formada por materiales no biodegradables necesita de procesos industriales para su reciclaje, por lo que lo más adecuado seria acumularlos organizadamente para luego entregarlos al carro recolector de basura.

2.4.2 Manejo de tóxicos:

En el caso de que se utilicen estos productos se deberá:

- Almacenar en cantidades mínimas y mantener una bodega debidamente asegurada y con los elementos necesarios para la protección contra incendios y explosiones.
- La manipulación y uso de estos materiales deberá hacerse con los debidos equipos de seguridad tales como gafas, guantes, casco, botas, mascarillas, etc.
- Para el caso de desechos tóxicos tales como diluyente, combustibles, desinfectantes, cloro, estos no deben verterse directamente a los sumideros. Deben evacuarse usando recipientes sellados y etiquetados.

2.4.3 Aguas residuales:

- Se llevará a cabo la instalación de un pozo séptico, al cuál irán todas las aguas que se utilicen dentro de las cabañas, ya sean las de cocina, baños y duchas, etc.

- Colocación de un tanque desarenador, para permitir la sedimentación de sólidos en suspensión, y la retención de aceites y grasas.
- Revisión periódicamente de que las tuberías no tengan desfuegos de agua
- Controlar el nivel de agua en los tanques de los inodoros, estableciendo el nivel al mínimo requerido
- Revisar que las llaves de lavabos y fregaderos no tengan filtraciones o goteos
- Proporcionar información a los usuarios sobre la importancia del ahorro del agua
- Utilización de difusores en grifos y limitadores de presión en las duchas, consiste en colocar tapones de plásticos PVC que se insertan o se enroscan en las boquillas de las llaves de lavamanos, fregaderos o lavaderos en general, con estos tapones se ahorra una gran cantidad de agua.

2.4.4 Emergencias:

- Se dispondrá de un botiquín completo con medicamentos e insumos básicos para atender problemas menores de salud, tales como la gripe, problemas estomacales, relajantes, picadura de insectos, pequeñas heridas, ect..
- Instalación de extintores, mangueras contra incendios, etc..
- Sueros antiofidicos, para picaduras de serpientes.

2.4.5 Lavaplatos y lavaderos:

- Evitar que existan goteos por llaves mal cerradas.
- Evitar fugas de agua por roturas en tuberías.

- Remojar y enjabonar todo al mismo tiempo, evitar lavar los platos con agua corriendo.
- En el lavado de frutas y verduras, hacerlo en recipientes, no en agua corriendo.
- No botar el agua en el que se lavo las frutas y verduras, recordar que puede ser usado para regar algunas plantas.
- El agua en la que se cocinan los vegetales es muy nutritiva, por lo tanto puede ser utilizada para la preparación de otros platos.

2.4.6 Cabañas:

Como Playa Escondida en la actualidad cuenta con 3 cabañas, y como el presente proyecto estudia la posibilidad de llevar a cabo un plan de mejoramiento, lo que se propone tomar en cuenta al llevar a cabo este plan son los puntos a continuación:

- Las cabañas de Playa Escondida se readecuaran y equiparan con un diseño rústico, con los materiales propicios y adecuados para esta zona, y que a su vez no contrasten con la misma.
- Controlar el ingreso excesivo de visitantes, con esto se evitará que se afecte de forma negativa la fauna.
- Se tendrá una apropiada definición del sendereo para causar menor daño posible a la vegetación existente.
- En cada una de las cabañas se colocarán las medidas medioambientales que los turistas deberán seguir dentro del establecimiento durante el tiempo de estadía.

2.4.7 Energía:

- Se requerirá hacer un análisis de los equipos de mayor consumo eléctrico para de esta manera tomar medidas que colaboren encontrando mecanismos de ahorro en cuanto a la utilización de estos equipos.
- Se utilizará focos fluorescentes para ayudar a disminuir el consumo de energía.

- También se puede hacer uso de sensores que apaguen automáticamente las luces de las habitaciones cuando estas no están siendo utilizadas.

A continuación un ejemplo de las medidas medioambientales a colocar dentro de cada habitación:

Queridos huéspedes,

Playa Escondida les da la bienvenida a nuestras instalaciones, a su vez agradece tomar en consideración las siguientes recomendaciones medioambientales:

Energía:

» *Evite dejar encendidas las luces al momento de salir de su habitación, apagándolas nos ayudara a ahorrar energía.*

Sanitarios:

» *Evite descargar el sanitario para arrastrar pañuelos faciales, papeles, u otros residuos sólidos que no producen mal olor, favor arrojarlos en la basura*

» *Los tanques de los inodoros cuentan con una pastilla desinfectante y reductora de malos olores, por lo tanto agradecemos acumular las descargas de orina antes de dejar correr el agua*

Lavamanos:

» *Favor cerrar la llave de agua mientras se cepilla los dientes*

» *No dejar correr el agua mientras se lava la cara, utilice solo lo necesario*

» *En caso que desee lavar alguna prenda, rogamos no hacerlo con agua corriendo, hágalo en un recipiente*

Duchas:

» *Recuerde hacer la ducha breve*

» *Cierre la llave mientras se enjabona o usa el shampoo*

Agradecemos su comprensión

CAPÍTULO 3

ANALISIS ADMINISTRATIVO

El presente análisis estará basado en un estudio de la situación actual de cómo se maneja la parte administrativa de las cabañas Playa Escondida, para luego partiendo de esto dar una propuesta de mejora de esta área, y establecer el plan de mejoramiento.

En el proyecto Playa Escondida no se ha seguido un régimen o normas en cuanto a selección, reclutamiento o capacitación de los recursos humanos, ni tampoco se ha tomado mucho en cuenta el grado de capacitación de las personas que laboran en el establecimiento.

3.1 PERSONAL EXISTENTE

El personal que actualmente labora en Playa Escondida es el siguiente:

Un administrador

En este caso es la misma propietaria, la Srta. Judith Barret, ella es la encargada de manejar todo el sistema administrativo del proyecto, es a su vez la que lleva registro de las cuentas, de las pérdidas y ganancias del lugar; es la encargada de pagar los salarios de los empleados y de realizar la contratación de sus empleados. A más de todos estos aspectos es la encargada de forma general de todos los movimientos dentro del proyecto.

Un asistente de administrador

La persona que tiene este cargo es el empleado de mayor confianza de la dueña, esta persona es la que se queda al mando de Playa Escondida cuando la dueña no

se encuentra presente, tiene bajo su responsabilidad hacer que el trabajo de los demás empleados sea ágil, controla la labor de cada uno de los trabajadores, les

asigna tareas y responsabilidades, una de sus funciones es recibir a los turistas, darles la bienvenida y preparar la cuenta. Debido a la falta de personal también ayuda en la cocina en la preparación de los platos

Un cocinero

Como es lógico el cocinero es el encargado de llevar a cabo la preparación de los platos solicitados por los turistas y también de los platos para el resto del personal, tiene a su cargo también el realizar un inventario de los productos existentes y faltantes y por su parte es la encargada de pedir los productos que requiera para la elaboración de los platos, dentro de sus funciones también esta el mantener la cocina limpia y en orden

Un ayudante de cocina

Esta persona es la encargada de ayudar al cocinero tanto en la preparación de los platos como en la limpieza de la cocina, la cual consiste en el lavado de la vajilla, la limpieza de la mesa de trabajo y del piso de esta área, además tiene a su cargo el organizar y clasificar los productos tanto de alimento como de bebidas que ingresan a la cocina. Dentro de sus labores extracurriculares le toca realizar la tarea de mesero y de limpiar las mesas del comedor.

Una camarera

Es la encargada de mantener limpia las cabañas, se encarga del cambio de sábanas y toallas en las habitaciones, también tiene a su cargo la limpieza de los baños. Tiene tareas extracurriculares como tomar las comandas, pasar los platos a la mesa y también ayuda en la cocina

Dos meseros

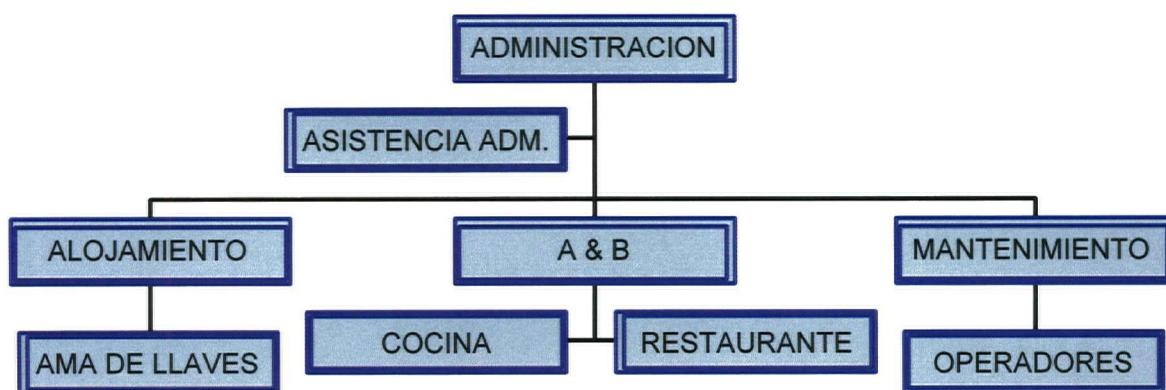
Son los encargados de tomar las comandas y servir los platos al comedor, tienen a su cargo la limpieza del área de comedor. Ayudan además en tareas ajenas a la suya como en ayudar a la cocinera, limpiar vajillas, etc.

Dos obreros en limpieza de las hectáreas del terreno

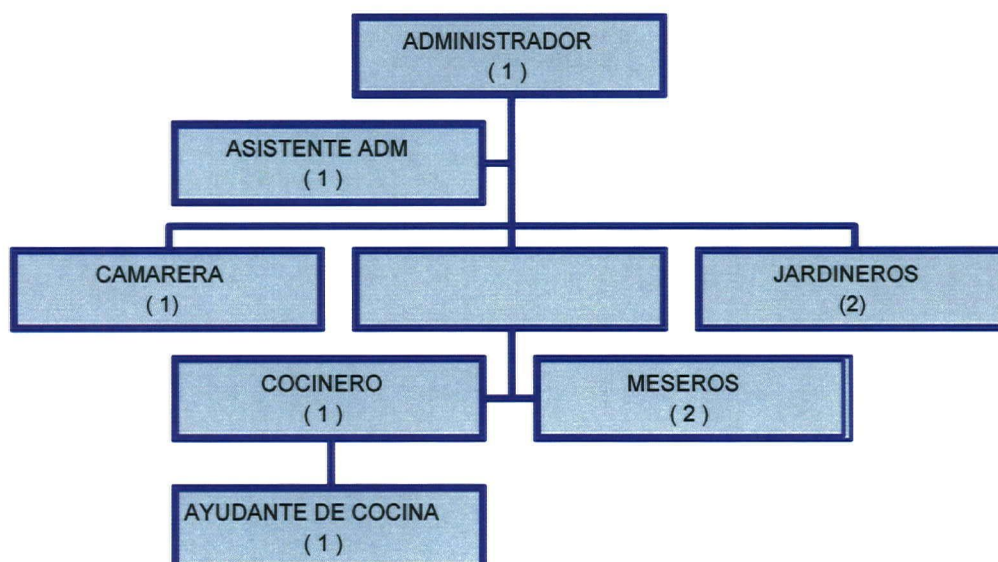
Estas personas no son de planta, trabajan en el proyecto cuando realmente se lo requiere, entre sus funciones esta el mantener limpia las áreas verdes, recoger la leña, cultivar alguno que otro producto y la limpieza de la playa. Son los encargados de hacer los senderos, letreros, o cualquier otra actividad artesanal que se requiera.

3.2 ORGANIGRAMAS DEL PROYECTO

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL ACTUAL PLAYA ESCONDIDA



ORGANIGRAMA POR PUESTOS DE TRABAJO Y EFECTIVOS DE PERSONAL



Como el número de personal con el que cuenta el proyecto no es el mas óptimo, debido a que son pocos los empleados con los que dispone el proyecto como para llevar a cabo con éxito las tareas que se deban realizar, además se ve la necesidad de aumentar personal debido a que estas personas tienen muchas veces que realizar tareas extracurriculares o simplemente realizar actividades que están fuera de su puesto de trabajo, en muchas ocasiones tienen que ayudar a otro empleado de otro puesto de trabajo para que el servicio sea más rápido y eficiente, un ejemplo de esto se lo puede ver claramente en el área de cocina, en donde el asistente del administrador, o los meseros tienen muchas veces que dejar su trabajo para ayudar en la preparación de los platos. Ejemplo como este se los ve muy a menudo en el proyecto, este es un problema grande porque genera no solo disgusto por la tardanza en el servicio si no también por la falta de atención que se le suele dar al cliente, esto debido a la falta de capacitación de los empleados.

Playa Escondida no da capacitación en cuanto a atención y servicio al cliente a los pocos empleados con los que cuenta. Sus empleados son personas de la zona que se los ha contratado para ayudarlos económicamente, personas que tienen la voluntad de trabajar, pero que no están capacitados al momento de atender una queja, o de dar soluciones a problemas no solo en la parte administrativa si no también en cuanto al servicio al cliente.

El personal no cuenta con uniforme, ni en el área de cocina, ni en el área de limpieza y menos en el área de atención al cliente en donde se ubican las meseras

Todo el personal mencionado anteriormente, reciben un salario mensual y son de planta, a excepción de los obreros que laboran en la limpieza de las hectáreas del proyecto, a los cuales se les paga por semana o por días, dependiendo de la cantidad de trabajo que exija.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO DE MERCADO

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como finalidad la investigación de las necesidades existentes e insatisfechas que en la actualidad presentan las cabañas Playa Escondida, con dicha investigación se podrá determinar nuevas estrategias para el lugar, conociendo los gustos y necesidades tanto de los clientes reales como de los potenciales, se tendrá la oportunidad de brindar un mejor servicio del que se está ofreciendo en este tipo de mercado de cabañas en la playa, también se basará en la investigación de los bienes, productos y servicios con los que cuenta este lugar, el grado de la demanda, el grado de aceptación y el tipo de cliente al cual estará dirigido el proyecto, al llevar a cabo la realización de este estudio se obtendrá una visión más acertada sobre cuáles son los puntos en los que se deben trabajar para lograr el mejoramiento y acrecentar la demanda en el mercado de una forma positiva.

Para dar inicio al presente estudio de mercado, se va a partir con la realización de las cuatro etapas del proceso de investigación de la información, la misma que consisten en:

- Determinación del problema
- Elaboración del diseño de investigación
- Ejecución del diseño
- Comunicación de los resultados

4.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

4.1.1 Determinar las necesidades de información

¿Deben modificarse las instalaciones del proyecto de cabañas "Playa Escondida", tanto interior como exteriormente para satisfacer las necesidades de los clientes actuales y potenciales?

4.1.2 Definir el problema de decisión como uno de investigación

- ¿Cuáles son las expectativas que los clientes tienen del hospedaje en cabañas?
- ¿Hasta que tipo de alojamiento prefieren los turistas al momento de hospedarse?
- ¿Identificar las fortalezas y debilidades de la competencia?
- ¿Qué impacto social y ambiental generará las modificaciones de las cabañas a los moradores del sector?
- ¿Qué medios se deben utilizar para promocionar el proyecto y obtener una mayor captación de clientes?
- ¿Cuál sería el mejor canal para distribuir mi oferta?
- ¿Cuál es el valor justo que se debería cobrar a los clientes por la prestación de los servicios, tomando en cuenta el mejoramiento de la infraestructura y demás servicios?

4.1.3 Establecer los objetivos de investigación

Con los planteamientos de las preguntas del numeral 4.1.2 lo que se busca es establecer varios objetivos con la finalidad de que se pueda obtener toda la información necesaria que de una u otra forma pueda darle las respuestas apropiadas para la realización de este estudio de investigación.

Determinar las características, comportamiento de compra, gustos y necesidades de las personas y a su vez el grado de interés que tienen por este tipo de alojamiento.

Analizar la competencia en cuanto a la oferta de sus servicios, la calidad de sus productos, su infraestructura, precio y promoción.

Analizar los efectos tanto negativos como positivos en la realización del proyecto.

Establecer el correcto mejoramiento y adecuación de las cabañas, esto tomando en cuenta los gustos, preferencias y necesidades de la demanda.

Determinar cuál medio es el más óptimo para realizar la publicidad y marketing.

4.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

4.2.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización del presente estudio se utilizarán los métodos teóricos inductivo y deductivo; y los métodos empíricos tales como la observación.

Como técnicas de investigación se utilizarán las entrevistas, encuestas que nos permitirán cumplir con los objetivos de la investigación.

Tipos de Estudio

El estudio se lo realizó a través de la observación de datos históricos y actuales que puedan mostrar de alguna forma una respuesta a la información que se busca.

Fuentes de información

Se utilizaron como fuentes para la recolección de información las fuentes primarias como la observación, encuestas, sondeos, etc.; y como fuentes secundarias bibliografía sobre el tema en cuestión, documentos, prensa, etc.

Las encuestas se aplicaron a turistas nacionales como extranjeros, con el propósito de conocer cuáles son los gustos, necesidades y grado de aceptación que tendrá en el mercado el proyecto.

En igual forma la entrevista se la realizó a la propietaria de Playa Escondida y a la competencia directa.

4.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El análisis de la competencia no es más que un estudio en el que se llega a conocer aspectos importante de la competencia tales como: saber quienes son los competidores y que están haciendo, la calidad de productos y servicios que ofrecen, los precios, el segmento al que está dirigido, el área geográfica que cubren y conocer las ventajas que les han permitido ganar mercado. Datos como estos son

muy importantes en la determinación de la estrategia de posicionamiento que deberá seguir Playa Escondida para desarrollarse en el mercado.

4.3.1 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para el análisis de la competencia se tomó en cuenta métodos empíricos tales como la observación.

Como técnicas de investigación se utilizarán las encuestas que nos permitirán cumplir con los objetivos a alcanzar en esta investigación.

4.4 COMPETENCIA INDIRECTA

Son competencia indirecta porque brindan al turista el servicio de alojamiento y alimentación, pero que a su vez no poseen una playa privada, ni están rodeados de naturaleza y vegetación como Playa Escondida. El proyecto tiene una competencia indirecta bien amplia, incluyen en este rango todos los hoteles, hostales y cabañas existentes, especialmente los que se ubican en Same, Súa, Atacames y demás establecimientos aledaños a Playa Escondida.

Para reducir la amplitud de la competencia, se tomará como competencia indirecta a los establecimientos hoteleros ubicados en Same, y Súa, se los reconocerá como competencia indirecta en cuanto al segmento al que estén dirigidos (medio altos) y en cuanto a la ubicación, cercanía a Playa Escondida

Como competencia indirecta tenemos;

Club Casa Blanca

Se localiza en Same, son construcciones de cemento levantadas con vista al mar, básicamente brindan los servicios de alojamiento, alimentación y transporte.

Las habitaciones cuentan con agua caliente, televisor con cable, los precios establecidos varían según temporadas, normalmente en temporadas bajas los precios establecidos son de 35 a 40 dólares por persona, y no incluye ningún servicio.

Casa Blanca es un hotel que cuenta con canchas del golf, tenis, zonas infantiles. Etc.

Conjunto Turístico El Acantilado

El acantilado esta ubicado en Same, son cabañas mixta de madera y cemento, brinda los servicios de alimentación y alojamiento.

Las habitaciones incluyen agua caliente, ventilador, televisor con cable y un minibar. También cuentan con piscina y zonas infantiles.

El precio establecido es de 35 dólares por persona y no incluye ningún servicio.

Hostal Los Jardines

Se encuentra ubicada en Súa, presenta habitaciones de concreto, brinda solo el servicio de alojamiento.

Las habitaciones incluyen de agua caliente (sólo en alguna de ellas), televisión con cable, ventiladores.

La hostal cuenta con piscina y parqueadero privado.

El precio establecido en temporadas bajas es de 10 dólares por persona y en temporadas altas de 12 a 14 dólares por persona.

No cuenta con el servicio de restaurante

Hotel El Peñón de Súa

Se encuentra ubicado en Súa, es un hotel de construcción tipo bloque, presenta los servicios de alojamiento y alimentación.

Las habitaciones cuentan con baño privado, ventilador, televisión con cable (en algunas).

Cuenta además con piscina y parqueadero, no tienen agua caliente.

Los precios son de 10 dólares por persona y no incluye ningún servicio

Los precios por desayuno son de 2 dólares y almuerzos y cenas de 3 a 5 dólares.

4.4.1 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA INDIRECTA A CONOCER

De la competencia indirecta lo que se busca conocer es básicamente:

El precio, los productos y servicios que ofrecen, los medios que utilizan para promocionarse, el segmento al que están dirigidos y por su puesto las falencias que tienen, para de esa manera como competencia mejorarlos.

4.4.2 FODA DE LA COMPETENCIA INDIRECTA

Se consideran como competencia indirecta a todos aquellos establecimientos que brindan a los turistas el servicio de alojamiento y alimentación, independientemente del tipo de alojamiento que este sea.

Dentro de la competencia indirecta se están tomando en cuenta todos los establecimientos que brindan los servicios de alojamiento y alimentación dentro de la provincia verde, especialmente los que se encuentran ubicados en, Same, Súa y Tonchigue, se están tomando estas localidades debido a que son las más cercana al proyecto Playa Escondida.

Con la competencia señalada anteriormente se puede notar que estos establecimientos están mas dirigidos a el mercado nacional, sus precios son relativamente económicos, pero muchos de ellos no brindan el servicio de restaurante, también según entrevistas informales realizadas a personas responsables de aquellos establecimientos se pudo determinar que no realizan ningún tipo de medios para publicitarse, lo máximo que hacen es colocar rótulos informativos en la carretera.

El establecimiento que más realiza publicidad es Club Casa Blanca, ellos tienen publicidad móvil, realizan publicidad a través de la radio y distribuyen una revista de información y recomendaciones turísticas dentro del Club llamada La revista Casa Blanca. Este club está dirigido a clientes tanto nacionales como extranjeros.

Una de las falencias grandes de Casa Blanca y del resto de los establecimientos es que el personal con el que cuenta no es capacitado para brindar un excelente servicio.

Foda de la competencia indirecta en general:

FORTALEZAS

- Obtienen ingresos económicos
- Ya están promocionadas y posicionadas en el mercado
- Cuentan con clientes fijos
- Están establecidos en el mercado desde muchos años

OPORTUNIDADES

- La cercanía a diferentes puntos
- Tienen oportunidades de renovar o ampliar la infraestructura
- Carreteras principal en buen estado y vías de acceso mejoradas

DEBILIDADES

- Adecuaciones en mal estado
- Descuido de la higiene
- Infraestructura no apta para prestación de servicios de alojamiento y alimentación
- Personal sin presencia y no capacitados

AMENAZAS

- Infraestructura urbana en mal estado
- Delincuencia
- Pérdida de atractivos naturales
- Falta de higiene a nivel del sector en los que se ubican.

4.5 COMPETENCIA DIRECTA

Son competencia directa porque de igual manera se encuentran localizados en la Provincia de Esmeraldas y debido a que ofrecen similares productos y servicios complementarios tales como: alojamiento en cabañas de tipo rústico, rodeadas en áreas verdes, bajo la misma tranquilidad que Playa Escondida, además se encuentran fuera de los núcleos urbanos y de la contaminación, se basan bajo estilo de alimentación y de otras ideas similares en cuanto a los servicios a prestar. Los establecimientos considerados como competencia directa se muestran a

continuación: en el caso de Cabañas Cumilínche, se localiza en Tonchigue vía Galera a unos cuantos 4 kilómetros de Playa Escondida y las Cabañas Mompiche, ubicada en la localidad que lleva el mismo nombre.

4.5.1 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA DIRECTA A CONOCER:

La competencia directa de Playa Escondida es básicamente:

- Club Cumilínche
- Cabañas Mompiche

Se toman en consideración como competencia indirecta solamente a estos dos establecimientos debido a que son los más similares a Playa Escondida en cuanto a servicios, en cuanto a ubicación (áreas verdes, playas privadas y controladas), en cuanto al tipo de construcción y en cuanto al segmento al que están dirigidos.

De estos dos establecimientos turísticos lo que se busca conocer es lo siguiente:

- Las 4 estándares de marketing (precio, producto, plaza, promoción)
- Su oferta
- Su segmentación
- Capacidad hotelera con la que cuenta
- Sus contactos y alianzas

CLUB CUMILINCHE:

Ubicación:

Se encuentra ubicado en el Km 11 vía Galera Esmeraldas, a unos 3 kilómetros del proyecto Playa Escondida, este sitio abre todos los días del año. Estas cabañas tienen en funcionamiento 10 años, disponen de luz normal y de un generador, además poseen una planta de agua potable tratada y tienen inodoros mediante el uso de posos sépticos. Propietario el Sr. Didier Noel de nacionalidad francesa.

Estas cabañas están dirigidas más al turista nacional, gente de Quito y sus alrededores principalmente.

Servicios:

Los servicios que ofrece Cumilínche son alojamiento y alimentación, en cuanto a alojamiento tienen capacidad para 34 personas, y disponen de cabañas mixtas de madera y ladrillo encementado

7 cabañas familiares, de las cuales 4 de ellas son equipadas para 4 personas y las otras 3 cabañas son equipadas para 6 personas.

En temporadas de apareamiento de las ballenas, suelen hacer contrato con los dueños de las lanchas para dar el servicio a los clientes el recorrido de las ballenas.

No brindan servicio de transporte a los turistas.

La promoción que utilizan para darse a conocer es pobre, lo máximo de que disponen es de una página web, a la que le dan poco mantenimiento, y la colocación de rótulos publicitarios.

El segmento al que están dirigidos es básicamente al turismo nacional, en especial a gente procedente de la ciudad de Quito, también receptan turistas extranjeros, pero su fuerte son los clientes nacionales.

En lo que se refiere a contactos y alianzas, tienen arreglos con una agencia de viaje en Quito, que se encarga de recomendar este lugar a los turistas.

TARIFA EN ALOJAMIENTO TEMPORADAS ALTAS

Cuadro No: 1

Cabaña	4 cabañas para 4 pax	3 cabañas para 6 pax
Precio solo hospedaje	\$ 61 + imp / día	\$ 79 + imp / día

Fuente: datos obtenidos del Club Cumilínche

Elaborado por: Denny Cobaña

Tarifa de alojamiento temporada baja: en esta temporada se cobra por el número de personas que visiten el lugar, cuando son varias que van juntas se le cobra por grupo, pues les resulta más económico.

Para un grupo de 6 personas se cobra \$ 38 + impuesto solo por alojamiento

Para un grupo que conformen 7 personas se les cobra \$ 50 + impuesto

TARIFA ALIMENTACIÓN

Cuadro No: 2

DESAYUNO	PRECIOS
Continental	\$2.50
Americano	\$2.50
Inglés	\$ 4.00
PLATOS A LA CARTA	\$ de 4.00 a 9.00

Fuente: datos: obtenidos Club Cumilínche
Elaborado por: Denny Cobefia

FODA DE CLUB CUMILINCHE

FORTALEZAS

- Infraestructura hotelera en buen estado
- Vía de acceso en buenas condiciones
- Alimentación fresca y variada y de buen sabor
- Se ubica fuera de sitios urbanos, ofrece ambiente tranquilo

OPORTUNIDADES

- Esta rodeado de áreas verdes
- La gran cantidad de turistas que visitan la provincia
- La cercanía de un centro poblado (Quito)

DEBILIDADES

- Falta de promoción y publicidad
- Falta de parqueadero
- Falta de distribución , es decir de un bus que recoja a los pasajeros al Terminal o aeropuerto

AMENAZA

- La competencia existente
- Falta de promoción y alianzas con operadoras para la venta de sus servicios
- La falta de señalización

CABAÑAS MOMPICHE

Ubicación:

Las cabañas Mompiche se ubican al sur de la provincia de Esmeraldas en el recinto del mismo nombre, son cabañas construidas de madera y techos de paja, se ubican frente al mar en una zona rodeada de palmares. Estas cabañas brindan los servicios de alojamiento y alimentación y de servicios complementarios como surf y cabalgatas a caballo.

Mompiche tiene capacidad máxima para 14 personas y sus habitaciones están divididas en grupos de 4 y uno de 6. En el hotel puede practicar surf, cabalgatas a caballo y otros deportes que deben ser pagados directamente al hotel.

El precio: Los precios que Mompiche cobra es por cabaña, mas no por persona, en el caso de las cabañas para 4 personas sus precios están establecidos a \$40dolares en temporadas bajas y 60 dólares en temporadas altas.

En las cabañas con capacidad para 6 personas se cobra \$60 en temporadas bajas y 70 dólares en temporadas alta. Estos precios solo incluyen el alojamiento, los alimentos y bebidas son muy a parte.

La promoción que realiza las cabañas Mompiche es casi nula, ya que no cuentan ni con una pagina web, no realizan suscripciones en revistas ni tampoco hacen cuna publicitaria por radio. En lo que más se han enfocado es en realizar comerciales en la televisión nacional en fechas cercanas a feriados largos.

El segmento al que están dirigidos son los clientes nacionales en su mayoría y clientes extranjeros atraídos por la actividad de surf.

En cuanto a los contactos y alianzas, están aliados con el Club Casa Blanca, ya que en parte es administrado por ellos, al ser parte de Casa Blanca se benefician de mayor promoción y por lo tanto cuando Casa Blanca esta lleno envían gente para Mompiche

FODA CABANAS MOMPICHE

FORTALEZAS

- Alejado del bullicio y contaminación
- Precios moderados en cuanto al alojamiento
- Infraestructura en el área de alojamiento buena
- Playa extensamente grande

OPORTUNIDADES

- Pertenecer a la cadena hotelera Casa Blanca
- Potencial turístico sin explotar

DEBILIDADES

- Infraestructura en cuanto a A&B en mal estado
- Poca atención a la higiene de la playa
- Mala distribución interna
- Personal no capacitado

AMENAZAS

- Una inadecuada carretera para el ingreso
- Falta de señalización
- Distancia.- esta muy alejada los demás puntos turísticos

4.5.2 FODA GENERAL DE LA COMPETENCIA DIRECTA

FORTALEZAS

- Están posicionadas y reconocidas por el mercado nacional

- Poseen mejor infraestructura hotelera que Playa Escondida

OPORTUNIDADES

- La tendencia que tiene la gente de la provincia de Pichincha de visitar Esmeraldas
- La cercanía

DEBILIDADES

- Personal no entrenado
- Falta de espacios para parqueo vehicular
- Distancia y mala vía

AMENAZAS

- Falta de alianza con otras empresas
- Aparición de nueva y mejor competencia

4.5.3 FODA PLAYA ESCONDIDA

FORTALEZAS:

- Ubicación cercana a otros atractivos
- Parqueadero disponible
- Posee pagina web con la cuál puede promocionarse
- Conserva su entorno natural y el medio ambiente que lo rodea

OPORTUNIDADES:

- Cuenta con una carretera en excelentes condiciones
- La gran aceptación por parte de los turistas extranjeros
- El crecimiento turístico que se esta generando en la provincia de esmeraldas
- La buena difusión que se le está dando al turismo ecológico por parte de las entidades encargadas
- La poca competencia directa existente
- la construcción y reparación de la carretera que une Quito con Esmeraldas

DEBILIDADES:

- Personal poco entrenado y rotativo
- Falta de promoción turística
- Infraestructura hotelera sin terminar
- Poco mantenimiento que se le da al proyecto en general

AMENAZAS:

- La inestabilidad política y económica del país
- La futura competencia
- Posibles desastres naturales que se puedan presentar en la costa Ecuatoriana (fenómeno del Niño, derrumbes, paros, manifestaciones culturales, etc)
- La visita de turistas a la provincia de Esmeraldas ha disminuido desde el 2002 al 2004 en un 19%

4.6 PLAN MUESTRAL

INTRODUCCIÓN

Todo proyecto para la investigación de mercado requiere de un sinnúmero de investigaciones con el cual poder alcanzar sus objetivos y metas, en este caso Playa escondida en su interés por conocer las características de la demanda en el área turística, responde a una investigación de mercado en el cual se estudiará a los turista tanto nacionales como extranjeros, a través del uso de fórmulas para así determinar el número de personas a las cuales se les harán las encuestas

Todo esto dará lugar a una correcta elaboración de la oferta turística en función de las características y tendencias de la demanda

El plan muestral para este proyecto lo que busca es determinar mediante datos reales cuáles son los posibles compradores de los servicios que el proyecto ofrece.

4.6.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN META:

La definición de la población meta para este estudio se realizará tomando en cuenta que Playa Escondida es un proyecto que está en funcionamiento hace algunos años atrás, y por lo tanto como ya tiene definido cuales son los clientes que más lo visitan, se va a tomar en cuenta la población extranjera, la cual es en su mayoría el cliente fuerte para este destino turístico, también se tomará en cuenta la población de la Provincia de Pichincha, ya que también se presentan como clientes a nivel de toda la provincia de Esmeraldas, por lo tanto para la realización del presente estudio se tomará el total de las dos poblaciones.

Los datos a continuación, son datos reales, tomados de fuentes como el INEC, de datos obtenidos en el Ministerio de Turismo y de la Dirección Nacional de Migración.

ARRIBOS Y SALIDAS DE EXTRANJEROS AL ECUADOR POR MOTIVO DE VIAJE CORRESPONDIENTE AL 2005

CUADRO No: 3

ORD.	MOTIVO DE VIAJE	SALIDAS	ARRIBOS
1	ESTUDIOS	804	1,273
2	TURISMO	287,143	419,075
3	NEGOCIOS	13,957	20,571
4	OTROS	362,197	399,720
5	RESIDENCIA	13,424	11,423
6	EVENTOS	6288	8722
	TOTAL	683,813	860,784

Fuente: Dirección Nacional de Migración
Elaborado por: Denny Cobefia.

ARRIBOS Y SALIDAS DE EXTRANJEROS AL ECUADOR POR MOTIVO DE VIAJE CORRESPONDIENTE HASTA JUNIO DEL 2006
CUADRO No: 4

ORD.	MOTIVO DE VIAJE	SALIDAS	ARRIBOS
1	ESTUDIOS	2,214	2,271
2	TURISMO	158,456	311,109
3	NEGOCIOS	3,587	2,318
4	OTROS	192,477	79,233
5	RESIDENCIA	5,658	2,997
6	EVENTOS	13125	6814
	TOTAL	375,517	404,742

Fuente: Dirección Nacional de Migración
Elaborado por: Denny Cobeña.

Los datos presentados en los dos cuadros, es información obtenida de la D.N.M (Dirección Nacional de Migración), muestra todas las entradas y salidas de turistas extranjeros por vía aérea, marítima y por las entradas terrestres, norte (Colombia) y por la vías sur (Perú).

Como el cuadro correspondiente al año 2006 sólo presenta estadísticas hasta el mes de junio, no se lo tomará en cuenta para la elaboración de la muestra, sin embargo es importante tenerlo como referencias en cuanto al crecimiento o decrecimiento del turismo en relación de un año a otro.

NIVEL DE PREFERENCIA DE LOS TURISTAS POR PROVINCIAS DEL ECUADOR
CUADRO No:5



Fuente: Licenciada Nelly Panchana, Directora Provincial Esmeraldas
Elaborador por: Denny Cobeña

La información que se muestra en el pie, es una información obtenida a través de una entrevista realizada a la Licenciada Nelly Panchana, Directora Provincial de Esmeraldas. Según ella del total de turistas extranjeros que visitan Ecuador por turismo, aproximadamente un 10 % de ellos visita la provincia de Esmeraldas anualmente. Es decir $(419.075 * 0,10) = 41.907,5$ (ver cuadro 3 y 5)

Como no existe estadística precisa del número de turistas extranjeros que visitan la provincia por turismo, y por todos los medios (aéreo, marítimo, terrestre), se aprovechará ese 10 % para tomarlo como una parte importante al determinar la muestra.

POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

CUADRO N: 6

AÑO	ECUADOR	PICHINCHA	%
1974	6.521.710	988.306	15.2
1982	8.138.974	1.382.125	17
1990	9.697.979	1.756.228	18.1
2001	12.156.608	2.388.817	19.7

Fuente: Anuario de Migración Internacional
Elaborado por: Denny Cobena

En el cuadro se puede notar que la Provincia de Pichincha ha tenido importantes cambios en el crecimiento de la población, este crecimiento es un factor muy importante no sólo para el proyecto, si no también para el turismo en general, ya que a más población, mayor será el número de posibles clientes

POBLACIÓN DEL CANTÓN QUITO Y DISTRITO M. QUITO

CUADRO No: 7

AÑO	CANTON QUITO	D. M QUITO
1950	319.221	209.932
1962	510.286	354.746
1974	782.651	599.828
1982	1'116.035	866.472
1990	1'409.845	1'100.847
2001	1'839.853	1'399.378

Fuente: censos realizados por INEC

Elaborado por: Denny Cobena

POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA EN EL CANTÓN QUITO

CUADRO No: 8

GRUPOS DE OCUPACIÓN	POBLACIÓN
Profesionales, Técnicos	144.121
Empleados de oficina	70.389
Trae. de los servicios	138.327
Agricultores	26.659
Operarios y operadores De maquinaria	214.392
Trab. No calificados	125.569
Otros	67.234
TOTAL	786.691

Fuente: censo 2001 – INEC

Elaborado por: Denny Cobeña

De este cuadro sólo interesan las personas económicamente activas como los profesionales técnicos, los trabajadores de oficina y los trabajadores de los servicios, sumando la población de los tres se obtiene (352.837), se escogen estos grupos de ocupación por que son aquellas personas que estarían dispuestos a pagar por los servicios que el proyecto ofrece.

4.6.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la población se sumaron los datos de los visitantes tanto nacionales como de extranjeros para sacar una sola muestra, y para que el mismo formato de encuesta sea realizada a los dos tipos de turista.

En el caso de los nacionales se está tomando en consideración solo la población del Cantón Quito, los que son económicamente activos correspondientes a 352.837 y en el caso de los extranjeros el 10% de los que ingresan al país correspondiente a 41.907,5.

Por lo tanto $(41.907,5 + 352.837) = \mathbf{394.744}$

Estos 394.744 es el tamaño de la población que se tomará en cuenta en la fórmula, con la cuál se determinará el número de encuestas a realizar.

Para llegar a determinar el tamaño de la muestra, que será el total de encuestas que se realizarán en la investigación de mercado tanto para los turistas nacionales como extranjeros se empleará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z)^2 N (p)(q)}{e (N - 1) + Z (P)(Q)}$$

En donde:

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población (394.744)

Z: nivel de confianza deseado 95% (1.96)

P: Proporción de la población que posee una característica específica probabilidades a favor 50% (0.5)

Q: Proporción de la población que no posee la característica, probabilidades en contra 50% (0.5)

e: nivel de tolerancia de error 8% (0.08)

FÓRMULA PARA CLIENTES NACIONALES Y EXTRANJEROS

$$n = \frac{(Z)^2 N (p)(q)}{e^2 (N - 1) + Z^2 (P)(Q)}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 394.737 * (0,50 * 0,50)}{0,08^2 * (394.737-1) + 1,96^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{3,8416 * 394.737 * 0,25}{0,0064 * 394.737 + 3,8416 * 0,25}$$

$$n = \frac{379.105,41}{2.527,27} \quad \mathbf{n= 150}$$

4.6.3 DISEÑO MUESTRAL A UTILIZAR

El diseño muestral a utilizar es **método por juicio**, debido a que en la presente investigación se está tomando la población meta entera tanto de los extranjeros que visitan la provincia de esmeraldas, como de los pobladores de la provincia de pichincha

4.6.4 PLAN OPERATIVO

- La realización de las encuestas para los turistas nacionales se les hará a familiares, amigos y demás personas o conocidos que les guste viajar dentro del país
- En oficinas y demás lugares donde se pueda encontrar grande agrupaciones de personas como centros comerciales, centro de entretenimientos, etc.

Para los clientes extranjeros se aplicarán las encuestas en:

Las instalaciones de Playa Escondida, en salidas de aeropuertos, en puntos de concentración de extranjeros como la Mariscal, en bares, en el centro histórico de Quito, etc..

En Esmeraldas:

- A los turistas en los lugares de la competencia tanto directa como indirecta.

4.7 ESQUEMA DE LA ENCUESTA

ENCUESTA

La siguiente encuesta es parte de una investigación de mercado que tiene como objetivo realizar un plan de mejoramiento para un proyecto de cabañas ecoturísticas en la provincia de esmeraldas

Para responder las preguntas, marque con una x la opción escogida

1. Ha visitado la provincia de Esmeraldas?
Si..... No.....
2. Con qué frecuencia visita la provincia de Esmeraldas?
Nunca
Una vez al año
Dos a tres veces al año
Tres a cuatro veces a año
Mas de cuatro veces al año
Mas de seis veces al año
3. Cuáles son o fueron los motivos de su viaje a esta provincia?
Negocios Vacaciones Familiares
Ninguno Otros
4. Conoce las cabañas ecológicas Playa Escondida?
Si..... No.....
Si su respuesta es No, favor pase a la pregunta 11
5. Si su respuesta anterior es positiva, se ha hospedado en las cabañas ecológicas de este lugar?
Si..... No.....
6. Cuanto tiempo se hospedo en el lugar?
1-2 días 2-3 días..... 3-4 días..... mas de 4 días.....
7. A través de que medios se entero de este lugar?
Publicidad.....Referencias.....Internet.....Guías turísticas..... Otros
8. Como le pareció el servicio?
Bueno Muy bueno Excelente Regular Malo

9. Cuanto tiempo se hospedo en el lugar?
 1-2 días 2-3 días..... 3-4 días..... mas de 4 días.....
10. que mejoramiento le gustaría que se realicen en Playa Escondida?
 En infraestructura de cabañas
 En la cocina
 Baños
 Realización de actividades recreativas
 Nada, estoy feliz tal y como están en la actualidad
11. Cuánto estaría dispuesto a pagar por una noche de alojamiento tomando en cuenta los mejoramiento citados anteriormente?
 De \$15 a 20..... de \$21 a 30..... mas de \$30.....
12. Si usted no ha conocido Playa Escondida, le gustaría hospedarse en un lugar ecológico en el cuál encuentre fauna, flora y mar?
 Si..... No.....
13. Si su respuesta anterior es positiva. Cuánto estaría dispuesto a pagar por una noche alojamiento mas desayuno en un lugar como el mencionado?
 De \$15 a 20 ☐ de \$21 a 30 ☐
 Más de \$ 30 ☐ otro
14. Que actividades recreacionales le gustaría encontrar en Playa Escondida?
 Snorkelling..... Buceo..... yoga..... Clases de salsa Pesca en el mar
 tours a las áreas verdes

Datos del encuestado:

Edad.....años Sexo: M.... F..... Nacionalidad.....

Gracias por su colaboración

4.8 ANÁLISIS Y RESULTADO DE LAS ENCUESTAS

Las encuestas se realizaron como parte importante en el proceso de la investigación de mercado, estas encuestas, ayudan a obtener información descriptiva importante al momento de llevar a cabo un proyecto, pues en ellas se reflejan los gustos y necesidades de los potenciales clientes de un negocio.

Las encuestas fueron aplicadas tanto a nacionales como a extranjeros en lugares estratégicos como el aeropuerto, la Mariscal, y en algunas de las playas de la provincia de Esmeraldas, en donde la concentración de los dos tipos de clientes es grande.

TABULACIÓN DE RESULTADOS

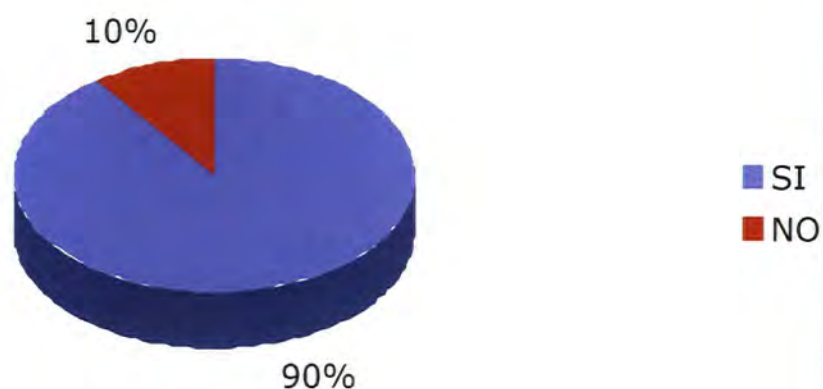
TOTAL DE ENCUESTADOS (150 ENCUESTAS)				
	EXTRANJEROS	ECUATORIANOS	TOTAL	PORCENTAJE
PLAYA ESCONDIDA	75	15	90	60%
OTROS LUGARES	30	30	60	40%
TOTAL	105	45	150	100%

De las 150 personas encuestadas, un 60% de ellas se las realizó en Playa Escondida, a las personas hospedadas y de visitas en este lugar. Un 40% de las encuestas se las realizó en otros lugares como playas aledañas al proyecto y en la ciudad de Quito. Las encuestas se realizaron tanto a nacionales como a extranjeros.

PREGUNTA 1: HA VISITADO LA PROVINCIA DE ESMERALDAS?

PREGUNTA 1		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	135	90%
NO	15	10%
TOTAL	150	100%

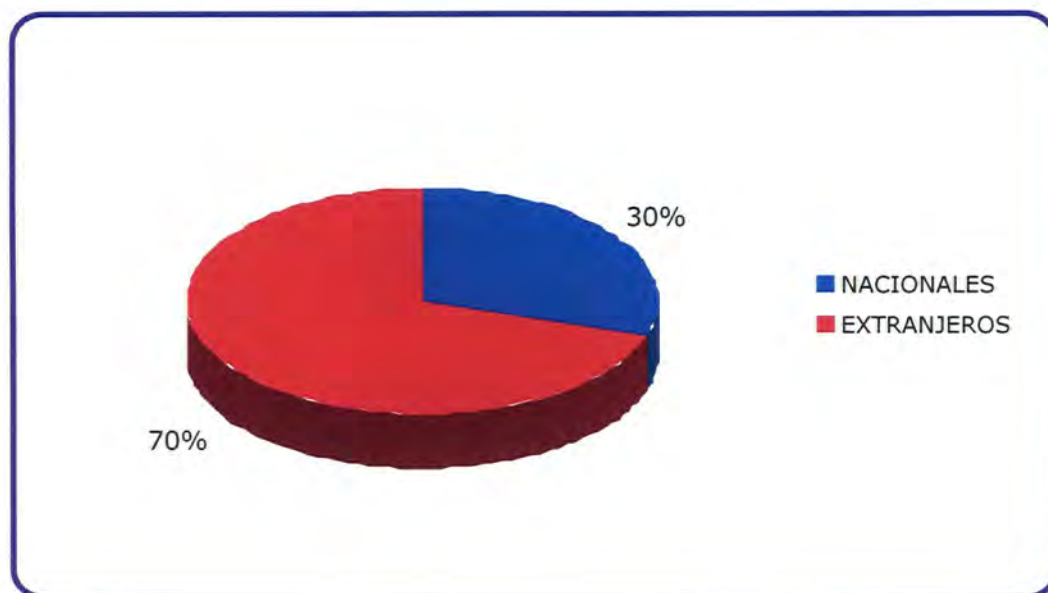
HA VISITADO LA PROVINCIA DE ESMERALDA



Del total de los encuestados, correspondiente a 150 personas, un 90% responde que efectivamente si ha visitado la provincia de Esmeraldas mientras que sólo un 10% responde que no la ha visitado.

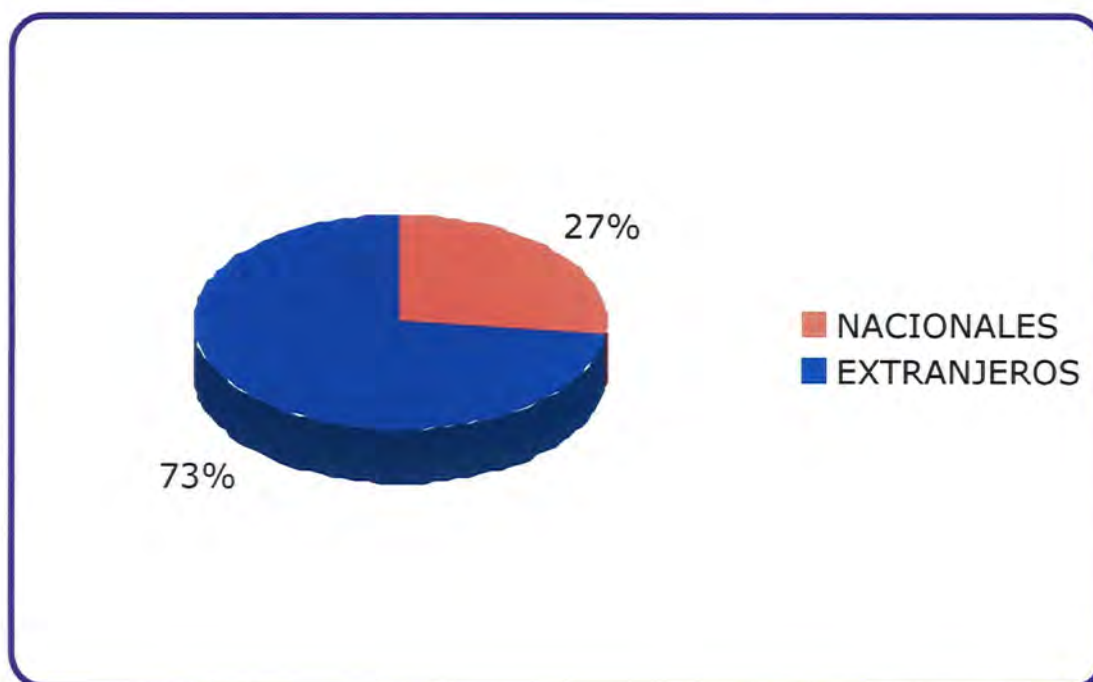
	SI		NO		TOTAL
	#	%	#	%	
NACIONALES	41	30,4%	4	27%	45
EXTRANJEROS	94	69,6%	11	73%	105
TOTAL	135	100%	15	100%	150

NACIONALES Y EXTRANJEROS QUE RESPONDE QUE **SI** HAN VISITADO LA PROVINCIA DE ESMERALDAS



De las 135 personas encuestadas que respondieron que SI han visitado la provincia de Esmeraldas, un 30% de ellos corresponde a los nacionales y un 70% corresponde a los extranjeros.

NACIONALES Y EXTRANJEROS QUE RESPONDEN QUE **NO** HAN VISITADO LA PROVINCIA DE ESMERALDAS

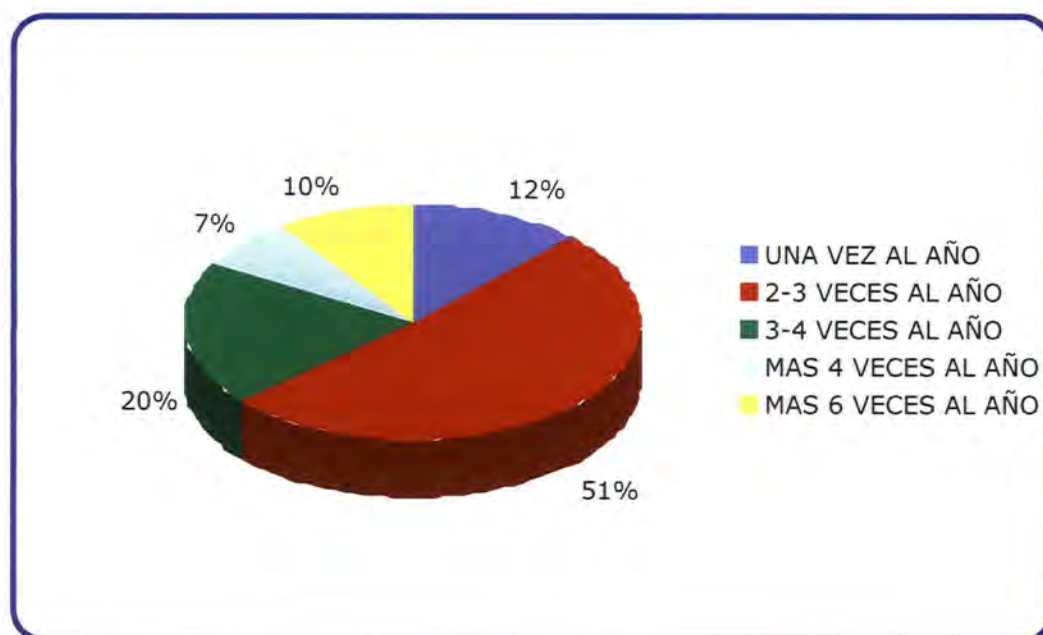


De las 15 personas encuestadas que respondieron que NO han visitado la Provincia de Esmeraldas, un 27% de ellos corresponde a los nacionales y el 73% corresponde a los extranjeros.

PREGUNTA 2: CON QUE FRECUENCIA VISITA LA PROVINCIA DE ESMERALDAS?

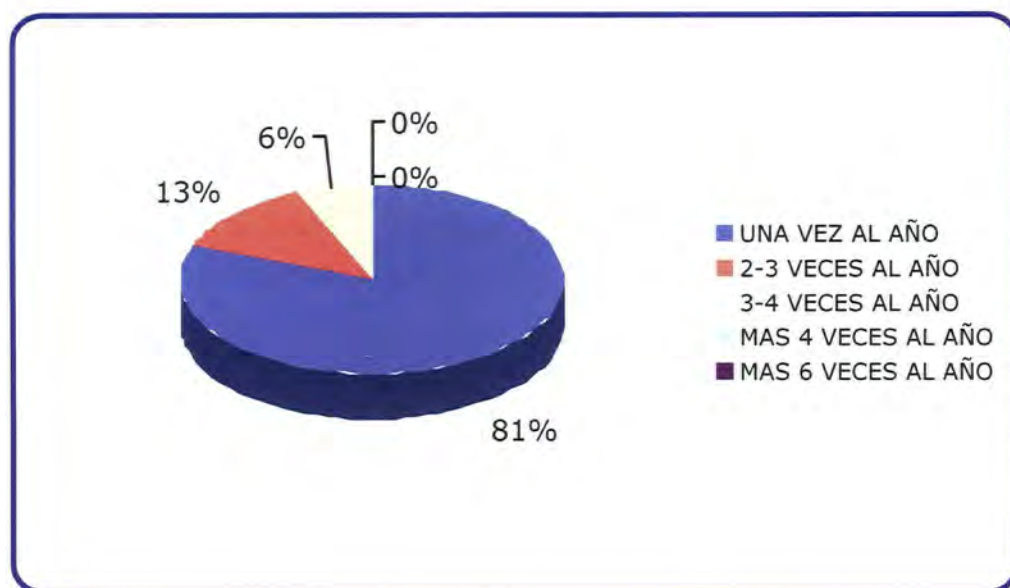
PREGUNTA 2						
CODIGO	NACIONALES		EXTRANJEROS		TOTAL	
	#	%	#	%	#	%
UNA VEZ AL AÑO	5	12%	76	81%	81	60%
2-3 VECES AL AÑO	21	51%	12	13%	33	25%
3-4 VECES AL AÑO	8	20%	6	6%	14	10%
MAS 4 VECES AL AÑO	3	7%	0	0%	3	2%
MAS 6 VECES AL AÑO	4	10%	0	0%	4	3%
TOTAL	41	100%	94	100%	135	100%

NACIONALES:



De los 41 nacionales que respondieron si en la pregunta 1, de estos 41, un 12% visita la provincia una vez al año, un 51% de dos a tres veces al año, un 20% de tres a cuatro veces al año, un 7% corresponde a mas de 4 veces al año y finalmente un 10% de los nacionales visitan la provincia mas de 6 veces al año.

EXTRANJEROS:



De los 94 extranjeros que respondieron si en la pregunta 1, de estos, un 81% visita la provincia una vez al año, un 13% visita la provincia de dos a tres veces al año, un 6% la visita de tres a cuatro veces en el año, como un 0% corresponde a más de 4 y 6 veces al año.

TOTAL EXTRANJEROS Y NACIONALES:

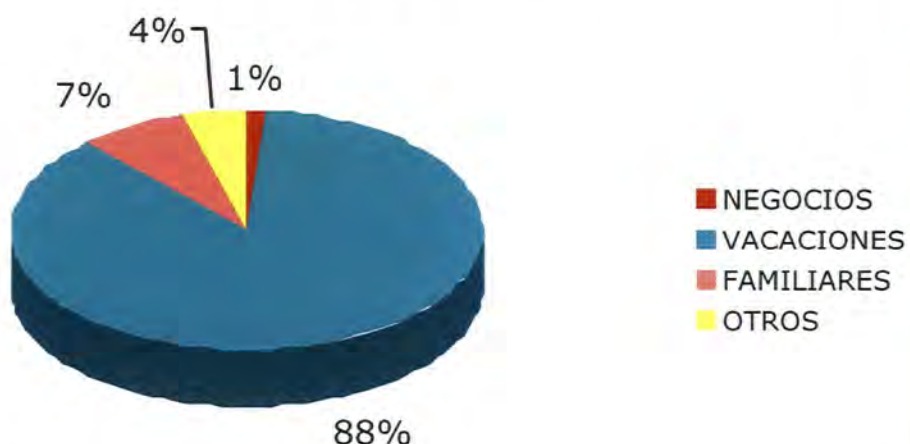


De las 135 personas correspondiente tanto a nacionales como a extranjeros, de estos un 61% visita la provincia una vez al año, un 24% la visita de 2 a 3 veces al año, un 10% de 3 a 4 veces al año, un 2% de más de 4 veces y un 3% más de 6 veces al año.

PREGUNTA 3: CUALES SON O FUERON LOS MOTIVOS DE SU VIAJE A ESTA PROVINCIA?

PREGUNTA 3		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NEGOCIOS	2	1%
VACACIONES	117	87%
FAMILIARES	10	7%
OTROS	6	5%
TOTAL	135	100%

CUALES SON O FUERON LOS MOTIVOS DE SU VIAJE A ESTA PROVINCIA?



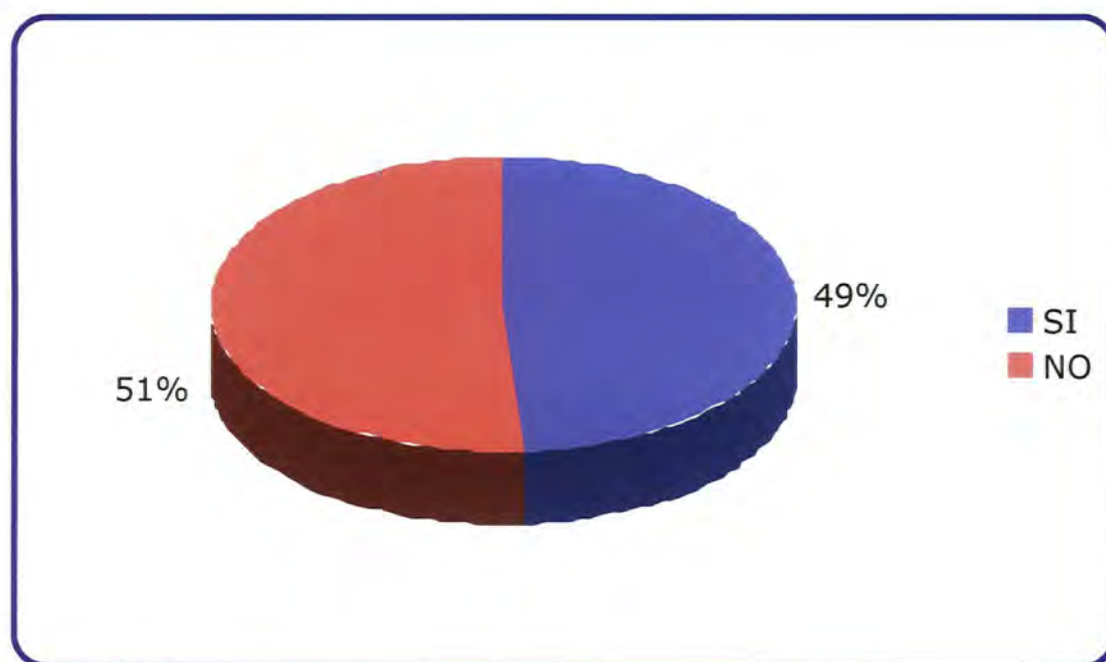
De las 135 personas que si han visitado la provincia de Esmeraldas, un alto porcentaje del 88% viaja a la provincia por motivo de vacaciones, un 7% viaja por

motivos familiares, un 4% viaja por otros motivos y un 1% visita esta provincia por negocios.

PREGUNTA 4: CONOCE LAS CABAÑAS ECOLOGICAS PLAYA ESCONDIDA?

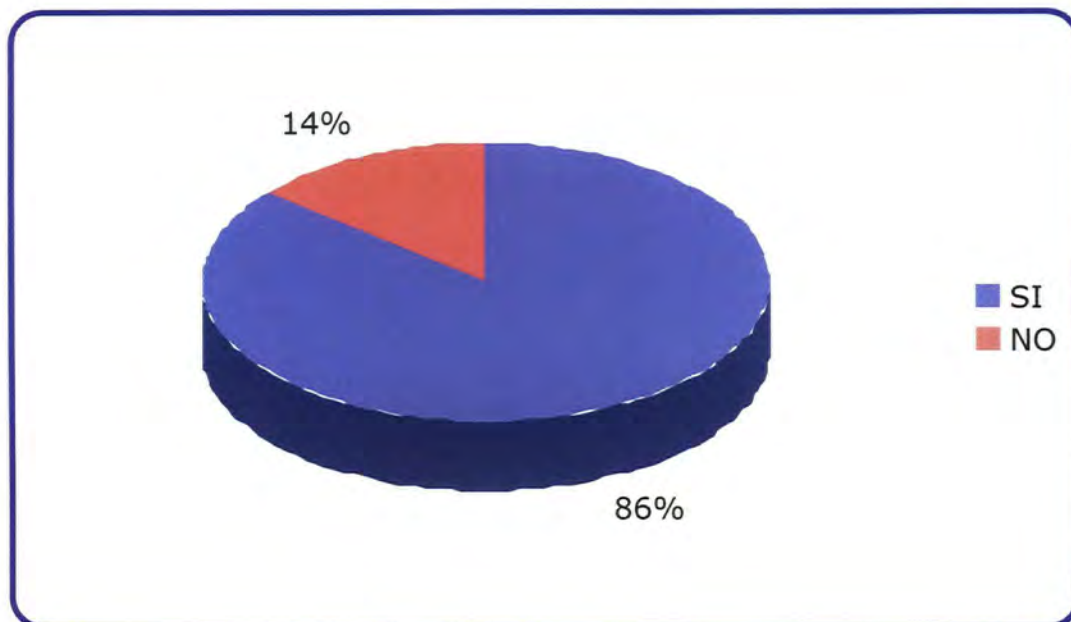
PREGUNTA 4						
CODIGO	NACIONALES		EXTRANJEROS		TOTAL	
	#	%	#	%	#	%
SI	20	49%	81	86%	101	75%
NO	21	51%	13	14%	34	25%
TOTAL	41	100%	94	100%	135	100%

NACIONALES:



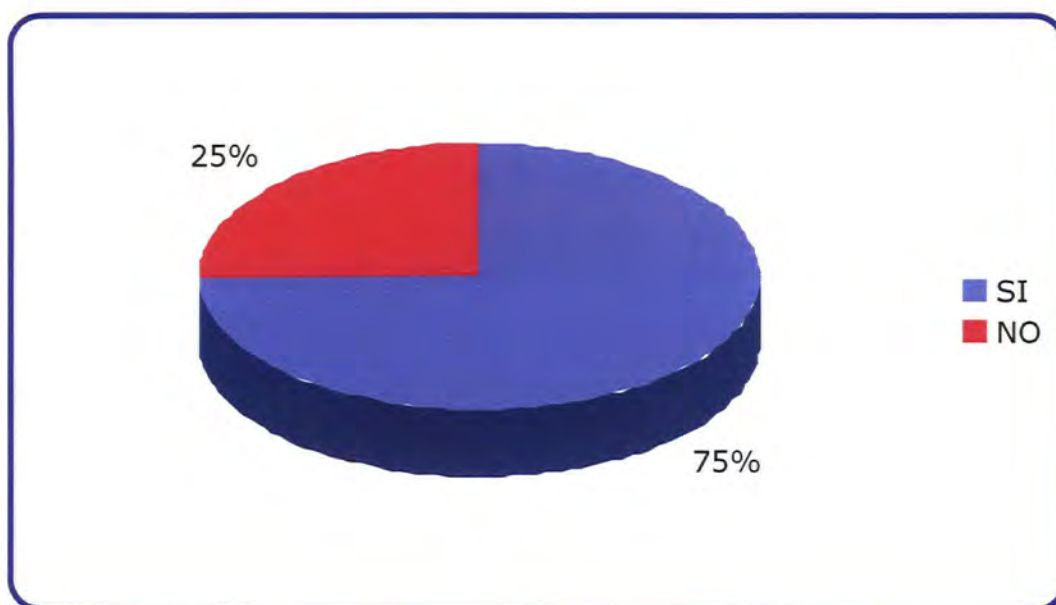
De los 135 encuestados que responde que si conocen la provincia, de ellos 41 personas son nacionales, de los cuales un 49% responde que SI conoce las cabañas Playa Escondida, y un 51% responde que no las conoce.

EXTRANJEROS:



De los 94 encuestados extranjeros que si conocen la Provincia de Esmeraldas, de este total un 86% si conoce las Cabañas Playa Escondida, mientras que sólo un 14% de estos extranjeros no conoce el proyecto.

TOTAL NACIONALES Y EXTRANJEROS:

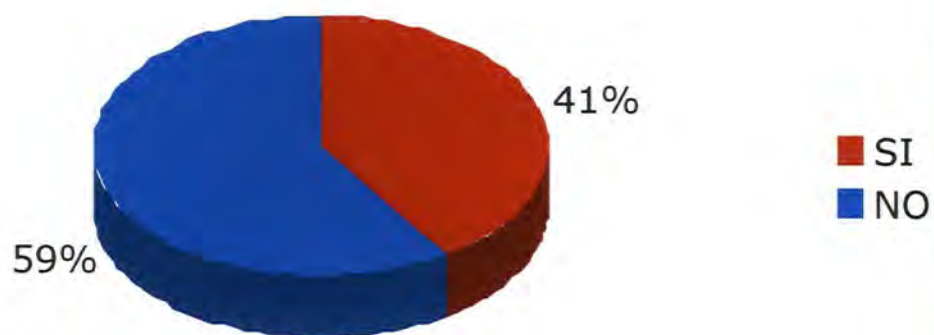


De las 135 personas que si conocen Esmeraldas, tanto de nacionales como de extranjeros, un 75% señala que si conoce Playa Escondida, mientras que un 25% no conoce este proyecto.

PREGUNTA 5: SI SU RESPUESTA ANTERIOR ES POSITIVA, SE HA HOSPEDADO EN LAS CABAÑAS DE ESTE LUGAR?

PREGUNTA 5		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	41	41%
NO	60	59%
TOTAL	101	100%

SI SU RESPUESTA ANTERIOR ES POSITIVA, SE HA HOSPEDADO EN LAS CABAÑAS DE ESTE LUGAR?



En la cuarta pregunta, 101 personas responde que si conoce Playa Escondida, por lo tanto de este numero un 41% se ha hospedado en este lugar, y el restante de 59% no se ha hospedado en las cabañas de este lugar.

PREGUNTA 6: CUANTO TIEMPO SE HOSPEDO EN EL LUGAR?

PREGUNTA 6		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-2 DIAS	9	22%
2-3 DIAS	21	52%
3-4 DIAS	10	24%
MAS DE 4 DIAS	1	2%
TOTAL	41	100%



De las 41 personas que se han hospedado en Playa Escondida y tomando a este número como el 100%, se puede ver que de este número el 22% de este total se hospedó de 1 a 2 días, un 52% se hospedó de 2 a 3 días, un 24% se hospedó de 3 a 4 días y finalmente un 2% se hospedó en Playa Escondida por más de 4 días.

PREGUNTA 7: A TRAVES DE QUE MEDIOS SE ENTERO DE ESTE LUGAR?

PREGUNTA 7		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PUBLICIDAD	3	3%
REFERENCIAS	49	49%
INTERNET	42	42%
GUIAS TURISTICAS	3	3%
OTROS	4	4%
TOTAL	101	101%



Del total de las personas que si conoce Playa Escondida correspondiente a 101 encuestados, tanto de nacionales como de extranjeros, de este numero solo un 3% de ellos se enteró de Playa Escondida por medio de publicidad, un porcentaje alto de 48% se enteró de este lugar a través de referencias, otro alto porcentaje del 42% señala que se enteró de este lugar por medio del internet, un porcentaje del 3% se enteró por medio de guías turísticas, un 4% a través de otros medios no especificados.

PREGUNTA 8: COMO LE PARECIO EL SERVICIO?

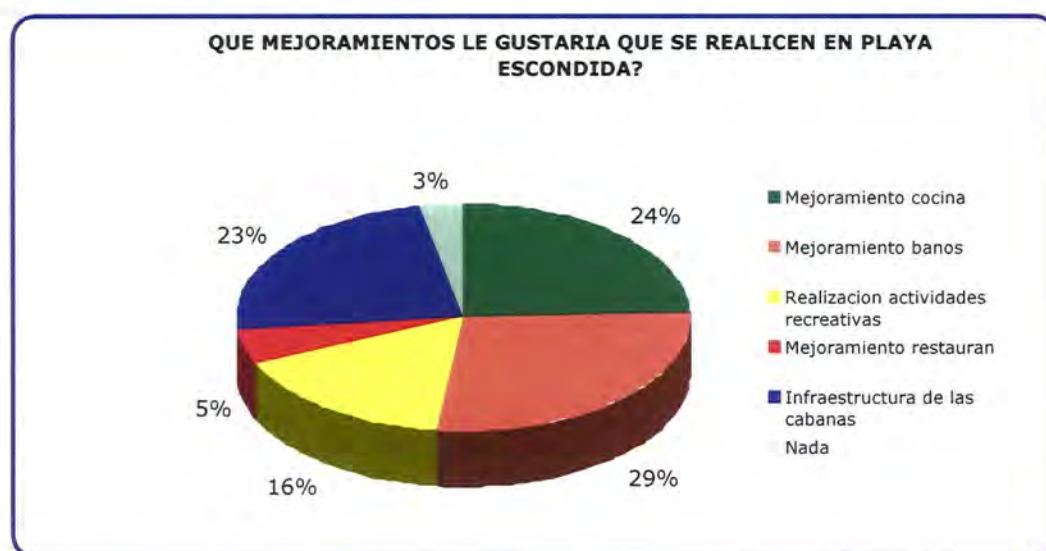
PREGUNTA 8		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EXCELENTE	8	8%
MUY BUENO	27	27%
BUENO	38	37%
REGULAR	24	24%
MALO	4	4%
TOTAL	101	100%



De las 101 personas que conoce el proyecto, un 8% cree que el servicio que brinda Playa Escondida es excelente, un 27% responde que el servicio es muy bueno, un 37% piensa que el servicio es bueno, a su vez un 24% que es relativamente alto responde que el servicio que ofrece Playa Escondida es regular, esta respuesta es de mucha importancia para el desarrollo de esta investigación, ya que es un buen punto para mejorar dentro del plan de mejoramiento. Finalmente hay un 4% que piensa que el servicio es malo.

PREGUNTA 9: QUE MEJORAMIENTO LE GUSTARIA QUE SE REALICEN EN PLAYA ESCONDIDA?

PREGUNTA 9		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mejoramiento cocina	24	24%
Mejoramiento baños	27	27%
Realización actividades recreativas	16	16%
Mejoramiento restaurante	5	5%
Infraestructura de las cabañas	23	22%
Nada	3	3%
Otros	3	3%
Total	101	100%

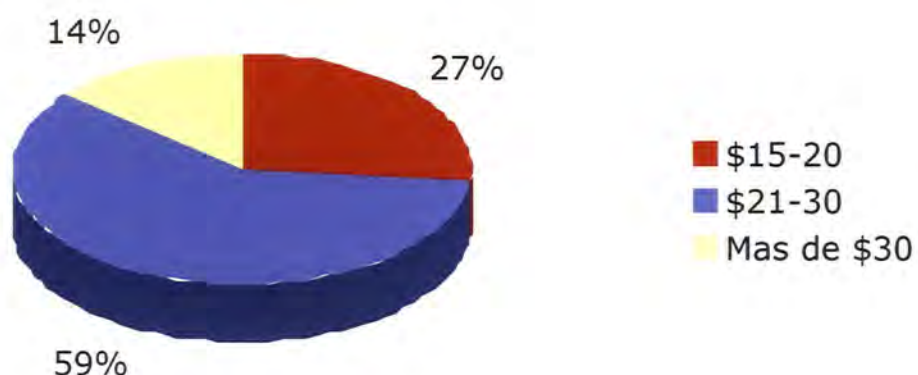


De las 101 personas que conocen Playa Escondida y sus instalaciones, un 24% de ellos están de acuerdo con que se realicen mejoramientos en la cocina, un 29% prefiere que se realicen cambios en los baños, un 16% responde que le gustaría cambios en la parte de restaurante, un alto porcentaje de 23% prefiere arreglos en las cabañas y un bajo porcentaje del 3% no quiere ningún mejoramiento.

PREGUNTA 10: CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UNA NOCHE MAS DESAYUNO TOMANDO EN CUENTA DICHOS MEJORAMIENTOS?

PREGUNTA 10		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$15-20	27	27%
\$21-30	60	59%
Mas de \$30	14	14%
TOTAL	101	100%

CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UNA NOCHE MAS DESAYUNO TOMANDO EN CUENTA DICHOS MEJORAMIENTOS?

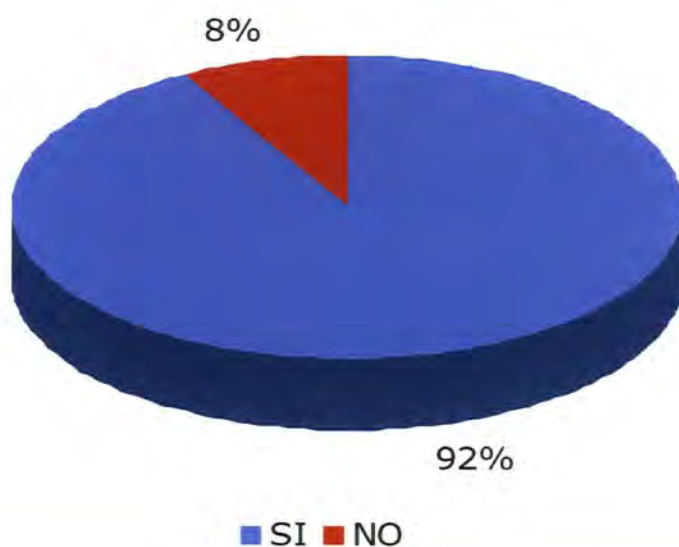


Del 100% de las personas que si conoce Playa Escondida correspondiente a 101 personas, el 27% de ellos pagaría de 15 a 20 dólares, un mayor porcentaje de 59% pagaría de 21 a 30 dólares y un menor porcentaje estaría dispuesto a pagar mas de 30 dólares por alojarse en este lugar.

PREGUNTA 11: SI NO CONOCE PLAYA ESCONDIDA, LE GUSTARIA HOSPEDARSE EN UN LUGAR ECOLOGICO DONDE ENCUENTRE FAUNA, FLORA Y MAR?

PREGUNTA 11		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	92%
NO	4	8%
TOTAL	49	100%

SI NO CONOCE PLAYA ESCONDIDA, LE GUSTARIA HOSPEDARSE EN UN LUGAR ECOLOGICO DONDE ENCUENTRE FAUNA, FLORA Y MAR?



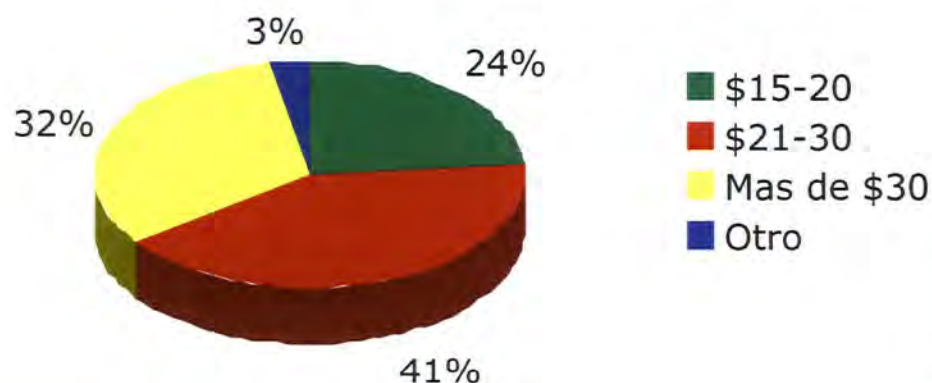
Para determinar esta pregunta se tomó en cuenta datos de la pregunta 4 donde 34 personas no conocen Playa Escondida y de la pregunta 1 donde 15 personas no conocen la provincia de Esmeraldas, de los cuales obtenemos un total de 49 personas.

De las 49 personas un 92% responde que no conoce Playa Escondida pero que SI le gustaría conocer y hospedarse en las instalaciones de este lugar, mientras que un 8% respondió que no le gustaría hospedarse en el lugar.

PREGUNTA 12: SI SU RESPUESTA ANTERIOR ES POSITIVA, CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UNA NOCHE DE ALOJAMIENTO MAS DESAYUNO EN UN LUGAR COMO EL MENCIONADO?

PREGUNTA 12		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$15-20	8	24%
\$21-30	14	41%
Mas de \$30	11	32%
Otro	1	3%
TOTAL	34	100%

SI SU RESPUESTA ANTERIOR ES POSITIVA, CUANTO PAGARIA POR UNA NOCHE DE ALOJAMIENTO MAS DESAYUNO EN UN LUGAR COMO EL MENCIONADO

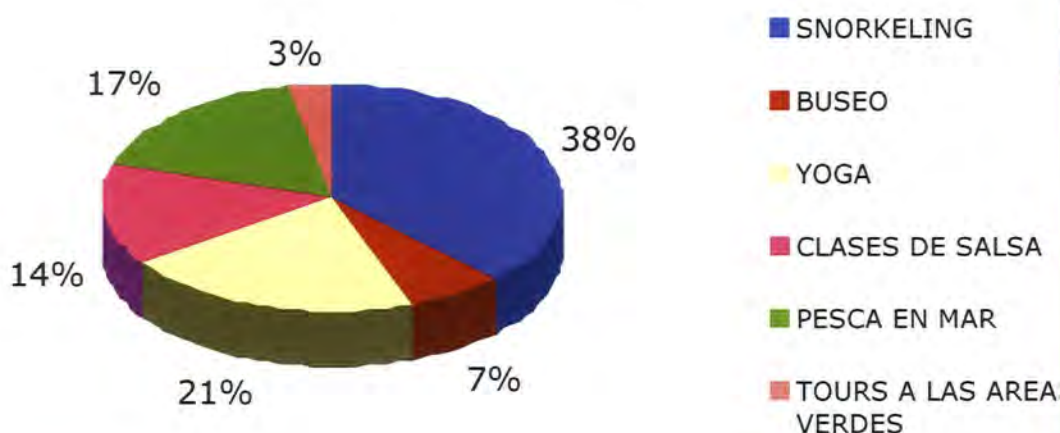


De las 34 personas que responden no conocer Playa Escondida, de ellos un 24% dice que estaría dispuesto a pagar de 15 a 20 dólares, un alto e importante porcentaje pagaría de 21 a 30 dólares, otro alto porcentaje estaría dispuesto a pagar más de 30 dólares y un menor porcentaje del 3% pagaría otra cantidad.

PREGUNTA 13: CUAL DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES LE GUSTARIA REALIZAR?

PREGUNTA 13		
CODIGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SNORKELING	50	38%
BUSEO	9	7%
YOGA	28	21%
CLASES DE SALSA	19	14%
PESCA EN MAR	23	17%
TOURS A LAS AREAS VERDES	4	3%
TOTAL	133	100%

CUAL DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES DESEARIA REALIZAR?



Del total de los encuestados correspondiente a 150 personas tanto nacionales como extranjeros, un 38% respondió que le gustaría realizar la actividad de snorkeling, un 7% señala que prefiere el buceo, un 21% responde que le gustaría realizar practicas de yoga, un 14% señala que quiere tomar clases de salsa, otro grupo significativo del 17% responde que le gustaría realizar pesca en el mar y finalmente un 3% quiere realizar tours a las áreas verdes cercanas al proyecto.

4.9 CONCLUSIONES GENERALES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Con la investigación de campo realizada a través de las encuestas se puede llegar a determinar las siguientes conclusiones:

» Con el presente estudio de mercado se logró determinar que el grado de satisfacción de los turistas hacia el tipo de turismo en cabañas ecológicas es realmente alto, pues son muchas las personas que responde que les gustaría conocer Playa Escondida, esto indica que de cierta forma los gustos, necesidades y comportamiento de compra de la gran mayoría de los encuestados está dirigida a este tipo de turismo.

» Al realizar el estudio de la competencia, en especial a la directa, se pudo conocer que en su mayoría, estos establecimientos están básicamente dirigidos a un turismo nacional, donde la oferta que brindan a sus clientes es simplemente los servicios básicos hoteleros que son alojamiento y alimentación, presentan precios un poco mas altos a los que en la actualidad cobra Playa Escondida, tomando en cuenta que su infraestructura hotelera esta en mejores condiciones que las de este proyecto. La promoción de la competencia directa al igual que el de Playa Escondida es casi nula, es poco lo que hacen para darse a conocer y atraer mayor cantidad de clientela.

» Los efectos negativos en la realización de este proyecto seria muy bajo ya que se esta tomando en consideración los impactos y políticas ambientales necesarias para no producir daños al proyecto. Se obtendrán mayores efectos positivos ya que según el estudio de mercado se pude llegar a captar un mayor número de clientes no solo a los extranjeros sino también al mercado nacional, pues son muchos de los nacionales los que responden que SI les gustaría conocer y hospedarse en un lugar como Playa Escondida. Otro efecto positivo también seria la creación de fuentes de trabajo a las personas de esta zona.

» Para establecer el correcto mejoramiento y adecuación de las cabañas, se basó en las propias respuestas obtenidas por las personas encuestadas, principalmente de las preguntas numero 9 y 13, en donde se determinó los gustos y necesidades de

los turistas. Las respuestas de los encuestados fueron tomadas en cuenta en la ejecución del plan de mejoramiento.

» Para determinar el medio mas óptimo a utilizar para mejorar la promoción y la publicidad, se tomo como ayuda las respuestas obtenidas en la pregunta 7 de la encuesta, en donde los medios por los que las personas han conocido de Playa Escondida son el Internet y las referencias, pero como el índice de las otras opciones son muy bajas se opto por realizar suscripciones en revistas turísticas a nivel nacional, folleterias y publicidad en periódicos de mayor circulación especialmente en temporadas altas y feriados.

» La mayoría de las personas que han visitado Esmeraldas lo han hecho por turismo, por disfrutar del las playas, la cultura y de la gran variedad de platos que esta provincia ofrece, este dato es de mucho interés para el proyecto y para todos los negocios que están inmersos en el mundo de la prestación de servicios turísticos.

» De todas las personas encuestadas un 90% responde que si conoce la provincia de Esmeraldas, esto puede ser una gran oportunidad para el proyecto, ya que es muy posible que con un mejor manejo de la promoción y publicidad, el grupo que respondió que si conoce, pueda llegar a visitar Playa Escondida

» De las personas que respondieron que si conocen Playa escondida es decir 101 personas, de estos solo un 3% responde que le pareció malo el servicio, y un 24% le pareció regular, por lo tanto el porcentaje restante corresponde a que el servicio es bueno, muy bueno y excelente. Pero no hay que dejar de lado esos porcentajes negativos, se los puede cambiar si se toma en consideración el plan de mejoramiento propuestos en esta tesis.

» Tomando en cuenta las respuestas de los encuestados, se llego a determinar que definitivamente los clientes que conocen el proyecto desean que los mejoramientos que se deban hacer en Playa Escondida seña básicamente dirigidos a el área de cocina, cabañas, baños y actividades recreacionales dentro del proyecto, por otro lado no tienen mucho interés en arreglos o cambios en el restaurante y las demás áreas de este lugar.

» Para determinar que actividades recreacionales les gustaría hacer, se les aplicó una pregunta en la encuesta relacionada a los diferentes deportes que podrían realizar en el proyecto. Casi todos respondieron que les gustaría tener el servicio de snorkelling, pesca en el mar, realizar practicas de yoga, y tomar clases de salsa. Tomando en cuenta estas respuestas, dentro del plan técnico se aplicarán estos deportes como parte de los servicios que Playa Escondida ofrecerá.

» Para determinar el precio también se realizó una pregunta en la encuesta, tanto para los que conocen como para quienes no conocen el proyecto, analizando estas respuestas, se determinó que la gran mayoría pagaría de 21 a 30 dólares. Tomando en consideración esta respuesta se tomará un precio promedio de 25 dólares por persona, en todas las temporadas del año.

CAPÍTULO 5

ESTUDIO TÉCNICO

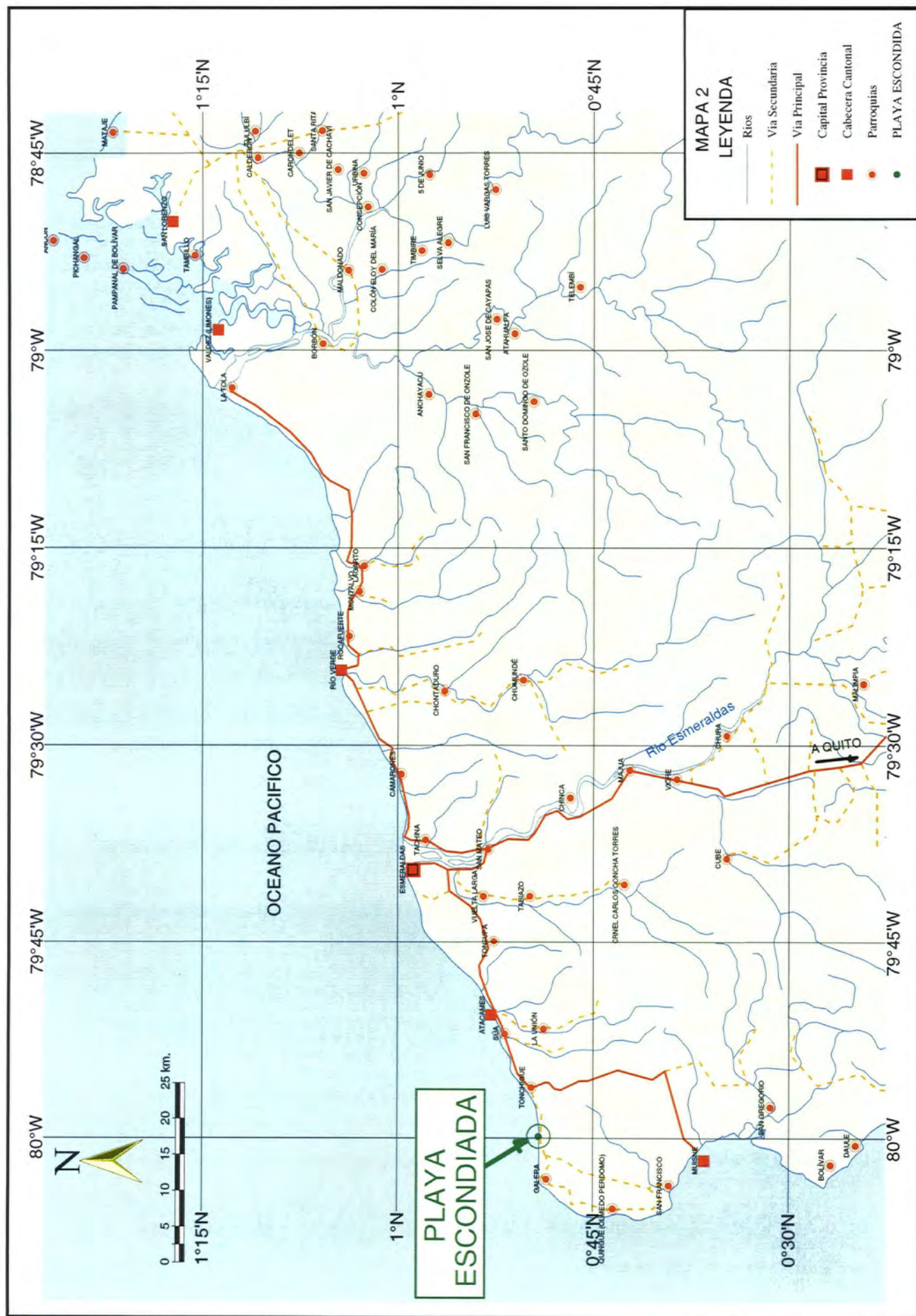
5.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Playa Escondida se encuentra ubicada en la jurisdicción territorial de la Parroquia Galera, Cantón Muisne, Provincia de Esmeraldas, se encuentra aproximadamente a 20 minutos de Same y a 1 hora de Atacames, para poder llegar al proyecto se toma la carretera principal Quito-Esmeraldas hasta llegar al sector Tonchigue, el mismo que se encuentra a 18 Km. de Atacames, en Tonchigue se localiza un desvío asfaltado con dirección a Punta Galera, misma dirección en la cuál se ubica el proyecto

5.2 CÓMO LLEGAR A PLAYA ESCONDIDA?

Para llegar a este atractivo, se lo puede hacer por vía aérea o terrestre, con la primera opción se toma un avión ya sea con la compañía TAME o con ICARO desde la ciudad de Quito, una vez en el aeropuerto se puede tomar un taxi o un bus con dirección hacia el kilómetro 14, vía Tonchigue Punta Galera, se debe seguir de continuo esa ruta hasta observar los letreros ubicados justo pasando 3 kilómetros de Tonchigue, a partir de este punto hay que estar pendiente de no perder un desvío a mano derecha indicando con dirección hacia Punta Galera, luego tomando esta ruta hay 14 kilómetros a la entrada de Playa Escondida.

Si se decide viajar por carretera desde Quito se debe tomar la vía Calacali Nanegalito, continuando llega hasta Puerto Quito, la Unión y finalmente a la provincia de Esmeraldas en donde como referencia deberá pasar el poblado Atacames y finalmente tomar como guía de ayuda lo explicado anteriormente.



5.3 SITUACIÓN ACTUAL DE PLAYA ESCONDIDA

Playa Escondida es un proyecto ecológico que se encuentra ya en funcionamiento desde hace alrededor de 15 años, es un proyecto que ha ido creciendo debido a la buena aceptación que ha tenido, principalmente por parte de los turista extranjeros, por otro lado la construcción hotelera que tiene no ha sido llevada a cabo mediante un estudio y guianza de un arquitecto, sino que ha nacido y ha sido desarrollada lentamente bajo los criterios de la propia dueña y de las demás personas que trabajan en el lugar, razón por la cual no cuenta con planos de construcción.

Desde hace ya 4 años atrás se están vendiendo una gran cantidad de lotes, junto con el contrato de venta se establece varios reglamentos, entre los cuales figura mantener un estereotipo de construcción ecológica y similar a la de Playa Escondida.

5.3.1 Identificación del producto:

El proyecto Playa escondida, son cabañas ecológicas, diseñadas con un estilo rústico y construidas de forma mixta con madera rústica, cemento, piedras de mar, caña guadua y techos de toquilla o cade, la mayor parte de su construcción es realizada con materiales propios de la zona, donde cada una de las cabañas son levantadas con vista al mar y a la playa. La estructura de las cabañas no es del todo terminada, faltan por mejorar el piso, algunas que otras paredes y una parte del equipamiento interno. Las cabañas se encuentran en una zona con un paisaje muy atractivo rodeada por una gran variedad de vegetación y fauna, a más de esto se puede disfrutar de un río que cruza el proyecto hasta unirse con el agua del mar. En la actualidad el proyecto brinda sólo los servicios de alojamiento en cabañas y camping y la alimentación.

Foto No:3 Cabaña Principal



La zona en la que se encuentra Playa Escondida, goza de los servicios básicos de agua, luz, teléfono e Internet (solo uso administrativo)

En el estudio técnico (plan de mejoramiento) de la presente tesis se ampliarán y se mejoraran los servicios de: alojamiento, transporte, área de camping y servicios complementarios (actividades de pesca, práctica de yoga, snorkelling , clases de salsa y el servicio de lectura)

A continuación se detallan las características de los servicios que actualmente presta este proyecto:

5.3.2 Alojamiento en carpas (sin servicio de alquiler):

El proyecto cuenta con un terreno destinado para el área de camping con capacidad para aproximadamente 8 carpas, estimando que duerman dos personas por cada

carpa, esta área cuenta con una capacidad de soporte para 16 personas. Los precios establecidos en el área de camping son de \$ 4 por persona en temporadas bajas, y de \$ 6 en temporadas altas, estos precios también son por personas.

El área de camping cuenta con luz, dos duchas y con un baño tipo letrina.

Es importante señalar que a las personas que se alojan en carpas se les proporciona de leña por si a los turistas se les apetece hacer una fogata o simplemente montar una parrilla.

5.3.3 Alojamiento (cabañas ecológicas)

El proyecto consta de 3 cabañas de tipo familiares con capacidad para 26 personas y un comedor de estilo rústico con capacidad para 30 personas

Las tres cabañas familiares con la que cuenta Playa Escondida son:

1. Cabaña de Nupas
2. Cabaña de los Loros
3. Cabaña Octagonal

La cabaña Nupas:

Esta cabaña es de 2 niveles, en la planta baja existe un cuarto con una pequeña subdivisión para una cama master y la otra parte de la subdivisión equipada con 4 camas pequeñas, una pequeña mesa y un lavamanos en el interior de la habitación.

El primer piso está destinado para una habitación master, esta cuenta con una cama de 2½ y una hamaca, esta habitación es totalmente abierta es decir que no presenta paredes.

Esta cabaña contiene un solo baño, para las dos habitaciones, no hay colocación de baños privados dentro de las habitaciones debido a que estos son ecológicos por lo cual requieren estar en una área abierta con ventilación y por lo tanto en una superficie tierra, seria muy difícil colocarlos en una segunda planta. Tomando en cuenta que son ecológicos de tipo fosa.

Dentro del plan de mejoramiento tampoco se estima incluir baños dentro de las habitaciones, puesto que estas ya mantienen una estructura.

Cabaña de Nupas

Foto No: 4



Cabaña de los loros:

La cabaña de los loros, es la más grande, también consta de dos niveles, pero esta es más de tipo casa comunal, la construcción de esta cabaña es 100% madera, caña y cade, esta cabaña dispone de 5 cuartos, y cuenta con 2 baños externos, los mismos que son utilizados por todas las habitaciones.

Esta cabaña está dividida de la siguiente manera:

En la planta alta hay 3 habitaciones:

2 habitaciones matrimoniales, con cama de dos plazas cada una

1 habitación doble, con cama de 1 plaza y media cada una

En la planta baja existen 2 habitaciones:

1 habitación familiar, con 1 cama master y 2 camas pequeñas de 1 plaza y media.

1 habitación familiar, con una cama master y 1 cama pequeña de 1 plaza y media.

Cabaña de los Loros

Foto No: 5



Cabaña Octagonal:

La cabaña octagonal también es de dos plantas, cuenta con 2 cuartos, los dos cuartos comparten el mismo baño, pero poseen ducha incluida en cada habitación.

La cabaña en la planta alta cuenta con 1 habitación matrimonial, con una cama de dos plazas

En la planta baja cuenta con 1 habitación familiar con una cama de dos plazas y 2 camas de plaza y media



5.3.4 Alimentación:

Playa escondida cuenta con un chozón con capacidad para 30 personas, el cuál está diseñado con una estructura rústica tipo comedor, es un espacio totalmente abierto con mesas grandes de madera de 6 a 8 sillas cada una, todo esto va muy de acuerdo con su entorno tomando en cuenta que posee vista al mar. Aquí lo que desentona son las sillas del comedor que son de material plástico. En este lugar se brinda el servicio de desayuno, almuerzo y cena en base a la gastronomía típica de la región y de otros platos internacionales.

5.3.5 Transporte:

Playa Escondida no dispone de transporte para recoger turistas, ni tampoco para transportar los productos de consumo desde el pueblo hasta el proyecto, la compra de los alimentos por el momento se la está realizando con la ayuda de un auto 4X4 de propiedad de la dueña.

5.3.6 Estacionamiento privado

El estacionamiento con el que cuenta Playa Escondida es de uso exclusivo de los clientes, tanto de aquellos que se encuentran hospedados como de aquellos que se encuentran de visita por el día o por el uso del restaurante, esta en perfectas condiciones, por lo tanto no requiere de ningún mejoramiento. Tiene capacidad para alrededor de 12 autos, cuando el área de camping se encuentra vacía, suele ser usada como parqueadero.

5.3.7 Área de camping

El área de camping con la que dispone el proyecto es de 3000m², es un área verde y plana, un espacio muy acogedor rodeado de árboles y junto al río, es un área del proyecto donde realmente se puede sentir la naturaleza.

Esta área cuenta con luz, con dos inodoros ecológicos y una ducha comunal construida de paja toquilla y caña.

Foto No: 7



5.3.8 Promoción y Publicidad:

La promoción de Playa escondida es casi nula, lo poco que realizan para darse a conocer y atraer turistas es básicamente una página en el Internet y la colocación de información sobre el lugar en algunas guías turísticas.

En cuanto a la publicidad algunas veces se realizan publicaciones en el comercio u en revistas de interés turístico en el país. No tienen alianzas con otras empresas y tampoco con agencias de viajes

5.3.9 Precios establecidos por el momento:

Los precios que establece Playa Escondida son por persona, más no por habitación, y están determinados de acuerdo a las temporadas

Precios Playa Escondida

Cuadro No:9

	HAB. DUCHA PRIVADA	HAB. DUCHA COMPARTIDA
TEMPORADAS ALTAS	\$ 25 por persona	\$ 20 por persona
TEMPORADAS BAJAS	\$ 12 por persona	\$10 por persona

Fuente: Playa Escondida

Elaborado por: Denny Cobeña

5.4 PLAN DE MEJORAMIENTO

INTRODUCCIÓN

Dado el crecimiento turístico que se esta generando en la provincia de Esmeraldas y la necesidad de una mejor planta hotelera en esta provincia, se ha visto la necesidad de llevar a cabo el proyecto de mejoramiento de Playa Escondida, con el cuál no

sólo se estará ayudando al crecimiento turístico del país, sino también para la provincia y por su parte para las personas que están inmersas en el proyecto.

La elaboración del presente estudio partirá previo análisis de la situación actual de Playa Escondida (ver capítulo 5, situación actual P. Escondida), para luego con esta información poder llevar a cabo el tema esencial de esta tesis que es un plan de mejoramiento tanto de las cabañas ecológicas como de los servicios en general que este proyecto ofrece.

5.4.1 NORMAS DE DISEÑO Y MEJORAMIENTO PARA PROYECTOS ECOTURISTICOS

"En las instalaciones de infraestructura ecoturística, como las hoteleras, las recreativas, las de apoyo, las construcciones no deben dominar el paisaje ni el entorno donde se ubican, sino estar en concordancia con el medio natural. Por ejemplo, podemos mencionar la restricción en altura, que no debe rebasar la copa superior de las copas de los árboles en cada sitio.

La geometría arquitectónica deberá ser acorde al sitio donde se ubica el centro turístico, es decir no debe copiar ni importar formas arquitectónicas o estilos extranjeros para imponerlos, solo porque al momento estén de moda".*¹²

Hay que tomar en cuenta que el ecoturista desea llegar a una área natural lo menos afectada posible por la mano del hombre, el turista gusta disfrutar de la arquitectura autóctona o al menos de construcciones similares a estas, y de aquella que usen materiales propias de la zona, es importante destacar que el turista gusta de realizar actividades íntimamente ligadas a la naturaleza, lejos de todo aquello que signifique industrialización y vida urbana. Por esa razón todas las instalaciones que se lleven a cabo en un área ecológica deben estar muy de acuerdo con el área que les rodea, en este caso la naturaleza.

Por lo general entre las normas para proyectos ecológicos se toma muy en cuenta lo siguiente:

¹² Fuente: Ecoturismo, categoría 5 estrellas; Armando Deffis Caso

Suministro de agua potable, tratamiento de agua negras, tratamiento de la basura, pozos sépticos o secos

5.4.2 PORQUÉ LA IDEA DE MEJORAR LAS CABAÑAS?

Partiendo de la situación actual en las que se encuentran las cabañas de Playa Escondida y, desde el punto de vista ecologista con tendencia a lo rústico se podría pensar en que estas cabañas no necesitan de mucho mejoramiento, pero, si se piensa en abarcar mayor cantidad de turismo al proyecto, es decir, no solo el extranjero, sino también el nacional, entonces allí si existe y se genera la necesidad de darles a estas un toque de mejoramiento. A partir de esta idea se puede decir que estas cabañas si necesitan la readecuación y equipamiento de las mismas tanto interior como exteriormente. Hay que tomar en cuenta que tanto al turista nacional como el extranjero le gusta el turismo ecológico, pero también le gusta la comodidad que se brinde en un lugar de hospedaje, además es importante señalar que el índice de turistas que visitan esta provincia es alto, y a ningún negocio de hospedaje le conviene dejar de lado un gran número de turistas como estos, que a la final son clientes potenciales que pueden en un futuro aumentar el ingreso económico para Playa Escondida

5.4.3 OFERTA

La oferta del proyecto a futuro estará determinada por la calidad y cantidad de servicios como de productos que se brinde al mercado y dentro de este a clientes tanto reales como potenciales. En este caso los servicios a ofrecer serán alojamiento en cabañas mejoradas y mejor equipadas, alimentación, y servicios complementarios

5.4.4 PRODUCTO

El producto que se detalla a continuación será el que Playa Escondida venderá, después que se lleve a cabo el plan de mejoramiento del proyecto, lo cual seria la prestación de servicio de alojamiento y alimentación de calidad, en cabañas totalmente mejoradas y adecuadas según los estándares ecológicos requeridos, con el equipamiento necesario para dar al turista una mayor comodidad en su estadía, cabañas alejadas del bullicio y la contaminación de la ciudad, cabañas acogedoras

con un diseño y ambiente rústico, muy adecuado para la zona en la que se ubica, a más de eso ofrece una amplia playa y todo un espacio lleno de vegetación y fauna. El producto que ofrecerá este proyecto será un poco diferente a los de la competencia ya que a más de los servicios tradicionales, ofrecerá entretenimiento y diversión tales como servicio de lectura, snorkeling, pesca en el mar, practicas de yoga, y clases de salsa con profesores especializados. Estos servicios de alguna u otra forma harán de Playa escondida la diferencia en relación a la competencia.

5.5 EJECUCIÓN DEL PLAN

El plan de mejoramiento se lo llevará a cabo de la siguiente manera, y consta de:

1. Mejoramiento de Infraestructura
2. Mejoramiento de los servicios
3. Mejoramiento servicios complementarios
4. Recursos Humanos
5. Mejoramiento estructura Administrativa
6. Promoción y publicidad

5.5.1 MEJORAMIENTO DE INFRAESTRUCTURA

Mejora y Equipamiento de las Cabañas

Mejoramiento:

Playa Escondida cuenta con 3 cabañas de tipo familiar, las cuales se desarrollaron de forma poco planificada, resultando en una mezcla de estilos y métodos de construcción diferente una de la otra. Debido a que no mantiene una estructura organizada en su construcción y tomando en cuenta que no están del todo terminadas se procederá a mejorar en lo siguiente:

Pisos: Los pisos que presentan las cabañas en la primera planta son de cemento enlucido un poco rústico, la propuesta de mejoramiento es de colocar en el piso cerámica de color y con textura que vaya muy de acuerdo con la idea ecológica, y que por su puesto vaya muy bien combinada con la construcción de madera que presentan las cabañas. En la actualidad existe un tipos de cerámica que presenta un estilo tipo roca con aspecto rústico, podría ser una buena opción. La idea de la

cerámica se da debido a que esto permite facilitar y mantener la limpieza de los pisos, a su vez crea psicológicamente en la mente del turista la idea de que el lugar es más limpio.

Paredes: Dos de las cabañas en su mayoría no están totalmente terminadas, presentan acabados a medio hacer, por lo cual se pueden ver aberturas en las paredes, o simplemente éstas no unen del todo con el techo, también hay que arreglar algunas ventanas donde lo que hay son solamente cañas cruzadas, por estos y otros pequeños detalles, se cree realmente necesario la readecuación de las paredes, basándose en el mismo estilo de construcción existente, pero dándole un toque más refinado de la idea inicial del proyecto.

En lo que corresponde a las paredes de las duchas, se colocará cerámica anti deslizantes, con esto se evitará la acumulación de bacterias que se crean debido a la humedad, más aún en paredes que son de cemento que presentan porosidad. También es importante la colocación de la cerámica para facilitar la limpieza.

Para la readecuación se tratará en lo posible de utilizar la madera de la misma zona, con la cual se terminarán de construir aquellas paredes que lo requieran. Con este mejoramiento se podrá brindar al turista cabañas con mayor seguridad y con un ambiente más íntimo.

Pintura a la madera: Como parte del mantenimiento que se le deben dar a las cabañas, es importante tomar muy en cuenta la madera, más aún en construcciones en zonas de la costa, especialmente en áreas cercanas al mar donde el viento y la salinidad es fuerte. Por este motivo es necesario hacer lo siguiente:

Como se va a trabajar con madera lo primero que se debe hacer es lijarla, para sacar parte de las impurezas, luego de la lijada se debe colocar un sellador con el cual se cierran todos los poros de la madera, con esto también se evita que la laca que al final se coloca no se chupe. Finalmente se coloca la laca, sustancia que le dará vida y color natural a la madera.

La idea de colocación de laca a la madera es debido a que a las construcciones de Playa Escondida no se les da un correcto mantenimiento, especialmente a la madera, es por tal razón que las cabañas son grises opacas y sin vida. Pequeños

cambios como los que se proponen en esta tesis pueden ayudar a mejorar el aspecto físico del proyecto.

También se coloca la laca como parte del mantenimiento a la madera, de esta forma pueden durar más tiempo y a su vez se evita que factores como la polilla y la humedad provoquen daños.

Techos: Los techos de Playa Escondida están muy de acorde con el tipo de cabaña ecológicas, los techos de las cabañas son de tipo cono y están elaborados de paja toquilla o cade, actualmente los techos están en buena condición, lo que se pretende hacer es sobreponerle una capa mas de paja para así de esta manera cubrir cualquier agujero que se encuentre, con esto se evitará problemas a futuro.

Pintura:

Para las cabañas Nupas y Octagonal se colocarán pinturas mates sin brillo y en colores pasteles, se escogen los colores pasteles porque le da vida a las habitaciones y porque son colores mas frescos que reflejan tranquilidad.

La pintura que se colocará en las paredes de Playa Escondida será pintura alabastro o pintura de dispersión de resina natural, sin disolventes compuesta por materias primas naturales. Se piensa en colocar esta pintura debido a que no contiene sustancias volátiles o perjudiciales para la capa de ozono, es inodora. También se la puede aplicar sobre papeles, arcilla, revoques, ladrillos, cementos y demás bases similares.

Baños: Dentro de la propuesta de mejoramiento de Playa Escondida, uno de los cambios más fuertes que se harán será cambiar las letrinas por la construcción de un sistema de pozos sépticos de aguas servidas, esto se lo hará debido a que el proyecto no cuenta con un sistema de alcantarillado.

También se colocarán inodoros de losa con agua corriente y se le aplicará al piso y a las paredes de éstas cerámicas.

El proceso para llevar a cabo la construcción del sistema de pozo séptico es el siguiente:

Manejo de desechos líquidos

1. El uso del agua

El uso del agua está destinado principalmente a: 1) Uso diario en la cocina para preparación de alimentos y lavado de vajilla. 2) Duchas y lavamanos para aseo personal, más lavadoras de ropa. 3) Servicios Higiénicos o Inodoros y Urinarios, para heces y orines mediante lavado con agua.

2. Separación según su uso

El tratamiento deberá estar dirigido a tratar el agua según sus usos, por tanto debemos determinar el proceso de tratamiento que le vamos a dar a cada uno de estos casos.

El primer uso corresponde a las aguas utilizadas en la cocina, para preparación de alimentos, lavado de vajillas, entre otros usos propios de cocina, por tanto se define que dichas aguas servidas contienen restos de comidas preparadas, con grasas, azúcares, sal, entre otros condimentos, restos de víveres en verde, restos de tierra por el lavado de ciertos tubérculos, bulbos, rizomas y tallos, más el jabón utilizado para el lavado de vajillas.

El segundo, corresponde a las aguas servidas provenientes de duchas y lavamanos, más lavadoras de ropa, aguas que por lo general contendrán grasas, champús y jabón, restos de cabellos, sales exudadas; pasta dental y restos de comidas por el aseo bucal.

El tercero corresponde a las aguas utilizadas para el lavado de heces y orines provenientes de los servicios higiénicos o inodoros y urinarios, por tanto estas aguas servidas tienen desechos sólidos y líquidos como heces y orines.

Entre el segundo y tercer caso, es importante resaltar que es necesario separarlas de conductos de evacuación desde el lugar de uso que son los baños, por cuanto es recomendable no mezclar la aguas de duchas, lavamanos y lavadoras de ropa, con las aguas de los servicios higiénicos o inodoros, por los diferentes contenidos que evacuan cada una de ellas, por los volúmenes de agua que es diverso por cada uso, con la finalidad de facilitar el proceso de descontaminación.

Así también el agua del primer caso descrito, es procesada a parte, por los contenidos y su volumen. Por tanto las aguas servidas descritas en los tres primeros usos, serán separadas para su tratamiento.

3. Pozos para retención de sólidos

Los pozos para retención de sólidos, deben construirse para los tres casos de aguas servidas producidas, esto con la finalidad de detener los desechos sólidos y provocar el inicio de “maduración” de las aguas servidas. Estos pozos se ubicarán en sitios estratégicamente escogidos, lo más distante posible de fuentes de agua corriente y alejado de sitios habitados. Los pozos deberán construirse circulares, con paredes de ladrillo, para prevenir desprendimientos de los taludes, generalmente la profundidad mínimo debe ser el doble del diámetro del pozo. La dimensión estará de acuerdo al diseño del Sistema de Manejo de Desechos Líquidos. El consumo regular de agua es de 80 lit/persona al día, de allí según el numero de personas, el volumen de las fosas finales que debe ser aproximadamente 2 veces el volumen calculado para tratar de prevenir el colapso de los mismos

Este grupo de tres pozos deben estar ubicados al mismo nivel para evitar filtraciones de uno al otro. Y su cubierta debe ser movable para poder revisar periódicamente.

4. Piscinas de oxigenación

Luego de los pozos de retención de sólidos, es necesario construir Piscinas de Oxigenación, con la finalidad de recoger las aguas que rebosan de estos pozos, Se construirá una Piscina para cada uno de los tres primeros usos del agua identificados y que requieren tratamiento. Estas Piscinas se deberán construir aguas abajo de los pozos por lo que es imprescindible para este sistema tener un mínimo

desnivel en el terreno; los taludes se construirán a 45°, para prevenir desprendimientos de la tierra lateral. Las piscinas también se ubicarán alejadas de fuentes naturales de agua corriente. Las dimensiones se determinan en el diseño del Sistema.

En el interior de las piscinas, se plantarán plantas de especies acuáticas nativas de la zona, como son por ejemplo el jacinto de agua de la zona costanera entre otras; con la finalidad que cumplan con la función de purificación de las aguas.

El agua que rebosa de los pozos, es conducida por tubería hacia las piscinas, al llegar a las piscinas hay que tratar de ganar algo de altura para colocar tubos perforados al final, con la finalidad que el agua que desciende dispersada a través de los orificios, se oxigene y ayude al tratamiento de descontaminación, esto solo si el desnivel lo permite.

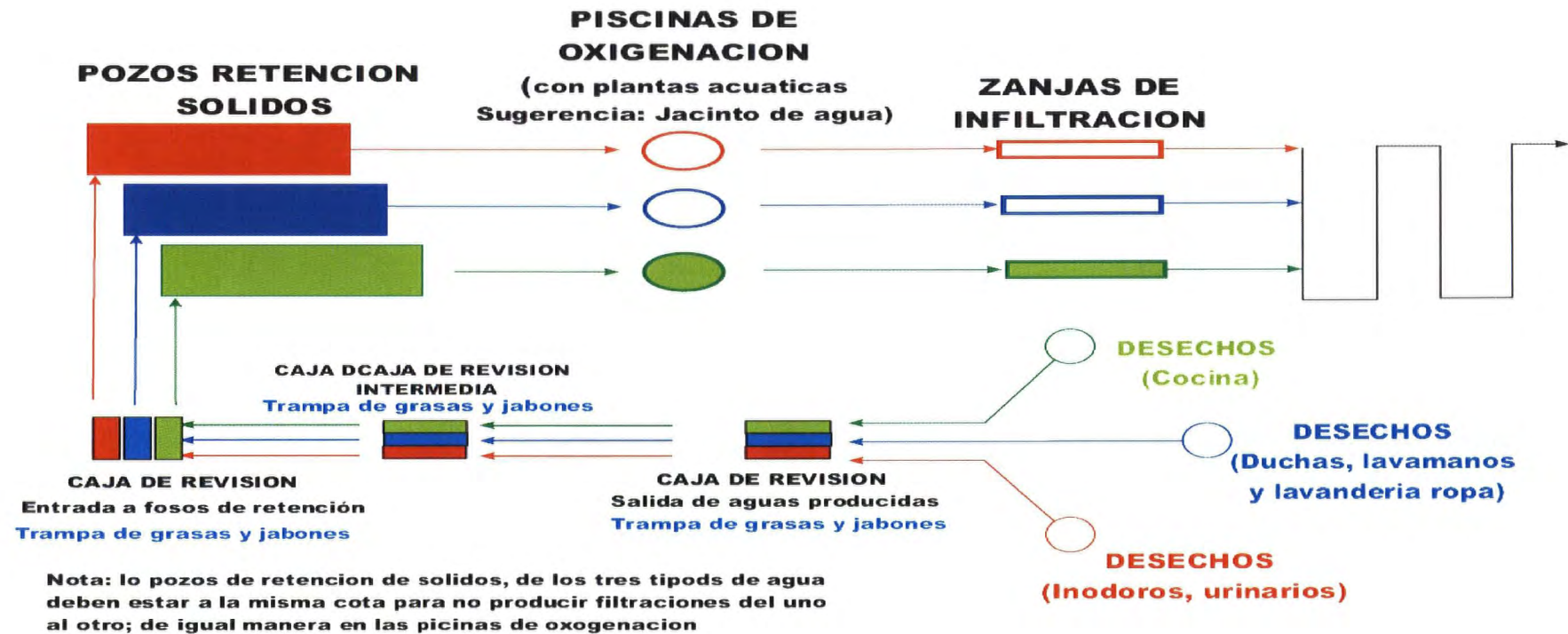
5. Pozos para captura de grasas y jabones

Se construyen pozos circulares, antes de llegar a los pozos de retención de sólidos, por lo general de 1 m de diámetro por 2 m de profundidad, mínimo dos pozos en línea, conectados por tubería tipo sifón, con la finalidad de asegurar que las grasas y jabones queden retenidas flotando sobre el agua. Con esta medida ayudamos a descontaminar el agua que más adelante pasará por el proceso de filtrado.

6. Proceso de infiltración y/o filtrado

Si no existiera buena permeabilidad en los suelos donde se construyeron los pozos antes indicados, vamos a tener aguas de infiltración en las piscinas de oxigenación. Por tanto es necesario., según el volumen de agua de rebose desde cada piscina, es provocar la infiltración hacia el subsuelo, a través de redes de pequeñas zanjas de infiltración, construidas en serpentina, aprovechando para regar plantas de especies nativas plantadas en el área contigua aguas abajo de las piscinas; junto a cada mini zanja de infiltración, se construye un hoyo para cada planta. Esta opción, es la más recomendable, de acuerdo al bajo volumen de agua que estamos tratando, posiblemente no sea necesaria, dependiendo de la permeabilidad de los suelos.

PROCESO DE DISTRIBUCIÓN DE LAS AGUAS SERVIDAS



Equipamiento baños

Cuadro No: 10

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
6	Inodoros Firenze	41.90	251,42
6	Abasto fv. Juego indo	7,24	43,43
1	Empaque parafina	1,33	1,33
Subtotal			296,18

Elaborador por: Denny Cobeña

Mejoramiento y adecuación de las Cabañas

Cuadro No: 11

PRESUPUESTO MEJORAMIENTO CABAÑAS					
ITEM	RUBRO	U	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
	ALBAÑILERIA				
6	Cerámica en paredes	m2	126.80	18.00	2,282.40
	Cerámica en pisos	m2	488.00	15.00	7,320.00
7	Pintura en paredes y tumbados	m2	251.20	4.00	1,004.80
	MATERIALES DE ACABADOS				
	Cerámica en paredes	m2	126.80	10.00	1,268.00
	Mejoramiento en partes de paredes	m2	488.00	15.00	7,320.00
9	Pintura interior	m2	91.88	5.00	459.38
10	Pintura exterior	m2	12.50	5.00	62.50
11	Pintura en tumbados	m2	81.60	5.00	408.00
	MUEBLES DE MADERA				
13	Puertas de madera lacada	u	6.00	85.00	510.00
	Counter recepción	u	1.00	750.00	750.00
	Mueble auxiliar para libros	u	3.00	250.00	750.00
	Cambio de pasamanos dañados	ml	15.00	10.00	150.00
	EXTRAS				
29	Mesetas altas	u	8.00	10.00	80.00
	Modulares de cocina				807.00
	Mesones de formica para cocina				350.00
	Subtotal costos directos				23.522.08
	Proyecto y Dirección Técnica		0.20		4,473.02
	Costo total del Proyecto				27.995.1

Elaboró: Arq. Alejandra Castro

Equipamiento:

Equipamiento básico de las cabañas: Las cabañas en la actualidad están equipadas con lo mínimo que son las camas, pero para brindar una mayor comodidad a los clientes, se requieren incrementar de más mobiliarios y equipos. Tomando en cuenta que son 3 cabañas familiares con capacidad para 26 personas.

Como parte de la decoración, dentro de cada cabaña también se colocará una planta con su debida maseta y cuadros decorativos que le darán alegría a las paredes.

Equipamiento faltante y necesario para mejorar las cabañas

Cuadro No: 12

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
22	Veladores	30	660
10	Cómoda pequeña	80	800
16	juegos sabanas 2 plz	14.33	229.28
20	Juego sabanas 1.1/2 plazas	11.66	233.20
68	Torneados porta toldos	15	1.020
15	Cuadros pared decorativos marinos	15	225
22	Lámparas de noche	13	286
40	Juego de toallas	18.91	756.40
	Subtotal		4.209.98

Elaborado por: Denny Cobeña

Mejoramiento y equipamiento cocina y comedor

Mejoramiento:

Dentro de los cambios realizados en el área de cocina, está el **piso**, en donde se colocará cerámica, evitando que exista ranura por la unión de estas, sin la existencia de ranuras es menor la acumulación de gérmenes y bacterias.

Otro de los mejoramientos físicos en el área de cocina son los mesones de trabajo. Actualmente presentan una superficie de cemento rocosa, sin pulir, como son mesas de trabajo en donde se preparan los alimentos, no resultan ser de lo más útil.

ya que tiene porosidad en donde se acumulan aguas y restos de comidas que a la larga ocasionar el crecimiento de bacterias.

Lo que se propone es la utilización de mesones que pueden ser ya sean de planchas de acero, las cuales no solo facilitan la limpieza si no mejoran el sistema de sanidad o, los **mesones de fórmica** que son muy económicos, útiles y bonitos. Los mesones fórmicos con salpicadura de 10 cm son los que se proponen colocar en la cocina de Playa Escondida.

Otro de los cambios importantes dentro de la cocina es la colocación de los **modulares de madera rústica**, en donde las puertas llevarán aberturas con mallas para ayudar a la ventilación y evitar a su vez que se guarde la humedad. Con la colocación de estos modulares se evitará que utensilios de cocina, frutas o legumbres estén desorganizados y colocados por doquier en cualquier lado del área de trabajo.

Cualquier mesón que se decida colocar, se sugiere cubrir con bases no oxidables o superficies no porosas.

Entre la cocina y comedor se colocarán **dos puertas de vaivén**, las cuales tendrán dos funciones, la una es cerrar un poco la visibilidad que existe desde el restaurante hacia la cocina, la otra función es evitar que los animales como los perros o gatos puedan ingresar a esta.

Dentro de los mejoramientos en la cocina esta la implementación de **equipos** como extractores de humo, cocinas industriales, refrigeradoras, etc. Equipos que de una forma u otra van a cooperar para que el servicio de restaurante sea mas rápido y eficaz. Este punto es muy importante, pues una de las debilidades de Playa Escondida es la demora en la salida de los platos.

También se implementará el uso de una freidora industrial, en la cual se puedan elaborar todos los platos fritos, apanados o rebosados a base de harina y mariscos.

En el comedor/restaurante se cambiarán las sillas de plásticos por **bancas de madera** estilo rústico para que vayan de acuerdo al entorno con el resto de la construcción.

Equipamiento cocina comedor
Cuadro No: 13

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Cocina ind. 6 quemadores con horno incluido	2.000	2.000
1	Plancha freidora hierro	500	500
1	Campana extractora humo mas motor extractor	2250	2250
1	Refrigeradora industrial	1550	1550
	MENAJE		
1	Juego de cuchillos	95.82	95.82
4	Bandejas para el servicio	8	32
1	Olla a presión 10 litros	32	32
1	Freidora 2 canastillas	1.200	1.200
2	Juegos de sartenes	111.80	111.80
1	Juego de ollas	110.60	110.60
	COMEDOR		
6	Bancas gr. Madera rústico	40	240
6	Bancas peq. Madera rústico	25	150
	Subtotal		8.272.22

Fuente: Gastrotecnia/ y fabrica de muebles rústicos Héctor Flores
Elaborado por: Denny Cobena

Los materiales de comedor y utensilios de cocina que presenta por el momento Playa Escondida, están relativamente en buenas condiciones para seguir siendo utilizados para llevar a cabo las labores astronómicas, por tal razón en el cuadro 13 solo se están considerando necesario los equipos que realmente lo requieren.

Equipamiento lavandería
Cuadro No: 14

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Secadora ropa	822	822
	Subtotal		822

Elaborado por: Denny Cobeña

Dentro del equipamiento de lavandería, lo único que se requiere es la secadora, debido a que en la actualidad el proyecto presenta el equipamiento necesario para realizar la limpieza de sabanas y toallas de las habitaciones, se vio la necesidad de implementar la secadora de ropa debido a que normalmente en el proyecto se tiende la ropa en cordeles en áreas visibles a los turistas.

Adecuación área de recepción

Playa Escondida no cuenta con un área de recepción, en donde pueda recibir a los turistas, pero si cuenta con un área cercana a la cocina, la cual es usada como bodega en donde se guardan algunas de las provisiones de la cocina. Se escogió esta área para la colocación de la recepción, debido a que se encuentra ubicada en la parte frontal del proyecto, es decir es la fachada principal que los turistas ven al primer momento que visitan este lugar, debido a que tiene estas características se considera el lugar mas idóneo para la colocación de la recepción.

Para mejorar esta área lo que se hará será conservar la estructura, no se construirá nada nuevo, lo que se hará es implementar un pequeño caunter con unas pocas sillas y demás equipos necesarios para dar el servicio de recepción.

La bodega será trasladada al otro extremo de la cocina.

Con la implementación de la recepción los turistas ya no tendrán que cruzar cerca de la cocina y del restaurante para ser atendidos.

Equipamiento recepción
Cuadro No: 15

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Archivador de pie	100	100
1	Teléfono	40	40
1	Fax	150	154
1	Computadora	603,50	603.50
1	Impresora	55	55
1	Silla de oficina	60	60
1	Caja registradora	560	560
1	Juego sala de espera	300	300
Subtotal			1.872.5

Elaborado por: Denny Cobefia

5.5.2 MEJORAMIENTO DE SERVICIOS

Para llevar a cabo el mejoramiento de los servicios se va hacer un cambio tanto en la parte interna como externa al proyecto.

En lo que corresponde a la parte interna se empezará por mejorar el sistema de servicio de limpieza de las cabañas, el mismo que se lo hará de la siguiente manera:

- Las cabañas deberán estar en perfectas condiciones en cuanto a orden y limpieza se trata, para que al momento que lleguen los turistas no haya ningún problema.
- El aseo de las cabañas se realizará diariamente a partir de las 8 de la mañana, siempre y cuando la habitación este vacía y el turista lo permita. Junto con esto se limpiaran las duchas y los baños.
- El cambio de las sábanas se lo realizará cada dos días en el caso de aquellos turistas que se están hospedando mas de esos días, y normalmente se las cambiaran cada vez que el cliente abandona la habitación.
- En el caso de las toallas se las cambiarán todos los días, más aún en un clima húmedo como el de Esmeraldas, cambiándolas diariamente se evitará que estas tomen olor a humedad y por su parte se tendrá mas a gusto al cliente en cuanto a la parte higiénica.
- Tomando en cuenta la humedad del clima, y junto con ello la presencia de insectos y mosquitos, se instalarán en cada cama un toldo con sus respectivos torneados de madera para sostenerlo
- Las duchas dispondrán de shampoo, acondicionador y jabón, y se repondrán cada vez que sea necesario

Servicio de transporte:

Dentro del mejoramiento se implementará el servicio de transportación, para lo cual se comprará una furgoneta para 12 pasajeros, mediante la cual se podrá recoger pasajeros ya sean desde el aeropuerto o del terminal de autobuses al proyecto Playa Escondida. La implementación de este servicio le dará al proyecto la oportunidad de atraer mayor cantidad de turistas y a su vez ayudara de cierta forma a mejorar la calidad del servicio turístico.

Equipamiento transporte Cuadro No: 16

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Furgoneta 12 pax	25.190	25.190
	Subtotal		25.190

Elaborado por: Denny Cobeña

Servicio de camping:

El área de camping con la que cuenta Playa Escondida tiene capacidad para 10 carpas de tamaño mediano. Esta área tiene acceso directo a la playa, con vista al hermoso mar y al área verde que la rodea, el área de camping esta dotada de baterías sanitarias, duchas e iluminación, pero no cuenta con señalización.

Se construirán dos parrillas de tipo comunal para el uso de los turistas que duermen en carpas, en el caso de que ellos lo requieran necesario, la construcción de las

parrillas se ha visto necesaria ya que son algunos los campistas a los cuales se les ha visto a menudo preparar sus propios platos, aunque sea una vez al día.

Senderos y placas informativas:

El sendero no es más que una actividad que consiste en recorrer distancias cortas, siendo la prioridad la contemplación del paisaje más no por la dificultad del camino.

El tipo de sendero que se llevara a cabo en el proyecto será de Senderos Locales (SL), en los cuales se requieren de zonas de menos de 5 kilómetros y cuya señalización es elaborada en placas de madera y en colores blanco y verde

También se colocarán placas informativas dentro del área paisajística, especialmente en aquellas plantas u árboles de importancia, como por ejemplo:

NOMBRE CIENTIFICO:	CRESCIENTA-CUJETE. L
NOMBRE COMUN:	MATE
LOCALIZACION:	COSTA ECUATORIANA
TAMAÑO:	5 – 7 METROS ALTURA
FAMILIAS:	BIGNONIACEAE

5.5.3 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Pesca deportiva:

La pesca se la realizará en el mar, específicamente en un área de grandes rocas con la que cuenta el proyecto. Se dispondrá de todos los implementos necesarios para que los turistas puedan dedicarse a esta actividad, los peces que obtengan los turistas se los pueden llevar u ordenar a que se les prepare en el restaurante, o simplemente los visitantes los pueden preparar ellos mismos (en el caso de los que realizan el camping).

Snorkeling:

Para realizar este deporte, Playa Escondida dispondrá del equipo necesario, el cual será alquilado a los turistas por hora o por día, dependiendo del gusto del cliente, el equipamiento constará de pantuflas y mascararas, este deporte lo podrán realizar ya sea en la playa perteneciente al proyecto o fuera de este.

Yoga:

Para la realización de esta práctica se contratará un instructor de yoga, experimentado en el tema, el cual dictará las clases por la mañana y por la tarde aprovechando que el mar se encuentra bajo, pues esta práctica se la realizara frente al mar.

Clases de salsa:

Para las clases de salsa también se contratará un profesor de baile de la zona, estas clases se dictarán solo en temporadas altas y por una vez al día, bien sea en la mañana o en la tarde, esto con la finalidad de dar un poco de entretenimiento a los turistas que se hospeden en Playa Escondida y también para aquellos que están de visita por el día.

Equipamiento de servicios complementarios

Cuadro No: 17

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
15	Aletas snorkelling	25.14	422.40
15	Visores snorkelling	16.20	272.24
5	Equipo de pesca	134,99	674,97
	Subtotal		1.369,61

Elaborado por: Denny Cobeña

Área de Lectura:

La tranquilidad, el paisaje, el ambiente y la vista con la que cuenta el proyecto, crea la necesidad de implementar un área reservada exclusivamente para aquellas personas que disfrutan de la lectura. Actualmente el proyecto cuenta con una pequeña librería cercana al área de cocina, como no es el lugar mas adecuado para la colocación de la misma, se moverá a la segunda planta del restaurante debido a que la vista en esta parte del proyecto es fabulosa. También se ha visto la necesidad de implementar esta área de lectura debido a la buena colección de libros y restos arqueológicos que el proyecto posee, pero que lastimosamente no están en el sitio más apropiado. Junto con esto se colocara una cafetera y una pequeña sala de estar, con lo cual se pueda hacer de este lugar un pequeño rincón de tranquilidad.

Equipamiento área de lectura
Cuadro No:18

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Juego sala pequeño	270	270
1	Cafetera 30 Tz	55	55
	Subtotal		325

Elaborado por: Denny Cobeña

5.5.4 RECURSOS HUMANOS

La administración del personal es un punto muy importante dentro de cualquier empresa, pues es un proceso administrativo encaminado a un mejor aprovechamiento de conocimientos y habilidades del personal que labora en una entidad, de acuerdo a las reglas, procedimientos, hábitos y costumbres.

Para lograr esto, se deberá contar con los recursos humanos más adecuados, ubicarlos en el puesto más conveniente, retribuirlos, motivarlos, guiarlos, capacitarlos y mantenerlos en las mejores condiciones de trabajo posibles.

Reclutamiento del Personal

Consiste en una serie de actividades encaminadas a encontrar personas adecuadas, que sean capaces de ocupar cargos dentro de la administración de las cabañas “Playa Escondida”.

La realización del reclutamiento del personal de las cabañas se lo realizará mediante dos tipos de fuentes:

Interna, se buscara personal idóneo a través de los actuales empleados, quienes puedan recomendar personas competentes para ocupar un puesto.

Externas, se colocaran anuncios en periódicos, universidades y radios de localidad, también a través de bolsas de empleos.

Una vez identificados los candidatos a ocupar los puestos vacantes se deberá hacer una selección.

Selección del Personal

Para la selección del personal se les pedirá el currículum y se realizara una serie de exámenes y entrevistas a los candidatos para conocer su personalidad, su conocimiento académico, experiencias laborales, habilidades y disponibilidad para el trabajo. Se dará preferencia a personas perteneciente a la provincia de Esmeraldas, con esto se estará apoyando al desarrollo laboral. Todo esto a fin de detectar cuáles candidatos son los más indicados para ocupar el puesto.

Contratación

Para hacer la contratación se citara a los candidatos mas idóneos para los puestos de trabajo, se les hará conocer en que consiste, en cuanto al tiempo, la importancia del servicio y la remuneración a recibir. Si los candidatos acuerdan establecer una relación laboral bajo las condiciones determinadas, se procederá a la realización y firma del contrato de trabajo, el cual le facultarán para ocupar un puesto en la administración de las cabañas.

Capacitación

Dentro del plan de mejoramiento es muy importante tomar en cuenta la capacitación que deben tener cada uno de los empleados que trabajan en el proyecto.

El tipo de capacitación que recibirán los empleados será un curso básico de preparación, no por especialidad, si no mas bien uno básico de atención al publico en general, con énfasis a los turistas que se hospedan en las cabañas.

El curso seria general de 2 días correspondiente a 10 horas, con un costo medio de 200 a 300 dólares para todo el grupo de empleados. La capacitación se la realizará en un centro especializado, por lo tanto el proyecto no incurre en gastos materiales, la persona o empresa que capacita se encargará de todo.

5.5.5 MEJORAMIENTO ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

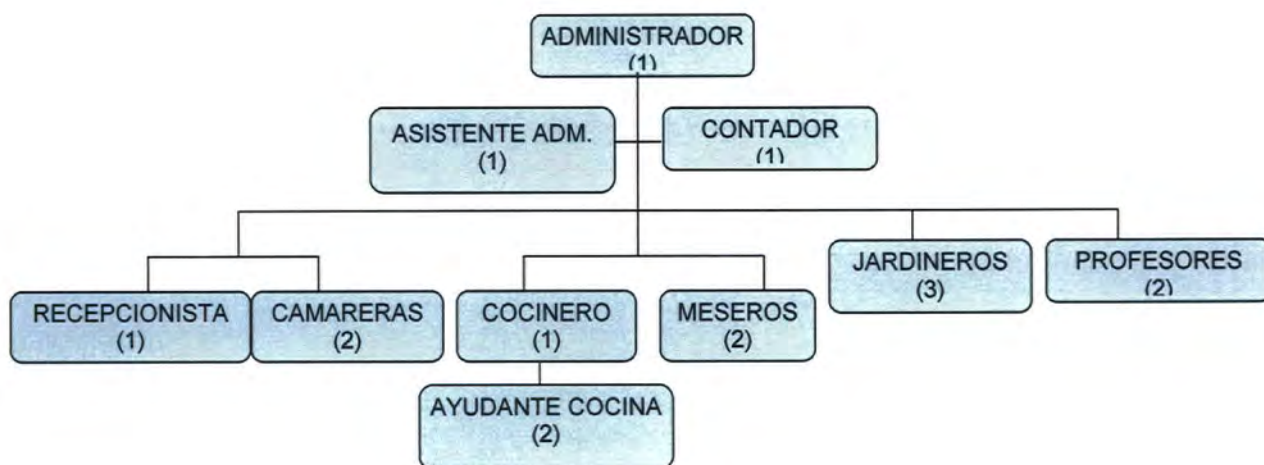
Estructura Organizacional

La estructura organizacional que se presenta a continuación será el modelo que representara y describirá las relaciones estables entre los miembros de la empresa, y que a su vez servirá para dividir, organizar, orientar, coordinar, y anticipar las actividades del proyecto con el propósito de elevar la efectividad y resultados de las labores.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL A FUTURO



ORGANIGRAMA POR PUESTOS DE TRABAJO Y EFECTIVOS DE PERSONAL



FUNCIONES DEL PERSONAL QUE CONFORMARAN EL ESTABLECIMIENTO.

El personal que formará parte del proyecto deberá cumplir con los requerimientos y exigencias que demanden la realización de las funciones de cada uno de los puestos asignados.

Administrador.- En este caso el administrador será la misma dueña, ya que es ella la que convive las 24 horas en el proyecto, y es la que conoce de lleno el movimiento de todo el lugar. La administradora tendrá a su cargo la gestión de todos los movimientos que se hagan dentro de las cabañas, deberá a su vez tener una buena relación con el personal con el que trabaja y sobre todo será capaz de resolver cualquier problema que se presente dentro de las cabañas.

Tareas a desarrollar:

- Organizar y controlar todas las áreas del proyecto
- Es el encargada del reclutamiento y selección del personal
- Encargada de organizar y de asignar tareas a todo el personal
- Deberá conocer a fondo cada una de las actividades que realizan en las diferentes áreas
- Establecerá y desarrollará políticas para el personal
- Se encargará de capacitar al personal
- Realizará programas de acción para aumentar la ventas y para atraer mas clientes
- Controlará el uso de presupuesto
- Mantendrá una buena comunicación con los clientes para así determinar si ellos están contentos con los servicios

Contador.- El contador no será un empleado a tiempo completo será tercerizado, así de esta manera solo ira al proyecto para controlar las cuentas cuando sea necesario.

El contador será el encargado (a) de llevar a cabo todos los registros y libros contables del proyecto, es el responsable directo de la parte financiera de las cabañas. Su principal función será llevar detalladamente los movimientos de las cuentas contables y los rendimientos del proyecto. El contador trabajará en conjunto

con el administrador y a su vez deberá reportarse al administrador y presentará informes cada vez que sea necesario.

Recepcionista - cajera.- Tomando en cuenta que la recepcionista es la persona que esta en contacto directo con el cliente, esta deberá tener facilidad para relacionarse con los clientes, ser expresiva, atenta y ágil. Deberá tener conocimientos de contabilidad para desempeñar su papel de cajera para el cobro de cuentas pendientes de cada huésped en el transcurso de su estadía, estar presta y preparada para ayudar y dar información de cualquier índole al turista, siempre y cuando este lo requiera.

Tareas a desarrollar:

- Será la encargada de hacer reservaciones
- Contestará el teléfono, fax, revisión de emails
- Hará el check in, check out
- Emitirá facturas y el cobro de las mismas
- Informará sobre cualquier novedad al administrador
- Llevará un registro de todo en lo que se desempeña
- Abrirá y cerrará caja

Cocineros.- El perfil del los cocineros, debe tener experiencia y conocimientos tanto de la gastronomía nacional como internacional de preferencia cuya especialidad sea la preparación de productos de mar, a mas de esto deberán seguir normas y procedimientos de sanidad.

Sus funciones:

- Realización de las comandas
- Manejo de inventarios
- Recomendación de platos a la carta, diarios o sugerencias
- La elaboración de los platos tanto para los clientes como para los empleados

Ayudantes de cocina.- Es la persona que se encarga de ayudar al cocinero en la preparación de los platos y en todas las tareas relacionadas con el área interna de la cocina.

El ayudante de cocina deberá presentar estudios de gastronomía y experiencia laboral.

Entre sus tareas están:

- Mantener limpia el área de trabajo
- Suplantar al cocinero cuanto este no se encuentra
- Lavar todo los utensilios de cocinas que sean utilizados
- Ayudar al cocinero en cuanto a la elaboración del inventario de cocina, su existencia y faltante
- Tiene junto al cocinero toda la responsabilidad de la cocina y de las cosas que esta incluye.

Meseros.- Serán los encargados de ayudar al cocinero y ayudante de cocina en la repartición de los platos, los meseros son los encargados de realizar las comandas, de limpiar el área de restaurante y si puede parte de la cocina antes de la llegada de los clientes y después de su partida.

Los meseros deberán vestir diariamente su uniforme, portarán siempre su libreta de pedidos y por su puesto brindaran al cliente una buena atención

Deberá también:

Montar las mesas del restaurante con sus debidos implementos

Al momento de servir la mesa debe estar preparado de las bandejas y demás implementos necesarios para un mejor servicio, es importante que el mesero este atento durante todo el tiempo que el cliente esta comiendo, por cualquier ayuda que este requiera.

Camareros.- Los camareros al igual que los meseros, deberán utilizar sus uniformes, su objetivo principal es mantener limpias y desinfectadas todas las habitaciones del proyecto, para lo cual deberá de llevar consigo al momento de la limpieza todos los implementos necesarios como desinfectantes, trapeadores, jabón, etc.

Las camareras a su vez serán las encargadas de mantener limpia todas las toallas y sábanas de las habitaciones, y junto con esto debe mantener dentro de las habitaciones todos los implementos necesarios como jabón y shampoo y flores al momento de esperar a un cliente.

Las camareras deberán ser personas honestas y responsables, ya que esta bajo su responsabilidad cualquier perdida de uso persona de los clientes que se encuentren hospedados en las cabañas.

Jardinero.- El jardinero será una persona que tenga bastante conocimiento de las plantas, presentar estudios relacionados al cuidado y atención a las plantas y trabajara 8 horas diarias de lunes a viernes. Esta será la persona encargada de mantener limpia y en perfecta condiciones las áreas verde del proyecto, además tendrá a su cargo la plantación de flores y plantas ornamentales, encargado de mantener limpio el patio.

SUELDO DEL PERSONAL Cuadro No: 19

PUESTO DE TRABAJO	TOTAL INGRES	IESS PERSON AL 9.35%	LIQUIDO A RECIBIR	APORTE PATRON AL 12.15%	FOND O RESE RV	VACAC.	13to SUEL DO	14to SUEL DO	TOTAL PROVIS.	COSTO TOTAL
Administrador	600	56,10	543.90	72.90	50.0	25.0	50.0	12.5	210.40	754.30
Asistente Adm.	300	28.05	271.95	36.45	25.0	12.5	25.0	12.5	111.45	383.4
Recepcionista	250	23.37	226.63	27.53	20.83	10.42	20.83	12.5	92.11	318.74
Cocinero	250	23.37	226.63	27.53	20.83	10.42	20.83	12.5	92.11	318.74
Ayudante de cocina	180	16.83	163.17	21.87	15.0	7.5	15.0	12.5	71.87	235
Camareros	168	15.71	152.29	20.41	14.0	7.0	14.0	12.5	67.91	220.2
Meseros	168	15.71	152.29	20.41	14.0	7.0	14.0	12.5	67.91	220.2
Jardineros	168	15.71	152.29	20.41	14.0	7.0	14.0	12.5	67.91	220.2

Fuente: Boletín El Contador

Elaborado por: Denny Cobeña

Cuadro No: 20

PUESTOS	COSTO TOTAL POR TRABAJADOR	COSTO TOTAL POR TODOS LOS TRABAJADORES
Administrador	754,30	754,30
Asistente admin.	383,4	383.4
Recepcionista	318,74	318.74
Cocinero (a)	318,74	318.74
Ayudantes cocina	235 (2)	470

Meseros (a)	220,2 (2)	440,4
Camareras	220,2 (2)	440,4
Jardineros	220,2 (3)	660,6
Contador	150	150
Total mensual		3.936,58
Total anual		47.238,96

Elaborado por: Denny Cobefia

En el cuadro se puede apreciar los sueldos a percibir por cada uno de los empleados que laborarán de planta en el proyecto, los cuales a más de su sueldo básico, tendrán derecho a todos los beneficios que les corresponde según lo que establece el Ministerio del Trabajo.

A continuación se presentaran los sueldos que percibirán los empleados tercerizados.

Trabajadores Tercerizados

Cuadro No:21

PUESTO DE TRABAJO	SUELDO A RECIBIR
Contador	150
Profesor Salsa	240
Profesor Yoga	240

Elaborado por: Denny Cobefia

En el caso del contador, esta persona recurrirá a las instalaciones del proyecto una vez al mes para el respectivo control y movimiento de las cuentas que a lo largo del mes se hayan realizado.

En el caso de los profesores de salsa y de yoga, se los contratará solamente en temporadas altas, es decir que trabajarán 6 meses al año.

Trabajarán 1 hora al día, pagándoles 8 dólares la hora.

Vestuario del personal:

Una parte muy importante en el mejoramiento de la estructura administrativa se ve reflejada en la presencia física de los empleados, específicamente en la vestimenta que estos presenten, por esta razón se optará por lo siguiente:

La utilización de uniformes dentro del proyecto, dependiendo del área en la que se ubiquen los empleados.

La recepcionista vestirá una camiseta fondo azul con apliques marinos en color blanco, en combinación con esto usará un short beige a media pierna.

Para el área de cocina, será obligatorio que el cocinero y sus ayudantes usen un vestuario blanco con gorro o pañuelo, conjuntamente con los delantales estos ayudarán a proteger los uniformes de cualquier mancha, esta vestimenta dará a el área de cocina un aspecto de mayor limpieza y confianza a los clientes.

En el caso de las meseras, estas usarán un uniforme compuesto de una blusa sin mangas de color verde oliva con diseños florales, sobresaliendo una de las flores mas vistosas de Playa Escondida, conjuntamente con un short color café a media pierna.

En el caso de los meseros, estos vestirán una camisa mangas corta con el mismo diseño floral al de las meseras, y un short café sobre la rodilla. Ambos usarán un mandil de cintura al momento de servir los platos.

Las camareras usarán un vestido sobre la rodilla de limpieza color celeste o gris con zapatos color blanco cerrados y bajo sin taco.

El jardinero usará un traje entero tipo overall, muy apropiado par el personal de mantenimiento. Este no se lo mostrara en las fotos ya que los jardineros no tendrán contacto directo con los clientes.

Uniformes de los empleados

Cuadro: 22

CANTIDAD	ARTICULO	P. UNITARIO	TOTAL
2	Vestidos chef	11,52	23,04
10	Delantales	5,80	58,00
2	Pantalón chef	11,16	22,32
2	Gorro chef hongo	3,35	6,70
4	Chaqueta v	7,14	28,56
4	Gorro panadero	2,01	8,04
4	Vestido camarera	10,04	40,16
4	Delantal pechero	3,57	14,28
6	Shorts gabardina	10,27	61,62
6	Camisas estampados	12,50	75,00
4	Pantalón unisex ayudante	11,16	44,64
SUBTOTAL			382,36
IVA			45,88
TOTAL			428.24

Fuente: Almacén El Uniforme

Elaborado por: Denny Cobeña

MODELOS DE UNIFORMES A UTILIZAR EN PLAYA ESCONDIDA

Uniforme del cocinero (a):



Propuesta de vestimenta para cocinero en caso de ser hombre



Propuesta de vestimenta para cocinero en caso de ser mujer, los mandiles que se muestran en la foto van colocados sobre el vestido

Uniforme del Ayudante de Cocina:



Uniformes Meseros:



Uniformes Meseras:



Uniforme Recepcionista:



Uniforme Camarera:



5.5.6 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Para llevar a cabo el mejoramiento de este punto se empezará por la realización de las estrategias del marketing, enfocándose en las necesidades del mercado en base a las 4 ps del marketing a las cuáles les corresponde el precio, las personas, la plaza y la promoción de sus servicios. También se tomarán en cuenta los proceso, y la evidencia física.

La promoción y la publicidad son muy importantes porque permiten embellecer el producto y los servicios del proyecto con lo cual no solo se genera mayor cantidad de ventas (ingresos) si no que también se logra obtener una imagen perdurable del producto o servicio.

Precio:

“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio”¹³

Tomando en cuenta que el precio es uno de los factores que más se toma en cuenta al momento de consumir un producto o servicio, y debido a la importante repercusión psicológica que genera en el consumidor, la fijación de los precios de los diferentes servicios que ofrece Playa Escondida se los han fijado en base al mercado y con mayor énfasis en la competencia directa y por su puesto en base a los resultados obtenidos de las encuestas, en donde:

El precio de Playa Escondida estará determinado por persona en donde el precio será de 25 dólares la noche incluido el servicio de desayuno.

Los precios de alimentación ya están establecidos por la propietaria de Playa Escondida y como estos son aceptados por los turistas que conocen este lugar, y debido a que están muy de acuerdo con la competencia directa, no se hará ningún cambio en los precios establecidos en la carta.

Plaza:

La misión de utilizar la estrategia de distribución para el proyecto es básicamente para poner a disposición del consumidor el producto y los servicios que Playa Escondida ofrece, además para darlo a conocer mas y posicionarlo al mercado nacional, de esta forma el proyecto podrá vender de forma directa sus servicios.

La distribución de los servicios se los hará mediante convenios con agencias de viajes encargadas de promocionar el turismo interno, este convenio se lo puede obtener mediante la publicidad a través de fam trip (viajes de familiarización), en donde se invita a los caunters de las agencias de viajes a visitar las instalaciones de las cabañas Playa Escondida, así ellos podrán promocionar este proyecto de una mejor manera a los clientes potenciales, dando información de la existencia de este precioso lugar.

Otra forma de distribución es también mediante la entrega de volantes no solo en la ciudad de Quito sino también en las playas aledañas al proyecto como son Atacames, Playa Almendro, Same, Súa y Casa Blanca

Mediante la constante actualización y mantenimiento de la pagina web, de Playa Escondida, la misma que se la puede encontrar fácilmente en el buscador de la pagina de ecuadorexplores.com, en la página encuentra información tanto en ingles como en español de los precios del hospedaje, información de cómo llegar al lugar, fotos de las cabañas, sobre los servicios que ofrece, etc

Promoción:

La promoción como un instrumento del marketing tendrá como objetivo el comunicar y dar a conocer la existencia y las característica del producto y de los servicios que el proyecto oferta, para llevar a cabo la promoción se basará de ventajas e instrumentos de promoción tales como:

- Anuncios publicitarios, tanto en la prensa en las secciones turísticas de diario el Comercio, como en las principales revistas de destinos turísticos más conocidas en el país, entre estas tenemos Terra Incógnita, Revista Link etc.
- Otro medio promocional será la entrega de folletería no solo a las agencias de turismo sino también a los turistas en puntos estratégicos como el aeropuerto y el área de la Mariscal en donde se concentran un gran número de turistas extranjeros.

¹³ Fuente: Kotler y Armstrong: FUNDAMENTOS DE MARKETING

- Publicidad móvil a través de los vehículos de las cabañas, en los cuales se colocaran pequeños anuncios donde se encuentre una foto del lugar con su respectivo nombre, números de teléfonos, pagina web y dirección del proyecto, toda esta información debe estar de forma clara y de fácil visibilidad.

Con estas acciones publicitarias lo que se buscará es atraer nuevos clientes, generar en ellos la creación de imagen positiva de un servicio al cual no se lo conoce y en el caso de llegárselo a conocer crear un posicionamiento en la mente del consumidor y por lo tanto en el mercado.

Evidencia física:

La evidencia física será todo el bien o servicio que se pueda mostrar al cliente, a través de un medio tangible como son todos los folletos y volantes.

También son muy buenos como evidencia física los señaladores de páginas, y los bolígrafos con los números de contacto y logotipo del proyecto, estos y demás información tangible se les obsequiará a las personas que han visitado Playa Escondida o a clientes potenciales.

La evidencia física no es mas que un truco con el cual ayudamos de forma indirecta a promocionar el proyecto, hay que tomar en cuenta que las personas son muy curiosas cuando ven algo nuevo, y pequeños detalles y presentes como estos, pueden atraer a una gran cantidad de turistas.

Procesos:

Playa escondida debe contar con ciertos procesos que le permitan estandarizar sus servicios al máximo con la finalidad de brindar un servicio de calidad. Como Playa Escondida brinda servicios, estos no van a ser siempre igual. sin embargo, estos procesos ayudarán al personal a brindar un servicio similar cada vez que llegue un cliente a las cabañas.

Para llevar a cabo dicha estandarización cada área del proyecto debe contar con su propio reglamento y manual de operación que permitirán que el personal se desempeñe de una mejor forma.

Departamento de alojamiento:

En el caso de recepción, se debe establecer desde la forma en que la recepcionista atiende el teléfono, se comunica con un cliente, la forma de hacer una reserva, hasta como despedir al turista.

Ama de llaves

Las camareras deben contar con un manual que indique la forma en que deben realizar la limpieza de cada cabaña, los materiales y utensilios para realizar esta función y el tiempo que deben dedicar en cada una de las habitaciones.

Departamento alimentos y bebidas

Cocina:

El área de cocina contara con un manual y reglamento que indique la vestimenta y las normas de higienes que deben seguir cada uno de los miembros de la cocina, la cantidad de ingredientes y porción de la ración que debe contener cada plato cada vez que se lo ordene, al igual que debe señalar el tiempo de preparación de cada plato. Por otra parte, debe determinar las veces que la cocina debe ser limpiada, así como los materiales a utilizarse para esta actividad.

Restaurante:

Los meseros se deben regir por un manual que básicamente detalle la forma en que deben estar presentados (uniformes, peinado, higiene personal, etc.), la manera en que deben atender a los clientes, como tomar un pedido, limpieza y preparación de las mesas.

Departamento de mantenimiento

Jardineros:

Deberán presentarse con los uniformes adecuados, deberán seguir normas para el cuidado y mantenimiento de los jardines, la playa del proyecto, áreas verdes (vegetación, cultivos, etc.)

Personas:

Para que todo negocio tenga éxito se requiere de un elemento importante que el Recurso Humano, y de la relación que exista entre cada uno de ellos al momento de llevar a cabo las labores. Es importante que las personas que trabajan dentro del proyecto sean las mas idóneas, honestas, responsables y con don de gente, todo el personal deberá estar capacitado y entrenado especialmente en el trato con el publico, deberán realizar su labor con gusto ya que esto afecta al cliente de forma positiva esto no solo hará que el cliente se sienta bien si no que ayudara para que cada vez sea mayor el numero de visitantes.

Junto a lo anterior es importante señalar que al personal no solo se le debe pedir, también se le debe dar, incentivándolos con la remuneración económica, hay que ofrecerles lo que se merecen por su trabajo, pero siempre y cuando tomando en cuenta la situación del proyecto y mas que todo siendo puntuales en el pago utilidades.

Todas estas características son de vital importancia al momento de entregar un servicio de calidad por parte de las personas que trabajan en un proyecto turístico.

Cuadro No: 23 PRESUPUESTO DE MARKETING

DETALLE	TIEMPO	COSTOS
Suscripción revista Terra Incógnita	6 ediciones por año	3600
Folletería (400 unidades)	Trimestral	120
Mantenimiento actualización página web	Anual	180
Publicidad periódicos (7.20 ancho, 7.58 alto)	Feriados	250
TOTAL		4150

Elaborado por: Denny cobeña

5.5.7 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Las fotos y pinturas que vera a continuación es una pequeña demostración de los mejoramiento que se proponen en esta tesis, las fotos son imágenes de la situación

actual del proyecto y las pinturas realizadas a mano son los cambios que se harían según propuesta de mejoramiento.

RESTAURANTE/COMEDOR



PROPUESTA DE MEJORAMIENTO RESTAURANTE:

En la propuesta de mejoramiento del área de restaurante/comedor, lo que se mejora básicamente es la colocación de 2 puertas de madera tipo vaivén ubicadas como divisores entre la cocina y el comedor. Por otro lado se cambian las sillas de plástico por la colocación de bancas de madera sin respaldo de tipo rústico que van muy acorde al entorno de Playa Escondida.



VISTA HABITACION ACTUAL



En la foto se puede observar claramente que el piso es de cemento poco enlucido, el equipamiento con el que cuenta la habitación es básico, también se puede notar el tipo de terminaciones que presentan las paredes.

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO HABITACION:

Dentro de lo que son las habitaciones en lo que se propone mejorar es en la colocación de cerámica en el piso, cerámica con aspecto rústico, equipamiento en cuanto a colocación de veladores y guardaropas, también se cambiarán y se pintarán algunas paredes, en cuanto a la decoración se colocarán masetas con su debida planta y cuadros decorativos en las paredes. Para colgar los toldos y mantenerlos tendidos se colocarán torneados de madera.

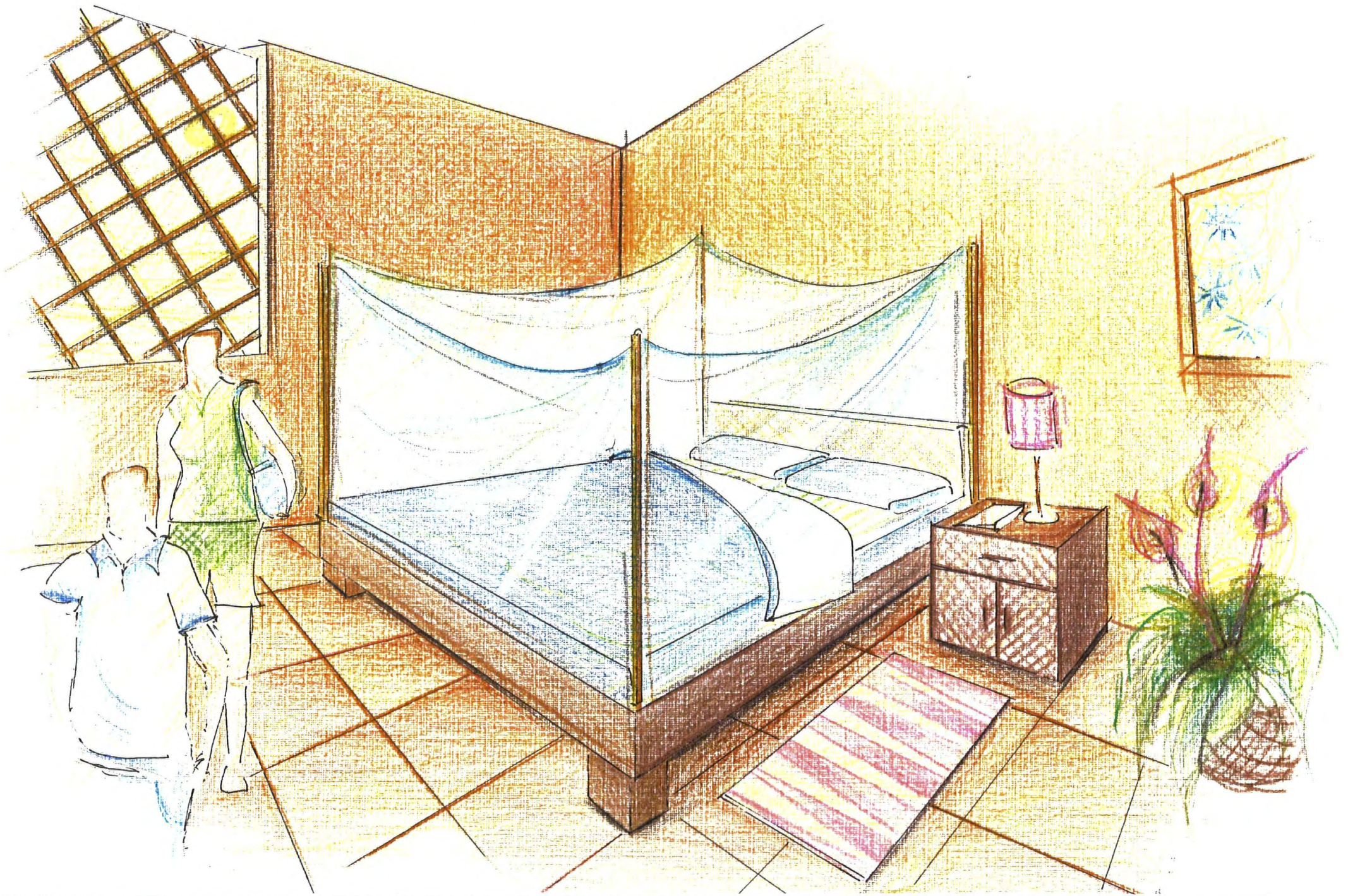


FOTO DE LA FACHADA PRINCIPAL DE PLAYA ESCONDIDA



Esta vista es la fachada principal que los turistas observan al momento de ingresar a Playa Escondida, en la actualidad esta vista funciona como bodega en donde guardan algunos alimentos y bebidas.

Esta área es donde se instalara la recepción.

PROPUESTA DE ADECUACION DE UNA RECEPCION:

Lo que se propone es la implementación de una recepción semiabierta, en la cuál colocar un pequeño caunter con sillones de espera y plantas decorativas. Junto a ello se colocará la cerámica en el piso y demás equipos necesarios para brindar el servicio de reservas. Se optó por una estructura semiabierta tomando en consideración el clima en el que se encuentra el proyecto.



PARQUE ADELO

FOTO DE COCINA ACTUAL



En la foto se puede observar el tipo de piso que presenta, a base de cemento rústico y sin pulir, mesones de cemento y desorganización de los elementos de cocina debido a la falta de almanaques o muebles de cocina donde guardar utensilios y demás implementos necesarios dentro de la cocina.

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO DE LA COCINA:

Los mejoramientos propuestos en la cocina son la colocación de cerámica en el piso evitando las ranuras entre cada union, colocación de mesones de fórmica y modulares de cocina de madera.

En cuanto al equipamiento se instalarán cocina industrial, extractores de humo y demás equipamiento necesario para mejorar el servicio de alimentación.

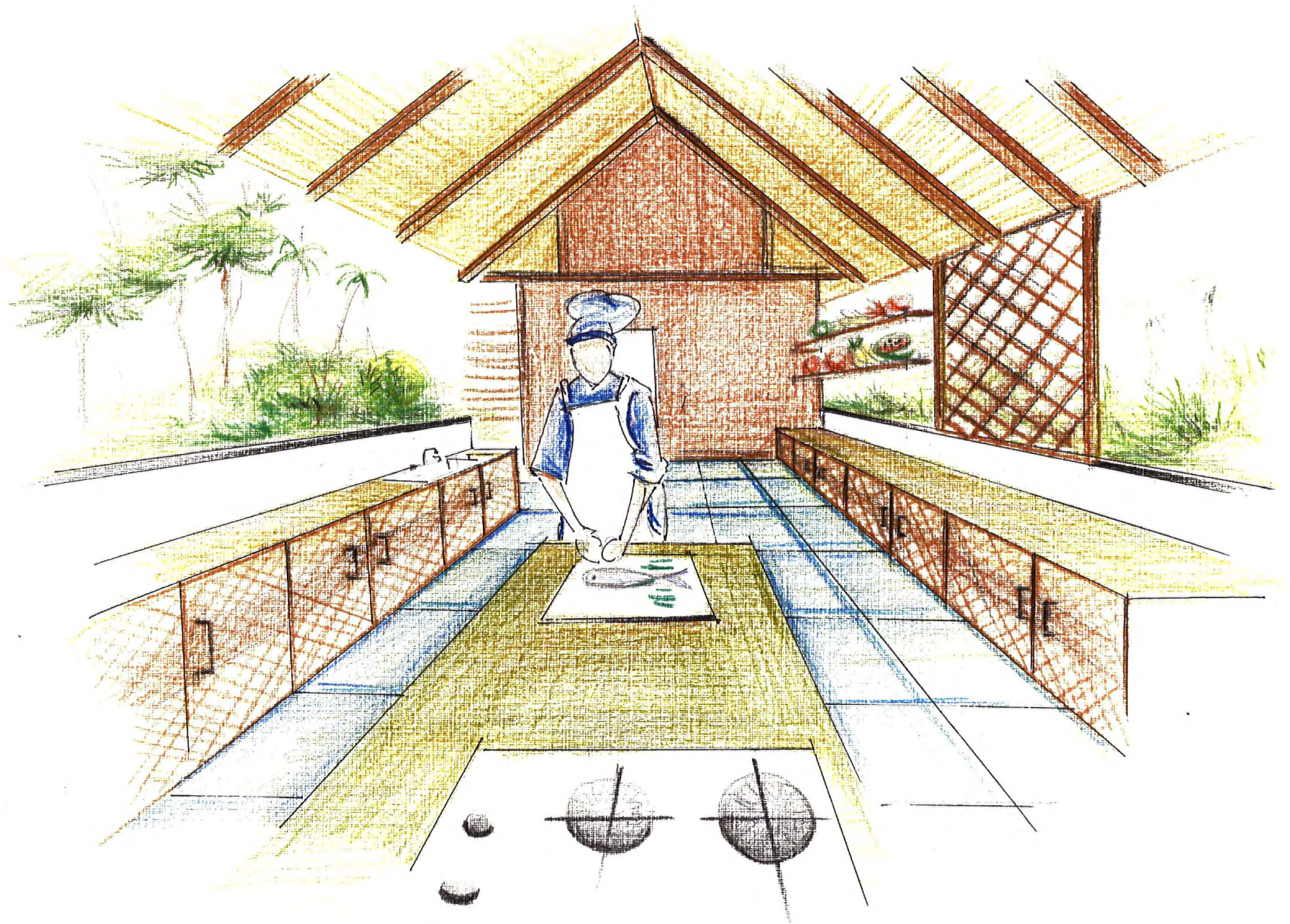
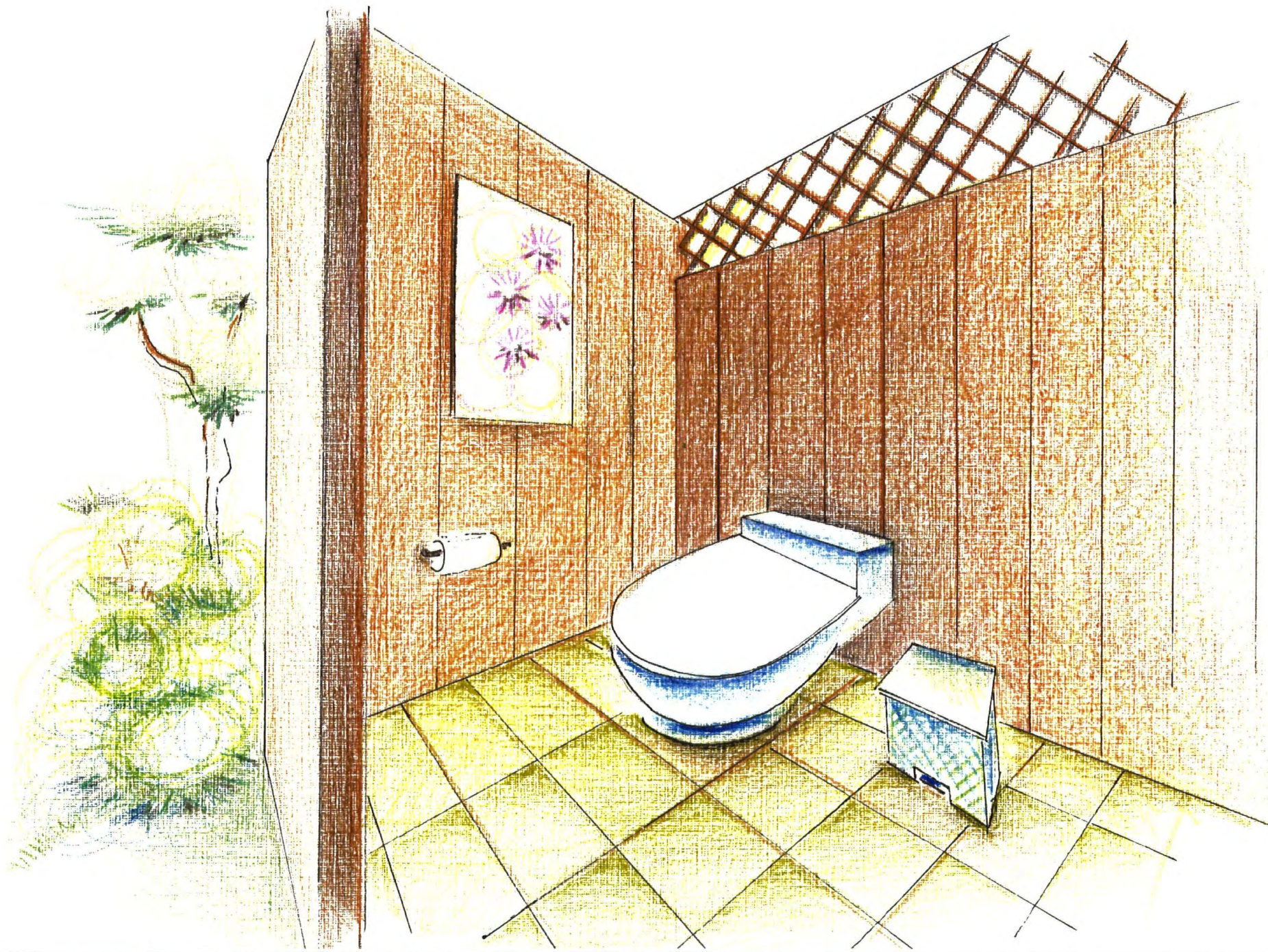


FOTO DE BAÑOS TIPO LETRINA



PROPUESTA DE MEJORAMIENTO BAÑOS:

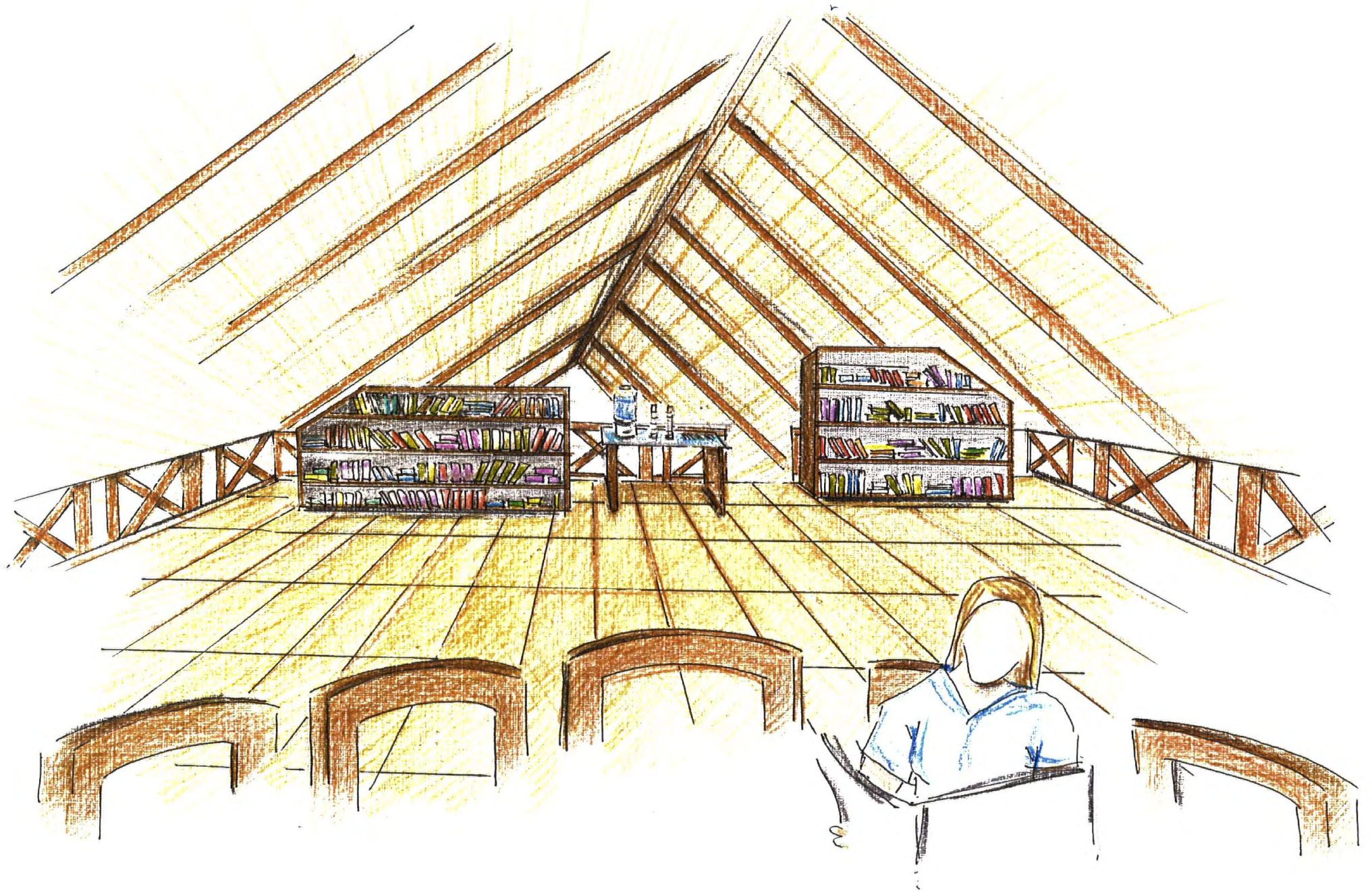
La propuesta de mejoramiento para los baños esta basada en cambiar el sistema de letrina por la construcción de un sistema de pozos sépticos, con el cuál implementar inodoros de cerámica con agua corriente, también la colocación de cerámica en el piso y las terminaciones de las paredes de madera poco trabajadas , dándole un acabado rústico.



PROPUESTA DE ADECUACION AREA DE LECTURA:

En el área de lectura lo que se propone como parte del mejoramiento es sencillamente la implementación de una mesa con sillones con vista al mar, en donde los turistas puedan disfrutar de la lectura, también se coloca los muebles para los libros y otra pequeña mesa equipada con una cafetera y tazas para dar un mejor servicio a los turistas.

Por otro lado también se pintará y se le dará mantenimiento tanto al piso de madera como a las paredes.



CAPÍTULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio ayudará a determinar mediante análisis financieros si con el plan de mejoramiento propuesto se generará pérdidas o ganancias tomando en cuenta la inversión del proyecto.

En el estudio financiero a continuación, se realizara solamente un análisis para determinar la recuperación de la inversión requerida en este proyecto, solo se realizara este análisis, debido a que no se proporcionaron datos financieros históricos de Playa Escondida, por tal razón no se presentan estados preformas del proyecto.

6.1 INVERSIÓN

Para determinar la inversión que se requiere, se ha tomado en consideración todos los elementos a implementarse para de esta manera poner en marcha y en funcionamiento el proyecto mejorado

La inversión comprende desde los costos de adecuación de las cabañas, equipamientos en restaurante, cocina y la instalación del pozo séptico de aguas servidas.

Cuadro No: 24

DESCRIPCIÓN	N. CABANAS	TOTAL
Mejoramiento de cabañas (obra civil)	3	27.995.1
Equipamiento básico cabañas	3	4209.98
Equipamiento cocina y comedor	1	8272.22
Equipamiento recepción	1	1872.5
Equipamiento área de lectura	1	325
Equipamiento lavandería	1	822
Equipamiento transporte	1	25190
Equipamiento sanitario (inodoros)	1	296.18

Equipamiento servicios complementarios	1	1369.61
Uniformes del personal	1	428
Capital de trabajo	4 meses	22.249,41
Monto Total		93.029,42

Elaborado por: Denny Cobeña

6.2 PRÉSTAMO

Como Playa Escondida es un proyecto que pertenece a un solo propietario, y debido a que la inversión que se requiere para realizar los mejoramientos propuestos en esta tesis es un poco elevada, se realizará un préstamo a la Corporación Financiera Nacional.

Condiciones del Préstamo

El préstamo se lo realizará con la CFN (Corporación Financiera Nacional), se decide hacer mediante esta corporación tomando en cuenta que ellos dan facilidad de préstamo no solo a personas jurídicas o privadas, si no también a personas naturales, especialmente a proyectos que estén relacionado con el desarrollo turístico.

La CFN realiza préstamos con bancas de primer o segundo piso, dependiendo del proyecto y la inversión que este requiera.

Para solicitar el préstamo hay que presentar un proyecto junto con el monto de la inversión requerida.

Normalmente para que la C.F.N otorgue el préstamo pide una hipoteca ya sea en terreno o en construcción que contenga un avalúo superior al monto que están prestando.

Monto del préstamo:

El total de la inversión requerida para Playa Escondida es de \$ 93.029,42

La CFN, financia hasta el 70% del valor del proyecto, el 30% restante deberá ser un aporte propio.

La Corporación Financiera Nacional otorgará un préstamo de **\$65.120,59** (70% de inversión total)

El 30% restante de **27.908,82** lo aportará la propietaria del negocio.

El préstamo se lo realizará con banca de primer piso, debido a que el 70 % que financia la corporación supera los 50.000 dólares, que es el monto requerido para banca de primer piso.

La banca de primer piso es un préstamo directo de la CFN, es decir que el dinero sería proveniente directamente de la Corporación, no sería aliado con ninguna banca.

El plazo del préstamo se lo realizará por 5 años

6.3 CAPITAL DE TRABAJO:

El capital de trabajo es una herramienta indispensable que se debe tomar en cuenta para operar cualquier tipo de negocio. Para determinar este capital de trabajo se toman en cuenta los valores correspondientes a los sueldos y salarios y la materia prima con la cual deberá arrancar Playa Escondida.

Cuadro No: 25

DESCRIPCIÓN	PERIODOS	VALOR
Sueldos y salarios	Mensuales	3936.58
Materia prima	Mensuales	700
Servicios básicos(agua, luz, teléfono)	Mensuales	380
Transportes y relacionados	Mensuales	200
Publicidad y marketing	Mensuales	345.83
TOTAL		5.562.41

Elaborado por: Denny Cobeña

El capital de trabajo estará determinado para cuatro mese de operación, por lo tanto, del total correspondiente a los $5.562.41 * 4 \text{ meses} = 22.249,64$

22.249,64 será el valor que se requiere para cubrir el capital de trabajo

6.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

En el estudio de mercado se logró determinar que 394.744 turistas tanto nacionales como de extranjeros visitan la provincia de Esmeraldas. De allí la pregunta:

Cuántas personas podrían ir a Playa Escondida?

Para darle respuesta a esta pregunta, se basará en la tabulación de la encuesta en la pregunta 11, en donde se tomara en consideración el 92% correspondiente a los encuestados que respondió que no conoce Playa Escondida, pero que si le gustaría hospedarse en este lugar.

Por lo cual:

$$394.744 \times 0.92 = 363.164$$

Como 363.164 es un mercado muy extenso, se trabajara en un ambiente pesimista en donde se asumirá que solamente un 1% de esta cantidad se hospedara en Playa Escondida

Por lo tanto:

$$363.164 \times 0.01 = 3.631 \text{ visitante al año a Playa Escondida}$$

$$3.631/12 = 302 \text{ mensualmente}$$

$$302/30 \text{ días} = 10 \text{ personas diarias visitaran Playa Escondida}$$

6.5 INGRESOS:

Para calcular los ingresos que se esperan tener anualmente en los próximos 5 años, se tomará en cuenta el número de personas que asistirá al proyecto y el valor de gasto promedio por persona, en relación al alojamiento, restaurante, camping y de los servicios complementarios a prestarse.

Cuadro No: 26

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
RESTAURANTE	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	4320
ALOJAMIENTO	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	3744
CAMPING	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	1620
PESCA	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
SNORKELING	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
TOTAL													11.844

Elaborado por: Denny Cobeña

Restaurante:

Para determinar el ingreso mensual de personas al restaurante, se partió de datos obtenidos de algunas tesis de grado, y en especial en la tesis número 256 elaborada por Vanessa Vizcaíno, en donde según esta tesis y otras se ha determinado que el porcentaje de ocupación en la provincia de Esmeraldas es del 40% para restaurantes.

Por lo tanto la proyección realizada será:

Playa Escondida tiene capacidad en restaurante para 30 personas.

$30 * 0.40 = 12$ personas diarias

$12 * 30 = 360$ personas al mes

Alojamiento:

Para determinar el número de turistas que mensualmente recibirá el proyecto se tomo en consideración las 10 personas diarias que resultaron del estudio de la proyección de la demanda, por lo tanto:

$10 * 30 \text{ días} = 312$ personas al mes

Camping:

El proyecto tiene capacidad para 8 carpas, asumiendo que por cada carpa hay dos personas, la capacidad máxima será de 16 personas.

Del total de personas que visita la provincia de Esmeraldas, un 28% duerme en carpas (según tesis de Jackelin Zamorano)

Por lo tanto:

$$16 * 0.28 = 4.5 \text{ personas diarias}$$

$$4.5 * 30 \text{ días} = 135 \text{ personas al mes}$$

Según datos proporcionados por la propietaria de Playa Escondida, se cobran \$4 dólares en temporada baja y \$6 dólares en temporada alta, estos precios son establecidos por persona.

Para uniformar este precio se tomará el precio promedio de \$ 5 en todas las temporadas.

Pesca:

Para determinar el número de clientes que ocuparán el servicio de pesca se tomaron los datos de los clientes potenciales de Playa escondida que son 3.631 personas.

Después de conocer la cantidad de personas que podrían asistir a el proyecto, se toman también los datos de la encuesta (pregunta 13), en la cual del total de encuestados, un 17% contesto que prefería realizar la pesca.

$$3.631 * 0.17 = 617 \text{ personas al año}$$

$$617/12 = 51 \text{ personas al mes}$$

$$51/30 = 2 \text{ personas diarias}$$

Snorkeling:

Para determinar las personas que usaran los equipos de snorkeling se tomó en cuenta los mismos 3.631 clientes potenciales del proyecto y a estos se los multiplica por el 38% de los encuestados que respondieron que les gustaría tener el servicio de snorkeling, de esta manera:

$$3631 * 0.38 = 1.380$$

$$1380/12 = 115$$

$$115/30 = 4 \text{ pax diarios}$$

INGRESOS QUE GENERAN LAS CABAÑAS, RESTAURANTE, CAMPING Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Cuadro No: 27

CUADRO DE INGRESOS					
2006	2007	2008	2009	2010	2011
INGRESOS:					
RESTAURANTE	86400	86400	86400	86400	86400
ALOJAMIENTO	93600	93600	93600	93600	93600
CAMPING	8100	8100	8100	8100	8100
PESCA	3600	3600	3600	3600	3600
SNORKELLING	11520	11520	11520	11520	11520
TOTAL	203.220	203.220	203.220	203.220	203.220

Cuadro no incluye proyección de demanda, es solo el ingreso que se genera cada año

DESGLOSE:	
Restaurante	4320*\$20= 86400
Alojamiento	3744*\$25= 93600
Camping	1620*\$5=8100
Pesca	720*\$5=3600
Snorkeling	1440*\$8=11520

Elaborado por: Denny Cobeña

Realizadas las encuestas se determinó que las personas estarían dispuestas a pagar de 25 a 30 dólares por alojamiento, este rango ayudó a establecer de manera conservadora un precio por persona de 25 dólares.

» Los 20 dólares establecidos en restaurante es un dato obtenido de Playa Escondida, en donde el promedio gasto por persona es de \$20 diarios.

» Los precios establecidos por camping, también son proporcionados por la propietaria, y normalmente en temporadas bajas cobran \$3 por persona y 6 \$ en temporadas altas, para unificar los meses, se tomo un estimado promedio de este rango correspondiente a 5 dólares por persona.

» En el servicio de pesca, se asume que el precio por usar los equipo van a tener un valor de 5 dólares, los clientes tendrán derecho a usar este equipo durante todo el día.

» El snorkeling como es un deporte que llama mucho la atención, no solo a adultos, si no también a niños, y según el estudio de mercado, este deporte fue una de las opciones de mayor porcentaje que se obtuvo en la tabulación, por esta razón se asumirá un valor de 8 dólares por el uso de los equipos de snorkeling, con derecho a usar todo el día.

6.6 EGRESOS:

Los egresos vendrían a ser todos los costo/gastos que intervienen para llevar a cabo el plan de mejoramiento, por lo tanto en el análisis financiero cumplen un papel fundamental ya que con ellos se puede determinar cuan viable puede ser el proyecto.

GASTOS OPERACIONALES

Dentro de los gastos operacionales incurren todos los gastos que son ocasionados directamente con el proyecto, son todos los gastos necesarios para que Playa Escondida funcione correctamente.

Cuadro No: 28

DESCRIPCIÓN	COSTO ANUAL
Sueldos y salarios	47.238,96
Sueldos personal temporadas	2.880
Capacitación, inducción	600
Gastos generales	4.560
Materias prima cocina	8.400
Consumibles	3.600
Transportes y relacionados	2.400
Uniformes personal	446.19
Mantenimiento en general	960
Vehiculo	25.190
TOTAL	\$ 96.275.15

Elaborado por: Denny Cobeña

GASTOS ADECUACIONES

Aquí se toman en cuenta cada uno de los costos necesarios para llevar a cabo el plan de mejoramiento físico de las cabañas.

Cuadro No: 29

DESCRIPCIÓN	COSTO ANUAL
Equipamiento de cabañas	4.209,98
Mejoramiento de cabañas	27.995,1
Equipamiento cocina y comedor	8.272,22
Equipamiento recepción	1.872,50
Equipamiento área de lectura	325
Equipamiento lavandería	822
Equipamiento baños	331,72
Equip. Servicios complementarios	1.369,62
Sistema de pozo séptico	4.245,57
TOTAL	\$ 49.443,71

Elaborado por: Denny Cobeña

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son todos los gastos que de manera general intervienen en las operaciones propias de la entidad, en este caso:

Cuadro No: 30

DESCRIPCIÓN	COSTO ANUAL
Suministros de oficina	720
Avalúo constitución de hipoteca	380
Impuestos	24.386,40
TOTAL	25.486,40

Elaborado por: Denny Cobeña

GASTOS GENERALES:

Son todos los gastos que se realizan por concepto de agua, luz, teléfono e Internet, son costos necesarios e indispensables para el buen funcionamiento del proyecto. Debido a que el proyecto actualmente tiene un sistema de agua propio, no se lo toma en consideración en el cuadro de gastos.

Cuadro No: 31

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Teléfono	190	2.340
Luz	132	1.584
Internet	53	636
TOTAL	424	4.560

Fuente: Datos obtenidos de Playa Escondida

EGRESOS TOTALES

Cuadro No: 32

DESCRIPCIÓN	TOTAL AÑO
Gastos Operacionales	96.275,15
Gasto Marketing Publicidad	4.150
Gastos Adecuaciones	49.443,71
Gastos Administrativos	25.486,40
Gastos Generales	4.560
GASTOS TOTALES	179.915,26

Elaborado por: Denny Cobena

6.7 DEPRECIACIÓN

“Es la asignación matemática del costo de un activo de capital durante determinado tiempo, para fines de declaración financiera, fiscal o ambas”¹³

¹³ HORNE VAN J. Fundamentos de Administración Financiera

Cuadro No: 33

DETALLE	% DEP. ANUAL	VIDA UTIL/ AÑOS
Depreciación vehiculo	20%	5
Depreciación obra civil	5%	20
Equipamiento cabañas	10%	10
Equipamiento cocina y comedor	10%	10
Sistema séptico aguas servidas	5%	20

DETALLE	Valor original	2007	2008	2009	2010	2011	Valor salvamento
Depre. Vehiculo	25,190.00	5,038.00	5,038.00	5,038.00	5,038.00	5,038.00	-
Depre. obra civil	26,838.09	1,341.90	1,341.90	1,341.90	1,341.90	1,341.90	20,128.59
Equip. Cabañas	4,209.98	421.00	421.00	421.00	421.00	421.00	2,105.00
Equip. cocina y comedor	8,272.22	827.22	827.22	827.22	827.22	827.22	4,136.10
Sistema séptico aguas servidas	4,245.57	212.28	212.28	212.28	212.28	212.28	3,184.17
TOTAL		7,840.40	7,840.40	7,840.40	7,840.40	7,840.40	29,553.86

Elaborado por: Denny Cobeña

6.8 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro No: 34

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS					
DETALLE	Año 1	2	3	4	5
INGRESOS:					
Restaurante	86400	89856.00	93450.24	97188.25	101075.78
Alojamiento	93600	97344.00	101237.76	105287.27	109498.76
Camping	8100	8424.00	8760.96	9111.40	9475.85
Pesca	3600	3744.00	3893.76	4049.51	4211.49
Snorkelling	11520	11980.80	12460.03	12958.43	13476.77
TOTAL INGRESOS	203220	211348.80	219802.75	228594.86	237738.66
EGRESOS:					
Operacionales	96275.15	73928.56	76885.70	79961.13	83159.57
Gastos adecuaciones	49443.71				
Marketing	4150	4315.99	4488.63	4668.17	4854.90
Gastos depreciacion	7840.4	7840.40	7840.40	7840.40	7840.40
Administrativos	25486.4	26505.86	27566.09	28668.73	29815.48
TOTAL EGRESOS	183195.66	112590.80	116780.82	121138.43	125670.36
Utilidad bruta	20024.34	98758.00	103021.93	107456.43	112068.30
intereses	7890.00	6525.00	4971.00	3203.00	1191.00
15% empleados	3003.65	14813.70	15453.29	16118.46	16810.25
Utilidad antes de impuestos	9130.69	77419.30	82597.64	88134.96	94067.06
Impuestos 25%	2282.67	19354.82	20649.41	22033.74	23516.76
UTILIDAD/PERDIDA	6848.02	58064.47	61948.23	66101.22	70550.29

El turismo en los últimos 4 años ha presentado un crecimiento del 6% anual.

Como se esta trabajando en un ambiente pesimista, del total de los ingresos por año (ver cuadro de Ingresos No 27), se tomará sólo un 4% como porcentaje de crecimiento cada año.

En el caso de los egresos se tomará en cuenta el 4% correspondiente a la tasa de inflación del Banco Central del Ecuador. El crecimiento se lo hace para cada uno de los años.

A partir del segundo año no se toma en cuenta el valor del vehiculo (incluido dentro de los gastos operacionales), ni los gastos en adecuaciones.

6.9 FLUJO NETO DE EFECTIVO

Cuadro No: 35

FLUJO NETO DE EFECTIVO						
DETALLE	Año 0	1	2	3	4	5
Inversión	-93029.42		0	0	0	0
Utilidad neta		6848.02	58064.47	61948.23	66101.22	70550.29
Depreciación		7840.4	7840.4	7840.4	7840.4	7840.4
Pago de capital		9890	11255	12809	14577	16589
Valor residual o de salvamento						29553.86
Recuperación capital de trabajo						22249.64
F. N. E	-93029.42	4798.42	54649.87	56979.63	59364.62	113605.19
VAN (13.9%)	75,859.76					
TIR	38%					
RECUPERACION INVERSION	-93029.42	-88231.00	-33581.13	23398.50	82763.13	196368.32
3er año						

6.10 EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN

Para determinar el Valor Actual Neto del proyecto se utilizó el 13.9 %, tasa correspondiente al 5.9% de riesgo país, 4% de inflación y el 4% de la tasa del libre riesgo.

El resultado del VAN fue de 75.859,76 dólares.

TIR

El TIR, es la tasa interna de retorno, es la tasa de interés que los flujos del proyecto pagan sobre la inversión realizada. Esta tasa en la que en el VAN es igual a cero, pero en este proyecto la Tasa interna de Retorno es de 38%.

Normalmente esta tasa es alrededor del 18 al 20% en proyectos nuevos, pero en el caso de Playa Escondida como es un proyecto que esta en funcionamiento desde hace varios años la tasa es un poco más alta.

Como el TIR arroja una tasa del 38%, lo más lógico aquí sería invertir el dinero en este proyecto que guardarlo en el banco, quien pagando una tasa de la mejor inversión no representaría una tasa como la que presenta el proyecto Playa Escondida.

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES GENERALES

- » Las condiciones actuales de la infraestructura de Playa Escondida esta basado en un diseño mixto de madera y cemento, dos de las tres cabañas existente, la otra es construida totalmente de madera, son cabañas rusticas cuya construcción no es del todo conclusa.
- » Los resultados de la investigación hecha en base a las encuestas determinan que el proyecto goza de una alta aceptación, ya que fue un porcentaje de 92% que respondió que si le gustaría hospedarse en Playa Escondida, este dato influye de manera positiva al determinar los posibles ingresos económicos provenientes de los turistas para el proyecto
- » El 75% que si conoce el proyecto desea que se realicen mejoras en relación a cabañas, baños, cocina y actividades creativas.
- » El precio establecido por noche de alojamiento, por persona es de 25 dólares, de acuerdo al estudio de la demanda
- » Actualmente existen solo 2 lugares que se podrían considerar como competencia directa, el Club Cumilínche y las cabañas Mompiche, estas poseen mejor infraestructura, sin embargo Playa Escondida le supera en calidad de servicio y atractivos naturales.
- » En relación a las cabañas se realizó un plan de mejoramiento ejecutado en base a lo siguiente:
 - 1) Mejoramiento de infraestructura, 2) mejoramiento de los servicios, 3) mejoramiento de los servicios complementarios, 4) mejoramiento en el recurso humano, 5) Mejoramiento en la estructura administrativa y 6) mejoramiento en cuanto a la promoción y la publicidad.

Los mejoramientos físicos básicos fueron la colocación de pisos, paredes, tratamiento de madera (en aquellas parte que la requiere), equipamiento y mejoramiento en cuanto a los servicios.

» En cuanto al restaurante se mantendrá el mismo personal, se aumentaron 7 personas que realizaran diferentes actividades dependiendo del área al que pertenezcan. Se sugiere capacitación de preparación en cuanto al servicio al público y se les proporcionará de uniformes para cada puesto de trabajo.

» Se cambió la estructura de los baños tipo letrina por inodoros de cerámica con agua corriente con su debido sistema de pozos sépticos.

» Se propone aumento y equipamiento de un área de lectura, se adecuó en un lugar estratégico silencioso y con vista al mar. Actualmente es un área poco inutilizable, en donde suelen descansar los empleados.

» Se propone aumento de una pequeña recepción, en un área que en la actualidad funciona como bodega de alimentos

» Estudiando la demanda se determinó la implementación de actividades recreativas como snorkeling, prácticas de yoga, clases de salsa, pesca deportiva, actividades que le darán a Playa Escondida un valor agregado.

» Se propone el servicio de transporte, con furgoneta para recoger pasajeros desde el proyecto al Terminal o aeropuerto y viceversa.

» Se determinó que el medio por el que se enteran de Playa Escondida es principalmente por referencias (48%) e Internet (42%). En el primer caso el plan de mejoramiento va ayudar a que se propague de manera positiva y en mayor aumento este lugar. En el caso del Internet se realizará la actualización de la página web, resaltando los servicios que ofrece el lugar e incluyendo las mejoras propuestas.

» Con la realización del plan de mejoramiento, también se esta apoyando con la generación de fuentes de empleos a personas de la provincia.

- » Con la realización de este proyecto se está contribuyendo al turismo sostenible, debido a que el impacto negativo al medio ambiente es casi nulo.
- » Del estudio financiero se calculó que la inversión para brindar mejores servicios es de 93.029,42 dólares, de esta cantidad \$ 65.121 representan un préstamo y la diferencia será puesta por el propietario.
- » De acuerdo al Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado, se concluye que todos los años se va a tener utilidad, partiendo de la cifra de 6.848 dólares al primer año y finalizando al quinto año con una cifra de 70.550 dólares.
- » El proyecto recuperará su inversión en el tercer año, lo que hace ver que el periodo de recuperación es relativamente corto.
- » El VAN calculado con una tasa de descuento del 13.9% es de 75.859,76, lo que nos dice que el proyecto se puede realizar.
- » La TIR calculada es de 38%, si esta la comparamos con la tasa de la mejor inversión que pueda ofrecer una entidad financiera, se concluye que es un buen negocio.
- » La tasa de retorno un poco elevada calculada en el proyecto, se debe a que el negocio se encuentra en funcionamiento y cuenta con infraestructura necesaria, lo que hace que los egresos sean mucho más bajos que los ingresos, y que por lo tanto las utilidades se aumentan.

RECOMENDACIONES

Ecuador es un país al cuál se lo conoce por su infinidad de actividades turísticas y riquezas naturales que ofrece tanto al turismo nacional como internacional, por tal razón, es necesario que Playa Escondida como un pequeño nicho turístico dentro del Ecuador tome en consideración las siguientes recomendaciones:

- La ampliación de su infraestructura hotelera, con sus debidos estudios medioambientales y ecológicos, para poder acoger a una mayor cantidad de turistas.
- Tomar como consideración la propuesta de colocación de paneles solares, más aún si se llegaran a construir más cabañas, con esto se evitará el exceso de consumo eléctrico, y a su vez se estaría apoyando a la ecología.
- Tomar en consideración la realización de un estudio de prefactibilidad para la implementación de deportes acuáticos como el windsurf, surfing o bananas, ya que son deportes atractivos para el turista pero a su vez requieren de una alta inversión.

BIBLIOGRAFIA

- ÁZOCAR, B (1995): Ecoturismo en el Ecuador: Trayectoria y desafíos, Argudo, Quito
- CANTER LARRY, W. (1998): Manual de evaluación del impacto ambiental, McGrawHill, Madrid
- DEFFIS CASO, A. (2000): Ecoturismo, Colombia
- DEFFIS CASO, A. (1994): Arquitectura ecológica tropical Colombia
- HORNE, VAN, JAMES C. (1994): Fundamentos de administración financiera. Prentice-Hall, 8 ed. México
- HERNANDEZ DIAZ, E. (1999): Proyectos turísticos: formulación y evaluación, Trillas, 2 ed. México
- PHILIP, KOTLER. GARY A. (2003): Fundamentos del Marketing. Pearson Educación, Mexico.
- RUES EBERHARD, E. (1995): Eco-hotel management, conciencia ecológica en la administración hotelera, Iberoamérica, México
- PEREZ DE LAS HERAS, M: Manual del turismo sostenible, Mundi-Prensa, Madrid
- ZEITHAML VALERIE, A. (2002): Marketing de servicios, McGrawHill, 2 ed. México

Otras fuentes de información:

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos : Censo inec 2001
- Página web del Ministerio de Turismo
- Ley de Turismo

- Dirección Nacional de Migración: Registro de ingreso de turistas a Ecuador.
- Folleto: Conoce tu provincia, Manuel Loor Villaquiran

ANEXOS

FOTOGRAFIAS PLAYA ESCONDIDA

VISTA POSTERIOR DE LA COCINA

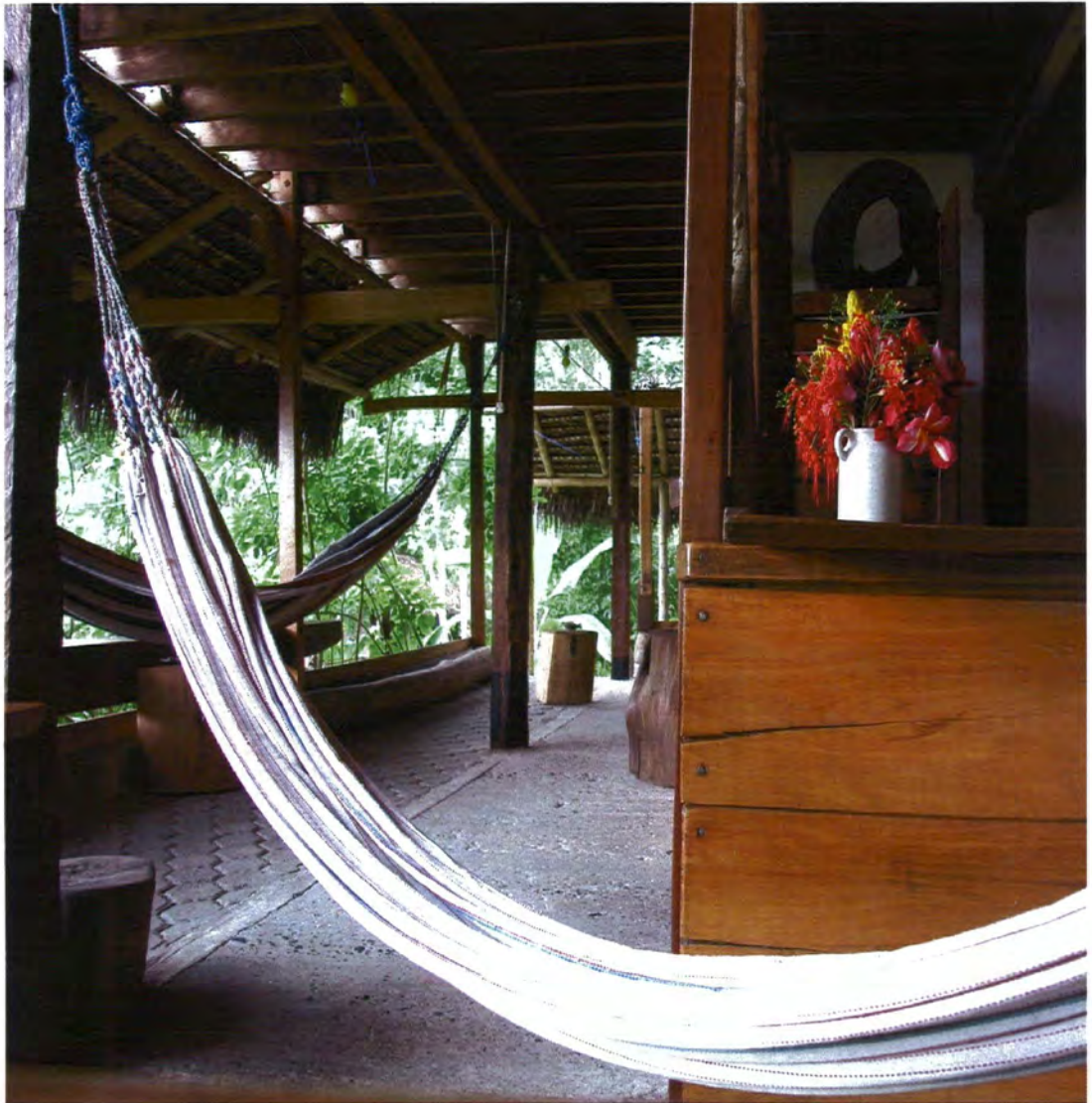


VISTA DE UNA DE LAS HABITACIONES CABAÑA NUPAS



Esta habitación muestra claramente que faltan algunas paredes por terminar.

VISTA CORREDOR DE HABITACION



Esta foto es una de las habitaciones correspondiente a la cabaña de los Loros, se puede apreciar el tipo de construcción y el tipo de acabado, también se puede observar el piso y su corredor.

SENDEROS ENTRE CABANAS

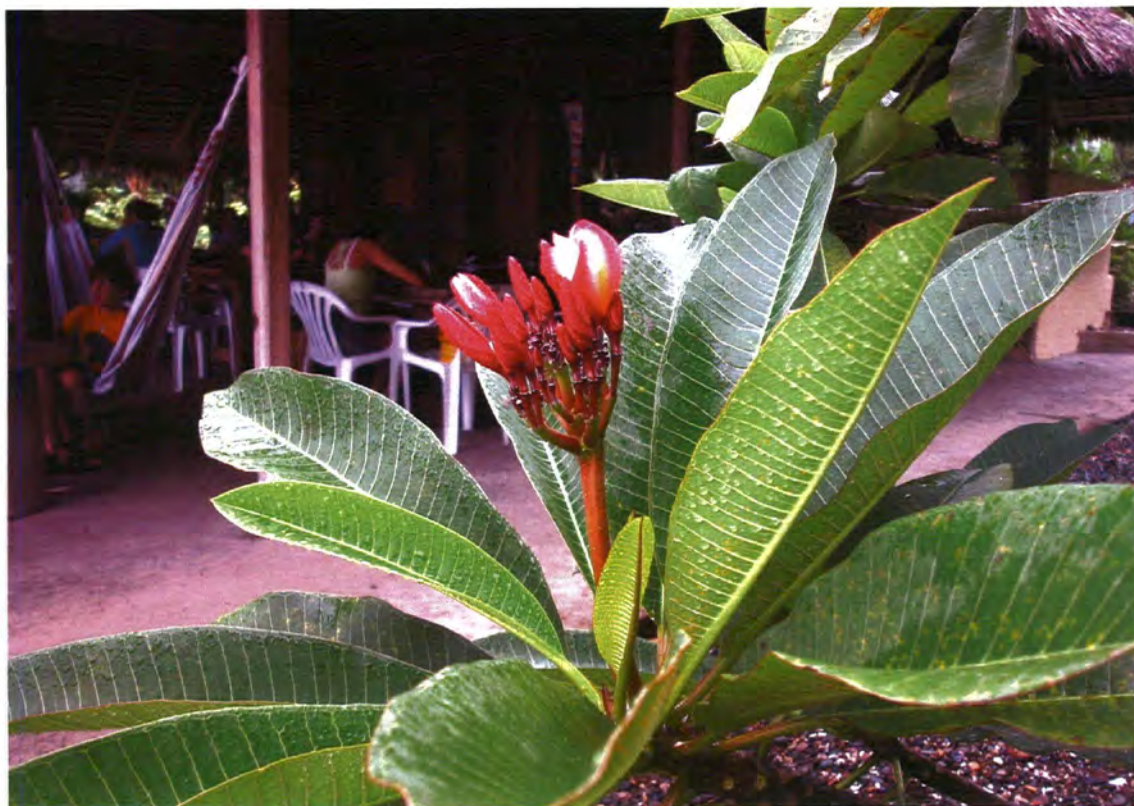


Entre los muchos atractivos que presenta el proyecto, uno de ellos es el gran interés por conservar las áreas verdes y tomar los materiales de la zona para adecuar ciertos rincones como este pequeño sendero.

AREA DE CAMPING CON VISTA AL MAR



FLORA Y FAUNA





SOL, ARENA Y MAR DE PLAYA ESCONDIDA



Y PARA QUIENES DISFRUTAN DEL SURFING.....



PLAYA SOLITARIA, PARA AQUELLOS QUE DISFRUTAN DE LA TRANQUILIDAD DEL MAR



AQUÍ TODOS DISFRUTAN DE LA PESCA



MASCOTAS SON SIEMPRE BIENVENIDAS!!

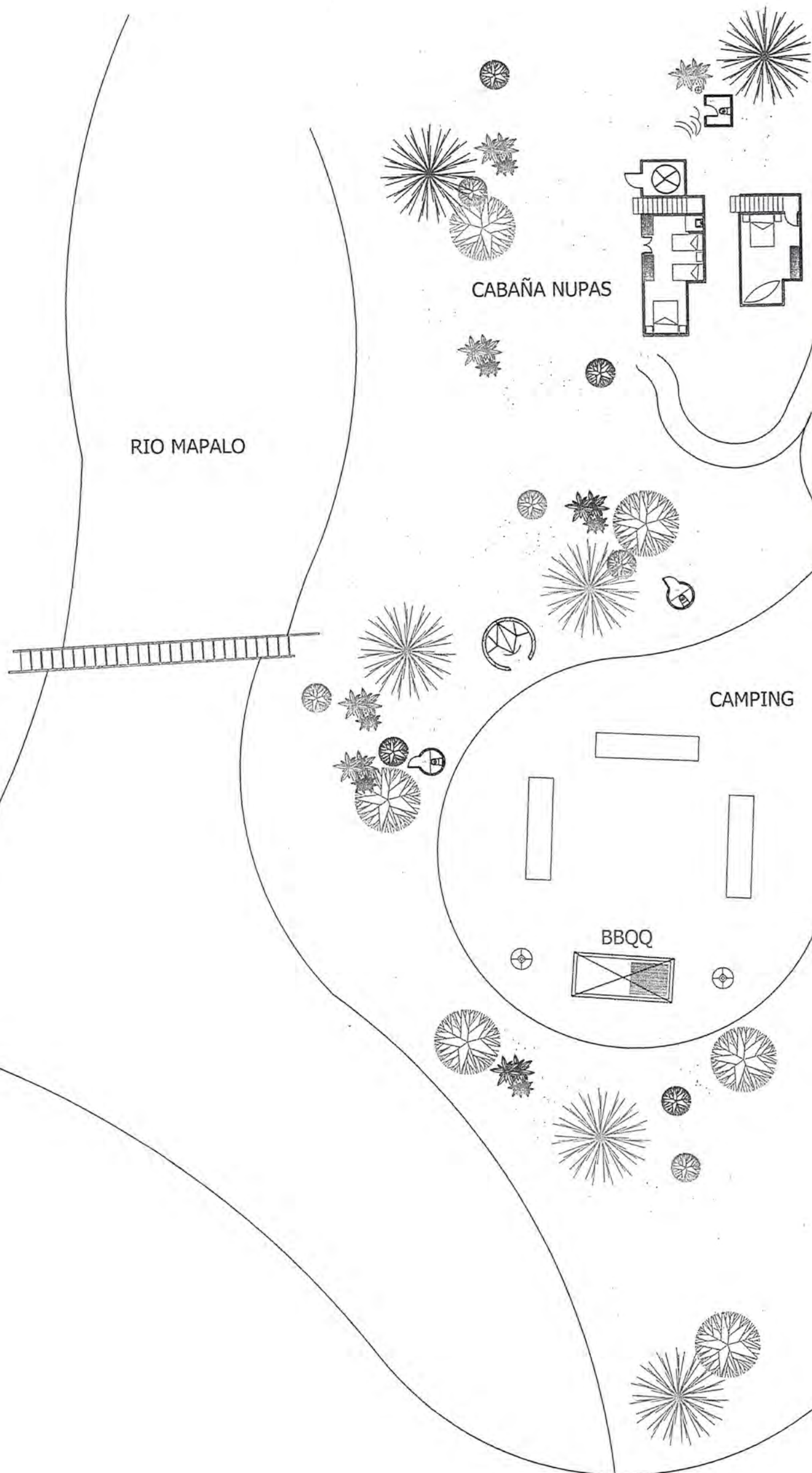


MAYOR INFORMACION.....



PLAYA ESCONDIDA
Refugio Ecológico
Cabañas, Restaurant
y Camping

062-733122 • 062-733106
096-318-836 • 099-203-001
E-mail: judithbarett@hotmail.com
www.playaescondida.com.ec



arquitectura interior

Alejandra Castro

PLAYA ESCONDIDA

CONTENIDO:

Planos de implantacion general

COLABORACION:

Denny Cobeña

ESCALA: s/e

CODIGO

12

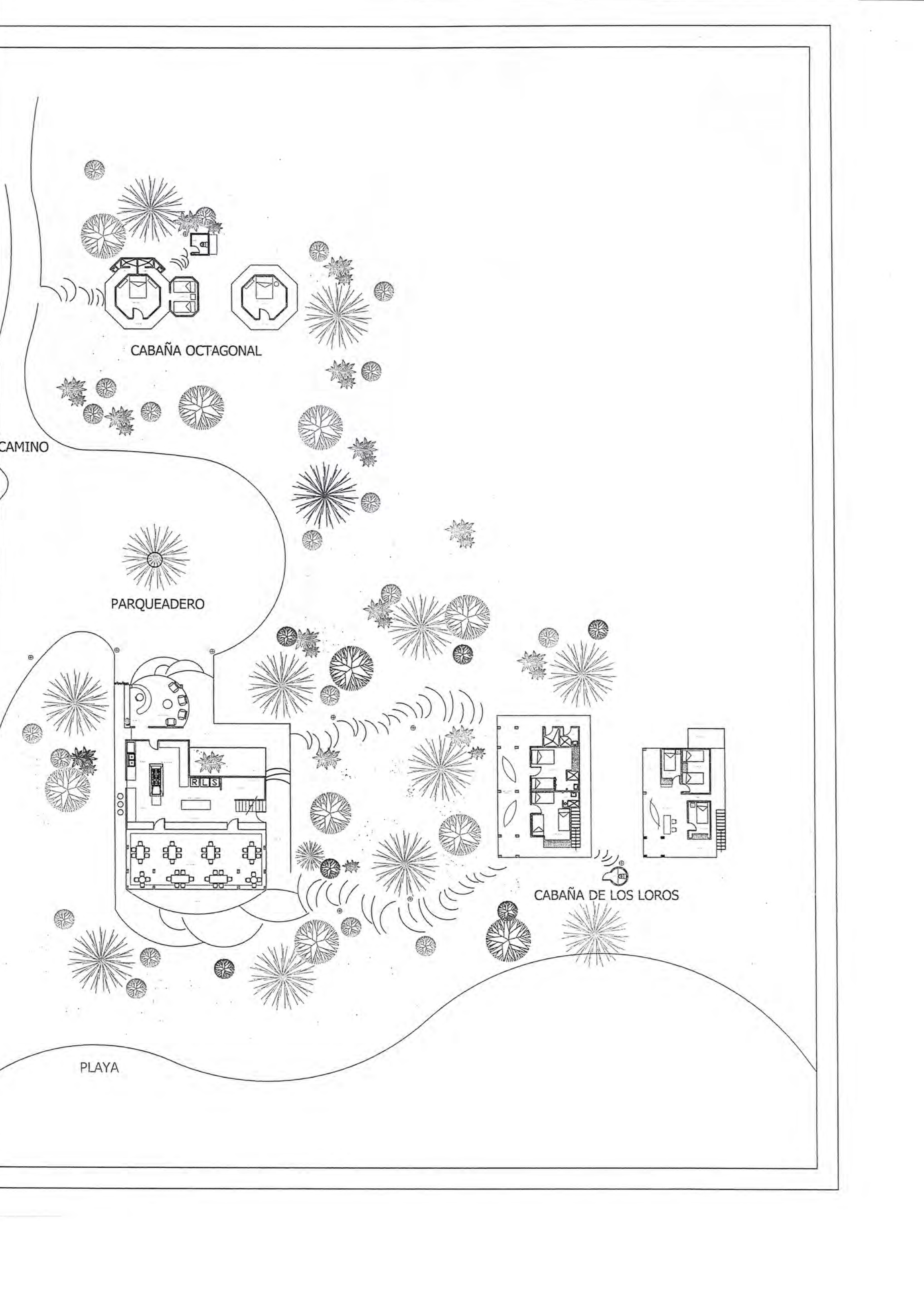
FECHA: 25/10/06

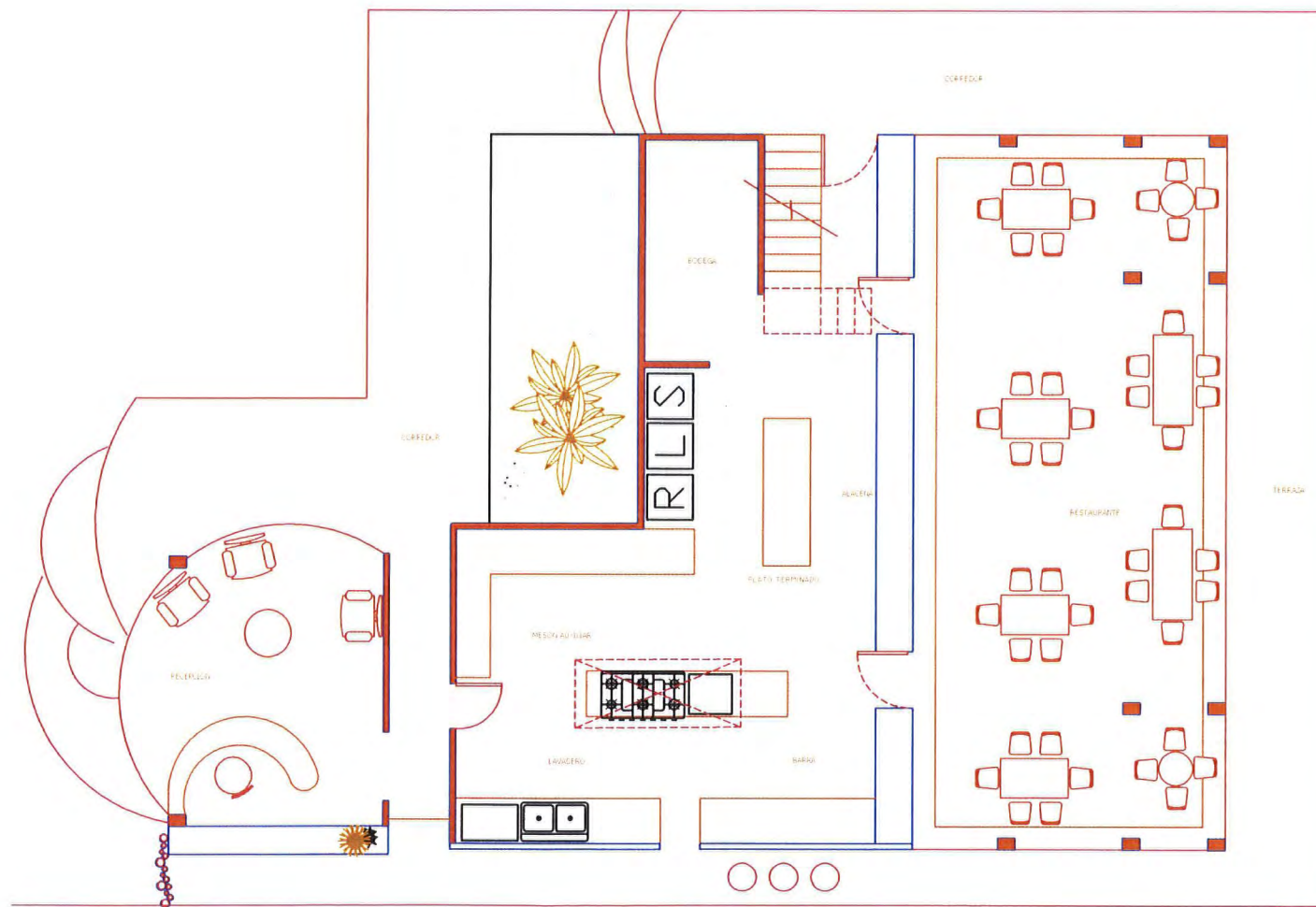
LAMINA

DE

1

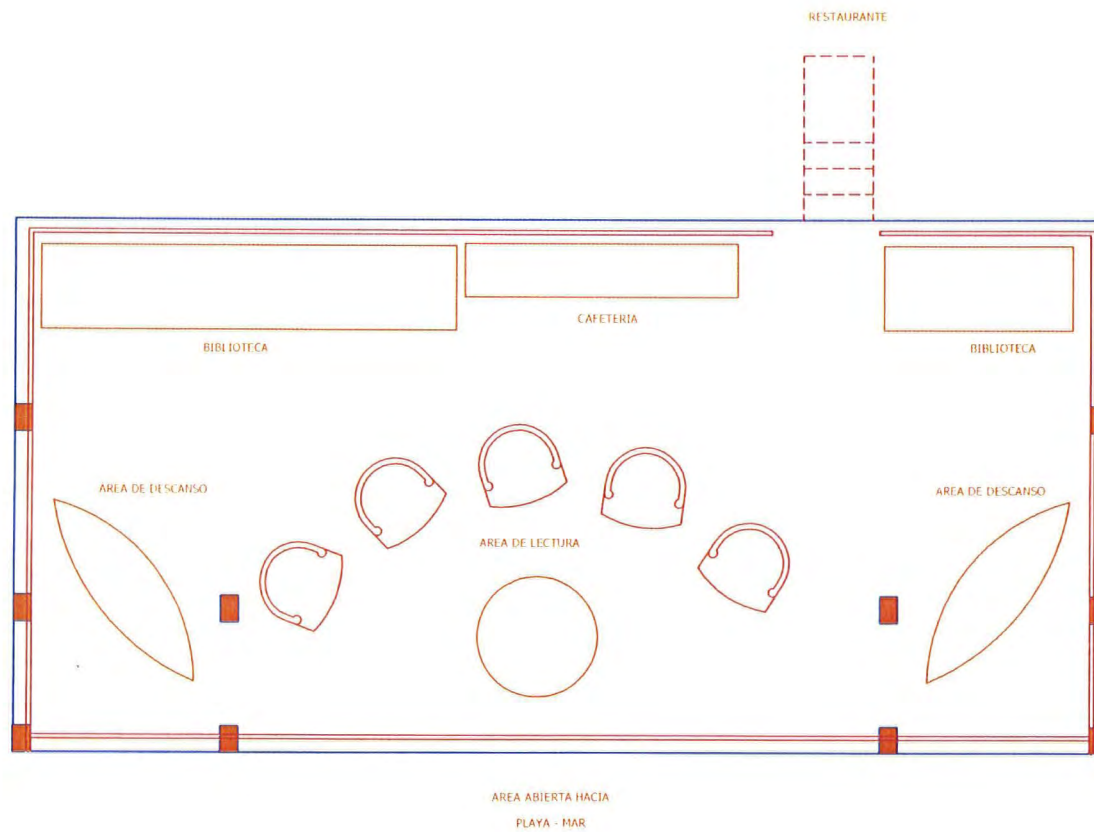
7





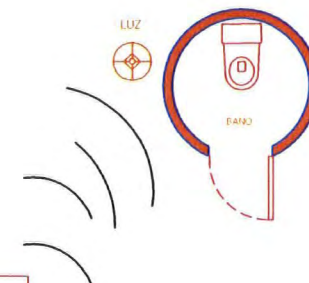
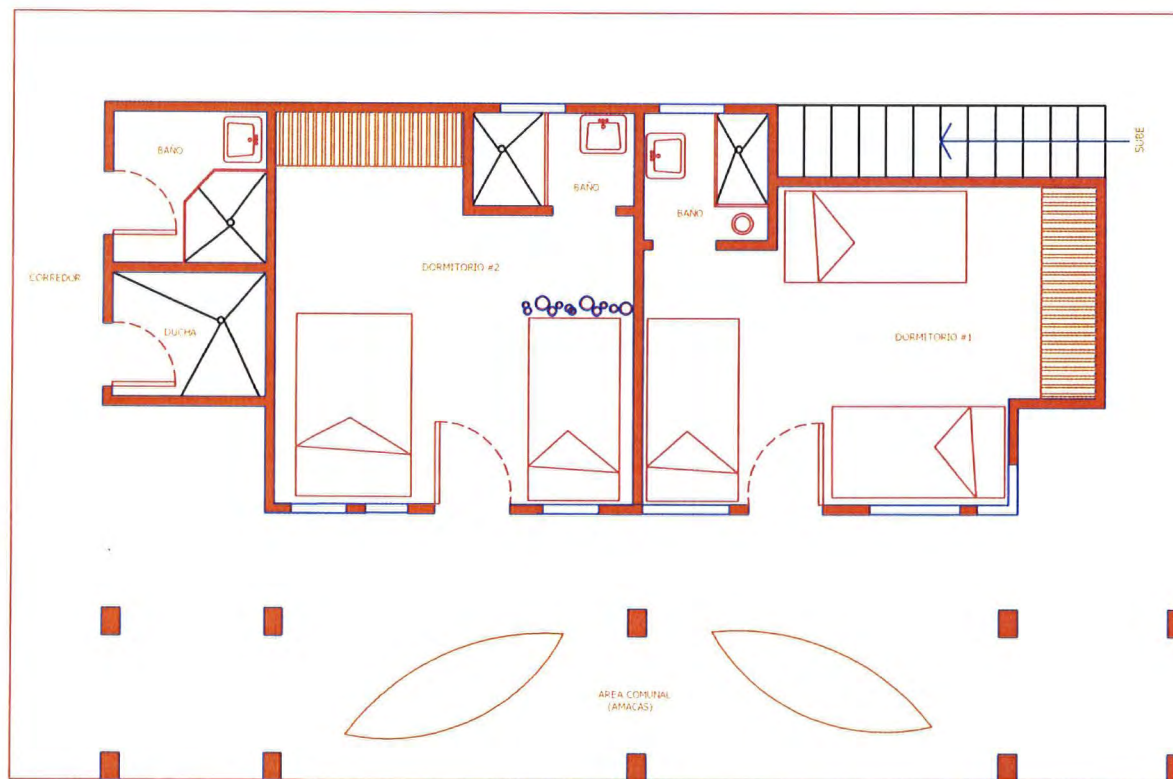
CABAÑA PRINCIPAL PLANTA BAJA

 arquitectura interior	
Alejandra Castro	
Playa Escondida	
CONTENIDO: Planos Iluminación Cafe Net	
COLABORACIÓN: Denny Cobeña	
ESCALA: s/e	AP.
FECHA: 25/07/06	6 7



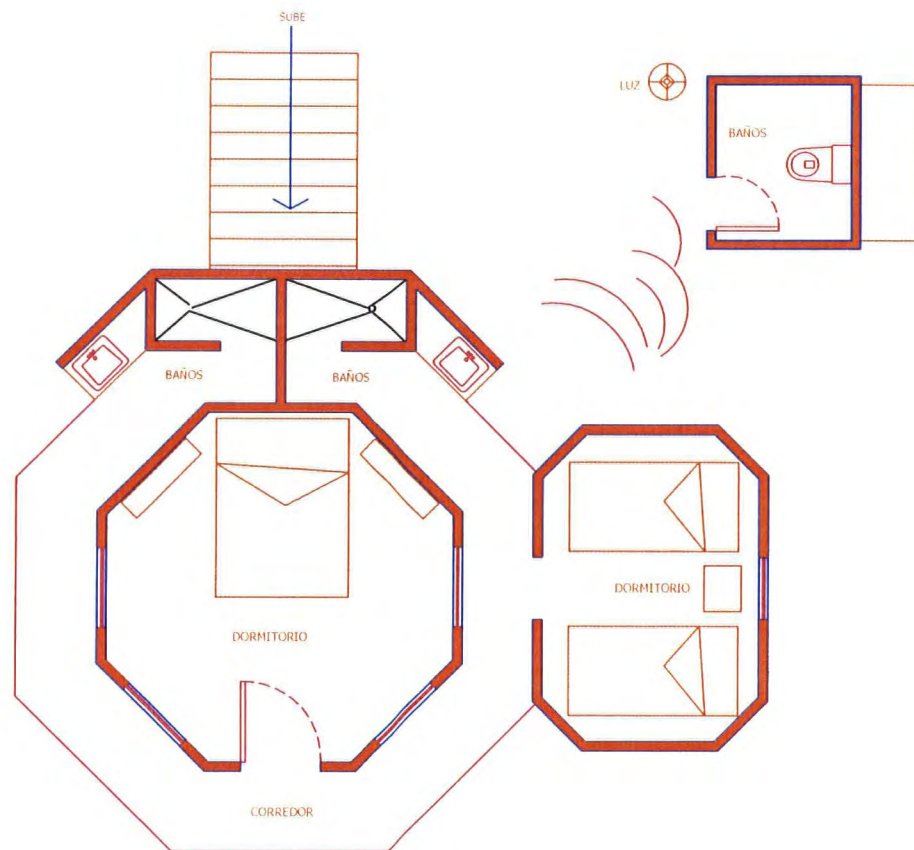
AREA DE LECTURA PLANTA ALTA CABAÑA PRINCIPAL

 arquitectura integrada		
Alejandra Castro		
Playa Escondida		
CONTENIDO: Planes Suministro Café Hot		
COLABORACIÓN: Denisy Górriz		
ESCALA:	1/50	AP
FECHA:	25/07/06	7 7

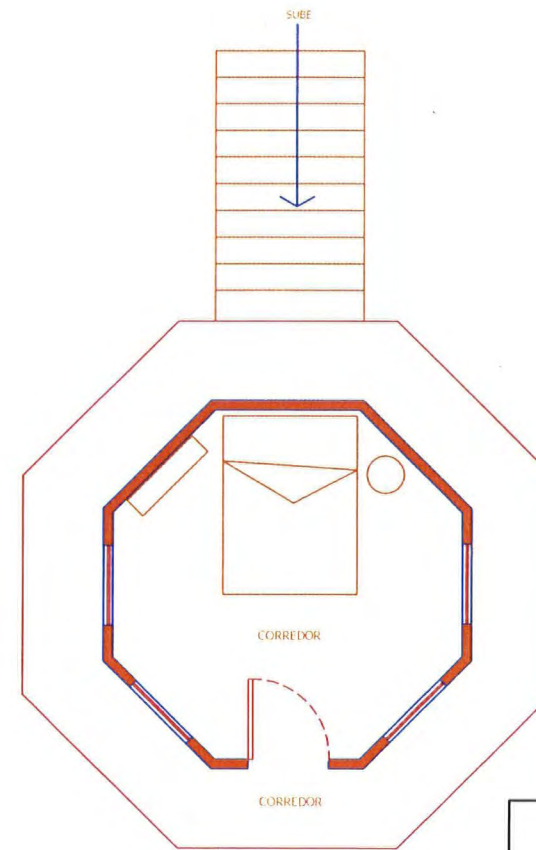


CABAÑA DE LOS LOROS PLANTA BAJA

 área festiva exterior	
Alejandra Castro	
Playa Escondida	
CONTENIDO: Planos Iluminación Cafe Net	
COLABORACIÓN: Denny Cobeta	
ESCALA: n/e	AP
FECHA: 25/10/06	2 7

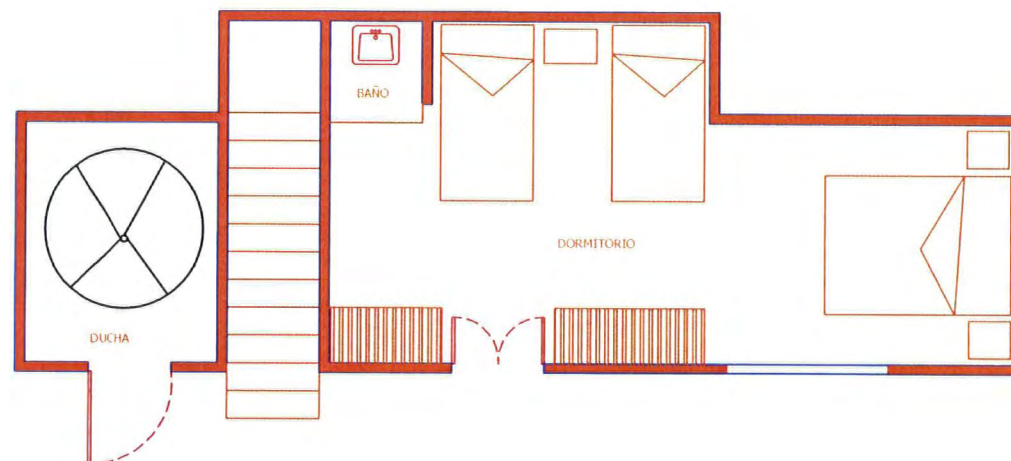
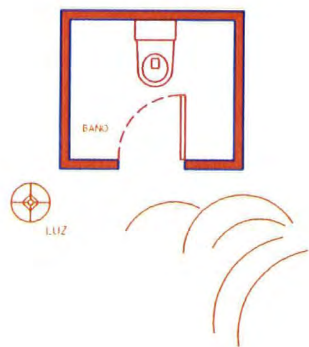


CABAÑA OCTAGONAL
PLANTA BAJA



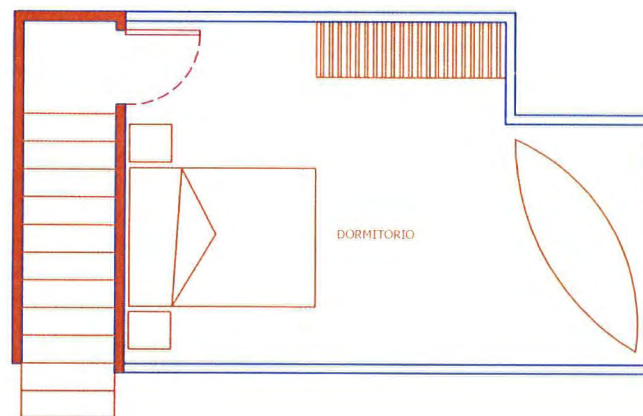
CABAÑA OCTAGONAL
PLANTA ALTA

 arquitectura interior	
Alejandra Castro	
Playa Escondida	
CONTENIDO: Planos Iluminación Café Net	
COLABORACIÓN: Denny Cobella	
ESCALA: 1/4	AP
FECHA: 25/07/06	4 7

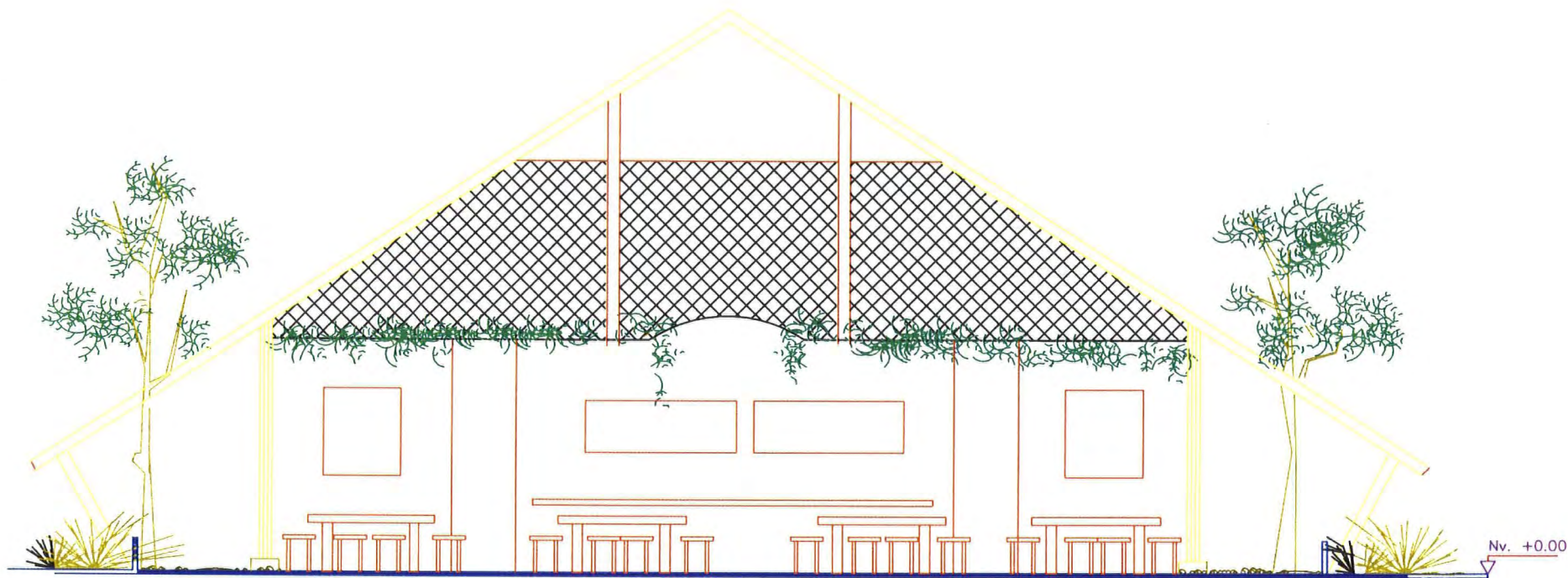


CABAÑA NUPAS
PLANTA BAJA

CABAÑA NUPAS
PLANTA ALTA



 arquitectura interior		
Alejandra Castro		
Playa Escondida		
CONTENIDO: Planos Iluminación Cale Net		
COLABORACIÓN: Denny Cabeña		
ESCALA: a/e	AP	
FECHA: 25/07/06	5	7



CORTE RESTAURANTE

DISEÑO DE LOS POZOS SEPTICOS PARA PLAYA ESCONDIDA

VISTA EN PLANTA FOSA SEPTICA

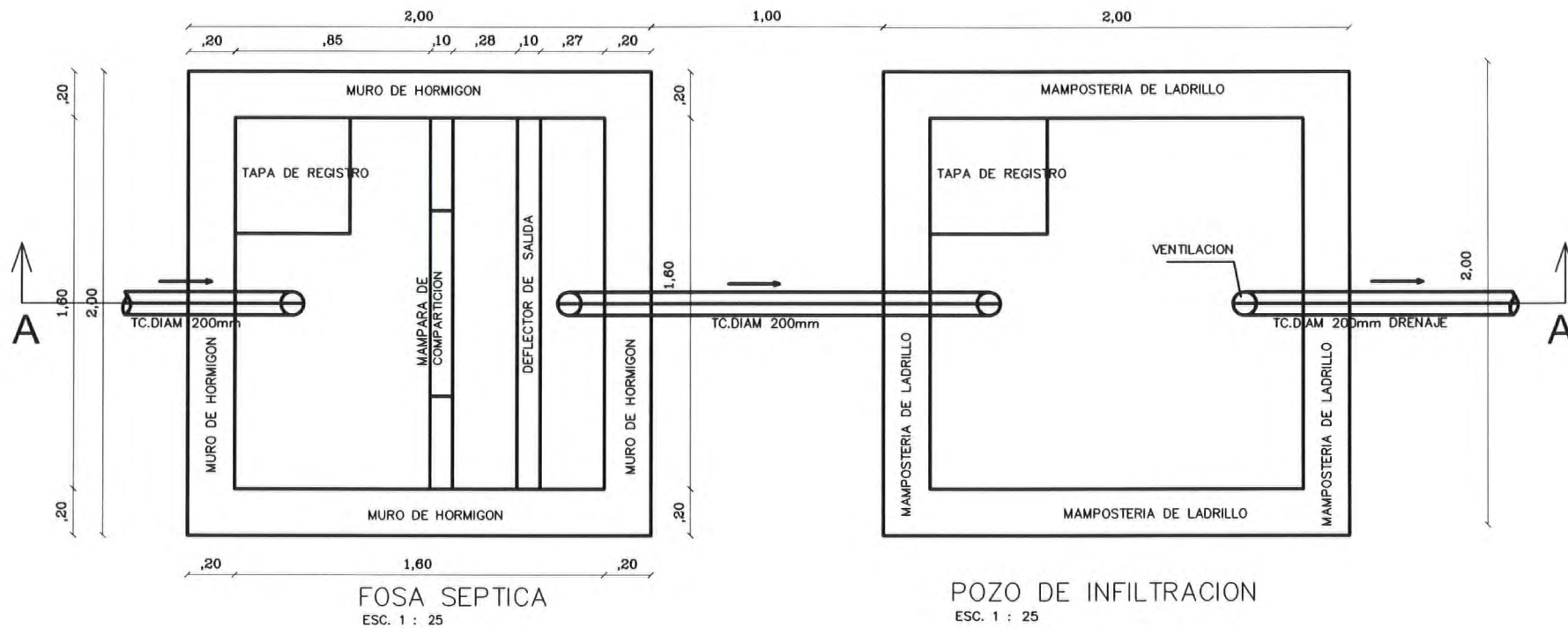


FIG. No: 1

DISEÑO DE LOS POZOS SEPTICOS PARA PLAYA ESCONDIDA

CORTE A --- A

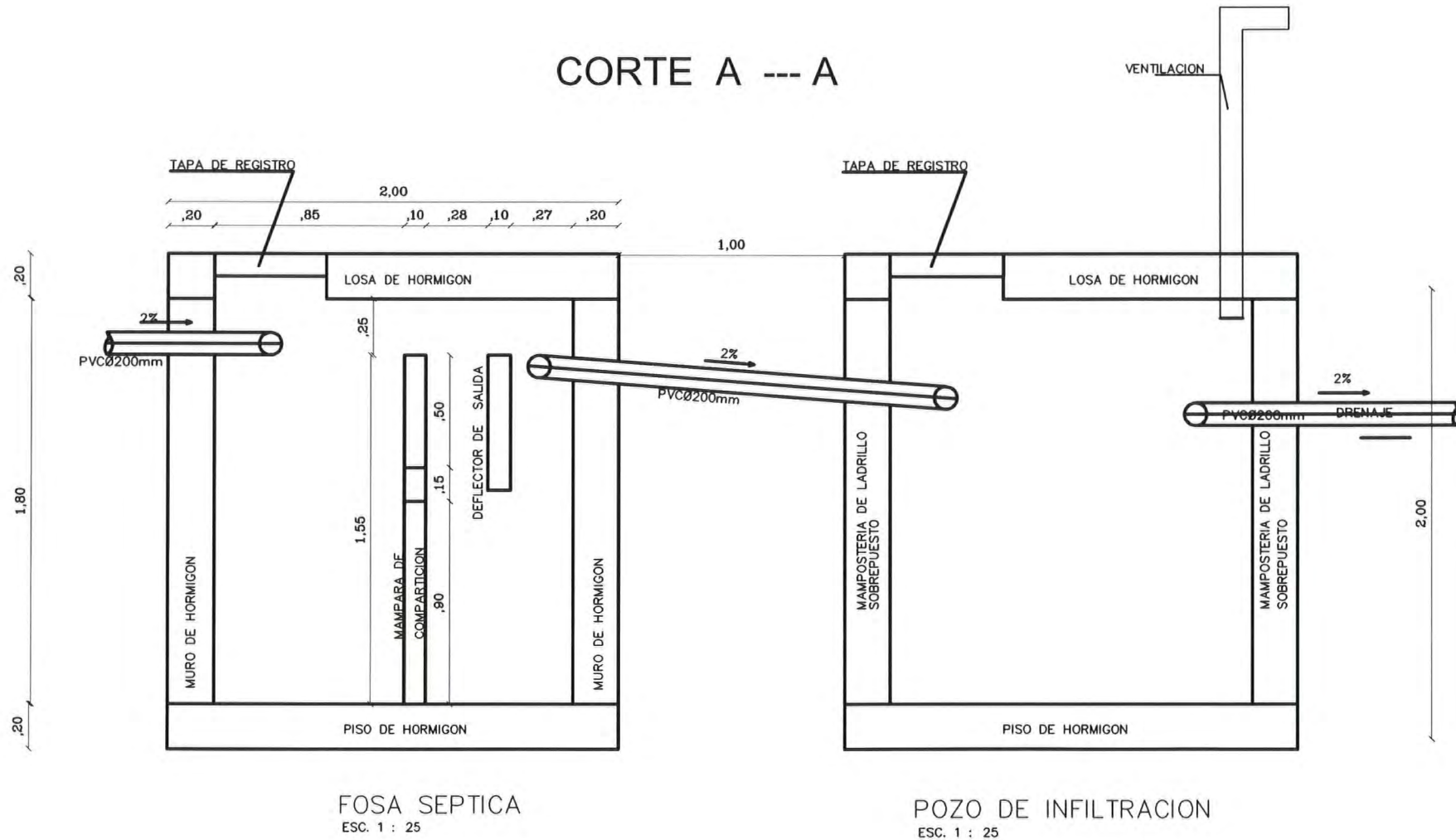
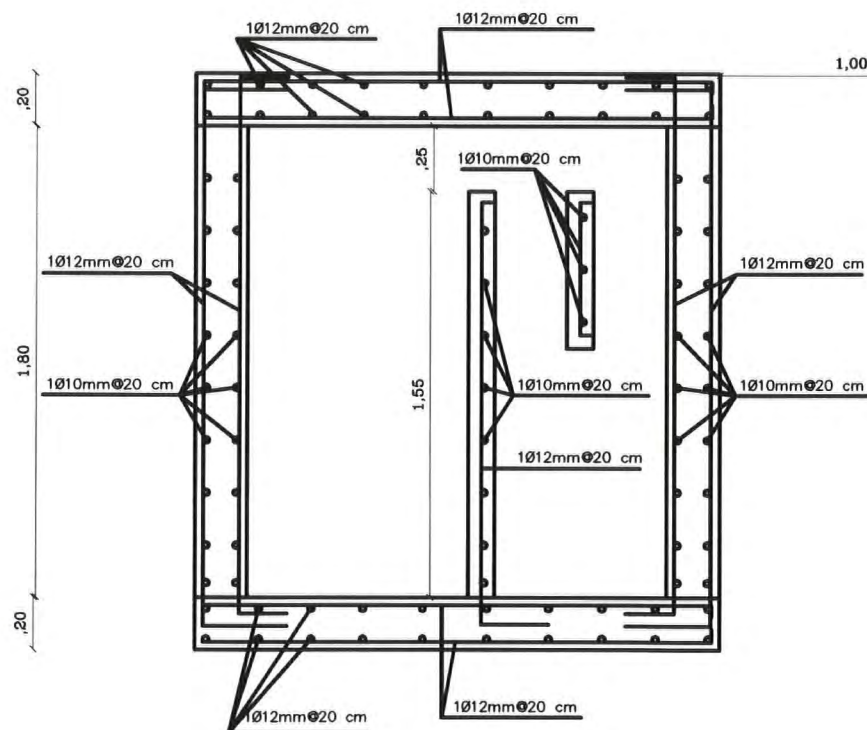


FIG. No: 2

DISEÑO DE LOS POZOS SEPTICOS PARA PLAYA ESCONDIDA

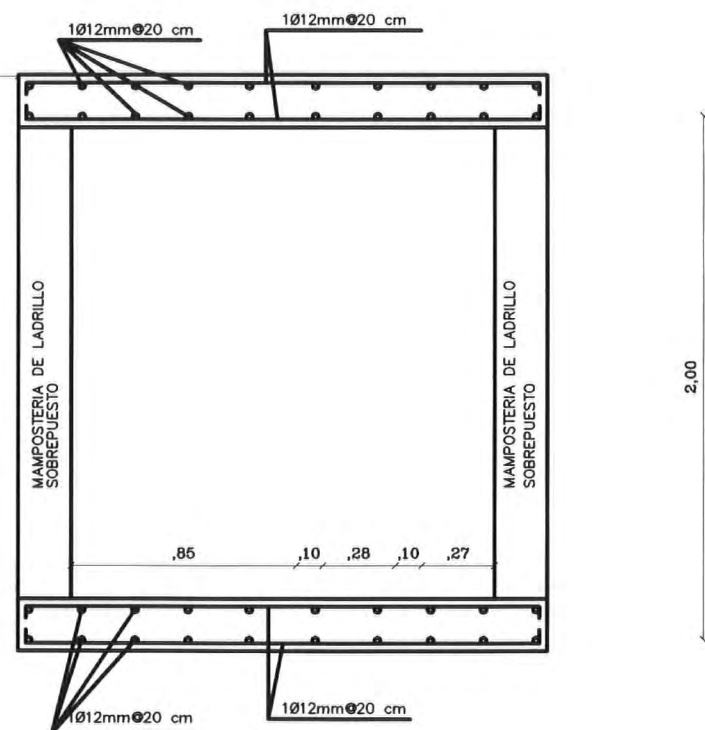
ARMADO DE FOSA

ESC. 1 : 25



FOSA SEPTICA

ESC. 1 : 25



POZO DE INFILTRACION

ESC. 1 : 25

FIG. No: 3



PLANO TERRENO PLAYA ESCONDIDA 100 HECTAREAS

PLAYA ESCONDIDA	
Ubicación: Prov. Esmeraldas, Canton Maita, Parroquia Gloria Sector Maita	
Fecha: 9/10/2005	
Dibujó: E.G.	
Escala: 1:250	Propietario: Judith Bana

DOCUMENTACION REQUERIDA

TABLA DE AMORTIZACION PRESTAMO

Inversión inicial total 93.029.42

% fondos ajenos 70%
Monto fondos ajenos 65,121
Pago -1,482 cuota
Tasa de interés anual 13%
Número de periodos al 12
Número de años 5
Tasa interés periodo 1.1%
Número de periodos 60 MESES

Periodo (MESES)	Saldo inicial	Intereses	Capital	Saldo final
1	65,121	705	776	64,344
2	64,344	697	785	63,560
3	63,560	689	793	62,767
4	62,767	680	802	61,965
5	61,965	671	810	61,154
6	61,154	663	819	60,335
7	60,335	654	828	59,507
8	59,507	645	837	58,670
9	58,670	636	846	57,824
10	57,824	626	855	56,969
11	56,969	617	865	56,104
12	56,104	608	874	55,230
		7,890	9,890	17,780
13	55,230	598	883	54,347
14	54,347	589	893	53,454
15	53,454	579	903	52,552
16	52,552	569	912	51,639
17	51,639	559	922	50,717
18	50,717	549	932	49,785
19	49,785	539	942	48,842
20	48,842	529	953	47,890
21	47,890	519	963	46,927
22	46,927	508	973	45,953
23	45,953	498	984	44,970
24	44,970	487	995	43,975
		6,525	11,255	17,780
25	43,975	476	1,005	42,970
26	42,970	466	1,016	41,954
27	41,954	454	1,027	40,926
28	40,926	443	1,038	39,888
29	39,888	432	1,050	38,838
30	38,838	421	1,061	37,778
31	37,778	409	1,072	36,705
32	36,705	398	1,084	35,621
33	35,621	386	1,096	34,525
34	34,525	374	1,108	33,418
35	33,418	362	1,120	32,298
36	32,298	350	1,132	31,166
		4,971	12,809	17,780
37	31,166	338	1,144	30,022
38	30,022	325	1,156	28,866
39	28,866	313	1,169	27,697
40	27,697	300	1,182	26,515
41	26,515	287	1,194	25,321
42	25,321	274	1,207	24,113
43	24,113	261	1,220	22,893
44	22,893	248	1,234	21,659
45	21,659	235	1,247	20,412
46	20,412	221	1,261	19,151
47	19,151	207	1,274	17,877
48	17,877	194	1,288	16,589
		3,203	14,577	17,780
49	16,589	180	1,302	15,287
50	15,287	166	1,316	13,971
51	13,971	151	1,330	12,641
52	12,641	137	1,345	11,296
53	11,296	122	1,359	9,937
54	9,937	108	1,374	8,563
55	8,563	93	1,389	7,174
56	7,174	78	1,404	5,770
57	5,770	63	1,419	4,350
58	4,350	47	1,435	2,916
59	2,916	32	1,450	1,466
60	1,466	16	1,466	0
TOTAL		1,191	16,589	
ELABORADO POR: DENNY COBENA				

TABLA DE AMORTIZACION PRESTAMO

Inversión inicial total	70,780
% fondos ajenos	70%
Monto fondos ajenos	49,546
Pago	-1,127 cuota
Tasa de interés anual	13%
Número de periodos al	12
Número de años	5
Tasa interés periodo	1.1%
Número de periodos	60 MESES

Periodo (MESES)	Saldo inicial	Intereses	Capital	Saldo final
1	49,546	537	591	48,955
2	48,955	530	597	48,359
3	48,359	524	603	47,755
4	47,755	517	610	47,145
5	47,145	511	617	46,529
6	46,529	504	623	45,905
7	45,905	497	630	45,275
8	45,275	490	637	44,638
9	44,638	484	644	43,995
10	43,995	477	651	43,344
11	43,344	470	658	42,686
12	42,686	462	665	42,021
		6,003	7,525	13,528
13	42,021	455	672	41,349
14	41,349	448	679	40,670
15	40,670	441	687	39,983
16	39,983	433	694	39,289
17	39,289	426	702	38,587
18	38,587	418	709	37,878
19	37,878	410	717	37,161
20	37,161	403	725	36,436
21	36,436	395	733	35,704
22	35,704	387	741	34,963
23	34,963	379	749	34,214
24	34,214	371	757	33,458
		4,964	8,563	13,528
25	33,458	362	765	32,693
26	32,693	354	773	31,920
27	31,920	346	782	31,138
28	31,138	337	790	30,348
29	30,348	329	799	29,550
30	29,550	320	807	28,742
31	28,742	311	816	27,927
32	27,927	303	825	27,102
33	27,102	294	834	26,268
34	26,268	285	843	25,425
35	25,425	275	852	24,573
36	24,573	266	861	23,712
		3,782	9,746	13,528
37	23,712	257	870	22,842
38	22,842	247	880	21,962
39	21,962	238	889	21,073
40	21,073	228	899	20,174
41	20,174	219	909	19,265
42	19,265	209	919	18,346
43	18,346	199	929	17,418
44	17,418	189	939	16,479
45	16,479	179	949	15,530
46	15,530	168	959	14,571
47	14,571	158	969	13,602
48	13,602	147	980	12,622
		2,437	11,091	13,528
49	12,622	137	991	11,631
50	11,631	126	1,001	10,630
51	10,630	115	1,012	9,617
52	9,617	104	1,023	8,594
53	8,594	93	1,034	7,560
54	7,560	82	1,045	6,515
55	6,515	71	1,057	5,458
56	5,458	59	1,068	4,390
57	4,390	48	1,080	3,310
58	3,310	36	1,091	2,219
59	2,219	24	1,103	1,115
60	1,115	12	1,115	0
TOTAL		906	12,622	
ELABORADO POR: DENNY COBENA				

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION DE UNA FOSA SEPTICA					
	PROPIETARIO:	PLAYA. ESC.			
ITEM	DESCRIPCION	U	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
1	REPLANTEO	M2	12	1.00	12.00
2	EXCAVACION FOSA(2X2X2)	M3	8	6.15	49.20
3	REPLANTILLO	M3	0.4	155.00	62.00
4	HORMIGON EN CIMENTACION-Y LOSA	M3	1.6	265.30	424.48
5	HORMIGON EN MUROS PERIMETRALES	M3	3.36	192.00	645.12
7	ENCOFRADO-DESENCOFRADO LOSA	M2	19.2	29.00	556.80
8	HIERRO-PISO-MUROS-LOSA	KG	434.7	1.60	695.52
9	LIMPIEZA Y DESALOJO	GLOBAL	1	60	60.00
10	CAJA DE REVISION - TAPA	U	2	65	130.00
		TOTAL		\$	2635.12
PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION DE UN POZO DE INFILTRACION					
ITEM	DESCRIPCION	U	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
1	REPLANTEO	M2	12	1.00	12.00
2	EXCAVACION FOSA(2X2X2)	M3	8	6.15	49.20
3	REPLANTILLO	M3	0.4	155.00	62.00
4	HORMIGON EN CIMENTACION-Y LOSA	M3	1.6	265.30	424.48
5	MAMPOSTERIA DE LADRILLO	M3	18.9	19.85	375.17
6	ENCOFRADO-DESENCOFRADO LOSA	M2	4	40.00	160.00
7	HIERRO-PISO-LOSA	KG	211	1.60	337.60
8	LIMPIEZA Y DESALOJO	GLOBAL	1	60	60.00
9	CAJA DE REVISION-TAPA	U	2	65	130.00
		TOTAL		\$	1610.45
	TOTAL PRESUPUESTO LAS DOS FOSAS			\$	4245.57

PRE-ANALISIS

Escribir a máquina o en letra impresa. La información aquí descrita será considerada confidencial.

1. DATOS PERSONALES DEUDOR

Nombres y apellidos completos: _____			
Estado Civil		Nacionalidad	
Soltero ☐	Casado ☐	Ecuatoriana ☐	CI No. _____
Divorciado ☐	Viudo ☐	Extranjera ☐	No. Pasaporte _____
Unión libre ☐	Fecha de Nacimiento		Separación de bienes
Sexo M ☐ F ☐	dd-mm-aa		Sí ☐ NO ☐
Nombres y Apellidos del Cónyuge			Cédula de identidad No. _____

2. RESIDENCIA ACTUAL

Ciudad _____	Calle _____	No. _____
Sector/Barrio _____	Dpto. _____	Piso _____
Teléfono _____	Celular _____	E-mail _____
Vivienda : Propia ☐ Arrendada ☐ Vive con familiares ☐		
Dirección para envío de correspondencia		Casilla _____

3. ACTIVIDAD ECONÓMICA

EMPLEADO PUBLICO ☐	EMPLEADO PRIVADO ☐	TRABAJADOR INDEPENDIENTE ☐
Nombre de la empresa donde trabaja: _____		
Actividad de la Empresa _____		
Cargo que desempeña _____		
Tiempo de trabajo	Años: _____ meses _____ días _____	
No. Empleado de la Empresa	DIRECCION	
Ciudad _____	Calle _____	No. _____
Sector/Barrio _____	Dpto. _____	Piso _____
Teléfono _____	Celular _____	E-mail _____

1. DESCRIPCION DEL PROYECTO A DESARROLLAR

TIPO DE PROYECTO	NUEVO ☐	AMPLIACION ☐
MONTO DEL PROYECTO	MONTO DEL CREDITO	
PLAZO	Periodo de Gracia	Forma de Pago
DESTINO	ACT. FIJO ☐	CAPITAL DE TRAB ☐ Act. Fij y Cap. Trab ☐ Asist. Técnica ☐
VOLUMENES DE VENTAS	ACTUAL: _____	PROYECTADO: _____
	DESCRIPCION	
Materia Prima		
Tecnología		
Inversiones		
Beneficios Esperados		
Fuente de Repago		
	DESCRIPCION DE LA GARANTIA	
	VALOR REFERENCIAL	

BENEFICIARIO

Persona natural o jurídica privada, o mixta, legalmente establecida en el país.

DESTINO DEL CRÉDITO

1. Activos fijos: incluye financiación de terrenos, inmuebles y construcción.
2. Capital de trabajo: excluyendo gastos no operativos.
3. Asistencia Técnica.

PLAZO

1. Activos fijos: hasta 3.600 días (10 años).
2. Capital de trabajo: hasta 720 días (2 años).
3. Asistencia Técnica: hasta 720 días (2 años).

TASA DE INTERÉS

Vigente en la semana de la firma del Contrato de Préstamo, de acuerdo a la política de la CFN.
Reajustable cada 90 días. 7- 12%

VALOR A FINANCIAR

Hasta 70% del valor del proyecto. 30% Aporte Propio

GARANTÍAS

Negociadas entre la CFN y el cliente, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, a satisfacción de la CFN.
Dichas garantías no podrán ser inferiores al 140% de la obligación garantizada.

Bienes Inmuebles

Perfil / Carta

ACTIVIDADES FINANCIABLES ① Monto y Destino
Producción y servicios. ② Detalle de Garantía.

③ Fuentes de Ingresos.

(Flujo de Caja)

Oficina Matriz Quito

Juan León Mera 130 y Av. Patria, esq.

• Telf.: (593-2) 2562 393 / 2564 900

• Fax: (593-2) 2223 823

Sucursal Mayor Guayaquil

Av. Carlos Julio Arosemena Km 1 1/2

• Telf.: (593-4) 2204 080 / 2204 780

• Fax: (593-4) 2203 835

Cuenca - Manta - Esmeraldas - Machala

Ibarra - Ambato - Riobamba - Loja

Línea gratuita: 1800-898989

www.cfn.fin.ec

COTIZADOR AUTOFACIL

BANCO DE GUAYAQUIL



Cliente:	SRA. VANESA COBEÑA	
Garante:		
PVP:		22.491,07
IVA:	12,00%	2.698,93
Valor Vehículo:		25.190,00
Entrada:	20,25%	5.100,00
Monto a Financiar:		20.090,00
Valor del Seguro por le 1er año	SI	1.138,29
Dispositivo:	SI	481,60
Comisión 2,0%:	SI	442,12
Gastos Inscripción:	SI	396,13
Impuesto Unico y Solca:	NO	-
Total a financiar:		22.548,15
Plazo:		48
Tasa Préstamo:		13,16%
Día de Pago:		3
Impuesto Unico y Solca:	1,00%	214,10
Comision 2% (contado):		-
Gastos Inscripción (contado):		-
Seguro pagado de contado		-
Dispositivo:		-
Total Impuestos y Gastos:		214,10

C.I.	
------	--

Región	NORTE
--------	-------

CONCESIONARIO	HYUNMOTOR
VENDEDOR	IVANNA LEON
MARCA Y MODELO	STAREX 12P
AÑO	2007
Tipo de vehículo	LIVIANO

dispositivo seguridad	VALOR	
Carlink	NO	-
Traclink	NO	-
Roadlink	NO	-
Hunter SIN ALARMA	NO	-
Hunter con alarma	SI	481,60

==> PAGO DE CONTADO

	Credito Vehículo			Seguro			Cuota Total
	Capital	Intereses	Cuota	Capital	Intereses	Cuota	
1er año	404,18	172,18	576,36	93,31	9,25	102,55	678,91
2do año	371,11	205,25	576,36	75,73	11,80	87,53	663,89
3er año	439,46	136,90	576,36	65,01	9,43	74,43	650,79
4to año	508,04	68,32	576,36	55,77	7,50	63,28	639,64
5to año	-	-	-	-	-	-	-

OBSERVACION

Entrada del 20% C.I. financiamiento hasta 60 meses plazo con dividendos en forma decreciente, seguro incluido por el lapso del crédito y el cliente elige su día de pago.

El Uniforme

El Bosque

CONFECCIONES

Mevil Cía. Ltda.

LINEA COMPLETA PARA TODO TRABAJO

OFERTA N° 0000435

Fecha: Quito, 23 de Octubre del 2006

Señor (es)

VANESSA COBEÑA

TELF.

FAX

25635237

Ponemos a consideración de Ud. (s) la siguiente cotización:

CANT.	ARTICULO	P.UNITARIO	TOTAL
2	Chaqueta de chef gab blanca t.36.38.40	\$ 11,52	\$ 23,04
10	delantal de chef grande	\$ 5,80	\$ 58,00
2	Pantalón unisex de chef	\$ 11,16	\$ 22,32
2	gorro de chef hongo	\$ 3,35	\$ 6,70
4	Chaqueta en V de algodón blanca t.s.m.l.	\$ 7,14	\$ 28,56
4	pantalón unisex de chef	\$ 11,16	\$ 44,64
4	Delanti panadero	\$ 5,80	\$ 23,20
4	Gorro panadero	\$ 2,01	\$ 8,04
4	Vestido vanidad dacrón t.s.m.l.	\$ 10,04	\$ 40,16
4	Delantal pechero dacrón	\$ 3,57	\$ 14,28
6	Shorts de gabardina t.36.38.40	\$ 10,27	\$ 61,62
6	Camisas M/c dacrón blanco t.36.38.40	\$ 12,50	\$ 75,00
			\$ 405,56
			\$ 48,67
			\$ 454,23

I.V.A:

Plazo de Entrega:

Forma de Pago: INCLUIDO

Validez: 15 días lab. A partir del anticipo y toma de tallas

Cheque a Nombre de: 60% AL CONTADO Y 40% A LA ENTREGA

Observaciones: 8 Días Laborables

FAVOR EMITIR CHEQUE A NOMBRE DE MEVIL CIA LTDA.

En tallas mayores a la L incrementar \$1,00 por talla xl-xxl


EL UNIFORME CONFECCIONES
MEVIL CIA. LTDA.

EL UNIFORME PRINCIPAL

Juan Severino E8-58 (135)
5. Av. 6 de Diciembre
Partidero a Tumbaco
Telfs: 223-9616 / 254-6500

EL UNIFORME QUICENTRO

C. C. Quicentro, Local 110
Telf: 289-1917

EL UNIFORME CUMBAYA

García Moreno y
Vía Fénix
Telf: 289-0968

EL UNIFORME EL BOSQUE

C. C. El Bosque
Pasco Colón, Local 283C
Telf: 226-0451

Quito 18 de agosto de 2006

PRESUPUESTO

Presupuesto de trabajos dirigido a Srta. Vanesa Cobeña

- 22 Veladores a \$ 30.00 unidad total 660
- 98 maderas torneadas es 5x58 largo 1.95 a \$ 15.00 unidad total 1470
- 6 bancas grandes de 180x35 y 50 a \$ 40 unidad total 240
- 6 bancas pequeñas de 80x35 y 50 a \$ 25 unidad total 150
- Mueble de recepción medida metro lineal (3.75cm) = 550
- 2 bancas árabes con espaldar de 2 puestos a \$50.00 y 3 puestos a \$ 80.00 total \$ 130.00
- 1 archivador medida 170x60x45 =\$100

TOTAL \$ 3.300

Atentamente
Héctor Flores
C.I. 100143031-1
Cel. 094217088

Av. Mariscal Antonio José de Sucre s/n
Centro Comercial "El Bosque" - Local 06
Teléfono: 245 1605 - Fax: 246 7433
Quito, Ecuador

NELLY FABIOLA MONCAYO OCHOA
R.U.C. 1702920313001



VANESA COBENA
1309794145

2563534

CLIENTE:

FECHA DE EMISION:

R.U.C./C.I.: GONZALES SUAREZ Y SAN IGNACIO

CHEQUE

PROFORMA N° 001182

DIRECCION:

CANTIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
2	036702300223 ALETAS TYR "XS" LFN FLEX FINS	0 25.14	50.28
6	036702300230 ALETAS TYR "S" LFN FLEXFINS	0 25.14	150.85
4	036702300247 ALETAS TYR "M" LFN FLEXFINS	0 25.14	100.57
3	036702300254 ALETAS TYR "L" LFN FLEXFINS	0 25.14	75.42

FORMA DE PAGO: _____

PROFORMA: 1182

VALIDEZ DE LA PROFORMA: _____

NOTA: Mercadería retirada en calidad de muestra, será devuelta máximo en 15 días y en perfecto estado, caso contrario deberá ser cancelado su valor.

V14 ESTERAN SANCHEZ ✓

ELABORADO POR

RECIBI CONFORME

SUMAN \$	\$ 377.14
DESCUENTOS \$	\$ 0.00
SUBTOTAL \$	\$ 377.14
I.V.A. % \$	\$ 45.26
I.V.A. 0 % \$	\$ 422.40
TOTAL \$	

Efectivo o Cheque

- 5% Descuento

Av. Mariscal Antonio José de Sucre s/n
Centro Comercial "El Bosque" - Local 06
Teléfono: 245 1605 - Fax: 246 7433
Quito - Ecuador

NELLY FABIOLA MONCAYO OCHOA
R.U.C. 1702920313001



CLIENTE: VANESA COBENA

R.U.C./C.I.: 1309794145

TELE: 2563534

FECHA DE EMISION: 04/08/2006 12:1

PROFORMA N° 001183

DIRECCION: GONZALES SUAREZ Y SAN IGNACIO

CANTIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
15	821808240029 VISOR OCEAN DIVER 24002 ADVENTUR	16.20	243.07

FORMA DE PAGO: _____

VALIDEZ DE LA PROFORMA: _____

NOTA: Mercadería retirada en calidad de muestra, será devuelta máximo en 15 días en perfecto estado, caso contrario deberá ser cancelado su valor.

V14 ESTEBAN SANCHEZ
ELABORADO POR

RECIBI CONFORME

Efectivo o Cheque
- 5% Descuento

SUMAN \$	
DESCUENTOS \$	\$ 243.07
	\$ 0.00
SUBTOTAL \$	
I.V.A. % \$	\$ 243.07
I.V.A. 0 % \$	\$ 29.17
TOTAL \$	\$ 272.24

Colchatex

Fabrica de Acolchados, Lencería y Edredones

Srta.	Vanessa Cobeña
Quito,	4 de Agosto de 2006
Telefono	

PRO-FORMA

Código	Descripción	Precio	Cantidad	Valor
		Unitario		Sin Iva
SP0012	Juego de sábanas de 1 1/2 pl.	11,66	20	233,20
SP0002	Juego de sábanas de 2 pl.	14,33	16	229,28
JT0000	Juego de Toallas (baño, mano, tocadador, pie de tina)	18,91	40	756,40
	TOTAL			1.218,88

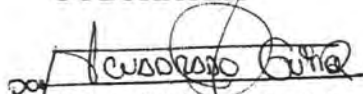
IVA: Los Precios Indicados **NO** incluyen IVA

Mantenimiento de Oferta : 30 Dias

Forma de Pago : 50 % Con la Confirmación del pedido
50 % Contra Entrega

Fecha de Entrega : A Convenir

ATENTAMENTE
COLCHATEX


Srta. Aida Poluchi

Edmundo Carvajal 854
Tel/Fax (593) 2 2254852 / 2244678
E-Mail: colchatex@andinanet.net
Quito - Ecuador

MATRIZ: Av. 6 de Diciembre N20-36 y Jorge Washington
Teléfonos: 252 6725 / 265 0670 - Fax: 250 0038
Quito - Ecuador • E-mail: ecotopaxi@andinanet.net

BENITEZ DE LA PAUTA RAUL
R.U.C. 1703532299001



VANESA COBENIA

CLIENTE:

2563537

FECHA DE EMISION: 12/10/2006 9 :57

R.U.C./C.I.:

TELF.:

DIRECCION: SAN IGNACIO Y GONZALES SUAREZ

PROFORMA N° 001491

CANTIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
5	022021332049 CABA MITCHELL STAR ADJ TROUT 400	0 41.25	206.25
5	1038M47 CARRETOS MITCHELL MATCH403	0 49.19	245.95
100	1008M8 ANZUELO ACERO MARUTO # 8	0 0.07	7.00
5	103738 CARRETE ARATY 0.70MM 55.1LB MULT	0 1.78	8.90
5	102778 CAJA MITCHELL PEQUEÑA IMPLEMENTO	0 21.40	107.00
5	103755 CARRETE ARATY 0.40MM 20.1LB NATU	0 0.88	4.40
5	103735 CARRETE ARATY 0.50MM 33.1LB MULT	0 1.03	5.15
100	100814 ANZUELO DE BRONCE ESPIGA # 5	0 0.09	9.00
100	100813 ANZUELO DE BRONCE ESPIGA # 7	0 0.09	9.00

FORMA DE PAGO: Cantada Cheque

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 15 Dias

PROFORMA: 1491

NOTA: Mercadería retirada en calidad de muestra, será devuelta máximo en 15 días y en perfecto estado, caso contrario deberá ser cancelado su valor.

V14 JUAN QUEVA

ELABORADO POR

RECIBI CONFORME

SUMAN \$	\$ 602.65
DESCUENTOS \$	\$ 0.00
SUBTOTAL \$	\$ 602.65
I.V.A. % \$	\$ 72.32
I.V.A. 0 % \$	
TOTAL \$	\$ 674.97



Gastrotecnia

equipamiento Industrial • hotelero

DEL GRUPO IMBRANATO

Dirección: Gaspar Cañero 112 y 6 de

Diciembre

Teléfono: (593-2) 2440-177

mail: gastrotecnia@gms.net.ec

Ciente: HOSTERIA BALENITA
Att.: SRTA. VANESSA
Dirección: BALENITA
Telefono: 2563 537
mail: vanesitas41@yahoo.com
Fecha: Quito, 9 de Agosto del 2006

COTIZACION
BAL/010806

De acuerdo a su solicitud encontrará los siguientes items cotizados area de cocina

Item	Canti	Descripción	Precio Uni.	Precio Total	Entrega
1	1	Cocina industrial de 6 quemadores abiertos a gas, fabricada totalmente en acero inoxidable 304 18-8, llama piloto, quemadores de hierro fundido de 32000 Btu's c/u, con cámaras de aireación, controles del horno ubicados en la zona fría, interior del horno en acero porcelanado, una bandeja para el horno, y dos posiciones para la misma, capacidad calorífica del horno de 50.000 Btu's, encendido de ignición control termostático de 150 a 500 F encendido con llama piloto. Fabricación Americana Marca: American Range. Modelo: AR6	\$2.000,00	\$2.000,00	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
2	1	Plancha freidora en hierro pulido de 15mm de espesor, rectificadas, quemadores tipo flauta de 20000 Btu's. sobre estructura tipo gabinete de acero inoxidable 304 calibre 18, bandejas recolectoras de desperdicios y residuos, patas de acero inox 304 con regatones inox para regulación de altura Dimensiones: Largo: 60 Ancho: 90 Alto: 85. Fabricación Nacional Marca: GASTROTECNIA. Modelo: PLAI	\$500,00	\$500,00	3 SEMANAS
3	1	Freidora industrial de dos canastillas, construcción completa de acero inoxidable 304, incluido el pozo de fritura con capacidad de hasta 50 litros de aceite, Control termostático de temperatura de 90 a 200 grados centígrados, 3 quemadores de 40.000 btu's, llama piloto y válvula de paso con termocupla, que corta automáticamente el paso de gas si accidentalmente se extingue la llama, válvula de límite de temperatura, drenaje de 1-1/4" de diametro incluye dos canastillas de alambre cromado con mango térmico, baffles deflectores de calor. patas de acero inoxidable de altura regulable. Dimensiones Frente: 40cm Fondo: 79cm Alto: 116cm Fabricación Americana Marca: American Range Modelo: AF35-50	\$1.200,00	\$1.200,00	4 A 6 SEMANAS
4	1	Campana extractora de olores y humo, construida totalmente en acero inoxidable 304 18-8, filtros tipo baffle, iluminación con protector de vapor. Dimensiones: Largo: 210, Ancho: 105, Alto: 53. Fabricación Nacional Marca: GASTROTECNIA. Modelo: CCAI290x120	\$750,00	\$750,00	3 SEMANAS
5	1	Motor extractor para campana extractora, tipo hongo, carcasa de aluminio, motor de 1- HP, 1/2" de caída de presión, capacidad de extracción de 3600 CFM's. Fabricación Americana. Marca: LOOREN COOK Modelo: 180R7B	\$1.500,00	\$1.500,00	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
6	1	Refrigerador Industrial de dos puertas y un cuerpo vertical, capacidad de 19 pies cúbicos (calidad ISO 9001-200), construcción en acero inoxidable 304 18-8, interior y exterior, aislamiento de 60mm de espesor en poliuretano inyectado libre de CFC, diseño de 2 medias puertas parra ahorro de energía con autocierre magnético, unidad refrigerante marca TECUMSEH FRANCESA, motor de 2/5 HP funcionamiento eléctrico 220v/60/1, defrost automático, evaporador del condensado no necesita bandeja recolectora de goteo. incluye 4 repisas en alambre plastificado, y patas de acero inoxidable de altura regulable. Temperatura de trabajo de 2 a 5 grados centígrados. Dimensiones: Frente: 68 cm Fondo: 76cm Alto: 209cm Fabricación USA Marca: SANYO Modelo: SRR 23HD	\$1.550,00	\$1.550,00	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK

Item	Canti	Descripción	Precio Uni.	Precio Total	Entrega
7	1	Olla de aluminio extrapesado de 3/16 de espesor con tapa de 12 litros de capacidad con tapa	\$45,80	\$45,80	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
8	1	Olla de aluminio extrapesado de 3/16 de espesor con tapa de 24 litros de capacidad con tapa	\$64,80	\$64,80	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
9	1	Sartén de aluminio extraresistente con teflón 10"	\$25,20	\$25,20	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
10	1	Sartén de aluminio extraresistente con teflón 14"	\$49,60	\$49,60	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
11	1	Sartén de aluminio extraresistente con teflón 12"	\$37,00	\$37,00	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
12	1	Cuchillo tipo chef mediano 10" hoja de acero y molibedno	\$16,60	\$16,60	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
13	1	Cuchillo tipo chef pequeño 8" hoja de acero y molibedno	\$13,20	\$13,20	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
14	1	Cuchillo aserrado grande 12" hoja de acero y molibedno	\$16,00	\$16,00	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
15	1	Chaira grande de 12"	\$10,76	\$10,76	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
16	1	Hacha extrafuerte hoja de acero y molibedno de 8 x 3"	\$33,76	\$33,76	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
17	1	Cuchillo pequeño tipo puntilla de acero inoxidable y molibedno de 3-1/4"	\$5,50	\$5,50	INMEDIATA HASTA AGOTAR STOCK
NETO				\$7.818,22	
TRANSPORTE E INSTALACIÓN				\$234,55	
TOTAL				\$8.052,77	
IVA				\$966,33	
GRANTOTAL				\$9.019,10	
TOTAL OFERTADO: Nueve mil diez y nueve 10/100.					
FORMA DE PAGO: A CONVENIR, SE ACEPTA TARJETA DINERS					
GARANTIA: 1 AÑO POR DEFECTOS DE FABRICACIÓN					
POR GASTROTECNIA					
MARCELO DAVILA					
GERENTE DE VENTAS					

CONDICIONES PARA LA REPRODUCCION DE ARTICULOS DE LA REVISTA TERRA INCOGNITA

Firma de una Carta de Intención donde se detalle las condiciones y el Marco de acción para la reproducción de los artículos.

Para la publicación de fotos se debe identificar cuales son las requeridas, para gestionar su aprobación y su cotización con los autores. En el caso de algunas de ellas la aprobación es automática y no tiene costo de reproducción.

El reconocimiento de los créditos de la revista y su logotipo deben estar incluidos en la guía y en el artículo.

Contrato de publicidad de la guía turística en la revista Terra Incógnita para futuras ediciones. El costo de los diferentes espacios publicitarios se adjunta a continuación:

PRECIOS DE ESPACIOS PUBLICITARIOS	POR EDICION	POR AÑO (6 EDICIONES)
Contraportada	USD 1.550	USD 7.400
Portada Interior	USD 1.200	USD 5.700
Contraportada Interior	USD 1.100	USD 5.200
Página Intermedia Derecha	USD 850	USD 4.000
Página Intermedia Izquierda	USD 750	USD 3.600
Media página	USD 400	USD 1.900
Cuarto de página horizontal	USD 210	USD 1.000
Insertos (precio por unidad)*	USD 0.06	USD 0,04

*El valor de los insertos es por colocación dentro de la revista, no por su elaboración.

Los publireportajes tendrían un costo equivalente a una página publicitaria. Y la información publicada en él sería revisada y aprobada por nuestro Consejo Editorial pero elaborada por ustedes.

Los artes terminados deben ser entregados a la revista hasta el 5 de Diciembre del 2006 si se desea incluir la publicidad para la Revista No. 45 (enero – febrero 2007).



TECMAN CIA. LTDA.

Todo lo que usted necesita en:

- Equipos de computación y oficina
- Servicio técnico y reparación
- Suministros

PROFORMA 3052



KYOCERA **mita**



HEWLETT
PACKARD



HEWLETT
PACKARD



EPSON



Panasonic



HEWLETT
PACKARD



HEWLETT
PACKARD

CLIENTE SRTA. VANESA COBEÑA
ENTREGA: INMEDIATA
FECHA: QUITO, 12 DE OCTUBRE DEL 2006
FORMA DE PAGO: CREDITO
OFERTA VALIDA: 15 DIAS

TELEF: 2563-537
FAX:

Nos es grato poner a vuestra consideración la presente proforma que detallamos a continuación:

DESCRIPCION DEL EQUIPO

		SERIE:	
CANT.	CONCEPTO	V.UNIT.	V.TOTAL
1	COMPUTADORES DE ESCRITORIO CLON INTEL PENTIUM IV CASE ATX PROCESADOR INTEL PENTIUM 4 DE 3,0 GHZ / BUS 800 MHZ LGA775 TECNOLOGIA HYPER THREADING 2MB PRESCOTT MAINBOARD INTEL P4 915 SONIDO / VIDEO Y RED INCORP. DDR400 DDR333 MHZ 2 SLOTS SINGLE CHANNEL 2 GB MAX TECNOLOGIA HYPER THREADING DISCO DURO MARCA SAMSUNG DE 80GB SERIAL ATA 7200RPM MEMORIA RAM DE 512 GB PC400 MARCA KINGSTON MULTI DVD MARCA SAMSUNG O LG FLOPPY 1,44MB TARJETA DE FAX MODEM MARCA C-NET MONITOR DE 17" CRT MARCA SAMSUNG TECLADO MULTIMEDIA, MOUSE OPTICO Y PARLANTES. REGULADOR DE VOLTAJE MARCA TRIPPLITE DE 606W OBSEQUIO: JUEGO DE COBERTORES Y PAD MOUSE GARANTIA: TODOS LAS PIEZAS TIENEN GARANTIA DE UN AÑO EXCEPTO: MAINBOARDS, PROCESADORES, MEMORIAS, DISCOS Y MONITORES TIENEN 3 AÑOS DE GARANTIA POR DEFECTOS DE FABRICA	603,50	603,50
1	IMPRESORA MARCA CANON PIXMA IP 1200	55,00	55,00
		SUBT.	658,50
		0% IVA	0,00
		12% IVA	79,02
		TOTAL	737,52

SON:

Atentamente,
SUSANA GUTIERREZ

FIRMA AUTORIZADA



CLIENTE VANEZA COBENA TELF 2563537

CODIGO * 999999999999

DIRECCION:

TELEFONO:

PROFORMA N° 08704456

EMISION: 18/Oct/2006

VENDEDOR: VQ28 PEREZ GERSON

N°	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UND	PRECIO U.	DESC.	TOTAL
1	18.7280.039.021	Inodoro fv Firenze Econ.E110-E BL	6.00	UND	46.56	10.00	251.42
2	09.1123.039.051	Abasto fv jgo.E266.02 DH Inod.c.ij ang. c.mang.12"	6.00	UND	7.62	5.00	43.43
3	90.0569.127.000	Empaque de parafina 4" p'asentar WC	1.00	UND	1.40	5.00	1.33

Observaciones: Todos los productos son de primera calidad

CONTRIBUYENTE ESPECIAL - Notificación N° 602 de Abril 21 de 1998

TOTAL BRUTO:	326.48
DESCUENTO:	-30.30
TOTAL NETO:	296.18
I.V.A. 12.00 %	35.54
VALOR A PAGAR:	331.72

GERENTE VENTAS

APROBADO CLIENTE

MATRIZ - QUITO: Calle Alonso de Torres s/n y Av. Mariscal Sucre (Av. Occidental) - Sector C.C. El Bosque PBX: 3317-300 Fax: (593-2) 3318-816 Casilla: 171200 313
 SUCURSAL - QUITO: Av. 12 de Octubre N24-65 y Mariscal Foch PBX: (593-2) 2507-525
 SUCURSAL - GUAYAQUIL: Cdla. Garzota Av. Hno. Miguel Mz. 108; Solar 8-9 y Guillermo Pareja PBX: 2275-333 Fax: 2245-443 Casilla: 43-A Alborada
 SUCURSAL - SAMBORONDON: Km. 1 C.C. La Plaza Local 17-4 junto a McDonalds PDA: 2637-269
 SUCURSAL - CUENCA: 3. Barrio Chacabambas PDA: 2637-269
 SUCURSAL - MANTA: Av. Circunvalación N° 111 y Av. 29 (Diagonal a Párrulas Palmeiras) Tel.: 2626-426 Fax: 2626-427

WEB: www.importadoravega.com



CLIENTE: VANEZA COBENA TELF 2583537
 CODIGO: * 999999999999
 DIRECCION:
 TELEFONO:

PROFORMA N° 08704457

EMISION: 18/Oct/2006

VENDEDOR: VQ28 PEREZ GERSON

N°	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UND	PRECIO U.	DESC.	TOTAL
1	18.8260.039.021	Lavat. fv Ferrara E211BL c/p	6.00	UND	24.55	10.00	132.57
2	07.3602.039.051	Llave Individual lavat. lujo fv E226/26 CR Lumina	6.00	UND	12.92	10.00	69.77
3	09.1124.039.051	Abasto fv jgo. E262.06 DH lavat. c. llave ang. mang. 16"	3.00	JGO	15.79	5.00	45.00
4	09.4710.039.122	Desague fv E2460 RA con rejilla	6.00	UND	2.05	5.00	11.69
5	09.1823.039.122	Sifón Resina Acetal fv 240 RA 1 1/4 DH	6.00	UND	3.17	5.00	18.07

Observaciones: Todos los productos son de primera calidad

CONTRIBUYENTE ESPECIAL - Notificación N° 602 de Abril 21 de 1998


 GERENTE VENTAS

APROBADO CLIENTE

TOTAL BRUTO:	303.51
DESCUENTO:	-26.41
TOTAL NETO:	277.10
I.V.A. 12.00 %	33.25
VALOR A PAGAR:	310.35

MATRIZ - QUITO: Calle Alonso de Torres s/n y Av. Mariscal Sucre (Av. Occidental) - Sector C.C. El Bosque PBX: 3317-300 Fax: (593-2) 3318-816 Casilla: 171200 313
 SUCURSAL - QUITO: Av. 12 de Octubre N24-65 y Mariscal Foch PBX: (593-2) 2507-525
 SUCURSAL - GUAYAQUIL: Cda. Garzota Av. Hno. Miguel Mz. 108, Solar 8-9 y Guillermo Pareja PBX: 2275-333 Fax: 2245-443 Casilla: 43-A Alborada
 SUCURSAL - SAMBORONDON: Km. 1 - C.C. La Piazza Local N° 4 junto a Mc Donald's PBX: 2837-280
 SUCURSAL - CUENCA: Av. Remigio Crespo (Oral S/n y Lorenzo Piedra) PBX: 2868-880 Fax: 2831-585
 SUCURSAL - MANABITA: Av. Bolívar y Calle 10 de Agosto PBX: 2022-444 Fax: 2022-444

WEB: www.importadoravega.com

MAS CREDITO
MAS GARANTIA
MAS BARATO
SOLO EN JAPON

PLAN EN EFECTIVO

CODIGO DE BARRAS: 757638323680
GENERICOS: REFRIGERADORA
MARCA: GENERAL ELECTRIC
MODELO: TB819 ZAB80
OFERTA ESPECIAL: 997,00

TOTAL: 997,00

Para obtener tu crédito solo necesitas presentar:
* Cedula de Identidad

PROMOCION AGRANDA TU COMPRA
DVD PHILLIPS MULTIZONA CON KARAOKE 99,00 L
MICROONDA LG 1,1 PIES SIN GRILL 129,00 USD
RADIOGRABADORA PHILLIPS VCD-MP3 66,00 USD

MATRIZ: PANA NORTE KM.3 1/2
SUCUR: AGENCIA LA Y
DIR: JUAN DE ASCARAY Y JORGE DRUM
RUC: 1781349806006
TELF: 2449-370 2449-380
QUITO:
Cotizado Por:

Sus dudas o comentarios los atendemos:

Servicio Al Cliente		
Quito	Guayaquil	Cuen
2807000	2310896	2887
Ibarra	Manta	Ambato
2955836	2626205	28277

LOS PRECIOS MAS BAJOS DEL ECI

02/06/2006 ALMACENES JAPON

COTIZACION

[Vicente por 48 horas]

MAS CREDITO
MAS GARANTIA
MAS BARATO
SOLO EN JAPON

PLAN EN EFECTIVO

CODIGO DE BARRAS: 037988809431
GENERICOS: TELEFAX
MARCA: PANASONIC
MODELO: KX-FHD332
OFERTA ESPECIAL: 154,00

TOTAL: 154,00

Para obtener tu crédito solo necesitas presentar:
* Cedula de Identidad

PROMOCION AGRANDA TU COMPRA
DVD PHILLIPS MULTIZONA CON KARAOKE 99,00 L
MICROONDA LG 1,1 PIES SIN GRILL 129,00 USD
RADIOGRABADORA PHILLIPS VCD-MP3 66,00 USD

MATRIZ: PANA NORTE KM.3 1/2
SUCUR: AGENCIA LA Y
DIR: JUAN DE ASCARAY Y JORGE DRUM
RUC: 1781349806006
TELF: 2449-370 2449-380
QUITO:
Cotizado Por:

Sus dudas o comentarios los atendemos:

Servicio Al Cliente		
Quito	Guayaquil	Cuen
2807000	2310896	2887
Ibarra	Manta	Ambato
2955836	2626205	28277

**LOS PRECIOS
MAS BAJOS DEL ECI**

02/08/2006 ALMACENES JAPON

COTIZACION

[Visante por 48 horas]

MAS CREDITO
MAS GARANTIA
MAS BARATO
SOLO EN JAPON

PLAN EN EFECTIVO

CODIGO DE BARRAS: 8801031774555
GENERICO: BECADORA ROPA
MARCA: LG
MODELO: TD-V10115G
OFERTA ESPECIAL: 322,00

TOTAL: 322,00

Para obtener tu credito solo necesitas present:
* Cedula de Identidad

PROMOCION AGRANDA TU COMPRA
DVD PHILLIPS MULTIZONA CON KARAOKE 99,00 L
MICROONDA LG 1,1 PIES SIN GRILL 129,00 USD
RADIOGRABADORA PHILLIPS VCD-MP3 66,00 USD

MATRIZ: PANA NORTE KM.3 1/2
SUQUR: AGENCIA LA Y
DIR: JUAN DE ASCARAY Y JORGE DRUM
RUC: 1781348808006
TELEF: 2448-370 2448-380
QUITO:
Cotizado Por:

Sus dudas o comentarios los atendemos a

Servicio Al Cliente

Quito	Guayaquil	Cuen
2807000	2310896	2887
Ibarra	Manta	Ambato
2855836	2626205	28277

**LOS PRECIOS
MAS BAJOS DEL ECI**

02/08/2006 ALMACENES JAPON

COTIZACION

[Visante por 48 horas]

MAS CREDITO
MAS GARANTIA
MAS BARATO
SOLO EN JAPON

PLAN EN EFECTIVO

CODIGO DE BARRAS: 757638323680
GENERICO: REFRIGERADORA
MARCA: GENERAL ELECTRIC
MODELO: TB819 ZABBO
OFERTA ESPECIAL: 997,00

TOTAL: 997,00

Para obtener tu credito solo necesitas present:

PROMOCION AGRANDA TU COMPRA
DVD PHILLIPS MULTIZONA CON KARAOKE 99,00 L
MICROONDA LG 1,1 PIES SIN GRILL 129,00 USD
RADIOGRABADORA PHILLIPS VCD-MP3 66,00 USD