



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE INGENIERÍA MARÍTIMA Y CIENCIAS DEL MAR

**PROPUESTA DE DESARROLLO TURÍSTICO EN LA COMUNIDAD DE
PUEBLO NUEVO PARA MEJORAR LA OFERTA DE SERVICIOS DE
PLAYA ROSADA"**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

LICENCIADO EN TURISMO

Presentado por:

Paola Betsabé Jarrín Sobenís

Lella Paola De La Torre Rodríguez

GUAYAQUIL – ECUADOR

AÑO

2010



A.F. 135728



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE INGENIERÍA MARÍTIMA Y CIENCIAS DEL MAR

**“PROPUESTA DE DESARROLLO TURÍSTICO EN LA COMUNIDAD DE
PUEBLO NUEVO PARA MEJORAR LA OFERTA DE SERVICIOS DE
PLAYA ROSADA”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

LICENCIADO EN TURISMO

Presentado por:

Paola Betsabé Jarrín Sobenis

Leila Paola De La Torre Rodríguez

GUAYAQUIL – ECUADOR

AÑO

2010

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mis padres y hermanas por alentarme a seguir. A mis profesores de LICTUR por los conocimientos impartidos; a nuestro Director de Tesis por el seguimiento y asistencia brindado en todo momento, a las comunidades de la provincia de Santa Elena por la accesibilidad y cordialidad, a los amigos y amigas de la carrera de quienes recibí apoyo incondicional durante el desarrollo de mi tema. A mi compañera de Tesis por depositar su confianza y tiempo en este proyecto.

Paola Jarrín Sobenis

En primer lugar a Dios, mi señor, que me ha fortalecido y bendecido cada día. A mi madre, por su apoyo y amor incondicional, a mi Tía Olga por ser mi guía y amiga; a mi abuelita por cuidar de mí, por ser mi roca y mi aliento para seguir adelante; y a mis amigas que han brindado su apoyo incondicional para lograr esta meta. Gracias a todos por creer en mí.

Paola De La Torre R.

DEDICATORIA

Dedico esta meta alcanzada a Dios en primer lugar pues mantuvo en mí el deseo de seguir a pesar de todas las adversidades que encontré en el camino, a mis padres y hermanas que amo con todo mi corazón, a quienes les debo gran parte de este éxito.

Paola Jarrín Sobenis.

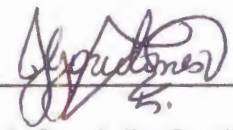
Dedico esta tesis, a mi Dios por darme fuerzas para seguir adelante. A mi madre querida, a mi tía amorosa; a mi abuelita amada, quiénes han estado siempre allí para apoyarme. A mi compañera de tesis por darme su ayuda, amistad y comprensión, a mis profesores por los conocimientos impartidos, a mis amigos por sus palabras de aliento y a mi enamorado por animarme a alcanzar este sueño.

Paola De La Torre R.

TRIBUNAL DE GRADO



PRESIDENTE TRIBUNAL



M. Sc. Julio Gavilanes

DIRECTOR DE TESIS



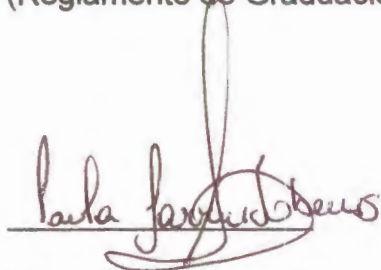
MIEMBRO PRINCIPAL

MIEMBRO PRINCIPAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad de esta Tesis de Grado, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Paola Jarrín Sobenis', written over a horizontal line.

Paola Jarrín Sobenis

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Leila De La Torre', written over a horizontal line.

Leila De La Torre

RESUMEN

Este proyecto de tesis plantea una propuesta de Desarrollo Turístico en la Comunidad de Pueblo Nuevo, perteneciente a la provincia de Santa Elena, quienes poseen entre los atractivos turísticos de su zona un paraíso natural llamado Playa Rosada, por tal motivo es necesario realizar los respectivos estudios de tipo geográfico, histórico, socioeconómico y ambiental del área en la que se desarrollará el proyecto.

Realizando el levantamiento de la información de campo a través de encuestas, fichas de inventario de atractivos turísticos, de planta e infraestructura de Pueblo Nuevo y la parroquia a la que pertenece, Colonche, se podrá diagnosticar en que estado se encuentra su infraestructura, sus atractivos turísticos y la planta turística que existe en el lugar; de esta forma se logrará plantear un plan de mercadeo para los respectivos atractivos y para la oferta de servicios en el destino.

Este proyecto turístico, al igual que cualquier otro, solicita antes de efectuar su inversión una investigación del mercado objetivo; es así que mediante

encuestas efectuadas a los turistas que visitaron o que desean visitar Pueblo Nuevo y su atractivo natural, se establecerán las necesidades de la demanda y el perfil del turista. En base a las preguntas efectuadas a los turistas, se realizaron cuadros estadísticos, para una mejor presentación y comprensión del tema.

A su vez se realizará un estudio técnico que permitirá conocer las especificaciones necesarias para la implantación o mejora de la infraestructura del destino, de igual manera se evaluará el impacto ambiental que provocaría la construcción o mejora de la infraestructura, necesaria para que el proyecto pueda arrancar, para tal efecto se utilizará la matriz de Leopold, que permitirá analizar los impactos positivos y mitigar los negativos.

Finalmente se evaluarán las estrategias de Marketing necesarias para promocionar el destino, y posteriormente se efectuará el análisis financiero del proyecto en el que se demostrará su viabilidad.

ÍNDICE GENERAL

	PÁG.
ÍNDICE GENERAL	I
ÍNDICE DE FIGURAS	IV
INDICE DE GRÁFICOS	V
ÍNDICE DE TABLAS	VI
INDICE DE ILUSTRACIONES	VII
INDICE DE ANEXOS	VIII
INDICE DE FOTOS	IX
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1	
ASPECTOS GENERALES	
1.1 Aspectos Geográficos	4
1.1.1 Aspectos Geográficos Colonche	4-6

1.1.2 Aspectos Geográficos Palmar	6-8
1.1.3 Aspectos Geográficos Pueblo Nuevo	9-10
1.2 Aspectos Históricos.	11
1.2.1 Aspectos Históricos Colonche	11-12
1.2.2 Aspectos Históricos Palmar	12-13
1.2.3 Aspectos Históricos Pueblo Nuevo	13-16
1.3 Aspectos Socioeconómicos	17
1.3.1 Aspectos Socioeconómicos Colonche	17-23
1.3.2 Aspectos Socioeconómicos Palmar	23-28
1.3.3 Aspectos Socioeconómicos de Pueblo Nuevo	29-37

II

CAPITULO 2

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO TURISTICO

2.1 Análisis de la Oferta Turística	38-41
2.1.1 Análisis de Atractivos Turísticos	41-43
2.1.2 Análisis de la Infraestructura.	44-46
2.1.3 Análisis de la Planta Turística	47-48
2.2 Análisis FODA del Destino.	49-54
2.3 Análisis de la Demanda Turística.	54
2.3.1 Demanda Real	55-56

3.4.2 Otros Servicios; Comercio Turístico: Artesanías	109
3.4.2.1 Capacidad de Carga de los locales de artesanías	110
3.4.3 Otros Servicios Turísticos, Transporte Turístico: Coop. de Mototaxis	111-113
3.4.3.1 Coeficiente de Rotación y Capacidad de Manejo de las unidades de transportación	113-115
3.5 Evaluación de Impactos Ambientales.	115-119

CAPITULO 4

GESTION Y COMERCIALIZACION DEL PROYECTO

4.1 Estructura Organizacional.	120
4.1.1 Organización Interna	121-126
4.1.2 Determinación de Puestos	126
4.1.3 Establecimiento de Sueldos y Salarios	130
4.1.4 Definición de necesidades de educación y capacitación	130
4.2 Estrategia de comercialización.	131
4.2.1 Análisis de la Situación	132
4.2.2 Objetivos del Marketing	133
4.2.2.1 Misión y Visión del Destino	136

4.2.3 Segmentación	137-139
4.2.4 Posicionamiento de Mercado	140
4.2.4.1 Estrategias de Posicionamiento	141
4.3 Plan de Promoción	142
4.3.1 Marketing Mix	143-152
4.3.2 Estrategias de Promoción	148
CAPITULO 5	
ASPECTOS FINANCIEROS	
5.1 Costos.	151
5.2 Inversiones.	152
5.3 Plan de Financiamiento.	153
5.4 Proyección de Estados de Pérdidas y Ganancias.	154
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	157
ANEXOS	



ABREVIATURAS

INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Ciencias.

C.C.F.: Capacidad de Carga Física

C.R.: Coeficiente de Rotación

C.C.R.: Capacidad de Carga Real

F.C.: Factores de Corrección

ML: Magnitud Limitante

MT: Magnitud Total

C.M: Capacidad de Manejo

C.C.E: Capacidad de Carga Efectiva

TIR: Tasa de Interna de retorno

VAN: Valor Actual Neto

PE: Punto de Equilibrio

I.G.M.: Instituto Geográfico Militar

SIMBOLOGÍA

KM: Kilómetros

CM: Centímetros

M: Metros

H: Horas

Min: Minutos

BE: Banco del Estado

C.F.N: Corporación Financiera Nacional

E 15: Vía Santa Elena- Manabí

E 40: Vía Guayas – Santa Elena

ÍNDICE DE FIGURAS

	PÁG.
FIGURA #1 Mapa de Colonche	4
FIGURA #2 Mapa de Palmar	7
FIGURA #3 Mapa de Pueblo Nuevo	11
FIGURA #4 Estudio Geo Socio Económico	78
FIGURA #5 Ubicación Geográfica de Pueblo	79
FIGURA #6 Fórmula C.A.R.A del Marketing	134
FIGURA #7 Marketing Mix	143

INDICE DE GRÁFICOS

	PÁG.
GRÁFICO #1 Estadística de la Población por género de Colonche	18
GRÁFICO#2 Estadística de la Población por edades de Colonche	18
GRÁFICO #3 Estadística Nivel de Educación de Colonche	19
GRÁFICO #4 Estadística de Actividades Económicas de Colonche	20
GRÁFICO #5 Estadística de Servicios Básicos/ Electricidad Colonche	21
GRÁFICO #6 Estadística de Servicios Básicos/ Teléfono Colonche	21
GRÁFICO #7 Estadística de Servicios Básicos/ Abastecimiento de Agua Colonche	22
GRÁFICO #8 Estadística de Servicios Básicos/ Método de eliminación de excretas Colonche	22
GRÁFICO #9 Estadística de Servicios Básicos/ Método de eliminación De desechos Colonche	23
GRÁFICO #10 Población por género de Palmar	24
GRÁFICO #11 Población por edades de Palmar	25
GRÁFICO #12 Nivel de Educación de Palmar	25
GRÁFICO #13 Actividades Económicas de Palmar	26
GRÁFICO #14 Servicio de Energía Eléctrica	27

GRÁFICO #15 Servicio Telefónico de Palmar	27
GRÁFICO#16 Método de Eliminación de Excretas de Palmar	28
GRÁFICO#17 Método para eliminar desechos de Palmar	28
GRÁFICO #18 Estadística de Población por género de Pueblo Nuevo	30
GRÁFICO#19 Población por Edades de Pueblo Nuevo	30
GRÁFICO#20 Estadísticas del Nivel de Educación de Pueblo Nuevo	31
GRÁFICO#21 Estadísticas de Actividades Económicas de Pueblo Nuevo	32
GRÁFICO#22 Tipo de Vivienda de Pueblo Nuevo	33
GRÁFICO#23 Estadística de servicios básicos/ energía eléctrica	34
GRÁFICO #24 Estadística de servicios básicos/ abastecimiento de agua	34
GRÁFICO #25 Estadística de servicios básicos/ eliminación de excretas	35
GRÁFICO #26 Estadística de servicios básicos/ eliminación de desechos de Pueblo Nuevo	35
GRÁFICO #27 Estadísticas de la Demanda Real de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Visitantes de Playa Rosada	55
GRÁFICO #28 Estadísticas de la Demanda Real de Turistas en Pueblo Nuevo	56
GRÁFICO #29 Estadísticas de la Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Visitantes de La Ruta del Sol	57

GRÁFICO #30 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo Y Playa Rosada. Promoción Turística	58
GRÁFICO #31 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. País de Proveniencia de la Demanda Potencial	59
GRÁFICO #32 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Ciudad de la Proveniencia de la Demanda	60
GRÁFICO #33 Edades de la Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada	61
GRÁFICO #34 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Ocupación de la demanda potencial	62
GRÁFICO #35 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Frecuencia de visita a la Ruta del Sol	63
GRÁFICO #36 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Porcentaje de turistas que reservan promedio de gasto para viajes	64
GRÁFICO #37 Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Gasto Promedio en 3 días de feriado en X playa	64
GRÁFICO #38 Servicios requeridos por la Demanda Potencial de Pueblo Nuevo y su atractivo Playa Rosada.	66

INDICE DE TABLAS

	PÁG.
TABLA #I Análisis F.O.D.A. del Destino	52
TABLA #II Análisis F.O.D.A. del Proyecto	75
TABLA #III Población por edades en Pueblo Nuevo	82
TABLA #IV Horarios de atención de los restaurantes de comida liviana	86
TABLA #V Horarios de atención de Restaurantes de platos fuertes	87
TABLA #VI Horarios de atención de Locales de Artesanías	88
TABLA #VII Horarios de atención de Baños Públicos	89
TABLA #VIII Horarios de atención de Vestidores	89
TABLA #IX Horarios de atención de Duchas	89
TABLA #X Horarios de atención de Estación de Mototaxis	91
TABLA #XI Horarios de atención de Estación de Mototaxi, alquiler de bicicletas	92
TABLA #XII Horarios de atención de Servicio de Hamacas	93
TABLA #XIII Horarios de Atención Restaurantes	125
TABLA #XIV Horarios de Atención Locales de Artesanías	126
TABLA #XV Horarios de Atención Baños, duchas y vestidores	126
TABLA #XVI Horarios de atención de servicio Mototaxi	127
TABLA #XVII Manual de descripción de Puestos (Superestructura)	128
TABLA #XVIII Manual de descripción de Puestos (Equipamiento)	129
TABLA #XIX Manual de descripción de Puestos (Inst. Turísticas)	130

TABLA #XX	Fórmula CARA del Marketing aplicada al proyecto	134
TABLA #XXI	Segmentación de Mercado	139
TABLA #XXII	Precio y productos de Pueblo Nuevo	146-147
TABLA#XXIII	Cuadro de Costos del Proyecto	151
TABLA #XIV	Cuadro de Inversión I Proyecto	152
TABLA #XXV	Cuadro de Financiamiento del Proyecto	153
TABLA# XXVI	TIR y VAN Proyecto de Desarrollo Turístico	
	Pueblo Nuevo	155
TABLA #XXVII:	Punto de Equilibrio	156

VII

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

	PÁG.	
ILUSTRACIÓN #1	Oferta Turística Planificada	39
ILUSTRACIÓN #2	Collash Playa Rosada-Pueblo Nuevo	81
ILUSTRACIÓN #3	Foto de la Planta del Proyecto	94
ILUSTRACIÓN #4	Foto del Proyecto de Desarrollo. Duchas y Vestidores	96
ILUSTRACIÓN #5	Foto del Proyecto de Desarrollo. Baños en el	

área de Restaurantes	98
ILUSTRACIÓN #6 Foto Proyecto de Desarrollo. Vista diagonal dirección norte – sur del área de hamacas	99
ILUSTRACIÓN #7 Foto del Proyecto de Desarrollo. Restaurantes; Vista diagonal	105
ILUSTRACIÓN #8 Foto. Planta del Restaurante	106
ILUSTRACIÓN #9 Foto Proyecto de Desarrollo. Artesanías: Vista Diagonal	109
ILUSTRACIÓN #10 Foto Proyecto de Desarrollo. Vista diagonal de Estación de Mototaxis	112
ILUSTRACIÓN #11 Foto Proyecto de Desarrollo. Vista frontal de la Iglesia de Pueblo y diagonal de Estación de Mototaxis	113
ILUSTRACIÓN #12 Impactos Negativos del Proyecto	117
ILUSTRACIÓN #13 Organigrama Laboral del Proyecto	122
ILUSTRACIÓN #14 Logotipo de Pueblo Nuevo	145

INDICE DE ANEXOS

- ANEXO A** Información acerca de la historia de Pueblo Nuevo
- ANEXO B** Encuesta a la comunidad de Pueblo Nuevo
- ANEXO C** Ficha de Atractivos Turísticos de Pueblo Nuevo
- Anexo C1.** Ficha de Atractivos naturales
- Anexo C2.** Ficha de Atractivos Culturales
- Anexo C3.** Ficha de Jerarquización de Atractivos
- ANEXO D** Análisis de la Infraestructura
- ANEXO E** Análisis de la Planta Turística
- Anexo E1.** Ficha de Inventario de la Planta Turística
(Hospedaje)
- ANEXO F** Ficha de Competidores directos
- ANEXO G** Encuesta a la demanda Potencial
- Anexo G1** Encuesta a la Demanda Potencial (Inglés)
- ANEXO H** Fórmulas para capacidad de carga
- ANEXO I** Capacidad de Carga y Capacidad de Manejo de las duchas
- ANEXO J** Capacidad de Carga y Capacidad de Manejo de los vestidores
- ANEXO K** Capacidad de Carga y Capacidad de Manejo de los baños
- ANEXO L** Capacidad de Carga Operativa del área de hammacas
- ANEXO M** Capacidad de Carga Operativa del área de Restaurantes
- ANEXO N** Capacidad de Carga Operativa del área de Cafeterías
- ANEXO O** Capacidad de Carga Física del área de Artesanías
- ANEXO P** Capacidad de Carga Física y de Manejo del área de Mototaxis
- ANEXO Q** Capacidad de Carga Física y de Manejo del área

de bicicletas

ANEXO R Matriz de Leopold

ANEXO RR: Plan de Capacitación

ANEXO S: Gastos Administrativos y Operativos

ANEXO T: Gastos de Ventas

ANEXO U: Cuadro de Inversión y Financiamiento

ANEXO V: Estado de Pérdidas y Ganancias, escenario óptimo

ANEXO W: Estado de Pérdidas y Ganancias, escenario conservador

ANEXO X: Estado de Pérdidas y Ganancias, escenario pesimista

ANEXO Y: Flujo de Caja Óptimo

ANEXO Y1: Flujo de Caja Conservador

ANEXO Y2: Flujo de Caja Pesimista.

INDICE DE FOTOS

IX

FOTO #1 Playa Rosada

42

FOTO #2 Bosque Angael

42

FOTO #3 Iglesia de Pueblo Nuevo

43

Tema de Tesis: Propuesta de Desarrollo Turístico en la comunidad de Pueblo Nuevo para mejorar la Oferta de Servicios de Playa Rosada

Esta propuesta pretende lograr el desarrollo turístico de la comunidad de Pueblo Nuevo, generando un incremento socioeconómico sustentable en la zona, ofreciendo a la población de Pueblo Nuevo la posibilidad de capacitarse para promocionar y ofertar sus servicios, mejorando así la oferta turística de Playa Rosada. Para tal efecto en primer lugar se estableció la siguiente hipótesis:

“Si se analizan los recursos existentes en Pueblo Nuevo, se podrían determinar los servicios necesarios que mejoren la oferta turística de Playa Rosada”.

Como paso siguiente se fijaron los siguientes objetivos:

Objetivo General:

Desarrollar turísticamente a la comunidad de Pueblo Nuevo para mejorar la calidad de vida de sus habitantes y satisfacer las necesidades de los visitantes de Playa Rosada.

Objetivos Específicos:

- ✓ Determinar la oferta turística del lugar
- ✓ Investigar la demanda del mercado turístico
- ✓ Planificar y equipar turísticamente a la comunidad de Pueblo Nuevo como medio de desarrollo local
- ✓ Establecer un plan de capacitación y organización comunitaria en el sitio
- ✓ Recomendar estrategias de promoción para mejorar el posicionamiento turístico de Playa Rosada.

La metodología que se utilizó para el desarrollo de esta tesis:

- ✓ Elaboración de un estudio de campo preliminar
- ✓ Determinación de los objetivos para la propuesta de Desarrollo Turístico en Pueblo Nuevo

- ✓ Diagnóstico de los elementos del Sistema Turístico con los que cuenta Pueblo Nuevo
- ✓ Análisis de la información
- ✓ Determinación de la demanda y del producto turístico a ofrecer
- ✓ Formulación de un Plan Técnico y de Promoción para Pueblo Nuevo
- ✓ Análisis de Impacto Ambiental del Proyecto
- ✓ Análisis Financiero del Proyecto
- ✓ Recomendaciones y Sugerencias

A continuación se presentará la información de este proyecto de tesis bajo el esquema de un temario que abarca la investigación y análisis de la misma, así como el planteamiento de la Propuesta de Desarrollo Turístico para Pueblo Nuevo.

1 Conceptualización y Aspectos Generales

La comunidad de Pueblo Nuevo es un recinto ubicado en la comuna de Palmar perteneciente a la parroquia de Colonche, situada en la provincia de Santa Elena, por tal motivo se establecerán los aspectos socio económicos

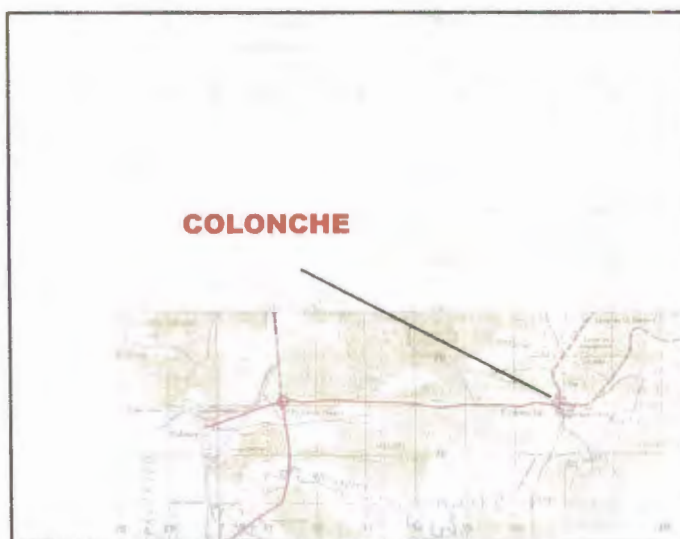
de la parroquia, la comuna y de la comunidad en donde se propone el Desarrollo Turístico, es decir el recinto Pueblo Nuevo.

1.1 Aspectos Geográficos

1.1.1 Parroquia Colonche

Colonche se encuentra ubicada en el Km. 36 de la vía (E15) Santa Elena – Esmeraldas, a una distancia de 186 Km de la ciudad de Guayaquil. Los límites de Colonche son al norte la parroquia de Manglaralto, al sur las parroquias de Atahualpa y Simón Bolívar, al este la parroquia Simón Bolívar y la Provincia del Guayas y al Oeste el Océano Pacífico.

Figura: 1 Mapa de Colonche



Fuente: IGM - Instituto Geográfico Militar

El relieve es muy bajo e irregular, sus altitudes no sobrepasan los 350 metros; en sus alrededores se halla el Cerro de Icera, Cerro de Las Piedras, Contrafuerte de Guasango, Loma Guasango, Cerro Zapote, Loma Brava, Cerro Aguadita, Cerro Flores, Cerro de La Lora, etc. En estos cerros existen árboles nativos de la Costa, como el Palo Santo, Cardón Algarrobo, Arañagato, Cascol, Oromo y otros.

Su clima es seco y su temperatura promedio anual es de 25 grados centígrados. Sus costas extremas oscilan entre 313 y 2 m.s.n.m. Su Hidrografía es numerosa, el río principal es el Javita que viene de norte a oeste y desemboca en el Océano Pacífico; también están los ríos: Hondo, Salado, La Mata Chivato, Grande, Frutilla, Borbollones y otros.

Su red vial está provista de la carretera Santa Elena - Esmeraldas la vía principal es la E15 y luego existen vías secundarias y senderos. La manera más rápida para acceder a Colonche es partir de Guayaquil, tomar la vía E40 y llegar hasta Sta. Elena, desde allí seguir por la vía E15 Santa Elena – Esmeraldas y una

vez que se encuentre en la comuna de Palmar, perteneciente también a Colonche, se deberá girar hacia la derecha y adentrarse aproximadamente 6 Km. por una vía secundaria.

Si se encuentra en Manabí podrá acceder a Colonche siempre por la vía E15 pero con dirección norte-sur Esmeraldas - Sta. Elena, esta es la famosa Ruta del Sol conocida actualmente como Ruta del Spondylus.

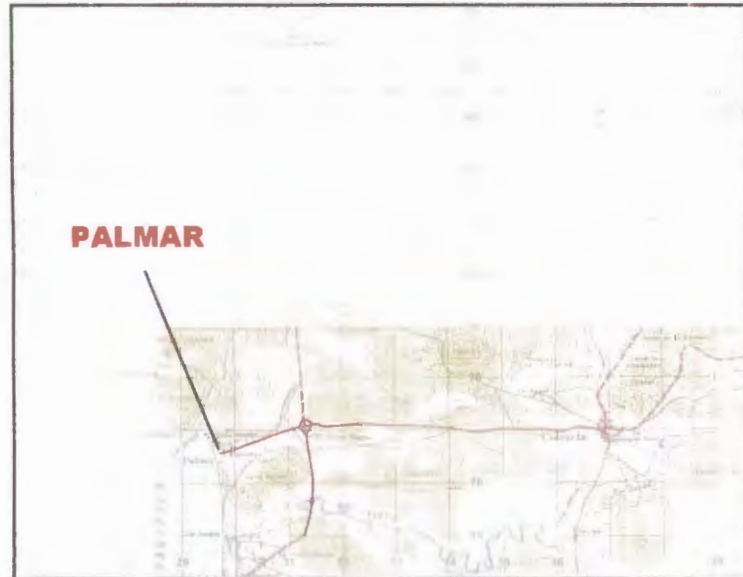
Entre las comunas principales de Colonche tenemos: Colonche, Barbascal, San Marcos, **Palmar** (Comuna donde está ubicada la comunidad de Pueblo Nuevo), Zapotal de Colonche, Cerezal, Jambelí, Monte Verde, San Miguel, Aguadita, etc.¹

1.1.2 Palmar

Palmar es una comuna que se encuentra ubicada en la parroquia de Colonche. Palmar se sitúa en el kilómetro 32 de la vía E15 Santa Elena – Esmeraldas, y su parroquia Colonche pertenece

políticamente al cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena. La distancia entre Guayaquil y Palmar es de 182 Km.

Figura 2 : Mapa de Palmar



Fuente: IGM - Instituto Geográfico Militar

La comuna de Palmar limita al norte con el Cerro La Leona, al sur con el Río Javita al este con el Cerro Manantial de Guangala y al oeste con el Océano Pacífico. Palmar tiene una extensión de 2216 hectáreas en las cuales están incluidas la comunidad de Pueblo Nuevo.

Posee una temperatura que oscila entre los 25°C de promedio anual, en el lugar existen precipitaciones anuales entre los 250 y 300 Mm.; su suelo tiene topografía casi plana. En las colinas arenosas se encuentra vegetación pobre, hacia el recinto Pueblo Nuevo se observan *Polisereus Tuendyanus*, y en el trayecto de Palmar a Colonche hay un bosque de armas *Tocereus*, *Anus* asociados con *Capparies*.

Para acceder a la comuna de Palmar partiendo desde Guayaquil usted deberá tomar la vía E40, llegar hasta Sta. Elena y allí tomar la vía E15 Sta. Elena – Esmeraldas, y a la altura del kilómetro 32 desviarse hacia la izquierda y avanzar por una distancia aproximada de 2 Km.

Si se encuentra en Manabí podrá acceder a Palmar por la vía E15 pero con dirección norte-sur (Esmeraldas - Sta. Elena) esta es la famosa Ruta del Sol conocida actualmente como Ruta del *Spondylus*.

1.1.3 Pueblo Nuevo

La comunidad de Pueblo Nuevo es un recinto que pertenece política y geográficamente a la comuna de Palmar, ubicada en la parroquia de Colonche del cantón Santa Elena. Pueblo Nuevo se sitúa en el kilómetro 34 de la vía E15 Santa Elena – Esmeraldas y la distancia desde Guayaquil es de 184 Km.

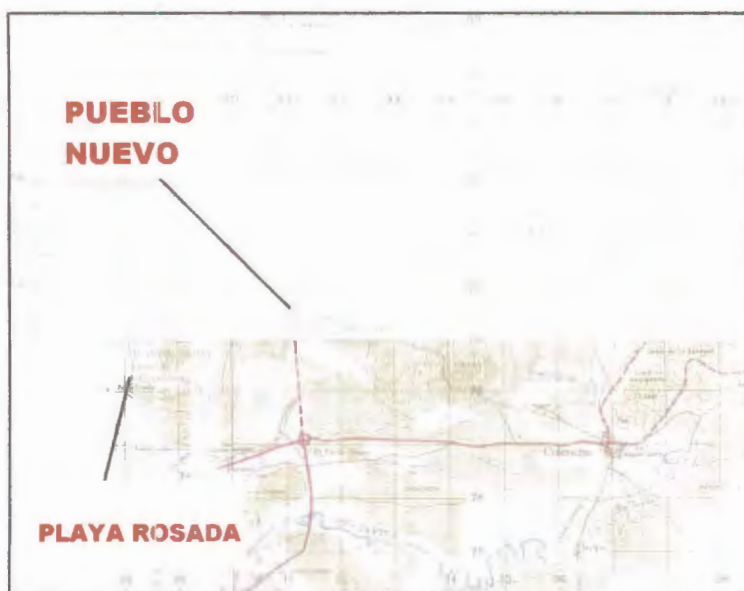
Pueblo Nuevo limita al norte con Ayangue al sur con Palmar al este con Colonche y al oeste con el Océano Pacífico. El relieve del lugar es muy bajo e irregular, sus altitudes no sobrepasan los 350 metros, la altitud de sus costas extremas oscilan en 2 m.s.n.m.

Su red vial principal es la Vía E15 de la carretera Santa Elena – Esmeraldas que atraviesa el recinto de norte a sur y este a oeste, además de la E15 existen carreteras secundarias y en tiempo seco caminos de herradura y senderos, estos últimos caminos no son de fácil acceso principalmente durante la temporada invernal.

Pueblo Nuevo es una de las puertas de ingreso hacia un atractivo turístico conocido como Playa Rosada, para acceder al recinto Pueblo Nuevo desde Guayaquil se debe tomar la vía E40 llegar hasta Sta. Elena y allí seguir por la vía E15 con dirección Santa Elena-Esmeraldas, y en el Km 34 de la E15 encontrará Pueblo Nuevo, desde este recinto se puede acceder a Playa Rosada siguiendo por el sendero ubicado entre la iglesia Santa Lucía y las viviendas con dirección hacia el Bosque Angaue; la distancia de Pueblo Nuevo a Playa Rosada es de 4 km.

La administración política de este recinto está a cargo de la comuna de Palmar, a pesar de que desde el año 2008 la comunidad se ha organizado eficientemente creando una Junta Directiva independiente que informa y reporta intereses a Palmar. Los habitantes de Pueblo Nuevo son propietarios de sus tierras, obtenidas por la compra del territorio que comprende 10 hectáreas ubicadas en la zona periférica hacia el noroeste de la comuna de Palmar.

Fig. 3 Mapa de Pueblo Nuevo



Fuente: IGM - Instituto Geográfico Militar

1.2 Antecedentes Históricos

A continuación se presentarán referentes históricos de la parroquia Colonche, la comuna Palmar y el recinto Pueblo Nuevo.

1.2.1 Colonche

Colonche Pintoresco poblado de pequeña extensión con amplia trayectoria en el trabajo de la madera, pues es la carpintería el oficio de gran parte de sus habitantes.

El mayor atractivo de esta localidad es precisamente una muestra de la excelente calidad de los trabajos en madera, pues su iglesia, Santa Catalina de Colonche es una verdadera joya de la arquitectura. Fue construida en 1700 a base de guayacán, bálsamo y laurel.

En varias de las Comunas de Colonche se han encontrado vestigios de cerámica en forma de vasijas, figuras en forma de muñequitos y demás objetos de barro los que luego servirían para implementar el museo de sitio. Colonche cuenta con el museo Alfredo Imhof, en donde se puede apreciar un poco de la historia de su poblado, ubicado a un lado de la iglesia.²

1.2.2 Palmar

Palmar era un sitio desconocido, desolado y abandonado por los habitantes de Santa Elena, sus terrenos estaban rodeados de grandes arbustos y selvas, y era conocida como "Estero de Balsa".

Tiempos más tarde llegaron a este pueblo 2 hermanos de apellidos Villao quienes fueron los primeros en habitar el lugar. Su finalidad era la de trabajar y como el lugar se prestaba, ellos se dedicaron a la actividad de la agricultura brindando la oportunidad a las personas de la misma comunidad de trabajar; fue así como ellos iniciaron sembrando y cultivando palmas; debido a la labor que realizaron es que se le dió el nombre definitivo a este lugar.

La población de Palmar había sido siempre parte de la parroquia Colonche, sin embargo desde el 22 de febrero de 1938 fue nombrada como Comuna y el primer presidente fue el Sr. Severo Rosales

1.2.3 Pueblo Nuevo

La historia de Pueblo Nuevo no reposa sobre libro alguno, así que se procedió a realizar una investigación a través de encuestas efectuadas a modo de entrevistas efectuadas en el campo y con los actores sociales a intervenir. *(Ver Anexo A)*

Los antecedentes históricos de Pueblo Nuevo se remontan al año 1959 cuando varios grupos de familias como la de los Tomalá, los Borbor, los Suárez, los Quirumbae o los Rodríguez; entre otras familias provenientes de diferentes áreas como Manglaralto, Valdivia, Colonche, Barcelona, San Pablo y Sinchal llegaron hasta este pueblo con el objetivo de trabajar en la extracción del yeso, se conoció también que antes de la extracción de este mineral hubo otra actividad que condujo a las personas hacia este lugar y esta fue la extracción del carbón.

La extracción del carbón dio pocos resultados y los habitantes de Pueblo Nuevo descubrieron minas de yeso, sin embargo las personas no tenían idea de lo que habían descubierto hasta que el señor Francisco Soriano manifestó a la población de la importancia del material que habían descubierto, así empezó la extracción del yeso liderada por el señor Soriano originario de Atahualpa.

El yeso se vendía a muchas fábricas importantes como la Fábrica de cemento Chimborazo, la Fábrica de Cementos Rocafuerte, Fábrica de Cemento Huapan y la Fábrica de Cemento Selva

Alegre. Durante el transcurso de los años varias generaciones se dedicaron a la extracción del yeso y una de las familias que a más de trabajar en esta actividad se destaca por otros hechos históricos es la familia de los Avellán.

La familia Avellán fue la primera en poblar una gran extensión de terrenos frente a Playa Rosada, así mismo fue esta familia quien contribuyó financieramente con la edificación de la pequeña iglesia que se encuentra en Pueblo Nuevo.

El tiempo transcurrió y toda esta actividad económica importante que se efectuaba en Pueblo Nuevo paró sus labores, debido al ingreso de la competencia internacional proveniente desde Chile y Perú, quienes con recursos de mayor tecnología lograron comercializar el yeso a precios mucho más bajos, esto hizo que la extracción de yeso por parte de los comuneros cesará en este lugar.

Fue así que se dio inicio a la historia de Pueblo Nuevo, esta pequeña comunidad, donde varias familias se concentraron para realizar actividades que generasen desarrollo y prosperidad en el lugar.

Pueblo Nuevo gozó de los ingresos que la extracción de minerales les permitió obtener hasta que cesó la actividad. Hoy en día las condiciones socio económicas bajo las que viven los habitantes de Pueblo Nuevo no muestran un prospero desarrollo quizás debido a que el recurso natural que extraían en el lugar se agotó y si a esto sumamos la falta de visión de quienes lo explotaron tenemos como resultado una comunidad que habita con una calidad de vida bastante baja.

Pese a todo su población tiene sentido de pertenencia a su tierra, continúan habitando el lugar y actualmente tienen depositada su confianza en el avance socio económico que podría generar el desarrollo de los recursos turísticos ubicados en los alrededores de la comunidad.

1.3 Aspectos Socioeconómicos

Los indicadores socioeconómicos tienen el objetivo de dar a conocer la situación social y económica real de las poblaciones.

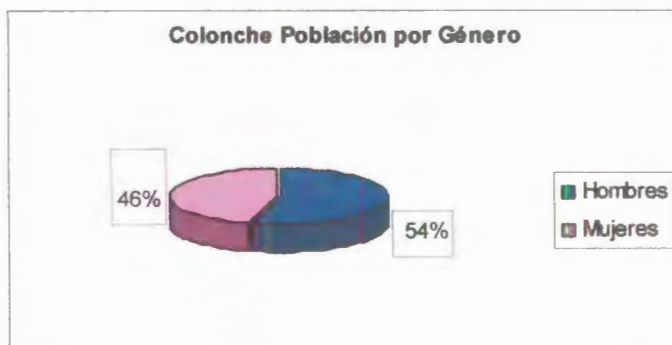
1.3.1 Colonche

Para obtener la información de la cabecera parroquial de Colonche se analizaron los datos obtenidos de una fuente oficial, "El Instituto Nacional de Estadísticas y Censo" (INEC), quienes efectuaron un censo en el año 2001. Esta información no cubre la población periférica solo su cabecera parroquial.

Población

Colonche tiene una población total de 709 habitantes de los cuales 384 equivalentes al 54 % corresponden a la población masculina, mientras que la población femenina ocupa un 46 % con un total de 325 mujeres.

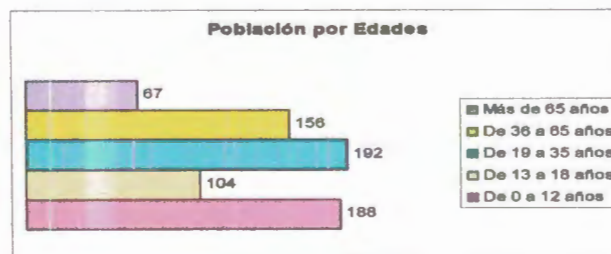
Gráfico 1: Estadística de población por género



Fuente: INEC

Tan solo el 9 % de la población pertenece a la tercera edad, ya que el 42 % equivale a un porcentaje de menores y la diferencia es decir el 49 % corresponde a las personas adultas que oscilan entre los 19 y 65 años de edad.

Gráfico 2: Estadística de la población por edades

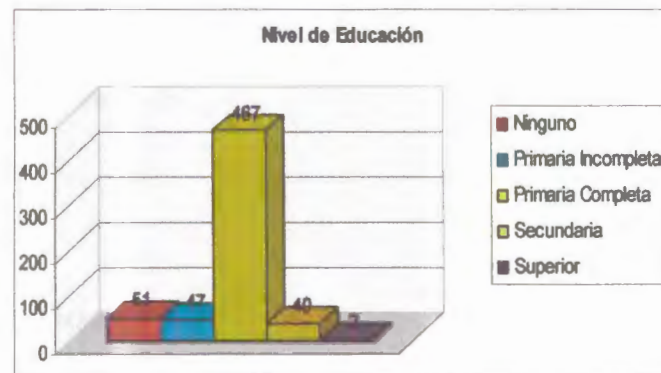


Fuente: INEC

Nivel de Educación

La mayor parte de los pobladores tienen un nivel de educación bajo, puesto que han culminado solo sus estudios primarios (seis años de educación básica), esta población equivale al 77 % de la misma. Tan solo el 7 % de los habitantes han terminado la secundaria; mientras que el índice de analfabetismo equivale al 8 % de la población y tan solo el 2 por ciento de los habitantes tienen estudios superiores.

Gráfico 3: Estadística nivel de educación



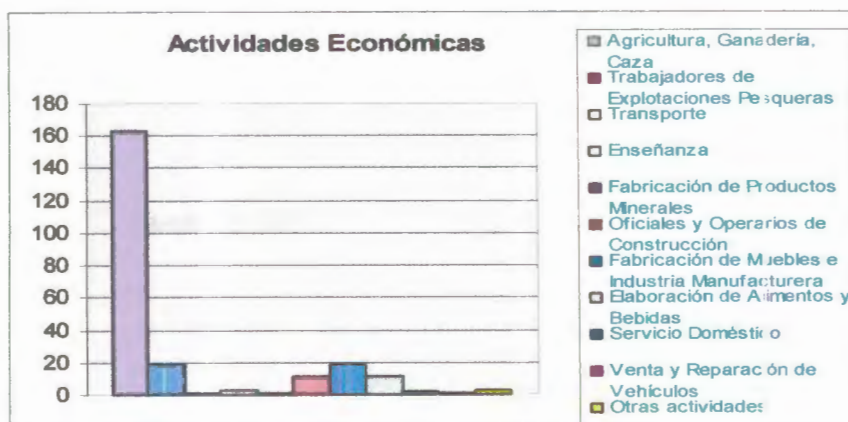
Fuente: INEC

Actividades Económicas

Para medir este índice se han considerado las actividades económicas tradicionales como la agricultura, ganadería y caza,

pesca entre otras y se ha encontrado que al menos el 70 % de la población realiza estas actividades acostumbradas.

Gráfico 4: Estadística de actividades económicas

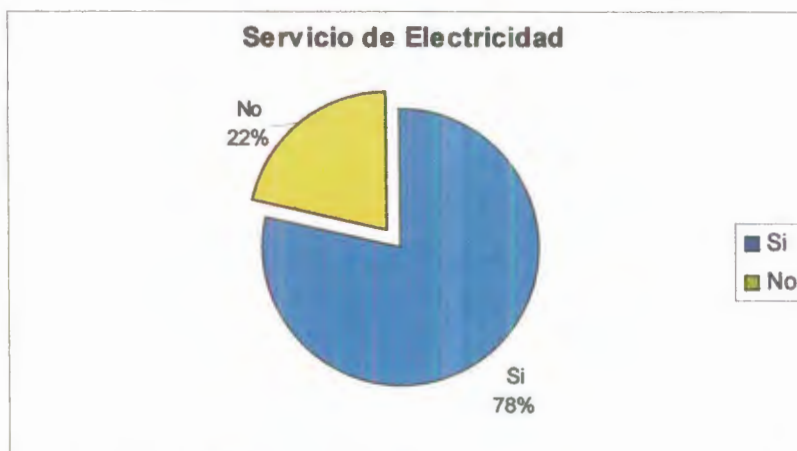


Fuente: INEC

Servicios Básicos

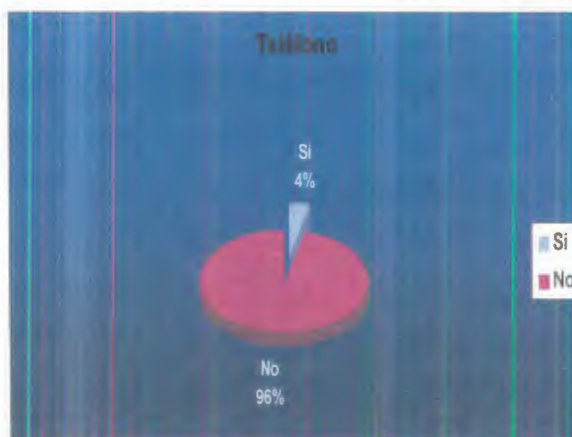
La comuna está provista en su mayor parte de los servicios básicos como: Electricidad, agua potable y teléfono; sin embargo no cuenta con alcantarillado, mientras que sus métodos de eliminación de residuos y excretas son los que se indican en los gráficos a continuación:

Gráfico 5: Estadística de servicios básicos/ electricidad



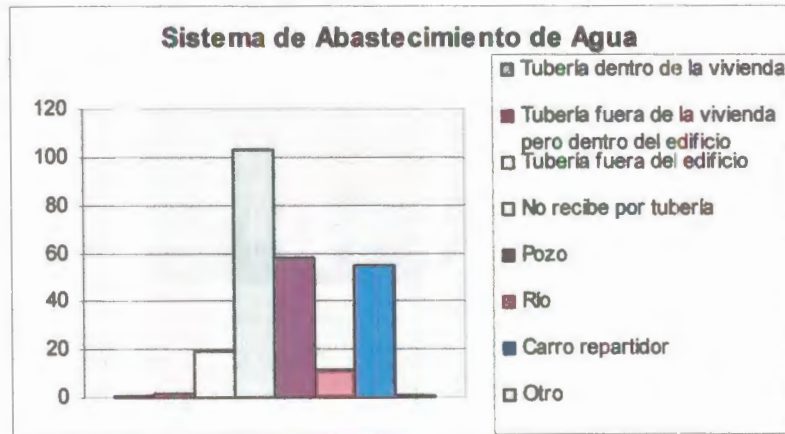
Fuente: INEC

Gráfico 6: Estadística de servicios básicos/ teléfono



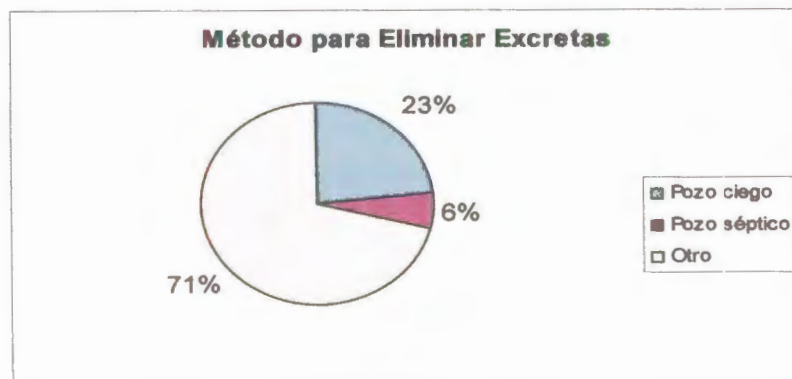
Fuente: INEC

Gráfico 7: Estadística de servicios básicos/abastecimiento de agua



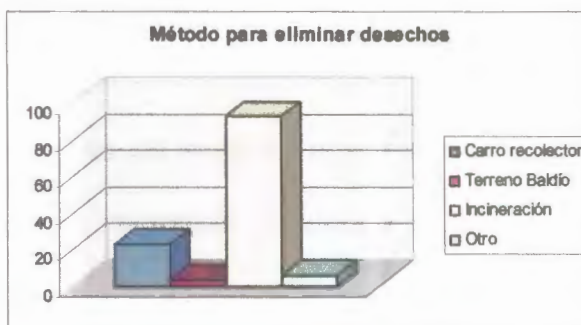
Fuente: INEC

Gráfico 8: Estadística de servicios básicos/ método de eliminación de excretas



Fuente: INEC

Gráfico 9: Estadística de servicios básicos/ método de eliminación de desechos



Fuente: INEC

1.3.2 Palmar

A continuación se expondrá la información de Palmar, la cual se obtuvo mediante fichas técnicas que contienen datos otorgados por el Jefe de la comuna (Ver Anexo D y D1); otros datos se obtuvieron en base a estimaciones tomando como referencia el número actual aproximado de habitantes en Palmar.

Población

La población de Palmar es aproximadamente 7000 habitantes, según las encuestas realizadas en el año 2003 por el Municipio de

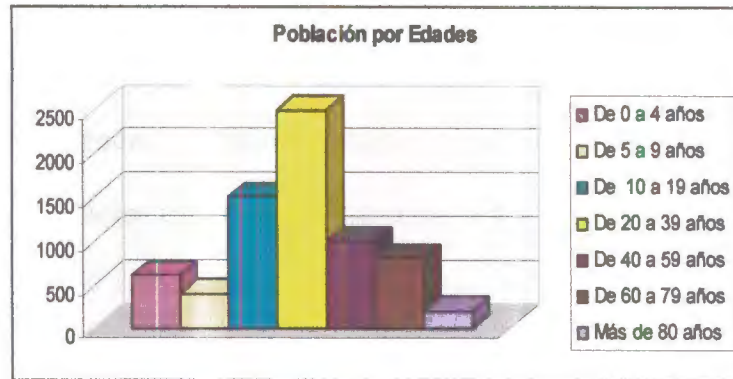
Santa Elena en conjunto con la Fundación Salud Pública Internacional para la realización del Proyecto Salud para el Pueblo. Los datos que ofrece el INEC en su último censo realizado en el 2001, no ofrecen datos desagregados; en base a esto se realizaron las estimaciones de acuerdo al porcentaje que le asigna el censo al resto de la parroquia Colonche, dentro de lo que se incluye Palmar.

Gráfico 10: Población por género



Fuente: INEC -Tesis

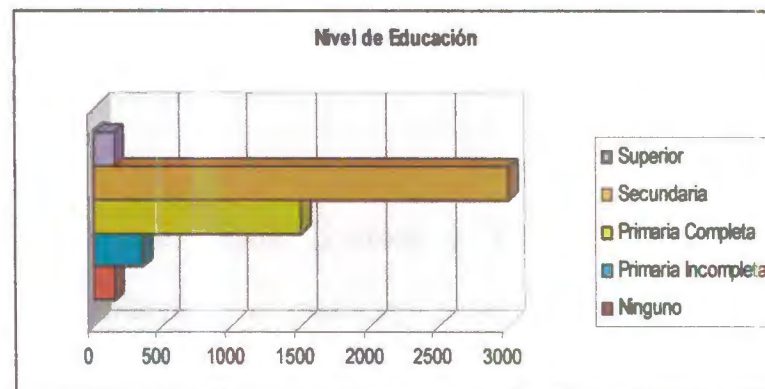
El 36 % de la población oscila entre los 0 y 18 años de edad, mientras que el 50 % pertenece a la población económicamente activa y el 14 % pertenecen a la tercera edad.

Gráfico 11: Población por edades

Fuente: INEC – Tesistas

Nivel de Educación

La mayor parte de los pobladores tienen un nivel de educación medio pues aproximadamente el 80 % de la población ha realizados sus estudios primarios y secundarios.

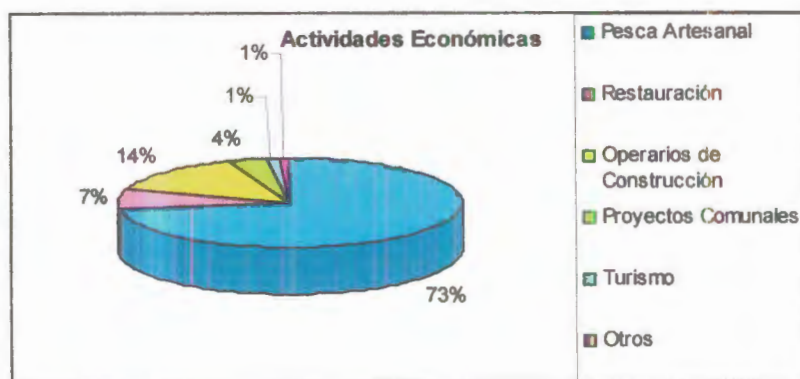
Gráfico 12: Nivel de educación

Fuente: INEC – Tesistas

Actividades Económicas

Para medir este índice se han considerado las actividades económicas tradicionales como la pesca, así como nuevas actividades como el turismo o los proyectos comunales; además del sector que trabaja fuera de la comuna en otras actividades.

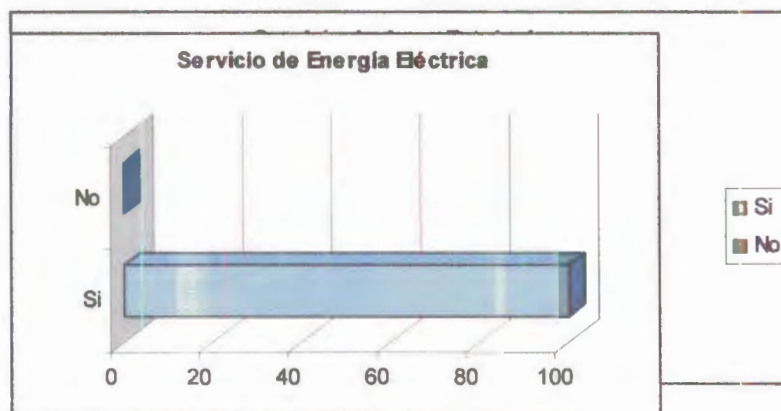
Gráfico 13: Actividades económicas



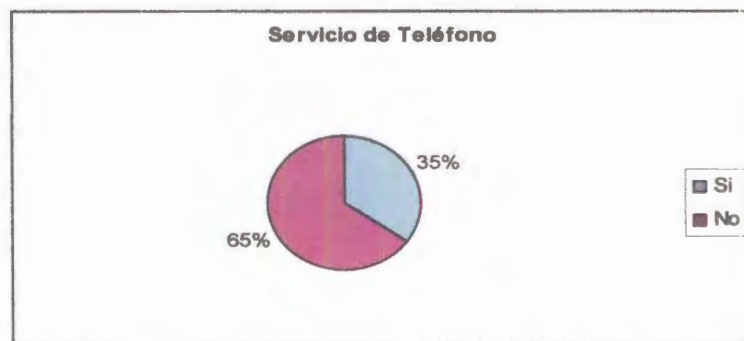
Fuente: INEC – Tesistas

Servicios Básicos

La comuna posee en su mayor parte los servicios básicos como: Electricidad, agua potable y teléfono; mas no cuenta con alcantarillado, y al momento existe un proyecto para implementar este servicio, mientras que sus métodos de eliminación de residuos y excretas son los que se indican en los gráficos a continuación:

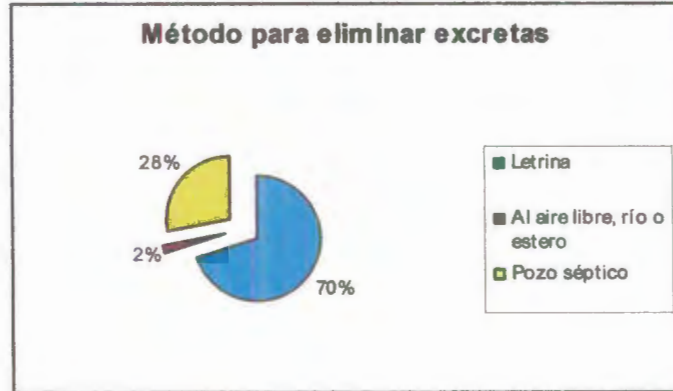
Gráfico 14: Servicio de energía eléctrica

Fuente: INEC – Tesistas

Gráfico 15: Servicio telefónico

Fuente: INEC – Tesistas

Gráfico 16: Método de eliminación de excretas



Fuente: INEC – Tesistas

Gráfico 17: Método para eliminar desechos



Fuente: INEC – Tesistas

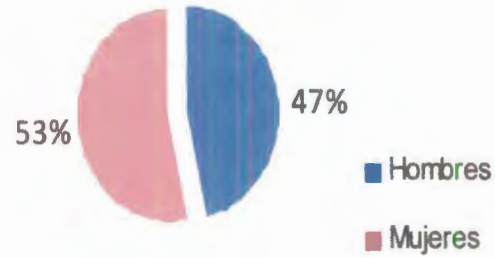
1.3.3 Pueblo Nuevo

De igual manera se establecerán los datos socioeconómicos de la comunidad a intervenir es decir Pueblo Nuevo; es necesario recalcar que para establecer estos indicadores *se realizó una Investigación y levantamiento de información por parte de las Tesistas*, pues el sondeo ejecutado por el INEC en la Parroquia de Colonche no ofrecía datos desagregados de Pueblo Nuevo.

Por la razón mencionada en el párrafo anterior se recolectó información de Pueblo Nuevo mediante fichas técnicas con datos facilitados por el Jefe de la Comuna (Ver Anexos E y E1), y encuestas utilizando como herramienta la entrevista realizada a la comunidad. *(Ver AnexoB)*

Población

Pueblo Nuevo es una comunidad compuesta por 253 habitantes distribuidos en 118 hombres y 135 mujeres.

Gráfico 18: Estadística población por género**Población por Género****Fuente: Autores**

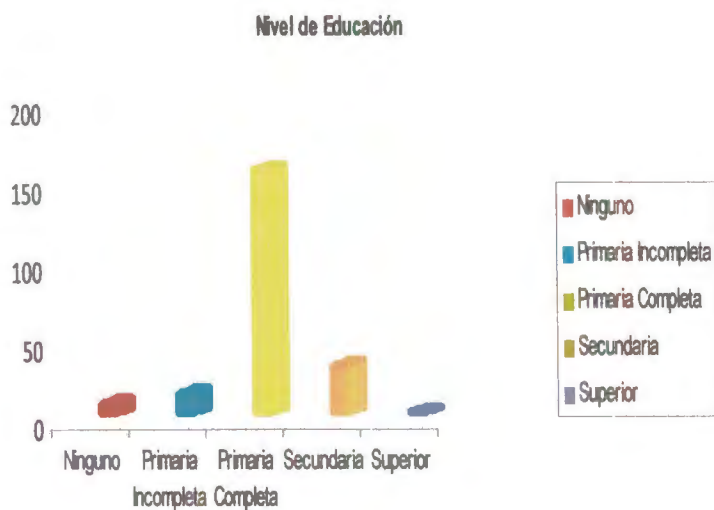
El 55% de la población oscila entre los 19 y 65 años de edad mientras que el 30 % son menores de edad; restando una mínima población de la tercera edad esto es el 5 %.

Gráfico 19: Población por edades**Población por Edades****Fuente: Autores**

Nivel de Educación

La mayor parte de la población cuenta con un nivel completo de educación primaria esto es el 74% de la misma, siendo el 15 % de los habitantes bachilleres que han concluido la secundaria, el nivel de personas que han obtenido un nivel de estudio superior es muy bajo esto es el 1% así como el nivel de analfabetismo que ocupa un 3%, este último factor obedece a que solo las personas de la tercera edad no cuentan con ningún nivel de estudio. Como se puede observar al igual que en Colonche la educación no tiene una política de prioridad.

Gráfico 20: Estadística de nivel de educación

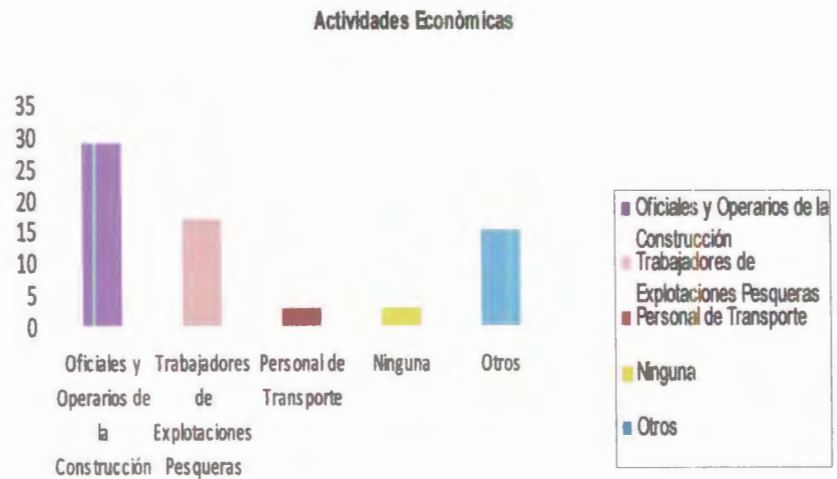


Fuente: Autores

Actividades Económicas

La población se dedica a algunas actividades laborales entre las que figuran en mayor proporción las siguientes: Operarios de construcción, Operarios en Industrias Pesqueras y Transportistas, solo un 25 % de los pobladores están dedicados a la pesca manera oficial mientras que existe un 4 % de desocupación y un 2 % que se dedica a otro tipo de actividades.

Gráfico 21: Estadística de actividades económicas

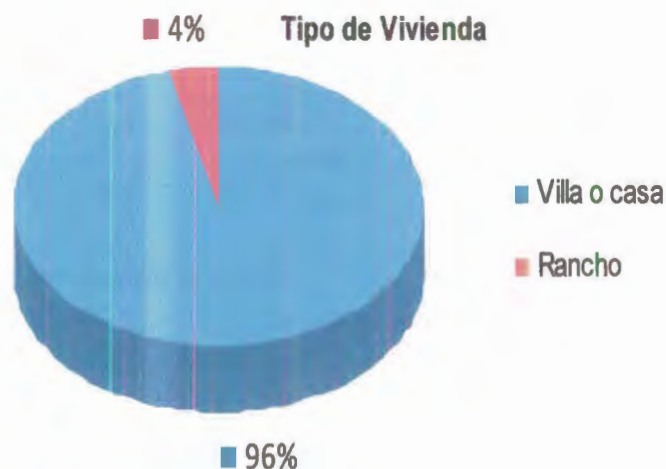


Fuente: Autores

Tipo de Vivienda

El mayor porcentaje de la población reside en casas construidas con cemento y bloques, mientras que un reducido porcentaje habita en ranchos construidos con paja y caña.

Grafico 22: Tipo de vivienda

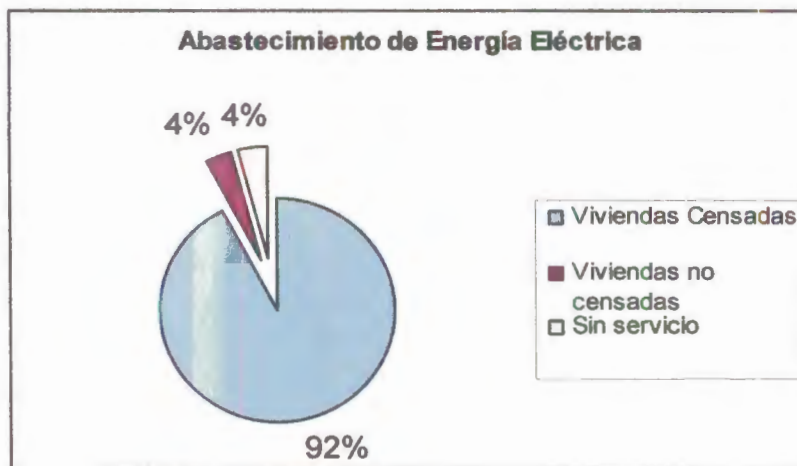


Fuente: Autores

Servicios Básicos

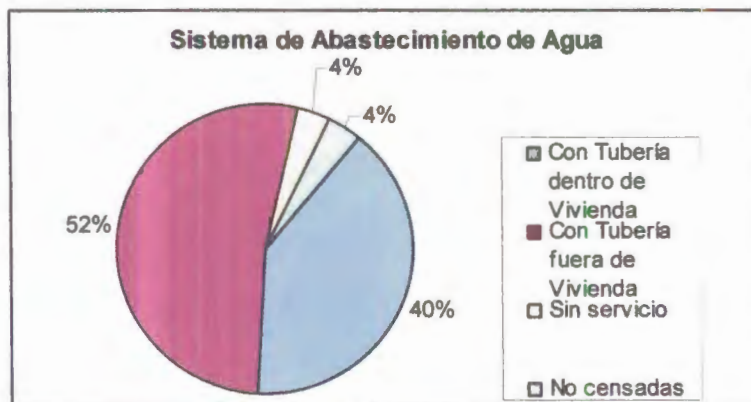
Los habitantes de Pueblo Nuevo cuentan con los siguientes servicios Básicos: Agua y luz eléctrica, no cuentan con alcantarillado ni líneas telefónicas. La forma de proveerse de varios servicios como agua, eliminación de excretas y desechos se puede observar a continuación a través de los gráficos.

Gráfico 23: Estadística de servicios básicos/ energía eléctrica



Fuente: Autores

Gráfico 24: Estadística de servicios básicos/ abastecimiento de agua



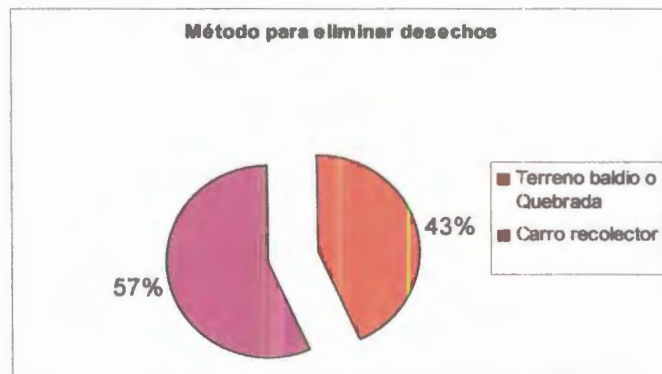
Fuente: Autores

Gráfico 25: Estadística de servicios básicos/ eliminación de excretas



Fuente: Autores

Gráfico 26: Estadística de servicios básicos/ eliminación de desechos



Fuente: Autores



Centros de Salud

En Pueblo Nuevo no existen centros de salud y los más cercanos están ubicados a 3 km. de Pueblo Nuevo en la Comuna de Palmar.

Transporte y Accesibilidad

Pueblo Nuevo está ubicado a 6 Km. de la cabecera parroquial Colonche y se accede por vía terrestre. Para llegar de Pueblo Nuevo hasta Colonche existe una carretera asfaltada que actualmente se encuentra en pésimas condiciones, como consecuencia el tiempo de traslado es de aproximadamente 1 hora y 30 minutos. (Ver Anexo D "2.1")

La accesibilidad a Pueblo Nuevo desde el cantón de Santa Elena o de Salinas se realiza con facilidad por la vía (E15) con dirección sur-norte, ya que la comunidad forma parte de la ruta turística conocida como la Ruta del Sol, actualmente llamada Ruta del Spondylus, es decir se puede considerar a Pueblo Nuevo como parte del corredor turístico ubicado en el Km. 34 de la vía (E15) principal que comunica Santa Elena con Manglaralto.

Para acceder a Pueblo Nuevo desde la provincia del Guayas, exactamente desde la ciudad de Guayaquil es necesario tomar la vía Guayaquil-Progreso (E40) y luego seguir por el desvío que conduce a la provincia de Santa Elena por la vía (E15). Así mismo para llegar a Pueblo Nuevo desde la provincia de Manabí la vía a seguir será siempre la (E15) en sentido norte-sur.

Pueblo Nuevo cuenta con el servicio de transporte intercantonal e interparroquial. La vía está pavimentada y asfaltada hasta llegar a la comuna de Manglaralto. (Ver Anexo D "2.6")

En cuanto a la señalización cabe indicar que ésta no existe, ya que los nombres de la Comuna "Pueblo Nuevo " y del atractivo "Playa Rosada" no se encuentran especificados en las señales viales de la carretera Santa Elena – Esmeraldas vía E15.

Se especifica que solo al llegar a Pueblo Nuevo, se logra visualizar una gran valla publicitaria alusiva a Playa Rosada, ésta ha sido

colocada por parte de una Hostería ubicada en el sendero Pueblo Nuevo - Playa Rosada. (Ver Anexo D "2.3")

2 Características del Mercado Turístico

El Mercado Turístico se encuentra compuesto por dos elementos la Oferta y la Demanda Turística, dos variables que se analizarán y detallarán en base al caso de interés para esta tesis, es decir Pueblo Nuevo y su atractivo Playa Rosada.

2.1 Análisis de la Oferta Turística

Son considerados como Oferta Turística todos aquellos destinos o lugares con características que los hacen atractivos al turista. En muchos casos la Oferta Turística está conformada por tres elementos que son: Atractivo Turístico, Infraestructura y Planta Turística. Generalmente este tipo de oferta es más bien planificada y se la encuentra en países en los que el turismo es considerado como una prioridad política. En tantos otros casos, principalmente en países no desarrollados es más común encontrar solo uno de estos elementos o la combinación de dos de ellos.

Ilustración 1: Oferta Turística Planificada



Fuente: Autores

Generalmente los destinos turísticos ofrecen los tres componentes de la oferta turística; más existen algunos destinos que se encuentran desprovistos de Infraestructura y Planta o de una de ellas, sin embargo poseen un atractivo turístico con características que lo hacen interesantes tanto al turista nacional como internacional.

Pueblo Nuevo posee una vía de acceso hacia un atractivo turístico llamado Playa Rosada, éste atractivo tiene un gran potencial y forma parte de las playas sugeridas en varias guías de turismo publicadas por el Ministerio de Turismo, publicaciones privadas y en varios portales Web de turismo.

La Oferta Turística en Pueblo Nuevo es bastante limitada, ya que posee Infraestructura con los servicios básicos y una Planta Turística escasa, ya que se ofrece solo el servicio de hospedaje. El único Hotel que se encuentra en la zona está ubicado en un sendero ubicado entre Pueblo Nuevo y Playa Rosada, existe además un hotel en construcción ubicado en el acantilado que bordea Playa Rosada.

Para establecer un diagnóstico de la oferta turística en Pueblo Nuevo se ha realizado una investigación acerca de los atractivos turísticos, la planta turística y la infraestructura de Pueblo Nuevo; para tal efecto se han obtenido datos a través de 2 métodos: a) La observación directa y b) Las encuestas, realizadas a modo de entrevistas y cuestionarios.

Todo el levantamiento de información y la clasificación de la misma se ha realizado con la guía de la ***“Metodología para el Inventario de Atractivos Turísticos”***.

Con el planteamiento del diagnóstico se podrán fijar las estrategias y programas a usar en esta propuesta de Desarrollo Turístico para la Comunidad de Pueblo Nuevo.

2.1.1 Análisis del Atractivo Turístico

Todo sitio natural o manifestación cultural con características que originen el desplazamiento de un turista hasta un pueblo, ciudad o país, motivados por el deseo de conocer dicho sitio o presenciar dicha manifestación, serán considerados como atractivo turístico. Estos atractivos turísticos se clasifican para su mejor estudio en: Atractivos Naturales y Atractivos Culturales.

Atractivos Naturales: De acuerdo al Anexo C1 la comunidad de Pueblo Nuevo es prácticamente una de las vías de acceso para ingresar a Playa Rosada, un atractivo turístico que como podemos observar en el Anexo C3 equivale a una "**Jerarquía II**", es decir que este será ***Un atractivo capaz de generar visitas por turismo, tanto de turistas nacionales como internacionales***".³

Foto 1: Playa Rosada



Fuente: Autores - Diciembre 2009

Pueblo Nuevo posee otros dos atractivos naturales que forman parte del entorno de este lugar como son los acantilados y los bosques.

Foto 2: Bosque Ángael



Fuente: Autores – Diciembre 2009

Atractivos Culturales De acuerdo al Anexo C2, Pueblo Nuevo posee 2 fiestas religiosas importantes que los habitantes celebran; estas manifestaciones se podrían considerar al momento de planificar un desarrollo turístico en el lugar.

En la iglesia Santa Lucía de Pueblo Nuevo es donde se festejan las manifestaciones culturales del pueblo.

Foto 3: Iglesia Santa Lucía – Pueblo Nuevo



Fuente: Autores - Diciembre 2009

En la Tabla del Anexo C3 se puede encontrar la Jerarquización de los Atractivos Turísticos de Pueblo Nuevo.

2.1.2 Análisis de la Infraestructura

La infraestructura en un lugar está conformada por el conjunto de servicios básicos que benefician tanto a la comunidad receptora como a los turistas.

En el caso de Pueblo Nuevo los servicios básicos con los que cuenta son bastante limitados, como se puede observar en la información del Anexo E.

La investigación acerca de la infraestructura de Pueblo Nuevo se realizó utilizando un cuestionario como herramienta de recolección de datos, la información fue facilitada por el Presidente de la Comunidad, (Lizardo Borbor) y los habitantes de la misma. (*Ver Anexo B Y D*)

La comunidad no cuenta con alcantarillado, y se realiza la eliminación de sus desechos arrojándolos a terrenos baldíos en menor proporción ya que la mayoría hace uso del servicio que

ofrece el carro recolector, como se pudo apreciar en los gráficos de los datos socioeconómicos del capítulo 1.

En cuanto a los centros de salud, los más cercanos se encuentran a 3 Km. en la comuna de Palmar. (Ver Anexo E, "4.6.2 y 4.6.3")

Pueblo Nuevo cuenta con señalización vial, más no turística (Ver Anexo E "2.3"), existe una sola escuela en toda la comunidad, la cuál es solo de nivel básico.

Para realizar estudios secundarios o superiores los pobladores se desplazan hacia otras localidades como Palmar, Santa Elena o Manglaralto, en efecto la tasa de educación completa es bastante baja como se puede apreciar en los gráficos de los aspectos socioeconómicos de Pueblo Nuevo del capítulo 1.

La distancia desde la comunidad de Pueblo Nuevo hasta la cabecera parroquial (Colonche) es de 6 Km. y se puede acceder al

lugar en transportación pública terrestre como buses o camionetas en un tiempo de 1h30 min. aproximadamente (*Ver Anexo E "2.1"*). La distancia hasta la Comunidad de Palmar es de 2 Km. (*Ver Anexo E "4.6.2 y 4. 6.3"*) y con respecto a la cabecera cantonal de la provincia, es decir el cantón Santa Elena, la distancia es de 34 Km. (*Ver Anexo E "2.1"*).

En Pueblo Nuevo existe además un sendero que permite desplazarse desde el pueblo hasta Playa Rosada, este sendero tiene una distancia de 4 Km. (*Ver Anexo C1*) el tránsito en este sendero se lo puede realizar en autos privados, moto, bicicleta o caminando; sin embargo la comuna de Pueblo Nuevo no cuenta con ningún tipo de servicio de transportación público o comunal formalmente reconocido que permita el acceso de los turistas hasta la Playa Rosada.

La comunidad no cuenta con servicios de Telecomunicaciones como Teléfono o Internet. . (*Ver Anexos E "3.1 y 3.2"*)

2.1.3 La Planta Turística

La Planta Turística está conformada por todos los servicios que podrán satisfacer las necesidades de un turista durante su desplazamiento hacia un destino y su estancia en el mismo.

Tal como lo dice Manuel Guerra Di-bella, ***“Estos servicios se encuentran distribuidos en equipamiento e instalaciones”***.

Entre los servicios del equipamiento tenemos:

Transporte: También se puede observar que el sistema de transportación en Pueblo Nuevo está provisto de varias cooperativas intercantonales e interprovinciales que se trasladan a lo largo de la Ruta del Sol, actual Ruta del Spondylus, estos buses parten de la provincia del Guayas, pasando por Santa Elena y con destino a Manabí. (Ver Anexo E “2.6”). Pueblo Nuevo no posee transporte de ningún tipo para acceder a Playa Rosada, y este último es demandado por algunos de los turistas que llegan hasta la comunidad con el interés de visitar la Playa; dicha transportación sería necesaria pues como lo dice Manuel Guerra Di-bella ***“Sin Transportación no hay Turismo”***.

Alojamiento: Este servicio está integrado por: Hospedaje, cafetería, restaurantes, alimentos y bebidas, tiendas o piscinas funcionen armónicamente.⁴ En la ficha del Anexo E se identifican la planta hotelera con la que cuenta Playa Rosada estos hoteles son: El Hotel Playa Rosada, y el Hotel Cumbres de Playa Rosada (Este Hotel está aun en su fase de construcción).

- **Alimentación:** Pueblo Nuevo no cuenta con restaurantes; en el pueblo el único establecimiento que ofrece el servicio de alimentación está ubicado en la Hostería Playa Rosada.

En el Anexo E1 se puede observar que Pueblo Nuevo cuenta con una Planta Turística compuesta únicamente de Alojamiento y Transportación.

El Anexo E "6.1" se puede identificar el apoyo gubernamental y la forma de organización política de la comunidad para generar desarrollo turístico en la zona. En el Anexo A1 se encuentra más información referente a este tema.

2.2 Análisis FODA del Destino

A continuación se expone el Análisis del Destino "Pueblo Nuevo", considerando todos los componentes del Sistema Turístico: Atractivos Turísticos, Infraestructura, Planta Turística y Superestructura; para tal efecto se utilizó un estudio "F.O.D.A." **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**, de esta forma se identificarán los factores internos y externos con los que cuenta este destino. Cabe recalcar que el FODA fue presentado y aprobado por los representantes del recinto de Pueblo Nuevo y la comuna de Palmar.

FACTORES INTERNOS

FORTALEZAS

F1. Posee un recurso natural ambiental y paisajístico con Jerarquía II, el recurso "Playa Rosada"

F2. La Comunidad Receptiva maneja buena empatía con el turista y está dispuesta a emprender actividades económicas de servicios turísticos

F3. Ubicación geográfica estratégica para generar desarrollo turístico.

Pueblo Nuevo es parte del corredor turístico "Ruta del Sol"

F4. Existencia de Medios de transporte turístico que permite el acceso hasta Pueblo Nuevo.

DEBILIDADES

D1. Posee una Infraestructura débil en sectores como: Telecomunicación, sanidad y vías de acceso

D2. Falta de conocimiento de la comunidad para prestar servicios

D3. Posee una Planta Turística débil. En el sendero Pueblo Nuevo - Playa Rosada existe solo un Hotel en funcionamiento y otro actualmente en construcción

D4. Poca promoción del recurso turístico Playa Rosada.

FACTORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES

O1. El recurso turístico Playa Rosada ubicado en el Sendero Pueblo Nuevo - Playa Rosada tiene una demanda en aumento durante la temporada alta

O2. Buen posicionamiento turístico de la Ruta del Sol o Spondylus, ruta de la que forma parte Pueblo Nuevo y Playa Rosada

O3. Existencia de un gran flujo de Turistas que van hacia las playas de la Ruta y pasan obligadamente por Pueblo Nuevo, un alto porcentaje de estos turistas desearían conocer Playa Rosada

O4. Interés del Gobierno local y nacional en ofrecer ayuda a comunidades receptoras de la Ruta del Sol o Spondylus que presenten proyectos turísticos sustentables

AMENAZAS

A1. Posibilidad de destrozos a causa de desastres naturales

A2. Posibilidad de conflictos políticos del gobierno que perjudiquen los planes de ayuda ofrecidos o pactados con las comunidades receptoras de la zona

A3. Posibilidad de conflictos internos entre la comunidad de Pueblo Nuevo y empresarios del sector privado.

Una vez establecidos los factores internos y externos que forman parte del Análisis F.O.D.A. se describirán las estrategias a seguir para maximizar o minimizar cada uno de estos factores. El planteamiento se realizará tomando como modelo los siguientes parámetros:

Tabla I: Análisis F.O.D.A. del Destino

FACTORES EXTERNOS / FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	F.O. MAXI - MAXI	D.O MINI - MAXI
AMENAZAS	F.A. MAXI - MINI	D.A. MINI - MINI

Fuente: Autores

Fortalezas - Oportunidades

1. Planificar sustentablemente la oferta de servicios turísticos en la Comunidad de Pueblo Nuevo para aumentar la demanda que posee actualmente el recurso Playa Rosada.

Fortalezas - Amenazas

2. Canalizar la predisposición de la Comunidad Receptora y la existencia de un Recurso Turístico competitivo hacia la consecución inmediata de un proyecto sustentable que se realice antes de que se generen nuevos cambios de Gobierno

Debilidades - Oportunidades

3 Mejorar la calidad de la Infraestructura, del servicio al cliente por parte de la Comunidad Receptora y de la Planta Turística aprovechando el interés del Gobierno actual en asignar rubros que sean invertidos en Desarrollo Turístico.

4. Aprovechar el posicionamiento turístico de la Ruta del Sol o Spondylus, para aumentar la promoción de Playa Rosada, incluyéndola como parte de las playas que se pueden visitar en esta Ruta Turística.

Debilidades - Amenazas

5. Minimizar la baja calidad de vida de los habitantes de Pueblo Nuevo promoviendo el Desarrollo Turístico en la Comunidad.
- 6 Aprovechar el apoyo del sector público para mantener relaciones de armonía al momento de negociar con el sector privado.

2.3 Análisis de la Demanda Turística

Para efectuar un análisis de la Demanda Turística se realizó una investigación acerca de la demanda actual y potencial del destino Pueblo Nuevo y su atractivo "Playa Rosada".

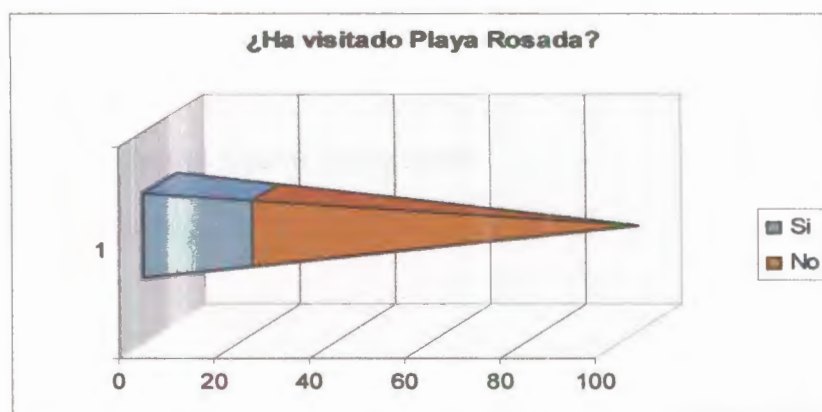
La obtención de datos se realizó mediante encuestas, previamente elaboradas, que se efectuaron a manera de entrevistas de campo en las comunidades de Libertador Bolívar, Montañita y Pueblo Nuevo localizadas en la provincia de Santa Elena. Se tomó como muestra un

número de cien encuestados, con lo que se logró obtener la siguiente información acerca de la Demanda. (Ver Anexo G)

2.3.1 Demanda Real

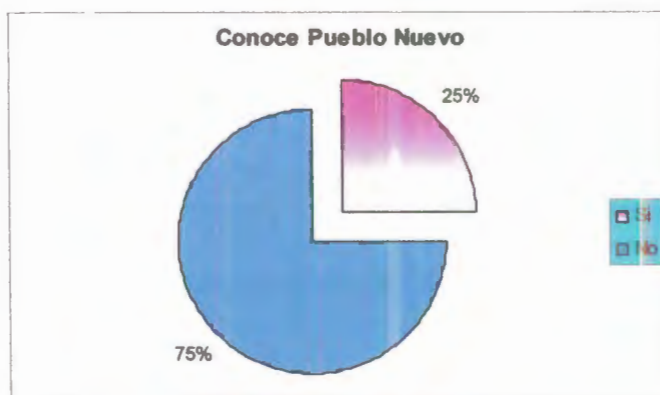
En base al análisis de los datos que se obtuvieron se puede identificar que la demanda real actual del atractivo turístico, Playa Rosada, cuya vía de ingreso está ubicada en el sendero que inicia en Pueblo Nuevo y conduce hacia el atractivo, posee una demanda baja ya que de un universo de 100 encuestados solo el 22 % de la muestra ha estado alguna vez en esta Playa, y el 25 % dice conocer Pueblo Nuevo.

Gráfico 27: Estadísticas de la Demanda Real de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Visitantes de Playa Rosada



Fuente: Autores

Gráfico 28: Estadísticas de la Demanda Real de Turistas en Pueblo Nuevo.



Fuente: Autores

2.3.2 Demanda Potencial

Pese a la información obtenida acerca de la demanda real (solo el 22 % de turistas han estado en Playa Rosada y 25 % en Pueblo Nuevo), la perspectiva que se presenta si se considera la demanda potencial es más alentadora, ya que los resultados conseguidos de las encuestas reflejaron lo siguiente:

La variable A establece que Pueblo Nuevo y su atractivo Playa Rosada, se encuentran ubicados en un tramo de la muy conocida

ruta turística llamada "Ruta del Sol", ó "Ruta del Spondylus", como algunos turistas la identifican actualmente. La variable B determina que de un universo de 100 encuestados 71 % de ellos aseguran haber viajado por la Ruta del Sol ó Spondylus.

Gráfico 29: Estadísticas de la Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Visitantes de La Ruta del Sol



Fuente: Autores

Si establecemos una relación entre las variables A y B citadas previamente; y elaboramos una variable C tendremos: Una variable C que establece que de un universo de 100 encuestados el 90 %

aseguró que si contasen con mayor información turística seguramente visitarían Pueblo Nuevo y Playa Rosada.

Gráfico 30: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Promoción Turística



Fuente: Autores

Bajo las 3 variables antes mencionadas se establecerá la siguiente premisa:

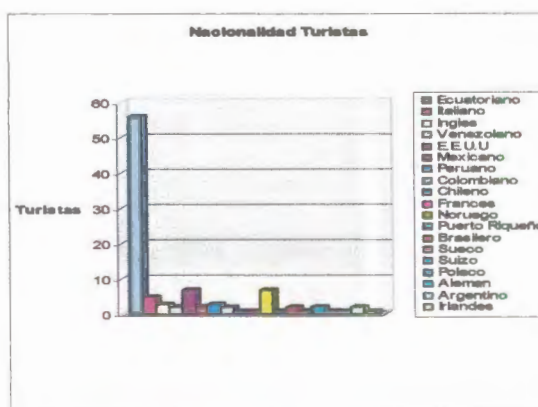
Si A: "Pueblo Nuevo y Playa Rosada se encuentran ubicados en la Ruta del Spondylus" **y B:** "Esta Ruta es visitada por un 71% de turistas al año", **entonces**, si Pueblo Nuevo y Playa Rosada fuesen

promocionados turísticamente, los turistas que recorren la Ruta del Spondylus visitarían Pueblo Nuevo y Playa Rosada.

2.3.3 Características de la Demanda Potencial

Los datos recolectados proporcionan como resultado que la demanda potencial a la que apuntaría Pueblo Nuevo esta representada por un 56 % de mercado nacional, es decir ecuatoriano; y 44 % corresponderían a un mercado internacional proveniente de varios países distribuidos según la información del gráfico número 25.

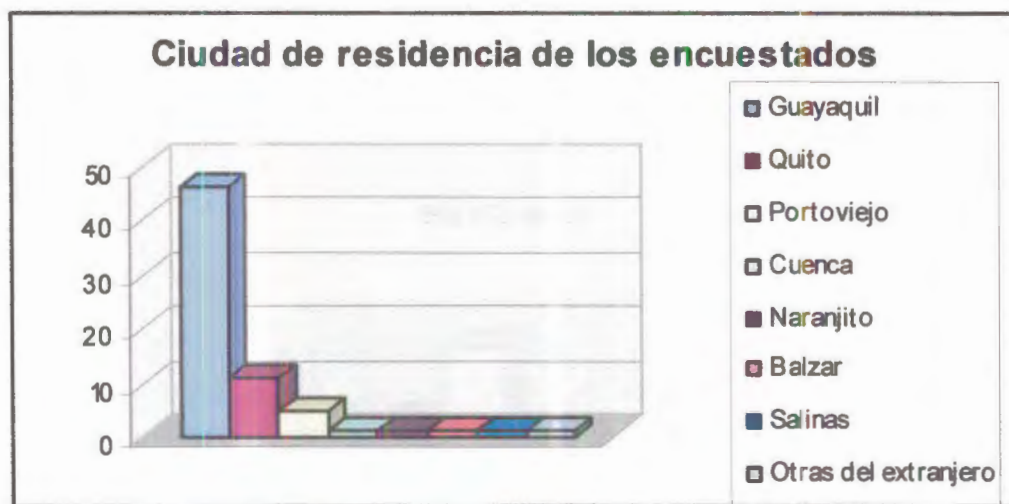
Gráfico 31: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. País de Proveniencia de la Demanda Potencial



Fuente: Autores

La información obtenida también refleja que el mercado internacional lo encabeza Estados Unidos con un 7 % al igual que Noruega con otro 7 % e Italia con un 5 %. Es necesario establecer que la información fue recolectada durante la temporada alta del mercado nacional de la región costa del Ecuador. Así lo demuestran los resultados del gráfico número 26 en donde se puede apreciar la ciudad de procedencia de los turistas encuestados.

Gráfico 32: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Ciudad de Proveniencia de la demanda
p

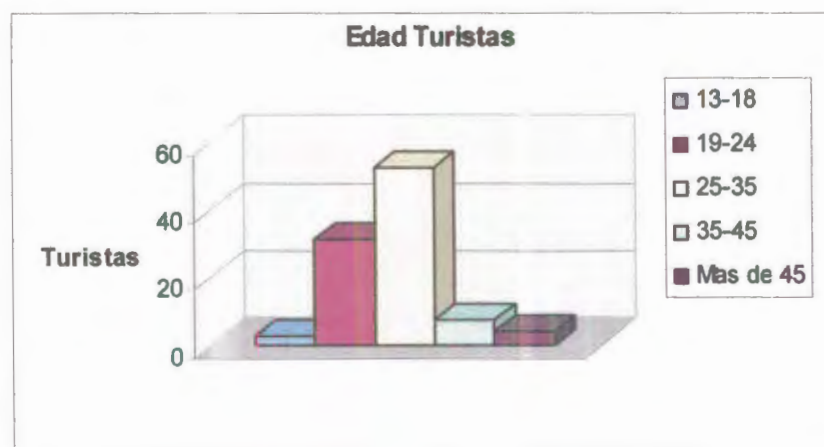


Fuente: Autores

En el gráfico 26 se puede observar que los encuestados provienen mayormente de la ciudad de Guayaquil con un 46 % del total de los encuestados, el 11 % son de la ciudad de Quito y el 5 % de Portoviejo.

Las edades fluctuantes de la demanda potencial según el análisis de las encuestas corresponde en su mayoría al rango que va desde los 25 hasta los 35 años con un 53 %, mientras que el 32 % de los encuestados fluctúan entre los 19 y 24 años de edad.

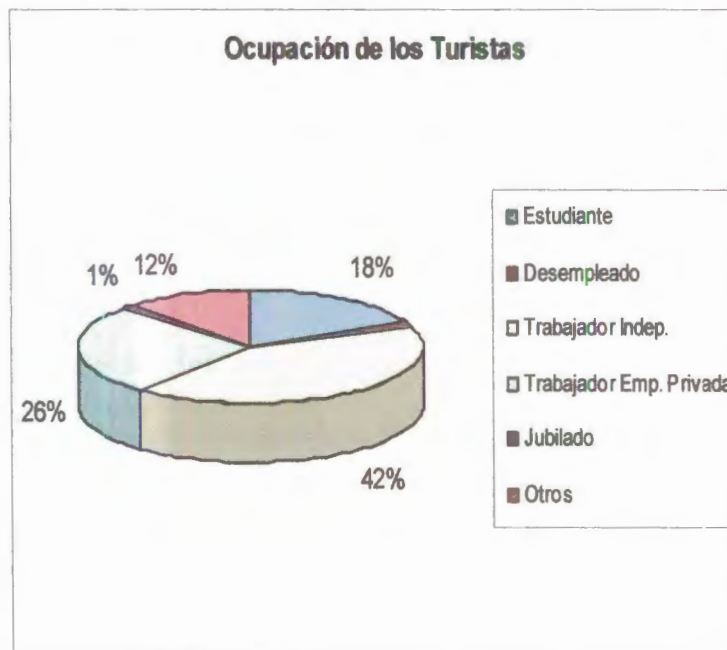
Gráfico 33: Edades de la Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada



Fuente: Autores

Con la investigación turística realizada se pudo también obtener información acerca de las ocupaciones de cada uno de los demandantes potenciales de este producto turístico, la misma que se ve reflejada en el siguiente gráfico.

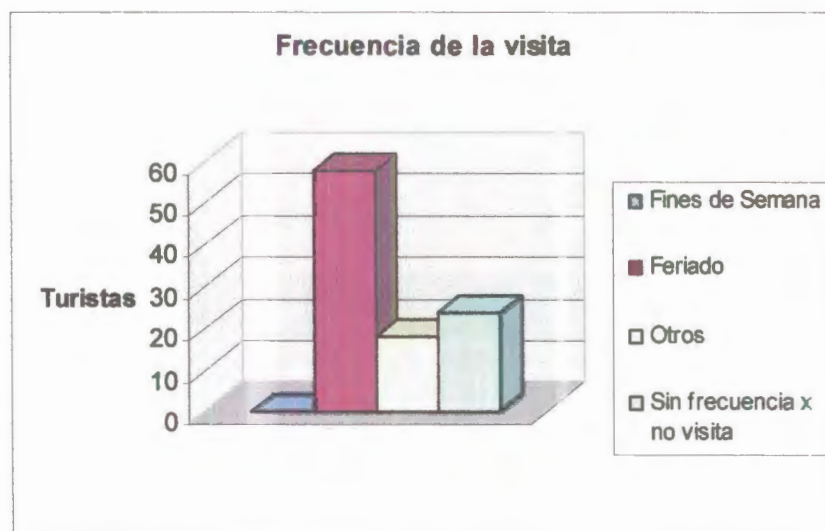
Gráfico 34: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Ocupación de la demanda potencial



Fuente: Autores

Respecto a las estaciones o días de viaje en los que prefieren desplazarse los turistas que recorren la Ruta del Sol se obtuvo la siguiente información.

Gráfico 35: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Frecuencia de visita a la Ruta del Sol

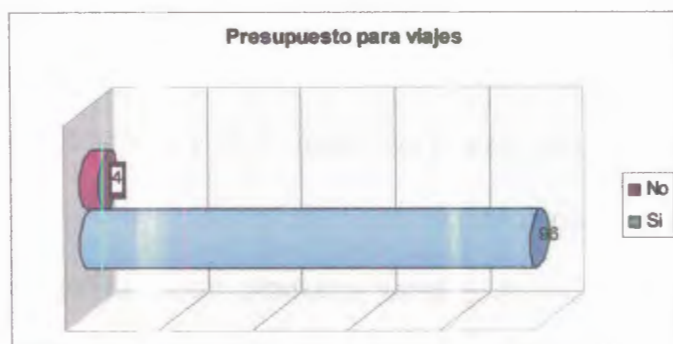


Fuente: Autores

En efecto como lo muestra el gráfico 29 los turistas prefieren desplazarse durante los días denominados feriado nacional.

Para finalizar el levantamiento del perfil del demandante potencial se investigó cuantos de los viajeros encuestados que transitan por la Ruta del Sol reservan un presupuesto para sus viajes y en efecto el 96 % de ellos respondió de manera afirmativa ante la pregunta, como se observa en el gráfico a continuación.

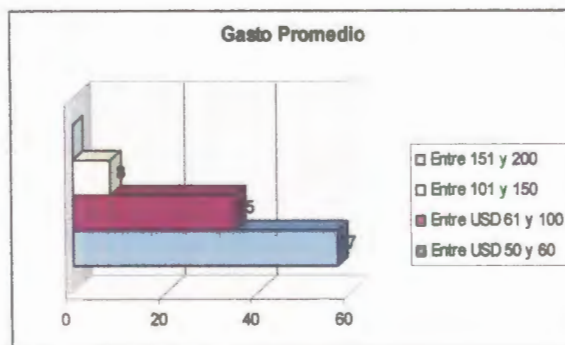
Gráfico 36: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Porcentaje de turistas que reservan promedio de gasto para viajes



Fuente: Autores

De igual manera se estableció el promedio de gasto durante 3 días de feriado en base a las respuestas de los encuestados que gustan de visitar las playas de la Ruta del Sol.

Gráfico 37: Demanda Potencial de Turistas en Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Gasto Promedio en 3 días de feriado en X playa



Fuente: Autores

2.4 Análisis Estratégico del Producto propuesto

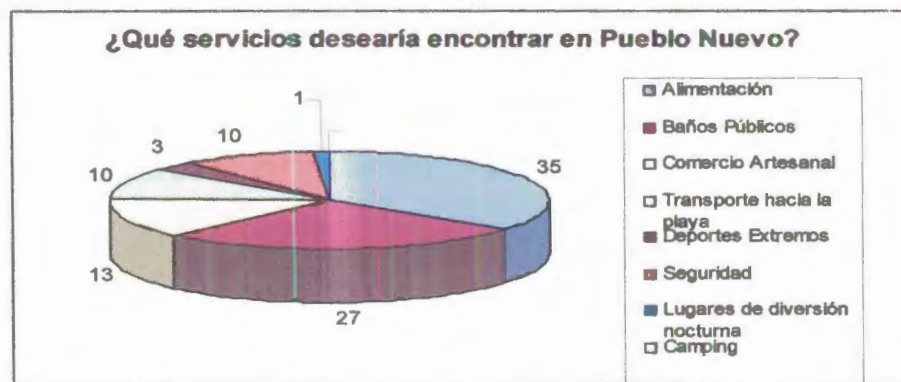
El Costa Travel Planner 2007 incluyó a Playa Rosada en la ruta de la Costa del Pacífico del Ecuador como una de las más hermosas playas del país; siendo Pueblo Nuevo el paso obligado para el ingreso hacia Playa Rosada, esta tesis propone crear y mejorar la oferta de servicios que brinda actualmente la comunidad de Pueblo Nuevo a los visitantes de Playa Rosada. Las Tesistas plantean el desarrollo de este destino a través de la creación de un producto turístico llamado ***“Pueblo Nuevo, Puerta de Entrada a un Paraíso Natural llamado Playa Rosada”*** (Ver Ilustración 14)

La comunidad de Pueblo Nuevo cuenta con este atractivo turístico llamado Playa Rosada, la misma que ha sido visitada por un 22 % de los turistas encuestados durante las estaciones turísticas de alta demanda, así como el 90 % de los encuestados asegura que con mayor información quisieran conocer Playa Rosada.

En la actualidad la comunidad de Pueblo Nuevo ofrece a los turistas que desean conocer Playa Rosada varios servicios como alimentación, transportación y vigilancia de manera informal. Por esta razón se

preguntó a la demanda potencial ¿Qué servicios les gustaría encontrar en Pueblo Nuevo? Y la respuesta obtenida se refleja en el siguiente gráfico;

Gráfico 38: Servicios requeridos por la Demanda Potencial de Pueblo Nuevo y su atractivo Playa Rosada.



Fuente: Autores

Una vez identificados los recursos turísticos con los que cuenta esta comunidad y habiendo determinado la necesidad de mejorar ciertos servicios turísticos y crear otros, esta tesis tiene como objetivo general desarrollar turísticamente la comunidad de Pueblo Nuevo, creando un producto turístico que ofrezca una variedad de servicios que satisfagan las necesidades de los turistas y mejoren la calidad de vida de los habitantes de esta comunidad.

Este proyecto expone crear la oferta de los siguientes servicios:

- **Actividades de aventura: Bycking:** Se propone que un número de familias de la comunidad se dediquen a prestar el servicio de alquiler de bicicletas, así los turistas que prefieran recorrer el sendero que comunica Pueblo Nuevo con Playa Rosada utilizando como medio de transporte la bicicleta puedan hacerlo. **Treccking:** Se ofrecerá el servicio de un guía para que pueda acompañar a los aventureros que opten por recorrer el sendero de Bosque Tropical, acompañados de un Guía.
- **Venta de Souvenirs:** Entre los que se incluirán artesanías trabajadas en madera, semillas de árboles y paja toquilla que son los recursos naturales que se encuentran en la zona.
- **Instalaciones Generales: Duchas y Vestidores** que puedan ser utilizados por los turistas que visiten Playa Rosada.
- **Instalaciones Generales: Área de Hamacas** reservadas para los usuarios de los restaurantes y cafeterías.



De igual forma esta tesis plantea mejorar la prestación de los siguientes servicios que se han venido ofreciendo por parte de la comunidad de Pueblo nuevo pero de manera informal:

- Alimentación: Se plantea la creación de comedores: restaurantes y cafeterías, construidos con material amigable con el entorno turístico de la zona; siguiendo normas de higiene y limpieza por parte de los prestadores del servicio. Adicionalmente se creará un área de reposo con hamacas trabajadas por la comunidad para los consumidores de los restaurantes y cafeterías
- Transportación: Utilizando como medio de transporte motonetas que trasladarán a los turistas desde la comunidad de Pueblo Nuevo hasta la Playa Rosada
- Seguridad: Se brindará el servicio de guardianía privada en los alrededores del acantilado en donde se encuentra ubicada Playa Rosada, ya que muchos de los turistas que llegan hasta la Playa con su

propio medio de transporte requieren del servicio de vigilancia para sus vehículos.

2.4.1 Análisis del Entorno Competitivo

La comunidad de Pueblo Nuevo y su atractivo Playa Rosada, forman parte de un corredor turístico conocido como Ruta del Spondylus; por su ubicación geográfica Pueblo Nuevo se sitúa a 6 Km. de Ayangué y a 16 Km. de Libertador Bolívar, comunidades que poseen también el recurso turístico Playa y ofrecen una variedad de servicios turísticos de manera formal.

En la ficha del Anexo F se registró la información de los servicios que ofrecen los dos destinos competidores.

Partiendo de lo descrito en el párrafo anterior estas dos últimas comunidades que se encuentran en el perímetro cercano a Pueblo Nuevo y que además cuentan con una oferta de servicios planificados variados y atractivos al turista; serán consideradas como los competidores directos de Pueblo Nuevo.

AYANGUE: Ubicación geográfica y lista de Servicios Turísticos que ofrece

Para llegar hasta la playa de Ayangue es necesario seguir un desvío a la altura del Km. 189 de la vía Santa Elena –Montañita, Ayangue se encuentra ubicada en una ensenada, los habitantes de Ayangue forman parte de una comunidad dedicada a la pesca y a ofrecer servicios turísticos durante las altas temporadas.

Servicios Turísticos:

- ✓ Alimentación
- ✓ Hospedaje
- ✓ Instalaciones de Playa: Baños públicos y vestidores
- ✓ Práctica de Deportes Extremos: Snorkelling, Pesca y Buceo
- ✓ Actividades de Sol y Playa (Ver Anexo F)

LIBERTADOR BOLÍVAR: Ubicación geográfica y lista de Servicios Turísticos que ofrece:

Libertador Bolívar está ubicada en el Km. 200 de la vía santa Elena –Montañita, y forma parte de uno de los corredores turísticos de la Ruta del Spondylus, los habitantes de esta comunidad han

aprovechado su posición como corredor y han desarrollado una oferta de servicios turísticos que actualmente tienen una fuerte demanda.

Servicios Turísticos:

- ✓ Alimentación
- ✓ Hospedaje
- ✓ Venta de Artesanías
- ✓ Actividades de Sol y Playa

(Ver Anexo F)

2.4.2 Análisis F.O.D.A. del Proyecto de Tesis

A continuación se presenta el Análisis FODA del Proyecto de Tesis que propone el Desarrollo Turístico en la Comunidad de Pueblo Nuevo para mejorar la oferta de servicios turísticos en Playa Rosada. Cabe recalcar que el FODA fue presentado y aprobado por los representantes del recinto de Pueblo Nuevo y la comuna de Palmar.

FACTORES INTERNOS

FORTALEZAS

F1. El Proyecto de Desarrollo Turístico en Pueblo Nuevo tiene bases sostenibles y sustentables, además cuenta con una misión, visión y objetivos bien definidos

F2. El Proyecto cuenta con los habitantes de la comunidad de Pueblo Nuevo como recurso humano para la administración y control de los servicios turísticos que se ofrecerán

F3. El Recurso Humano responsable de la administración de los servicios turísticos será capacitado y se le otorgarán manuales de funciones, previo a la operación de sus respectivos negocios

F4. La comunidad cuenta con su Junta Parroquial, estructura organizacional que responderá al requerimiento, crecimiento y tendencia del mercado.

DEBILIDADES

D1. El proyecto no cuenta con un capital propio, la inversión deberá ser financiada por una entidad gubernamental o una ONG

D2. La Comunidad no posee Infraestructura adecuada por tal motivo el presupuesto para el capital de trabajo se incrementa

D3. El destino a desarrollar en este proyecto no cuenta con suficiente promoción turística, será necesario asignar porcentajes considerables al rubro promoción turística

FACTORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES

O1. En la actualidad existe una disponibilidad a los programas de apoyo turístico por parte del gobierno de la provincia de Santa Elena y del gobierno nacional

O2. Incorporación del Turismo como factor de desarrollo en las comunidades de la provincia de Santa Elena

O3. Existencia de una adecuada vía de comunicación para llegar hasta Pueblo Nuevo

O4. Pueblo Nuevo posee una de las vías de ingreso hacia la Playa Rosada, un atractivo turístico con un potencial que puede ser aprovechado por la comunidad

O5. El atractivo Playa Rosada se puede considerar altamente novedoso para el turista

O6. La población local tiene un alto apego a los valores de cordialidad y servicio al visitante

AMENAZAS

A1. Elevada centralización del gobierno nacional en la toma de decisiones

A2. Existencia de procesos inflacionarios en el país

A3. Crisis económica a nivel mundial

A4. Bajo nivel educativo de la población local

Una vez establecidos los factores internos y externos que forman parte del Análisis F.O.D.A. se describirán las estrategias a seguir para maximizar o minimizar cada uno de estos factores. El planteamiento se realizará tomando como modelo los siguientes parámetros:

Tabla II: Análisis F.O.D.A. del Proyecto

FACTORES EXTERNOS / FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	F.O. MAXI - MAXI	D.O. MINI - MAXI
AMENAZAS	F.A. MAXI - MINI	D.A. MINI - MINI

Fuente: Autores

Fortalezas – Oportunidades

1. El Proyecto de Desarrollo Turístico de Pueblo Nuevo debe maximizar el interés que muestra el gobierno para impulsar el desarrollo turístico en la zona de la Provincia de Santa Elena

2. El proyecto debe aprovechar la disponibilidad de la comunidad para involucrarse en el desarrollo turístico y la oportunidad de progreso que tiene Pueblo Nuevo al ser una puerta de ingreso a Playa Rosada

Fortalezas – Amenazas

1. Se debe potenciar al factor humano de este proyecto, es decir los habitantes de la comunidad de Pueblo Nuevo que se muestran abiertos al desarrollo pero que desafortunadamente cuenta con una escasa formación académica y sin la preparación básica de atención y servicio al cliente

Debilidades – Oportunidades

1. Minimizar las debilidades del proyecto como el bajo presupuesto y la falta de cierta infraestructura en la comunidad maximizando la oportunidad que posee el proyecto, ya que el gobierno nacional ha adquirido el compromiso de mejorar la calidad de vida de los habitantes de la provincia de Santa Elena.

Debilidades – Amenazas

1. Minimizar la posibilidad de la no realización del proyecto por falta de capital, pues al depender de la inversión pública o de la de una Organización no Gubernamental es necesario presentar una propuesta que se ajuste a los rubros que podría asignar el gobierno o financiar una ONG
2. Reducir costos de capacitación del recurso humano empleando como capacitadoras a las tesis de este proyecto
3. Minimizar los costos de promoción turística realizando alianzas estratégicas
4. Minimizar el impacto de la crisis económica mundial que puede afectar la visita de extranjeros a Playa Rosada y Pueblo Nuevo promoviendo el producto no solo a nivel internacional sino también local.

3. Estudio Técnico

El objetivo de este capítulo es diseñar como se producirá aquello que se venderá. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar como se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. La **"Lcda. María Luisa Graterol"** define en su Monografía al Estudio Técnico como:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que maquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

3.1 Tamaño y Localización

Aquí se exponen las características del ambiente en el que se va a desarrollar el proyecto y la zona donde se va a dar algún impacto.

Figura 4: Estudio Geo- Socioeconómico



Fuente: Fascículo II de la serie de Turismo de SECTUR, 2004

3.1.1 Ubicación Geográfica

Pueblo Nuevo es una comunidad ubicada en la Ruta del Spondylus; forma parte y es administrada directamente por la parroquia de Colonche. La zona limítrofe de la comunidad de Pueblo Nuevo se presenta al norte con la comuna de San Pedro; al Sur con la comuna de Palmar; al Este con la Parroquia de Colonche y al Oeste con Playa Rosada, la comuna de Ayangue y el Océano Pacífico.

Figura 5: Ubicación Geográfica de Pueblo Nuevo en la provincia



Fuente: www.hosteriaplayarosada.com

3.1.2 Entorno Físico

Pueblo Nuevo; es una comunidad que se encuentra ubicada en la Comuna de Palmar, Su vía principal de conexión directa es la carretera Santa Elena-Esmeraldas, (E15) en la Ruta del Spondylus con dirección sur norte, cuenta también con otros caminos secundarios como el de conexión por mar y por playa de Ayangue o Palmar. Por encontrarse al pie de la red vial vital cuenta con la transportación interprovincial que recorre la misma.

La distancia desde la ciudad de Guayaquil hasta Pueblo Nuevo es de 184 Km. y la distancia de Pueblo Nuevo a Playa Rosada es de 4 km.

El territorio de la población de de Pueblo nuevo comprende 10 hectáreas; y el Bosque seco mas la extensión de Playa Rosada pertenecen a la Comuna de Palmar. El clima en Pueblo Nuevo es tropical; regularmente bastante soleado durante los meses de diciembre a abril. En estos meses, la temperatura es bastante cálida, teniendo un promedio de 28°C; y de mayo a noviembre, es más templada, teniendo un promedio de 26°C.

La extensión del área del terreno de pueblo Nuevo en donde se propone el desarrollo abarca 7244 mts²

Ilustración 2: Collash Playa Rosada-Pueblo Nuevo



Fuente: Autores

3.1.3 Entorno Socio y Cultural

La comunidad de Pueblo Nuevo se asienta en el año de 1959, el motivo de su asentamiento empieza con la actividad de la extracción del yeso. El cual abarcaba territorios que nos son los actuales, esta comunidad se estableció unos 15 Km. hacia el este de la actual ubicación. Luego de unos años se trasladan al territorio donde hoy se encuentran.

Pueblo Nuevo cuenta con 253 habitantes; incluidos y distribuidos parcialmente en niños el 30%, jóvenes - adultos el 55% y tercera edad el 5%. Los mismos que en la actualidad se dedican a la mano de obra, manufacturación y la pesca.

Tabla III: Población por edades en Pueblo Nuevo

EDAD	CATEGORIA	#	OCUPACION
0 - 12	niños	76	estudiantes
13-18	jóvenes	60	estudiantes
18-59	adultos	80	pescadores, obra de mano
60 en adelante	Tercera edad	37	amas de casa, jubilados

Fuente: Autores

3.1.4 Entorno Económico

La comuna en la actualidad se dedica a las actividades de pesca, manufacturación y agricultura. Su modo de vida económica habitual está en gran parte fuera de la zona de Pueblo Nuevo. En

muy poca proporción se generan trabajos indirectos hacia la actividad turística; dichos trabajos sólo se realizan en épocas de temporada alta, Enero a Abril.

3.2 Determinación de actividades y servicios a desarrollar

La comuna participará de manera activa y efectiva; ofreciendo servicios que demandan funciones permanentes; que se desarrollarán y evolucionarán según el ritmo de temporalidad de la demanda. Mismos que se distribuyen de la siguiente manera:

- **Restaurantes:** La comuna de Pueblo Nuevo brindará servicio de restauración de comida liviana (Cafetería) y de comida fuerte (Platos a la carta).

- **Puestos de Artesanías:** La comuna de Pueblo Nuevo expenderá souvenirs o materiales propios de la zona, artesanías elaboradas por manufacturación propia.

- **Servicio de Baños Públicos-Duchas-Vestidores:** La comuna de Pueblo Nuevo contará con el servicio de baños públicos para la comodidad y aseo del visitante.

- **Servicio de Mototaxis:** La comuna ofrecerá servicio de transportación ruta Pueblo Nuevo-Playa Rosada.

- **Servicio de Alquiler de Bicicletas:** La comuna de Pueblo Nuevo dispondrá de unidades móviles bicicletas para la recreación del turista.

- **Servicio de Hamacas:** La comuna de Pueblo Nuevo contará con las instalaciones de hamacas que serán alquiladas a los turistas o visitantes.

Estos servicios en general se han repartido de carga laboral en los cuatro sectores ya mencionados a emplearse dentro del destino;

mismos que cuentan con un programa ordenado y cronometrado como se lo expone a continuación:

1- Restaurantes

Aprovechando de que Pueblo Nuevo cuenta con un grupo de personas interesadas y con el don de preparar deliciosos tipos de platos. Se trabajará en este campo, la comunidad se encargará de preparar dichos productos que serán del mar o tradicionales de la zona.

Para lo cual se elaboró el plan de venta conformado en dos bloques: El tema del bloque 1 será el de comida liviana típica de la zona, siendo conocedores de sus productos nativos, los comuneros aquí tendrán la oportunidad de brindar a los turistas el expendio de: humitas, bolones, patacones con queso, tortillas, entre otros. Que en su mayoría serán combos mañaneros de desayunos o piqueos, asimismo se cuenta con el plato especial por parte de este bloque, que es el "**Piqueo Pueblo Nuevo**".

Su ciclo de trabajo comprenderá entre:

Tabla IV: de horarios de atención de los restaurantes de comida liviana

TIPO/RESTAURANTE	TURNOS	HORARIO
Comida liviana	Mañana	07H00 – 12H30
	Tarde	13H30 – 18H00

Fuente: Autores

En el bloque 2 el tema será: La comida tipo platos fuertes; aprovechando la cercanía de Pueblo Nuevo al Mar, se engancharán de la misma y crearán platos de mariscos tradicionales; y a su vez quienes trabajen aquí tendrán el desafío de crear un plato característico inspirado en Playa Rosada. La variedad de platos con la que se contará serán: con camarón; con pescado, con mariscos en general y de los mismos que se derivará ceviches, cazuelas; entre otros. El plato fuerte estrella de este bloque será su **"Arroz tropical Playa Rosada"**.

Sus horarios de atención comprenderán:

Tabla V: Horarios de atención de Restaurantes de platos fuertes

TIPO/RESTAURANTE	TORNOS	HORARIO
Comida fuerte	mañana	09H00 – 12H30
	tarde	12H30 – 17H00

Fuente: Autores

2- Puestos de Artesanías

Aprovechando de una de las habilidades especiales de los comuneros para la creación de artesanías se tomará la oportunidad de brindar este servicio; en dónde se expenderá productos inspirados por ellos y elaborados a mano con materiales de la zona como la tagua asimismo artesanías en acabados de materiales del mar como conchas; caracoles, entre otros:

Sus horarios de atención comprenderán:

Tabla VI: de Horarios de atención de Locales de Artesanías

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIO
Artesanías	mañana	12H00-14H00
	tarde	14H00- 17H00

Fuente: Autores

3- Baños Públicos

Los comuneros a su vez tendrán la oportunidad de ofrecer a los turistas el servicio de atención de higiene y aseo personal. Cabe recalcar que se instalarán dos pozos sépticos que permitirán realizar la eliminación de excretas. De esta forma los comuneros contarán con una adecuada infraestructura de duchas, vestidores y baños, estos prestarán servicios en los siguientes horarios:

Tabla VII: Horarios de atención de Baños Públicos

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIO
Baños	mañana	07H00 – 12H00
	tarde	13H00- 18H00

Fuente: Autores

Tabla VIII: Horarios de atención de Vestidores

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIO
Vestidores	mañana	12H00 - 13H00
	tarde	13H00- 18H00

Fuente: Autores

Tabla IX: Horarios de atención de Duchas

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIO
Duchas	mañana	12H00 – 13H00
	tarde	13H00- 18H00

Fuente: Autores

***Nota: Los baños públicos estarán ubicados en dos sectores; en el área de los restaurantes y en el área de ingreso a Playa Rosada, para accesibilidad de los turistas y para mejoras de la operación. Para la eliminación de excretas se implementarán 2 pozos sépticos uno en el bloque de los restaurantes y otro en el área de las duchas.**

4- Terminal de Moto taxis

Los comuneros prestarán también el servicio de transportación mediante el uso de mototaxis, que permitirán trasladar a los turistas hasta la playa rosada a través del bosque seco. Contarán con la adecuación debida de motos en forma de taxi, que se encontrarán ubicadas en la estación a la entrada del ingreso a Playa Rosada.

Los mototaxis podrán llevar hasta ocho personas, su infraestructura conformada por un balde correctamente adecuado a la moto, contará con una caseta que la cubrirá a la misma permitiendo al turista no exponerse ante sol o lluvia. El valor que tiene el recorrido Pueblo Nuevo-Playa Rosada es de \$ 2.00 por persona.

Los horarios de atención que estarán habilitados para este servicio; son los siguientes:

Tabla X: Horarios de atención de Estación de Mototaxis

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIO
Mototaxis	mañana	12H00-13h00
	tarde	13H00- 18H00

Fuente: Autores

5- Alquiler de Bicicletas

Los comuneros valiéndose del deporte y de la infraestructura de la estación de mototaxis, contarán a su vez con bicicletas para el alquiler y deleite del turista. Este servicio permitirá al visitante local o internacional hacer uso del medio para recorrer el bosque seco o la Playa.

El número total de unidades para brindar el servicio es de 12 bicicletas; mismas que serán de tipo montañera para poder escalar y andar entre el terreno montañoso del bosque y de la Playa Rosada.

Los horarios de atención se mantendrán como los del servicio de mototaxis por estar y formar parte de la infraestructura y administración de los motorizados.

Tabla XI: Horarios de atención de Estación de Mototaxi, alquiler de bicicletas

TIPO/SERVICIO	TORNOS	HORARIO
Alquiler/bicicetas	mañana	12H00 – 13h00
	tarde	13H00- 18H00

Fuente: Autores

6- Servicio de Hamacas

Los comuneros cuentan con una construcción adicional en el área de restaurantes en la que se podrá brindar el servicio de uso de Hamacas; para quienes realicen su parada obligatoria o por la compra de artesanías.

Las hamacas serán de estilo playero elaboradas por los comuneros y ubicadas en las esquinas de cada bloque de los restaurantes; se contará con un total de 12 unidades, divididas en seis y seis para cada sector.

Los horarios de atención se mantendrán como los del servicio de restaurante-cafetería puesto que colaborarán en conjunto:

Tabla XII: Horarios de atención de Servicio de Hamacas

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIO
Servicio/hamacas	mañana	07H00 - 12H30
	tarde	13H30 - 18H00

Fuente: Autores

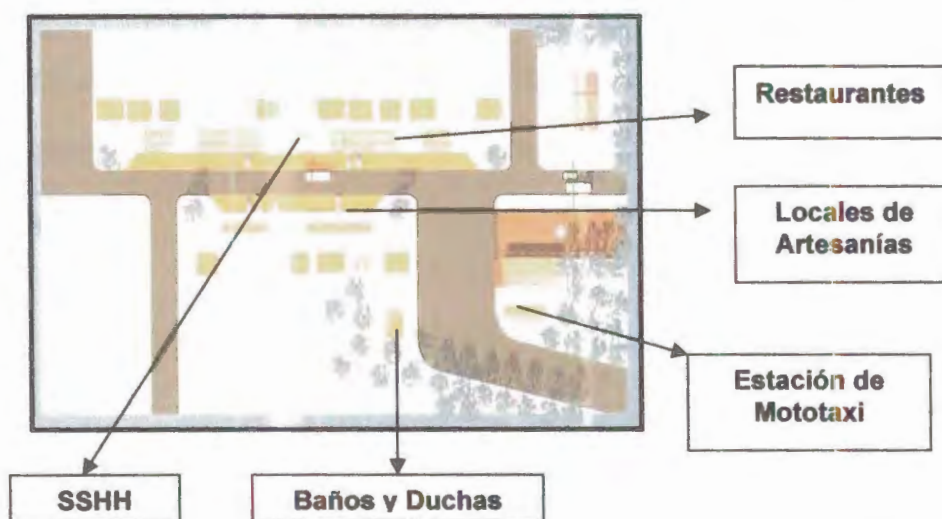
3.3 Características de las Instalaciones Turísticas

Las Instalaciones forman parte de un subsistema llamado Planta Turística, dichas Instalaciones están formadas por todas las construcciones especiales cuya función es facilitar la práctica de las actividades turísticas; tomando como base este concepto se detallarán las especificaciones técnicas de cada una de las instalaciones y se

muestra a continuación una vista aérea de cada una de las instalaciones que se adecuarán para este proyecto:

- Restaurantes y Cafeterías más un área de Hamacas
- Locales de Artesanías
- Estación de Mototaxis y Bicicletas
- Baños públicos, Duchas y Vestidores

Ilustración 3: Foto Proyecto de Desarrollo. Planta del Proyecto



Diseño: autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes



UJCTUR - BIBLIOTECA

3.3.1 Instalaciones de Tipo General

Repetidamente se ha mencionado en esta propuesta la fortaleza que posee Pueblo Nuevo al contar con un sendero que comunica el Pueblo con el atractivo natural Playa Rosada, en base a esta fortaleza se propone la creación de duchas y vestidores que servirán para el uso de los bañistas que opten por refrescarse con agua dulce al finalizar su tiempo de disfrute del sol y el mar de Playa Rosada.

Además, el proyecto propone la instauración de un área con hamacas para uso gratuito por parte de los consumidores del servicio de alimentación que ofrecerán los restaurantes y cafeterías.

- **Duchas y Vestidores**

El Proyecto cuenta con una superficie de $12 \times 5 = 60$ mts², distribuida en dos áreas, una para hombres y otra para mujeres; a continuación se describe la distribución y especificaciones técnicas de estas instalaciones:

Área de Mujeres:

- 5 duchas de $1.10 \times 0.90 = 0.99$ mts² c/u.
- 2 vestidores de $2.00 \times 3.00 = 6.00$ mts² c/u
- 3 baterías higiénicas
- 2 lavamanos

Área de Hombres:

- 5 duchas de $1.10 \times 0.90 = 0.99$ mts² c/u.
- 2 vestidores de $2.00 \times 3.00 = 6.00$ mts² c/u
- 3 baterías higiénicas
- 2 lavamanos

Ilustración 4: Foto Proyecto de Desarrollo. Duchas y Vestidores, área de ingreso a Playa Rosada



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

La construcción se realizará con los siguientes materiales:

- Estructura: Hormigón armado
- Mampostería: Bloques de arcilla color rojo
- Cubierta: Loseta de Hormigón armado

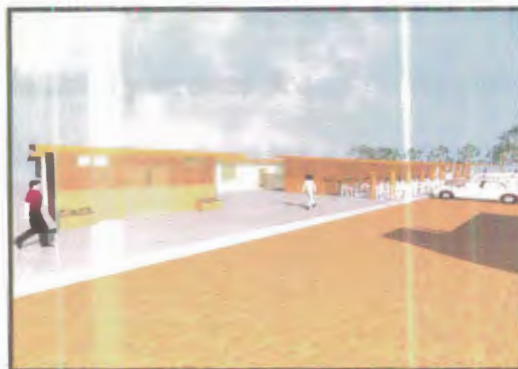
- **Baños Públicos**

El proyecto cuenta con un área de 18 mts² destinados a la construcción de baños públicos ubicados entre los bloques de restaurantes y cafeterías. Estos baños serán divididos en dos bloques uno para hombres y otro para mujeres.

A continuación se describen las especificaciones técnicas de estos baños:

- Dimensiones 3.00 x 3.00 = 9.00 mts² c/u 1 bloque de hombres y 1 bloque de mujeres
- 2 baterías sanitarias por bloque

Ilustración 5: Foto Proyecto de Desarrollo. Baños: Área restaurantes



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

La construcción se realizará con los siguientes materiales:

- Estructura: Hormigón armado
- Mampostería: Bloques de arcilla color rojo
- Cubierta: Loseta de Hormigón armado

Especificaciones Técnicas de los Pozos Sépticos

- Diámetro de 1.20 mtrs.
- Profundidad 3 mtrs.

- **Área de Hamacas**

El proyecto dispone de un área de 77.70 mts² para la construcción de un espacio en el que se colocarán hamacas trabajadas con material de la zona y hechas por mano de obra de la comunidad.

A continuación se describen las especificaciones técnicas de esta área:

Dimensiones 11.10 x 7.00 = 77.70 mts²

- Capacidad: 12 personas (12 hamacas) dos bloques de 6 hamacas c/u.

Ilustración 6: Foto Proyecto de Desarrollo. Vista diagonal dirección norte – sur del área de hamacas



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

La construcción se realizará con los siguientes materiales:

- Estructura: Caña Guadua
- Cubierta: Estructura madera, cubierta de caña revestida con ruberoit y cade

3.3.2 Capacidad de Carga de las Instalaciones

- Duchas

En base al tiempo de apertura del servicio (6 horas) y el tiempo promedio de uso de la ducha, que en este caso es 15 minutos por cada visitante, se ha determinado un coeficiente de rotación de hasta 24 visitas al día por cada bañista.

En base a la superficie total del área de las duchas tanto de hombres como de mujeres (9,90 mts²) y al coeficiente de rotación (24 visitas*visitante) la Capacidad de Carga Física de las duchas será de 119 visitas al día; considerando el tiempo de mantenimiento (1 hora) utilizado para esta área como factor de corrección, la Capacidad de Carga Real será de 99 visitas al día.

Finalmente en base a la Capacidad de Carga Efectiva y la Capacidad de Carga Real, se verifica que el porcentaje de duchas propuestas podrán manejar la Capacidad de Carga Efectiva.

(Ver Anexo 9)

- **Vestidores**

En base al tiempo de apertura del servicio (6 horas) y el tiempo promedio de uso de un vestidor, que en este caso es 15 minutos por cada visitante, se ha determinado un coeficiente de rotación de hasta 24 visitas al día por cada bañista.

En base a la superficie total del área de vestidores tanto de hombres como de mujeres (24 mts²) y al coeficiente de rotación (24 visitas*visitante) la Capacidad de Carga Física de los vestidores será de 288 visitas al día; considerando el tiempo de mantenimiento (1 hora) utilizado para esta área como factor de corrección, la Capacidad de Carga Real será de 240 visitas al día.

Finalmente en base a la Capacidad de Carga Efectiva y la Capacidad de Carga Real, el porcentaje que los vestidores podrán manejar será de un 40 % de la Capacidad de Carga Real, para cubrir el valor restante se debería tener 6 vestidores más, tres por cada bloque; estas son proyecciones que se podrán considerar solo a largo plazo en base al crecimiento de la demanda. (Ver Anexo 10)

- **Baños Públicos**

En base al tiempo de apertura del servicio (11 horas) y el tiempo promedio de uso del uso por batería sanitaria, que en este caso es 5 minutos por cada visitante, se ha determinado un coeficiente de rotación de hasta 138 *visitas* al día por cada usuario.

En base a la superficie total del área (18 mts²) y al coeficiente de rotación (138 *visitas**visitante) la Capacidad de Carga Física de los baños será de 1650 *visitas* al día; considerando el tiempo de mantenimiento (2 horas) utilizado para esta área como factor de corrección, la Capacidad de Carga Real será de 1350 *visitas* al día.

Finalmente en base a la Capacidad de Carga Efectiva, la Capacidad de Carga Real, y la condición de manejo el porcentaje que las baterías sanitarias de estos baños pueden manejar será un 41 % de la Capacidad de Carga Real, para cubrir este total se debería tener 6 baterías sanitarias más, tres por cada bloque; estas son proyecciones que se podrán considerar solo a largo plazo en base al crecimiento de la demanda. (Ver Anexo 11)

- **Área de Hamacas**

La Capacidad de Carga por cada bloque de hamacas es de 6 personas, como se tienen dos bloques la Capacidad total será de 12 personas en el área, considerando el tiempo de apertura del servicio (11 horas) y el tiempo promedio de visita (30 minutos) el coeficiente de rotación en un día será 22 visitas al día por visitante.

En base al coeficiente de rotación y la capacidad de cada bloque de hamacas se tendrá una Capacidad de Carga Operativa será de 264 visitas al día. (Ver Anexo 12)

Para el valor obtenido como resultado de Capacidad de Carga Operativa se deberá considerar que este resultado será afectado por factores de corrección como por ejemplo las condiciones climáticas en la zona reduciendo su capacidad de hasta un 50 %.

3.4 Descripción del Equipamiento a Requerir

El Equipamiento forma también parte del subsistema denominado Planta Turística, dicho equipamiento está conformado por todos los establecimientos productores de bienes y servicios que satisfacen las necesidades del turista durante su desplazamiento o estancia en el destino escogido. Entre los servicios turísticos que forman parte del equipamiento están: Alojamiento, Alimentación, Esparcimiento y Otros Servicios Turísticos.

En base a la clasificación mencionada en el párrafo anterior se procederá a describir el equipamiento necesario para ejecutar esta propuesta de Desarrollo Turístico en la Comuna de Pueblo Nuevo.

3.4.1 Alimentación: Restaurantes y Cafeterías

La propuesta realizada plantea la creación de restaurantes que prestarán el servicio de alimentación tanto a los turistas visitantes de Playa Rosada como a los turistas que se desplacen por el corredor turístico Ruta del Spondylus.

El Proyecto cuenta con un área de parqueos de 400 mts 2 y una superficie de 180 mts2, de dos bloques con 5 comedores cada uno; distribuidos en el siguiente orden:

- 5 restaurantes con platos a la carta y almuerzos
- 5 cafeterías que ofrecerán todo tipo de desayunos y piqueos característicos de la zona.

Ilustración 7: Foto del Proyecto de Desarrollo. Restaurantes; vista diagonal

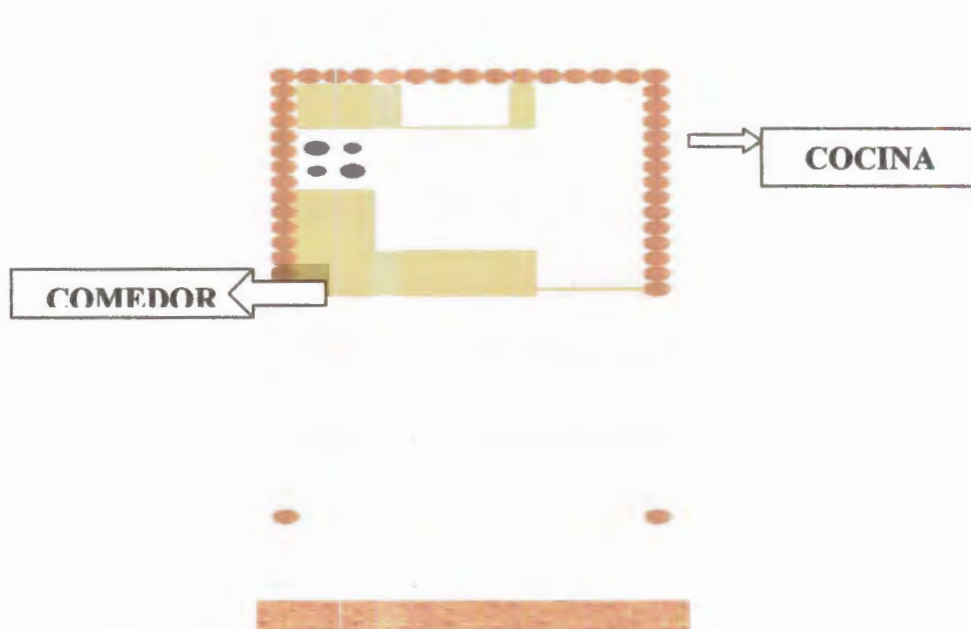


Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

Cada comedor tendrá las siguientes especificaciones técnicas:

- Dimensiones $3.00 \times 3.00 = 9.00$ mts² para el área de cocina y $3.00 \times 3.00 = 9.00$ mts² para el área de comedores
- Cada comedor tiene 8 mesas con 4 sillas por c/comedor

Ilustración 8: Foto. Planta del Restaurante



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

La construcción se realizará con los siguientes materiales:

- Estructura: cuartones de madera
- Mampostería: Caña Guadua

- Cubierta: Estructura madera, cubierta de caña revestida con ruberoit y cade
- Contrapiso: Hormigón simple

3.4.1.1 Capacidad de Carga de los Restaurantes y Cafeterías

- **Restaurantes**

La Capacidad de Carga por restaurante es de 32 personas sentadas y la Capacidad Total del área de restaurantes es de 160 personas sentadas, considerando el tiempo de apertura del servicio (8 horas) y el tiempo promedio de visita (1 hora), el coeficiente de rotación en un día será de 8 visitas al día por visitante.

En base al coeficiente de rotación y a la capacidad total de restaurantes se obtendrá como Capacidad de Carga Operativa 1280 visitas al día, equivalente a 256 visitas por local. (Ver Anexo 13)

- **Cafeterías**

La Capacidad de Carga por cafetería es de 32 personas sentadas y la Capacidad Total es de 160 personas sentadas, considerando el tiempo de apertura del servicio (11 horas) y el tiempo promedio de visita (1 hora) el coeficiente de rotación en un día será 11 visitas al día por visitante. (Ver Anexo 14)

En base al coeficiente de rotación y la capacidad de cada local se tendrá una Capacidad de Carga Operativa (*) de 1760 visitas al día, equivalente a 352 visitas por local.

Para cada uno de los valores obtenidos como resultado de Capacidad de Carga Operativa se deberá considerar que este resultado será afectado por factores de corrección como por ejemplo las condiciones climáticas en la zona reduciendo su capacidad de hasta un 50 %.

3.4.2 Otros Servicios Turísticos, Comercio Turístico: Artesanías

El proyecto de desarrollo turístico en Pueblo Nuevo propone la *creación de locales comerciales dedicados a la venta de artesanías*. El Proyecto cuenta con un área de 400 mts² y una superficie de 180 mts², distribuida en dos bloques con 5 locales por cada bloque.

Ilustración 9: Foto Proyecto de Desarrollo. Artesanías: Vista diagonal



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

Cada local tiene las siguientes especificaciones técnicas:

- Cantidad: 2 bloques de 5 puestos
- Dimensiones 3.00 x 3.00 mts.

La construcción se realizará con los siguientes materiales:

- Estructura: Cuartones de madera
- Mampostería: Caña Guadua
- Cubierta: Estructura madera, cubierta de caña revestida con ruderait y cade
- Contrapiso: Hormigón simple

3.4.2.1 Capacidad de Carga de los locales de Artesanías

En base al tiempo de apertura del servicio (5 horas) y un tiempo promedio de visita en cada local de 20 minutos, se ha determinado un coeficiente de rotación de hasta 15 visitas al día por cada visitante.

En base a la superficie total de los locales de artesanías (90 mts²), al coeficiente de rotación y al área que ocupa cada visitante en cada local; la Capacidad de Carga Física de los locales es de 136 visitas al día; es decir un total de 1364 visitantes en los locales por día. Sin embargo a este resultado

se deberán restar factores de corrección como condiciones climáticas que podrían disminuir la capacidad del lugar. (Ver Anexo 15)

Para cada uno de los valores obtenidos como resultado de Capacidad de Carga Física se deberá considerar que este resultado será afectado por factores de corrección como por ejemplo las condiciones climáticas en la zona reduciendo su capacidad de hasta un 50 %

3.4.3 Otros Servicios Turísticos, Transporte Turístico: Mototaxis y Bicicletas

El Desarrollo Turístico para Pueblo nuevo propone la creación de una estación de Mototaxis, quienes conformados en una Cooperativa ofrecerán el servicio de Transporte Turístico para los turistas que deseen visitar Playa Rosada y no cuenten con un vehículo propio para llegar a la playa.

La estación de Mototaxis tendrá las siguientes especificaciones técnicas:

- Dimensiones 14.00 x 6.00 = 84 mts²
- Capacidad para 12 bicicletas y 8 mototaxis

Ilustración 10: Foto Proyecto de Desarrollo. Vista diagonal de Estación de Mototaxis



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

La construcción se realizará con los siguientes materiales:

- Estructura: Cuartones de madera
- Cubierta: Estructura madera, cubierta de caña revestida con ruberoit y cade
- Contrapiso: Hormigón simple

El área designada para la estación de mototaxis y bicicletas es el perímetro de la Iglesia Santa Lucía, con dirección hacia el sendero del Bosque Angaue que conduce hacia Playa Rosada.

Ilustración 11: Foto Proyecto de Desarrollo. Vista frontal de la Iglesia de Pueblo y diagonal de Estación de Mototaxis



Diseño: Autores Elaborado por: Arq. M. Cifuentes

3.4.3.1 Coeficiente de Rotación y Capacidad de Manejo de las Unidades de la Cooperativa de Transportes

- **Mototaxis**

Para determinar el coeficiente de rotación de los usuarios de las unidades de mototaxi se ha considerado el tiempo de apertura del servicio (6 horas) y el tiempo promedio de uso por cada

unidad (40 minutos en ir y volver de la playa) así el coeficiente será 9 *visitas* al día por visitante.

Para calcular la Capacidad de Manejo de las unidades de mototaxi se estima que solo un 40 % de la Capacidad de Carga Física que soportan las cafeterías (1760 *visitas*) optarán por usar el mototaxi, a este valor se deduce un 50 % de factor de corrección por condiciones climáticas y se obtiene una capacidad de manejo del 83 % del total de visitantes, este porcentaje podrá hacer uso de las mototaxis propuestas en el proyecto que son 8 y el porcentaje restante equivalente al 17 % correspondería a 2 mototaxis adicionales que habría que adquirir. Sin embargo este valor está sujeto a cambios y variaciones de acuerdo a los factores de corrección. (Ver Anexo 16)

- **Bicicletas**

Para determinar el coeficiente de rotación de los usuarios de las unidades de bicicletas se ha considerado el tiempo de apertura del servicio (6 horas) y el tiempo promedio de uso por cada

unidad (120 minutos en ir y volver de la playa más 3 horas más de disfrute en la playa) así el coeficiente será 1 *visita* al día por visitante.

Para calcular la Capacidad de Manejo de cada bicicleta se estima que solo un 10 % de la Capacidad de Carga Física que soportan las cafeterías (1760 visitas) optarán por usar la bicicleta , a este valor se deduce un 30 % de factor de corrección por condiciones climáticas y se obtiene una capacidad de manejo del 27 % del total de visitantes. Si 12 bicicletas cubren un 27% el 73% restante implicará la compra de 32 bicicletas más. Sin embargo este valor esta sujeto a cambios y variaciones de acuerdo a los factores de corrección.(Ver Anexo Q).

3.5 Evaluación de Zonas de Riesgo

Valorar los posibles impactos que puede generar este proyecto de desarrollo turístico, es el objetivo de esta parte de la tesis. Para ello se realizó un estudio de evaluación de impactos ambientales del proyecto y se utilizó como método de valoración la Matriz de Leopold; dicha matriz

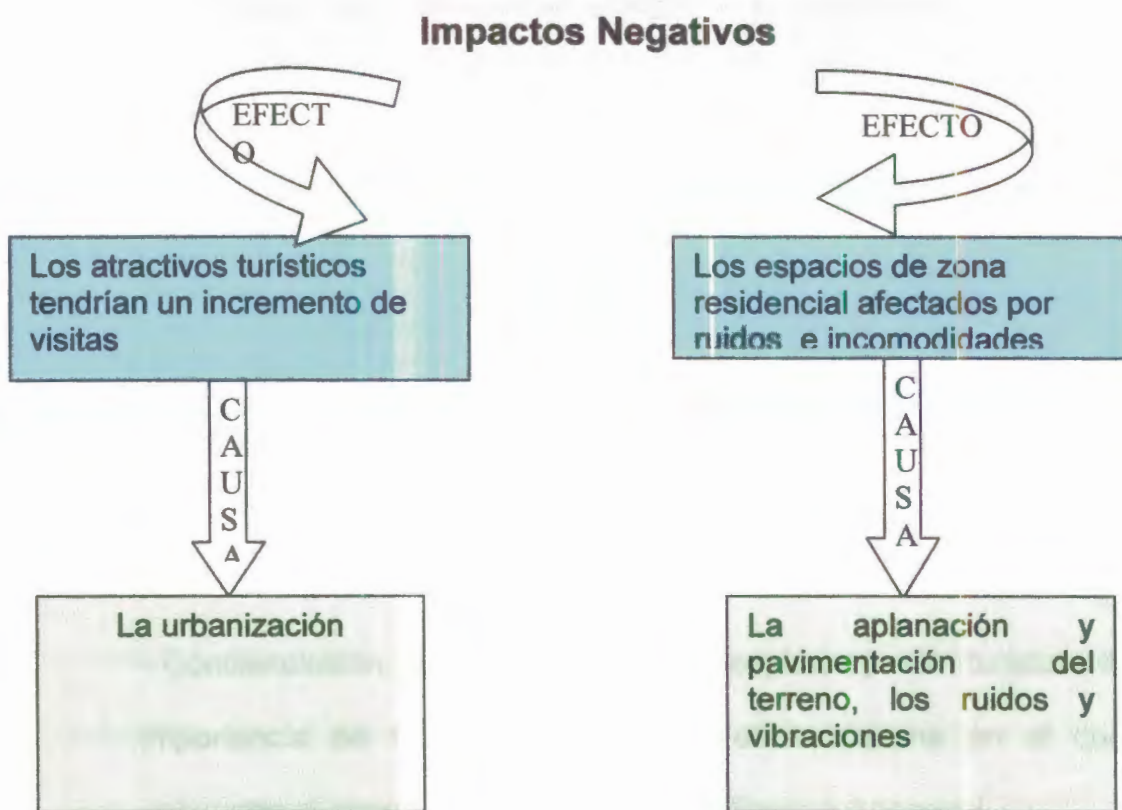
fue diseñada para poder evaluar cualquier tipo de proyecto en construcción.

La matriz es utilizada también como lista de chequeo que reúne información cualitativa sobre las condiciones existentes en el área a intervenir y las acciones propuestas que podrían causar impactos. Las relaciones causa y efecto que se van a establecer serán de gran utilidad para la presentación ordenada de los resultados de la evaluación.

Según el análisis realizado en base a la Matriz de Leopold se concluye que la propuesta de Desarrollo Turístico en Pueblo Nuevo, será ventajosa y positiva puesto que su resultado fue de un %71 positivo. (Ver Anexo R).

Si bien el análisis de impacto fue positivo se reflejaron también los **impactos negativos** que generaría la etapa de construcción del proyecto, y dichos impactos son el resultado de una relacionan Causa – Efecto que se describe a continuación:

Ilustración 12: Impactos Negativos del Proyecto



Fuente: Autores

A continuación se describen las estrategias para minimizar los impactos negativos:

Estrategia 1: Seguridad Industrial responsable, ejecutada a través de los siguientes programas:

- Minimización de los ruidos y vibraciones provocados por la maquinaria que se utilizará para la fase de construcción, relleno y aplanación de las

aceras que servirán de parqueadero para los autos que estacionarán en las afueras de los restaurantes y negocios de artesanías

- Repartición a la población de mascarillas y protectores de oídos durante la fase de construcción

Estrategia 2: Medio Ambiente y Capacitación, ejecutada a través de los siguientes programas:

- Concienciación en la comunidad receptora y los turistas de la importancia de no destruir o alterar el ecosistema en el que se encuentra el atractivo Playa Rosada y el Bosque Angaguel.

- Colocación de recolectores ecológicos de basura a lo largo del sendero y en los alrededores de Playa Rosada y Pueblo Nuevo.

- Control por parte de la comunidad formando brigadas que vigilen la correcta eliminación de los desechos de los turistas.

Como se mencionó anteriormente el proyecto es viable con un porcentaje positivo a favor de 71 % como lo demostró la valoración de la Matriz de Leopold.

4. Gestión y Comercialización del Producto

Los destinos son combinaciones de productos turísticos, que ofrecen una experiencia recreacional integrada a los turistas. Tradicionalmente, los destinos se consideraban como una zona bien definida geográficamente, como un país, una isla o una ciudad. Sin embargo, cada vez más se reconoce que un destino puede ser un concepto percibido; es decir, que puede interpretarse subjetivamente por los consumidores, en función de su itinerario de viaje, formación cultural, motivo de la visita, nivel de educación y experiencia previa⁵.

Además, no se debe identificar el marketing de destinos únicamente con promoción del destino, sino con la satisfacción de las necesidades de los turistas y la comunidad local.

Este es uno de los objetivos del marketing de nuestro destino; al utilizar la herramienta de promoción o comercialización del producto. En Pueblo Nuevo se trabajará involucrando a la comunidad directa e indirecta que perciban cubrir sus necesidades y la satisfacción de participar en esta actividad como el logro del mismo en cada turista o visitante.

4.1 Estructura Organizacional

Lo que fortalece a un negocio es su buena organización. Establecer cómo será la administración y determinar la funcionalidad de la operación. Los destinos son productos turísticos difíciles de controlar y comercializar; debido a la complejidad de las relaciones de la comunidad local.

En este sentido, las estrategias y acciones deberían considerar los deseos de todos los participantes del sistema turístico; sobretodo la participación activa de los residentes (comunidad receptora); mismos que deberán asegurar el uso racional de los bienes públicos; como paisajes, montañas y playa en beneficio de todos; al mismo tiempo preservar los recursos para las generaciones futuras.

Este proyecto ofrecerá un plan de Capacitación que permitirá conformar una estructura organizacional responsable y que satisfaga al cliente. Este Plan tiene como objetivo capacitar a cada miembro de la comunidad de Pueblo Nuevo para mejorar sus técnicas de elaboración de productos, de atención al cliente, y diseño de artesanías. Así como fortalecer su formación como empresarios turísticos. (Ver Plan de Capacitación en Anexo RR)

4.1.1 Organización Interna

División del Trabajo

La comuna participará de manera activa y efectiva; teniendo funciones permanentes; que se desarrollarán y evolucionarán según el ritmo de temporalidad de la demanda. Estas funciones se han distribuido en cuatro sectores laborales ha emplearse dentro del destino; expuestos de la siguiente manera:

1. Restaurantes
2. Puestos de Artesanías
3. Baños Públicos
4. Terminal de Moto taxis / Alquiler de Bicicletas

Administración

El debido control lo realizará desde la cabeza superior (Presidente del comité de la comuna de Pueblo Nuevo) con su respectiva Secretaria, hasta los diferentes delegados a Supervisor por cada área de trabajo; mismos que reportarán el movimiento de flujo de caja a su superior, designando de cada movimiento un valor único para la pro-mejora de la comuna. Este valor agregado beneficiará tanto a los residentes como al destino como tal.

ORGANIGRAMA

Ilustración 13: Organigrama Laboral del Proyecto



Fuente: Autores

Operación del Negocio

La funcionalidad completa de cada área de trabajo la manejará la comuna en conjunto; optando desde las señoras amas de casa en el área de Restaurantes; los cuáles ofrecerán el servicio de Restauración (comida típica de la zona, refiriéndonos a cualquier tipo de plato fuerte de especies del mar como de cocina criolla) tanto a turistas nacionales o extranjeros.

De igual manera; jóvenes tanto mujeres como hombres aplicarán su labor en el área de Puestos de Artesanías; los mismos que expenderán artículos típicos del sector elaborados tanto por mano de obra de la comuna como los de importación de otros lugares.

Además los señores padres de Familias, ocuparán la responsabilidad de dirigir los Baños Públicos; lugares donde el turista o visitante podrá tomar una ducha después de disfrutar de la visita a Playa Rosada; y acceder a un lugar donde puedan cambiarse. Finalmente los jóvenes comuneros asistirán a los visitantes de Playa Rosada con transportación motorizada hasta el

atractivo, en su Estación de Mototaxis, o facilitarán al turista con el alquiler de bicicletas para recreación o movilización del mismo.

Para efecto operacional se han establecido los siguientes turnos de trabajo, que estarán distribuidos por cada sector de trabajo:

RESTAURANTES

Tabla XIII: Horarios de Atención Restaurantes

TIPO/RESTAURANTE	TURNOS	HORARIOS
COMIDA LIVIANA	A (MAÑANA)	07H00 - 12H30
	B (TARDE)	13H30 - 18H00

TIPO/RESTAURANTE	TURNOS	HORARIOS
COMIDA FUERTE	A (MAÑANA)	09H00 - 12H30
	B (TARDE)	12H30 - 17H00

Fuente: Autores

Nota: Existirá un Supervisor General que controlará los movimientos de cada área de trabajo; sea la de comida liviana como la de comida fuerte.

PUESTOS DE ARTESANÍAS

Tabla XIV: Horarios de Atención Locales de Artesanías

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIOS
ARTESANIAS	A (MAÑANA)	10H00 - 12H00
	B (TARDE)	14H00- 17H00

Fuente: Autores

Nota: Existirá un Supervisor del grupo de artesanos para todas las tiendas de comercio artesanal, quién controlará el flujo de ventas.

BAÑOS PÚBLICOS

Tabla XV: Horarios de Atención Baños, Duchas y Vestidores

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIOS
BAÑOS/ VESTIDORES/DUCHAS	A (MAÑANA)	07H00 - 12H00
	B (TARDE)	13H00- 19H00

Fuente: Autores

Nota: En el área de los Baños Públicos se encontrará laborando una sola persona por cada infraestructura quién se encargará directamente de la administración de cada servicio como el de baños, vestidores y duchas; sin embargo entre los dos responsables existirá un Supervisor que controlará el orden, aseo y flujo de caja de los mismos.

SERVICIO DE TRANSPORTACIÓN

Tabla XVI: Horarios de Atención Servicio de Mototaxis y Alquiler de Bicicletas

TIPO/SERVICIO	TURNOS	HORARIOS
MOTOTAXIS	A (MAÑANA)	09H00 - 12H00
	B (TARDE)	14H00- 17H00

Fuente: Autores

Nota: Existirá un Supervisor por todos los miembros del equipo de transportación, quién administrará el movimiento de flujo de turistas el flujo de caja y controlará el mantenimiento de los motorizados.

4.1.2 Determinación de Puestos

A continuación se establece el perfil de los puestos identificados con características mínimas de cada una de las personas que desempeñarán una labor definida.

**Tabla XVII: Manual Descripción de Puestos, Superestructura
Pueblo Nuevo**

DESCRIPCIÓN	
CARGO:	Administrador / Presidente de la comuna de Pueblo Nuevo
SEXO:	Hombre
EDAD:	48 años
CAPACITACIÓN:	Educación completa, conocimientos en contabilidad, computación básica y del área de Pueblo Nuevo.
RESPONSABILIDAD:	Administrar que cada área de trabajo cumpla con la función establecida. Así mismo vigilar y gestionar por las Pro-mejoras para la comuna y su entorno.
DESCRIPCIÓN	
CARGO:	Secretaria
SEXO:	Mujer
EDAD:	38 años
CAPACITACIÓN:	Educación completa, conocimientos de Contabilidad, Computación básica, Administrativos, y conocimiento geofísico del área de Pueblo Nuevo.
RESPONSABILIDAD:	Controlar y Registrar cada gestión efectuada por el Comité de la comuna.

Fuente: Autores

Tabla XVIII: Manual Descripción de Puestos, Equipamiento Turístico

DESCRIPCIÓN	
CARGO:	Supervisor Restaurantes
SEXO:	Mujer
EDAD:	45 años
CAPACITACIÓN:	Educación Primaria, conocimientos culinarios de la zona y del área de Pueblo Nuevo.
RESPONSABILIDAD:	Supervisar que cada puesto que expenda comida cumpla con las normas de calidad de servicio y con la tarifa correcta previamente establecida.

DESCRIPCIÓN	
CARGO:	Supervisor Puestos de Artesanías
SEXO:	Hombre
EDAD:	28 años
CAPACITACIÓN:	Educación Secundaria, conocimientos artesanales y del área de Pueblo Nuevo.
RESPONSABILIDAD:	Supervisar que cada puesto artesanal cumpla con las tarifas establecidas para cada producto. Adicionalmente manejará los mercados de compra y áreas de elaboración de los materiales

F

Fuente: Autores

Tabla XIX: Manual Descripción de Puestos, Instalaciones Turísticas

DESCRIPCIÓN	
CARGO:	Supervisor Baños Públicos
SEXO:	Mujer
EDAD:	38 años
CAPACITACIÓN:	Educación Primaria, conocimientos generales de limpieza y ornato. Adicionalmente conocimiento geofísico del área de Pueblo Nuevo.
RESPONSABILIDAD:	Mantener el orden y aseo de cada espacio de los Baños y Duchas Públicas como del ornato de la comuna.
DESCRIPCIÓN	
CARGO:	Supervisor Servicio Mototaxis y Bicicletas
SEXO:	Hombre
EDAD:	35 años
CAPACITACIÓN:	Educación Primaria, conocimientos generales conducción, licencia categoría B Adicionalmente conocimiento geofísico del área de Pueblo Nuevo.
RESPONSABILIDAD:	Supervisar que todas motocicletas y bicicletas estén en perfecto estado para cumplir su función y controlar las tarifas de recorrido previamente establecidas.

Fuente: Autores

4.1.3. Establecimiento de Sueldos y Salarios

El salario de cada uno de los integrantes de las diferentes áreas de trabajo asignadas para la Comuna, será su ganancia neta del movimiento de su flujo de caja.

El rubro que se asignará para la Pro-mejoras del destino, será un porcentaje Pre-establecido y aprobado por cada miembro de la comuna en general. Dicho valor será utilizado únicamente con objetivo de contribuir al desarrollo y mejora de la comuna en sí.

4.1.4 Definición de necesidades de educación y capacitación

Cada miembro principal de cada área de trabajo tendrá la obligación juntamente con el Administrador de tomar cursos o talleres de capacitación que les permitirá un mejor manejo de sus funciones; dichos talleres serán cubiertos por el fondo común de la comuna.

De igual manera, estos participantes prioritarios establecerán un programa de educación y capacitación donde se determinarán

tipos de cursos o talleres que deberán tomar todos los involucrados directos e indirectos de la actividad turística; para poder mejorar su desempeño de trabajo, involucrando a la comunidad como parte integral del desarrollo turístico; por lo que se deberá motivar y concienciar sobre su papel de anfitriones de los visitantes a Pueblo Nuevo y Playa Rosada.

4.2 Estrategias de Comercialización

El producto Turístico (producción obtenida) es la parte principal en la determinación de la productividad turística; es el numerador de la relación, de manera que su incremento es la meta fundamental. ⁵

La estrategia del Marketing se conforma de las actividades que se realizan en la Planeación Estratégica determinando tareas específicas del área como: Análisis de la situación; objetivos del Marketing; Segmentación y Posicionamiento, tal como lo cita el "**Contenido Estrategia y Plan de Comercialización 2008**"

Por lo tanto en Pueblo Nuevo se trabajará con las siguientes estrategias de Marketing:

4.2.1 Análisis de la Situación

Pueblo Nuevo es un destino que ofrece a los turistas tanto nacional como internacional, la oportunidad de conocer su recurso natural y cultural. La belleza natural que lo envuelve y la calidad de su recurso cultural y humano hacen de este lugar un destino turístico inolvidable de la Ruta del Spondylus; que amerita ser visitado.

Según la información de la página Web del Ministerio de Turismo "www.turismo.gov.ec" al año transitan por la Ruta del Spondylus un 80% de los turistas que recorren la zona del litoral costero de nuestro país. Considerando esta referencia; éste será el grupo humano a quienes Pueblo Nuevo deberá captar como mercado meta. Direccionándose exclusivamente a este segmento de turistas que transitan por esta vía.

Pueblo Nuevo está logísticamente ubicado en una zona estratégica de la Provincia de Santa Elena. Donde su mayor vía de conexión es la ya conocida Ruta del Sol o Spondylus E-15; que permitirá conectar a Pueblo Nuevo hacia el demandante potencial y real del destino. Muchos de los cuales aprovecharán para realizar una

parada especial para conocer el atractivo principal de Pueblo Nuevo, que es justamente su recurso y paraíso natural Playa Rosada.

Asimismo para el ingreso a Pueblo Nuevo puede darse por vía terrestre a través del recorrido: desde el Sur; Guayaquil (E-40) - Santa Elena (E-15) –Pueblo Nuevo o desde el Norte, Portoviejo- Pto. Cayo- Pto. Lopez- Manglaralto (E-15) –Pueblo Nuevo o por vía marítima sea por transportación desde Ayangue o Palmar.

4.2.2 Objetivos del Marketing

La estrategia básica define el marco general de acción (objetivos). Es necesario definir las acciones específicas que se deberán implantar para alcanzar esa estrategia. Estas acciones siempre corresponderán a una de las que integran la denominada "fórmula CARA. 6

Fig. 6 Fórmula CARA del Marketing

--C--	CONVERTIR
--A--	ATRAER
--R--	RETENER
--A--	AUMENTAR

*Fuente: Bigné E., Font X., Andreu L.; Marketing de Destinos Turísticos.*⁵

Aplicando para Pueblo Nuevo esta fórmula se define en la misma los objetivos del Marketing que se plantean de la siguiente manera:

Tabla XX: Fórmula CARA del Marketing aplicada al Proyecto de Desarrollo Turístico en Pueblo Nuevo

ACCIONES	PROPÓSITO
CONVERTIR	Convertir a Pueblo Nuevo e uno de los destinos oficiales a visitar en la Ruta del Spondylus

ATRAER	Atraer al mercado nacional e internacional
RETENER	Retener a los turistas que visitan nuestro destino, convirtiéndolos en visitantes frecuentes
AUMENTAR	Aumentar la actividad turística del destino transformándolo en un producto sustentable y sostenible

Fuente: Autores

Asimismo se resalta que en entre los objetivos del Marketing para Pueblo Nuevo; está como principal el de involucrar a toda la comunidad directa e indirecta en la actividad como tal, satisfaciendo sus necesidades y deseos así como la de cada uno de los turistas, haciéndoles sentir y vivir una experiencia recreacional única en su visita.

4.2.2.1 Misión y Visión del Destino

MISIÓN

Posicionar a Pueblo Nuevo y su atractivo Playa Rosada como un destino turístico oficial de la Ruta del Spondylus, que ofrezca tanto a turistas nacionales como extranjeros el deleite sustentable de sus recursos culturales y naturales; así como la experiencia excepcional de un servicio turístico personalizado por parte de la comunidad receptora.

VISIÓN

Vemos en el 2015 a Pueblo Nuevo como una comunidad organizada, comprometida con la conservación de sus recursos naturales y con la preservación de su identidad cultural; con habitantes de todas las edades capacitados para recibir a los turistas y ofrecer los servicios necesarios para el visitante, en un pueblo dotado de infraestructura básica y con una planta turística diseñada de forma sustentable y amigable con el entorno de la zona.

Un pueblo pequeño y acogedor con servicios turísticos manejados y administrados por la comunidad receptora, formada por hombres, mujeres y niños orgullosos, y dignos de vivir en Pueblo Nuevo; habitantes entusiastas de compartir con el turista sus atractivos naturales mantenidos de forma sustentable por la misma comunidad, gracias a la capacitación constante recibida por parte de los entes reguladores del turismo, quienes conceptúan a la actividad como una fuente de desarrollo socioeconómico para los habitantes de Pueblo Nuevo y el crecimiento de toda la provincia.

4.2.3 Segmentación

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores, uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

Como se expuso con anterioridad para Pueblo Nuevo su mercado meta es el grupo de visitantes que recorren día a día la ya conocida Ruta del Spondylus (E-15); personas quiénes gustan de la aventura, de las ganas por conocer y experimentar una situación nueva y a ese grupo de personas que tienen el recurso para expender en una actividad turística. Por lo tanto se procederá a segmentar a ese grupo constituido y definido como grupo familiar, y de jóvenes viajeros quiénes podrán recrearse tanto de nuestro atractivo cultural como el natural; considerando sus orígenes, edad, sexo, educación, gustos; deseos y experiencias que desean adquirir cada individuo que nos visitará; tal segmentación se desarrollará como se expone en la siguiente tabla:

Tabla XXI: Segmentación de Mercado

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO
GEOGRÁFICOS	
Región	Costa-Sierra-Mercado Internacional
Tamaño de la zona o área estadística	Personas que transitan por la <i>Ruta del Spondylus</i>
Urbana-Rural	Urbana-suburbana-rural
DEMOGRÁFICOS	
Ingreso	Personas que perciban un ingreso económico básico entre USD 50 y 100
Edad	Entre 19 y 45 años
Género	Masculino - Femenino
Ciclo de vida familiar	Joven, soltero, casado, con hijos, divorciado, viudo
Clase Social	Media-Media Baja-Media Alta
Escolaridad	Primaria-Secundaria-Estudio Completo
Ocupación	Estudiantes-Profesionales
Origen Étnico	De cualquier nacionalidad
PSICOLÓGICOS	
Personalidad	Aventurero; ambicioso; naturalista
Estilo de Vida	Personas que expendan en viajes y recreación
CONDUCTUALES	
Beneficios Deseados	Adquirir una experiencia única en la visita a Pueblo Nuevo y su Playa Rosada
Tasa de Uso	Regular

Fuente: Autores

4.2.3 Posicionamiento de Mercado

Posicionar; es el arte de diseñar la oferta y la imagen de la empresa de modo que ocupen un lugar distintivo en la mente del mercado meta. El posicionamiento en el mercado de un producto o servicio es la manera en la que los consumidores definen un producto a partir de sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa el producto en la mente de los clientes en relación de los productos de la competencia. ⁵

Como existe alrededor de Pueblo Nuevo destinos ya desarrollados e involucrados en la actividad turística con recursos competitivos para nuestro destino, se considera que el valor agregado que posee este lugar que lo diferenciará de muchos sitios turísticos; será su recurso humano combinado con el deseo de servir y dar la mejor asistencia personalizado en cada visita junto con dar la oportunidad a los visitantes de conocer un recurso natural, virgen y único de la vía, permitirá a Pueblo Nuevo posicionarse y darse a conocer como una verdadera y nueva opción a ofrecerse en la Ruta del Spondylus (E-15).

4.2.4.1 Estrategias de Posicionamiento

Bajos las siguientes estrategias que se exponen a continuación se podrá confirmar el trabajo de posicionamiento y reconocimiento de destino dentro de la Ruta del Spondylus para Pueblo Nuevo:

1. Por atributos específicos del producto: Pueblo Nuevo es un destino diferencial que cuenta con una playa única con características inigualables que nos diferencia de cualquier punto de la Ruta del Spondylus (E-15).

2. Por necesidades que satisface o beneficios que ofrece: Pueblo Nuevo es un destino que satisface las necesidades de un turista que desea experimentar algo nuevo; que desea tener un contacto directo con la naturaleza y una relación amena con un cuerpo humano que ofrece dar a conocer su cultura y costumbres.

3. Por atributo que lo separa de la competencia: Pueblo Nuevo es un destino que se diferencia de los otros puntos turísticos de la *Ruta del Spondylus (E-15)*, por su gente cálida y amable, su recurso natural y virgen; y sus bosques secos tropicales que le dan la uniformidad e inigualdad hacia los demás.

4.3 Plan de Promoción

Según la cita textual del "*Lcdo. José Morera; en su Monografía*", un Plan de Marketing es un documento previo a una inversión, lanzamiento de un producto o comienzo de un negocio donde, entre otras cosas, se detalla lo que se espera conseguir con ese proyecto, lo que costará, el tiempo y los recursos a utilizar para su consecución, y un análisis detallado de todos los pasos que han de darse para alcanzar los fines propuestos.

El Plan de Promoción que se manejará para Pueblo nuevo siendo ya identificado el análisis actual del mismo (situación actual); el mercado objetivo (Segmentación) y el espacio como marca que desea ganar

dentro de ese mercado (Penetración), se medirá en un periodo no mayor a 18 meses.

Existiendo este tiempo ponderado a conocer si nuestro producto como destino turístico cumple con sus estrategias y objetivos establecido dentro del Plan.

4.3.1 Marketing Mix

Se denomina Mezcla de Mercadotecnia ó Marketing Mix, a las herramientas o variables de las que dispone el responsable de la mercadotecnia para cumplir con los objetivos de la compañía o lanzamiento de un producto, bien o servicio. Son las estrategias de marketing, o esfuerzo de marketing y deben incluirse en el plan de Marketing - plan operativo/promoción. ⁵

Figura 7: Marketing Mix



Fuente: Marketing de Destinos Turísticos ⁵

El Marketing Mix para Pueblo Nuevo se trabajará:

Producto

Producto o servicio; es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas. ⁵

Pueblo Nuevo es un producto de bien intangible por la tanto se convertirá en un bien "tangible" a través de su beneficios concretos; los servicios que se brinden tendrán una inseparabilidad con el turista, ya que los mismos serán personalizados, ofrecerán una variabilidad puesto que el equipo humano será capacitado para brindar un servicio de calidad y único en experiencia. Asimismo se trabajará con planificación de trabajo para que el producto se mueva en época de mayor demanda y en tiempo muerto en el cual no habrá mucho movimiento.

Marca o Imagen

La marca de Pueblo Nuevo estará representada por su propio logotipo que reflejará el atractivo cultural y natural de la Comunidad de Pueblo Nuevo, seguido de un slogan alusivo a la ubicación Geográfica estratégica de Pueblo Nuevo en relación a Playa Rosada.

Ilustración 14: Logotipo de Pueblo Nuevo



Pueblo Nuevo

Comunidad de Pueblo Nuevo en Playa Rosada

Fuente: A. Bustamante

Precio

El precio es la herramienta de marketing para la que es más difícil realizar un Plan. La fijación del precio del producto es crítica ya que debe ser lo suficientemente alto para cubrir los costos y conseguir un beneficio, y deber ser suficientemente bajo como para ser competitivo.

En el Plan de Pueblo Nuevo se trabajará con los siguientes precios referidos por cada aérea de servicio turístico que se ofertará:

Tabla XXII: Precios de productos y servicios en Pueblo Nuevo

TABLAS DE PRECIOS DE LOS SERVICIOS	
RESTAURANTES	
Platos Variados	Rango de Precios
Cebiches	\$ 3,50 - 5,00
Sopas	\$ 2,50 - 3,00
Ensaladas	\$ 1,50 - 3,50
Arroz de Varios Tipos	\$ 4,50 - 5,00
Platos Especiales	\$ 4,50 - 6,50
Combos de Desayunos	\$ 1,25 - 1,50
Piqueos típicos sencillos	\$ 0,75 - 0,85
Piqueos típicos elaborados	\$ 1,50 - 2,25

Bebidas	\$ 0,40 - 1,50
ARTESANÍAS	
Bisutería en Tagua	\$ 1,00 - 8,00
Hamacas	\$ 8,00 - 15,00
Camisetas Estampadas	\$10,00 - 12,00
Manualidades en madera	\$ 3,00 - 10,00
Manualidades en conchas y caracoles	\$ 3,00 - 10,00
Manualidades en paja toquilla	\$ 3,00 - 10,00
DUCHAS Y BAÑOS PÚBLICOS	
Uso de duchas y vestidores	\$ 0,50
Uso de baños	\$ 0,25
SERVICIO DE TRANSPORTE	
Alquiler de bicicletas	\$ 5,00 - 8,00
Pasaje en el mototaxi (por ruta ida o vuelta)	\$ 2,00

Fuente: Autores

Plaza

La distribución se considera como una herramienta más del marketing. La distribución se preocupa por hacer que el producto esté accesible para cubrir la demanda provocada. Se define la distribución como la transmisión de productos y servicios desde el productor hasta el usuario. ⁵

El canal de distribución de Pueblo Nuevo es directamente la **Ruta del Spondylus (E-15)**, por la cual transitan tanto turistas nacionales como extranjeros. Asimismo, la conexión de este canal serán indirectamente los caminos de acceso tanto de Sur a Norte como de Norte a Sur hacia la Provincia de Santa Elena. Como destino turístico nuevo, nuestra *ventaja diferencial* será el tipo de servicio y producto y la calidad con la que se ofertará, ya que se brindará al visitante o turista un servicio personalizado en cada arribo.

Promoción

En la "**Monografía del Lcdo. José Morera**" se define la promoción como una actividad que proporciona un incentivo adicional, animando el mercado objetivo para obtener un incremento en el comportamiento de compra a corto plazo.

Para realizar la Promoción Turística de Pueblo Nuevo el primer paso será crear una Alianza Estratégica con la Dirección de Turismo de la Provincia de Santa Elena, Hostales y Hoteles, y

Compañías de Transporte que ofrezcan sus servicios en la zona de influencia; con dicha alianza los patrocinadores o auspiciantes obtendrán su presencia de marca y beneficios para todos sus empleados al momento de acudir a las instalaciones de los servicios turísticos que ofrecerá Pueblo Nuevo, todo esto a cambio de una aportación para generar los recursos necesarios para realizar la promoción de Pueblo Nuevo a través de:

- **Marketing Directo:** Utilizando folletería que será distribuida en el peaje que conduce hacia la Provincia de Santa Elena durante los días de feriados de temporada alta.
- **Marketing Directo:** A través de folletería colocada en la recepción de los Hostales y Hoteles auspiciantes, así como en las oficinas de transportes turísticos.
- **Marketing Viral:** Se hará llegar la información a través de banners y videos publicitarios virtuales, utilizando como medio las Páginas Web, tales como redes sociales y portales turísticos.

- Marketing Viral: Mailing realizado por el Presidente de la Comuna
- Publicidad: A través de invitaciones a los medios de comunicación que retransmiten programas de interés turístico, social o comunitario; para que puedan realizar reportajes que atraigan nuevos turistas al destino.
- Publicidad: Utilizando como herramienta una vaya publicitaria, la misma deberá ser patrocinada por un auspiciante que se pueda asociar con el destino y posicionar junto a su marca el logo de Pueblo Nuevo.

CAPITULO 5

ASPECTOS FINANCIEROS

A continuación se presentará un análisis contable y matemático que permitirá conocer la situación financiera del proyecto en diferentes escenarios económicos, tal información será de apoyo tanto para los entes gubernamentales y no gubernamentales y para el Banco, a la hora de realizar aportaciones o préstamos para la inversión; así como para los comuneros (Administradores de sus propios negocios) quienes se basarán

en este informe al momento de iniciar sus respectivas actividades económicas.

Al analizar este proyecto de inversión se determinarán los costos de inversión, el plan de financiamiento y los beneficios de ejecutar o no el proyecto.

5.1 COSTOS.

En este rubro se han incluido los gastos operativos, gastos administrativos y los gastos de ventas del proyecto de Desarrollo Turístico en Pueblo Nuevo (Ver Anexo S y T) que se presentarán en la siguiente tabla de manera general.

Tabla XXIII: Cuadro de Costos del proyecto de Desarrollo Turístico en Pueblo Nuevo

EGRESOS	USD \$
GASTOS OPERATIVOS	\$246.760,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$30.438,10
GASTOS DE VENTAS	\$61.008,00
TOTAL DE GASTOS	257.634,00

Fuente: Autores

5.2 INVERSIONES.

Los sectores económicos que deciden invertir su capital esperan obtener un beneficio a corto mediano o largo plazo, y buscan recibir dicho beneficio a través de las respectivas utilidades. La inversión de este proyecto implica una suma ajustada al entorno geofísico y cultural que se proyecta regenerar, tal inversión planificada, promocionada y manejada de forma correcta puede ser fácilmente retornable en vista de la alta demanda que las playas de la Ruta del Spondylus soportan, a este factor se suma la fortaleza de que Pueblo cuenta con los servicios básicos necesarios para adecuar la infraestructura propuesta, la cual es de construcción mixta, es decir concreto en un 35% y 65 % de madera, la mano de obra estará a cargo de los habitantes de la comunidad lo cual reducirá los costos de inversión. (Ver Anexo U)

Tabla XIV: Cuadro de Inversión del Proyecto Turístico en Pueblo Nuevo

INVERSION TOTAL	
RUBRO	VALOR
<u>ACTIVOS FIJOS</u>	
Terreno	0
Obra Civil	98.537,36
Equipos	39802,20
Muebles y Enseres	13578,00
Materiales Indirectos	6238,00
Otros Activos	1400,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	159555,56
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>	

Gastos Preoperacionales	18234,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	18234
CAPITAL DE TRABAJO	79151,18
TOTAL DE INVERSIÓN	256940,74

Fuente: Autores

5.3 PLAN DE FINANCIAMIENTO.

Este Proyecto plantea la necesidad de financiamiento recibido como aportación por parte del ente gubernamental del sector del turismo principal del país, quien a su vez podría buscar financiamiento en instituciones financieras como el Banco del Estado o la Corporación Financiera Nacional C.F.N.; además de recibir financiamiento de organizaciones no gubernamentales.

Tabla XXV: Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Ministerio de Turismo	30%	77082
Municipio de Santa Elena	15%	38541
Banco del Estado	25%	64235
ONG	30%	77082
TOTAL	100%	256941

Fuente: Autores

(Ver Anexo U)

El préstamo bancario del 25% de la inversión que corresponde a \$ 64235,00 tendrá un porcentaje del 9.25% de intereses anual.

5.4 PROYECCIÓN DE ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

En este documento se mostrará el detalle de los ingresos y egresos de la operación de los varios negocios que propone el proyecto así como la información de las utilidades o pérdidas que genere el proyecto.

Los rubros por ingresos se han clasificado en tres líneas de negocios: Restaurantes, Cafeterías y Otros Servicios Turísticos a estos rubros se deducirán los costos que genera producir los varios productos o servicios de las tres líneas de negocio.

Se han diseñado tres escenarios financieros que permitirán conocer la utilidad o pérdida del proyecto en el panorama óptimo, conservador y pesimista. (Ver Anexo V, W, y X)

El Flujo de caja será la suma de todos los cobros menos todos los pagos efectuados durante la vida útil del proyecto de inversión. A través de este ejercicio contable podemos determinar otros aspectos tales como; el TIR, VAN y el payback.

TIR y VAN; la tasa interna de retorno (**TIR**) de una inversión, esta definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto (**VAN**) es igual a cero. Mientras que el valor actual neto (**VAN**) es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente, pues es un indicador de rentabilidad de un proyecto. A mayor TIR, mayor rentabilidad. En base al flujo de Caja anual se establecieron tres diferentes escenarios descritos en la siguiente tabla:

Tabla XXVI: TIR y VAN Proyecto de Desarrollo Turístico Pueblo Nuevo

FLUJO DE CAJA	
ÓPTIMO	
VAN	\$ 664.422,66
TIR	81,76%
CONSERVADOR	
VAN	\$ 434.365,19
TIR	62,06%
PESIMISTA	
VAN	\$ 204.307,73
TIR	41,31%

Fuente: Autores

Payback: Se lo considera como el plazo de recuperación de la inversión, para efectos de este proyecto dicha inversión será recuperable al cabo de un año en un panorama óptimo obteniendo un superávit de 136506,86;

mientras que en un escenario conservador la inversión retornaría en el segundo año y en el caso de ser un panorama pesimista la inversión retornaría al cabo de tres años. (Ver Anexos Y)

El método analítico que permite determinar el momento en el que no existen utilidades ni pérdidas para una entidad, es el Punto de Equilibrio, aquí se encontrará información en la que los ingresos son iguales a los gastos.

Tabla XXVII: Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
PROYECTO DESARROLLO TURÍSTICO PUEBLO NUEVO	
Costos Fijos	\$ 30.438,10
Costos Variables	\$ 1.206.136,15
Ventas	\$ 1.509.819,45
PE	\$ 151.328,82

Fuente: Autores

Según el resultado anterior se tiene que el punto de equilibrio del Proyecto de Desarrollo Turístico de Pueblo Nuevo es de USD \$151.328,82 valor mínimo anual que se requiere para el funcionamiento del proyecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Según la hipótesis planteada *“Si se analizan los recursos existentes en Pueblo Nuevo, se podrían determinar los servicios necesarios que mejoren la oferta turística de Playa Rosada”*, se puede concluir que esta teoría si se cumple, puesto que luego de las investigaciones realizadas, se llegó a identificar los recursos tanto naturales como culturales de esta zona y se determinó y estableció los servicios turísticos que permitirán el desarrollo de la actividad turística y el crecimiento socio-económico y cultural de la comunidad en general mejorando la oferta turística del paraíso natural, Playa Rosada.

Además según los estudios financieros elaborados el desarrollo de la actividad turística en Pueblo Nuevo y la creación de servicios turísticos, generará empleos, mejorará el nivel de vida y motivará tanto a empresas públicas como privadas a que fomenten la inversión en la comunidad.



Es así que mediante los estudios realizados se llegó también a las siguientes conclusiones:

1. Los pobladores de Pueblo Nuevo, por el estudio realizado, además de la pesca se dedican en un porcentaje a la elaboración de artesanías, a la ganadería, caza y agricultura, un alto porcentaje acostumbra a ejercer actividades cotidianas.
2. El atractivo de mayor demanda es el recurso natural, virgen, llamado Playa Rosada. También se identificó que el recurso humano es el de mayor valor agregado puesto que el deseo de colaborar y brindar un servicio especializado e inolvidable al público en general los convierte en un destino diferente e inigualable a visitar.
3. Está claro según los datos estadísticos; que la comunidad receptora hacia la demanda potencial está abierta, dispuesta e interesada a que la actividad turística se desarrolle en un alto grado puesto que desean que todos los turistas conozcan su cultura, admiren sus recursos y generen divisas confirmando un turismo sustentable a futuras generaciones.

4. Asimismo se certificó que la Ruta del Spondylus es un conector directo de la demanda potencial de Pueblo Nuevo, y se ratificó que si se promociona con un grado alto de gestión hacia dicha demanda, el destino Pueblo Nuevo se convertirá en uno de los sitios oficiales de visita para propios y extraños.

5. De igual manera se estableció, en base al análisis financiero, que la inversión será fácilmente recuperable, puesto que la demanda potencial en temporada alta proporcionaría utilidades que permitirán recuperar el capital invertido en corto tiempo.

De tal manera se puede concluir que Pueblo Nuevo, con el desarrollo de la actividad turística, la creación de servicios y la debida promoción del destino, se verá beneficiada; a la vez que se generará nuevas fuentes de trabajo, se mejorará el nivel de vida y se incrementará divisas que permitirán convertir a los demás destinos en lugares más competitivos y receptores ejemplares de turismo sostenible a futuro.

En lo que concierne a las recomendaciones; para que este proyecto de tesis se desarrolle con éxito se deben tener en consideración los siguientes puntos:

1. Para llevar a cabo este proyecto de tesis se recomendaría que inicialmente lo administre una ONG con asesoría de profesionales en turismo y la junta parroquial, para que una vez recuperada la inversión, la administración quede por completo en manos de los habitantes de Pueblo Nuevo en las respectivas áreas,
2. Invertir tiempo, dinero y confianza en programas de capacitación para preparar y motivar a la comuna receptora, quienes serán los actores principales en esta actividad.
3. Concretar alianzas con Secretarías o Cámaras de Turismo, operadoras, programas culturales que fomenten el turismo; para que la publicidad del destino, Pueblo Nuevo, sea gestionada por estas entidades y así economizar costos.
4. De igual manera se recomienda concretar una planificación conjunta con la Capitanía Marítima de Santa Elena para colocar la señaletica necesaria en la playa tanto para la preservación del medio ambiente como para el cuidado del turista especialmente durante los días de fuerte aguaje en la costa ecuatoriana.
5. Promover a Pueblo Nuevo como un destino que ofrece un turismo natural, fresco, comunitario, que muestra como conectarse con el entorno, a

través del deguste de sus servicios y atención personalizada de la comunidad.

6. Realizar promociones en los servicios para feriados y fechas especiales, que incentiven y llamen la atención del turista; así como de estrategias de atracción de demanda en las temporadas de bajo movimiento.
7. Asignar responsabilidades ambientales y de mejora continua a cada uno de los participantes de los servicios y a la comunidad en general.
8. Se recomienda también llevar a cabo un programa de manejo de los desperdicios orgánicos de los turistas en la playa, de acuerdo a técnicas ecológicas; para así mantener una imagen limpia de la misma.
9. Es necesario ofrecerle capacitación en el área del turismo no sólo a quienes trabajan directamente con los turistas si no también a los que están involucrados indirectamente; para así ofrecer un buen servicio al visitante

Anexo N° A Información acerca de la historia de Pueblo Nuevo

PRIMERA ENTREVISTA

Entrevistado: Emiliano Tomalá Reyes

Nació en: Pueblo Nuevo

Edad: 19 años

Emiliano dice que trabaja eventualmente en su moto transportando turistas desde Pueblo Nuevo hasta Playa Rosada. Dijo que el tiempo de viaje hasta Playa Rosada es de 20 minutos de ida y 20 minutos de regreso, la distancia es de alrededor 4 Km.

Dijo también que la mayoría de los turistas que pasan por este camino para llegar hasta Playa Rosada lo hacen usando su vehículo propio, y otros lo hacen con transportación pública.

SEGUNDA ENTREVISTA

Entrevistado: Lizardo Borbor

Nació en: Manglaralto

Vive aquí hace: 46 años

El entrevistado habló acerca de su llegada a Pueblo Nuevo hace 46 años y de la actividad económica que llevó a muchas personas como él a trasladarse desde su lugar de origen hasta este pueblo, dicha actividad fue la extracción de yeso, la misma que en la actualidad no se realiza más.

El Señor Borbor corroboró que en el pueblo existe un sendero que permite llegar hasta Playa Rosada, ubicada a solo 4 Km. del lugar, así mismo reconfirmó que durante la temporada alta del turismo de sol y playa, son muchos los turistas que llegan hasta este lugar, así los habitantes de la comunidad aprovechan para vender bebidas, comida o para cuidar los carros que llegan hasta Playa Rosada.

Manifestó también el gran interés que tiene el pueblo en participar en proyectos de desarrollo turístico para beneficiarse de esta actividad en forma ordenada y organizada. Sin embargo mencionó la existencia de un ciudadano llamado Pancho Jiménez, quien presume ser el dueño de Playa

Rosada, así el mencionado Señor Jiménez bloquea el paso y no les permite trabajar en el lugar.

TERCERA ENTREVISTA

Entrevistado: Aurelio Rodríguez

Nació en: Colonche

Edad: 52 años

Vive en Pueblo Nuevo hace: 6 años

Aurelio habló acerca de la actividad económica a la cual él se dedica, la recolección de barbasco, relató también acerca de las varias labores a las que se dedican los pobladores del lugar como la pesca, la albañilería en los pueblos cercanos, la guardianía y la venta de comidas y bebidas durante la temporada alta del turismo en la zona. Este entrevistado al igual que el anterior manifestó su deseo de participar en proyectos de desarrollo turístico, pese a concordar con el entrevistado número 2 en cuanto a la supuesta posesión de Playa Rosada por parte del señor Pancho Jiménez.

CUARTA ENTREVISTA

Entrevistado: Señor Pedro Suárez

Presidente de la Comuna Pro mejora de Pueblo Nuevo

Edad: 45 años

Nacido en: Santa Elena

Llegó a Pueblo Nuevo a los 10 años

El señor Suárez habló acerca de las actividades económicas de Pueblo Nuevo y de los proyectos que el ha estado liderando para transformar a Pueblo Nuevo en un lugar capaz de ofrecer servicios turísticos, pero él nombró también a Pancho Jiménez, quien prohíbe rotundamente el paso de los pobladores del lugar hacia la Playa Rosada.

Entrevistado: Teófilo Borbor

Nació en: Sinchal

Edad: 68 años

Llegó a Pueblo Nuevo a la edad de: 19 años

Uno de los primeros en poblar el barrio de Pueblo Nuevo, el Señor Borbor habló acerca de la primera actividad económica en el lugar; la extracción del yeso; así las familias llegaron al pueblo en el año 1959. Otra de las primeras familias en llegar a este lugar y los primeros en poblar la zona frente a Playa

Rosada fueron los Avellán y justamente ellos fueron quienes contribuyeron financieramente con la construcción de la iglesia de Pueblo Nuevo.

Teófilo Borbor llegó a los 19 años a este lugar y narró la historia de cómo nace Pueblo Nuevo, población que en sus inicios no existía en el mapa y en su lugar existía un pequeño pueblito llamado Luz de América, el mismo que no consta más en los mapas geográficos de la costa.

La historia de Pueblo Nuevo nace con el traslado de muchas familias hacia este lugar para extraer carbón, sin embargo a raíz de esta búsqueda que dio pocos resultados los pobladores descubrieron minas de yeso, sin embargo las personas no tenían idea de lo que habían descubierto hasta que el señor Francisco Soriano manifestó a la población de la importancia del material que habían descubierto, así empezó la extracción del yeso liderada por el señor Soriano originario de Atahualpa, mencionó Teofilo Borbor en esta entrevista.

El yeso se vendía a muchas fábricas importantes como la Fábrica de Cemento Chimborazo, la Fábrica de Cementos Rocafuerte, Fábrica de Cemento Huapan y la Fábrica de Cemento Selva Alegre.

El tiempo transcurrió y toda esta actividad económica importante ocurrida en el lugar paró sus labores debido al ingreso de la competencia internacional proveniente desde Chile y Perú a precios mucho más bajos, lo que hizo concluir la extracción de yeso en este lugar, mencionando esta valiosa información concluyó el señor Borbor.

El Señor Borbor habló acerca del turismo que se practica en la zona, gracias a la existencia de la Playa Rosada, pero nos mencionó también acerca de la carencia de una vía segura y accesible que permita a los turistas llegar a la playa, y de la pre disposición de los pobladores para formar parte de los proyectos de desarrollo turístico en el lugar.

Borbor se refirió a las festividades religiosas del pueblo durante el 12 y 13 de diciembre en honor a Santa Lucía; además nos habló acerca de la poca participación de los pobladores de Pueblo Nuevo en la tradicional peregrinación hacia Manglaralto, y que más bien los pobladores se dirigen a Santa Elena durante las celebraciones de la Semana Santa

En cuanto a la producción de artesanías por parte de los pobladores él dijo:
“Muchas mujeres se dedican a realizar sombreros de paja toquilla pero no como trabajo constante.”

Fuente: Comunidad de Pueblo Nuevo (Marzo 2009)

Anexo N° A 1 Información turística y política de Palmar y Pueblo Nuevo

PRIMERA ENTREVISTA

Entrevistado: Antonio Laines

Institución: Dirección Provincial de Turismo de Santa Elena

Cargo: Director Provincial de Turismo

El Director de Turismo dejó claramente establecido que las Instituciones públicas de Santa Elena apoyan proyectos sustentables que contribuyan al desarrollo de las comunidades de la provincia, así mismo comentó acerca de los problemas de abuso de propiedad que se dan en el acceso a Playa Rosada por parte de ciertos empresarios del sector privado, especificando que la Ley de Turismo declara a los recursos naturales como pertenecientes al país, región o provincia a la que pertenezca.

SEGUNDA ENTREVISTA

Entrevistado: Salomón Gonzabay

Institución: Parroquia Colonche

Cargo: Jefe Parroquial de Colonche

Se preguntó al Jefe de la Parroquia que posición tiene la parroquia frente a un proyecto de Desarrollo para el recinto de Pueblo Nuevo, respondiéndonos

que la parroquia recibe con agrado todo tipo de propuestas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de sus habitantes y que estaba dispuesto a ofrecer apoyo en todo lo que fuese necesario.

En cuanto a los problemas suscitados durante un período por el bloqueo de los accesos a Playa Rosada fue muy claro en que las vías de acceso a la playa no pueden ser bloqueadas al paso de la comunidad de Pueblo Nuevo ni a los turistas que transitan hasta la playa.

Se investigó también acerca del problema de tenencia de la tierra en Ayangue y la respuesta fue que el problema radicó en la expropiación que un empresario privado quizó realizar a pobladores de una zona de Ayangue quienes también habían pagado por sus tierras, finalmente se llegó a una negociación entre los pobladores y el empresario.

Salomón comentó que esto difícilmente ocurriría en Pueblo Nuevo porque el empresario privado que ha tenido problemas por tierras disputa el ingreso a Playa Rosada no los territorios del Poblado, y como ya lo mencionó anteriormente ningún sector privado puede bloquear el ingreso a un recurso natural.

Entrevistado: Washintong Muñoz

Institución: Comuna de Palmar

Cargo: Jefe Comunal

Se preguntó al Jefe de la Comuna que posición tiene la comuna frente a un proyecto de desarrollo turístico para el recinto de Pueblo Nuevo, respondiéndonos que la comuna de Palmar no tiene ninguna posición contraria a que sus vecinos de Pueblo Nuevo se capaciten y se preparen para ofrecer servicios turísticos. Dejó claro también que los habitantes de Pueblo Nuevo son propietarios de sus tierras y que no son invasores del lugar, en cuanto al bloqueo de las vías hacia Playa Rosada fue muy claro como los anteriores entrevistados que los empresarios privados tienen derecho a que su ingreso al Hotel o restaurante sea privado más no las vías de acceso por donde circula la población y los turistas.

ANEXO B Encuesta realizada a la Comunidad de Pueblo Nuevo

ESCUELA SUPERIOR POLITÈCNICA DEL LITORAL

LICENCIATURA EN TURISMO



Familia: _____

1. ¿Cuántas personas integran la Familia?

Hombres: _____ Mujeres: _____

Total: _____

2. ¿Entre cual de las siguientes edades oscilan los miembros de la familia?

De 0 a 12 años _____ De 13 a 18 años _____

De 19 a 35 años _____ De 36 a 65 años _____

Más de 65 años _____

3. ¿Cuántos miembros de la familia cuentan con los siguientes niveles de educación? (En el espacio en blanco marque el número de integrantes de la familia que cuenten con ese nivel de educación)

Ninguno _____ Alfabetización: _____

Educación Básica _____ Educación Media: _____

Primaria Completa _____ Secundaria: _____

Superior: _____ Ignora: _____

4. **¿Qué ocupación tienen los adultos miembros de la familia? (En el espacio en blanco marque el número de integrantes de la familia de acuerdo a su respectiva ocupación)**

Profesionales de la enseñanza _____ Oficinistas _____

Agricultores _____

Trabajadores de Explotaciones Agropecuarias _____

Oficiales y Operarios de Industrias de la Construcción _____

Transporte _____

Otros _____

5. **¿De qué tipo es su vivienda?**

Casa o Villa _____ Cuarto _____

Rancho _____ Covacha _____

6. **¿Cuál es el medio de abastecimiento de agua en su vivienda?**

Pozo _____ Red Pública _____

Pila o Llave Pública _____ Otra fuente por tubería _____

Carro repartidor _____ Triciclo _____

Río o vertiente _____ Agua Lluvia _____

Otros _____

7. **¿Que tipo de abastecimiento de Agua tiene en su vivienda?**

Tubería dentro de la vivienda _____

Tubería fuera de la vivienda _____

No reciben agua por tubería _____

Otros _____

8. ¿Existe sistema de alcantarillado en su comunidad?

Si _____

No _____

9. ¿Por qué tipo de medio eliminan las excretas de su vivienda?

Excusado _____ Alcantarillado _____

Letrina _____ Aire Libre _____

Pozo séptico _____ Otros _____

10. ¿Cómo eliminan la basura en su vivienda?

Carro recolector _____ Terreno Baldío o Quebrada _____

Incineración _____ Entierro _____ Otros _____

11. ¿Dispone de teléfono en su vivienda?

Si _____

No _____

ANEXO C FICHA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS D E PUEBLO NUEVO.

ANEXO C-1 FICHA DE ATRACTIVOS NATURALES

Nombre del Atractivo:	Playa Rosada
Jerarquía Asignada:	III
Datos Generales:	<p>Ubicación: Playa Rosada está ubicada a la altura del kilómetro 34 de la vía Santa Elena – Manglaralto, en el cantón se Santa Elena perteneciente a la provincia de Santa Elena; para llegar a la playa es necesario recorrer previamente un sendero de bosque de 4 Km. que inicia en la comunidad de Pueblo Nuevo a la derecha de la Iglesia Santa Lucía.</p> <p>Distancia al centro urbano más cercano: Playa Rosada está ubicada a 38 Km. de Santa Elena y a 51 Km. de Salinas, los dos centros urbanos mejor equipados de infraestructura y planta turística en la Provincia.</p>

PLAYA ROSADA



NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	VALOR INTRINSICO	VALOR EXTRINSICO
Playa Rosada	Sitios Naturales	Costas o Litorales	Playa	<p>Dimensiones y Morfología: Sus costas extremas oscilan en los 2 m.s.n.m Las dimensiones desde la línea de playa hasta la berma son de 560 por 21 metros, como resultado se tiene un área total de 11760 metros cuadrados consta además con un área de tras playa equivalente a 560 por 60 correspondiente a 33600 metros cuadrados. Esta playa esta situada entre dos acantilados. Con presencia de Dunas a lo largo de la tras playa formadas por arenas eólicas</p> <p>Calidad del agua: Transparente, color verde con fondo de arena clara, temperatura</p>	Playa Rosada es visitada por turistas nacionales y extranjeros, la mayor parte de ellos acceden a la playa en vehículo propio tipo 4x4, para poder desplazarse por el sendero de bosque seco tropical que se necesita recorrer antes de llegar a la playa, el número restante de turistas

			<p>media.</p> <p>Temperatura Ambiental: La temperatura promedio está entre 22.5° Celsius y 30° Celsius ya que en verano la temperatura ha descendido hasta los 16° Celsius.</p> <p>Lluvias y Vientos: Tiene una precipitación promedio de 300 y 350 mm. anuales. De enero a mayo, las lluvias son fuertes; de junio a agosto hay presencia de lloviznas; de septiembre a noviembre no hay lluvias; en diciembre hay presencia de lluvias esporádicas, los datos de lluvias fuertes varían de acuerdo al fenómeno del Niño.</p> <p>Calidad de la arena: Arena de textura fina y con coloración ligeramente rosada debido a la presencia de fragmentos de corales</p> <p>Flora y Fauna Marina: Hay aves marinas como gaviotas (<i>laridae</i>), pelicanos (<i>pelicanidae</i>), <i>Ucides Occidentalis</i> (cangrejo), <i>Himantopus mexicanus</i> (cigüeñuela cuello negra), <i>Mimus longicaudatus</i> (Sinsonte de cola</p>	<p>que llegan al lugar sin movilización optan por caminar o pagar a los habitantes de la comuna de Pueblo Nuevo para que los trasladen hasta la playa en motos. Pese a que el entorno de este atractivo no provee facilidades al turista, la playa es igualmente visitada, por esta razón tiene una Jerarquía de tipo II en la Tabla de Jerarquización de Atractivos Turísticos.</p>
--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			<p>larga), <i>Pyrocephalus rubinus</i> (Mosquero Bermellón), <i>Zenaida meloda</i> (Tortolita Melódica), <i>Progne chalybea</i> (Martín de pecho gris), <i>Fregata magnificens</i> (Fragata Magnífica)</p> <p>Vegetación Circundante: Flora rastrera <i>Graminetum sabanero</i> (rastrera de playa) y arbustos presentes a lo largo de la tras playa, arbustos secos en verano.</p>	
--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

ESTADO DE CONSERVACIÓN	Bien Conservado debido a que no existen construcciones en sus alrededores
VÍAS DE ACCESO	Existen 3 vías de acceso: Una opción es seguir por el camino junto al Hotel Cumbres de Ayangué, este camino no es recomendable pues hay que pasar por la propiedad privada del Hotel; otra alternativa se ubica a 200 metros de Pueblo Nuevo, el camino es de suelo bastante arenoso; la tercera forma es entrar por Pueblo Nuevo y seguir por el Sendero ubicado a la derecha de la Iglesia.
FACILIDADES TURÍSTICAS	Hostería Playa Rosada, ubicada en el sendero del Bosque Angaue
ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS TURÍSTICOS	No se le relaciona con otras playas de esta línea costera
DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO	En reportajes, revistas, periódicos, Internet, aunque existe información no se da en gran cantidades

Nombre del Atractivo:	Bosque Angauel
Jerarquía Asignada:	I
Datos Generales:	<p>Ubicación: Está ubicado a la altura del kilómetro 34 de la vía Santa Elena – Manglaralto, el sendero que dirige hacia el Bosque inicia exactamente en la comunidad de Pueblo Nuevo, la cual se encuentra ubicada en la Parroquia de Colonche perteneciente al cantón Santa Elena - provincia de Santa Elena. Para llegar al bosque basta tomar el sendero situado a la derecha de la Iglesia Santa Paola, ubicada en Pueblo Nuevo.</p> <p>Distancia al centro urbano más cercano: El sendero para ingresar al Bosque Angauel está ubicado a 34 Km de Santa Elena y a 41 Km. de Salinas, los dos centros urbanos mejor equipados de infraestructura y planta turística en la Provincia.</p>

BOSQUE ANGAUEL



NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUB TIPO	VALOR INTRINSICO	VALOR EXTRINSICO
Bosque Angauel	Sitios Naturales	Bosque	Seco Tropical	Altura y Morfología: El Bosque Angauel se encuentra situado en un cerro que forma parte de una cadena de elevaciones de relieve bajo e irregular que no superan los 350 m.s.n.m.	En este Bosque se encuentra ubicado el sendero que conduce desde Pueblo Nuevo hasta Playa Rosada, el sendero es

			<p>Temperatura Ambiental: La temperatura promedio está entre 22.5° Celsius y 30° Celsius ya que en verano la temperatura ha descendido hasta los 16° Celsius.</p> <p>Diversidad de Especies: Árboles nativos de la Costa, como el Palo Santo, Cardón Algarrobo, Arañagato, Cascol, Oromo y otros</p>	<p>utilizado únicamente como corredor para transportarse hasta la Playa y hasta la Hostería Playa Rosada, algunos pobladores de las comunas también utilizan el sendero para dirigirse hacia sus viviendas</p>
--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ESTADO DE CONSERVACIÓN	Poco conservado ya que no existe un mantenimiento ambiental adecuado
VÍAS DE ACCESO	Durante el verano el camino es accesible, en invierno depende mucho de la cantidad de precipitación fluvial que se da durante la estación invernal
FACILIDADES TURÍSTICAS	Hostería Playa Rosada, ubicada en el sendero del Bosque Angauei
ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS TURÍSTICOS	No se le relaciona con otros senderos de la zona
DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO	No existe

Fuente: Autores (Diciembre / 2009)

ANEXO C-2
FICHA DE ATRACTIVOS CULTURALES

ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUB - TIPO	VALOR INTRINSICO	VALOR EXTRINSICO
Peregrinación en honor a Santa Lucía Jerarquía: I	Manifestaciones Culturales	Etnografía	Manifestaciones Religiosas	Duración: 2 días; 12 y 13 de diciembre. Descripción: Realización de misas especiales y peregrinaciones en homenaje a Santa Lucía la patrona del Pueblo.	Son un pueblo muy arraigado a sus creencias religiosas, por tal motivo la práctica de este tipo de manifestaciones se mantiene hasta la actualidad.
ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUB - TIPO	VALOR INTRINSICO	VALOR EXTRINSICO
Celebración por Semana Santa Jerarquía: II	Manifestaciones Culturales	Etnografía	Manifestaciones Religiosas	Duración: 7 días; la celebración inicia el domingo de ramos y finaliza al siguiente domingo día de resurrección.	Esta es una de las manifestaciones religiosas mas practicadas, no solo en este pueblo si no también a nivel del Ecuador.

				Descripción: Durante la celebración religiosa de la Semana Santa los pobladores organizan misas en el Pueblo y luego se dirigen a Santa Elena para continuar con las celebraciones en las varias iglesias de Santa Elena.	
--	--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Fuente: Autores (Diciembre / 2009)

ANEXO C-3

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS

JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS DE PUEBLO NUEVO

#	CAN TON	ATRACTIVO	CALIDAD				APOYO			SIGNIFICADO				TO T A L	JE R A R Q U I A
			VA LOR IN TRÍN SI CO	VA LOR EX TRÍN SI CO	EN TO RNO	ES TA DO DE CON SER VA CIÓN	ACCES O	SERVICIOS	ASOCIAC IÓN	LO CAL	PRO VIN CIAL	NA CIO NAL	IN TER NA CIO NAL		
			15	15	10	10	10	10	5	2	4	7	12		
1	Santa Elena	Playa Rosada	8	8	10	10	5	5	5	2	4	4	5	66	3
2	Santa Elena	Bosque Seco	6	5	3	3	5	5	5	2	2	1	0	37	1
3	Santa Elena	Celebración Semana Santa	6	6	6	6	2	2	1	2	2	5	7	45	2
4	Santa Elena	Peregrinación religiosa de Santa Lucía	3	3	6	6	3	3	2	2	2	1	0	31	1

Fuente: Autores (Diciembre / 2009)

ANEXO D ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA

CARACTERIZACIÓN TURÍSTICA DE COMUNIDADES

1. DATOS GENERALES

1.1 Ubicación de la comunidad

	NOMBRE
PROVINCIA	Santa Elena
CANTÓN	Santa Elena
PARROQUIA	Colonche
COMUNIDAD	Palmar

1.2 Número aproximado de habitantes en el conglomerado urbano

Según los datos estadísticos del último censo realizado en el año del 2001 la población era de 4.500 habitantes en la actualidad hay aproximadamente 7.000 habitantes.

Fuente: Salomón Gonzabay, Jefe de la Junta Parroquial

2.3 Para llegar a la comunidad (o dentro de ella) existe

señalización:

a) Vial

1. Si

X

2. No

b) Turística

1. Si

X

2. No

2.4 En la comunidad se hace uso de los siguientes transportes

públicos (puede marcar más de una opción):

1. Bus
2. Camioneta
3. Taxis
4. Lancha
5. Canoa
6. Avión
7. Avioneta
8. Ninguno

X
X
X
X

2.5 En la comunidad existen las siguientes terminales estaciones

de transporte (escriba la cantidad correspondiente a cada opción):

1.	Bus	0
2.	Camioneta	0
3.	Camiones	0
4.	Taxis	2
5.	Marítimo	0
6.	Fluvial	0
7.	Lacustre	0
8.	Aéreo	0
		0

2.6 Características del transporte público terrestre que presta servicio a la comunidad.

Nombre de la Cooperativa	Estación Terminal	(Marque con una X) Tipo de transporte		Frecuencia del Servicio	Tipo de Vehículo
		Local	Inter parroquial		
Cooperativa Santa Rita	Colonche		X	Diario	Bus
Coop. Virgen de Fátima	Palmar	X	X	Diario	Taxi
Coop. Palmar	Palmar	X	X	Diario	Taxi

3. COMUNICACIONES

3.1 Existe servicio telefónico en la comunidad:

- | | |
|-------|---|
| 1. Si | X |
| 2. No | |

Existe señal de servicio telefónico celular en la comunidad:

- | | |
|-------|---|
| 1. Si | X |
| 2. No | |

3.3 ¿Cuántos cibercafes o establecimientos de uso público de Internet existen en la comunidad?

4

3.4 Existe oficina de correos en la comunidad:

1. Si
2. No

X

3.5 ¿Qué medios de comunicación social se utilizan en la comunidad?

1. Televisión
2. Radio
3. Radio
4. Aficionado
5. Prensa Escrita

X
X
X

3.6 ¿Cuál de los anteriores es el medio de comunicación más utilizado en la comunidad?

La televisión.

4 SANIDAD

4.1 Existe red de agua entubada:

1. Si
2. No

X

¿Qué porcentaje de la comunidad tiene agua entubada?

99 %

4.2 Tratan con cloro el agua en la fuente de distribución:

- | | | |
|----|----|--------------------------|
| 1. | Si | <input type="checkbox"/> |
| 2. | No | <input type="checkbox"/> |

4.3 Existe sistema de alcantarillado en la comunidad:

- | | | |
|----|----|-------------------------------------|
| 1. | Si | <input type="checkbox"/> |
| 2. | No | <input checked="" type="checkbox"/> |

4.4 ¿En dónde elimina las excretas la mayoría de la Población?

- | | |
|------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Excusado y alcantarillado | <input type="checkbox"/> |
| 2. Letrina | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. Aire libre, río, estero | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4. Pozo séptico | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5. Pozo ciego | <input type="checkbox"/> |
| 6. Otro _____ | <input type="checkbox"/> |

4.5 ¿Cómo disponen o eliminan la basura la mayoría de la Población?

1. La queman
2. Carro recolector
3. Entierran
4. Otro (quebrada)

4.6 Existen establecimientos de salud en la comunidad:

1. Sí
2. No

X

4.6.1 Parroquia o cabecera cantonal a la cuál pertenece el establecimiento de salud:

Comuna de Palmar de la Parroquia Colonche.

4.7 Existe servicio de energía eléctrica en la comunidad:

1. Si
2. No

X

4.7.1 ¿Qué tipo de servicio?

1. Público
2. Municipal
3. Privado

X

4.7.2 ¿Qué porcentaje de la población tiene energía eléctrica?

100 % de la población posee el servicio de energía eléctrica.

4.8 Existen gasolineras en la comunidad

1. Si
2. No
- ¿Cuántas? (1 es para la pesca artesanal)

ANEXO D1 ANÁLISIS DE LA PLANTA TURÍSTICA

5. PLANTA TURÍSTICA

5.1 Alojamiento

Identifique el tipo y número de establecimientos de alojamiento existentes en la comunidad

	#
1. Hoteles	0
2. Hosterías	1
3. Hostales	2
4. Pensiones	0
5. Moteles	1
6. Hospederías Comunitarias	0
7. Camping	0
8. Otro	0

5.2 Alimentación

Identifique el tipo y número de establecimientos de alimentos y bebidas existentes en la comunidad.

	#
1. Restaurante	6
2. Cafetería	0
3. Fuente de Soda	0
4. Bares	0
5. Cantinas	0
6. Kioscos de Comida	0
7. Otros	15
	0

5.3 Esparcimiento

Identifique el tipo y número de establecimientos de esparcimiento existentes en la comunidad.

	#
1. Discotecas	1
2. Cines / Teatro	0
3. Instalaciones deportivas	3
4. Bingos	0
5. Otros	0

5.4 Otros servicios relacionados

	#
1. Agentes de viaje	0
2. Operadoras	0
3. Información al turista	0
4. Guías de turismo	0
5. Bancos	0
6. Cajeros Automáticos	0
7. Otros	0

6. SUPERESTRUCTURA

6.1 De qué instituciones recibe o ha recibido apoyo la comunidad para su desarrollo:

INSTITUCIÓN	NOMBRE	ACTIVIDAD
1. NACIONALES	Consejo Provincial Centro de Promoción Rural	El Consejo Provincial adecua instalaciones en la playa ofreciendo crédito a las personas que operaran esas instalaciones. El Centro de Promoción Rural organiza eventos durante los feriados de la comuna.

6.2 ¿Qué tipo de organizaciones tiene la comunidad

(marque con una x)?

	TIPO DE ORGANIZACIÓN	1. Existe y tiene personería jurídica	2. Existen y no tienen personería jurídica	3. No existe	4. Pertenece a una organización superior (Especifique)
1	Casa Comunal	X			
2	Comité de barrio	X			
3	Directiva comunitaria				
4	Comité de desarrollo				
5	Organización de mujeres		X		

6	Comité de padres de familia		X		
7	Organizaciones religiosas				
8	Cooperativas de Pesca	x			
9	Asociaciones de Turismo				

7. COMUNIDAD RECEPTORA

7.1 A qué actividades económicas principales se dedica la población:

1. Agricultura, caza, avicultura, pesca, ganadería
2. Explotación de minas y canteras
3. Industrias manufactureras/Artesanías
4. Electricidad, gas y agua
5. Construcción
6. Servicios comunales, sociales y personales
7. Transporte y comunicación
8. Organizaciones y Órganos Extraterritoriales
9. Comercio
10. Turismo, hoteles y restaurantes (trabajan en las temporadas altas pero no en la comunidad sino fuera de ella)

1) 70% Pesca
2) 0%
3) 17%
4) 0%
5) 10% Construcción
6) 10% Proyectos Comunales
7) 0%
8) 0%
9) 0%
10) 10% Turismo

7.2 ¿Cuáles son las tres actividades productivas más rentables de la comunidad?

1. Pesca
2. Turismo
3. Construcción

FUENTE: Salomón Gonzabay, Jefe de Junta Parroquial.

7.3 Tipo de actividad en la que participa la comunidad:

1. Trabajo en grupo
2. Minga
3. Asamblea comunitaria
4. Otras

X
X
X
X

7.4 Actitud de la comunidad hacia la actividad turística.

La comunidad de Palmar más que todo se dedica a la Pesca sin embargo estamos conscientes que hay temporadas en las que las otras playas de la Ruta del Sol no abastecen la demanda y por este motivo hemos empezado a tener una visión turística, equipando la playa con negocios y ofreciendo el servicio de alimentación.

Auxiliar de Campo : Paola Jarrín Sobenis
Leyla De la Torre Rodríguez
Fecha : Febrero 2009

ANEXO E ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA

CARACTERIZACIÓN TURÍSTICA DE COMUNIDADES

1. DATOS GENERALES

1.2 Ubicación de la comunidad

	NOMBRE
PROVINCIA	Santa Elena
CANTÓN	Santa Elena
PARROQUIA	Colonche
COMUNIDAD	Pueblo Nuevo

1.2 Número aproximado de habitantes en el conglomerado urbano

En la comuna de Pueblo Nuevo existen aproximadamente 253 habitantes.

Fuente: Autores (Censo realizado por Tesistas Marzo 2008)

2. INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS BÁSICOS

TRANSPORTE Y ACCESIBILIDAD

2.1 Distancias

		1	2
		Bus	Camioneta
Distancia a la cabecera parroquial (km): 6 km. (tiempo en minutos)		1:30min	1hora
Distancia a la cabecera cantonal (km): 34 km (tiempo en minutos)		1:40min	1:15min

2.2 Principales vías de acceso a la comunidad:

1. Terrestre

1. Pavimentada
2. Asfaltada
3. Empedrada

2. Fluvial
3. Aérea
4. Lastrada
5. De tierra (carrozable)

6. Sendero

7. Otro (Marítima)

X
X
X

2.3 Para llegar a la comunidad (o dentro de ella) existe señalización:

a) Vial

- 1. Si
- 2. No

X

b) Turística

- 3. Si
- 4. No

X

2.4 En la comunidad se hace uso de los siguientes transportes públicos (puede marcar más de una opción):

- 1. Bus
- 2. Camioneta
- 3. Taxis
- 4. Lancha
- 5. Canoa
- 6. Avión
- 7. Avioneta
- 8. Ninguno

X
X
X

2.5 En la comunidad existen las siguientes terminales estaciones de transporte (escriba la cantidad correspondiente a cada opción):

1. Bus	0
2. Camioneta	0
3. Camiones	0
4. Taxis	0
5. Marítimo	0
6. Fluvial	0
7. Lacustre	0
8. Aéreo	0

2.6 Características del transporte público terrestre que presta servicio a la comunidad

Nombre de la Cooperativa	Estación Terminal	(Marque con una X) Tipo de transporte		Frecuencia del Servicio	Tipo de Vehículo
		Local	Inter cantonal		
Cooperativa Manglaralto	Libertad		X	Diario	Bus
Coop. Citip	Libertad		X	Diario	Bus
Coop. CLP	Libertad		X	Diario	Bus

3. COMUNICACIONES

3.1 Existe servicio telefónico en la comunidad:

1. Si	
2. No	X

3.2 La oficina de teléfonos más cercana se encuentra a 2 kilómetros.

Existe señal de servicio telefónico celular en la comunidad:

1. Si	X
2. No	

3.3 ¿Cuántos cibercafes o establecimientos de uso público de Internet existen en la comunidad?

3.4 Existe oficina de correos en la comunidad:

1. Si
2. No

<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>

3.5 ¿Qué medios de comunicación social se utilizan en la comunidad?

1. Televisión
2. Radio
3. Radio
4. Aficionado
5. Prensa Escrita

<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

3.7 ¿Cuál de los anteriores es el medio de comunicación más utilizado en la comunidad?

La televisión.

4 SANIDAD

4.1 Existe red de agua entubada:

1. Si
2. No

<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

¿Qué porcentaje de la comunidad tiene agua entubada?/

En la comuna de Pueblo Nuevo el 100 % de la población se abastece de agua potable por medio de tuberías, el 57% recibe el agua entubada fuera de las viviendas y el 43% la recibe dentro de su vivienda.

4.2 Tratan con cloro el agua en la fuente de distribución:

- 1. Si
- 2. No

4.3 Existe sistema de alcantarillado en la comunidad:

- 1. Si
- 2. No

X

4.4 ¿En dónde elimina las excretas la mayoría de la Población?

- 1. Excusado y alcantarillado
- 2. Letrina
- 3. Aire libre, río, estero
- 4. Pozo séptico
- 5. Pozo ciego
- 6. Otro _____

4.5 ¿Cómo disponen o eliminan la basura la mayoría de la Población?

1. La queman
2. Carro recolector
3. Entierran
4. Otro (quebrada)

4.6 Existen establecimientos de salud en la comunidad:

1. Sí
2. No

X

4.6.1 Si no hay establecimientos de salud en la comunidad

¿A cuál establecimiento asisten para atender su salud?

Al Sub centro de salud Palmar y Dispensario de Palmar

4.6.2 Parroquia o cabecera cantonal a la cuál pertenece el establecimiento de salud:

Comuna de Palmar de la Parroquia Colonche.

4.6.3 Distancia del establecimiento al cuál asisten (Km).

Está ubicado a 2Km de la comunidad.

4.7 Existe servicio de energía eléctrica en la comunidad:

1. Si
2. No

X

4.7.1 ¿Qué tipo de servicio?

- 1. Público
- 2. Municipal
- 3. Privado

4.7.2 ¿Qué porcentaje de la población tiene energía eléctrica?

92% de la población posee el servicio de energía eléctrica.

4.8 Existen gasolineras en la comunidad

- 1. Si
- 2. No

¿Cuántas? _____

4.8.1 Distancia a la gasolinera más cercana:

22 km. en Manglaralto.

ANEXO E1 ANÁLISIS DE LA PLANTA TURÍSTICA

5. PLANTA TURÍSTICA

5.1 Alojamiento

Identifique el tipo y número de establecimientos de alojamiento existentes en la comunidad

	#
1. Hoteles	0
2. Hosterías	1
3. Hostales	0
4. Pensiones	0
5. Moteles	0
6. Hospederías Comunitarias	0
7. Camping	0
8. Otro	0

5.2 Alimentación

Identifique el tipo y número de establecimientos de alimentos y bebidas existentes en la comunidad.

	#
1. Restaurante	0
2. Cafetería	0
3. Fuente de Soda	0
4. Bares	0
5. Cantinas	0
6. Kioscos de Comida	0
7. Otros	0

5.3 Esparcimiento

Identifique el tipo y número de establecimientos de esparcimiento existentes en la comunidad.

	#
1. Discotecas	0
2. Cines / Teatro	0
3. Instalaciones deportivas	0
4. Bingos	0
5. Otros	0

5.4 Otros servicios relacionados

	#
1. Agentes de viaje	0
2. Operadoras	0
3. Información al turista	0
4. Guías de turismo	0
5. Bancos	0
6. Cajeros Automáticos	0
7. Otros	0

6. SUPERESTRUCTURA

6.1 De qué instituciones recibe o ha recibido apoyo la comunidad para su desarrollo:

INSTITUCIÓN	NOMBRE	ACTIVIDAD
1. NACIONALES	Municipio Santa Elena	El Municipio solicitó a la Comunidad un Proyecto sustentable que le permita a los habitantes tener ingresos, ellos presentaron un proyecto pero no fue aceptado , Municipio pidió una nueva propuesta

6.2 ¿Qué tipo de organizaciones tiene la comunidad

(marque con una x)?

	TIPO DE ORGANIZACIÓN	1. Existe y tiene personería jurídica	2. Existen y no tienen personería jurídica	3. No existe	4. Pertenece a una organización superior (Especifique)
1	Junta parroquial		X		
2	Comité de barrio		X		
3	Directiva comunitaria			X	
4	Comité de desarrollo			X	
5	Organización de mujeres			X	
6	Comité de padres de familia		X		
7	Organizaciones religiosas		X		
8	Clubes			X	
9	Asociaciones de Turismo			X	

7. COMUNIDAD RECEPTORA

7.1 A qué actividades económicas principales se dedica la población:

1. Agricultura, caza, avicultura, pesca, ganadería
2. Explotación de minas y canteras
3. Industrias manufactureras/Artesanías
4. Electricidad, gas y agua
5. Construcción
6. Servicios comunales, sociales y personales
7. Transporte y comunicación
8. Organizaciones y Órganos Extraterritoriales
9. Comercio
10. Turismo, hoteles y restaurantes (trabajan en las

temporadas altas pero no en la comunidad sino fuera de ella)

1) 25%
2) 0%
3) 17%
4) 0%
5) 43%
6) 0%
7) 4%
8) 0%
9) 8%
10) 22%

7.2 ¿Cuáles son las tres actividades productivas más rentables de la comunidad?

1. Construcción
2. Pesca
3. Preparación de comidas y prestación de servicio de guardianía a vehículos en temporadas turísticas altas

FUENTE: Autores (Censo realizado por Tesistas /Marzo 2009)

7.3 Tipo de actividad en la que participa la comunidad:

1. Trabajo en grupo
2. Minga
3. Asamblea comunitaria
4. Otras

X
X

7.4 Actitud de la comunidad hacia la actividad turística. En esta pregunta el encuestador puede hacer una encuesta al 10% de la población local en general y debe establecer porcentajes de

Para contestar esta pregunta se encuestó a 139 personas equivalente al 5% de la población de Pueblo Nuevo

7.5

		# Absolut o	% Relati vo
1	El turismo es considerado como un instrumento importante de desarrollo (es considerado en planes, políticas, hay asociaciones de prestadores de servicios turísticos, etc.)	24	17%
2	El turismo es una actividad económica alterna y estacional (La comunidad se dedica a la actividad turística solamente durante temporada alta, en temporada baja se dedica a otras actividades)	90	65%
3	Indiferencia hacia el desarrollo local de la actividad turística (La comunidad no contesta preguntas relacionadas al turismo, no opinan)	20	14%
4	Rechazo hacia el desarrollo de la actividad turística en la comunidad (La comunidad rechaza el desarrollo turístico, considera que es peligroso, no cree que solucione sus problemas económicos)	5	4%

Problemas sociales que según el encuestador pueden afectar al desarrollo turístico de la comunidad, se deben identificar también necesidades de capacitación de acuerdo a los resultados obtenidos en la pregunta (6.1 y 6.2). Comentarios:

Entre los problemas sociales que limitan el desarrollo turístico de esta comunidad tenemos la falta de organización por parte de la comunidad receptora para crear grupos sociales que regulen o formalicen los servicios turísticos que se ofrecen en temporada alta,

a esto se suma la falta de capacitación por parte del gobierno, sin embargo estas son debilidades que se pueden superar pues el mayor porcentaje de la población está presto a capacitarse y formalizar la oferta de actividades en la zona turismo para mejorar su calidad de vida a través del turismo.

Otro problema social que se da en la zona es el derecho o posición de los atractivos naturales que ciertos emprendedores privados creen tener; en base a esto realizamos una entrevista al Jefe Parroquial de Colonche, Salomón Gonzabay y al Director Provincial de Turismo, Antonio Laines; quienes dejaron claramente asentado que ninguna persona natural o jurídica es propietaria de un atractivo turístico natural.

Auxiliar de Campo : Paola Jarrín Sobenis
Leyla De la Torre Rodríguez
Fecha : Marzo 2009
Marzo 2010

**ANEXO E2 FICHA DE INVENTARIO DE LA PLANTA TURÍSTICA
FICHA DE HOSPEDAJE**

ESPOL – LICTUR FICHA PARA EL INVENTARIO DE LA PLANTA TURÍSTICA			
FICHA # 2		HOSTERIA PLAYA ROSADA	
CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	JERARQUÍA
Alojamiento	Hotelero	Hostería	Segunda
			
UBICACIÓN	TELÉFONO/ E-MAIL		# DE HABITACIONES
Km. 3,5 Bosque Angauel, Sendero del Bosque entre Pueblo Nuevo y Playa Rosada. Provincia del Guayas Cantón Santa Elena Parroquia Colonche Bosque Angauel	04 – 2830544 094-821171 playarosadaecuador@gmail.com www.playarosadaecuador.com		12

PROPIETARIO	Dr. Ramón Zambrano Mendoza
SERVICIOS E INSTALACIONES	
Habitaciones, Restaurante, Centro de terapias quiroprácticas, deportes: Rapelling, pesca, snorkeling, biking, trekking	
OBSERVACIONES	
Es la única Hostería en la zona, ya que existe una más actualmente en construcción.	
CONTACTO	REALIZADO POR:
Dr. Ramón Zambrano	Autores de la tesis

ANEXO F FICHA DE COMPETIDORES DIRECTOS

PROPUESTA DE DESARROLLO TURÍSTICO EN PUEBLO NUEVO								
ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES								
COMPETIDORES	SERVICIOS TURÍSTICOS							
	Hospedaje	Alimentación	Transportación	Venta de Artesanías	Instalaciones de Playa	Práctica de Deportes Extremos	Actividades de Sol y Playa	Operador Turístico
AYANGUE	Hostal de Primera (1)	Restaurante comida típica (15)	Asociación Camionetas de Ayangue	Locales de Artesanías (20)	Parasoles	Buceo	Sol y Mar	X
	Hostal de Segunda (2)				Carpas	Pesca		
	Hostería de Primera (1)				Sillas			
LIBERTADOR BOLÍVAR	Hostal Segunda (1)	Restaurante comida típica (7)	X	Locales de Artesanías (10)	Parasoles	X	Sol y Mar	Operadora Comunitaria Jepse
	Hospederías Comunitarias (2)				Sillas			
Fuente: Autores					Fecha: Diciembre 2009			

ANEXO G Encuesta realizada a la demanda potencial de Pueblo Nuevo

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
LICENCIATURA EN TURISMO



(*) Para efectos de la entrevista se denominará a la actual "Ruta del Spondylus" como "Ruta del Sol", pues es con este nombre que la mayoría de los encuestados identifican a la Ruta Turística a la Fecha.

1) ¿Dónde vive usted habitualmente?

País _____ Provincia _____ Ciudad _____

2) ¿Cuál es su nacionalidad

3) ¿Cuál es su edad?

4) ¿Cuál es su ocupación?

Estudiante Trabajador Independiente

Desempleado Trabajador de empresa privada

Jubilado Otros

5) Durante las temporadas vacacionales ¿Designa usted un porcentaje de su sueldo para viajes y turismo?

SI

NO

6) ¿Ha viajado usted por la Ruta del Sol?

SI

NO

7) ¿Ha visitado usted alguna de estas Playas en la Ruta del Sol?

Montañita _____

Manglaralto _____

Ayangué _____

Playa Rosada _____

Otros _____

8) ¿Con qué frecuencia visita usted alguna de estas playas?

Fines de semana _____

Feridos _____

Otros _____

9) Durante su viaje por la Ruta del Sol ¿Cuál ha sido su promedio de gasto?

Entre USD 50 y 60

Entre USD 61 y 100

Entre USD 101 y 150

Entre USD 151 y 200

10) ¿Ha estado usted alguna vez en Pueblo Nuevo ubicado en la Ruta del Sol?

SI

NO

11) ¿Sabía usted que en Pueblo Nuevo existe una playa con arena rosada única en la Ruta del Sol?

SI

NO

12) ¿Si tuviese más información turística acerca de Playa Rosada, le gustaría visitar esta playa rosada con características naturales únicas situada en la Comuna de Pueblo Nuevo?

SI

NO

13) ¿Si pudieses acceder a la Playa Rosada pasando por la comunidad de Pueblo Nuevo que servicios turísticos le gustaría encontrar en Pueblo Nuevo?

Alimentación: ____

Diversión nocturna: ____

Baños Públicos: ____

Seguridad: ____

Comercio Artesanal: ____

Transporte hacia la playa: ____

Camping: ____

Deportes Extremos: ____

**ANEXO G-1 Encuesta realizada a la demanda potencial de Pueblo
Nuevo**



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
LICENCIATURA EN TURISMO**

1) Where do you currently to live?

Country _____ Province _____ City _____

2) What is your nationality?

3) How old are you?

4) What is your occupation?

Student _____ Independent worker _____

Unemployed _____ Employee in a public or private
company _____

Retiree _____ Other _____

5) From your income, you take away some money for vacations?

SI NO

6) Have you traveled around the Rout of the Sun?

SI NO

7) Have you visited some of these beaches?

Montañita _____

Manglaralto _____

Ayangué _____

Playa Rosada _____

Other _____

8) How many times have you visited these beaches?

Weekend _____

Vacations _____

Other _____

9) When you have traveled through the Rout of the Sun ¿How was the percent that you spent?

Entre USD 50 y 60

Entre USD 61 y 100

Entre USD 101 y 15

Entre USD 151 y 200

10) Have you ever been in a rural community called Pueblo Nuevo in the Rout of the Sun?

SI

NO

11) Do you know in Pueblo Nuevo you can find a beautiful beach with pink sand that it's the only one like this in the Rout of the Sun?

SI

NO

12) **If you had more tourist information about Pink Beach, would you visit this beach located in Pueblo Nuevo?**

SI

NO

13) **¿What kind of tourist services would you like to find in Pueblo Nuevo?**

Typical Food: ____

Pubs&Discotecs: ____

Public Bathrooms: ____

Security: ____

Camping!: ____

Transportación to the beach: ____

Handicrafts: ____

Extreme Sports: ____

Fuente: Autores

Anexo H Fórmulas para Calcular la capacidad de Carga y la Capacidad de Manejo

C.C.F. Capacidad de Carga Física

$$C.C.F. = V_{ste.} / a^2 \times S \times CR$$

Vste. = Visitante

a= Área

S= Superficie

C.R. Coeficiente de Rotación

$$C.R. = \text{Tiempo de apertura del Servicio} / \text{Tiempo de Visita}$$

C.C.R. Capacidad de Carga Real

$$C.C.R. = C.C.F. \times (F.C.1) \times (F.C.2) \times (F.C.3) \dots\dots$$

Factores de Corrección F. C.

$$F.C. = 1 - RA_1$$

$$RA_1 = M. Limitante / M. Total$$

Magnitud Limitante: Proporción del factor de corrección que puede ser:

Pluviosidad, Marea, Brillo Solar, Cierres por mantenimiento etc.

Magnitud Total: La condición ideal de atención

Capacidad de Manejo C.M.

$$C.M. = C.C.E. / C.C.R. \times 100$$

Capacidad de Carga Efectiva

$$C.C.E. = \# \text{ Vste.} / \text{Condición de manejo} \times \# \text{ de unidad de la} \\ \text{Demanda} \times C.R.$$

Fuente: BOULLON. Roberto (1994): *Planificación del espacio turístico.*
México: Trillas.



ACTIV. BIBLIOTECA

Anexo I: Capacidad de Carga y Capacidad de Manejo de las duchas

CAPACIDAD DE CARGA FÍSICA (C.C.F.)			
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	24		
Superficie por las 10 duchas (0,99 *ducha) en m2	9,9		
Número de Visitantes por área	1		
Área ocupada por cada visitante en m2	2		
C.C.F (visitas al día por área)	119	FACTOR DE CORRECCIÓN (Ra)	
			Horario
CAPACIDAD DE CARGA REAL (C.C.R.)		Magnitud Limitante (h*día)	1
Capacida de Carga Física	119	Magnitud Total (h*día)	6
Factor de Corrección (1 - Ra)	0,83	Ra	0,17
C.C.R.	99	Fator de Corrección	0,83
CAPACIDAD DE MANEJO (C.M.)		CAPACIDAD DE CARGA EFECTIVA (C.C.E.)	
Capacidad de Carga Efectiva (C.C.E.)	240	Número de Visitantes por ducha	1
Capacidad de Carga Real (C.C.R.)	99	La condición de manejo (1 ducha)	1
100 (%)	100	Número total de duchas	10
C.M. (%)	242	Coeficiente de Rotación	24
		C.C.E	240

Nota:El número de duchas propuestos (10) podrá manejar sin problemas la C.C.R.que soportaría el área

Fuente : Autores

Anexo J Capacidad de Carga y Capacidad de Manejo de los Vestidores

COEFICIENTE DE ROTACIÓN (C.R.)		
	Horario	Total
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	12h00 - 18h00	6
Tiempo Promedio de Visita *h	0,25 h/min	0,25
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		24

CAPACIDAD DE CARGA FÍSICA (C.C.F)	
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	24
Superficie por los 4 vestidores (6 m ² *vestidor) en m ²	24
Número de Visitantes por área	1
Área ocupada por cada visitante en m ²	2
C.C.F (visitas al día por área)	288

CAPACIDAD DE CARGA REAL (C.C.R.)	
Capacida de Carga Física	288
Factor de Corrección (1 - Ra)	0,83
C.C.R.	240

CAPACIDAD DE MANEJO (C.M.)	
Capacidad de Carga Efectiva (C.C.E.)	96
Capacidad de Carga Real (C.C.R)	240
100 (%)	100
C.M. (%)	40

FACTOR DE CORRECCIÓN (R.a.)	
	Horario
Magnitud Limitante (h*día)	1
Magnitud Total (h*día)	6
Ra	0,17
Fator de Corrección	0,83

CAPACIDAD DE CARGA EFECTIVA (C.C.E.)	
Número de Visitantes por vestidor	1
La condición de manejo (1 vestidor)	1
Número total de vestidores	4
Coeficiente de Rotación	24
C.C.E.	96

Nota: El número de vestidores propuestos podrá manejar solo el 40 % de la C.C.R. que soportaría el área. Si 4 vestidores cubren un 40 %, el 60 % restante implicará la construcción de 6 duchas mas

Fuente: Autores

Anexo K: Capacidad de Carga y Capacidad de Manejo de los Baños

BAÑOS PÚBLICOS		
COEFICIENTE DE ROTACIÓN (C.R.)	Horario	Total
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	07H00 -18H00	11
Tiempo Promedio de Visita *h	0,08 h/min	0,08
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		138

CAPACIDAD DE CARGA FÍSICA (C.C.F)	
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	138
Superficie por los dos baños públicos (9 m ² *baño de hombres y 9 m ² *baño de mujeres) en m ²	18
Número de Visitantes por área	1
Área ocupada por cada visitante en m ²	1,5
C.C.F (visitas al día por área)	1650

CAPACIDAD DE CARGA REAL (C.C.R.)	
Capacida de Carga Física	1650
Factor de Corrección (1 - Ra)	0,82
C.C.R.	1350

CAPACIDAD DE MANEJO (C.M.)	
Capacidad de Carga Efectiva (C.C.E.)	550
Capacidad de Carga Real (C.C.R)	1350
100 (%)	100
C.M (%)	41

FACTOR DE CORRECCIÓN (Ra)	
	Horario
Magnitud Limitante (h*día)	2
Magnitud Total (h*día)	11
Ra	0,18
Factor de Corrección	0,82

CAPACIDAD DE CARGA EFECTIVA (C.C.E.)	
Número de Visitantes por batería sanitaria	1
La condición de manejo (1 batería sanitaria)	1
Número total de baterias sanitarias	4
Coeficiente de Rotación	138
C.C.E	550

Nota: El número de baterias sanitarias propuestas podrá manejar solo el 41 % de la C.C.R. que soportaría el área. Si 4 baterias sanitarias cubren un 41 % el 59 % restante implicará la construcción de 6 duchas mas

Fuente: Autores

Anexo L: Capacidad de Carga Operativa del área de Hamacas

CAPACIDAD DE CARGA OPERATIVA DEL ÁREA DE HAMACAS	
Hamacas por bloque	6
Nº de bloques	2
Capacidad por los dos bloques	12

COEFICIENTE DE ROTACIÓN (C.R.)		
	Horario	Total
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	07h00 - 18h00	11
Tiempo Promedio de Visita *h	0,5 h/min	0,5
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		22

CAPACIDAD DE CARGA OPERATIVA DEL ÁREA DE HAMACAS	
Capacidad por los dos bloques	12
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	22
Capacidad de Carga Operativa	264

Fuente: Autores

Anexo M: Capacidad de Carga Operativa del área de Restaurantes

CAPACIDAD DE CARGA RESTAURANTES	
Mesas	8
Sillas por mesa	4
Capacidad por restaurante (visitantes)	32
Capacidad por 5 locales (visitantes)	160

CAPACIDAD DE CARGA OPERATIVA	
Coefficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	8
Capacidad por 5 locales (visitantes)	160
Capacidad de Carga Operativa Total (visitantes)	1280
Capacidad de Carga Operativa por local (visitantes)	256

Fuente: Autores

COEFICIENTE DE ROTACIÓN (C.R.)		
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	09h00 - 17h00	8
Tiempo Promedio de Visita *h	1h00	1
Coefficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		8

Anexo N: Capacidad de Carga Operativa del área de Cafeterías

CAPACIDAD DE CARGA OPERATIVA CAFETERÍAS	
Mesas	8
Sillas por mesa	4
Capacidad por cafetería (visitantes)	32
Capacidad por 5 locales (visitantes)	160

CAPACIDAD DE CARGA OPERATIVA	
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	11
Capacidad por 5 locales (visitantes)	160
Capacidad de Carga Operativa Total (visitantes)	1760
Capacidad de Carga Operativa por local (visitantes)	352

Fuente: Autores

COEFICIENTE DE ROTACIÓN		
	Horario	Total
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	07h00 - 18h00	11
Tiempo Promedio de Visita * h	1h00	1
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		11

Anexo O Capacidad de Carga Física del área de Locales Artesanías

LOCALES DE ARTESANÍAS	
CAPACIDAD DE CARGA FÍSICA	
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)	15
Superficie por los 10 locales (9 m ² * local)	90
Número de Visitantes por área	1
Área ocupada por cada visitante en m ²	1
C.C.F (visitas al día por el total de locales)	1364
C.C.F (visitas al día por local)	136

COEFICIENTE DE ROTACIÓN		
	Horario	Total
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	12h00 - 17h00	5
Tiempo Promedio de Visita *h	0,33 h/min.	0,33
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		15

Fuente: Autores

Anexo P: Capacidad de Carga Física y de Manejo de la Estación de Mototaxis

CAPACIDAD DE CARGA REAL (C.C.R.)		COEFICIENTE DE ROTACIÓN		
			Horario	Total
Capacida de Carga de Cafeterías Operativa	1760	Tiempo de Apertura del Servicio (h)	12h00 - 18h00	6
40 % de la C.C.O de cafeterías usarán el servicio de Mototaxis	704	Tiempo Promedio de Visita * h	0,66 h/min	0,66
Al valor anterior se restará un 50 % por factores de corrección como condiciones climáticas	352	Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		9
C.C.R.	352			

CAPACIDAD DE MANEJO (C.M.)		CAPACIDAD DE CARGA EFECTIVA (C.C.E.)	
Capacidad de Carga Efectiva (C.C.E.)	291	Número de Usuarios por mototaxi	4
Capacidad de Carga Real (C.C.R)	352	La condición de manejo (1 mototaxi)	1
100 (%)	100	Número total de mototaxis	8
C.M (%)	83	Coeficiente de Rotación	9
		C.C.E	291

Nota: El número de mototaxis propuestos podrá manejar 83 % de la C.C.R. que soportaría el área. Si 8 mototaxis equivalen a un 83% el 17% restante implicará la compra de 2 mototaxis mas

Fuente: Autores

Anexo Q Capacidad de Carga Física y de Manejo de la Estación de Bicicletas

CAPACIDAD DE CARGA REAL (C.C.R.)	
Capacida de Carga Operativa de Cafeterías	1760
10 % de la C.C.O de cafeterías usarán el servicio de Mototaxis	176
Al valor anterior se restará un 30 % por factores de corrección como condiciones climáticas	53
C.C.R.	53

CAPACIDAD DE MANEJO (C.M.)	
Capacidad de Carga Efectiva (C.C.E.)	14
Capacidad de Carga Real (C.C.R)	53
100 (%)	100
C.M (%)	27

COEFICIENTE DE ROTACIÓN		
	Horario	Total
Tiempo de Apertura del Servicio (h)	12h00 - 18h00	6
Tiempo Promedio de Visita * h	5h	5
Coeficiente de Rotación (visitas al día * visitante)		1

CAPACIDAD DE CARGA EFECTIVA (C.C.E.)	
Número de Visitantes por bicicleta	1
La condición de manejo (1 bicicleta)	1
Número total de bicicletas	12
Coeficiente de Rotación	1
C.C.E	14

Nota:El número de bicicletas propuestas podrá manejar 27% de la C.C.R. que soportaría el área. Si 12 bicicletas cubren un 27% el 73% restante implicará la compra de 32 bicicletas mas

Fuente: Autores

Anexo R: Matriz de Leopo

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> PROYECTO DE DESARROLLO TURÍSTICO EN PUEBLO NUEVO </div>		ACCIONES PROPUESTAS QUE PODRÍAN CAUSAR IMPACTOS							CÁLCULOS		
		Modificación del Regimen, Construcción y Transformación del			Alteración del Terreno	Localización, Tratamiento y Reciclaje de Desechos					
		Urbanización	Aplanación y Pavimentación	Ruidos y Vibraciones	Modificación del Paisaje	Pozos sépticos comerciales	Residuos residenciales	Reciclaje de desechos	AFECTACIONES POSITIVAS	AFECTACIONES NEGATIVAS	AGREGACIÓN DE IMPACTOS
		a	b	b	a	a	b				
Características y condiciones ambientales existentes	a. Zona residencial	7 1	5 1	-2 1	7 1	5 1	7 1	5	1	29	
	b. Bosques	-5 1		-5 1			7 1	1	2	-3	
	c. Servicios Públicos	5 1	4 1		5 1	5 1	7 1	5	1	26	
	d. Sistemas de Transporte	5 1	-5 1	-3 1				1	2	-3	
	e. Lugares de Temporada	-3 1	-3 1	-3 1	5 2	5 1	8 2	3	2	22	
CÁLCULOS	AFECTACIONES POSITIVAS	3	2	0	3	3	4	COMPROBACIÓN			
	AFECTACIONES NEGATIVAS	2	2	5	0	0	0				71
	AGREGACIÓN DE IMPACTOS	9	1	-13	22	15	37	71	71		

Fuente : Autores

ANEXO RR: PLAN DE CAPACITACIÓN PUEBLO NUEVO 2010

ATENCIÓN AL PÚBLICO	
Objetivo	Capacitar a la comunidad de Pueblo Nuevo, para conocer la importancia de la atención al público. Desarrollar y aplicar técnicas de servicio al cliente, fortalecer dichas técnicas y aptitudes para mejorar el servicio.
Contenido	1. Motivo de compra de los clientes 2. Reglas efectivas para la atención al cliente 3. Importancia de la planificación de ventas 4. Importancia de la buena comunicación con el cliente
Público a quién va dirigido	Comunidad de Pueblo Nuevo (comunidad directa e indirecta hacia la actividad turística)
Carga de capacitación	40 horas
Recurso didáctico	Papelógrafos, videos, Plantillas.
Facilitadores de la Información	Estudiantes de la carrera de Turismo de cuarto nivel quienes convalidarán este trabajo de campo como horas prácticas

CURSOS DE GASTRONOMIA TÍPICA POPULAR	
Objetivo	Capacitar a los miembros de los restaurantes quiénes expenderán sus productos. Enseñar y desarrollar la correcta manipulación de alimentos, hábitos de higiene y aseo, y crear nuevos platos de comida popular o de mar.
Contenido	1. Identificar los conocimientos generales de la gastronomía local 2. Enseñar la correcta manipulación de alimentos 3. Aplicar hábitos de higiene y aseo 4. Crear nuevos platos de comida popular o de mar
Público a quién va dirigido	Miembros de participación activa o pasiva de los Restaurantes de Pueblo Nuevo.
Carga de capacitación	40 horas
Recurso didáctico	Papelógrafos, videos, práctica activa
Facilitadores de la Información	Estudiantes de las carreras de Turismo o Gastronomía de cuarto nivel quiénes convalidarán este trabajo de campo como horas prácticas

PROGRAMA DE ADMINISTRACION	
Objetivo	Capacitar a todos los miembros para que reconozcan y aprendan la importancia de una correcta administración de sus servicios.
Contenido	1. Balance General 2.Estado de Pérdida y Ganancias 3.Costos Fijos y Variables
Público a quién va dirigido	Participantes activos de la actividad turística, quienes cuenten con un local de venta.
Carga de capacitación	40 horas
Recurso didáctico	Papelógrafos, videos, Plantillas, prácticas activas.
Facilitadores de la Información	Estudiantes de la carrera de Turismo o Administración de Empresas de cuarto nivel quienes convalidarán este trabajo de campo como horas prácticas

PROGRAMA DE MERCADOTECNIA	
Objetivo	Capacitar a todos los miembros de la comunidad para que conozcan su producto, fortalezcan sus ventajas, mejoren sus aptitudes de venta y conozcan el proceso de comercialización y mercadeo.
Contenido	1. ¿Qué es el turismo? Un negocio para todos? 2. Actores de la venta 3. Procesos de comunicación 4 Producto, precio y comercialización.
Público a quién va dirigido	Participantes activos de la actividad turística
Carga de capacitación	40 horas
Recurso didáctico	Papelógrafos, videos, Plantillas, prácticas activas.
Facilitadores de la Información	Estudiantes de la carrera de Turismo o Marketing de cuarto nivel quienes convalidarán este trabajo de campo como horas prácticas

PROGRAMA EDUCACION AMBIENTAL	
Objetivo	Capacitar a todos los miembros de la comunidad para concientizar sobre sus recursos y la importancia de mantenerlos para sus futuras generaciones.
Contenido	1. Desarrollo Sostenible 2. Problemáticas Ambientales 3. Acciones contra impactos negativos 4. Reciclaje .
Público a quién va dirigido	Comunidad de Pueblo Nuevo
Carga de capacitación	40 horas
Recurso didáctico	Papelógrafos, videos, Plantillas, prácticas activas.
Facilitadores de la Información	Estudiantes de la carrera de Turismo cuarto nivel quiénes convalidarán este trabajo de campo como horas prácticas

Anexo S: Gastos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MANO DE OBRA INDIRECTA	15226,10				
SERVICIO DE MANTENIMIENTO MOTOTAXIS Y BICICLETAS	2784,00				
SERVICIO DE AGUA POTABLE	4680,00				
SERVICIO DE LUZ ELÉCTRICA	3900,00				
GAS	250,00				
SUMINISTROS DE OFICINA	3348,00				
INTERNET	100,00				
SERVICIO DE MANTENIMIENTO POZOS SEPTICOS	150,00				
TOTAL	30438,10	33217,10	36249,82	39559,43	43171,20

GASTOS OPERATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INSUMOS DE LIMPIEZA	246760,80				
TOTAL	246760,8	269290,061	293876,24	320707,1447	349987,707

Fuente:

Autores

Anexo T: Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS				
PUBLICIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDADES	\$ VALOR TOTAL 1 MES
Radio Difusión	5,00	c/minuto	150	750,00
Hojas Volantes	0,05		10000	500,00
Diseño de tríptico 15x20cm	60,00		1	60,00
Costo Valla Publicitaria				1000,00
Impresión de trípticos	0,80		3000	2400,00
Costo de Banner Publicitario en portales turísticos (8 portales)	3,00		8	24,00
Video Publicitario	350,00		1	350,00
TOTAL POR GASTOS PUBLICIDAD				5084,00

GASTOS DE VENTAS · 9,3 % Inflación

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
TOTAL GASTOS DE VENTAS		\$ 61.008,00	\$ 66.578,03	\$ 72.656,60

Fuente: Autores

Anexo U: Cuadro de Inversión y Financiamiento

INVERSION TOTAL		
RUBRO	VALOR	PORCENTAJE %
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		
Terreno	0	0%
Obra Civil	98.537,36	38%
Equipos	39802,20	15%
Muebles y Enseres	13578,00	5%
Materiales Indirectos	6238,00	2%
Otros Activos	1400,00	1%
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	159555,56	62%
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>		
Gastos Preoperacionales	18234,00	
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	18234	7%
CAPITAL DE TRABAJO	79151,18	31%
TOTAL DE INVERSIÓN	256940,74	100%

FINANCIAMIENTO		
Ministerio de Turismo	30%	77082
Municipio de Santa Elena	15%	38541
Banco del Estado	25%	64235
ONG	30%	77082
TOTAL	100%	256941

Fuente: Autores

Anexo V: Estado de Pérdidas y Ganancias, escenario óptimo

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS					
ESCENARIO ÓPTIMO					
INGRESOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RESTAURANTES	\$ 529.173,45	\$ 577.486,99	\$ 630.211,55	\$ 687.749,86	\$ 750.541,42
CAFETERIAS	\$ 184.002,00	\$ 200.801,38	\$ 219.134,55	\$ 239.141,53	\$ 260.975,16
OTROS SERVICIOS	\$ 796.644,00	\$ 869.377,60	\$ 948.751,77	\$ 1.035.372,81	\$ 1.129.902,35
TOTAL INGRESOS	\$ 1.509.819,45	\$ 1.647.665,97	\$ 1.798.097,87	\$ 1.962.264,20	\$ 2.141.418,93
EGRESOS					
GASTOS OPERATIVOS	\$ 246.760,80	\$ 269.290,06	\$ 293.876,24	\$ 320.707,14	\$ 349.987,71
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 898.367,35	\$ 980.388,29	\$ 1.069.897,74	\$ 1.167.579,40	\$ 1.274.179,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.438,10	\$ 33.217,10	\$ 36.249,82	\$ 39.559,43	\$ 43.171,20
GASTOS DE VENTAS	\$ 61.008,00	\$ 66.578,03	\$ 72.656,60	\$ 79.290,15	\$ 86.529,34
TOTAL EGRESOS	\$ 1.236.574,25	\$ 1.349.473,48	\$ 1.472.680,40	\$ 1.607.136,12	\$ 1.753.867,65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 273.245,20	\$ 298.192,49	\$ 325.417,46	\$ 355.128,08	\$ 387.551,27
15% TRABAJADORES	\$ 40.986,78	\$ 44.728,87	\$ 48.812,62	\$ 53.269,21	\$ 58.132,69
	\$ 232.258,42	\$ 253.463,62	\$ 276.604,85	\$ 301.858,87	\$ 329.418,58
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 58.064,61	\$ 63.365,90	\$ 69.151,21	\$ 75.464,72	\$ 82.354,65
UTILIDAD NETA	\$ 174.193,82	\$ 190.097,71	\$ 207.453,63	\$ 226.394,15	\$ 247.063,94

Fuente: Autores

Anexo W: Estado de Pérdidas y Ganancias, escenario conservador

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS ESCENARIO CONSERVADOR					
INGRESOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RESTAURANTES	\$ 370.421,42	\$ 404.240,89	\$ 441.148,08	\$ 481.424,90	\$ 525.379,00
CAFETERIAS	\$ 128.801,40	\$ 140.560,97	\$ 153.394,18	\$ 167.399,07	\$ 182.682,61
OTROS SERVICIOS	\$ 557.650,80	\$ 608.564,32	\$ 664.126,24	\$ 724.760,97	\$ 790.931,64
TOTAL INGRESOS	\$ 1.056.873,62	\$ 1.153.366,18	\$ 1.258.668,51	\$ 1.373.584,94	\$ 1.498.993,25
EGRESOS					
GASTOS OPERATIVOS	\$ 172.732,56	\$ 188.503,04	\$ 205.713,37	\$ 224.495,00	\$ 244.991,39
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 628.857,14	\$ 686.271,80	\$ 748.928,42	\$ 817.305,58	\$ 891.925,58
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.438,10	\$ 33.217,10	\$ 36.249,82	\$ 39.559,43	\$ 43.171,20
GASTOS DE VENTAS	\$ 42.705,60	\$ 46.604,62	\$ 50.859,62	\$ 55.503,11	\$ 60.570,54
TOTAL EGRESOS	\$ 874.733,40	\$ 954.596,56	\$ 1.041.751,23	\$ 1.136.863,12	\$ 1.240.658,72
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 182.140,21	\$ 198.769,61	\$ 216.917,28	\$ 236.721,83	\$ 258.334,53
15% TRABAJADORES	\$ 27.321,03	\$ 29.815,44	\$ 32.537,59	\$ 35.508,27	\$ 38.750,18
	\$ 154.819,18	\$ 168.954,17	\$ 184.379,69	\$ 201.213,55	\$ 219.584,35
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 38.704,80	\$ 42.238,54	\$ 46.094,92	\$ 50.303,39	\$ 54.896,09
UTILIDAD NETA	\$ 116.114,39	\$ 126.715,63	\$ 138.284,77	\$ 150.910,16	\$ 164.688,26

Fuente: Autores

Anexo X: Estado de Pérdidas y Ganancias, escenario pesimista

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS					
ESCENARIO PESIMISTA					
INGRESOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RESTAURANTES	\$ 211.669,38	\$ 230.994,79	\$ 252.084,62	\$ 275.099,94	\$ 300.216,57
CAFETERIAS	\$ 73.600,80	\$ 80.320,55	\$ 87.653,82	\$ 95.656,61	\$ 104.390,06
OTROS SERVICIOS	\$ 318.657,60	\$ 347.751,04	\$ 379.500,71	\$ 414.149,12	\$ 451.960,94
TOTAL INGRESOS	\$ 603.927,78	\$ 659.066,39	\$ 719.239,15	\$ 784.905,68	\$ 856.567,57
EGRESOS					
GASTOS OPERATIVOS	\$ 98.704,32	\$ 107.716,02	\$ 117.550,50	\$ 128.282,86	\$ 139.995,08
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 359.346,94	\$ 392.155,31	\$ 427.959,09	\$ 467.031,76	\$ 509.671,76
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.438,10	\$ 33.217,10	\$ 36.249,82	\$ 39.559,43	\$ 43.171,20
GASTOS DE VENTAS	\$ 24.403,20	\$ 26.631,21	\$ 29.062,64	\$ 31.716,06	\$ 34.611,74
TOTAL EGRESOS	\$ 512.892,56	\$ 559.719,65	\$ 610.822,05	\$ 666.590,11	\$ 727.449,78
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 91.035,22	\$ 99.346,74	\$ 108.417,09	\$ 118.315,57	\$ 129.117,79
15% TRABAJADORES	\$ 13.655,28	\$ 14.902,01	\$ 16.262,56	\$ 17.747,34	\$ 19.367,67
	\$ 77.379,94	\$ 84.444,73	\$ 92.154,53	\$ 100.568,24	\$ 109.750,12
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 19.344,98	\$ 21.111,18	\$ 23.038,63	\$ 25.142,06	\$ 27.437,53
UTILIDAD NETA	\$ 58.034,95	\$ 63.333,54	\$ 69.115,90	\$ 75.426,18	\$ 82.312,59

Fuente: Autores

ANEXO Y

FLUJO DE CAJA OPTIMO PROYECTO PUEBLO NUEVO

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Depreciación		\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56
Amortización		\$ 4.177,79	\$ 4.564,23	\$ 4.986,43	\$ 5.447,67
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos Restaurantes		\$ 529.173,45	\$ 577.486,99	\$ 630.211,55	\$ 687.749,86
Ingresos Cafeterías		\$ 184.002,00	\$ 200.801,38	\$ 219.134,55	\$ 239.141,53
Ingresos Otros Servicios		\$ 796.644,00	\$ 869.377,60	\$ 948.751,77	\$ 1.035.372,81
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$ 1.509.819,45	\$ 1.647.665,97	\$ 1.798.097,87	\$ 1.962.264,20
EGRESOS OPERACIONALES					
Gastos operativos		\$ 246.760,80	\$ 269.290,06	\$ 293.876,24	\$ 320.707,14
Costos de producción		\$ 898.367,35	\$ 980.388,29	\$ 1.069.897,74	\$ 1.167.579,40
Gastos Administrativos		\$ 30.438,10	\$ 33.217,10	\$ 36.249,82	\$ 39.559,43
Gastos de Ventas		\$ 61.008,00	\$ 66.578,03	\$ 72.656,60	\$ 79.290,15
Participación Trabajadores		\$ 40.986,78	\$ 44.728,87	\$ 48.812,62	\$ 53.269,21
Impuesto a la Renta		\$ 58.064,61	\$ 63.365,90	\$ 69.151,21	\$ 75.464,72
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES		\$ 1.335.625,63	\$ 1.457.568,25	\$ 1.590.644,23	\$ 1.735.870,05
FLUJO NETO OPERACIONAL		\$ 194.327,16	\$ 210.617,50	\$ 228.395,62	\$ 247.797,38
INGRESOS NO OPERACIONALES					
Aporte de inversionistas					
Prestamo Bancario					
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
EGRESOS NO OPERACIONALES					
Activos Fijos	\$ 159.555,56				
Gastos Preoperacionales	\$ 18.234,00				
Capital de Trabajo	\$ 79.151,18				
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses de prestamos		\$ 5.941,75	\$ 5.555,31	\$ 5.133,12	\$ 4.671,87
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 256.940,74	\$ 5.941,75	\$ 5.555,31	\$ 5.133,12	\$ 4.671,87
FLUJO NO OPERACIONAL NETO	(\$ 256.940,74)	(\$ 5.941,75)	(\$ 5.555,31)	(\$ 5.133,12)	(\$ 4.671,87)
FLUJO NETO GENERADO	(\$ 256.940,74)	\$ 188.385,41	\$ 205.062,19	\$ 223.262,50	\$ 243.125,50

VAN	\$ 664.422,66
TIR	81,76%

Fuente: Autores

Anexo Y1

FLUJO DE CAJA CONSERVADOR PROYECTO PUEBLO NUEVO						
RUBROS	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Depreciación		\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56
Amortización		\$ 4.177,79	\$ 4.584,23	\$ 4.986,43	\$ 5.447,67	\$ 5.951,58
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos Restaurantes		\$ 370.421,42	\$ 404.240,89	\$ 441.148,08	\$ 481.424,90	\$ 525.379,00
Ingresos Cafeterías		\$ 128.801,40	\$ 140.560,97	\$ 153.394,18	\$ 167.399,07	\$ 182.682,61
Ingresos Otros Servicios		\$ 557.650,80	\$ 608.564,32	\$ 664.126,24	\$ 724.760,97	\$ 790.931,84
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$ 1.056.873,62	\$ 1.153.366,18	\$ 1.258.668,51	\$ 1.373.584,94	\$ 1.498.993,25
EGRESOS OPERACIONALES						
Costos Operativos		\$ 172.732,56	\$ 188.503,04	\$ 205.713,37	\$ 224.495,00	\$ 244.991,39
Costos de producción		\$ 628.857,14	\$ 686.271,80	\$ 748.928,42	\$ 817.305,58	\$ 891.925,58
Gastos Administrativos		\$ 21.306,67	\$ 23.251,97	\$ 25.374,87	\$ 27.691,60	\$ 30.219,84
Gastos de Ventas		\$ 42.705,60	\$ 46.604,62	\$ 50.859,62	\$ 55.503,11	\$ 60.570,54
Participación Trabajadores		\$ 27.321,03	\$ 29.815,44	\$ 32.537,59	\$ 35.508,27	\$ 38.750,18
Impuesto a la renta		\$ 38.704,80	\$ 42.238,54	\$ 46.094,92	\$ 50.303,39	\$ 54.896,09
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES		\$ 931.627,80	\$ 1.016.685,42	\$ 1.109.508,80	\$ 1.210.806,95	\$ 1.321.353,62
FLUJO NETO OPERACIONAL		\$ 145.379,16	\$ 157.200,55	\$ 170.101,69	\$ 184.181,22	\$ 199.546,76
INGRESOS NO OPERACIONALES						
Aporte de inversionistas						
Prestamo Bancario						
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
EGRESOS NO OPERACIONALES						
Activos Fijos	\$ 159.555,56					
Gastos Preoperacionales	\$ 18.234,00					
Capital de Trabajo	\$ 79.151,18					
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses de prestamos		\$ 5.941,75	\$ 5.555,31	\$ 5.133,12	\$ 4.671,87	\$ 4.167,96
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 256.940,74	\$ 5.941,75	\$ 5.555,31	\$ 5.133,12	\$ 4.671,87	\$ 4.167,96
FLUJO NO OPERACIONAL NETO	(\$ 256.940,74)	(\$ 5.941,75)	(\$ 5.555,31)	(\$ 5.133,12)	(\$ 4.671,87)	(\$ 4.167,96)
FLUJO NETO GENERADO	(\$ 256.940,74)	\$ 139.437,41	\$ 151.645,24	\$ 164.968,58	\$ 179.509,35	\$ 195.378,80

VAN	\$ 434.365,19
TIR	62,06%

Fuente: Autores

Anexo Y2

FLUJO DE CAJA PESIMISTA ROYECTO PUEBLO NUEVO					
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Depreciación		\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56	\$ 15.955,56
Amortización		\$ 4.177,79	\$ 4.564,23	\$ 4.986,43	\$ 5.447,67
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos Restaurantes		\$ 211.869,38	\$ 230.994,79	\$ 252.084,62	\$ 275.099,94
Ingresos Cafeterías		\$ 73.600,80	\$ 80.320,55	\$ 87.653,82	\$ 95.656,61
Ingresos Otros Servicios		\$ 318.657,60	\$ 347.751,04	\$ 379.500,71	\$ 414.149,12
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$ 603.927,78	\$ 669.066,39	\$ 719.239,16	\$ 784.906,68
EGRESOS OPERACIONALES					
Costos Operativos		\$ 98.704,32	\$ 107.716,02	\$ 117.550,50	\$ 128.282,86
Costos de producción		\$ 359.348,94	\$ 392.155,31	\$ 427.959,09	\$ 467.031,76
Gastos Administrativos		\$ 12.175,24	\$ 13.286,84	\$ 14.499,93	\$ 15.823,77
Gastos de ventas		\$ 24.403,20	\$ 26.631,21	\$ 29.062,64	\$ 31.716,06
Participacion Trabajadores		\$ 13.655,28	\$ 14.902,01	\$ 16.262,56	\$ 17.747,34
Impuesto a la renta		\$ 19.344,98	\$ 21.111,18	\$ 23.038,63	\$ 25.142,06
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES		\$ 627.629,97	\$ 676.802,58	\$ 628.373,36	\$ 685.743,86
FLUJO NETO OPERACIONAL		\$ 96.431,16	\$ 103.783,59	\$ 111.807,77	\$ 120.565,06
INGRESOS NO OPERACIONALES					
Aporte de inversionistas					
Prestamo Bancario					
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
EGRESOS NO OPERACIONALES					
Activos Fijos	\$ 159.555,56				
Gastos Preoperacionales	\$ 18.234,00				
Capital de Trabajo	\$ 79.151,18				
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses de prestamos		\$ 5.941,75	\$ 5.555,31	\$ 5.133,12	\$ 4.671,87
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 266.940,74	\$ 5.941,75	\$ 5.555,31	\$ 5.133,12	\$ 4.671,87
FLUJO NO OPERACIONAL NETO	(\$ 266.940,74)	(\$ 5.941,75)	(\$ 5.555,31)	(\$ 5.133,12)	(\$ 4.671,87)
FLUJO NETO GENERADO		\$ 90.489,40	\$ 98.220,28	\$ 106.674,65	\$ 115.893,19

VAN	\$ 204.307,73
TIR	41,31%

BIBLIOGRAFÍA

¹ www.municipiosantaelena.gov.ec

² www.viajandox.com/index.htm , www.ecuador.travel

³ *Manual de Metodología para el Inventario de Atractivos Turísticos del Ministerio de Turismo, 2004*".

⁴ *Bollón, Roberto. Planificación de/ Espacio Turístico. México: (1994), Trillas*

⁵ *Bigné E., Font X., Andreu L.; Marketing de Destinos Turísticos. Madrid (2000), ESIC.*

⁶ *Kotler P., Bowen J., Makens J., Moreno R., Reina Ma. Marketing para Turismo. Madrid: (2005)*