

A G R A D E C I M I E N T O

A Dios por permitirnos culminar la carrera, al Ingeniero Héctor Ayón JÓ., Director de nuestra tesis por su apoyo incondicional y a Eduardo, Ernesto y Efrén, nuestros amigos, que nos dieron la mano en los momentos precisos.

DEDICATORIA

A mis padres y Esposo con amor.

Glenda

A mis padres por su apoyo, amor y comprensión
a lo largo de toda la carrera y posterior a ésta.

María Isabel

Presidente del Tribunal

Director de Tesis

Miembro Principal

Miembro Principal

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrina expuestos en esta tesis, nos corresponde exclusivamente; y, el patrimonio intelectual de la misma, a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

Declaran:

Glenda M. Bonilla Nolivos

María Isabel Cando Velasco

RESUMEN

Las “Hospederías Comunitarias” son un sistema de alojamiento alternativo, impulsado para fomentar la participación comunitaria mediante la autogestión, el cual propicia el intercambio cultural directo del turista con los habitantes, tradiciones y costumbres existentes en la región. Una de sus características es ofrecer un servicio de calidad en las áreas de alojamiento y alimentación a un costo inferior del que ofertan los establecimientos hoteleros tradicionales, sumándose de forma versátil servicios agregados de guianza y/o venta de artesanía.

El presente trabajo se ha realizado en cinco capítulos que comprenden cada una de las etapas desde el diagnóstico socioeconómico, hasta la implementación, manejo y evaluación del sistema de hospederías.

INDICE GENERAL

RESUMEN	VI
INDICE GENERAL	VII
INDICE DE TABLAS	XI
INDICE DE GRAFICOS	XIV
INTRODUCCION	XV
1. ANALISIS SOCIOECONOMICO DE LA PARROQUIA MANGLARALTO	
1.1 Ubicación Geográfica y Superficie	1
1.2 Temperatura, vientos y precipitaciones	2
1.3 Organización Política y Administrativa	2
1.4 Reseña Histórica de la Parroquia Manglaralto	4
1.5 Población	6
1.5.1 Población por edad y sexo	7
1.5.2 Población flotante y permanente	10
1.6 Vivienda	11
1.6.1 Clasificación según tipo	12
1.6.2 Clasificación por tenencia	18
1.7 Servicios básicos	19
1.7.1 Agua	19
1.7.2 Energía Eléctrica	21
1.7.3 Teléfono	22
1.7.4 Letrinización	24

1.7.5	Aguas lluvias: Permeabilidad del suelo	25
1.7.6	Recolección de basura	26
1.7.7	Vías de comunicación	27
1.7.8	Transporte público	28
1.8	Educación	30
1.8.1	Nivel de instrucción	30
1.8.2	Infraestructura escolar	30
1.9	Salud	32
1.10	Población Económicamente Activa (PEA%)	36
1.11	Actividad Económica	37
1.12	Efectos de Fenómeno de El Niño en las actividades productivas	39
2.	INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURISTICOS	
2.1	Definición	41
2.2	Atractivos Turísticos	41
2.3	Objetivos del Inventario	42
2.4	Metodología	42
2.4.1	Registro de la información	43
2.4.1	Registro en fichas	44
2.5	Criterios para la evaluación y jerarquización de los atractivos turísticos	44
2.5.1	Jerarquía IV	46
2.5.2	Jerarquía III	46
2.5.3	Jerarquía II	46

2.5.4 Jerarquía I	47
2.6 Proceso técnico para realizar el inventario y jerarquización de atractivos turísticos	47
2.5.1 Jerarquía IV	
3. ESTUDIO DE MERCADO	
3.1 Importancia del Turismo en la economía	54
3.2 Análisis de la Demanda Turística	56
3.3 Análisis de la Oferta Turística	67
3.3.1 Alojamiento	67
3.3.2 Alimentación	69
3.3.3 Entretenimiento	70
3.3.4 Transporte	71
3.3.5 Oferta de actividades de recreación y potenciales lugares de desarrollo turístico	72
3.4 Ventajas Competitivas	73
3.5 Cluster Turístico	75
3.6 Estrategias de Marketing	77
4. MODELO DE HOSPEDAJE CON PARTICIPACIÓN COMUNITARIA	
4.1 Reseña Histórica	88
4.2 Definición del Modelo	89
4.3 Descripción de etapas del modelo	90
4.3.1 I Etapa: Selección de los centros	92
4.3.2 II Etapa: Selección de beneficiarios	93
4.3.3 III Etapa: Formación de Operadores Turísticos Comunitarios	95

4.3.4	IV Etapa: La creación de la oficina de Coordinación y Administración de la Red de Hospederías “OCARH” y la Cooperativa Comunal “COOP” para la implementación y operación del modelo	99
4.3.5	V Etapa: Diseño y ejecución del Sistema de Promoción Integral	101
4.3.5.1	Análisis de la Estacionalidad	102
4.3.5.2	Diseño del Cluster	105
4.3.6	VI Etapa: Seguimiento y evaluación del modelo	109
5. SOSTENIBILIDAD DE LA PROPUESTA		
5.1	Descripción de la propuesta	110
5.2	Recursos Turísticos	111
5.2.1	Recursos materiales	112
5.2.2	Recursos humanos	113
5.3	Análisis Costo-Beneficio	115
5.3.1	Beneficios	115
5.3.2	Costos	116
5.2.3	Medidas de Mitigación	117
5.4	Sostenibilidad económica	119
CONCLUSIONES		123
RECOMENDACIONES		125
APENDICES		126
BIBLIOGRAFIA		127

INDICE DE TABLAS

Tabla # 1	Descripción de la Población de la Parroquia Manglaralto	6
Tabla # 2	Rangos de edades existentes en la Parroquia Manglaralto	8
Tabla # 3	Población de la Parroquia Manglaralto clasificada por sexo	9
Tabla # 4	Población flotante y permanente en la Parroquia Manglaralto	11
Tabla # 5	Número de viviendas existentes en las comunas de la Parroquia Manglaralto	12
Tabla # 6	Comunas (urbanas) beneficiadas con los distintos sistemas de distribución del agua	20
Tabla # 7	Comunidades que poseen central telefónica	22
Tabla # 8	Comunas que poseen cabinas de teléfono	23
Tabla # 9	Recolección y tratamiento de los desechos sólidos en las comunas de la Parroquia Manglaralto	26
Tabla # 10	Cooperativas de transporte intercantonal que se dirigen al Cantón Santa Elena	28
Tabla # 11	Cooperativas de transporte intercantonal que se dirigen al Norte de la Provincia del Guayas	28
Tabla # 12	Escuelas existentes en las diferentes comunas de la Parroquia Manglaralto	31
Tabla # 13	Colegios existentes en las diferentes comunas de la Parroquia Manglaralto	32
Tabla # 14	Academias Artesanales existentes en las diferentes comunas de la Parroquia Manglaralto	32
Tabla # 15	Dispensario: Barcelona	33
Tabla # 16	Dispensario: Dos Mangas	33
Tabla # 17	Dispensario: San Francisco de Las Núñez	34
Tabla # 18	Enfermedades usuales en las comunas de la Parroquia Manglaralto	35
Tabla # 19	Número de comunas y habitantes protegidos contra el Paludismo	36
Tabla # 20	Actividades Productivas desarrolladas en la Parroquia Manglaralto	37
Tabla # 21	Clasificación de atractivos turísticos del área	43

Tabla # 22	Tabla de valoración de atractivos turísticos	45
Tabla # 23	Tabla del cálculo de valoración de características de los atractivos de la Comuna Olón	52
Tabla # 24	Tabla de Jerarquización de atractivos turísticos	53
Tabla # 25	Ubicación del Turismo en la economía	55
Tabla # 26	Balanza Turística	55
Tabla # 27	Llegada de extranjeros al Ecuador según principales mercados	57
Tabla # 28	Variación Estacional	58
Tabla # 29	Turistas que visitan la zona (Por categoría de edad)	60
Tabla # 30	Motivaciones para visitar las comunidades	61
Tabla # 31	Gasto promedio diario en el viaje	62
Tabla # 32	Medios de transporte utilizado	62
Tabla # 33	Tipo de alojamiento utilizado	63
Tabla # 34	Calidad de servicio de alojamiento	64
Tabla # 35	Servicios en los restaurantes de la zona	64
Tabla # 36	Actividades usuales realizadas por los turistas en el día	65
Tabla # 37	Carencia de servicios en las comunidades	65
Tabla # 38	Recorrido por las comunidades de la Parroquia Manglaralto	66
Tabla # 39	Clasificación de lugares de alojamiento	68
Tabla # 40	Clasificación de lugares de alimentación	69
Tabla # 41	Capacidad de establecimientos de diversión	71
Tabla # 42	Cooperativas de transporte	71
Tabla # 43	Oferta de actividades de recreación	72

Tabla # 44	Descripción de Ventajas Competitivas existentes en la Parroquia Manglaralto	73
Tabla # 45	Descripción de servicios básicos de las comunas de Manglaralto, Montañita y Olón	93
Tabla # 46	Descripción de los talleres a dictarse al grupo GOTC y a los Prestadores Turísticos	96
Tabla # 47	Resultados de la capacitación brindada al GOTC	97
Tabla # 48	Resultados de la capacitación brindada al GOTC y a los Prestadores Turísticos	98
Tabla # 49	Número de turistas alojados	102
Tabla # 50	Número de hospederías por comuna en temporada alta	103
Tabla # 51	Total de plazas ocupadas en temporada alta	103
Tabla # 52	Excedente de la demanda en temporada alta	103
Tabla # 53	Número de hospederías en temporada baja por comuna	104
Tabla # 54	Total de plazas ocupadas en temporada baja	104
Tabla # 55	Excedente de la demanda en temporada baja	105
Tabla # 56	Material de difusión a hospederos y a agencias operadoras	108
Tabla # 57	Beneficios de la implementación de la propuesta	115
Tabla # 58	Costos de la implementación de la propuesta	116
Tabla # 59	Medidas de mitigación de los costos	118

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico # 1	Descripción de la población de la Parroquia Manglaralto	7
Gráfico # 2	Porcentaje de crecimiento en la Cabecera Parroquial	8
Gráfico # 3	Porcentaje de crecimiento en el resto de la Parroquia	9
Gráfico # 4	Porcentaje de crecimiento de la población de la Parroquia Manglaralto	10
Gráfico # 5	Porcentaje de viviendas (no) beneficiadas con la instalación de letrinas	24
Gráfico # 6	Población Económicamente Activa (PEA) en la Parroquia Manglaralto	36
Gráfico # 7	Rangos de porcentajes de las actividades productivas en la Parroquia Manglaralto	37
Gráfico # 8	Variación estacional	59
Gráfico # 9	Cluster Turístico de la Parroquia Manglaralto	76
Gráfico # 10	Micro-Cluster # 1, Zona Norte de la Parroquia Manglaralto	78
Gráfico # 11	Micro-Cluster # 2, Zona Central de la Parroquia Manglaralto	81
Gráfico # 12	Micro-Cluster # 3, Zona Sur de la Parroquia Manglaralto	84

INTRODUCCION

El Ecoturismo ha generado considerables ingresos económicos en los países en vías de desarrollo, como es nuestro caso, sin embargo, en el ejercicio de esta actividad muy poco se involucra a las comunidades como actores principales o beneficiarios directos, por lo que muchas veces este crecimiento económico no se refleja en las economías de los pobladores locales, y más bien la pérdida de costumbres y tradiciones, además de la degradación del entorno es la tónica que adquieren la mayoría de las comunidades inmersas en esta actividad.

Debido a estas razones el objetivo central de nuestro tema: ***“Propuesta de un modelo para la implementación, operación y administración de la Red de Hospederías Comunitarias de la Parroquia Manglaralto”***, es de contribuir al desarrollo turístico de la Parroquia Manglaralto a través de la promoción integral de un sistema de alojamiento alternativo con participación comunitaria, combinándolo con las ventajas competitivas que posee esta parroquia por medio de clusters turísticos, sustentándolo de manera técnica, económica y ambiental como se lo demuestra en las seis etapas del modelo.

Durante el desarrollo de nuestra propuesta se utilizó una metodología participativa realizándose encuestas, talleres y entrevistas con los pobladores locales, quienes aportaron para el desarrollo de cada uno de los capítulos que ponemos a vuestra consideración.

CAPITULO I

ANALISIS SOCIOECONOMICO DE LA PARROQUIA MANGLARALTO

1.1 UBICACIÓN GEOGRAFICA Y SUPERFICIE

La Parroquia Manglaralto, perteneciente al Cantón Santa Elena, limita al Norte con la provincia de Manabí, al Sur con la Península de Santa Elena, al este con la Cordillera Chongón Colonche y al Oeste con el Océano Pacífico. Su extensión territorial -según datos obtenidos del Municipio de Santa Elena- es de 64'462.000 m², y la extensión del área urbana 528.200 m².

Se encuentra localizada entre las coordenadas:

Coordenadas X

520384.63038

547513.94895

529739.56782

525463.02499

Coordenada Y

9814202.22879

9802308.09404

9783063.65131

9806183.71098

1.2 TEMPERATURA, VIENTOS Y PRECIPITACIONES

- Su temperatura promedio es de 27°C.
- La velocidad media del viento es entre 3 y 4 m/s.
- Las precipitaciones varían según la estación:
 - Promedio de noviembre a enero: 4.7 mm³.
 - Promedio de febrero a abril: 79.5 mm³.
 - Promedio de mayo a octubre: 0.4 mm³.

1.3 ORGANIZACIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA

Políticamente la parroquia se encuentra dividida de la siguiente manera:

Provincia:	Guayas
Cantón:	Santa Elena
Parroquia:	Manglaralto
Cabecera Parroquial:	Manglaralto

La organización local para el uso de la tierra corresponde a las **Comunas:**

La Entrada

Las Núñez

San José

Curía

Olón

Montañita

Pajiza

Dos Mangas

Rio Chico

Cadeate

Sitio Nuevo

San Antonio

Libertador Bolívar (Atravesado)

Barcelona

Sinchal

Valdivia

San Pedro

Administrativamente está regida por la **Gobernación del Guayas**; la **Tenencia Política**, que tiene su oficina central en Manglaralto y cuenta con inspectores en todas las comunidades, quienes informan de los problemas internos que se suscitan entre las comunas; y, por la **Junta Parroquial**, que es la primera institución dentro de la parroquia, la misma que coordina acciones con el Municipio de Santa Elena.

Manglaralto se encuentra bajo régimen municipal; las comunas, bajo cada cabildo instituido con la aprobación del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Según las leyes ecuatorianas se entiende por **Comuna**:

Todo centro poblado que no tenga la categoría de parroquia, que existiera en la actualidad, o que se estableciera en el futuro, y que fuere conocida con el nombre de caserío, anejo, barrio, partido, comunidad, parcialidad o cualquiera otra designación, llevará el nombre de comuna, a más del nombre propio con el que haya existido o con el que fundare”¹.

La parroquia Manglaralto cuenta con comunas que se caracterizan por la agrupación de personas que se basan en la posesión colectiva de los medios de producción y el autogobierno completo o parcial.

1.4 RESEÑA HISTORICA DE LA PARROQUIA MANGLARALTO

Los hitos de la historia² de la parroquia son:

- 1845 Caserío pequeño, vivía de la pesca y la agricultura de carácter artesanal.
- 1862 Manglaralto asciende a la categoría de Parroquia.
- 1903-1904 El Puerto de Manglaralto fue abierto a la exportación y se funda la Aduana. Era la parroquia más importante de Santa Elena en lo productivo y comercial, ya que contaba con ingenios de azúcar, destilerías, manufactureras de sombreros, madera, agricultura y comercio de gran escala.

¹ Ley de Organización y Régimen de Comunas, Art. 1

² Plan de manejo de la ZEM San Pedro-Valdivia-Manglaralto, PMRC, 1992

- 1910-1914 Por Manglaralto se exportaba tagua hacia Alemania (14.000 quintales semestrales), higuerrilla, paja toquilla, sombreros (se manufacturaban 80.000 sombreros mensuales, invirtiendo en ellos 10.000 kilos de paja toquilla) y café, con un peso aproximado de 1'396.862 kilos, por los que se pagaba S/. 3.490,00 por concepto de impuestos de aduana. Además había cañaverales, palmeras y platanales. Se desarrolló la ganadería entre los comuneros. La pesca era una actividad secundaria de autoconsumo y para el mercado local.
- 1922 Se construye el Ingenio "San Jacinto" que tenía capacidad para producir 50.000 quintales de azúcar al año.
- 1937-1914 El 6 de agosto de este año se expide la Ley de Organización y Régimen de Comunas.
- 1945-1969 Etapa de sequía. Crisis de la producción agropecuaria. Manglaralto perdió la condición de distrito aduanero. La década del 60 fue la más dura. Gran migración. La población de la cabecera decreció. La pesca y el comercio eran las principales actividades de San Pedro. La producción servía para el consumo peninsular.
- 1970-1992 La mayoría de los pescadores artesanales empiezan a utilizar la red de cerco, incorporan el motor fuera de borda, las pangas reemplazan a los bongos.
- 1984-1992 Se construyen piscinas de cultivo de camarón y laboratorios de producción de larvas. La recolección de larvas es la actividad que concentra la mayor cantidad de mano de obra.

1994 Se desarrolla la agricultura orgánica en huertos familiares con el cultivo de hortalizas (lechuga, pimiento, col, rábano, cilantro, cebolla colorada y blanca) y árboles frutales, para autoconsumo, especialmente en Manglaralto y Valdivia.

1.5 POBLACION

De acuerdo con los datos de población del V Censo de Población y IV de Vivienda, realizado en noviembre de 1990, la población de la Parroquia Manglaralto era de 18.510 habitantes, de los cuales 742 vivían en la cabecera parroquial. Según censo realizado por el Municipio de Santa Elena en 1998, la Parroquia Manglaralto cuenta con 21.628 habitantes y su cabecera parroquial con 996, es decir que la parroquia ha registrado una tasa de crecimiento poblacional del 16,84%, mientras que la Cabecera Parroquial ha crecido en un 34,23%.

Población	1990	1998	% de crecimiento
Cabecera Parroquial	742	996	34.23
Total Parroquia	18,510	21,628	16.84

Tabla # 1 Descripción de Población de Parroquia Manglaralto
Fuente: INEC, V Censo de Población y IV de Vivienda, 1990
Proyecto Salud para el Pueblo, 1998

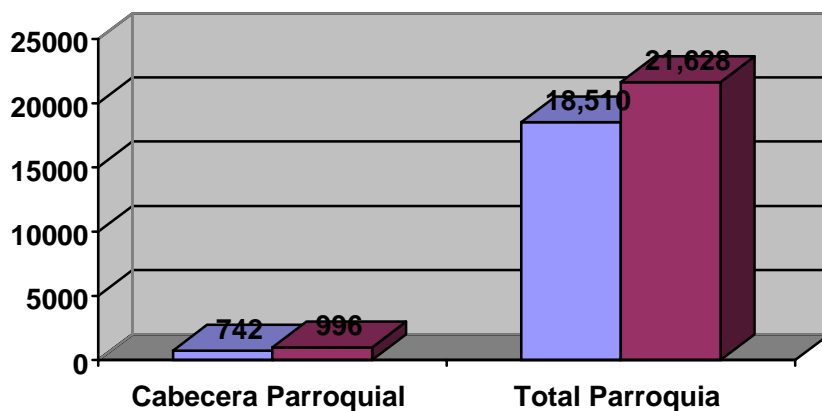


Gráfico #1
Descripción de Población de Parroquia Manglaralto

La tendencia de crecimiento de la población en la Cabecera Parroquial es entre otras razones, consecuencia de la generación de nuevas actividades económicas: construcción y mano de obra requerida para el establecimiento de laboratorios de producción de larvas de camarón, su funcionamiento y mantenimiento; construcción y vigilancia de casas vacacionales; y sobre todo, la recolección de larvas silvestre de camarón, lo cual ha constituido un movimiento de inmigración de muchos agricultores de las zonas altas.

1.5.1 POBLACIÓN POR EDAD Y SEXO

Si dividimos a la población por edades, notamos que tanto en la Cabecera Parroquial como en el resto de la parroquia, la mayoría de los habitantes oscilan entre los **20 y 39 años** (29.8% y 28%, respectivamente), esto quiere decir que existe una población

relativamente joven, la misma que puede incorporarse al área productiva mediante la ejecución de nuevos proyectos en la zona. Siendo por lo tanto, la propuesta del proyecto de hospedaje para el desarrollo de la Parroquia Manglaralto, una nueva alternativa de ingresos para los pobladores de las diferentes comunas que conforman la parroquia, el mismo que debe ser administrado por mujeres o matrimonios jóvenes.

Edades	Cabecera Parroquial		%	Edades	Resto de la Parroquia		%
	Hombres	Mujeres			Hombres	Mujeres	
0-4 años	42	35	10.4	0-4 años	1,326	1,195	14.2
5-9 años	36	47	11.2	5-9 años	1,189	1,159	13.2
10-19 años	98	92	25.6	10-19 años	2,392	2,257	26.1
20-39 años	112	109	29.8	20-39 años	2,527	2,442	28.0
40-59 años	50	52	13.7	40-59 años	1,158	994	12.1
60 años y más	40	29	9.3	60 años y más	643	486	6.4
Total	378	364	100		9,235	8,533	100

Tabla # 2 Rangos de edades existentes en la Parroquia Manglaralto
Fuente: INEC, 1990

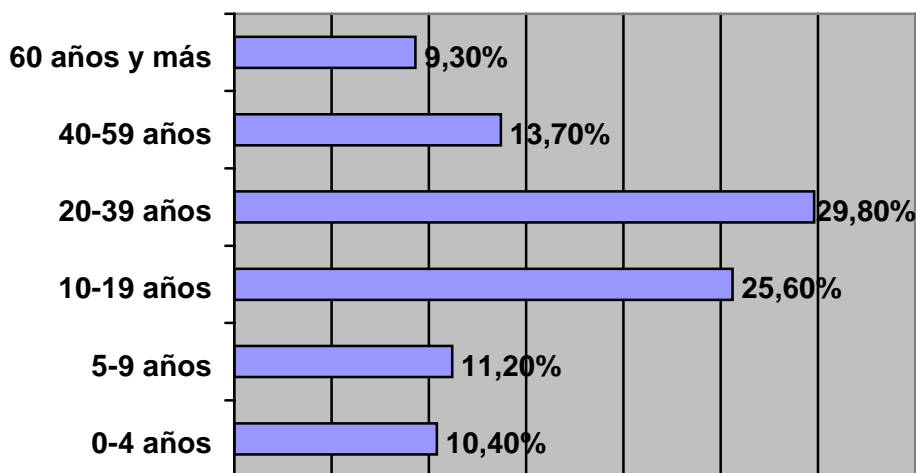


Gráfico # 2
% de crecimiento en Cabecera Parroquial

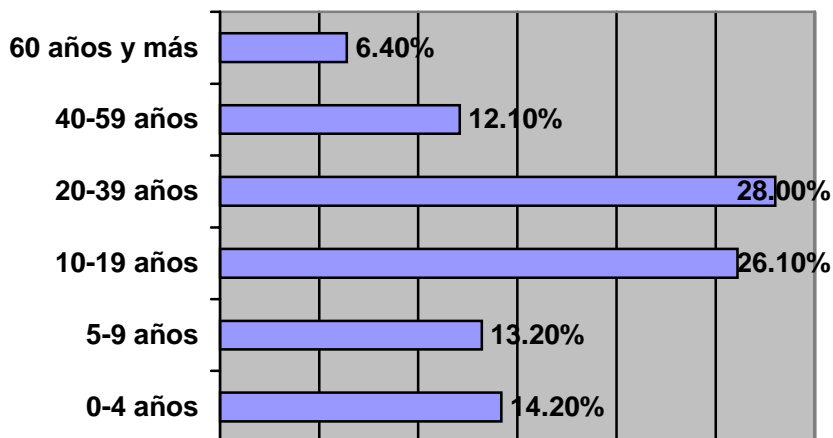


Gráfico # 3
% de crecimiento en el resto de la Parroquia

Si comparamos la distribución de la población por sexo, notamos que desde el año 1990 al año 1998, se ha incrementado la población femenina en un 23,7% representando el 50,87% del total de la población de 1998. No ocurre lo mismo con la población masculina, la cual ha tenido un incremento inferior (49%) por la emigración de los hombres, como jefes de familia, a las ciudades (Guayaquil principalmente) en busca de fuentes de trabajo, debido a la crisis económica de los últimos tiempos.

Parroquia Manglaralto	1990	1998	% de crecimiento
Sexo femenino	8,897	11,003	23.7
Sexo masculino	9,613	10,625	10.5
Total	18,510	21,628	16.8

Tabla # 3 Población de la Parroquia Manglaralto clasificada por sexo
Fuente: INEC, 1990

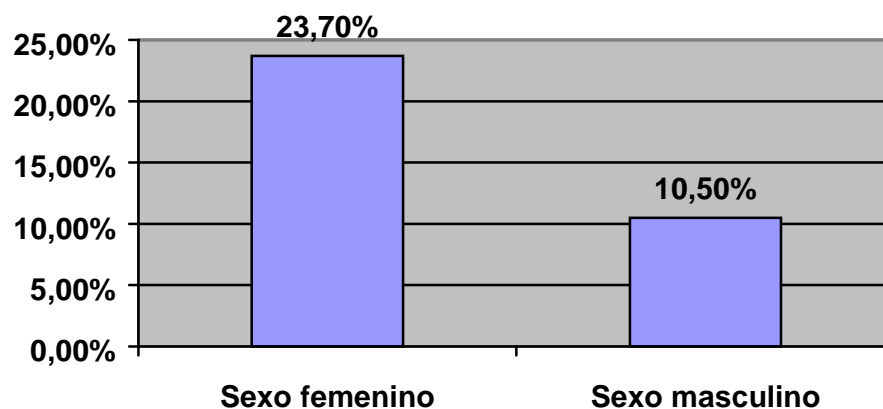


Gráfico # 4
% de crecimiento de la población de la Parroquia Manglaralto

En lo que respecta a la población de la tercera edad, tenemos que el promedio de vida es cercano a los 80 años.

1.5.2 POBLACIÓN FLOTANTE Y PERMANENTE

La Parroquia Manglaralto cuenta con una población permanente de 21,628 habitantes, la cual se incrementa en los meses de enero, febrero, marzo y abril, correspondientes a la temporada de playa, a causa del desplazamiento de los propietarios de casas vacacionales y pequeños negocios a la Península.

Comuna	Residentes permanentes	Residentes temporales
La Entrada	928	93
Las Núñez	344	34
San José	652	72
Curía	284	28
Olón	1,552	155
Montañita	1,168	117
Manglaralto	996	100
Río Chico	208	21
Cadeate	1,408	141
San Antonio	1,124	112
Libertador Bolívar	2,764	276
Valdivia	2,324	232
San Pedro	2,620	262

Tabla # 4 Población Flotante y Permanente en la Parroquia Manglaralto

Fuente: Proyecto Salud para el Pueblo, 1998

Al comparar los residentes permanentes de la Cabecera Parroquial con el resto de la comunas vecinas podemos observar que es menor en razón de que el 40% de la población sale a trabajar a ciudades y áreas rurales cercanas.

Situación contraria se da en San Pedro, donde el número de habitantes permanentes es mayor como consecuencia del hacinamiento en que viven, es decir que en una casa habitan por lo menos de ocho a diez personas, por lo cual no es recomendable desarrollar el proyecto de hospedaje en esta comuna.

1.6 VIVIENDA

Las viviendas que conforman las diferentes comunas se desarrollan en los alrededores de una plaza pública, una iglesia y las instituciones que prestan servicio a la comunidad. El prototipo de vivienda común consta en su mayoría de dos niveles.

Comuna	# de viviendas
San Pedro	480
Valdivia	452
Sinchal-Barcelona	738
Sitio Nuevo	64
Libertador Bolívar	407
San Antonio	274
Cadeate	300
Río Chico	32
Manglaralto	275
Dos Mangas	155
Pajiza	32
Montañita	212
Olón	341
Curía	56
San José	176
Las Núñez	68
La Entrada	135
Total Parroquia	4,197

*Tabla # 5 Número de viviendas existentes en las comunas de la Parr.Manglaralto
Fuente: Proyecto Salud para el Pueblo, 1998*

1.6.1 CLASIFICACIÓN SEGÚN TIPO

Para analizar el tipo de vivienda se tomó una muestra en Manglaralto y las comunas de Montañita y Olón³, las mismas que describimos a continuación.

MANGLARALTO.

En la muestra analizada, el 64% de las viviendas es de dos niveles. El 68% del total

³ Análisis Socioeconómico, Arquitectónico y Urbano de la Parroquia Manglaralto (Proyecto PMRC - Fundación Propueblo, 1998)

de viviendas tiene bases de hormigón, el 24% de madera y el 8% de bloques. La estructura soportante tiene un 75% de hormigón armado y el restante desarrollado en madera. El piso es de hormigón simple en el 90% de los casos, y el resto es de tierra o madera. Los entrepisos en su totalidad se construyen con encuerdados y entablados de madera como respuestas acordes a un requerimiento de tipo constructivo sencillo, económico y con materiales del lugar. Las paredes son de mampostería en un 80% y la cubierta es de asbesto cemento en la totalidad de los casos.

La superficie promedio de una vivienda es de 140 m², la misma que configura un desarrollo urbano de muy baja densidad edificadora que se distribuye en dos pisos en el 64% de los casos.

El área de lote promedio es de 304 m², considerando que la mayoría de las viviendas son de dos plantas, con la posibilidad de contar con áreas de crecimiento futuro o desarrollar un tipo de vivienda progresiva. El coeficiente de ocupación del suelo es de apenas el 37%, por lo que quedaría terreno suficiente para futuras ampliaciones.

Los espacios se encuentran distribuidos en las zonas tradicionales: zona social en planta baja o alta dependiendo del porcentaje de uso comercial para construcción total o parcial en los diferentes niveles. La articulación de los espacios se da con un denominador común: cruces de circulación, ambientes conectivos de otros, producto de la falta de planificación arquitectónica en las soluciones espaciales.

La mayor parte de estas viviendas es utilizada además como comercio, taller, bodega o servicios en general, y en los últimos años se han destinado espacios para el hospedaje de turistas.

MONTAÑITA

En esta comuna la construcción de las viviendas se ha realizado sin ninguna planificación, sólo guiándose por las necesidades y el buen juicio de sus propietarios.

Las construcciones seleccionadas reflejan un 33% del total para viviendas de dos plantas y un 54% para vivienda de una planta, conformándose de una manera muy regular y sin mayor complejidad espacial. Utilizan principalmente sus plantas arquitectónicas o parte de ellas para comercio o almacenamiento, dejando el resto a favor de la vivienda propiamente dicha, mientras que en aquellas de dos plantas, el nivel superior funciona exclusivamente como residencia.

Predomina en un 50% el uso de cimientos de hormigón armado, (42.86%) en horcones de madera y en piedra el 7.14%. La estructura en un 50% es de hormigón armado y el otro porcentaje de madera.

El contrapiso se resuelve casi totalmente en hormigón, y en las viviendas de dos plantas se construyen principalmente pisos entablados de madera. Las paredes en un 90% son de mampostería combinadas en algunos ejemplos con caña y madera.

La cubierta en un valor porcentual muy alto, al igual que las otras comunidades utilizan el eternit y en pocos casos el zinc o cade.

El promedio del total de las encuestas determina la superficie de una vivienda en un área de alrededor de 112 m², dentro de las cuales el 46% se desarrolla en dos plantas, y el porcentaje restante en una.

El área de lote es de 150 m², con un coeficiente de ocupación de suelo de 77%, destacable en el sentido de una mayor utilización del espacio edificable, conservando el área restante para el patio, letrina, ducha pública o para futuras ampliaciones.

La mayoría de las edificaciones se encuentran sobre línea de fábrica, abriéndose hacia la parte principal de la calle.

El uso de suelo plantea un 60% utilizado sólo para vivienda, quedando un 35% para vivienda-comercio.

Los ambientes se encuentran conformados en 4 zonas: Zona comercial en planta baja, zona social sala-comedor, zona de servicio: cocina y servicios higiénicos, estos últimos ubicados por lo general en el exterior de la vivienda como consecuencia de los precarios servicios de infraestructura sanitaria y por su muy a menudo utilización comunal.

A su vez la zona de descanso se articula a través de un corredor o en su defecto con acceso directo desde la sala produciendo relaciones funcionales entre zonas de una manera conflictiva e inapropiada debido a los cruces de circulación.

OLÓN

La mayoría de las viviendas son mixtas (madera y bloques) y el resto se distribuye entre madera, caña y estructura metálica. Para el techado se utilizan materiales como el zinc y cade.

El 51% de las viviendas está construida en dos niveles, el 49% restante en una sola planta, destacándose ciertos ejemplos de vivienda que tienen únicamente sala-comedor-cocina, en un solo ambiente, dos dormitorios y un servicio higiénico o letrina, ubicado en pocos casos en su interior y en la mayoría en el patio, sirviendo para la propia familia o para uso comunal.

El hecho de habitar en un solo ambiente, es inadecuado si se considera la composición familiar y la suma de varias actividades a efectuar en la vivienda como comercio, almacenamiento y otras de igual carácter productivo.

Los cimientos en un 62% son construidos en hormigón armado, el resto se construye en madera y piedra, esta última en un porcentaje muy bajo. Las estructuras puntuales (columnas de hormigón armado) se encuentran en relativo buen estado y en un

porcentaje mayoritario, el resto se distribuye entre madera, caña y estructura metálica. El contrapiso por lo general es de hormigón simple registrando un porcentaje alto del 89.65% y en las edificaciones de dos plantas el 93.33% de la muestra analizada utiliza entresijos de madera y el 6.66% restante, losa de hormigón armado. La cubierta se resuelve con láminas de eternit en un 89% y el porcentaje restante se cubre con zinc y cadé.

En lo relacionado a la vivienda el promedio de construcción de la muestra fluctúa en un área de 101 m² de los cuales el 48% se erigen en una sola planta.

Los lotes fluctúan entre 154 y 480 m² determinando un lote promedio de alrededor de 212 m² y que configura para la mayoría de las viviendas un emplazamiento sobre el terreno que abarca el 40% de coeficiente de ocupación del suelo, quedando un 60% para áreas de retiro y expansión de la vivienda.

El uso actual de la vivienda en un 56% es sólo para vivienda propiamente y el 26% para vivienda hospedería, determinando que la tendencia para brindar hospedaje tiene mayor fuerza en esta comuna, creando fuentes de trabajo, mejorando los ingresos y contribuyendo al desarrollo turístico de la comunidad.

En definitiva las viviendas cuentan con terrenos suficientes para la adecuación de hospederías comunitarias.

1.6.2 CLASIFICACIÓN POR TENENCIA

Manglaralto, parroquia rural del Cantón Santa Elena, se encuentra bajo la administración del régimen municipal, es así que cada habitante debe pagar un impuesto predial anual por el terreno que posee, el cual varía dependiendo de ciertos factores:

1. La ubicación del solar o de la vivienda
2. Sus dimensiones
3. El tipo de infraestructura

Los terrenos donde se encuentran las viviendas de las diferentes comunas pertenecen al Estado Ecuatoriano, siendo el Ministerio de Agricultura y Ganadería, la máxima autoridad que se relaciona con éstas, a través del Cabildo de cada una de ellas, los cuales poseen sus propios estatutos, además de regirse por la Ley de Organización y Régimen de las Comunas.

Cada comunero posee un certificado de posesión de tierras relacionado con la extensión de la comuna, su ubicación y la proporción de acuerdo al número de miembros⁴.

⁴ Estatuto Jurídico de las Comunidades Campesinas, Art. 4

1.7 SERVICIOS BÁSICOS

1.7.1 AGUA

Entre las formas de abastecimiento de agua en la parroquia tenemos: a través de pozos, cisternas y agua entubada, pero, no todas las comunidades reciben este servicio, por lo que algunas se abastecen a través de surtidor (tanquero) o recogen agua del río, como en el caso de las comunas (rurales).

Sin embargo, en San Pedro, Valdivia, Sinchal y Barcelona, el abastecimiento de agua, en la actualidad, lo hacen por medio de tanqueros cisternas, por cuanto el sistema de agua potable no funciona, debido a los efectos adversos que provocó el fenómeno de El Niño 97-98.

En Libertador Bolívar, San Antonio, Cadeate, Río Chico y Manglaralto, el agua proviene del sistema de Manglaralto. En Montañita la distribución también pertenece al sistema de agua de Manglaralto.

Olón posee su propio sistema de distribución de agua y desde este sector distribuye al resto de las comunidades del Norte (Curía, San José y Las Núñez) hasta La Entrada.

Tanquero	Sistema de agua de Manglaralto	Sistema de agua de Olón
San Pedro	Libertador Bolívar	Olón
Valdivia	San Antonio	Curía
Sinchal	Cadeate	San José
Barcelona	Río Chico	Las Núñez
	Manglaralto	La Entrada
	Montañita	

Tabla # 6 Comunas (urbanas) beneficiadas con los distintos sistemas de distribución del agua
Fuente: Proyecto Salud para el Pueblo, 1998

Las comunas rurales utilizan otras formas de abastecimiento, así lo podemos apreciar en los resultados obtenidos en las encuestas, donde se puede observar que:

- El 36.3% de la población adquiere el agua a través de surtidores (tanqueros). El valor del agua, de la capacidad total del tanquero, es de USD 8, y en temporada alta USD 12, pero realmente se acostumbra comprar por lata (equivalente a 5 galones) cuyo costo es de aproximadamente USD 0,05 la lata.
- El 32.2% consumen agua de pozos equipados con bombas manuales. La población utiliza el agua salobre de estos pozos para limpieza y aseo de viviendas y baños.
- Un 15% de las comunas, tanto rurales como urbanas, se abastece del agua de los ríos Valdivia, Manglaralto, Olón, Las Núñez y La Entrada.

1.7.2 ENERGIA ELÉCTRICA

La energía eléctrica⁵ que abastece a la Península de Santa Elena corresponde al sistema nacional interconectado, administrado por la Empresa Eléctrica Santa Elena.

Inicialmente la parroquia Manglaralto recibía este servicio de la Sub-estación Colonche (alimentación 69 Kv), pero debido a que éste era deficiente y al crecimiento de las poblaciones de los alrededores, el 8 de octubre de 1999, se inauguró la Subestación Manglaralto, con dos alimentadoras a 13.8 Kv, llamadas Manglaralto y Montañita.

La alimentadora Manglaralto tiene una longitud aproximada de 25 km y presta servicio a 60hz a las siguientes poblaciones: Manglaralto, Río Seco, Cadeate, San Antonio, San Pedro, Valdivia y Simón Bolívar. Por su parte, la alimentadora Montañita tiene una longitud de 15 km aproximadamente y provee de servicio de energía eléctrica a las poblaciones de: Montañita, Dos Mangas, Pajiza, Olón, Oloncito, Curía, San José, La Entrada y La Rinconada.

⁵ Estudio Preliminar del Prog.de Electrificación para el Plan de Des. Estratégico del cantón Sta. Elena, 2000

1.7.3 TELÉFONO

Las comunidades que poseen central telefónica de Pacifictel son⁶: San Pedro, Libertador Bolívar, Manglaralto, Olón y Montañita. Esta empresa tiene proyectado ampliar la capacidad futura de las centrales de Manglaralto y Olón.

Central	Capacidad actual	Capacidad Futura interna
Manglaralto	400	1,000
Olón	48	60

*Tabla # 7 Comunidades que poseen central telefónica
Fuente: Pacifictel-Santa Elena, 2000*

La central de Olón tiene capacidad para 48 líneas, sin embargo actualmente sólo funcionan seis. Además esta central posee una ruta de cable de 10 pares para 10 teléfonos, los cuales se distribuirán entre las comunas de: Curía, Las Núñez, el Santuario de Olón y Colonche.

Para poder dotar de este servicio a otras comunas, se debe construir una ruta de acceso para las líneas y cada comuna debe adecuar las casas comunales para crear una

⁶ Aporte de Pacifictel al Plan de Des. Estratégico del Cantón Santa Elena, 2000

planta interna (que es el lugar donde se instala el número de líneas a utilizarse), esto se debe al alto costo que demanda la construcción de una central de este tipo, que está entre los USD 3.500 y USD 4.000; y cada línea tiene un costo aproximado de USD 40. A partir de esta planta se colocan las redes.

En las comunas de La Entrada, Las Núñez, San José, Olón, Barcelona y Valdivia, existen cabinas de teléfonos con el siguiente número de líneas (Tabla # 8), sin embargo, no todos se encuentran habilitadas para su uso.

Comunas	# de líneas telefónicas
La Entrada	24
Las Núñez	48
San José	48
Olón	48
Barcelona	48
Valdivia	56

Tabla # 8 Comunas que poseen cabinas de teléfono
Fuente: Pacifictel-Santa Elena, 2000

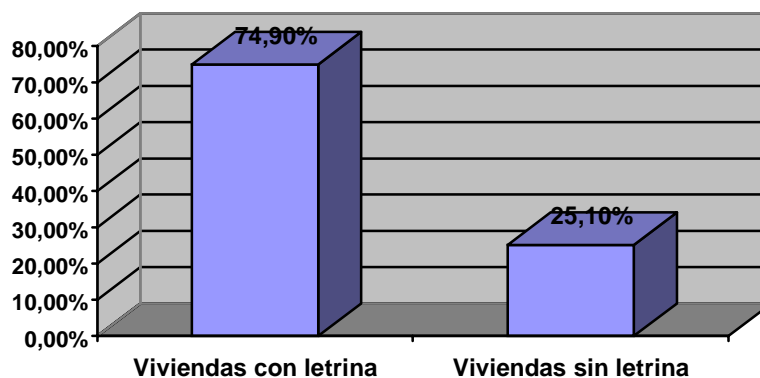
El resto de las comunidades que no poseen central telefónica, se movilizan a la comunidad más cercana, cuando requieren de este servicio.

1.7.4 LETRINIZACIÓN

Actualmente las letrinas se construyen con el asesoramiento técnico del FISE, Fasbase, y Programa de Manejo de Recursos Costeros a través de CARE-Ecuador⁷.

La Parroquia Manglaralto cuenta con un total de 4.197 viviendas de las cuales 2.507 poseen letrina, de éstas el 55.6% están en buen estado, el 3.5% en estado regular, y el 5.3% en mal estado, perteneciendo todas al grupo de letrinas construidas con asesoramiento técnico. Mientras que el 35.6% de viviendas no posee letrinas.

Las comunas beneficiadas con el sistema de letrinizaci3n del FISE son: Valdivia, San Antonio, Cadeate, R3o Chico, Ol3n y Cur3a.



*Gráfico # 5
Porcentaje de viviendas (no) beneficiadas con la instalaci3n de letrinas*

⁷ Programa de Agua, Saneamiento y Salud Ambiental, CARE-1999

Montañita no se benefició con el programa de letrización del FISE. Las letrinas que usaban eran comunes (una letrina para dos casas), pero después del fenómeno de El Niño quedaron inutilizables, y por la gran concurrencia de turistas varios negocios han implementado pozos sépticos.

En Olón las letrinas del FISE son las más usadas, pero al igual que en Montañita por la presencia de varios locales que dan servicio de hospedaje y alimentación, se han implementado pozos sépticos.

El 29 de mayo de 1999 el Programa de Manejo de Recursos Costeros, entregó 80 unidades sanitarias integrales (letrinas) a la Cabecera Parroquial. El 15 de enero del 2000 se entregaron 59 letrinas: 29 en San Antonio y 30 Sinchal; y para el mes de junio del presente año, está prevista la entrega de 100 letrinas para la comuna Montañita.

1.7.5 AGUAS LLUVIAS: PERMEABILIDAD DEL SUELO

No existe alcantarillado, por lo tanto no hay un sistema de recolección de aguas lluvias. La escorrentía vierte al mar o cauces naturales y por infiltración se absorbe aproximadamente el 15% de las aguas lluvias debido a que el suelo es permeable.

1.7.6 RECOLECCIÓN DE BASURA

El Departamento de Higiene del Municipio de Santa Elena, es el encargado de la recolección y tratamiento de los desechos sólidos⁸.

Esta labor está atendida en la parte Norte del Cantón por dos volquetas, en Convenio entre el Municipio de Santa Elena y el Proyecto Salud para el Pueblo, con el Programa Manejo Zonal de Basura, supervisada por la Dirección de Higiene, que engloba a las comunas de Las Entrada, Las Núñez, San José, Curía, Olón, Montañita, Cadeate, Río Chico, San Antonio, Libertador Bolívar, Valdivia, San Pedro Sinchal y Barcelona.

Comunas	# casas	# Hab.	Reciben Recolec.	No reciben	Botan quebrada	Incineran	Recolec. vehículo	Recolec. barrido
La Entrada	125	625	Sí	-	15%	15%	70%	-
Las Núñez	96	480	Sí	-	15%	15%	70%	-
San José	157	785	Sí	-	15%	15%	70%	-
Curía	55	175	Sí	-	15%	15%	70%	-
Olón	253	1,265	Sí	-	15%	15%	70%	-
Dos Mangas	110	550	-	No	50%	50%	-	-

Tabla # 9 *Recolección y tratamiento de los desechos sólidos en las comunas de la Parro. Manglaralto.*

Fuente: *Proyecto Salud para el Pueblo, 2000*

⁸ Estudio del Programa de Saneamiento y Recolección de basura para el Plan de Des. Estratégico del Ctón. Santa Elena, 2000

Comunas	# casas	# Hab.	Reciben Recolec.	No reciben	Botan quebrada	Incineran	Recolec. vehículo	Recolec. barrido
Pajiza	41	205	-	No	50%	50%	-	-
Montañita	209	1,045	Sí	-	15%	15%	70%	-
Manglaralto	284	1,420	Sí	-	5%	5%	70%	20%
Río Chico	36	180	Sí	-	10%	10%	80%	-
San Antonio	247	1,235	Sí	-	10%	10%	80%	-
Cadeate	249	1,245	Sí	-	10%	10%	80%	-
Sitio Nuevo	65	325	-	No	50%	50%	-	-
Libertador Bolívar	353	1,765	Sí	-	10%	10%	80%	-
Valdivia	456	2,280	Sí	-	10%	10%	80%	-
San Pedro	443	2,215	Sí	-	10%	10%	80%	-
Barcelona	253	1,265	Sí	-	10%	10%	80%	-
Sinchal	386	1,930	Sí	-	10%	10%	80%	-

Tabla # 9 Recolección y tratamiento de los desechos sólidos en las comunas de la Parro. Manglaralto.

Fuente: Proyecto Salud para el Pueblo, 2000

En la parroquia Manglaralto la recolección de basura se la realiza tres veces por semana, en virtud de que la mayoría de los desechos los venden para abono o se reciclan para producir papel, tarjetas, etc., actividad que realizan con la asesoría de la Fundación Pro-Pueblo.

1.7.7 VÍAS DE COMUNICACIÓN

Las vías de comunicación externa están asfaltadas y desde San Pedro hasta La Entrada se encuentra en mal estado, debido a los efectos del Fenómeno de El Niño (1997-1998), y al poco o ningún mantenimiento que se les da a estas vías.

Las principales vías de comunicación internas están lastradas, pero en mal estado. A excepción de Las Núñez y La Entrada que son empedradas y adoquinadas, respectivamente.

1.7.8 TRANSPORTE PÚBLICO

Existen varias cooperativas que brindan su servicio desde la ciudad de Guayaquil hasta la Cabecera Cantonal de Santa Elena:

Cooperativas de Transporte Intercantoniales	Valor US\$
▪ Libertad Peninsular (CLP)	2,70
▪ Cooperativa LIBERPESA	2,70
▪ Cooperativa Intercantonal Costa Azul (CICA)	2,70

*Tabla # 10 Cooperativas de transporte intercantonal que se dirigen al Cantón Santa Elena
Fuente: Cooperativas de Transporte Terrestre, 2000*

Desde Santa Elena a Manglaralto:

Cooperativa	Capacidad (# de personas)	Recorrido	Costo (USD)
CITUP	30	La Libertad-La Entrada	1,50
		La Libertad-Manglaralto	0,80
CTM	40	La Libertad-Pto. López	2,50

*Tabla # 11 Cooperativas de Transporte Intercantonal que se dirigen al norte de la Provincia del Guayas
Fuente: Cooperativas de Transporte Terrestre, 2000*

Las cooperativas que cubren la movilización interna son las siguientes:

- Cooperativa de Transporte 2 de Noviembre: posee 14 unidades con capacidad para 30 personas cada una, y realiza su recorrido desde La Libertad hasta Sinchal-Barcelona, por un costo de USD 0,50.

Recorrido Manglaralto - Dos Mangas:

- Grupo de 10 camionetas (no agrupadas en cooperativa), con capacidad de 8 a 10 pasajeros, a un costo de USD 0,25 cada pasaje.

Recorrido La Entrada hasta Puerto López:

- Grupo de camionetas (no agrupadas en cooperativa), cuyo valor fluctúa entre USD1.

La calidad de las unidades de transporte intercantonales mencionadas en las tablas #10 y 11 es calificada por los turistas como buena, por la comodidad que éstas brindan. Los transportes que realizan los recorridos internos se encuentran en mal estado; sin embargo, atraen la atención de los turistas extranjeros por el intercambio cultural que desarrolla a lo largo del viaje, convirtiéndose esto en un atractivo antes que en una debilidad.

1.8 EDUCACIÓN

1.8.1 NIVEL DE INSTRUCCIÓN

La asistencia de los estudiantes en edad escolar es bastante regular, y de los 3.788 estudiantes que terminan la primaria, sólo 1.200 ingresan en la secundaria, lo cual representa el 32 %, y un número muy reducido (6) va la universidad.

La diferencia numérica entre la masiva asistencia a la escuela y la ausencia de matriculación en el ámbito secundario (68 %) tiene sus causas en el número reducido de colegios en la zona y los costos exagerados que demanda el transporte desde los recintos hasta los lugares en donde están ubicados estos centros de educación.

1.8.2 INFRAESTRUCTURA ESCOLAR

La infraestructura escolar del área del proyecto está compuesta por 16 escuelas fiscales y dos particulares, la mayoría de ellas no son completas es decir, que no tienen un profesor para cada uno de los grados.

Comuna	Escuelas	Fisc.	Part.	# Est.	# Prof.
San Pedro	Julio Reyes González	X		272	6
	San Pedro No. 4		X	70	4
	Torres Fuentes		X	70	3
Valdivia	Francisco de Miranda	X		512	12
Sinchal	Cesáreo Carrera Andrade	X		362	10
Barcelona	Cristóbal Colón	X		326	7
Sitio Nuevo	Eloy Alfaro	X		78	2
Libertador Bolívar	Juan Gómez Buraw	X		62	2
	José Chóez Mata	X		280	7
San Antonio	Vicente Rocafuerte	X		250	6
Cadeate	Franz Warzawa	X		284	8
Manglaralto	Alfredo Sanz Rivera	X		250	7
Dos Mangas	Pedro José Rosales	X		108	6
Montañita	José Mejía Lequerica	X		234	7
Olón	Dr. Antonio Moya Sánchez	X		238	6
	Ghandi		X	27	6
Curía	Gabriela Mistral	X		44	1
San José	Veintiocho de Mayo	X		100	3
Las Núñez	Mayor Luis Antonio Gudiño	X		89	5
La Entrada	Víctor Emilio Estrada	X		132	5
TOTAL PARROQUIA				3.788	113

Tabla # 12 Escuelas existentes en las diferentes comunas de la Parroquia Manglaralto

Fuente: Programa de Manejo de Recursos Costeros, 2000

Para las 18 comunas existen únicamente 3 colegios técnicos:

- El Colegio Nacional Mixto Valdivia, cuya especialidad es la agricultura;
- El Colegio Técnico Manglaralto, con la especialidad en agricultura, pesca y turismo; y,
- El Colegio Técnico Fiscal Emilio Crespo Toral, en Olón, cuya especialidad es la agricultura.

La asistencia a estos centros de educación ha disminuido notablemente, sobre todo en los poseen la especialidad en agricultura, por la presencia de nuevas actividades económicas como la pesca y el turismo.

Comuna	Colegios	Fisc.	Part.	# Est.	# Prof.
Valdivia	Nac. Mixto Valdivia	X		300	20
Manglaralto	Técnico Manglaralto	X		130	20
Olón	Téc. Fiscal Emilio Crespo Toral	X		180	15
	Unidad Educativa Sta. María del Fiat		X	700	20

Tabla # 13 Colegios existentes en las diferentes comunas de la Parroquia Manglaralto

Fuente: Programa de Manejo de Recursos Costeros, 1999

Respecto a la capacitación artesanal funcionan tres academias cuya especialización es corte y confección.

Comuna	Academias Artesanales	Fisc.	# Est.	# Prof.
San Pedro	San Pedro	X	100	6
Valdivia	Czestochowa	X	120	7
Manglaralto	31 de Julio	X	70	5

Tabla # 14 Academias Artesanales existentes en las diferentes comunas de la Parroquia Manglaralto

Fuente: Programa de Manejo de Recursos Costeros, 2000

1.9 SALUD

En la Cabecera Parroquial de Manglaralto existe un centro de salud y un hospital. El Centro de Salud pertenece a la Asociación Santa María del Fiat. El hospital tiene 16 camas y una sala para cirugías menores.

El Seguro Social mantiene el Seguro Campesino, el cual es atendido por los dispensarios de Barcelona, Dos Mangas y Las Núñez. En estos dispensarios se atienden partos, cirugías menores y odontología. Para recibir atención debe estar afiliado únicamente el jefe de familia y pagar USD 0,50, los cuales incluyen atención a todos los miembros de la familia y medicamentos.

Comunas Atendidas	Número de jefes de familia afiliados
Sinchal	323
Barcelona	253
Libertador Bolívar	114
San Pedro	102
Valdivia	109
Sitio Nuevo	938
Total	1.839

Tabla # 15 Dispensario: Barcelona

Fuente: Seguro Social Campesino de Barcelona, 2000

Comunas atendidas	Número de jefes de familia afiliados
Pajiza	14
San Antonio	20
San Vicente de Loja	20
Dos Mangas	184
Total	238

Tabla # 16 Dispensario: Dos Mangas

Fuente: Seguro Social Campesino de Dos Mangas, 2000

Comunas atendidas	Número de jefes de familia afiliados
Cadeate	180
Montañita	86
Olón	88
Curía	37
San José	80
Las Núñez	90
La Entrada	101
Total	662

*Tabla # 17 Dispensario: San Francisco de Las Núñez
Fuente: Seguro Social Campesino de Las Núñez*

Las comunas que cuentan con farmacias son: San Pedro, Valdivia, Cadeate, Manglaralto y Olón, en donde se expenden medicamentos genéricos.

Existen programas nacionales de vacunación para niños de todas las comunas, apoyados por organismos internacionales como UNICEF.

En Libertador Bolívar se ha capacitado un grupo de voluntarias para prestar primeros auxilios.

Del 100% de las enfermedades registradas en la zona, las respiratorias son las más frecuentes con el 42,5%, seguidas del paludismo con el 40,4%, en menor proporción se encuentran las enfermedades diarreicas con el 13.5% y la desnutrición con el 3,6%. Durante el fenómeno de El Niño 97-98, se registraron además casos de dengue y la conjuntivitis.

Enfermedades	Número de casos
Problemas respiratorios	1,416
Dengue o paludismo	900
Diarrea	472
Anemia o desnutrición	128
Conjuntivitis	76

Tabla # 18 Enfermedades usuales en las comunas de la Parroquia Manglaralto

Fuente: Proyecto Salud para el Pueblo, 2000

El Departamento de Higiene de la Municipalidad de Santa Elena, bajo convenio con el Dpto. de Malaria, realiza labores de desbroce intradomiciliario, fumigaciones ambientales, campañas de desrratización, captura de animales que deambulan por las calles, trabajos que se ejecutan en coordinación con el Dpto. de Salud de Zoonosis.

Otros de los programas que lleva a cabo la Dirección de Higiene, es el control y prevención del paludismo a través de la fumigación intra y extra domiciliaria, fumigación de mercados, camal y otras instituciones donde se presentan problemas por el crecimiento de insectos dañinos para la salud.

Las cifras que a continuación detallamos se refieren al número de casas fumigadas, abatizadas y habitantes protegidos contra el paludismo, acción que se lleva a cabo por el convenio establecido con la Municipalidad, Salud Pública y Malaria.

# de comunas atendidas	# de casas abatizadas	# de habitantes protegidos	# de casas fumigadas	# de habitantes protegidos
21	3,873	19,365	3,400	17,000

Tabla # 19 Número de comunas y habitantes protegidos contra el Paludismo
Fuente: I. Municipalidad del Cantón Santa Elena, 1999

1.10 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA %)

De los 21.628 habitantes que tiene la Parroquia Manglaralto, 13.095 habitantes, forman parte de la población económicamente activa.

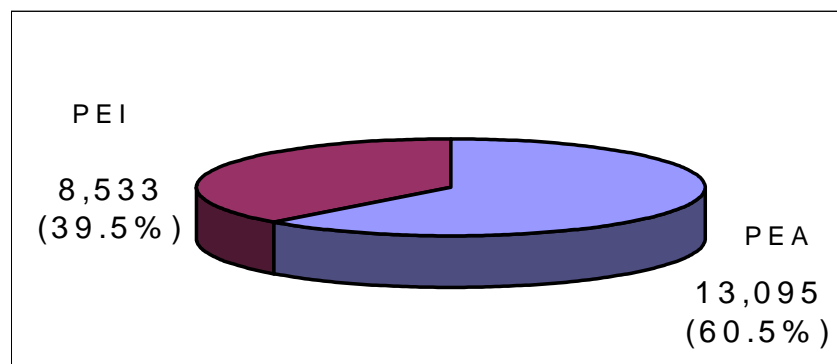


Gráfico # 6
Población Económicamente Activa (PEA) en la Parr. Manglaralto

Las actividades más importantes que realizan estas personas son agricultura, pesca y artesanías, siendo la Comuna Sinchal-Barcelona la más productiva de la zona, en lo que se refiere a agricultura.

Los ingresos mensuales que se perciben por las diferentes actividades productivas que realizan los pobladores de la parroquia son aproximadamente los siguientes:

Actividades Productivas	USD
Agricultores	34
Pescadores	86
Comerciantes	86
Turismo	106

Tabla # 20 Actividades productivas desarrolladas en la Parroquia Mnaglaralto
Fuente: Fundación Pro-Pueblo, 2000

1.11 ACTIVIDAD ECONÓMICA

La población parroquial se inserta económicamente en los sectores primario, secundario y terciario en mayor proporción.

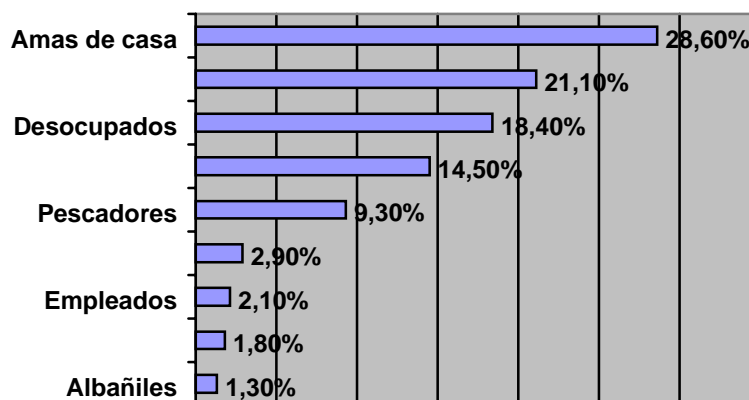


Gráfico # 7
Rangos de porcentajes de las actividades productivas de la Parroquia Manglaralto

En el sector primario es notorio el desarrollo de la pesca artesanal, que comprende recolección de larvas de camarón (actividad que se incrementó en el año 99 como consecuencia del Fenómeno de El Niño 97-98), y la pesca de diferentes especies⁹.

A la agricultura se dedica el 14.5% de la población económicamente activa, sin embargo este porcentaje aumenta entre el 25 y 30% en época de garúa (mayo a noviembre), para lo cual se utilizan sistemas de riego por surco y aspersión. Además, como una alternativa de fomento a la agricultura se ha implementado el sistema de huertos orgánicos familiares.

Al analizar las comunas que conforman la Parroquia Manglaralto podemos apreciar que esta actividad primaria se combina según la comuna y según los cambios climáticos entre: agricultor-larvero, larvero-agricultor, pescador-larvero, larvero-pescador.

El sector secundario lo conforman los artesanos, quienes trabajan en tagua, concha y madera, con la asesoría de la Fundación Pro Pueblo.

El sector terciario lo constituyen los prestadores de servicios como empleados, albañiles, comerciantes y las amas de casa que realizan labores domésticas. De

⁹ Artículos de Diario “El Universo”, febrero y marzo, 2000

alguna u otra manera los empleados, comerciantes y artesanos se encuentran involucrados en actividades turísticas.

Finalmente, el resto de la población está dividida entre estudiantes y personas desocupadas.

1.12 EFECTOS DEL FENÓMENO DE EL NIÑO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

El fenómeno de El Niño (1997-98) trajo como consecuencia no sólo la destrucción de puentes y caminos vecinales de la zona, sino que además las actividades productivas se vieron afectadas significativamente, por la disminución de ingresos que percibían las comunidades, tornando la situación económica realmente crítica. Entre las actividades económicas más afectadas tenemos la agricultura, la pesca, el comercio interno y el turismo.

Entre los daños cuantificados tenemos que se perdieron 1.700 cuadras sembradas equivalentes a 850 ha –aproximadamente-, siendo la comunidad más afectada la de

Sinchal-Barcelona con 424 sembríos perdidos, 1.040 animales desaparecidos, principalmente en Cadeate, y 1.072 personas afectadas en el área pesquera, mayormente en San Pedro¹⁰.

Se destruyó la vía terrestre principal (Libertad-Jipijapa). También las inundaciones destruyeron total y parcialmente las letrinas de las escuelas, lo que originó un estado de insalubridad deplorable, por lo que se incrementó el porcentaje de enfermedades.

Las paredes de las aulas se cuartearon y despintaron, debido a las inundaciones originadas por las continuas e intensas precipitaciones pluviales. De igual manera los pisos de las aulas se levantaron, cuartearon y cubrieron de lodo. Los patios y canchas se llenaron de lama y maleza. Las vías de acceso fueron afectadas destruyendo aceras y el cerramiento perimetral.

En lo relativo al turismo se deterioró la infraestructura de los establecimientos y las zonas de playa. Un estudio realizado por el Ministerio de Turismo, reveló que los afectados directos eran los propietarios de aproximadamente 300 negocios de comida y servicios instalados entre las poblaciones de: San Pablo, Palmar, Ayangue, San Pedro, Cadeate, Montañita, Manglaralto, Olón y Río Seco, cuyos negocios disminuyeron sus ingresos totales en un 80%.

¹⁰ Informe sobre Efectos del Fenómeno de El Niño en la Zona Costera, Fundación Pedro Vicente Maldonado, 1998

CAPITULO II

INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURISTICOS

2.1 DEFINICION

El inventario de atractivos turísticos es el registro y evaluación de lugares, objetos o acontecimientos de interés turístico de un área geográfica determinada¹¹.

2.2 ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Los atractivos turísticos son el conjunto de lugares, bienes, costumbres y acontecimientos que por sus características propias de ubicación en un contexto atraen el interés del visitante¹².

¹¹Productos Turísticos, Trillas – 1998

¹² Guía Metodológica: Desarrollo de Proyectos de Ecoturismo, Corporación de Conservación y Desarrollo – CCD, 1995

Los atractivos turísticos son la materia prima para cualquier forma de desarrollo turístico y se clasifican en dos grandes categorías: **naturales** y **culturales**.

2.3 OBJETIVOS DEL INVENTARIO

Los objetivos de realizar el inventario de atractivos turísticos son:

- Identificar los atractivos naturales y culturales;
- Establecer la línea base natural y cultural para determinar los posibles impactos de una operación turística.
- Identificar la imagen turística de la zona para su comercialización.

2.4 METODOLOGIA

Para realizar el inventario de atractivos turísticos hemos adaptado la metodología de Fausto Garcés: “Guía Metodológica para Desarrollo de Proyectos de Ecoturismo”, especialmente en lo relativo a la clasificación de los atractivos turísticos, de acuerdo a las condiciones de la zona en estudio, y hemos seguido el siguiente procedimiento:

1. Realizar el reconocimiento general del área y delimitar el sitio turístico.
2. Definir la potencialidad natural o cultural del atractivo, con sus características usos y calidad ambiental (aptitud turística) y la accesibilidad de los atractivos
3. Evaluar la aptitud turística.
4. Formular la declaratoria de la imagen turística del sitio (jerarquizar).

2.4.1 REGISTRO DE LA INFORMACIÓN

Es la recopilación de todos los datos referidos a los atractivos turísticos del área, ordenados según el siguiente sistema de clasificación:

Categoría	Tipo	Subtipo	Comuna
1. Sitios Naturales	1.1 Montañas	1.1.1 Cerro del Encanto	Dos Mangas
		1.1.2 Cerro del Páramo Cerro Las Naranjas	Dos Mangas Cerro Las Naranjas
	1.2 Ambientes Lacustres	1.2.1 Cascadas	Loma Alta, Dos Mangas
		1.2.2 Ríos	Valdivia, Olón, Manglaralto, Atravesado
	1.3 Ambientes Marinos	1.3.1 Cueva de los Murciélagos	Loma Alta
1.4 Costas o Litorales	1.4.1 Playas	Olón, Montañita, Manglaralto, San José, Libertador Bolívar	
	1.5 Bosques	1.5.1 Bosque Seco Tropical	San Vicente de Loja
		1.5.2 Bosque Húmedo (Protegido)	Loma Alta
2. Sitios Naturales	1.6 Fauna	1.6.1 Aves	Bosques de Olón y Loma Alta Cangrejal de Olón
		1.6.2 Mamíferos	
1.6.3 Peces			
1.6.4 Invertebrados			
1.6.5 Reptiles			
1.6.6 Anfibios			
	1.7 Flora	1.7.1 Epífitas	Bosques
		1.7.2 Acuáticas	
1.7.3 Árboles			
1.7.4 Hierbas			
3. Manifestaciones culturales	3.1 Etnica	2.1.1 Comunidades costeñas	Todas las comunas
	2.2 Religiosa	2.2.1 Santuario de la Virgen Estrella del Mar	Olón
	2.3 Arqueológica	2.3.1 Sitios arqueológicos	Valdivia

Tabla 21: Clasificación de atractivos turísticos del área

Fuente: Guía Metodológica: Desarrollo de Proyectos de Ecoturismo, Corporación de Conservación de Desarrollo, 1995

2.4.2 REGISTRO EN FICHAS

Para el registro material de la información es indispensable dedicar a cada atractivo una ficha que contenga todos los datos necesarios para su identificación, a saber:

- Nombre
- Localización
- Medios de acceso (fluvial, marítimo, terrestre, aéreo)
- Clasificación (categoría, tipo y subtipo)
- Registro de descriptores:
 - Calidad ambiental (conservado, deteriorado, etc.)
 - Usos (Intervenido, sin intervención, etc.)
 - Impactos (positivos, negativos, etc.)
- Valoración con respecto a su estado de conservación
- Jerarquía de la aptitud turística (valor según características, estado de conservación, del entorno y usos).

2.5 CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN Y JERARQUIZACIÓN DE LOS ATRACTIVOS TURÍSTICOS

La evaluación consiste en el análisis individual de cada atractivo con el fin de calificarlo en función de la información obtenida.

La puntuación que se le asigna a cada atractivo es la siguiente:

Valoración	
Características	35
Estado de conservación	25
Estado del entorno	20
Potencialidad de uso turístico	20
TOTAL	100

Tabla # 22 Tabla de valoración de atractivos turísticos
Fuente: Guía Metodológica para Desarrollo de Proyectos de Ecoturismo

De esta forma se ha establecido el sistema de valoración, habiendo utilizado la técnica de consultas de expertos (biólogo, geólogo, arquitecto y operadores turísticos) para establecer las calificaciones, esta técnica consiste en una discusión y decisión del grupo (expertos y miembros de cada comunidad), sobre los aspectos a valorar:

1. Definir el objetivo
2. Establecer la importancia o igualdad
3. Valorar el atractivo

Finalmente, luego de realizado este procedimiento, la jerarquía se establece a partir de la suma de valores asignados a cada factor, y en función de los puntos obtenidos se determina el rango jerárquico donde se ubica el atractivo.

Este proceso de evaluación conduce a la asignación de jerarquías, las mismas que se denominan de mayor a menor.

Jerarquía	IV	:	76 a 100 Puntos
Jerarquía	III	:	51 a 75 Puntos
Jerarquía	II	:	26 a 50 Puntos
Jerarquía	I	:	1 a 25 Puntos

2.5.1 JERARQUÍA IV

Atractivo excepcional (*condiciones excelentes de sus características, estado de conservación, estado del entorno y potencialidad de uso turístico*) y de gran significación para el mercado turístico internacional.

2.5.2 JERARQUÍA III

Atractivo con rangos excepcionales (*muy buenas condiciones de sus características, estado de conservación, estado del entorno y potencialidad de uso turístico*) capaz de motivar una corriente actual o potencial de visitantes del mercado interno y en menos porcentaje el internacional.

2.5.3 JERARQUÍA II

Atractivo con algún rango llamativo (*buenas condiciones de sus características, estado de conservación, estado del entorno y potencialidad de uso turístico*) capaz de

interesar a visitantes de larga distancia ya se del mercado interno y receptivo que llega a la zona por otras motivaciones turísticas.

2.5.4 JERARQUIA I

Atractivos sin méritos *suficientes* (*regulares condiciones de sus características, estado de conservación, estado del entorno y potencialidad de uso turístico*), pero que forma parte del Patrimonio Turístico como elemento que pueden complementar a otro de mayor jerarquía.

Cualquier valor menor a este último, define que el atractivo no es apto para el uso turístico, pudiendo ser para otro uso económico.

2.6 PROCESO TÉCNICO PARA REALIZAR EL INVENTARIO Y JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Ejemplo # 1

Atractivo: Playa de Olón
Tipo: Costa o Litoral
Categoría: Sitios Naturales

1. Conocimiento general del área

La playa de Olón (4,05 Km.) tiene como límite:

- Al Norte Curía;
- Al Sur Montañita;
- Al Este la Cordillera Chongón Colonche; y,
- Al Oeste el Océano Pacífico

Se encuentra a una altitud aproximada de 2 m.s.n.m. y a 60 km de distancia desde Santa Elena (1 hora). Para llegar a la playa de Olón se puede utilizar vehículo particular o cooperativa de transporte (CITUP y CTM), el valor del pasaje es de USD 0,60.

2. Caracterización del área

- Longitud de la playa: 4.5 km. y 90.44 m. de ancho promedio en marea baja.
- Pequeño declive
- Color de la arena: grisáceo
- Presencia de dunas en las barreras litorales
- Color del agua:
 - En invierno: verde azulada (turbia cuando hay muchas resacas o grandes descargas fluviales).
 - En verano: azulada

- Temperatura media:
 - De diciembre a mayo: 27°C
 - De junio a noviembre: 23°C
- Precipitación pluviométrica: 250/500 mm.
- Actividades que se desarrollan:
 - Pesca artesanal
 - Recolección de larvas
 - Observación de aves
 - Esparcimiento y recreación turística

Fauna

- Crustáceos
- Moluscos
- Peces

Flora

- Palmas
- Manglar
- Muyuyo (*Cordia lutea*)

3. Posibles actividades turísticas

- Caminatas por la playa
- Deportes acuáticos (Sky, surf, lightning, pesca deportiva y snorkel)
- Camping
- Observación de ballenas y delfines
- Observación de aves, reptiles, crustáceos y moluscos
- Observación de las actividades pesqueras
- Visita al Santuario “Virgen Estrella del Mar”
- Observación de manifestaciones religiosas y culturales

4. Facilidades requeridas

Zonificación de la playa mediante los resultados obtenidos del Estudio de Capacidad De Carga Turística de los Balnearios de la Provincia del Guayas para realizar el ordenamiento respectivo en áreas de varadero, larveo, deportes, espectáculos públicos, esparcimiento y recreación, con su respectiva señalización.

Implementación de **baterías sanitarias móviles** necesarias para evitar la contaminación de las aguas del mar y proliferación de enfermedades.

Implementación de **senderos y miradores** para observación de aves en los bosques de Dos Mangas y Las Naranjas.

Implementación de **torres salvavidas** con el personal idóneo para desempeñar esta actividad.

Colocación de **duchas públicas y de tachos de basura** para otorgar servicio adecuado a los turistas.

5. Posibles impactos

Impactos positivos:

- Posibilidad de incrementar la actividad económica pesquera que se desarrollan en la zona, una vez creada la necesidad de satisfacer demandas crecientes.
- Fortalecimiento, promoción e incremento de lugares adecuados para realizar cada actividad.
- Fortalecer la tendencia de los grupos de usuarios a organizarse legalmente para la utilización de la zona de playa.
- Otorgamiento de diversión a los turistas con la debida seguridad

Impactos negativos:

- Inicio de procesos erosivos por construcciones indebidas.
- Contaminación del agua como resultado del eviscerado en la zona de playa.
- Generación de basura

- Stress en la fauna marina y terrestre

6. Acciones para mitigación de impactos

- No sobrepasar la capacidad de carga de la zona de playa
- Control de desechos.

7. Valoración del recurso

7.1 Cálculo de valoración de características

Variables	Características	Indicadores	Valor	Total
a) Calidad del agua (del mar)	Color	Bueno	0.78	
	Olor	Excelente	2.91	
	Transparencia	Buena	1.91	
	TOTAL			5.60
b) Paisaje	Espectacularidad	Excelente	8.75	
	Naturalidad	Excelente	5.95	
	Armonía	Buena	1.85	
	TOTAL			16.55
c) Especies asociadas de fauna	Abundancia	Excelente	2.19	
	Rareza	Buena	2.40	
	Espectacularidad	Buena	1.93	
	TOTAL			6.52
d) Especies asociadas de flora	Coloración	Mala	0.96	
	Forma	Buena	0.96	
	Espectacularidad	Buena	2.89	
	TOTAL			4.81
Total variables				33.48

Tabla # 23 Tabla del Cálculo de valoración de características de los atractivos de la comuna Olón

7.2 Cálculo de valoración del estado de conservación del atractivo

En proceso de deterioro	12.5
-------------------------	------

7.3 Cálculo de valoración del estado del entorno del atractivo

Semi-intervenido	13.3
------------------	------

7.4 Cálculo de valoración de los parámetros de potencialidad de uso turístico

Variedad de actividades	20
-------------------------	----

8. Jerarquía de atractivos turísticos

Descripción	Valor
Valoración de las características	33.48
Valoración del estado de conservación	12.5
Valoración del estado del entorno	13.3
Valoración de los parámetros de potencialidad de uso turístico	20
Total	79.28

Tabla # 24 Tabla de Jerarquización de atractivos turísticos

JERARQUIA: II (Establecida entre 81.84 y 71.85)

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 IMPORTANCIA DEL TURISMO EN LA ECONOMÍA

El turismo es una actividad de servicios que posee una gran capacidad para generar puestos de trabajo por la sinergia que establece con otros sectores productivos, representando una vía para el desarrollo social y económico, debido a que genera un ingreso considerable de divisas, importante para las economías de los países en desarrollo como el nuestro.

En los años 1997 y 1998 el **TURISMO** se ubicó en cuarto lugar por concepto de ingreso de divisas, en 1999 se mantuvo en el mismo lugar a pesar de que el número de turistas disminuyó en un 2% con respecto al año anterior como lo veremos en la Tabla #26.¹⁴

¹⁴ Indicadores Turísticos, CETUR 1997 - 1998 - 1999

Rubros	Ubicación Año 1997	Ubicación Año 1998
Petróleo crudo	1	3
Banano y Plátano	2	1
Camarón	3	2
Turismo	4	4
Otros Elab. Prod. Mar	5	5
Derivados del Petróleo	6	6

Tabla # 25 Ubicación del Turismo en la Economía
Fuente: Información Estadística 1998 - Banco Central del Ecuador

Durante los años 1998 y 1999 se registraron los ingresos y egresos indicados en la Tabla # 26, por lo que se puede observar que la Balanza Turística ha disminuido sus ingresos debido a factores políticos, sociales y económicos. En el año '98 la llegada de 510.000 turistas generó USD 210'000.000,00 sólo en los 3 primeros trimestres; en el año 1999 arribaron 508.700 turistas y en el año 2000 el número se incrementó a 615.493 turistas, es decir en un 25,8% más que el año anterior. También estos indicadores registran que el Turismo interno representa un rubro importante, la diferencia frente al Turismo receptivo es de 2,5 a 3.

Variable	1998	1999
1. Ingresos (en US\$ millones)	290	291
2. Egresos (en US\$ millones)	227	241
Diferencia (1-2)	63	50

Tabla # 26 Balanza Turística
Fuente: OIT, Edgar Pita, Turismo y Empleo en Ecuador 1999

Para que la “Demanda del Turismo” sea enfocada con visión de futuro es necesario conocer en detalle los factores involucrados en el entorno competitivo del sector

específico (Manglaralto - Olón - Montañita), es decir, los servicios que se presta a todo nivel a un turista, para mejorarlos y luego promoverlos de la manera más acertada.

3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA TURÍSTICA

El primer elemento económico que conforma la actividad turística es la **demanda**, la misma que está compuesta por el conjunto de servicios efectivamente solicitados por el consumidor, abarca por lo tanto, todas características del consumidor presente, es decir, cubre el mercado actual¹⁵.

Desde 1982, en que se realizaron los estudios: “Demanda Turística de Ecuador” y “Vacaciones de los Ecuatorianos”, no se han efectuado nuevas investigaciones, por lo que las limitaciones de información estadística, relacionada con perfiles de consumo y preferencias de visita así como de lugares de destino y distribución espacial de flujos, son prácticamente inexistente¹⁶.

Desde que CETUR en 1990 estableció la realización de un análisis anual de perfil de visitante en terminales de ingreso (fronteras, puertos y aeropuertos), el Ministerio de Turismo y Ambiente, ha reducido dicha encuesta a un análisis muestra de fronteras que poco aporta a la caracterización del turismo receptivo y a sus destinos dentro de Ecuador¹⁷.

¹⁵ y ¹⁶ Acuerdo de Voluntades, Ministerio de Turismo, 1999.

¹⁷ Indicadores Turísticos, Subsecretaría de Turismo, 2000

Cualquier análisis que se puede aplicar es a datos muy generales, los cuales no establecen una distribución porcentual por productos.

Mercado (País)	Volumen en miles 1997	Volumen en miles 1998
AMERICA:	404	393
Estados Unidos	110	112
Colombia	168	112
EUROPA	105	102
Alemania	21	20
Francia	16	15
ASIA/AFRICA/OCEANIA:	16	15
TOTAL	525	510

*Tabla # 27 Llegada de Extranjeros al Ecuador según Principales Mercados
Fuente: Ministerio de Turismo, Boletín de Estadísticas, 2000*

El volumen de arribos tenía un crecimiento anual de 3%, desde 1993 a 1997, en el año '98 las cifras muestran un total de 510.600 llegadas. Para 1998, el turismo receptivo se compone de un 22% de colombianos, 77% de norteamericanos (393.162 llegadas en el '98), un 20% de europeos -en su mayoría de Alemania y Francia- y un 15% de extranjeros provienen de los continentes de Asia, Africa y Oceanía. En el año '00 ingresaron 710.000 turistas, según datos proporcionados por el Ministerio de Turismo, que aún no son de dominio público.

El descenso de llegadas de turistas en el año '98 y '99 se debe, entre otras causas, a las noticias desfavorables como violencia y al desequilibrio de orden económico, político y social por el que atravesó nuestro país, cuyas consecuencias fueron:

En lo económico, una alta tasa de inflación y por ende pérdida del poder adquisitivo de los ecuatorianos¹⁸.

En lo político, el problema de la corrupción que afecta en general el comportamiento de los funcionarios gubernamentales y de la justicia, en el campo del Turismo también ha tenido incidencia.

En el aspecto social debemos mencionar el surgimiento de la delincuencia como resultado de la crisis económica que vive el Ecuador actualmente, arruinando la intención de posicionar con éxito inmediato los productos turísticos, obligando a pensar en estrategias alternativas para contrarrestarlas.

Meses	Llegadas 1997	Llegadas 1998
Enero	54.488	54.046
Julio	60.468	55.978
Agosto	51.925	49.321
Diciembre	50.850	52.171

Tabla # 28 Variación Estacional

Fuente: Dirección Nacional de Migración 1997 y 1998

¹⁸ Acuerdo de Voluntades, Ministerio de Turismo, 1999

La mayor afluencia de visitantes extranjeros al Ecuador en el año '97 y '98 se ha registrado durante los meses de Enero, Julio, Agosto y Diciembre. Debido a las Vacaciones de Colombianos (Julio, enero y diciembre) y de la coincidencia del período de vacaciones para los principales mercados de Norteamericanos y Europeos (Agosto). El resto del año se mantiene el ingreso por la demanda local por parte de visitantes de la región Litoral e Interandina.

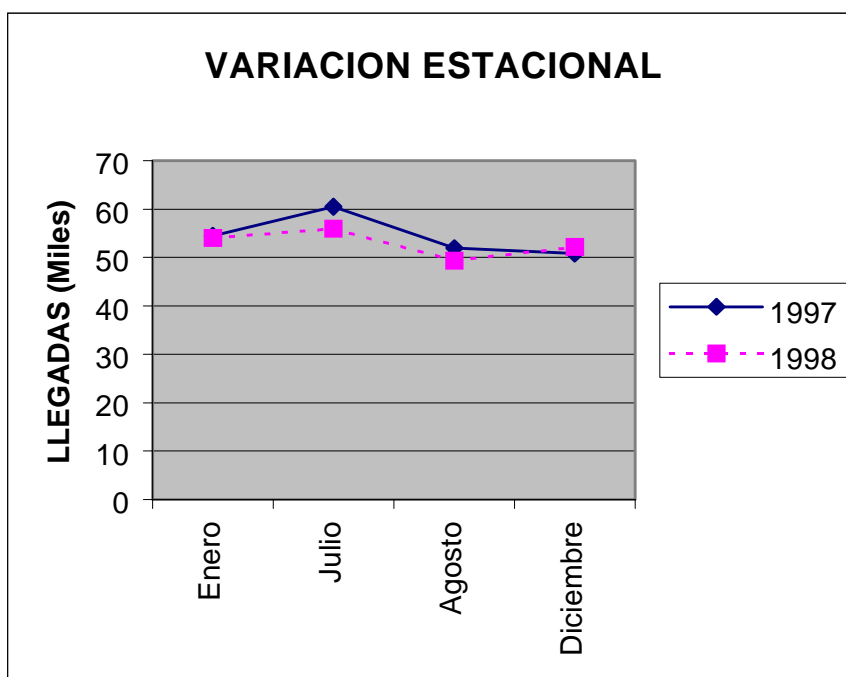


Gráfico # 8
Variación Estacional

En 2000 se realizaron 312 encuestas a usuarios nacionales y extranjeros en las tres principales playas (Montañita, Olón y Manglaralto) que atraen el mayor flujo turístico

de la zona en estudio, éstas tuvieron el fin de determinar las características tanto del mercado emisor como receptor.

Del mercado emisor se obtuvo la información para captar el mercado potencial que se tiene interés en explotar, y elaborar el producto turístico basándose en los gustos y preferencias de los turistas; la capacidad económica; El grado de cultura; y, otras características esenciales de los potenciales clientes.

Del mercado receptor se obtuvo la opinión de los turistas del país emisor, sobre el grado de satisfacción que les brinda el producto turístico que están consumiendo.

Los resultados de la aplicación de estas encuestas son los siguientes:

Edad (años)	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
0 - 18	5	8.3
19 - 25	32.5	58.3
26 - 35	35	25.0
36 - 50	22.5	8.4
51 - 65	5.0	-
66 - +	-	-

Tabla # 29 Turista que visitan la zona (Por categorías de edad)

Fuente: Dirección Nacional de Migración 1997 y 1998

Del total de turistas que visitaron la zona un 76% fueron nacionales y el 23.1% extranjeros (Norteamericanos y Europeos), concentrándose este total en Montañita, con una edad promedio entre 19 y 25 años de edad. No se registran llegadas de extranjeros mayores de 51 años de edad, ya que los tour operadores no poseen información sobre los atractivos y la planta turística que se desarrolla en esta zona.

Motivos	Nacionales (%)	Extranjeros (%)
Dispone de hospedaje propio	17.6	8.3
Dispone de hospedaje de amigos	16.0	8.3
Clima	26.0	-
Paisaje	30.0	-
Proximidad a la ciudad de residencia	5.2	8.3
No contesta	-	8.3
Otros	5.2	66.8*

Tabla # 30 Motivaciones para visitar las comunidades

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

Los resultados obtenidos en los Tabla # 29 y # 30 nos dan a conocer el mercado turístico y sus diferentes motivaciones, lo que sirve de pauta para ofertar los diferentes servicios y atractivos turísticos.

* Hospedaje de amigos, propio, proximidad al lugar de residencia, por trabajo familiar, para aprender Surf, tranquilidad, diversión, relax.

Salario Mínimo Vital (S.M.V.)	Nacionales (%)	Extranjeros (%)
1 -2	30	41.7
3 - 4	20	41.7
5 - 6	20	8.3
7 - 8	2.5	8.3
9 - 10	10	-
11 - +	15	-

Tabla # 31 Gasto promedio diario en el viaje

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

El gasto promedio efectuado por los turistas nacionales está dado por familia, en cambio el gasto efectuado por los extranjeros es por lo general de manera individual.

Siendo así, podemos indicar que existe una demanda potencial, porque hay una población turística con capacidad de gasto y que se dirige a estas poblaciones para pasar su tiempo libre en diferentes actividades.

Vehículos	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
Vehículo propio	62.5	8.3
Vehículo de amigos	2.5	8.3
Vehículo rentado	-	-
Servicio público	25	50
No contesta	10	33.4

Tabla # 32 Medios de transporte utilizado

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

La gran mayoría de nacionales que visitan esta zona poseen vehículo propio, y muchos de los extranjeros utilizan transporte público o alquilado, por lo tanto, esto es un indicador que nos permite conocer que en el primer caso, son personas entre un mediano y alto poder adquisitivo y en el segundo, que este servicio debe ser reforzado para que las visitas se incrementen. No se registran datos sobre vehículos rentados en vista de los altos costos por kilómetro que cobran las compañías rentadoras de vehículos.

Alojamiento Utilizado	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
Propio	25	-
De amigos	27.5	25
Familiares	-	-
Hotel	27.5	58.4
Camping	15	8.3
Otros	2.5	-
No contesta	2.5	8.3
	100	100

Tabla # 33 Tipo de alojamiento utilizado

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

Menos de la mitad de los turistas nacionales que visitan la zona utilizan el servicio de hospedaje, sin embargo, la mayor demanda la constituyen los extranjeros, lo que origina y sustenta la propuesta de hospedaje, y además crea otros servicios.

Calificación	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
Buena	22.5	25
Regular	12.5	41.6
Mala	0	0
No contesta	65	33.4
	100	100

Tabla # 34 Calidad de servicio de alojamiento

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

Los turistas extranjeros dan una baja calificación a la calidad en el servicio de alojamiento, por el reducido índice de educación en esta área que ofrecen las instituciones públicas y privadas a los servidores turísticos de la zona.

Calificación	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
Buena	42.5	58.3
Regular	27.5	16.7
Mala	-	8.3
No contesta	22.5	16.7

Tabla # 35 Servicio en los restaurantes de la zona

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

Debemos indicar que la atención en los restaurantes no se refiere solamente al trato amable, sino también a la higiene, calidad del producto (presentación de los platos servidos, precios que rigen la compra de cada uno de ellos, etc.) es decir, al servicio en su totalidad.

Actividades	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
Caminatas	37.6	26
Descanso / relax	17.1	22.2
Surfing	7.8	18.5
Observación de vida silvestre	17.1	11.1
Bicicleta	7.4	3.7
Bote	1.6	-
Snorkelling	1.6	-
Pesca	1.6	-
Otros	6.2	18.5

Tabla # 36 Actividades usuales realizadas por los turistas en el día

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

La principal actividad de la cual disfrutaban la mayoría de los turistas es la caminata. El establecer un circuito que integre algunos atractivos durante el desarrollo de esta actividad es la mejor manera de lograr darlos a conocer.

Servicios	Turistas Nacionales (%)	Turistas Extranjeros (%)
Baños Públicos	5	5.8
Duchas	5	5.8
Transporte	-	14.3
Vías	17.5	14.3
Todos los servicios básicos	40	35.2
Señalización turística	15	-
Información turística	5	-
Limpieza de playas	-	5.8
Limpieza de comunidad	-	12
Instituciones bancarias	-	5.8

Tabla # 37 Carencia de servicios en las comunidades

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

Uno de los principales inconvenientes que encuentra los turistas nacionales y extranjeros al hospedarse en cualquiera de las comunidades de la Parroquia Manglaralto, es la insuficiencia de servicios básicos (agua, luz, teléfono, etc.). La descripción de cada uno éstos fue dada en el Capítulo 1, donde se concluyó que el servicio eléctrico ha mejorado en gran parte, ya que el porcentaje de cobertura se ha ampliado, de igual manera PACIFICTEL incrementará el número de cabinas telefónicas con lo cual el servicio telefónico se tornará más eficiente. Además, el Plan Estratégico Santa Elena 2000, incluye el mejoramiento de todos los servicios básicos de las parroquias que conforman el Cantón Santa Elena.

Respuestas	Ha visitado otra comunidad actualmente		Retornaría a la comunidad visitada		Visitaría otra comunidad en el futuro	
	Nacional	Extranj.	Nacional	Extranj.	Nacional	Extranj.
Sí	77.5	33.3	97.5	75.0	82.5	75.0
No	15.0	66.7	-	16.7	17.5	16.7
No contesta	7.5	-	2.5	8.3	-	8.3

Tabla # 38 *Recorrido por la comunidades de la parroquia*

Fuente: Encuestas realizadas en las playas de Montañita, Olón y Manglaralto / 2000

Al realizar el análisis a las respuestas obtenidas observamos que ambas clases de turistas no se han desplazado a otras comunidades durante su estadía por la falta de promoción de los atractivos.

3.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA TURÍSTICA

La **Oferta Turística** es el segundo elemento económico de la actividad turística, la cual está constituida por el conjunto de servicios colocados efectivamente en el mercado¹⁸. Este conjunto de servicios es: Alojamiento, alimentación, transporte y entretenimiento, los mismos que conforman la **Planta Turística**.

3.3.1 ALOJAMIENTO

En la parroquia Manglaralto no encontramos hoteles de lujo ni de primera categoría, ya que esta clasificación atiende a la calidad y dotación de servicios que brinda cada establecimiento.

Los establecimientos (hoteles, hostales, hosterías y residenciales) que funcionan actualmente, se encuentran clasificados en segunda y cuarta categoría, cuyos requerimientos son menores o más sencillos, de igual manera la inversión e infraestructura que se exige es menor.

A continuación detallamos los diferentes tipos de establecimientos para **hospedaje** disponibles -por comuna-, así como su capacidad para albergar turistas.

Establecimiento	Comuna	Capacidad	Categoría
Hostal Ecomuseo	Valdivia	16	Tercera
Hostal La Cueva de Freddy	Río Chico	54	Tercera
Residencial Alegre Calamar	Manglaralto	26	Cuarta
Hostería Villa Gertrudis	Manglaralto	9	Tercera
Hostería Marakaya	Manglaralto	9	Tercera
Hospedaje Los Cactus	Manglaralto	6	Tercera
Hostería La Posada del Emperador	Manglaralto	2	Tercera
Habitaciones María Paz	Olón	36	Cuarta
Hostal Olón Beach	Olón	33	Tercera
Residencial Narcisa	Olón	20	Cuarta
Habitaciones El Rincón del Turista	Olón	8	Cuarta
Cabañas Fabio	Olón	7	Cuarta
Habitaciones Jessenia	Olón	6	Cuarta
Hotel Baja Montañita	Montañita	124	Segunda
Hotel Montañita	Montañita	108	Tercera
Hostería El Pelicano	Montañita	56	Tercera
Hostería Casa Blanca	Montañita	44	Tercera
Hostal La Casa del Sol	Montañita	38	Tercera
Cabañas Vitos	Montañita	37	Cuarta
Hostal Centro del Mundo	Montañita	36	Tercera
Cabañas Nativas Bamboo	Montañita	36	Tercera
Hotel Victoria	Montañita	30	Tercera
Hostería Tsunami	Montañita	26	Tercera
Hostal Camping Los Delfines	Montañita	25	Tercera
Hotel-Cabañas David Colled	Montañita	24	Tercera
Hostería Asoc. Sta. María del Fiat	Montañita	18	Tercera
Hostal El Rincón de Surf	Montañita	17	Tercera
Hostal Surf Montañita	Montañita	16	Tercera
Hostería Brisas Marinas	Montañita	10	Tercera
Hostal El Chivo	Montañita	10	Tercera
Hostal La Piraya	Montañita	10	Tercera
Hostal Don Lucho	Montañita	8	Cuarta
Hostería El Amigo	Montañita	6	Cuarta
Hostería El Surfista	Montañita	6	Tercera
Hostería Las Olas	Montañita	4	Tercera
Hostal Montañita	Montañita	4	Tercera
TOTAL		928	

Tabla # 39 Clasificación de lugares de alojamiento

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda PMRC - Fundación Pro-Pueblo, 1998

Como podemos observar la oferta se encuentra concentrada en Manglaralto, Olón y Montañita, como consecuencia de la demanda de los turistas, quienes pueden hospedarse en cualquiera de estos establecimientos de acuerdo al presupuesto que posean.

3.3.2 ALIMENTACIÓN

En la mayoría de los restaurantes se prepara comida a base de mariscos, y unos pocos se especializan en comidas típicas tanto nacionales como internacionales.

Establecimiento	Comuna	Capacidad	Categoría
Restaurant Baja Montañita	Montañita	180	Segunda
Restaurant Yannina	San Pedro	10	Tercera
Restaurant Cabaña de Karina	San Pedro	12	Tercera
Restaurant Playa Linda	San Pedro	30	Tercera
Bar/Café Acuario	Valdivia	16	Tercera
Cafetería Ecomuseo	Valdivia	20	Tercera
Restaurant La Cueva de Freddy	Río Chico	68	Tercera
Restaurant Los Cactus	Manglaralto	20	Tercera
Restaurant Alegre Calamar	Manglaralto	26	Tercera
La Pasada del Emperador	Manglaralto	16	Tercera
Restaurant Florencia	Manglaralto	13	Tercera
Restaurant Correlón	Olón	32	Tercera
Restaurant sin nombre	Olón	20	Tercera
Cafetería María Paz	Olón	28	Tercera
Restaurant María Verónica	Olón	70	Tercera
Restaurant Estrella de Mar	Olón	20	Tercera
Restaurant El Rincón del Turista	Olón	33	Tercera
Cabañeros de la playas (33)	Olón	660	Tercera
Cabaña-restaurant TEX MEX	Montañita	20	Tercera

Tabla # 40 Clasificación de lugares de alimentación

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda PMRC - Fundación Pro-Pueblo, 1998

Establecimiento	Comuna	Capacidad	Categoría
Restaurant Bella Vista	Montañita	20	Tercera
Cafetería La Luna	Montañita	20	Tercera
Fuente de soda la Quila	Montañita	9	Cuarta
Fuente de soda sin nombre	Montañita	5	Cuarta
Restaurant Casa Blanca	Montañita	44	Cuarta
Restaurant Centro del Mundo	Montañita	36	Tercera
Restaurant Camping Los Delfines	Montañita	108	Tercera
Restaurant La Casa del Sol	Montañita	36	Tercera
Restaurant Helena	Montañita	32	Tercera
Restaurant Son de Montaña	Montañita	32	Tercera
Restaurant-comedor La Cabañita	Montañita	24	Tercera
Restaurant Brisas Marinas	Montañita	18	Tercera
Restaurant El Rincón del Sur	Montañita	34	Tercera
Restaurant El Chivo	Montañita	36	Tercera
Restaurant La Caída del Sol	Montañita	17	Tercera
Restaurant Las Olas	Montañita	25	Cuarta
Restaurant El Pelicano	Montañita	22	Cuarta
Cafetería La Piraya	Montañita	10	Cuarta
Restaurant Hotel Victoria	Montañita	40	Cuarta
Restaurant Planeta Tierra	Montañita	21	Cuarta
Restaurant Hotel Montañita	Montañita	32	Cuarta
TOTAL		1.913	

Tabla # 40 Clasificación de lugares de alimentación

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda PMRC - Fundación Pro-Pueblo, 1998

3.3.3 ENTRETENIMIENTO

Los centros de diversión nocturna para adultos como bares y discotecas funcionan especialmente en temporada alta, los mismos que están concentrados en Montañita donde existe la mayor demanda.

Establecimiento	Comuna	Capacidad
Disco Peña Show	Olón	180
Bar Bellavista	Montañita	4
Bar La Luna	Montañita	5
Bar Son de Montaña	Montañita	3
Bar El Amigo	Montañita	12
Bar El Surfista	Montañita	14
Disco-Bar D'Jork	Montañita	25
Bar Hotel Montañita	Montañita	20

Tabla # 41 Capacidad de establecimientos de diversión

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda PMRC - Fundación Pro-Pueblo, 1998

3.3.4 TRANSPORTE

Existe una Cooperativa de Transporte (CLP) que realiza el recorrido directo desde Guayaquil hasta la Comuna de Olón, y las otras cubren la ruta hacia las demás comunidades, lo que asegura la movilización de los turistas.

Cooperativa	Ruta
2 de Noviembre	La Entrada – Sinchal / Barcelona
CITUP	Santa Elena - Manglaralto - La Entrada
CLP	Guayaquil - Olón
Camionetas	Manglaralto - Dos Mangas La Entrada - Puerto López

Tabla # 42 Cooperativas de transportes

Fuente: Cooperativas de Transportes

3.3.5 OFERTA DE ACTIVIDADES DE RECREACIÓN Y POTENCIALES LUGARES DE DESARROLLO TURÍSTICO

La oferta turística no sólo está compuesta por la planta turística, sino también por los atractivos tanto naturales como culturales existentes en la zona y la variedad de actividades que se pueden desarrollar, tal como se describe a continuación:

Oferta de actividades de recreación	Localidad
• Pesca y buceo deportivo	Valdivia, San Pedro, Montañita
• Visita a museos y acuarios	Valdivia
• Orfebrería (oro y plata)	Sinchal
• Artesanías:	
- Paja toquilla	Barcelona, San Antonio
- Figuras hechas con concha	Atravesado
- Sombreros, canastas, productos en tagua	Sitio Nuevo, Pajiza
- Elaboración de panes	Cadeate
- Local artesanal "Chongón Colonche"	Manglaralto
- Caña	Las Núñez
- Trabajos con balsa y papel reciclado	La Entrada
• Recorridos a caballo por el bosque y la montaña	Dos Mangas
• Prácticas y competencias de surf	Montañita
• Iglesias:	
- Visita al Santuario	Olón
- Iglesia del Sagrado Corazón de Jesús	La Entrada
• Verdes montañas	Curía
• Agricultura y paseos familiares	San José
• Paseos por el malecón	La Entrada

Tabla # 43 Ofertas de actividades de recreación

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda PMRC - Fundación Pro-Pueblo, 1998

De acuerdo a las actividades que realizan los turistas, el tipo de turismo que se desarrolla en esta zona es de naturaleza y cultura (ECOTURISMO).

3.4 VENTAJAS COMPETITIVAS

La oferta nos ha demostrado que tenemos suficientes ventajas para competir a nivel internacional y convertir a los potenciales clientes del mercado emisor en clientes efectivos de nuestros servicios, ya que la Parroquia cuenta con un importante número de recursos y atractivos turísticos -naturales y culturales- aún no explotados en toda su magnitud. Este capital natural y cultural es fundamental en la competitividad turística internacional. Todas estas características bien aprovechadas facilitarían un mayor dinamismo económico y social, y la integración del país al proceso de globalización en marcha.

Ventajas competitivas	Recursos	Localidad	Descripción
<i>Atractivos naturales</i>	Playa	Olón, Curía, San José, Las Núñez	Playas amplias, sin contaminación
<i>Eventos</i>		Montañita	Campeonato Internacional de Surf
	Montañas	Dos Mangas, Curía	Caminatas a pie o a caballo
	Manglares	Olón	Observación de aves, reptiles, crustáceos y moluscos.
	Isla	San Pedro: Isla El Pelado	Actividades de pesca y buceo
	Bosque Tropical Seco	Dos Mangas	Observación de especies endémicas
<i>Atractivos culturales</i>	Museos	Valdivia: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Museo Valdivia ▪ Museo de Las Calaveras 	Exposición de muestras arqueológicas y artesanías.
	Acuario	Valdivia	Exposición de peces tropicales e invertebrados marinos, descripciones de ciclos biológicos.
	Santuario	Olón: Virgen Estrella del Mar	Celebraciones religiosas

Tabla # 44 Descripción de ventajas competitivas existentes en la Parroquia Manglaralto

Ventajas competitivas	Recursos	Localidad	Descripción
<i>Atractivos culturales</i>	Fiestas tradicionales		San Pedro, Señora de la Merced, etc.
	Gastronomía		Platos a base de mariscos
<i>Folklore</i>	Artesanías	Sinchal	Trabajo en orfebrería, acabados en oro y plata: aretes, anillo, etc.
		Barcelona	Procesamiento de paja toquilla: Sombreros y adornos
		Atravezado	Elaboración de figuras hechas de conchas y coral blanco
		Sitio Nuevo, Pajiza Curía, Las Núñez	Trabajos en tagua: aretes, botones, llaveros, etc.
		Manglaralto	Tienda de artesanía “Chongón - Colonche” trabajos en variedad de materiales.
		La Entrada	Trabajos elaborados con caña, balsa y papel reciclado.
<i>Planta Turística</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoteles ▪ Hostales ▪ Hosterías ▪ Pensiones ▪ Residenciales y restaurantes 	En todas las comunas	Servicio de calidad en cada establecimiento hotelero o alimenticio.
<i>Otros</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Calidad ambiental ▪ Flora y fauna ▪ Cultura hospitalaria ▪ Precio 	En todas las comunas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bosque Seco y Húmedo Tropical ▪ Especies endémicas ▪ Propia de la gente de la zona ▪ Para todo tipo de presupuesto

Tabla # 44 Descripción de ventajas competitivas existentes en la Parroquia Manglaralto

Las ventajas competitivas son vitales porque sus elementos se refuerzan entre sí y se multiplican con el transcurso del tiempo, así las ventajas crecen y se van expandiendo, de manera que se va creando un entorno de relaciones e interacciones,

difíciles de imitar por parte de los otros países o servicios turísticos potencialmente competidores.

3.5 CLUSTER TURÍSTICO

Todos los servicios que integran la oferta turística se resumen en el denominado “**CLUSTER TURISTICO**”, el cual relaciona a las empresas turísticas de la hotelería, el transporte, la alimentación, atracciones, “tour” operadores, servicios de apoyo y capacitación.

Para definir el Cluster de competitividad de turismo de la Parroquia Manglaralto, se ha considerado el armar una cadena de valor relativamente completa: transporte de arribo, prestadores de servicios locales, proveedores de insumos básicos, operadores y enlaces con el mercado exterior, que se describe en el siguiente diagrama:

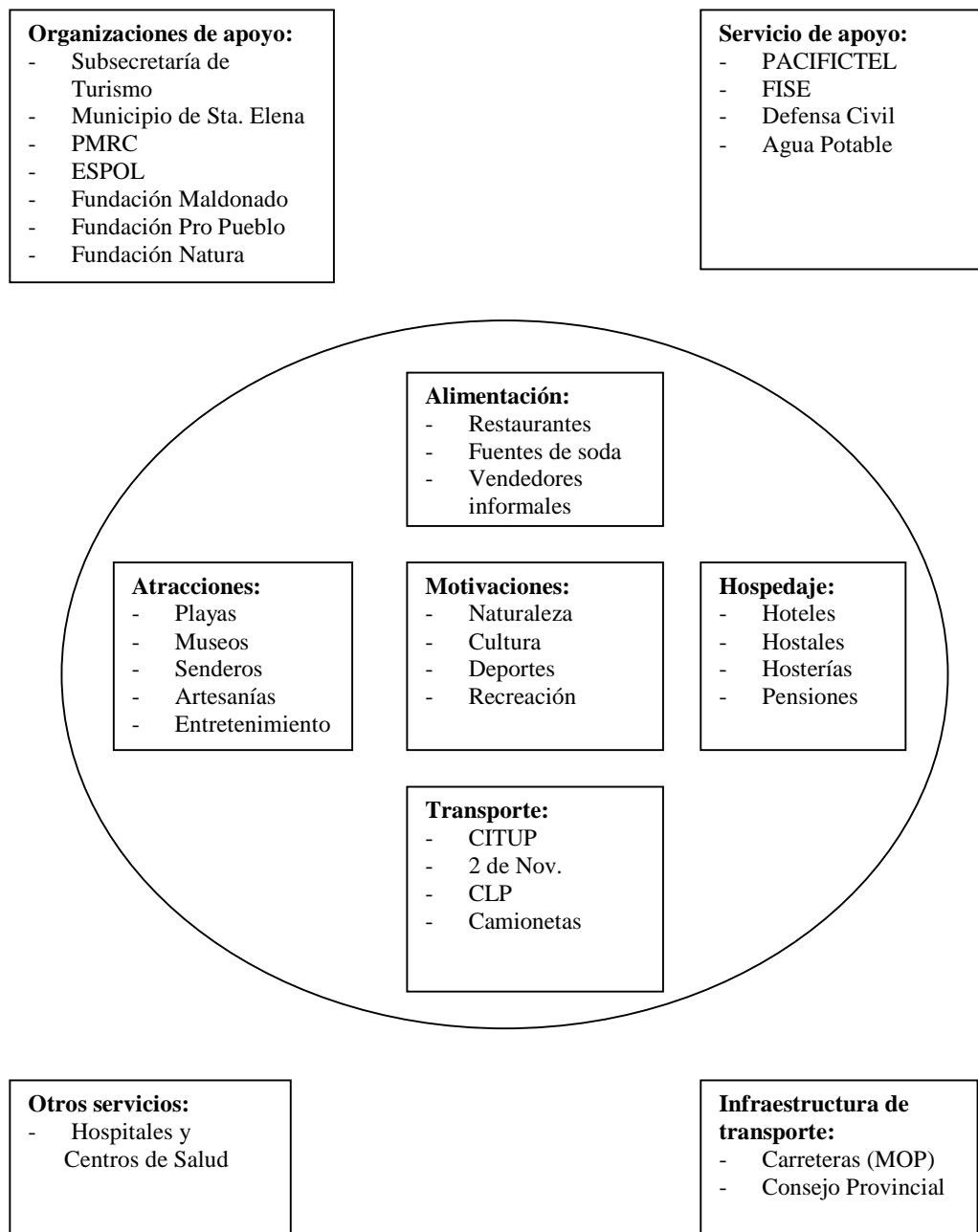


Gráfico # 9
Cluster Turístico de la Parroquia Manglaralto

3.6 ESTRATEGIAS DE MARKETING

Para lograr nuestros objetivos de vender la imagen turística de la Parroquia Manglaralto y promover sus servicios, hemos establecido un proceso de planeamiento estratégico, de carácter integral y ampliamente participativo, mediante el cual aseguraremos la unificación de esfuerzos en procura de colocar a la industria turística de esta región en una posición en la que realmente contribuya a mejorar la calidad de vida de los habitantes de esta Parroquia.

Por lo tanto, hemos dividido a la Parroquia Manglaralto en tres “Micro Clusters”, cuyos núcleos son las comunas donde se va a desarrollar la propuesta de hospedaje con el fin de cubrir la demanda de las zonas Norte, Centro y Sur de la Parroquia, lo que nos permite establecer la imagen de marca de la zona y sus características diferenciales (motivaciones y atractivos), que generan las actividades que realiza el turista, y que tienen como escenario fundamental la cultura, la naturaleza y la aventura, sirviendo éstos de base para la utilización de otras técnicas innovadoras y tradicionales.

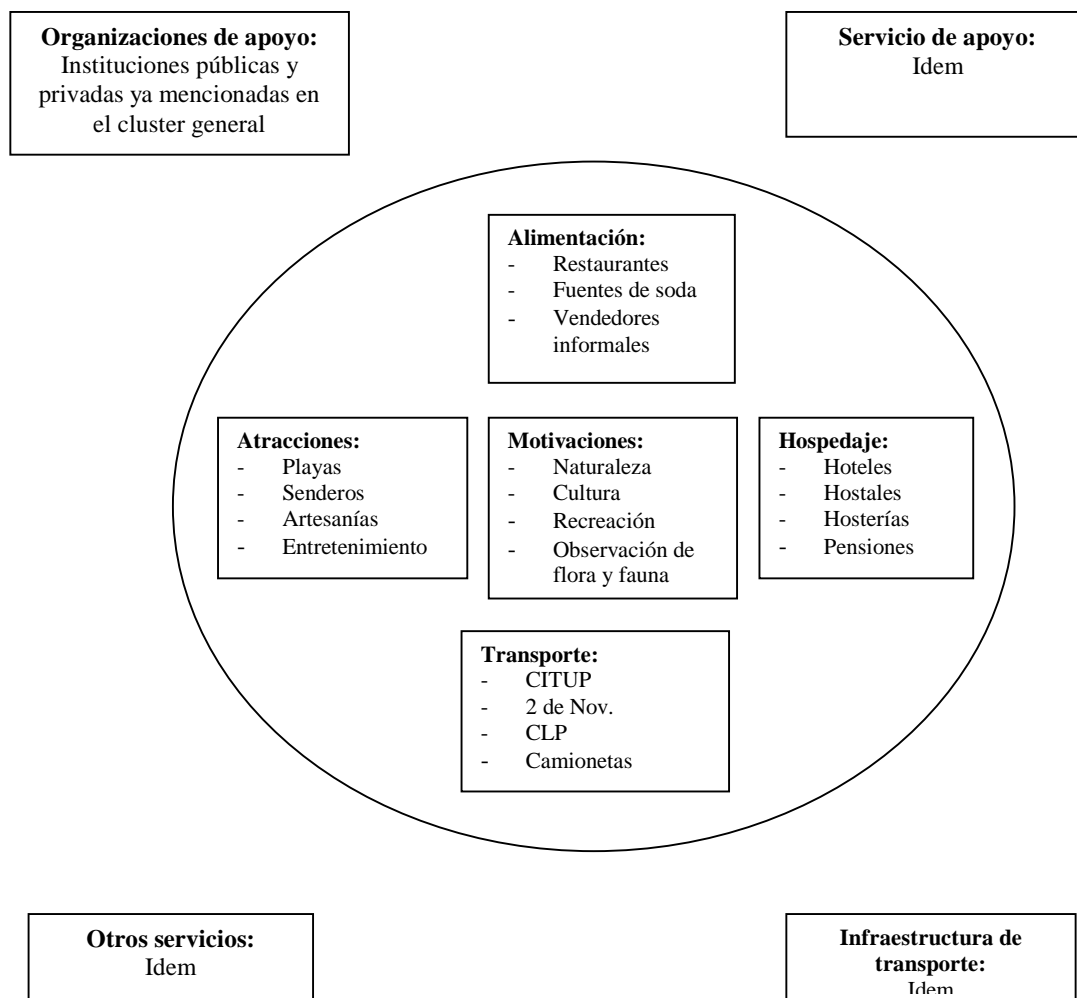


Gráfico # 10
MICRO CLUSTER #1
Zona Norte de la Parroquia Manglaralto
 (Comunidades de La Entrada, La Núñez, San José, Curía y Olón)

La comuna de **Olón** ubicada en la parte Norte de la zona, debe su nombre a la abundancia de olas, los comuneros comentaron que en una época remota estas grandes olas se presentaban y formaban un “olón”, quedando de esta manera asentado su nombre.

Esta comuna basa su actividad en la apreciación de lo estético y por eso es que en ella podemos encontrar diversidad de formas que van de un escarpado acantilado hasta hermosas playas de un azul intenso; esta diversidad en lo escénico ha sido acogida por los comuneros, quienes con sus hábiles y laboriosas manos, elaboran distintas clases de artesanías a base de caña, tagua y maderas finas, tales como: Lámparas de pedestal, tumbados, cortinas, maceteros, jardineras y muebles; por lo tanto, aquí se desarrollará el producto eco-cultural-artesanal que privilegia el aprovechamiento de las actividades artesanales como trabajos elaborados con caña, balsa y papel reciclado, impulsadas en las comunidades de Las Núñez y La Entrada; la arquitectura del Santuario Santa María del Fiat y de la Iglesia del Sagrado Corazón de Jesús ubicadas en las comunidades de Olón y La Entrada, respectivamente; además en las verdes montañas de Curía, se puede realizar observaciones de flora (guchapelí, mata palo blanco, cade, tagua, pechiche, etc.) y fauna (guatusa, cucucho, tigrillo chico, chupa flor, etc.).

Una peculiaridad de esta comuna es su devoción confesa a la imagen de la Virgen María de Norte, para tal efecto se construyó con singular arquitectura (en forma de embarcación de vela) el Santuario Virgen Estrella del Mar, ocurriendo un hecho

particular el 11 de noviembre de 1990 en la cripta del santuario, en donde descansa la imagen de la Virgen de la Rosa Mística, de la cual comenzaron a brotar lágrimas de sangre consecutivamente por un lapso de 13 horas.

También encontramos un sitio privilegiado para los fotógrafos de aventura y los admiradores de la naturaleza. Al internarnos por el Río Olón se pueden apreciar los cambios de vegetación existentes entre los bosques húmedo tropical y seco, como: Laurel (Corida Alliodoram), Guachapelí (albizzia guachapele), Fernán Sánchez (Triplaris cumingiana), Ebano (Ziziphus thyriflora, etc.; especies de orquídeas, bromelias, así como variada fauna: Tigrillo Chico (Leopardus Weiidi), Guanta (Aguoti Paca), Oso Hormiguero (Tamadua mexicana), Pájaro brujo (Pyrocephalus rubinis), Iguana verde (iguana), etc.

En síntesis **Olón** será considerada como el centro de diversificación cultural, artesanal, arquitectónico y ecológico (**CAAE**), enlazando a las comunas de Curía, San José, Las Núñez y La Entrada, que cuentan similares atractivos y actividades.

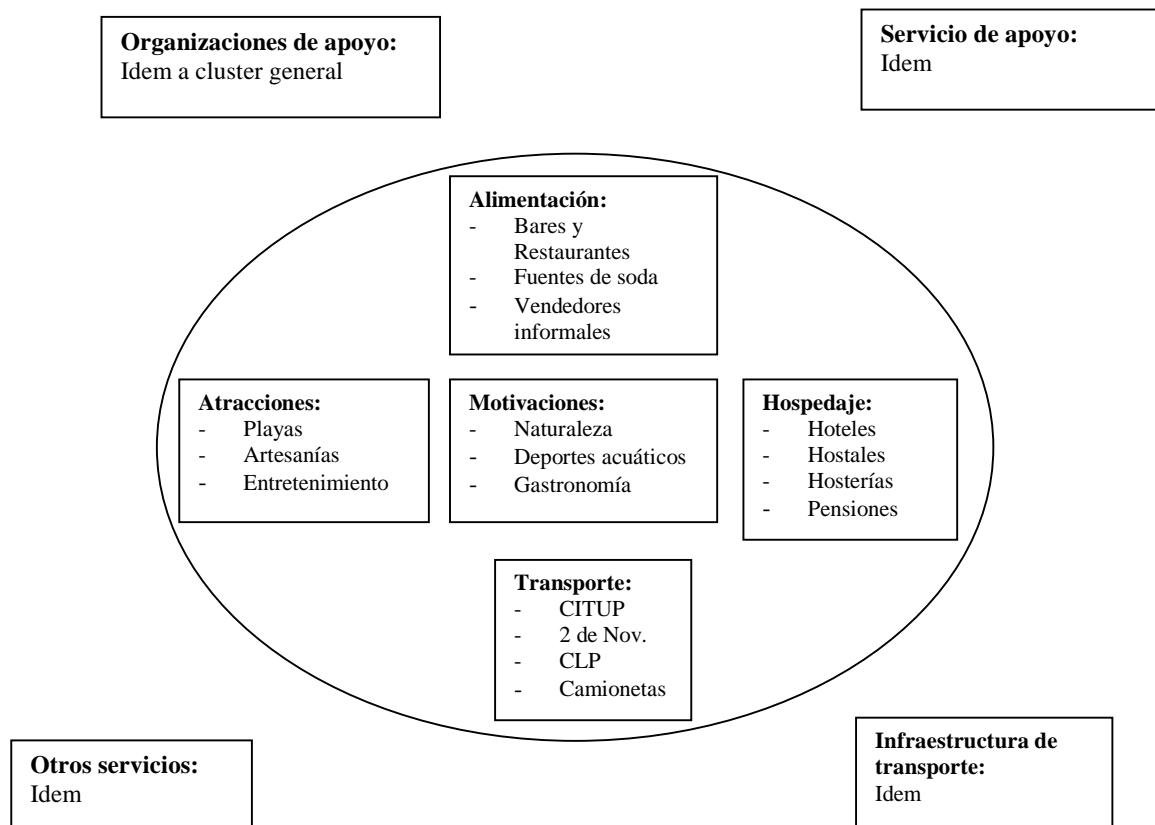


Gráfico # 11
MICRO CLUSTER #2
Zona Central de la Parroquia Manglaralto
(Comunidad de Montañita)

Situada en parte central de la parroquia, **Montañita** debe su nombre a que en sus alrededores se haya formado una cadena montañosa. Desde hace años se ha caracterizado por ser uno de los lugares más visitados por turistas nacionales y extranjeros amantes del deporte y la aventura, ya que se desarrolla en un entorno playero sin alteraciones, cuya densidad de uso promedio es de 13.000 visitantes,

además se encuentra cercana a la playa de la comuna de Olón, la cual sirve como canal de descongestionamiento, para evitar la carga excesiva de turistas que se desplazan hacia esta población, representando una alternativa para disfrutar del sol, el mar y la gastronomía de estas comunidades.

La geografía de sus playas y grandes olas favorecen las prácticas de competencia de surf, además de otros deportes acuáticos como buceo, pesca deportiva y velerismo de ruta. Esta influencia ha sido tan marcada que desde hace algunos años atrás las festividades de Carnaval son denominadas “Fiestas de los surfistas”, por realizarse en esta temporada campeonatos internacionales de surfing, lo que ha originado la implementación de variada infraestructura para acoger a los miles de turistas, donde se pueden encontrar hoteles, hospederías, residenciales, hostales, áreas de camping, restaurantes, discotecas, bares y peñas.

A pesar del intercambio cultural predominante en el sector, las artesanías han logrado sobrevivir al impacto, ocupando un sitio importante en la venta de objetos elaborados con tagua y coral como artes y collares, objetos de balsa, paja toquilla y también de cáscara o estopa de coco.

El disfrutar de los atardeceres, junto al sol, la arena y el mar invitan que este lugar sea propicio para el descanso y relax.

Montañita, por ser el centro de las actividades recreacionales y deportivas (**CARD**) de toda la parroquia, se la seleccionó como núcleo de la zona # 2 (Central),

enlazándose con Olón y Manglaralto (Zonas #1 y #3) en pocos minutos, por lo tanto, el pasear por los bosques de Pajiza o Dos mangas, visitar otras playas, intercambiar cultura, hace que Montañita sea el puente de unión entre las comunidades de esta zona.

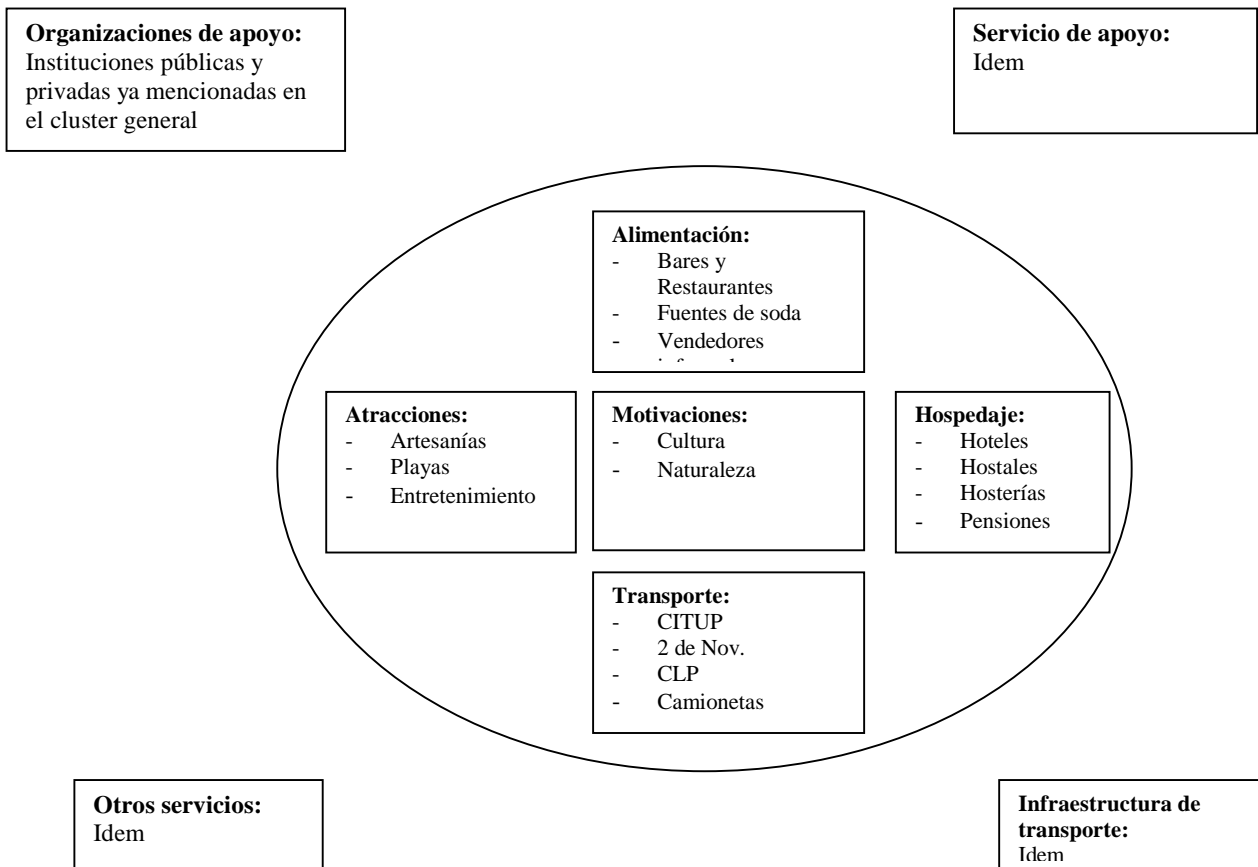


Gráfico # 12
MICRO CLUSTER #3
Zona Sur de la Parroquia Manglaralto
 (Comunidad de San Pedro, Valdivia, Sinchal, Barcelona, San Antonio, Atravesado, Sitio Nuevo Pajiza y **Manglaralto**)

Y finalmente **Manglaralto** ha sido considerada ancestralmente como el centro de producción del comercio de la zona, ya que este sector de la Península de Santa Elena contaba en su momento con ingenios azucareros, destilerías, manufacturas de sombreros y diversas exportaciones a gran escala, especialmente de tagua hacia Alemania, higerilla, paja toquilla, alcanzando un total de producción de 80.000

sombreros mensuales (1910-1914), considerando a la pesca como una actividad secundaria.

Luego de una prolongada sequía de las décadas del 40 al 60 hubo un cambio radical en la conducta de los comuneros al reducirse las fuentes de ingresos provenientes principalmente de la agricultura, dando como resultado una migración considerable.

En los actuales momentos la belleza escénica que presenta esta localidad no ha sufrido un deterioro significativo debido a la migración de sus habitantes, además en este lugar, se asientan las principales instituciones públicas y privadas, ONGs, centros de desarrollo educativo y un gran componente humano dedicado a las diferentes actividades vinculadas con el desarrollo del turismo receptivo bajo el sistema de hospederías comunitarias; la ubicación de Manglaralto nos permite visitar, conocer y disfrutar de atractivos arqueológicos, bosques y realizar actividades deportivas en las comunas ubicadas en la parte Sur de la zona como: Valdivia, Isla El Pelado, Sinchal-Barcelona, Atravezado, San Antonio, Sitio Nuevo, Cadeate y Río Chico.

La comunidad de Valdivia posee atractivos arqueológicos, dos museos de alto valor cultural, el llamado Valdivia y el de las Calaveras, que constituyen la prueba de la existencia de un período, de una técnica y de una civilización; también se puede conocer el acuario de peces tropicales (mariposa de tres bandas, mojarra, mero cabeza de zorro, etc.), todos estos atractivos aumentarán los conocimientos de los visitantes, debido a los centros de interpretación que poseen cada uno de ellos, cuya información

se encuentra disponible también en idioma inglés. Cercana a esta población en las inmediaciones del Océano Pacífico está la Isla El Pelado donde predomina el buceo como actividad deportiva.

En las comunas de Sinchal, Barcelona, Atravezado, Sitio Nuevo, Pajiza y San Antonio se realizan trabajos en orfebrería, acabados en oro y plata, procesamiento de paja toquilla, elaboración de figuras hechas de conchas y coral blanco, productos elaborados en tagua (aretes, botones, llaveros, etc.) y elaboración de hamacas, respectivamente.

Por todas estas razones Manglaralto fue considerada como la Zona #3 (Sur) del modelo propuesto; y además será la sede de la Oficina de Coordinación y Administración de la Red de Hospederías (OCARH) y de la Cooperativa Comunal (COOPC).

Los recursos naturales, culturales y la planta turística son la base sobre la que se desarrollan las actividades turísticas, estos componentes son capaces de satisfacer una experiencia de viaje que responde a unas motivaciones determinadas de un segmento del mercado, pero estos elementos no pueden promocionarse por sí solos, por lo tanto, se recomienda utilizar las siguientes herramientas de mercadeo como:

- **Internet (Página Web).**- La información disponible en la red (INTERNET), facilita el conocimiento sobre destinos turísticos. Los sistemas electrónicos de

consulta y reserva están abriendo nuevas posibilidades que permiten al cliente hacer los arreglos necesarios para un viaje desde su propio hogar, sin necesidad de asistencia técnica por parte de una agencia de viajes u operador turístico.

- **Radio.-** Se elaborarán cuñas radiales las mismas que se transmitirán a través de las emisoras locales.

- **Folletería.-** Se elaborarán folletos, trípticos, hojas volantes y posters que contengan en detalle la información sobre atractivos y planta turística existente.

- **Videos.-** Se elaborarán videos publicitarios de cada comuna (Manglaralto, Olón y Montañita) de 5 minutos de duración que muestren las bellezas naturales y culturales.

CAPITULO IV

MODELO DE HOSPEDAJE CON PARTICIPACION COMUNITARIA

4.1 RESEÑA HISTORICA

El Programa de Manejo de Recursos Costeros (PMRC) a través de la operación BID 913 SF/EC implementó, a partir del año 2000, un proyecto de Hospederías Comunitarias en la Zona Especial de Manejo (ZEM) San Pedro-Valdivia-Manglaralto, cuyos objetivos fueron:

- Disminuir la excesiva carga turística en las playas de Olón y Montañita.
- Distribuir el turismo a otras playas igualmente hermosas que están siendo sub-utilizadas por falta de infraestructura.
- Brindar al turista los servicios que necesita.

- Elevar el nivel de vida de la comunidad con el mejoramiento de la actividad turística y el desarrollo de micro - empresas.
- Elevar el nivel de satisfacción de los turistas y visitantes.¹⁹

4.2 DEFINICION DEL MODELO

A continuación describiremos nuestra propuesta, la cual se basa en la ejecución de VI etapas que mostrarán el establecimiento, operación y administración de una red piloto de hospederías a implementarse en comunidades con características similares.

El eje central será el modelo existente en la Parroquia Manglaralto y para llevar a cabo la ejecución de las IV primeras etapas se necesitará la intervención de grupos de apoyo que estén inmersos en la problemática del sector y que orienten la ejecución de las II etapas finales del presente modelo. La comunidad será el personaje central de la acción a efectuar, las viviendas de los comuneros formarían una red de hospedaje ofreciendo un servicio de calidad de alojamiento y alimentación a un costo inferior al que actualmente ofertan los establecimientos hoteleros del sector; además de brindar servicios agregados como: guianza, con proyección a incrementar el rubro de ingresos a través de la venta de artesanías, y permitiéndoles fomentar el intercambio cultural.

¹⁹ Fuente: Boletín No. 43 COSTAS, I Trimestre 2000, Guayaquil-Ecuador

4.3 DESCRIPCION DE ETAPAS DEL MODELO

I Etapa: Selección de los centros turísticos.- Esta selección se la realizará basándose en el diagnóstico socioeconómico presentado en el capítulo I, es decir sobre la infraestructura básica, saneamiento y atractivos turísticos del sector que se encuentran recopilados en el Capítulo II. Una vez establecidas las comunidades cuyas viviendas están aptas para brindar hospedaje, continuamos con la siguiente etapa.

II Etapa: Selección de los beneficiarios.- Se desarrollará basándose en el perfil de individuo que permita identificarlo como “*Operador Turístico Comunitario*” y la infraestructura básica y el saneamiento de su vivienda, además de la factibilidad que posea para la inversión en construcción o adecuaciones necesarias para la implementación de una habitación destinada al hospedaje de turistas

III Etapa: Capacitación a Operadores Turísticos Comunitarios.- En esta etapa los beneficiarios de las hospederías previamente seleccionadas y los demás Prestadores de Servicios involucrados directa o indirectamente en la actividad turística, deben ser capacitados a través de talleres que permitan mejorar sus actitudes y habilidades para brindar un servicio calificado al turista y satisfacer su demanda.

IV Etapa: Implementación y operación del modelo.- Esta fase tiene a su vez tres componentes:

1. La conformación del Grupo de Operadores Turísticos Comunitarios “GOTC”;
2. La creación de la Oficina de Coordinación y Administración de la Red de Hospederías “OCARH”; y,
3. La constitución de la Cooperativa Comunal “COOPC”, la misma que administrará los fondos provenientes del aporte de los hospederos por concepto de servicios de hospedaje, fomentado de esta manera la autogestión de todos los involucrados (socios-hospederos).

V Etapa: Diseño y ejecución del sistema de promoción integral.- Se adoptará un sistema uniforme para todas las hospederías basándonos en los atractivos de la zona y tomando en consideración las variaciones de los flujos turísticos (estacionalidad) para captar una mayor cantidad de turistas y asegurar una corriente constante de visitantes.

VI Etapa: Seguimiento y evaluación del modelo.- Esta última fase consiste en el monitoreo y evaluación del modelo.

4.3.1 1 ETAPA: SELECCIÓN DE LOS CENTROS

Para la selección de centros turísticos se evaluaron las 18 comunas de la Parroquia Manglaralto (incluyendo la Cabecera Parroquial) en los siguientes aspectos:

1. Servicios Básicos y obras de saneamiento; y,
2. Atractivos turísticos.

El análisis de servicios básicos incluyó lo siguiente:

- Número de residentes permanentes y temporales;
- Sistema de abastecimiento de agua (dando preferencia a aquellos que se abastecen a base de agua entubada);
- Sistema de abastecimiento de energía eléctrica;
- Sistema de comunicación (número de centrales, capacidad actual, capacidad futura, etc., que permitan asegurar la comunicación entre los núcleos);
- Sistema de eliminación de excretas;
- Sistema de recolección de basura;
- Vías de comunicación (estado, accesibilidad permanente);
- Transporte público (frecuencia de recorridos); y,
- Salud (existencia de hospitales y centros de salud).

El análisis de los atractivos turísticos se basó principalmente en lo siguiente:

- Accesibilidad;
- Asociación con otros atractivos;
- Estado de conservación; y,
- Jerarquía.

Considerando estos dos parámetros con todos sus componentes se determinó 3 localidades (Manglaralto, Montañita y Olón), que cumplen a satisfacción los requerimientos mencionados tal como se detalla en la siguiente tabla:

























Localidad	Agua	Luz	Telf.	Letrinización	Basura	Vías	Transp.	Salud
Manglaralto								
Montañita								
Olón								

Tabla # 45 Descripción de servicios básicos de las Comunas de Manglaralto, Montañita y Olón

4.3.2 II ETAPA: SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS

Una vez realizado el diagnóstico socioeconómico de las comunas pertenecientes a la Parroquia Manglaralto y luego de seleccionadas las localidades para establecer el

sistema de núcleos integrantes de la red piloto de hospederías que propone el presente modelo, se establece puntualmente a los beneficiarios directos por cada comuna, para lo cual se ha tomado en consideración los siguientes aspectos:

a) **Perfil personal.**- El análisis del perfil personal incluye:

- Interés de participar en proyectos, en especial de tipo turístico,
- Predisposición para involucrarse en procesos innovadores
- Espíritu de colaboración
- Iniciativa
- Creatividad
- Buenos modales
- Responsabilidad y honestidad demostrada en las tareas encomendadas
- Nivel de instrucción*

* Para la evaluación del nivel de instrucción no existe mayor complejidad porque todas las comunas poseen al menos una escuela ya sea fiscal o particular; sin embargo, a nivel medio, tan sólo Manglaralto y Olón, cuentan cada una con un instituto técnico (con especialización en Turismo) y esta última además con una academia artesanal.

b) **Perfil habitacional.**- El perfil habitacional incluye:

- Estado de la vivienda
- Servicios básicos
- Ubicación
- Atractivos turísticos cercanos
- Número de viviendas

4.3.3 III ETAPA: FORMACIÓN DE OPERADORES TURÍSTICOS COMUNITARIOS

Una vez identificados los beneficiarios, se inicia la capacitación de cada uno de ellos mediante la ejecución de talleres relacionados a la actividad en la que se desenvolverán, en estos talleres se involucran a los demás prestadores de servicios turísticos (dueños de restaurantes, hoteles, vendedores informales y transportistas) que integran los diferentes núcleos, por lo tanto, los talleres presentan temas generales dirigidos a todos los prestadores de servicios turísticos y temas específicos dirigidos solamente a los beneficiarios, esto es con la finalidad de formar el Grupo de Operadores Turísticos Comunitarios “GOTC”, que operará en cada uno de los núcleos.

La capacitación que reciban les servirá tanto a los beneficiarios como a los involucrados en la actividad turística para prestar en forma eficiente y oportuna, los servicios demandados por los turistas tales como:

- Alojamiento;
- Alimentación;
- Servicio de información y,
- Servicio de guianza.

Los temas a dictarse a los dos grupos involucrados son:

Taller	GOTC	Prestadores Servicio Turístico
• Conservación de ritos, tradiciones y costumbres	*	
• Administración y manejo de microempresas	*	
• Adecuación y mantenimiento de infraestructura	*	
• Elaboración de paquetes turísticos	*	
• Selección de material para folletería y fotografía	*	
• Promoción de los atractivos turísticos de la zona	*	
• Técnicas de guianza y atención al turista	*	
• Conservación de recursos naturales	*	
• Normas para prevención de impactos al ecosistema	*	*
• Manejo sustentable de los recursos costeros.	*	*
• Manipuleo de alimentos preparados y no preparados	*	*
• Servicio y atención al cliente	*	*
• Liderazgo	*	*
• Relaciones Humanas	*	*
• Estrategias de venta	*	*
• Contabilidad Básica	*	*
• Dolarización	*	*
• Reciclaje	*	

Tabla # 46 Descripción de talleres a dictarse al grupo GOTC y a los prestadores turísticos

Los resultados esperados de los talleres dictados para el GOTC son:

Administración	Resultados esperados
<ul style="list-style-type: none"> • Administración y manejo de microempresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Comuneros en capacidad de administrar su propio negocio de hospederías, lo cual les permitirá llevar un control de los ingresos y egresos de su negocio.
<ul style="list-style-type: none"> • Adecuación y mantenimiento de infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> • Viviendas conservadas y adecuadas para la recepción de los turistas.
Promoción	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de paquetes turísticos 	<ul style="list-style-type: none"> • GOTC aplicando técnicas en la elaboración de sus propios paquetes turísticos promocionando los atractivos turísticos y los servicios existentes.
<ul style="list-style-type: none"> • Selección de material para folletería y fotografía 	<ul style="list-style-type: none"> • Información y difusión masiva a comunidades, organizaciones, usuarios y turistas sobre temas turísticos y de manejo sustentable de los recursos naturales. • Archivo de atractivos escénicos de la zona.
Guianza	
<ul style="list-style-type: none"> • Visión turística del Ecuador: Promoción de los atractivos turísticos de la zona 	<ul style="list-style-type: none"> • Hospederos en capacidad de emplear técnicas de promoción para brindar información masiva sobre los atractivos turísticos de zona.
<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de guianza y atención al turista 	<ul style="list-style-type: none"> • Incorporación de jóvenes de la comunidad en la actividad turística aprovechando sus conocimientos de la zona y desarrollar sus habilidades para brindar una buena atención al turista.
<ul style="list-style-type: none"> • Conservación de recursos naturales 	<ul style="list-style-type: none"> • Concienciación sobre la necesidad de desarrollar cualquier actividad respetando el medio ambiente.
<ul style="list-style-type: none"> • Normas para prevención de impactos al ecosistema 	<ul style="list-style-type: none"> • Respetar capacidad de carga de los lugares turísticos y orientar a los turistas en la conservación de los recursos naturales.
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo sustentable de los recursos costeros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilización e Integración de los usuarios, organizaciones comunitarias, estudiantes y turistas en el uso sustentable de los recursos naturales. • Potencializar la habilidad para seleccionar sitios con atractivos a los visitantes

Tabla # 47 Resultados de la capacitación brindada al GOTC

Los resultados esperados de los talleres dictados para ambos grupos son:

Alimentación	Resultados esperados
<ul style="list-style-type: none"> Manipuleo de alimentos preparados y no preparados 	<ul style="list-style-type: none"> Modificación de actitudes de los servidores turísticos en lo relacionado al aseo (normas de higiene) en la preparación de alimentos y en el respeto a la salud de los turistas.
<ul style="list-style-type: none"> Servicio y atención al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Hoteleros y dueños de restaurantes comprometidos en el mejoramiento de la atención a los turistas. Cambio de actitud frente al turista, tomando conciencia de que la buena atención produce un beneficio mutuo, tanto al turista que se merece un servicio de calidad, como al vendedor que busca mejorar sus ingresos, observando normas de organización, salud y medio ambiente.
Otros	
<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> Hospederos líderes y servidores turísticos con capacidad de tomar decisiones, promoviendo la autogestión comunitaria.
<ul style="list-style-type: none"> Relaciones Humanas 	<ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de las relaciones humanas entre los prestadores de servicios turísticos para mejorar su imagen externa.
<ul style="list-style-type: none"> Estrategias de Venta 	<ul style="list-style-type: none"> Hospederos capacitados en la utilización de las herramientas de venta.
<ul style="list-style-type: none"> Dolarización 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer el valor de la moneda extranjera y familiarizarse con su uso y manejo.
<ul style="list-style-type: none"> Reciclaje 	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar las técnicas de reciclaje para la elaboración de diversos productos.

Tabla # 48 Resultados de la capacitación brindada al GOTC y a los prestadores de servicios turísticos

4.3.4 IV ETAPA: LA CREACIÓN DE LA OFICINA DE COORDINACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA RED DE HOSPEDERÍAS “OCARH” Y LA COOPERATIVA COMUNAL “COOPC” PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y OPERACIÓN DEL MODELO

La fase de implementación será ejecutada por tres grupos:

1. La “OCARH”;
2. El “GOTC”; y,
3. La COOPC.

En virtud de que los hospederos no deben dirigir la OCARH, debido al monitoreo permanente de sus servicios, esta oficina estará administrada por una ONG, la misma que tendrá las siguientes responsabilidades:

- Administrar y coordinar la red de hospederías;
- Elaborar el reglamento operativo interno (incluyendo los rubros a cobrar por los servicios que brinde el GOTC);
- Supervisar la gestión del GOTC;
- Recaudar el porcentaje de aporte del GOTC por servicios prestados según el número de turistas atendidos;
- Entregar balances mensuales a la cooperativa;
- Receptar las reservaciones de los turistas;

- Coordinar la distribución de los turistas entre los miembros de la red de hospederías;
- Coordinar la elaboración y distribución del material de difusión
- Operar como la central de información turística de la red
- Realizar encuestas para receptar las sugerencias u observaciones de los turistas que hayan utilizado el servicio de hospederías.
- Incorporar nuevos beneficiarios incrementando la participación comunitaria en los núcleos.

El GOTC ya identificado en la III etapa deberá:

- Brindar un servicio (alojamiento, alimentación y guianza) de calidad al turista
- Participar de los talleres de capacitación
- Asistir a las reuniones convocadas por la OCARH y la Cooperativa Comunal
- Aportar mensualmente para el mantenimiento de la OCARH de acuerdo a número de turistas atendidos.

La COOPC tendrá la siguiente estructura:

- Asamblea General;
- Consejo de Administración;
- Consejo de Vigilancia;

- Gerencia;
- Comisiones Especiales; y,
- Personal Administrativo.

Esta cooperativa se encargará de realizar lo siguiente:

- Administrar los fondos que aportan los hospederos por concepto de alojamiento, alimentación y guianza brindados a los turistas.
- Suscribir convenios de participación con las instituciones que proponga el GOTC, ya que éstos por no poseer personería jurídica deben contar con el aval de la Cooperativa, con el objeto de recaudar fondos para mantener operativo el modelo propuesto.
- Supervisar las acciones del GOTC a través de su Consejo de Vigilancia.

4.3.5 V ETAPA: DISEÑO Y EJECUCIÓN DEL SISTEMA DE PROMOCIÓN INTEGRAL

Para la promoción de las hospederías se adoptará un sistema integral de todo el proceso que recoge toda la información generada por los turistas y los hospederos.

4.3.5.1 ANALISIS DE LA ESTACIONALIDAD

Para el sistema de promoción es importante conocer los flujos turísticos de los periodos de estacionalidad (temporada alta y baja) así a través de 312 encuestas se determinó el número de hospederías destinadas al servicio de alojamiento, estas encuestas fueron efectuadas a los turistas frecuentes, tanto nacionales como extranjeros durante los meses de temporada alta, (datos contenidos en el Capítulo 3, Tabla # 29); obteniendo que de un total de 156 turistas extranjeros, 91 de ellos se alojaban en hoteles, es decir, el 58,4%; y que de 156 turistas nacionales encuestados, sólo 43 de éstos utilizaron este servicio, es decir, el 27.5%.

Temporada Alta		Turistas
Turistas nacionales	43 (x 3 turistas más)	129
Turistas extranjeros	91 (x 2 turistas más)	182
Total Turistas alojados		311

Tabla # 49 Número de turistas alojados

Para el caso de turistas nacionales (43), se establece que por lo menos 2 personas más los acompañan, dando un total de 129 turistas nacionales que visitan la zona; en el caso de turistas extranjeros (91), se establece que por lo menos una persona más los acompaña, obteniendo un total de 182 turistas extranjeros que utilizan el servicio de hospedaje. Por lo tanto la demanda en temporada alta es de 311 turistas, reduciéndose a la mitad en temporada baja (155 turistas).

Total Turistas Temporada Alta (6 mes) (TTTA)	Total Turistas Temporada Alta x mes (TTTAM)	Total Turistas Temporada Alta por mes y por comuna (TTTAMC)	# de hospederías por comuna
311	52	17	10

Tabla # 50 Número de hospederías por comuna en temporada alta

Determinándose que para la temporada alta se requieren 10 hospederías por comuna (30 en total), alojando un total de 360 personas durante los 6 meses que dura esta temporada.

# de hospederías por comuna	Total de Hospederías en 3 comunas	# de plazas (2) por comuna	Total de plazas ocupadas en 6 meses
10	30	60	360

Tabla # 51 Total de plazas ocupadas en temporada alta

Estas 10 hospederías satisfacen el 100% de la demanda en temporada alta con un excedente del 16% que puede ser cubierta por los otros servicios que tradicionalmente se ofertan en la zona.

Total Turistas Temporada Alta (6 meses)	Demanda	Excedente de la Demanda	Porcentaje excedente
360	311	49	16

Tabla # 52 Excedente de la demanda en temporada alta

Como se mencionó anteriormente, la demanda temporada baja se reduce a la mitad, es decir 155 turistas.

Total Turistas Temporada Baja (6 meses) (TTTA)	Total Turistas Temporada Baja x mes (TTAM)	Total Turistas Temporada Baja por mes y por comuna (TTAMC)	# de hospederías por comuna
155	27	9	5

Tabla # 53 Número de hospederías en temporada baja por comuna

Determinándose que para esta temporada (baja) se contará con 5 hospederías por comuna (15 en total), alojando un total de 180 personas durante los 6 meses que dura esta temporada.

# de hospederías por comuna	Total de Hospederías en 3 comunas	# de plazas (2) por comuna	Total de plazas ocupadas en 6 meses
5	15	30	180

Tabla # 54 Total de plazas ocupadas en temporada baja

Estas 5 hospederías satisfacen el 100% de la demanda en temporada baja con un excedente del 14% que puede cubrirse con los servicios de alojamiento que se prestan en la zona.

Total Turistas Temporada Baja (6 meses)	Demanda	Excedente de la Demanda	Porcentaje excedente
180	155	25	14

Tabla # 55 Excedente de la demanda en temporada baja

4.3.5.2 DISEÑO DEL CLUSTER

Al diseñar un cluster de competitividad en Turismo, debe tomarse en cuenta la relación que debe existir entre los servicios que pueden ofrecer las empresas turísticas en sus diferentes áreas (hotelería, alimentación, transporte, etc.), y la oferta existente en atractivos naturales y culturales, además de la ventaja competitiva que éstos representan en el ámbito nacional e internacional, lo cual fue demostrado en el Capítulo III.

El Cluster se ha diseñado de acuerdo a las características de Planificación Física y posee componentes del espacio turístico:

1. Zona Turística: La Parroquia Manglaralto se presenta como una zona turística por la cantidad y distribución de atractivos que posee, desde la Entrada hasta San Pedro (Sur) y por ser la unidad de nuestro análisis.

2. Area Turística: Son las partes en que hemos dividido la Zona:

Area Norte de la Parroquia Manglaralto: encierra las Comunidades de La Entrada, Las Núñez, San José, Curía y **Olón**.

Area Central de la Parroquia Manglaralto: Comunidades Pajiza, Dos Mangas y **Montañita**.

Area Sur de la Parroquia Manglaralto: Comunidades de San Pedro, Valdivia, Sinchal, Barcelona, San Antonio, Atravesado, Sitio Nuevo y **Manglaralto**.

Estas áreas están dotadas de atractivos contiguos, los mismos que funcionan como un sub-sistema debido a la presencia de un Centro Turístico en cada una de ellas.

3. Centros Turísticos: Escogimos a **Olón**, **Montañita** y **Manglaralto**, por ser conglomerados urbanos, que permiten el viaje de ida y regreso en el día, en un estimado de dos horas de distancia tiempo, además de sus atractivos y las diferentes actividades que pueden realizarse.

Para efectos de promoción y venta de la imagen turística de la zona, y para cubrir la demanda de la misma se dividió a este macro-cluster en 3 microclusters:

1. Micro-Cluster # 1

Area Norte de la Parroquia Manglaralto: encierra las Comunidades de La Entrada, Las Núñez, San José, Curía y **Olón**, ésta última será considerada como Centro Turístico # 1 por ser el centro de diversificación cultural, artesanal, arquitectónico y ecológico (CAAE) de la zona, y por poseer similares atractivos y actividades.

2. Micro-Cluster # 2

Area Central de la Parroquia Manglaralto: Comunidades Pajiza, Dos Mangas y Montañita, Centro Turístico # 2 del cluster será el centro de actividades recreacionales y deportivas (CARD) de toda la parroquia, enlaza a las comunidades de Olón y Manglaralto (Zona # 1 y # 3) siendo un puente para la aventura y cultura.

3. Micro-Cluster # 3

Area Sur de la Parroquia Manglaralto: Comunidades de San Pedro, Valdivia, Sinchal, Barcelona, San Antonio, Atravesado, Sitio Nuevo, y Manglaralto, que será el Centro Turístico # 3 por ser la sede de la Oficina de Coordinación y Administración de la Red de Hospederías (OCARH) y de la Cooperativa Comunal (COOPC).

Los recursos naturales, culturales y la planta turística son la base sobre la que se desarrollan las actividades turísticas, estos componentes son capaces de satisfacer una experiencia de viaje que responde a unas motivaciones determinadas de un segmento del mercado.

La OCARH se encargará de realizar la distribución del material de difusión tanto a los hospederos como a las agencias operadoras para lograr un turismo receptivo, haciéndolo de la siguiente manera:

Promotores turísticos	Material
Hospederos	Hojas volantes, trípticos, pósters, postales
Agencias operadoras	Hojas volantes, trípticos, fotografías, slide shows, página WEB, pósters y videos.

Tabla # 56 Material de difusión a hospederos y agencias operadoras

El financiamiento de este material será a través de la suscripción de convenios con las organizaciones e instituciones que tienen asentadas sus oficinas filiales en la Península de Santa Elena (Municipio, Pro Pueblo, ONGs y Universidades), incentivando nuevamente la autogestión.

4.3.6 VI ETAPA: SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL MODELO

El monitoreo lo realizará la cooperativa comunal a dos grupos:

- Al GOTC; y,
- A la OCARH.

La OCARH realizará un seguimiento semanal a los miembros del GOTC y elaborará un informe mensual sobre el funcionamiento de esta red, el mismo que será remitido a la cooperativa.

El Consejo de Vigilancia de la Cooperativa Comunal hará la supervisión mensual a la OCARH, la misma que deberá presentar los balances sobre los ingresos recaudados según lo establecido en su reglamento operativo.

A pesar de que no es competencia de este modelo verificar las acciones de la Cooperativa, sin embargo, todas las cooperativas deben presentar sus balances anuales a la Dirección Nacional de Cooperativas, lo cual asegurará el buen manejo de los fondos generados por la actividad turística.

CAPITULO V

SOSTENIBILIDAD DE LA PROPUESTA

5.1 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

La propuesta de hospedaje consiste en el establecimiento y administración de una red piloto de hospederías, cuyos núcleos están ubicados en la Cabecera Parroquial de Manglaralto y las comunas de Montañita y Olón, tal como se detalla en el capítulo III (3.5 Cluster Turístico), que involucra la participación de los comuneros de la zona.

Esta red contará con un total de 30 viviendas que prestan el servicio de alojamiento y otros servicios agregados al 100% en temporada alta y al 50% en temporada baja.

Para la administración de la red se contará con una oficina de coordinación (OCARH), ubicada en Manglaralto de cuya operación y administración se encargará

una ONG con cuyo apoyo los hospederos constituirán una Cooperativa Comunal (COOPC), que tendrá a su cargo la administración de los fondos recaudados por los servicios prestados por cada una de las hospederías.

La propuesta se desarrollará en VI etapas:

- I : Selección de las localidades en donde se implementarán los Núcleos.
- II : Selección del número de beneficiarios
- III : Capacitación: Formación de Operadores Turísticos Comunitarios
- IV : Implementación y operación del sistema de administración
- V : Diseño y ejecución del sistema de promoción integral
- VI : Seguimiento y evaluación

5.2 RECURSOS TURÍSTICOS

La Parroquia cuenta con un importante número de recursos y atractivos turísticos naturales y culturales, estos elementos que se encuentran descritos en detalle en el Capítulo III, numeral 3.3.5 son los que realmente le dan sostenibilidad a la implementación y desarrollo de la propuesta.

5.2.1 RECURSOS MATERIALES

Para el desarrollo de esta propuesta contamos los siguientes recursos materiales:

Recursos Internos:

- Treinta viviendas distribuidas entre Manglaralto (10), y las comunas de Montañita (10) y Olón (10);
- Una Oficina de Coordinación y Administración de la Red de Hospederías (OCARH) administrada por una ONG;
- Una Cooperativa Comunal que administrará los fondos provenientes de la actividad turística; y,
- Los recursos turísticos mencionados anteriormente;

Recursos Externos:

- Las diferentes ONG's situadas en esta zona como: Fundación PRO-PUEBLO, Fundación NATURA, Fundación Salud para el Pueblo, que auspicien y orienten el desarrollo turístico sustentable;
- Las diferentes Asociaciones relacionadas con actividades comerciales que se desarrollan en la zona;
- Toda la planta turística existente en la Parroquia; y,

- Los operadores y agencias de viajes que se especializan en aprovechar el tiempo libre de los turistas.

5.2.2 RECURSOS HUMANOS

Los ejecutores de esta propuesta son:

- El Grupo de Operadores Turísticos Comunitarios (GOTC) que intervendrán en el manejo de la red de hospederías, pudiendo ser tanto jefes de familia como amas de casa e hijos que prestarán los servicios de guianza o venta de artesanías a los turistas;
- Personal de la Oficina de Coordinación y Administración de la Red de Hospederías (OCARH):
 - Un coordinador;
 - Dos técnicos especializados en turismo;
 - Una secretaria; y,
 - Un mensajero.

- Personal de la Cooperativa Comunal (COOPC):
- Miembros de la Asamblea General (mínimo 11 socios);
- Miembros del Consejo de Administración (mínimo 3, máximo 9 y 1 presidente);
- Miembros del Consejo de Vigilancia (mínimo 5);
- Un gerente;
- Miembros de las Comisiones Especiales (mínimo 3, máximo 9); y,
- Personal Administrativo (número de empleados de acuerdo a las necesidades).
- Grupo de comerciantes formales involucrados directa o indirectamente con la actividad turística: Hoteleros, dueños de bares y restaurantes, cabañeros;
- Grupo de comerciantes informales usuarios de zona de playa: artesanos, refresqueros, prestadores de implementos deportivos acuáticos, etc.
- Los comuneros por ser los receptores y orientadores de los turistas.
- Los turistas quienes al consumir productos turísticos generan ingresos al sistema económico a cambio su completa satisfacción

5.3 ANALISIS COSTO BENEFICIO

Todo proyecto de cualquier índole genera costos y beneficios para la población involucrada en el mismo. Estos costos incluyen la variable ambiental, sin embargo, los beneficios están por encima de los costos, ya que hemos incluido medidas de medidas de mitigación para minimizar los impactos.

5.3.1 BENEFICIOS

Hemos realizados un listado de los beneficios que traería nuestra propuesta. La valoración se la ha considerado sobre 10, tomando esta cantidad como referente de máximo beneficio.

Beneficios	Valoración
▪ Sectores sociales beneficiados con la propuesta	10
▪ Mejoramiento de la infraestructura de las viviendas beneficiadas con la propuesta.	8
▪ Inversión en la conservación de los recursos naturales y obtención de ingresos económicos.	9
▪ Surgimiento de fuentes de empleo	10
▪ Aumento de trabajo temporal	9
▪ Capacitación permanente de los hospederos comunitarios	10
▪ Participación directa de los hospederos comunitarios en las áreas de coordinación y administración de la propuesta.	10
▪ Disminución de precios de productos agrícolas	10
▪ Fomento de las actividades agrícolas (huertos familiares) en vista de la demanda de productos utilizados por los hospederos para cubrir servicios de alimentación.	10

Tabla # 57 Beneficios de la implementación de la propuesta

Beneficios	Valoración
▪ Demanda de trabajo femenino	10
▪ Tendencia al equilibrio de los flujos migratorios	10
▪ Rescate, promoción y difusión de costumbre y tradiciones cultura	10
▪ Efecto multiplicador de las ventas de todos los sectores involucrados directa e indirectamente con la actividad turística.	10
TOTAL	126

Tabla # 57 Beneficios de la implementación de la propuesta

5.3.2 COSTOS

Para los costos se ha realizado el mismo procedimiento aplicado anteriormente, cuyos resultados son los siguientes:

Costos	Valoración
• Mayor producción de basura y excretas	10
• Deterioro, alternación y/o destrucción de hábitats o lugares de importancia cultural, histórica y arqueológica.	9
• Generación de ruido	10
• Aculturación de población local	9
• Incremento de la población	7
• Sobreparar la capacidad de carga permitida en los núcleos.	9
TOTAL	54

Tabla # 58 Costos de la implementación de la propuesta

Una vez analizados los beneficios y los costos procedemos a calcular nuestro valor actual neto social o VAN SOCIAL (VANS), que nos permite saber si nuestra

propuesta es o no conveniente para la comunidad, para lo cual se ha tomado la tasa activa (16%) como referencia de la tasa de actualización:

$$\mathbf{VANS} = \frac{\mathbf{Beneficio - Costos}}{(1+i)^t}$$

$$\mathbf{VANS} = \frac{126 - 54}{(1+0,16)^2}$$

$$\mathbf{VANS} = \frac{72}{1,35}$$

$$\mathbf{VANS} = \mathbf{53,34}$$

La propuesta es conveniente para la comunidad, ya que todo valor mayor a cero (>0) se considera procedente para cualquier proyecto.

5.3.3 MEDIDAS DE MITIGACION

Para minimizar los costos o impactos del proyecto hemos establecido las siguientes medidas de mitigación:

Costos	Medidas de Mitigación
Mayor producción de basura y excretas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar un programa de desechos con la participación del Municipio de Sta. Elena, comprometiéndose a la implementación, para la recolección, transporte y disposición final de la basura. ▪ Capacitación y aplicación de técnicas de reciclaje. ▪ Instalación de tachos de basura. ▪ Mingas de limpieza participativas.
Deterioro, alternación y/o destrucción de hábitats o lugares de importancia cultural, histórica y arqueológica.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inversión para la recuperación y conservación de dichos lugares, incorporando al recurso humano local -a través de la capacitación.- para el mantenimiento de los mismos.
Incremento de la población	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establecer convenios con el Municipio para tratar de satisfacer, en la medida de lo posible, el incremento de la demanda de servicios básicos, utilizando como herramienta la actualización de la línea base generada por la propuesta. ▪ Elaborar planes de acción para el manejo turístico con énfasis en las temporadas altas y feriados.
Sobrepasar la capacidad de carga permitida en los núcleos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actualizar la capacidad de carga turística de cada núcleo. ▪ Incorporar en los planes de manejo turístico el seguimiento participativo de las autoridades y los usuarios.
Generación de ruido	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establecer una zonificación de usos con parámetros permisibles para ser incorporados en el plan de manejo turístico.

Tabla # 59 Medidas de mitigación de los costos

5.4 SOSTENIBILIDAD ECONOMICA

En razón de que se debe efectuar una inversión inicial, tal como se demuestra en los flujos de caja, se realizaron consultas a las instituciones integrantes del sistema bancario en el ámbito nacional, para conocer si existía algún mecanismo que permita obtener el financiamiento inicial requerido, sin contar con ahorros de capital propio por parte de cada familia, debido a las condiciones económicas y políticas que afecta a nuestro país y cuya repercusión es mayor en los mencionados sectores comunales; la respuesta fue de que no existe un mecanismo directo para ejecutar algún tipo de hipoteca sobre dichos predios debido a que estas viviendas están asentadas en terrenos comunales.

Sin embargo, consideramos que esto no es un obstáculo para la ejecución de nuestra propuesta, porque damos a conocer la creación de una Cooperativa Comunal, la misma que daría financiamiento a través del aporte de sus miembros “Socios - Hospederos” y de la suscripción de convenios con instituciones públicas, privadas y organismos no gubernamentales (ONG’S).

Para demostrar la sostenibilidad de este proyecto ponemos a consideración lo siguiente:

Los ingresos están dados en función a los días de hospedaje y guianza, para lo cual hemos estimado 25 días como temporada alta (de enero a abril), 10 días como

temporada baja (de mayo a noviembre) y 15 días en el mes de diciembre como inicio de temporada alta, dando finalmente un total de 185 días de ocupación a nuestro producto o llámese servicio habitacional. Dentro de cada uno de estos días se estima la presencia y ocupación habitacional de un promedio de dos turistas, acogiéndose además al servicio de alimentación que contempla el desayuno, almuerzo y merienda. Otro servicio adicional que se ofertaría es el de guianza.

En resumen, los ingresos fijos estarán dados por el hospedaje, alimentación y servicios de guianza.

Los egresos están agrupados en dos rubros, costos fijos y costos variables. Dentro de los costos fijos encontramos el consumo de energía eléctrica, de agua potable, accesorios de limpieza y mantenimiento, costos por depreciaciones de mobiliario, accesorios e infraestructura en el caso de que este último elemento se considere; costos considerados fijos debido a que incurren independientemente de la ocupación a las hospederías. Dentro de los costos variables se encuentran los que se generan por preparación de alimentos, los que dependen de manera directa de los días de ocupación.

Dentro de la inversión inicial se consideran la adquisición de mobiliarios tales como camas, veladores, lámparas, sillas, etc.; accesorios tales como cubrecamas, toldos, vajillas, utensilios varios, entre otros; y la remodelación y construcción de acuerdo a la propuesta que se escoja. Estos bienes adquiridos y la construcción de edificaciones

están sometidos a perder su vida útil en el transcurso del proyecto, lo que origina que también como parte del gasto se considere las respectivas depreciaciones en función al tipo de bien u obra y el tiempo de desgaste.

Dentro de estas consideraciones estamos presentando tres propuestas que se estarían sujetando a condiciones físicas o infraestructurales y económicas de las personas que entrarían al programa de hospederías, teniendo en cada propuesta las siguientes alternativas:

Propuesta 1: Financiamiento con capital externo.

Alternativa A: Con adecuación y remodelación.

Alternativa B: Con adecuación.

Propuesta 2: Financiamiento con capital propio.

Alternativa A: Con adecuación.

Propuesta 3: Financiamiento con capital externo y propio (mix).

Alternativa A: Con adecuación y remodelación.

Alternativa B: Con adecuación.

En las propuestas presentadas tenemos financiamiento externo, los cuales sus pagos serán amortizados a doce meses, con una tasa inferior a la dada de manera referencial por el Banco Central.

Dentro de los flujos presentados tenemos: la línea de utilidad antes de considerar los desembolsos para cubrir los préstamos para el financiamiento inicial; utilidad generada de la diferencia de los ingresos contra los egresos generados en el desarrollo o puesta en marcha del proyecto. Dichas utilidades estarían fluctuando entre los US\$ 2 427,27 y US\$ 2 519,00 como resultado obtenido al término del primer año del proyecto ejecutado.

Además, se da a conocer un cuadro comparativo de las tres propuestas con sus correspondientes alternativas, logrando con esto analizar su punto de equilibrio, variable que tiene relación con la inversión inicial, sea esta con capital externo o propio.

CONCLUSIONES

Luego de la elaboración del presente documento podemos concluir lo siguiente:

1. La Parroquia Manglaralto posee aptitud turística, la misma que le permitiría posicionar su imagen para ser vendida a futuro como producto turístico.
2. La región ha sufrido durante mucho tiempo el desinterés de las autoridades nacionales y seccionales, lo cual ha sido evidente en la calidad de los servicios básicos, el mal estado de ciertas vías de comunicación, así como la falta de promoción por el desconocimiento de la belleza escénica existente.
3. El recurso humano seleccionado como beneficiarios, posee aptitud para convertirse en Operadores Turísticos Comunitarios, ya que sus conocimientos naturales o empíricos sumados al conocimiento formal que será adquirido mediante la capacitación se convertirán en su mayor fortaleza.

4. El involucrar a la comunidad en el establecimiento de un sistema turístico, desde la elaboración del diagnóstico, es una herramienta que se debe considerar como estrategia fundamental para asegurar la participación en procesos de este tipo.
5. La presente propuesta es económicamente rentable y considera como punto clave la variable ambiental.
6. Este modelo se ajusta a la realidad y necesidades locales, en ningún momento pretende que las autoridades lleguen a satisfacer el 100% de las demandas de sus habitantes, ya que esto originaría el incremento descontrolado de la población causando una serie de impactos negativos y provocando la alternación del medio natural; como hemos visto anteriormente en el documento, un hecho significativo que ha permitido mantener el medio natural -casi inalterable- es precisamente el reducido número de habitantes debido a la migración producida en décadas anteriores. Entonces, el modelo pretende más bien aprovechar los recursos existentes como alternativa ecoturística permitiendo implementar un sistema de hospederías con participación comunitaria sin provocar alteraciones al medio.

RECOMENDACIONES

Nuestras recomendaciones para lograr el desarrollo ecoturístico de la Parroquia Manglaralto son:

1. Crear conciencia en la población local sobre la importancia y el valor de los recursos naturales y culturales existentes;
2. Priorizar los servicios de salud y educación por parte de las autoridades seccionales para complementar el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes;
3. Mantener permanentemente motivados tanto a los beneficiarios directos como indirectos;
4. Dar mantenimiento a las vías de acceso a los núcleos;

5. Difundir y aplicar el método de valorización de atractivos turísticos entre el Grupo de Operadores Turísticos Comunitarios (GOTC);
6. Promocionar la Parroquia sobre la base de un sistema de promoción integral propuesto en el presente documento;
7. Posicionar la imagen turística de la Parroquia Manglaralto por parte de las autoridades competentes;
8. Realizar en forma continua los monitoreos sugeridos en el modelo; y,
9. Actualizar periódicamente la línea base para establecer el nivel de impacto relacionado con el tiempo.

LIQUIDACION DE PRESTAMO**Pago de intereses y capital - prestamo concedido a traves de Cooperativa****Prestamo 27.711.594,00****20,00** Interes anual
1,67 Interes mensual

meses	Prestamo	cuotas	Interés	Pago
0	1.108,46			
1	1.016,09	92,37	18,47	110,85
2	923,72	92,37	16,93	109,31
3	831,35	92,37	15,40	107,77
4	738,98	92,37	13,86	106,23
5	646,60	92,37	12,32	104,69
6	554,23	92,37	10,78	103,15
7	461,86	92,37	9,24	101,61
8	369,49	92,37	7,70	100,07
9	277,12	92,37	6,16	98,53
10	184,74	92,37	4,62	96,99
11	92,37	92,37	3,08	95,45
12	0,00	92,37	1,54	93,91
Total	12 meses	1.108,46	120,08	1.228,55

1.228,55

PROYECTO DE HOSPEDERIAS COMUNITARIAS

Flujo de Inversión

25.000

Días/hospedaje	25	25	25	25	10	10
Dias de Guianza	25	25	25	25	10	10

Descripción	Unitarios	Inversión Inicial	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ingresos								
Hospedaje (promedio 2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00
Alimentación (2 personas)	10,00		250,00	250,00	250,00	250,00	100,00	100,00
Servicio de Guianza (2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00
Total de Ingreso			550,00	550,00	550,00	550,00	220,00	220,00
Costos								
Variables								
Alimentación (desayuno, almuerzo y cena)	5,80		145,00	145,00	145,00	145,00	58,00	58,00
Fijos								
Servicios básicos								
Agua	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Luz	9,60		9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60
Accesorios de limpieza (jabón,desinfectantes, etc)	6,40		6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40
Depreciacion de infraestructura / construccion	7,64		7,64	7,64	7,64	7,64	7,64	7,64
Depreciacion Mobiliario	2,30		2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30
Depreciacion Accesorios	9,53		9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53
Total de Costos			192,48	192,48	192,48	192,48	105,48	105,48
Ingresos Netos			357,52	357,52	357,52	357,52	114,52	114,52

Flujo de Efectivo / Caja

Saldo Inicial	1.108,46	0,00	246,68	494,89	744,65	995,94	1.005,77
(+) Ingresos netos		357,52	357,52	357,52	357,52	114,52	114,52
Saldo Disponible	1.108,46	357,52	604,20	852,41	1.102,17	1.110,46	1.120,30
(-) Compra / reposicion Accesorio - Mobiliario							
(-) Pagos varios - prestamo	1.108,46	110,85	109,31	107,77	106,23	104,69	103,15
Saldo Final	0,00	246,68	494,89	744,65	995,94	1.005,77	1.017,15

Los pagos se realizaran a en ente prestamista en este caso una cooperativa.

PAGOS	110,85	109,31	107,77	106,23	104,69	103,15
-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Tasa	18,00	
Interes	0,18	
Tiempo	-1	
Monto	1.155,52	100
Capital / Valor Actual neto	979,25	
Variacion Porcentual	-176,27	-15,25

Total de dias hospedaje	185,00	100,00
Punto de Equilibrio	113,67	61,44

							365,00	100,00
10	10	10	10	10	15		185,00	50,68
10	10	10	10	10	15		185,00	

Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
------	------	------	------	------	------

60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00
100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	150,00
60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00
220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	330,00

4.070,00

58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	87,00
-------	-------	-------	-------	-------	-------

12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60
6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40
7,64	7,64	7,64	7,64	7,64	7,64
2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30
9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53
105,48	105,48	105,48	105,48	105,48	134,48

91,73

1.642,73

114,52	114,52	114,52	114,52	114,52	195,52
--------	--------	--------	--------	--------	--------

2.427,27

1.017,15	986,86	1.001,31	1.017,31	1.034,84	1.053,91
114,52	114,52	114,52	114,52	114,52	195,52
1.131,67	1.101,38	1.115,84	1.131,83	1.149,36	1.249,43
43,20					
101,61	100,07	98,53	96,99	95,45	93,91
986,86	1.001,31	1.017,31	1.034,84	1.053,91	1.155,52

43,20

1.228,55

101,61	100,07	98,53	96,99	95,45	93,91
--------	--------	-------	-------	-------	-------

1.228,55

Descripción de Mobiliarios y accesorios.

	Unidades	Costos	Total	Vida Util
Constuccion / Infraestructura				
Excavacion y relleno	1	5,90	5,90	Diez años
Levantamiento de estructuras	1	162,11	162,11	
Construccion de muros	1	101,59	101,59	
Contrapisos	1	151,26	151,26	
Paredes	1	369,81	369,81	
Enlucidos	1	48,39	48,39	
Pintura	1	26,98	26,98	
Instalaciones Electricas	1	2,33	2,33	
Instalaciones Sanitarias	1	8,16	8,16	
Puerta	1	16,00	16,00	
Ventana	1	24,00	24,00	
Cerradura	1	0,80	0,80	
	Subtotal	917,32	917,32	
Mobiliario				
Cama (2)	2	24,00	48,00	Tres años
Valador	1	8,00	8,00	Tres años
Lámpara de pedestal	1	4,00	4,00	Tres años
Mesa pequeña	1	8,00	8,00	Tres años
Silla	1	8,00	8,00	Tres años
Espejo	1	6,80	6,80	Tres años
	Subtotal		82,80	
Accesorios				
Juego de sábanas (2)	2	15,00	30,00	Seis meses
Almohadas (4)	4	1,80	7,20	Seis meses
Toallas (3)	3	2,00	6,00	Seis meses
Toldos (2)	2	2,00	4,00	Un año
Colchones (2)	2	16,00	32,00	Dos años
Alfombra	1	12,00	12,00	Tres años
Vajilla	1	4,00	4,00	Un año
	Subtotal		95,20	
Total			1.095,32	

Costo por Capacitación recibida	13,14
--	--------------

Total / inversión inicial requerida	1.108,46
--	-----------------

Se esta considerando una depreciacion en la construccion / infraestructura de diez años, debido a las condiciones climaticas.

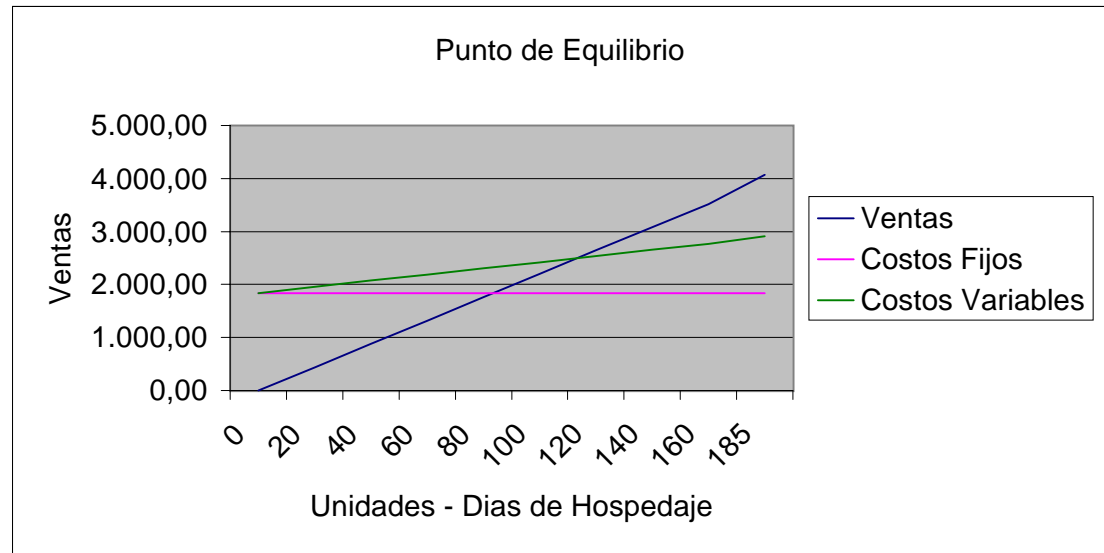
Aparte del mobiliario, se esta considerando que los accesorios y utensilios tendran una vida util a cabo de un determinado tiempo, esta razon son sometidos al calculo de la depreciacion, para determinar su desgaste o consumo durante el transcurso de su vida para luego dar lugar a su respectiva reposicion.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	Unit.	
Ventas del servicio	22,00	
Costos Variables	Unit.	
Alimentación (desayuno, almuerz	5,80	
Costos Fijos	Al mes	Al año
Agua	12,00	144,00
Luz	9,60	115,20
Accesorios de limpieza (jabón,de	6,40	76,80
Depreciacion Infraestructura	7,64	91,73
Depreciacion Mobiliario	2,30	27,60
Depreciacion Accesorios	9,53	114,40
Prestamo		1.228,55
Reposición de accesorios		43,20
		1.841,48

Ventas	=	Costos Fijos	+	Costos Variables	+	Utilidad
(Precio Unit.) (Unidades)	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables)	(Unidades)	+ Utilidad
(Precio Unit.) X	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables)	X	+ 0
22,00 X	=	1.841,48	+	5,80	X	+ 0
22,00 X	-	5,80 X	=	1.841,48		
		16,20 X	=	1.841,48		
		X	=	1.841,48		
				16,20		
			X =	113,67	Dias	
				2.500,77	Ventas / Dinero	

Unidades	Ventas	Costos Fijos	Costos Variables
0	0,00	1.841,48	1.841,48
20	440,00	1.841,48	1.957,48
40	880,00	1.841,48	2.073,48
60	1.320,00	1.841,48	2.189,48
80	1.760,00	1.841,48	2.305,48
100	2.200,00	1.841,48	2.421,48
120	2.640,00	1.841,48	2.537,48
140	3.080,00	1.841,48	2.653,48
160	3.520,00	1.841,48	2.769,48
185	4.070,00	1.841,48	2.914,48
		1.155,52	



LIQUIDACION DE PRESTAMO**Pago de intereses y capital - prestamo concedido a traves de Cooperativa****Prestamo 4.778.500,00**

meses	Prestamo	cuotas	12,00 Interés	20,00 Interes anual 1,67 Interes mensual	Pago
0	191,14				
1	175,21		15,93	3,19	19,11
2	159,28		15,93	2,92	18,85
3	143,36		15,93	2,65	18,58
4	127,43		15,93	2,39	18,32
5	111,50		15,93	2,12	18,05
6	95,57		15,93	1,86	17,79
7	79,64		15,93	1,59	17,52
8	63,71		15,93	1,33	17,26
9	47,79		15,93	1,06	16,99
10	31,86		15,93	0,80	16,72
11	15,93		15,93	0,53	16,46
12	0,00		15,93	0,27	16,19
Total	12 meses		191,14	20,71	211,85

211,85

PROYECTO DE HOSPEDERIAS COMUNITARIAS

Flujo de Inversión

25.000

Días/hospedaje	25	25	25	25	10	10	10	10	10	10
Días de Guianza	25	25	25	25	10	10	10	10	10	10

Descripción	Unitarios Diario	Inversión Inicial	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.
Ingresos											
Hospedaje (promedio 2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Alimentación (2 personas)	10,00		250,00	250,00	250,00	250,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Servicio de Guianza (2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Total de Ingreso			550,00	550,00	550,00	550,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Costos											
Variables											
Alimentación (desayuno, almuerzo y cena)	5,80		145,00	145,00	145,00	145,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00
Fijos											
Servicios básicos											
Agua	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Luz	9,60		9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60
Accesorios de limpieza (jabón,desinfectantes, etc)	6,40		6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40
Depreciacion Mobiliario	2,30		2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30
Depreciacion Accesorios	9,53		9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53
Total de Costos			184,83	184,83	184,83	184,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83
Ingresos Netos			365,17	365,17	365,17	365,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17

Flujo de Efectivo / Caja

Saldo Inicial	191,14	0,00	346,05	692,37	1.038,95	1.385,80	1.489,92	1.594,30	1.655,74	1.760,65
(+) Ingresos netos		365,17	365,17	365,17	365,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17
Saldo Disponible	191,14	365,17	711,22	1.057,54	1.404,12	1.507,97	1.612,08	1.716,46	1.777,91	1.882,82
(-) Compra / reposicion Accesorio - Mobiliario								43,20		
(-) Pagos varios	191,14	19,11	18,85	18,58	18,32	18,05	17,79	17,52	17,26	16,99
Saldo Final	0,00	346,05	692,37	1.038,95	1.385,80	1.489,92	1.594,30	1.655,74	1.760,65	1.865,83

Tasa	18,00	
Interes	0,18	
Tiempo	-1	
Monto	2.263,95	100
Capital / Valor Actual neto	1.918,60	
Variacion Porcentual	-345,35	-15,25

Total de dias hospedaje	185,00	100,00
Punto de Equilibrio	45,25	24,46

10	10	15	365,00	100,00
10	10	15	185,00	50,68
			185,00	

Oct.	Nov.	Dic.
------	------	------

60,00	60,00	90,00	
100,00	100,00	150,00	
60,00	60,00	90,00	
220,00	220,00	330,00	4.070,00

58,00	58,00	87,00	
12,00	12,00	12,00	
9,60	9,60	9,60	
6,40	6,40	6,40	
2,30	2,30	2,30	
9,53	9,53	9,53	
97,83	97,83	126,83	1.551,00
122,17	122,17	203,17	2.519,00

1.865,83	1.971,27	2.076,98	
122,17	122,17	203,17	
1.988,00	2.093,44	2.280,15	
16,72	16,46	16,19	43,20
1.971,27	2.076,98	2.263,95	211,85
			2.263,95

25.000

Descripción de Mobiliarios y accesorios.

	Unidades	Costos	Total	Vida Util	Depreciacion	
					Anual	Mensual
Mobiliario						
Cama (2)	2	24,00	48,00	Tres años	16,00	1,33
Valador	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Lámpara de pedestal	1	4,00	4,00	Tres años	1,33	0,11
Mesa pequeña	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Silla	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Espejo	1	6,80	6,80	Tres años	2,27	0,19
Subtotal			82,80		27,60	2,30
Accesorios						
Juego de sábanas (2)	2	15,00	30,00	Seis meses		5,00
Almohadas (4)	4	1,80	7,20	Seis meses		1,20
Toallas (3)	3	2,00	6,00	Seis meses		1,00
Toldos (2)	2	2,00	4,00	Un año	4,00	0,33
Colchones (2)	2	16,00	32,00	Dos años	16,00	1,33
Alfombra	1	12,00	12,00	Tres años	4,00	0,33
Vajilla	1	4,00	4,00	Un año	4,00	0,33
Subtotal			95,20		28,00	9,53
Total			178,00		55,60	11,83

Costo por Capacitación recibida 13,14

Total / inversión inicial requerida 191,14

Aparte del mobiliario, se esta considerando que los accesorios y utensillos tendran una vida util a cabo de un determindio tiempo, por esta razon son sometidos al calculo de la depreciacion, para determinar su desgaste o consumo durante el trascurso del proyecto para luego dar lugar a su respectiva reposicion.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	Unit.
Ventas del servicio	22,00

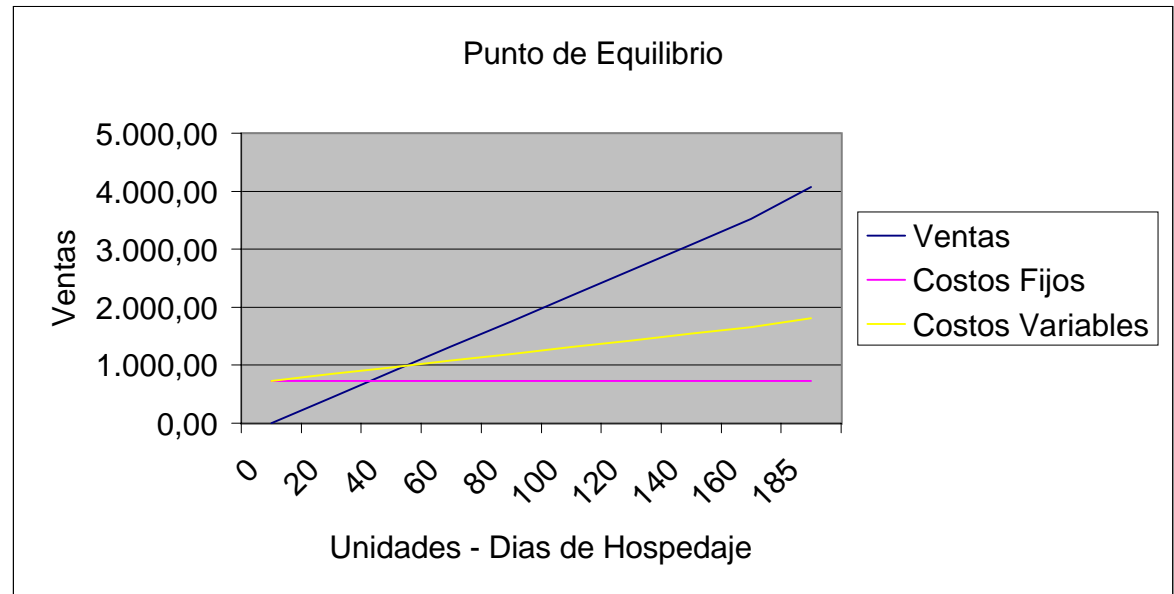
Costos Variables	Unit.
Alimentación (desayuno, almuerz	5,80

Costos Fijos	Al mes	Al año
Agua	12,00	144,00
Luz	9,60	115,20
Accesorios de limpieza (jabón,de	6,40	76,80
Depreciacion Mobiliario	2,30	27,60
Depreciacion Accesorios	9,53	114,40
Prestamo		211,85
Reposición de accesorios		43,20
		733,05

733,05
1.073,00
1.806,05

Ventas	=	Costos Fijos	+	Costos Variables	+	Utilidad
(Precio Unit.) (Unidades)	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables)	(Unidades)	Utilidad
(Precio Unit.) X	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables)	X	0
22,00 X	=	733,05	+	5,80 X	X	0
22,00 X	-	5,80 X	=	733,05		
		16,20 X	=	733,05		
		X	=	733,05		
				16,20		
		X	=	45,25	Dias	
				995,50	Ventas / Dinero	

Unidades	Ventas	Costos Fijos	Costos Variables
0	0,00	733,05	733,05
20	440,00	733,05	849,05
40	880,00	733,05	965,05
60	1.320,00	733,05	1.081,05
80	1.760,00	733,05	1.197,05
100	2.200,00	733,05	1.313,05
120	2.640,00	733,05	1.429,05
140	3.080,00	733,05	1.545,05
160	3.520,00	733,05	1.661,05
185	4.070,00	733,05	1.806,05



PROPUESTA PARA HOSPEDERIAS COMUNITARIAS

Total de días hospedaje	185,00	100,00
Punto de Equilibrio	32,17	17,39

Flujo de Inversión

25.000

Días/hospedaje	25	25	25	25	10	10	10	10	10	10	10	10	15	365,00	100,00
Días de Guianza	25	25	25	25	10	10	10	10	10	10	10	10	15	185,00	50,68

Descripción	Unitarios Diario	Inversión Inicial	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Ingresos															
Hospedaje (promedio 2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00	
Alimentación (2 personas)	10,00		250,00	250,00	250,00	250,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	150,00	
Servicio de Guianza (2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00	
Total de Ingreso			550,00	550,00	550,00	550,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	330,00	4.070,00
Costos															
Variables															
Alimentación (desayuno, almuerzo y cena)	5,80		145,00	145,00	145,00	145,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	87,00	
Fijos															
Servicios básicos															
Agua	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Luz	9,60		9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	
Accesorios de limpieza (jabón, desinfectantes, etc)	6,40		6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	
Depreciación Mobiliario	2,30		2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	
Depreciación Accesorios	9,53		9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	
Total de Costos			184,83	184,83	184,83	184,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83	126,83	1.551,00
Ingresos Netos			365,17	365,17	365,17	365,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	203,17	2.519,00

Flujo de Efectivo / Caja

Capital propio

Saldo Inicial	178,00	0,00	365,17	730,33	1.095,50	1.460,67	1.582,83	1.705,00	1.783,97	1.906,13	2.028,30	2.150,47	2.272,63	
(+) Ingresos netos		365,17	365,17	365,17	365,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	203,17
Saldo Disponible	178,00	365,17	730,33	1.095,50	1.460,67	1.582,83	1.705,00	1.827,17	1.906,13	2.028,30	2.150,47	2.272,63	2.475,80	
(-) Compra / reposición Accesorio - Mobiliario								43,20						43,20
(-) Pagos varios	178,00													0,00
Saldo Final	0,00	365,17	730,33	1.095,50	1.460,67	1.582,83	1.705,00	1.783,97	1.906,13	2.028,30	2.150,47	2.272,63	2.475,80	2.475,80

Tasa	18,00	
Interes	0,18	
Tiempo	-1	
Monto	2.475,80	100
Capital / Valor Actual neto	2.098,14	
Variación Porcentual	-377,66	-15,25

25.000

Descripción de Mobiliarios y accesorios.

	Unidades	Costos	Total	Vida Util	Depreciacion	
					Anual	Mensual
Mobiliario						
Cama (2)	2	24,00	48,00	Tres años	16,00	1,33
Valador	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Lámpara de pedestal	1	4,00	4,00	Tres años	1,33	0,11
Mesa pequeña	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Silla	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Espejo	1	6,80	6,80	Tres años	2,27	0,19
Subtotal			82,80		27,60	2,30
Accesorios						
Juego de sábanas (2)	2	15,00	30,00	Seis meses		5,00
Almohadas (4)	4	1,80	7,20	Seis meses		1,20
Toallas (3)	3	2,00	6,00	Seis meses		1,00
Toldos (2)	2	2,00	4,00	Un año	4,00	0,33
Colchones (2)	2	16,00	32,00	Dos años	16,00	1,33
Alfombra	1	12,00	12,00	Tres años	4,00	0,33
Vajilla	1	4,00	4,00	Un año	4,00	0,33
Subtotal			95,20		28,00	9,53
Total			178,00		55,60	11,83

Los costos de capacitación serán asumidos por la oficina de administración de la red de hospederías.

Aparte del mobiliario, se está considerando que los accesorios y utensilios tendrán una vida útil a cabo de un determinado tiempo, por esta razón son sometidos al cálculo de la depreciación, para determinar su desgaste o consumo durante el transcurso del proyecto para luego dar lugar a su respectiva reposición.

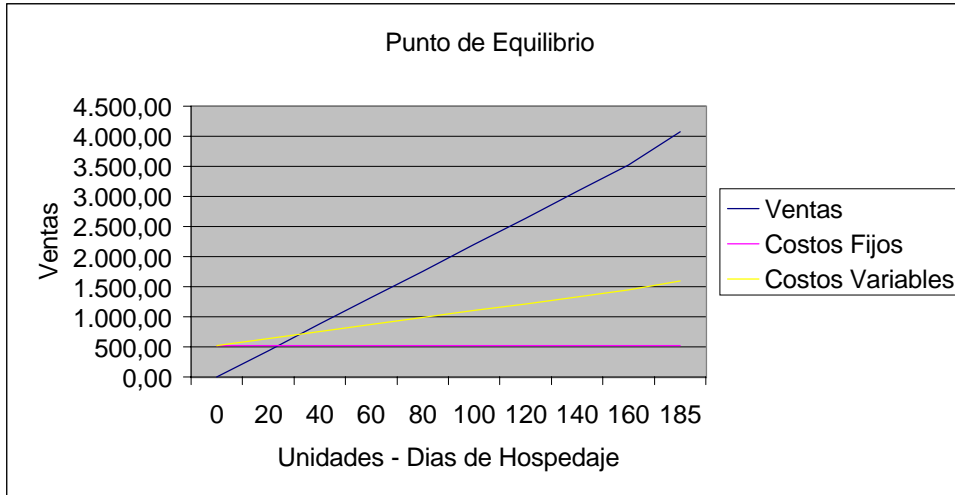
521,20
1.073,00
1.594,20

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	Unit.
Ventas del servicio	22,00
Costos Variables	
Alimentación (desayuno, almuerz	5,80
Costos Fijos	
	Al mes
	Al año
Agua	12,00
Luz	9,60
Accesorios de limpieza (jabón.de	6,40
Depreciacion Mobiliario	2,30
Depreciacion Accesorios	9,53
Prestamo	0,00
Reposición de accesorios	43,20
	521,20

Ventas	=	Costos Fijos	+	Costos Variables	+	Utilidad
(Precio Unit.) (Unidades)	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables)	(Unidades)	Utilidad
(Precio Unit.) X	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables)	X	0
22,00 X	=	521,20	+	5,80 X	X	0
22,00 X	-	5,80 X	=	521,20		
		16,20 X	=	521,20		
		X	=	521,20		
		X	=	16,20		
		X	=	32,17	Dias	
				707,80	Ventas / Dinero	

	185		
	32,17		
	152,83	350.000	53.489.506
		62.000	9.475.284
Contribución Marginal		288.000	44.014.222



Unidades	Ventas	Costos Fijos	Costos Variables
0	0,00	521,20	521,20
20	440,00	521,20	637,20
40	880,00	521,20	753,20
60	1.320,00	521,20	869,20
80	1.760,00	521,20	985,20
100	2.200,00	521,20	1.101,20
120	2.640,00	521,20	1.217,20
140	3.080,00	521,20	1.333,20
160	3.520,00	521,20	1.449,20
185	4.070,00	521,20	1.594,20

40250000

LIQUIDACION DE PRESTAMO
Pago de intereses y capital - prestamo concedido a traves de Cooperativa

Prestamo 23.711.594,00

20,00 Interes anual
1,67 Interes mensual

meses	Prestamo	cuotas 12	Interés	Pago	
0	948,46				
1	869,43	79,04	15,81	94,85	
2	790,39	79,04	14,49	93,53	
3	711,35	79,04	13,17	92,21	
4	632,31	79,04	11,86	90,89	
5	553,27	79,04	10,54	89,58	
6	474,23	79,04	9,22	88,26	
7	395,19	79,04	7,90	86,94	
8	316,15	79,04	6,59	85,63	
9	237,12	79,04	5,27	84,31	
10	158,08	79,04	3,95	82,99	
11	79,04	79,04	2,63	81,67	
12	0,00	79,04	1,32	80,36	1.051,21
Total	12 meses	948,46	102,75	1.051,21	

PROYECTO DE HOSPEDERIAS COMUNITARIAS

Flujo de Inversión

25.000

Días/hospedaje	25	25	25	25	10	10
Dias de Guianza	25	25	25	25	10	10

Descripción	Unitarios	Inversión Inicial	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ingresos								
Hospedaje (promedio 2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00
Alimentación (2 personas)	10,00		250,00	250,00	250,00	250,00	100,00	100,00
Servicio de Guianza (2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00
Total de Ingreso			550,00	550,00	550,00	550,00	220,00	220,00
Costos Variables								
Alimentación (desayuno, almuerzo y cena)	5,80		145,00	145,00	145,00	145,00	58,00	58,00
Fijos								
Servicios básicos								
Agua	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Luz	9,60		9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60
Accesorios de limpieza (jabón,desinfectantes, etc)	6,40		6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40
Depreciacion de infraestructura / construccion	7,64		7,64	7,64	7,64	7,64	7,64	7,64
Depreciacion Mobiliario	2,30		2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30
Depreciacion Accesorios	9,53		9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53
Total de Costos			192,48	192,48	192,48	192,48	105,48	105,48
Ingresos Netos			357,52	357,52	357,52	357,52	114,52	114,52

Flujo de Efectivo / Caja	Capital propio							
Saldo Inicial	948,46	0,00	262,68	526,67	791,98	1.058,61	1.083,55	
(+) Ingresos netos	160,00	357,52	357,52	357,52	357,52	114,52	114,52	
Saldo Disponible	1.108,46	357,52	620,20	884,19	1.149,50	1.173,13	1.198,08	
(-) Compra / reposicion Accesorio - Mobiliario								
(-) Pagos varios - prestamo	1.108,46	94,85	93,53	92,21	90,89	89,58	88,26	
Saldo Final	0,00	262,68	526,67	791,98	1.058,61	1.083,55	1.109,82	

Los pagos se realizaran a en ente prestamista en este caso una cooperativa.

PAGOS 94,85 93,53 92,21 90,89 89,58 88,26

Tasa	18,00	
Interes	0,18	
Tiempo	-1	
Monto	1.332,85	100
Capital / Valor Actual neto	1.129,54	
Variacion Porcentual	-203,32	-15,25

Total de dias hospedaje	185,00	100,00
Punto de Equilibrio	102,73	55,53

							365,00	100,00
10	10	10	10	10	15		185,00	50,68
10	10	10	10	10	15		185,00	

Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
------	------	------	------	------	------

60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00
100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	150,00
60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00
220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	330,00

4.070,00

58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	87,00
-------	-------	-------	-------	-------	-------

12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60
6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40
7,64	7,64	7,64	7,64	7,64	7,64
2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30
9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53
105,48	105,48	105,48	105,48	105,48	134,48

1.642,73

114,52	114,52	114,52	114,52	114,52	195,52
--------	--------	--------	--------	--------	--------

2.427,27

1.109,82	1.094,20	1.123,09	1.153,31	1.184,84	1.217,69
114,52	114,52	114,52	114,52	114,52	195,52
1.224,34	1.208,72	1.237,61	1.267,83	1.299,36	1.413,21
43,20					
86,94	85,63	84,31	82,99	81,67	80,36
1.094,20	1.123,09	1.153,31	1.184,84	1.217,69	1.332,85

43,20

1.051,21

1.332,85

86,94	85,63	84,31	82,99	81,67	80,36
-------	-------	-------	-------	-------	-------

1.051,21

Descripción de Mobiliarios y accesorios.

	Unidades	Costos	Total	Vida Util
Constuccion / Infraestructura				
Excavacion y relleno	1	5,90	5,90	Diez años
Levantamiento de estructuras	1	162,11	162,11	
Construccion de muros	1	101,59	101,59	
Contrapisos	1	151,26	151,26	
Paredes	1	369,81	369,81	
Enlucidos	1	48,39	48,39	
Pintura	1	26,98	26,98	
Instalaciones Electricas	1	2,33	2,33	
Instalaciones Sanitarias	1	8,16	8,16	
Puerta	1	16,00	16,00	
Ventana	1	24,00	24,00	
Cerradura	1	0,80	0,80	
Subtotal		917,32	917,32	
Mobiliario				
Cama (2)	2	24,00	48,00	Tres años
Valador	1	8,00	8,00	Tres años
Lámpara de pedestal	1	4,00	4,00	Tres años
Mesa pequeña	1	8,00	8,00	Tres años
Silla	1	8,00	8,00	Tres años
Espejo	1	6,80	6,80	Tres años
Subtotal			82,80	
Accesorios				
Juego de sábanas (2)	2	15,00	30,00	Seis meses
Almohadas (4)	4	1,80	7,20	Seis meses
Toallas (3)	3	2,00	6,00	Seis meses
Toldos (2)	2	2,00	4,00	Un año
Colchones (2)	2	16,00	32,00	Dos años
Alfombra	1	12,00	12,00	Tres años
Vajilla	1	4,00	4,00	Un año
Subtotal			95,20	
Total			1.095,32	

Costo por Capacitación recibida	13,14
--	--------------

Total / inversión inicial requerida	1.108,46
--	-----------------

Se esta considerando una depreciacion en la construccion / infraestructura de diez años, debido a las condiciones climaticas

Aparte del mobiliario, se esta considerando que los accesorios y utensillos tendran una vida util a cabo de un determinado tiempo, esta razon son sometidos al calculo de la depreciacion, para determinar su desgaste o consumo durante el transcurso de tiempo para luego dar lugar a su respectiva reposicion.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	Unit.
Ventas del servicio	22,00

Costos Variables	Unit.
Alimentación (desayuno, almuerz	5,80

Costos Fijos	Al mes	Al año
Agua	12,00	144,00
Luz	9,60	115,20
Accesorios de limpieza (jabón, de	6,40	76,80
Depreciación Infraestructura	7,64	91,73
Depreciación Mobiliario	2,30	27,60
Depreciación Accesorios	9,53	114,40
Prestamo		1.051,21
Reposición de accesorios		43,20
		1.664,15

Unidades	Ventas	Costos Fijos	Costos Variables
0	0,00	1.664,15	1.664,15
20	440,00	1.664,15	1.780,15
40	880,00	1.664,15	1.896,15
60	1.320,00	1.664,15	2.012,15
80	1.760,00	1.664,15	2.128,15
100	2.200,00	1.664,15	2.244,15
120	2.640,00	1.664,15	2.360,15
140	3.080,00	1.664,15	2.476,15
160	3.520,00	1.664,15	2.592,15
185	4.070,00	1.664,15	2.737,15

1.332,85

Ventas	=	Costos Fijos	+	Costos Variables	+	Utilidad
(Precio Unit.) (Unidades)	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables) (Unidades)	+	Utilidad
(Precio Unit.) X	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables) X	+	0
22,00 X	=	1.664,15	+	5,80 X	+	0
22,00 X	=	-	+	5,80 X	=	1.664,15
				16,20 X	=	1.664,15
				X	=	1.664,15
						16,20
				X	=	102,73 Días
						2.259,95 Ventas / Dinero

64.747.740,05

185

102,73

82,27

22,00

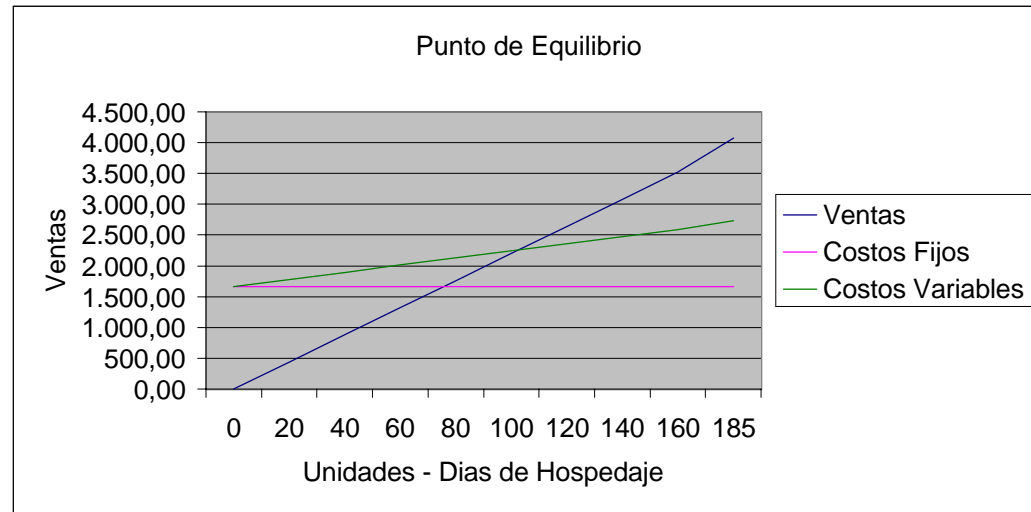
5,80

16,20

16,20 Contribución Marginal

82,27 Días de Ganancia

1.333



LIQUIDACION DE PRESTAMO**Pago de intereses y capital - prestamo concedido a traves de Cooperativa****Prestamo 2.778.500,00****20,00** Interes anual
1,67 Interes mensual

meses	Prestamo	cuotas	12,00 Interés	Pago	
0	111,14				
1	101,88		9,26	1,85	11,11
2	92,62		9,26	1,70	10,96
3	83,36		9,26	1,54	10,81
4	74,09		9,26	1,39	10,65
5	64,83		9,26	1,23	10,50
6	55,57		9,26	1,08	10,34
7	46,31		9,26	0,93	10,19
8	37,05		9,26	0,77	10,03
9	27,79		9,26	0,62	9,88
10	18,52		9,26	0,46	9,72
11	9,26		9,26	0,31	9,57
12	0,00		9,26	0,15	9,42
Total	12 meses		111,14	12,04	123,18

123,18

PROPUESTA PARA HOSPEDERIAS COMUNITARIAS

Total de dias hospedaje	185,00	100,00
Punto de Equilibrio	39,78	21,50

Flujo de Inversión

25.000

Días/hospedaje	25	25	25	25	10	10	10	10	10	10	10	10	15	365,00	100,00
Días de Guianza	25	25	25	25	10	10	10	10	10	10	10	10	15	185,00	50,68

Descripción	Unitarios Diario	Inversión Inicial	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Ingresos															
Hospedaje (promedio 2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00	
Alimentación (2 personas)	10,00		250,00	250,00	250,00	250,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	150,00	
Servicio de Guianza (2 personas)	6,00		150,00	150,00	150,00	150,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	90,00	
Total de Ingreso			550,00	550,00	550,00	550,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	330,00	4.070,00
Costos															
Variables															
Alimentación (desayuno, almuerzo y cena)	5,80		145,00	145,00	145,00	145,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	87,00	
Fijos															
Servicios básicos															
Agua	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Luz	9,60		9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	9,60	
Accesorios de limpieza (jabón,desinfectantes, etc)	6,40		6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	
Depreciación Mobiliario	2,30		2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	
Depreciación Accesorios	9,53		9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	
Total de Costos			184,83	184,83	184,83	184,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83	97,83	126,83	1.551,00
Ingresos Netos			365,17	365,17	365,17	365,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	203,17	2.519,00

Capital Propio

Flujo de Efectivo / Caja

Saldo Inicial	111,14	0,00	354,05	708,26	1.062,62	1.417,14	1.528,81	1.640,63	1.709,41	1.821,54	1.933,83	2.046,27	2.158,87	
(+) Ingresos netos	80,00	365,17	365,17	365,17	365,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17	203,17	
Saldo Disponible	191,14	365,17	719,22	1.073,43	1.427,79	1.539,30	1.650,97	1.762,80	1.831,58	1.943,71	2.056,00	2.168,44	2.362,04	
(-) Compra / reposicion Accesorio - Mobiliario								43,20						43,20
(-) Pagos varios	191,14	11,11	10,96	10,81	10,65	10,50	10,34	10,19	10,03	9,88	9,72	9,57	9,42	123,18
Saldo Final	0,00	354,05	708,26	1.062,62	1.417,14	1.528,81	1.640,63	1.709,41	1.821,54	1.933,83	2.046,27	2.158,87	2.352,62	2.352,62

Tasa	18,00	
Interes	0,18	
Tiempo	-1	
Monto	2.352,62	100
Capital / Valor Actual neto	1.993,75	
Variacion Porcentual	-358,87	-15,25

25.000

Descripción de Mobiliarios y accesorios.

	Unidades	Costos	Total	Vida Util	Depreciacion	
					Anual	Mensual
Mobiliario						
Cama (2)	2	24,00	48,00	Tres años	16,00	1,33
Valador	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Lámpara de pedestal	1	4,00	4,00	Tres años	1,33	0,11
Mesa pequeña	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Silla	1	8,00	8,00	Tres años	2,67	0,22
Espejo	1	6,80	6,80	Tres años	2,27	0,19
Subtotal			82,80		27,60	2,30
Accesorios						
Juego de sábanas (2)	2	15,00	30,00	Seis meses		5,00
Almohadas (4)	4	1,80	7,20	Seis meses		1,20
Toallas (3)	3	2,00	6,00	Seis meses		1,00
Toldos (2)	2	2,00	4,00	Un año	4,00	0,33
Colchones (2)	2	16,00	32,00	Dos años	16,00	1,33
Alfombra	1	12,00	12,00	Tres años	4,00	0,33
Vajilla	1	4,00	4,00	Un año	4,00	0,33
Subtotal			95,20		28,00	9,53
Total			178,00		55,60	11,83

Costo por Capacitación recibida	13,14
--	--------------

Total / inversión inicial requerida	191,14
--	---------------

Aparte del mobiliario, se esta considerando que los accesorios y utensillos tendran una vida util a cabo de un determindio tiempo, por esta razon son sometidos al calculo de la depreciacion, para determinar su desgaste o consumo durante el trascurso del proyecto para luego dar lugar a su respectiva reposicion.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	Unit.
Ventas del servicio	22,00

Costos Variables	Unit.
Alimentación (desayuno, almuerz)	5,80

Costos Fijos	Al mes	Al año
Agua	12,00	144,00
Luz	9,60	115,20
Accesorios de limpieza (jabón,de	6,40	76,80
Depreciacion Mobiliario	2,30	27,60
Depreciacion Accesorios	9,53	114,40
Prestamo		123,18
Reposición de accesorios		43,20
		644,38

Unidades	Ventas	Costos Fijos	Costos Variables
0	0,00	644,38	644,38
20	440,00	644,38	760,38
40	880,00	644,38	876,38
60	1.320,00	644,38	992,38
80	1.760,00	644,38	1.108,38
100	2.200,00	644,38	1.224,38
120	2.640,00	644,38	1.340,38
140	3.080,00	644,38	1.456,38
160	3.520,00	644,38	1.572,38
185	4.070,00	644,38	1.717,38
		2.352,62	

644,38
1.073,00
1.717,38

Ventas	=	Costos Fijos	+	Costos Variables	+	Utilidad
(Precio Unit.) (Unidades)	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables) (Unidades)	+	Utilidad
(Precio Unit.) X	=	(Costos Fijos)	+	(Costos Variables) X	+	0
22,00 X	=	644,38	+	5,80 X	+	0
22,00 X	-	5,80 X	=	644,38		
		16,20 X	=	644,38		
		X	=	644,38		
				16,20		
			X =	39,78	Dias	
				875,08	Ventas / Dinero	

