



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS**

PROYECTO DE GRADO

Previo a la obtención del título de:

**Economista con Mención en Gestión Empresarial,  
Especialización Finanzas**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
ECONÓMICO-TURÍSTICO DE EL BARRIO PUNTA DE PIEDRA  
EN LA COMUNA ENGABAO”**

**PRESENTADO POR:**

Johanna Andrea Berrezueta Woolfson

Gabriel Marcel Hidalgo Giler

**DIRECTOR:**

Ing. Constantino Tobalina

Guayaquil - Ecuador  
**2005**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por permitirnos culminar esta etapa tan bonita de la vida con éxito; a nuestros padres por habernos apoyado y guiado por la senda de los estudios; a nuestro director de tesis por su soporte y demás profesores y personas que fueron partícipes en el desarrollo del proyecto; a nuestros amigos y compañeros de la carrera y a todos los profesores de esta institución que formaron nuestro conocimiento aportando sus enseñanzas.

## **DEDICATORIAS**

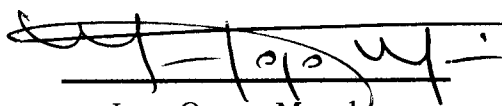
A mis padres por formarme como persona y profesional; a mis hermanos, Paola, Jannina y Carlos David por haber sido fuente de amor y ternura; a mis familiares y amigos en especial a las que llevo en mi corazón, y a todas las personas que colaboraron en el desarrollo de mi vida estudiantil.

*Johanna Andrea Berrezueta Woolfson*

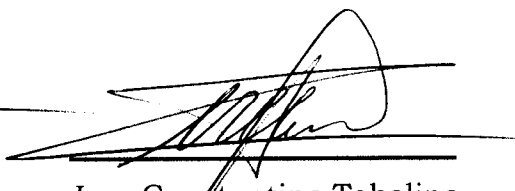
A mi papá y a mi mamá por ser el soporte en mi vida; a mis hermanos, David Fernando, Juan Xavier y Miguel Angel, por su amor y comprensión; a mis familiares, amigos y en especial a mi enamorada que siempre llevo en mi corazón por ser un pilar indestructible en los buenos y malos momentos.

*Gabriel Marcel Hidalgo Giler*

## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



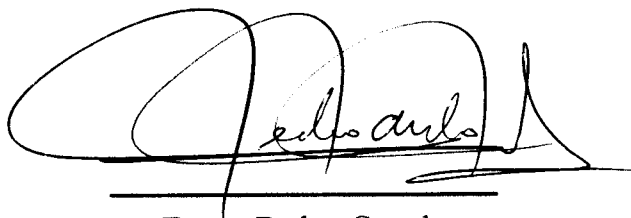
Ing. Oscar Mendoza  
*Presidente del Tribunal*



Ing. Constantino Tobalina  
*Director de Tesis*



Ing. Marco Tulio Mejía  
*Vocal Principal*



Econ. Pedro Gando  
*Vocal Principal*

## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto nos corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”.



---

Johanna Berrezueta Woolfson



---

Gabriel Hidalgo Giler



## ÍNDICE

---

<i>Agradecimiento</i>	I
<i>Dedicatorias</i>	III
<i>Tribunal de Graduación</i>	VI
<i>Declaración Expresa</i>	VII
<i>Índice</i>	IX

## INTRODUCCIÓN

---

13

## CAPÍTULO I

---

<b>1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO</b>	15
<b>1.1 Situación actual</b>	17
<b>1.2 Características Biofísicas</b>	20
<b>1.3 Características Socio-Económicas</b>	22
<b>1.3.1 Organización Política</b>	22
<b>1.3.2 Cultura</b>	23
<b>1.3.3 Festividades</b>	25
<b>1.3.4 Población</b>	25
<b>1.3.5 Actividades Productivas</b>	26
<b>1.3.6 Educación</b>	30
<b>1.3.7 Manejo de Desechos Sólidos</b>	31
<b>1.3.8 Infraestructura</b>	32
<b>1.3.9 Agua Potable</b>	36
<b>1.3.10 Energía Eléctrica</b>	37
<b>1.3.11 Telefónicas</b>	38

## CAPÍTULO II

---

<b>2 MARCO CONCEPTUAL DEL PROYECTO</b>	39
<b>2.1 Identificación del Proyecto</b>	39
<b>2.2 Misión</b>	41
<b>2.3 Visión</b>	41
<b>2.4 Objetivos</b>	41
<b>2.4.1 Objetivo General</b>	41
<b>2.4.2 Objetivos Específicos</b>	41
<b>2.5 Importancia y Justificación</b>	42
<b>2.5.1 Razones que motivan la realización del proyecto</b>	42
<b>2.5.2 Cambios esperados a partir del proyecto</b>	42

## CAPÍTULO III

---

<b>3 ESTUDIO DE MERCADO</b>	44
<b>3.1 Propósito de la Investigación</b>	44
<b>3.2 Definición de Objetivos</b>	45
<b>3.3 Diseño de la Investigación</b>	46
<b>3.4 Recolección de Datos</b>	47
<b>3.5 Método de Muestreo</b>	48
<b>3.6 Tamaño de la Muestra</b>	48
<b>3.7 Diseño de Cuestionario</b>	49
<b>3.8 Grupo focal con los comuneros del sector</b>	50
<b>3.9 Tabulación de Datos</b>	52
<b>3.9.1 Datos Demográficos</b>	52
<b>3.9.2 Datos Cuantitativos y Cualitativos</b>	54
<b>3.10 Interpretación de los resultados</b>	60

<b>3.11 Análisis de la tendencia de mercado</b>	62
<b>3.12 Análisis FODA</b>	63
<b>3.13 Promoción o Propaganda</b>	65

## **CAPÍTULO IV**

---

<b>4 DESARROLLO DEL PROYECTO</b>	67
<b>4.1 Complejo Rústico</b>	67
<b>4.1.1 Alojamiento</b>	68
<b>4.1.2 Restaurante</b>	70
<b>4.1.3 SPA Rústico</b>	70
<b>4.2 Actividades para alentar el desarrollo integral</b>	72
<b>4.3 Análisis del Entorno Jurídico del Proyecto</b>	76

## **CAPÍTULO V**

---

<b>5 ESTUDIO FINANCIERO</b>	80
<b>5.1 Inversión Requerida</b>	80
<b>5.1.1 Inversión Fija</b>	80
<b>5.1.2 Inversión Intangible o Diferida</b>	82
<b>5.2 Fuentes de Financiamiento</b>	82
<b>5.3 Amortización</b>	83
<b>5.4 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos</b>	85
<b>5.4.1 Ingresos por Servicio</b>	85
<b>5.4.1.1 Alojamiento</b>	85
<b>5.4.1.2 Restaurante</b>	87
<b>5.4.1.3 SPA Rústico</b>	89
<b>5.4.2 Costos de servicios</b>	90
<b>5.4.3 Gastos Administrativos</b>	92

<b>5.4.4 Gastos Financieros</b>	92
<b>5.5 Flujo de Caja Projectado</b>	92
<b>5.6 Estado de Pérdidas y Ganancias</b>	94
<b>5.7 Balance General Projectado</b>	95

---

## **CAPÍTULO VI**

---

<b>6 EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA</b>	97
<b>6.1 Evaluación de Factibilidad</b>	97
<b>6.1.1 Tasa de Descuento</b>	97
<b>6.1.2 Evaluación del Proyecto</b>	99
<b>6.1.2.1 Valor Actual Neto (VAN)</b>	100
<b>6.1.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>	100
<b>6.1.2.3 Tasa Interna Modificada (TIRM)</b>	101
<b>6.1.3 Periodo de Recuperación</b>	101
<b>6.1.3.1 Periodo de Recuperación Normal</b>	101
<b>6.1.3.2 Periodo de Recuperación Descontado</b>	102
<b>6.2 Relación Beneficio-Costo</b>	103
<b>6.3 Análisis de los Índices de evaluación obtenidos</b>	104
<b>6.4 Análisis de Sensibilidad</b>	105
<b>6.5 Análisis Económico</b>	108
<b>6.6 Simulación Cristal Ball</b>	109

---

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

---

## **BIBLIOGRAFÍA**

---

## **ANEXOS**

---

**“PROYECTO DE DESARROLLO ECONÓMICO  
TURÍSTICO DE EL BARRIO PUNTA DE PIEDRA  
EN LA COMUNA ENGABAO”**



## **INTRODUCCIÓN**

En los actuales momentos la población en general se tensa con mucha frecuencia y es necesario buscar los medios necesarios para lograr minimizar estos males, por lo cual nuestra preocupación se ha volcado a buscar un lugar tranquilo y que mejor uno que llene esta posibilidad y que sea en la playa. Por lo que hemos encontrado una pequeña población que bien podría darnos la posibilidad de desarrollar un complejo rústico que a su vez llenaría las aspiraciones de la comuna de lograr un desarrollo económico – turístico del sector.

Este lugar se llama Punta de Piedra de la comuna Engabao, el mismo que esta ubicado cerca de Playas (General Villamil), al momento esta dedicado a pequeñas labores agrícolas y pesqueras principalmente artesanales, las mismas que le dan en la actualidad únicamente para sobrevivir; además se realizan actividades de surf y otros deportes acuáticos que podrían ser ampliados y que generarían mayores ingresos para la población y para nuestro proyecto. Además podría lograrse un desarrollo sostenido, ya que existen fundaciones y planes gubernamentales que bien podrían participar en el desarrollo integral del sector.

El complejo rústico está destinado principalmente al sosiego y descanso de los turistas, lo cual es complementario con las nuevas actividades que se están desarrollando.

## **CAPÍTULO I**

### **ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

En el transcurso del tiempo, Engabao ha ido creciendo, su población ha aumentado pero esta no ha tenido la debida capacitación e iniciativa para desarrollarse económicamente. Debido a la necesidad de la gente de obtener ingresos adicionales y sustentables, el desarrollo del sector costero mediante planes de salud, económico y turístico se presenta como una oportunidad para el mejoramiento de su nivel de vida ya que las actividades pesqueras que realizan en la actualidad no se encuentran produciendo los ingresos que requieren las familias, esto se debe al incremento de las embarcaciones y la merma de la riqueza marina.



Ante esta problemática, la realización de este proyecto serviría como guía de apoyo para el desarrollo integral de la Comuna Engabao, centrándose en el barrio Punta de Piedra; el mismo que propone alternativas que contribuyen al progreso e impulso del sector.

Esta comunidad sufrió muchos desmanes cuando el fenómeno de “EL NIÑO” azotó al Ecuador por última vez, produciendo daños de viviendas, sembríos y pérdidas humanas. Después de este suceso los habitantes decidieron sacar adelante poco a poco al pueblo.

En el sector del pueblo se encuentra un nuevo asentamiento de viviendas que son fabricadas por el MIDUVI “Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda” para las mismas que el solicitante debe comprobar al Ministerio su capacidad de provisión y ahorro que lo convierten en el candidato o beneficiario idóneo de una de las viviendas del MIDUVI.

Con el fin de lograr la factibilidad del proyecto, partiendo de una capacitación y autogestión comunitaria, se buscará desarrollar actitudes positivas de los pobladores con el objeto que trascienda a los turistas que visiten el sector. Por esta razón se debe involucrar y concienciar a familias, escuelas, cooperativas de pesca, municipalidad

e instituciones para que trabajen de manera organizada con los líderes del pueblo, para la ejecución de los objetivos propuestos.

### **1.1 SITUACIÓN ACTUAL**

En los actuales momentos Punta de Piedra es el sector donde esta la actividad comercial tanto de la pesca como del turismo.

Cabe indicar que al momento la actividad turística es escasa, debido a que no dispone de las comodidades requeridas, tales como alojamiento, alimentación, por lo que las actividades que se realizan, en su mayoría duran hasta las seis de la tarde y después de esa hora abandonan el lugar, donde quedan únicamente los lugareños o habitantes fijos del sector.

En el barrio Punta de Piedra existen aproximadamente unas 300 personas entre hombres y mujeres. Estas 300 personas son moradores del sector, pero la afluencia de personas durante el día aumenta en una tercera parte de la población del barrio, debido a que son habitantes que vienen de los diferentes barrios de la comuna a realizar actividades económicas, la más frecuente, la pesca.

La comuna de Engabao se encuentra formada por doce barrios los cuales en conjunto constituyen un aproximado de 3500 habitantes, el promedio de personas por familias es de 6 personas por vivienda. El presente proyecto será aplicado exclusivamente al barrio Punta de Piedra, y este a su vez servirá como modelo a seguir para la realización de proyectos a futuro.

Debido a que la pesca es su principal actividad económica, esta también es uno de sus principales problemas ya que los pescadores destripan a los pescados en la playa produciendo desperdicios, los mismos que originan contaminación y mal olor. Debido a esto sería conveniente por el bienestar de todos los habitantes llegar a un acuerdo con los pescadores para que no se produzca dicho suceso.

La agricultura en el sector se la realiza a muy baja escala y solo cosechan productos de ciclo corto como lo son maíz, arroz, sandía, melón entre otros.

La enfermedad del camarón conocida como Mancha Blanca hizo precipitar los negocios de camaroneras y laboratorios de larvas,

dejando a familias enteras sin trabajo es decir desempleados o sin ocupación alguna.

La falta de empleo en la comunidad es grande debido a que la gente no se encuentra capacitada para realizar actividades de otra índole que no tenga relación con la pesca o la agricultura.

La circulación de chanchos en las calles del pueblo crea una imagen muy desagradable, a pesar que los dueños de éstos son personas que habitan en el sector no tienen ningún control sobre sus respectivos animales. Existe en proyecto de la comunidad realizar la porqueriza comunal donde el dueño pueda poner su chanco en un lugar cerrado para que no circule por las calles.



**Foto 1**

Chanchos en el sector de la playa



**Foto 2**

Chanchos en el sector del Barrio  
Punta de Piedra

Para la viabilidad del proyecto se tiene como alternativa un relleno sanitario el cual será solicitado a la municipalidad, cuyo

mantenimiento será en conjunto con los habitantes del sector, apoyados de un Control de Recolección diaria de basura.

Debido al *efecto del invierno*, que causa altas precipitaciones de lluvia en la estación invernal, es necesaria la creación de un puente localizado entre el poblado principal y el sitio denominado “Punta de Piedra”, ya que en épocas de lluvias nace un río que crea serios problemas para la seguridad del poblador y del turista que visite el lugar. Para este propósito, proponemos la ayuda del distinguido *Cuerpo de Ingenieros del Ejército*.

La organización política se encuentra trabajando en la realización de aceras y bordillos en conjunto con la alcaldía de Playas la misma que les proporciona los materiales para la elaboración y la comuna se encarga de aportar con la mano de obra.

## **1.2 CARACTERÍSTICAS BIOFÍSICAS**

En épocas pasadas toda la franja costera de la provincia del Guayas era una zona llena de variedad de árboles en la que destacaba el Guayacán, el cual tiene como característica una madera fuerte y resistente al tiempo; esta zona que comprende la franja costera fue desforestada en su gran mayoría, el Guayacán

sirvió para construir los durmientes del ferrocarril que salía de la antigua ciudadela “Ferroviaria” con destino a diferentes sitios de la costa la ecuatoriana.

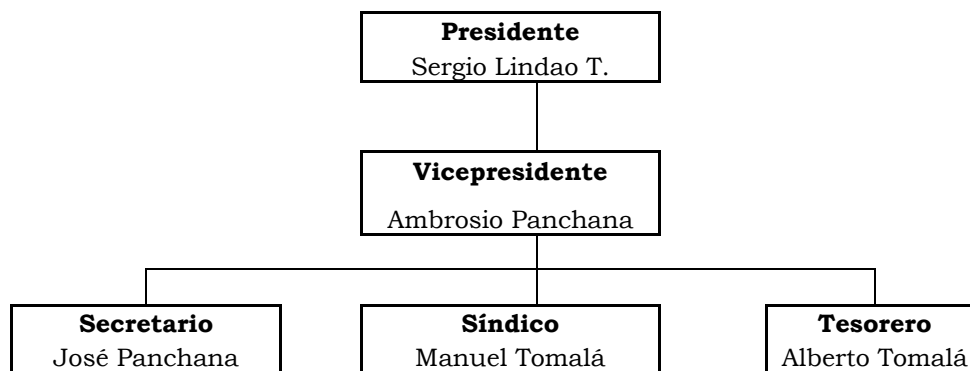
En general el terreno del Cantón Playas es plano. Al norte se levantan los cerros Verde, Colorado, Cantera. Hacia el Sur los hermosos balnearios de Playas, El Pelado, etc. Dentro de los límites de la comuna de Engabao se encuentra los cerros Las Animas y Picón en los mismos existe fauna silvestre tales como venados, tigrillos entre otros; en el pueblo podemos encontrar con facilidad por las calles animales como perros y chanchos.

Posee una temperatura media en época húmeda y seca de 20° a 25°C y en época cálida y lluviosa de 29°C a 32°C. El clima impetuoso y seco ha convertido el suelo del cantón en casi un desierto, se puede encontrar plantas de algarrobo y pitahaya

Como ríos del cantón se destacan el río Arena, Moñones y Tambiche los cuales tienen caudal solamente en los meses de Enero a Mayo de cada año. El río Engabao y el río Zulluño son los ríos que pasan por el pueblo y desembocan en las aguas del Océano Pacífico.

### 1.3 CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS

#### 1.3.1 ORGANIZACIÓN POLÍTICA DE LA COMUNA



La comuna de Engabao se maneja de una manera muy sencilla, en la cual consta de la siguiente organización política:

≡ **Presidente de la comuna** es el encargado de realizar, elaborar, y proponer trabajo para la comunidad buscando el beneficio de la misma.

- ≡ **Vicepresidente de la comuna** es la persona encargada de sustituir al presidente; así mismo desempeña la labor de buscar nuevas alternativas de progreso.
- ≡ **Secretario** es el encargado de llevar todo los datos logísticos de la comuna y de tener al día las ordenanzas.
- ≡ **Síndico** es la persona encargada de manejar la parte legal de la comuna para un buen desarrollo jurídico.
- ≡ **Tesorero** se encuentra a cargo de administrar el dinero de la administración política de la comuna.

Cada periodo electivo se lleva en un lapso de dos años; para poder lograr los objetivos del proyecto se debe trabajar arduamente con la organización política que rige en la comunidad.

### **1.3.2 CULTURA**

En Engabao no se han realizado estudios arqueológicos, pero tomando como base las culturas que habitaron en lugares cercanos encontramos que estas pudieron haber tenido influencia, las mismas que son:

- ≡ *Cultura Valdivia ( 3500 a. C. – 1500 a. C.)*



≡ *Cultura Machalilla ( 1500 a. C – 1000 a. C.)*

≡ *Cultura Engorro – Chorrera (1000 a. C. – 200 a. C.)*

≡ *Cultura Guangala (200 a.C. – 500 d.C.)*

≡ *Cultura Huancavilca ( 300 d. C. – 1500 d. C.)*

Destacándose en el sector la cultura Huancavilca, la cual tenía como principal característica sus esculturas y cerámicas las que tenían un color rojizo y eran de muy pobre calidad. Tuvo un mayor desarrollo en las actividades metalúrgicas especialmente en el oro y en el cobre.

Utilizaban faldas cortas, su ropa era ligera debido a las actividades de buceo que realizaban. Se alimentaban de la pesca, no tenían mucha actividad agrícola, eran grandes constructores de balsas tanto así que llegaron a Perú y Centro América. De esta cultura proviene el Cacique Tumbalá uno de los antepasados de la comuna Engabao.

El Cacique Tumbalá es uno de los personajes con el cual los pobladores se sienten identificados ya que lo toman como referencia para nombrar a escuelas, actividades en fin.

### **1.3.3 FESTIVIDADES**

La comuna de Engabao tiene diversas actividades festivas, las mismas que requieren de organización y preparación por parte de ellos para llevarlas a cabo, entre las cuales tenemos las siguientes:

- ≡ Fundación de la Comuna (3 de Julio)
- ≡ Fundación de la Cooperativa Narcisa de Jesús (25 de Octubre)
- ≡ Fiesta de San Jacinto (9 de Agosto)
- ≡ Fiesta de la Virgen Dolorosa (12 de Junio)
- ≡ Día de los Santos Difuntos (2 de Noviembre)

### **1.3.4 POBLACIÓN**

La población de la comuna de Engabao según el sexto censo de población realizado por el INEC <sup>(1)</sup> cuenta con 2600 habitantes, pero por el estudio de campo realizado por la organización política del sector se determinó que Engabao cuenta con 3500 habitantes de los cuales alrededor de unas 300 personas se encuentra en el sector de la playa que es el barrio Punta de Piedra.

---

(1) Sexto Censo de Población (2001), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Como nos podemos dar cuenta en el Cuadro #1 el 26% de población es joven la cual sería el grupo meta con el cual desarrollar acciones de capacitación en el ámbito turístico y de desarrollo de la Comuna.

### **Cuadro 1**

Rango de Edades de los habitantes de la Comuna Engabao

<b>Rangos</b>	<b># de personas</b>	<b>%</b>
0 a 10	685	26,35
11 a 20	524	20,15
21 a 30	476	18,31
31 a 40	359	13,81
41 a 50	198	7,62
51 a 60	162	6,23
61 a 99	196	7,54
<b>Total</b>	<b>2600</b>	<b>100</b>

**Fuente: INEC**

### **1.3.5 ACTIVIDADES PRODUCTIVAS**

La playa de Engabao es denominada “Punta de Piedra” donde la mayoría de los habitantes se dedican a la pesca de roncador,



**Foto 4**

Pescador nativo de Engabao



**Foto 5**

Playa Sur donde se acoderan las lanchas de los pescadores

cochera, corvinas, róbalos, berrugatos, cazones y sierras.

El cultivo de camarón es casi nulo en el sector, se pueden encontrar camaroneras pero estas se encuentran fuera de actividad debido a la enfermedad del camarón denominado “mancha blanca”.

De acuerdo a los estudios realizados por el INEC <sup>(2)</sup> el 52% de la PEA (Población Económicamente Activa) se dedica al sector pesquero y agropecuario predominando sobre las otras actividades económicas.

### **Cuadro 2**

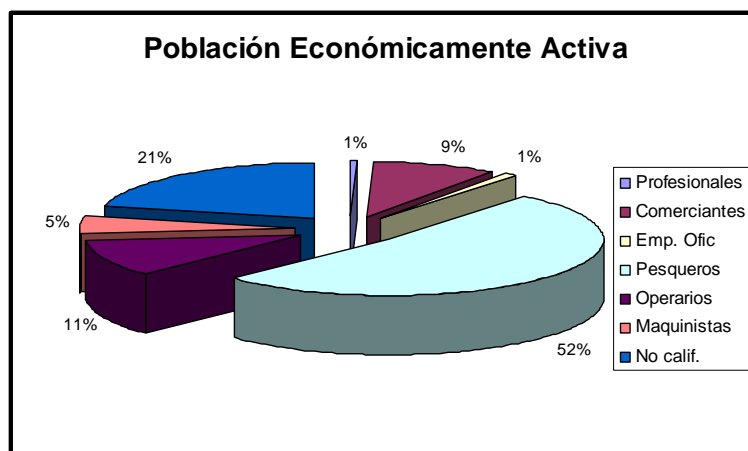
#### Población Económicamente Activa de la Comuna Engabao

<b>Ocupación</b>	<b># Personas</b>	<b>% PEA</b>
Profesionales, científicos e intelectuales	5	0,6427
Empleados de Oficina	7	0,8997
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados	72	9,2545
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	405	52,057
Oficiales, Operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros	83	10,668
Operadores de instalaciones y maquinas y montadores	39	5,0129
Trabajadores no calificados	167	21,465

**Fuente: INEC**

---

(2) Sexto Censo de Población (2001), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**Gráfico 1**

**Fuente: INEC**

Como nos demuestra el gráfico anterior el resto de las actividades económicas de la comuna no influyen mucho en la PEA porque son profesionales, empleados de oficinas, operarios de máquina los cuales constituyen una población flotante pues son personas que salen a trabajar a sectores aledaños.

La mano de obra no calificada comprende personas que trabajan temporalmente o hacen trabajos esporádicos, lo que implica que son personas que no tienen sueldos fijos y viven de oportunidades de trabajos.

Aunque el sector pesquero es el sector que genera más ingresos no significa que es el más rico y nos damos cuenta ya que hace

10 años una lancha recolectaba un aproximado de 30 canastas, cada canasta tiene capacidad para 50 lb.; en la actualidad cada lancha extrae en promedio entre una o dos canastas, lo que nos demuestra que esta disminuyendo, esto se debe a que han aumentado el número de lanchas en el sector, y lo que produce adicionalmente una sobre explotación de los recursos pesqueros.

Existen tres cooperativas de pesca las cuales son: San Jacinto, Puerto Pesquero y Baños del Pacífico, estas tres cooperativas suman alrededor de 200 a 250 lanchas que extraen productos del mar; la pesca se realiza desde los días lunes hasta el sábado.



**Foto 6**

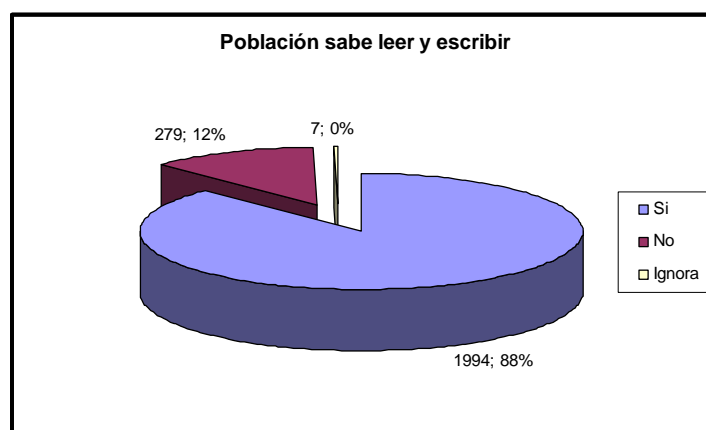
Pobladoras del sector confeccionando uniformes

Recientemente fueron donadas tres máquinas de costura para que las pobladoras puedan realizar actividades de arte y confección, dedicándose a realizar uniformes de los estudiantes de las escuelas de la Comuna Engabao.

### 1.3.6 EDUCACIÓN

La comuna de Engabao cuenta con tres escuelas particulares y una escuela fiscal; las cuales se encuentran carentes del material necesario para poder enseñar y de infraestructura adecuada para impartir conocimientos a la niñez.

**Gráfico 2**



**Fuente: INEC**

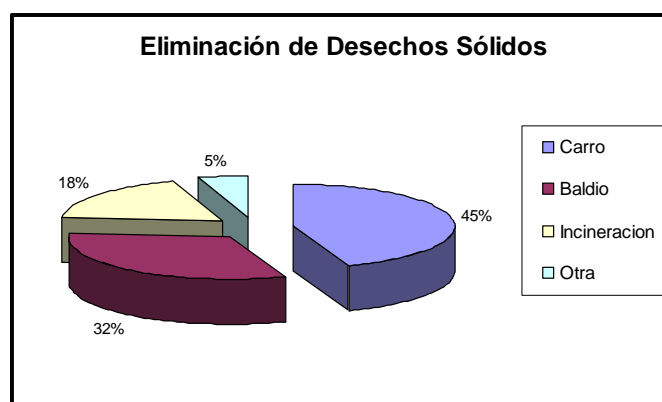
El gráfico nos demuestra que la mayoría de la población sabe leer y escribir lo cual es importante, la misma es un arma a favor de la comuna.

En otras comunidades de la provincia del Guayas lastimosamente el índice de analfabetismo es bien alto y debido a esto es más dura la labor de educar y culturizar a la población

### 1.3.7 MANEJO DE DESECHOS SÓLIDOS

El 45% de la población eliminan los desechos por medio de un carro recolector de basura, el carro recolector de basura es enviado por la Municipalidad de Playas, este tiene su recorrido los días martes de cada semana.

**Gráfico 3**



**Fuente: INEC**

En el gráfico se puede observar que el 32% personas arrojan su



basura en terrenos baldíos como se puede apreciar en la *Foto 7* lo cual contribuye a la contaminación de la comuna debido a que atraen a insectos como las moscas que proliferan

las enfermedades. Del mismo modo en el sector donde se



acoderan las lanchas de los pescadores, se puede observar sobrevolar a aves como las gaviotas y gallinazos, esto se debe al desecho de pescado que son arrojados en la playa, lo cual es una falta de organización de los pescadores del sector, produciendo una mala impresión al sector turístico.

El 18% de la población incinera la basura; según estudios ambientalistas la incineración de basura es una manera de deshacerse de la misma pero esto genera contaminación puesto que la basura contiene diversos desperdicios tales como plásticos, latas, aerosoles, etc. que al ser incinerados perjudican a la capa de ozono.

### **1.3.8 INFRAESTRUCTURA**

Se explica detalladamente las características de las diversas infraestructuras que posee la Comuna de Engabao, dichas características se las menciona como claves en los apuntes de clase de planificación de proyectos

#### **a) VIVIENDA**

Engabao cuenta con 463 viviendas según el último censo poblacional realizado por el INEC <sup>(3)</sup>, en el sector predominan el

tipo de vivienda de cemento aunque también podemos encontrar estructuras hechas de madera y caña pero en menor porcentaje.

La mayoría de las casas de cemento no se encuentra debidamente pintadas o terminadas lo cual no brinda armonía visual para el turista que se encuentre en el sector.



**Foto 8**

Calle principal del Barrio Punta de Piedra

Por lo general las casas poseen piso de ladrillos, baldosas y entablados; pero también encontramos casas con piso de tierra lo cual no permite llevar la debida higiene de la vivienda.

---

(3) Quinto Censo de la Vivienda (2001), Instituto Nacional de Censos y Estadísticas.

**b) VIAL**

≡ **Número de rutas y puntos que unen:** Saliendo de la ciudad de Guayaquil se toma la vía para la costa, pasando el pueblo Cerecita después se llega al pueblo Progreso la que se forma una vía Y se intercepta por un puesto de la Comisión de Tránsito del Guayas, para el lado derecho conduce a la Península Santa Elena, la otra vía se dirige hacia Playas la misma que se toma para dirigirse hacia Engabao, ya estando en Playas se debe tomar rumbo hacia la comuna Engabao. A 2 Km. de la playa de Engabao existe un camino por el cual se puede llegar hasta Engunga siguiendo más al norte la Península de Santa Elena y de ahí se puede dirigir hacia Salinas.

≡ **Extensión de cada ruta:** De Guayaquil a Playas existen 96 Km., de Playas a la comuna Engabao la extensión es de 14 Km.

≡ **Tipo de calzada:** El trayecto de Guayaquil a Playas se encuentra asfaltado totalmente, de Playas hacia Engabao existe un nuevo camino lastrado que ha sido construido por el Consejo Provincial del Guayas; de la comuna Engabao hacia el puerto de la misma comunidad el trayecto es lastrado en tramos y aplanados en otros.

≡ **Estado de la ruta:** La ruta de Guayaquil a Playas se encuentra en tramos en perfecto estado, en otros se encuentra en reconstrucción, el tramo de Playas a Engabao tiene nuevo lastre de doble sello.

≡ **Otros:** La ruta de Playas a Engabao no se encuentra señalizada en lo absoluto lo cual es preocupante ya que las señales de tránsito son bien necesarias y sobre todo en las noches lo cual serviría al turista para trasladarse vía terrestre.

#### ≡ **¿Cómo llegar a ENGABAO?**

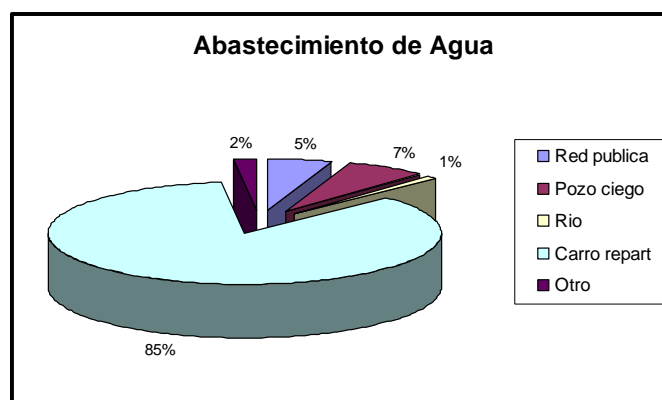
Para poder dirigirse a Engabao en transporte intercantonal el turista puede abordar el bus de la Cooperativa Villamil o la Cooperativa Posorja los mismos que salen del Terminal Terrestre de Guayaquil y se dirigen hasta la cabecera cantonal del Cantón Playas, luego se debe de abordar un bus de la Cooperativa Narcisca de Jesús, cuyo pasaje cuesta \$0.50 hasta la Comuna Engabao y si se opta por ir al barrio de Punta de Piedra donde queda situada la playa la tarifa aumenta en \$0.25. La Cooperativa Narcisca de Jesús es el único medio de transporte público que se dirige hasta la Comuna Engabao.

### 1.3.9 AGUA POTABLE

El sistema de abastecimiento de agua se lo hace generalmente por carros repartidores de agua como lo demuestra la *Foto 9*, los mismos que pertenecen a las empresas Hidroplayas e Interagua, los cuales llegan a la comuna todos los días a vender agua.



**Gráfico 4**



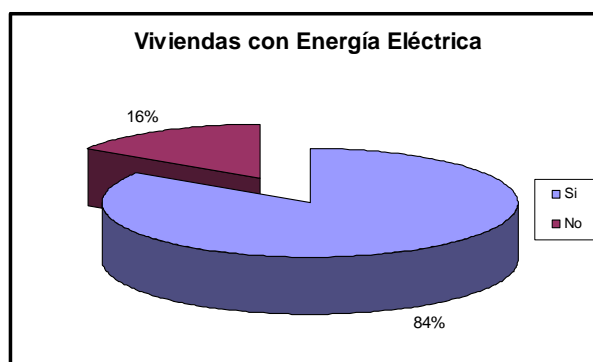
**Fuente: INEC**

Una lata de 20 litros es vendida a los pobladores en \$0.70 la cual es la manera más frecuente de adquirir agua, anteriormente extraían agua de pozos los cuales tenían 2 metros de profundidad la desinfectaban con cloro y después era apta para el consumo. La mayoría de estos pozos se encuentran deshabilitados

### 1.3.10 ENERGÍA ELÉCTRICA

La población de Engabao cuenta con 325 viviendas que poseen luz eléctrica la cual les sirve para hacer las necesidades domésticas y para poder trabajar.

**Gráfico 5**



**Fuente: INEC**

El sistema de alumbrado eléctrico debería llegar a todas las viviendas. Cuenta con 60 viviendas que carecen de energía eléctrica.

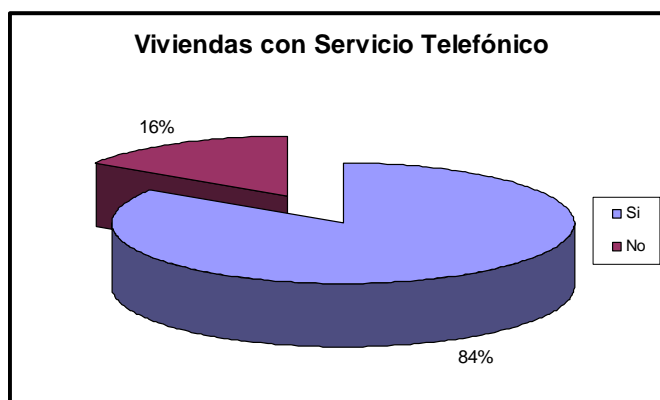
Todas las viviendas deberían de contar con energía eléctrica para que el dueño de la vivienda con la llegada del turismo pueda montar un negocio como por ejemplo un comedor de comida típica el cual lo podría implementar en un ambiente de la casa y para esto sería básico contar con energía eléctrica.

### 1.3.11 TELEFÓNICAS

La población de la Comuna Engabao posee 325 viviendas que cuentan con el servicio de telefonía lo que indica que es una comunidad que se encuentra en contacto, pero en épocas de lluvias el servicio se vuelve defectuoso debido a que las instalaciones no se encuentran en óptimo estado.

Existen 60 viviendas que carecen de servicio telefónico esto se debe a que en estas casas no llega el cableado telefónico y esto ocurre principalmente en el barrio Punta de Piedra.

**Gráfico 6**



**Fuente: INEC**

A la comuna llega la señal de las telefónicas Movistar y Porta, cuenta con una cabina Movistar para uso de los pobladores y turistas.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO CONCEPTUAL DEL PROYECTO**

#### **2.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

≡ ***Título del Proyecto***

“Proyecto de Inversión para el Desarrollo Económico Turístico de el Barrio Punta de Piedra en la Comuna Engabao”

≡ ***Ubicación Geográfica***

Punta de Piedra o también llamado Barrio “Puerto de Engabao”, es un sector de la comuna Engabao, el mismo que goza de los atractivos del mar como son la playa, la tranquilidad de las olas, la brisa y el paisaje. Situado a 2°34’60” de latitud Sur y 80°28’60” de longitud Oeste con una altitud de 4 m sobre el nivel del mar (16 pies).



Se encuentra localizada al SUROESTE de la Provincia del Guayas en la parroquia Urbano - Marginal, en el Cantón Gral. Villamil Playas; mismo que junto a las comunas de Bellavista, Data de Villamil, El Pelado, El Arenal y San Antonio forman el cantón Playas.

Engabao se encuentra limitado al norte con la comuna San Antonio y Engunga, al sur con la cabecera cantonal “Playas”, al este con la comuna San Miguel y al oeste con el Océano Pacífico.



**Foto 10**  
Mapa de Engabao

## **2.2 MISIÓN**

Brindar a los turistas un lugar de relajación y esparcimiento en un ambiente que está en contacto con la naturaleza para que disfrute de momentos agradables en compañía de sus amigos y familiares; aportando así al desarrollo integral de este Sector Costero.

## **2.3 VISIÓN**

Acaparar a turistas de todas partes para así posicionar a Punta de Piedra como uno de los destinos turísticos de primer orden a través de una excelente atención al cliente y satisfacción de sus necesidades.

## **2.4 OBJETIVOS**

### **2.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar a la Comuna Engabao como un nuevo destino turístico concentrándose en el barrio denominado “Punta de Piedra”.

### **2.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ≡ Crear un nuevo punto costero de gran aceptación
- ≡ Desarrollo del sector.

≡ Posicionarse en el mercado hotelero como un Complejo Rústico de primer orden.

≡ Demostrar a las autoridades competentes, a través de éste proyecto la factibilidad de llevar a cabo el desarrollo de la comuna y por ende las obras complementarias como son: vías de acceso y los servicios básicos necesarios para un buen funcionamiento tanto del complejo rústico como de la comuna en general.

## **2.5 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN**

### **2.5.1 RAZONES QUE MOTIVAN LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO**

Tomando en consideración de que ha existido intenciones de empresarios extranjeros en invertir en sectores para el desarrollo de lugares desprotegidos como es el caso de las comunas y que bien podría complementarse con la inversión que se está planteando en este proyecto. Lo que nos permite augurar posibilidades de la implementación de este proyecto.

### **2.5.2 CAMBIOS ESPERADOS A PARTIR DEL PROYECTO**

A partir del inicio de la implementación del proyecto se notarán los cambios tanto por el trabajo que se irá dando por las personas de la comuna como por el flujo de personas que irá

incrementándose paulatinamente en el sector. Además las autoridades gubernamentales empezarán a tomar conciencia de la necesidad de ir implementando poco a poco los servicios básicos en dicho sector y por ende correlativamente se mejorará el ingreso per cápita.

Posteriormente una vez que el proyecto esté en pleno funcionamiento se formará un pequeño polo habitacional y porqué no decirlo de desarrollo el cual que no es solamente por el proyecto en sí, sino por la actividades complementarias y colaterales que crea el complejo y la población en sí.

Se espera que el progreso de la comuna mediante el presente proyecto sirva como guía a las diversas comunidades que se encuentren a lo largo de la zona costera del Ecuador, posean características similares y estén en busca del mismo fin.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### ***3.1 PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN***

El presente proyecto se encuentra enfocado hacia el desarrollo económico-turístico y social de la comuna ya que a pesar que es un sitio privilegiado en la zona costera, no le han dado la atención debida con el fin de impulsar el turismo en el sector, repercutiendo así en los ingresos de los habitantes ya que no existe de la diversificación de plazas de trabajo.

El propósito de la realización del estudio de mercado es obtener el soporte que permita explicar y predecir las necesidades tanto de los turistas nacionales como extranjeros acerca de las distracciones que les agradaría encontrar, como debe ser el lugar

en que quisieran hospedarse y a que costo, tipo de comida que creen que se debe de expender, actividades que se pueden organizar y demás sugerencias que puedan proporcionar. Por otra parte también hay que hacer una investigación dirigida a los comuneros par tener en cuenta si están dispuestos a realizar las mejoras y bajo que condiciones.

### **3.2 DEFINICIÓN DE OBJETIVOS**

A través de esta investigación se desea conocer cuales son las opiniones y consejos que puedan aportar los turistas que visitan el sector, comuneros y autoridades competentes de la comuna en los siguientes aspectos:

Comuneros

- ≡ Predisposición para participar en el proyecto.
- ≡ Determinar en que pueden aportar cada uno de los comuneros.
- ≡ Servicios que estarían dispuestos a brindar al turista.

Turistas

- ≡ Servicios que desearían que existan.
- ≡ Determinar disponibilidad de pago de los usuarios.

- ≡ Intenciones de compra del servicio.
- ≡ Seleccionar la alternativa adecuada según preferencias y necesidades de los usuarios potenciales.

#### Autoridades de la Comuna

- ≡ Opiniones con respecto a lo que se desea hacer.
- ≡ Conocer los puntos de vista de la factibilidad del proyecto.
- ≡ Hacerlos partícipes de actividades que aporten al bienestar de la comuna.
- ≡ Saber si existe el apoyo por parte de las autoridades.

### **3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para llevar a cabo este estudio de mercado se cree conveniente realizar investigación de tipo exploratoria concluyente descriptiva.

A través de la investigación exploratoria que se realiza mediante un proceso flexible y no estructurado, se obtendrá información necesaria para tener una idea y comprensión del problema o situación que se enfrentaría al querer desarrollar el proyecto de Engabao.

Mediante un proceso formal y estructurado, la investigación concluyente descriptiva y concluyente causal podrá describir las características más importantes de las personas involucradas en desarrollo del proyecto y además así se podrá identificar las relaciones de causa y efecto.

### **3.4 RECOLECCIÓN DE DATOS**

Se utilizará dos tipos de metodología de investigación, cualitativa y cuantitativa; ya que la una es complementaria para la otra.

La investigación cualitativa se hace en una muestra pequeña mediante sesiones de grupo, entrevistas en profundidad, técnicas de expresión, entre otras para saber las opiniones de los entrevistados y tener una percepción más clara de que es lo que está ocurriendo.

En cambio la investigación cuantitativa está dirigida a un tamaño de muestra más grande en la cual se busca cuantificar los datos para lo que se utiliza análisis estadístico por medio de encuestas.



### **3.5 MÉTODO DE MUESTREO**

La técnica que más se ajusta de acuerdo a los requerimientos del estudio, es el de *Muestreo Aleatorio Simple*, debido a que cada elemento en la población tiene una probabilidad de selección idéntica y conocida de ser la muestra que se elija; esto implica que cada elemento se seleccione en forma independiente de cualquier otro, los mismos que son escogidos de un marco de muestra por medio de un procedimiento aleatorio.

Esta técnica ayudará a tomar las decisiones definitivas debido a que el resultado del estudio será el reflejo de las opiniones.

### **3.6 TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Debido a que en este tipo de proyecto se cuenta con población infinita ya que no hay forma de determinarla, se utilizará una ecuación diseñada para este tipo de casos.

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

Estableciéndose como:

p: Probabilidad del éxito de una variable en la muestra

q: Probabilidad de fracaso de una variable en la muestra.

Z: Estadístico predeterminado en la tabla de distribución normal, de acuerdo al nivel de confianza.

e: Precisión porcentual de que una proporción de la muestra se encuentre en un rango determinado con respecto a una proporción poblacional.

N: Tamaño de la muestra

Para establecer la cantidad de encuestas efectivas que se debe obtener, se establecerá los siguientes porcentajes:

- ≡ El 50% de probabilidad de éxito.
- ≡ El 50% de probabilidad de fracaso.
- ≡ El 95% de nivel de confianza ( $Z = 1.96$ ).
- ≡ El 5% de precisión porcentual.

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2}$$

**n = 384.16 ≈ 385** Encuestas efectivas

### **3.7 DISEÑO DE CUESTIONARIO**

Se debe establecer dos tipos de recolección de datos, dirigidos hacia:

≡ **Los habitantes de Engabao.**- Por medio de la realización de un grupo focal con los habitantes de Engabao se demostrará el grado de aceptación y compromiso de los comuneros hacia el proyecto

≡ **Los turistas de Engabao.**- Se llevará a cabo en el sector objetivo a la mayoría de turistas que se encuentren en la zona y en Playas puesto a que es el lugar al que por lo general se retiran a descansar los visitantes de Engabao; esperando así información acertada de los gustos y preferencias de los turistas tanto nacionales como extranjeros.

*Ver Anexo 1 (Prueba de Producto)*

### **3.8 GRUPO FOCAL CON LOS COMUNEROS DEL SECTOR.**

Dentro de las características de Punta de Piedra que se encontraron entre los asistentes al grupo focal fueron:

**Positivas:**

≡ Poseen afluencia de turismo deportivo

≡ Diversidad de flora y fauna

≡ Interés por expandir actividades económicas

≡ Dotados con uno de los mejores climas del mundo

**Negativas:**

≡ Falta de recursos económicos

≡ Falta de organización del barrio

≡ Falta de cooperación de la Municipalidad de Playas

≡ Falta de cultura turística

El barrio Punta de Piedra perteneciente a la Comuna Engabao, cuenta con afluencia de turismo deportivo, específicamente proveniente del Surf, los habitantes de este sector se han dado cuenta que están dejando de aprovechar estos ingresos provenientes del turismo.

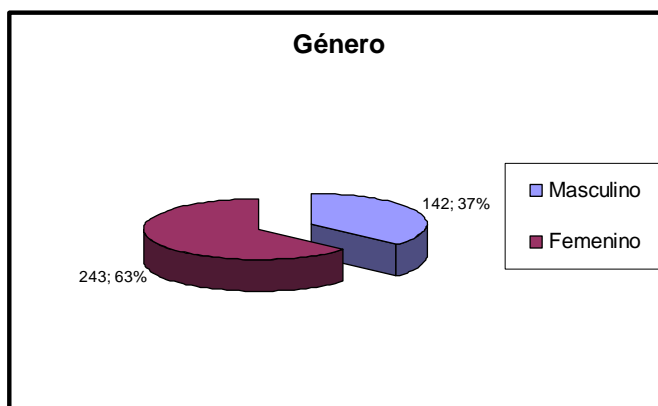
Los habitantes están dispuestos a ser capacitados por comuneros de Libertador Bolívar, comuna que lleva seis años aproximadamente viviendo de los recursos dejados por el turismo, puesto a que antes era netamente pesquera al igual como la comuna de Engabao. Para llevar a cabo este cambio debe existir una campaña de organización con los habitantes de la comuna para que de esta manera puedan acoger de buen modo al turismo que cada día se está convirtiendo en un rubro importante dentro de los ingresos de cada país.

### 3.9 TABULACIÓN DE DATOS

#### 3.9.1 DATOS DEMOGRÁFICOS

##### a) Género

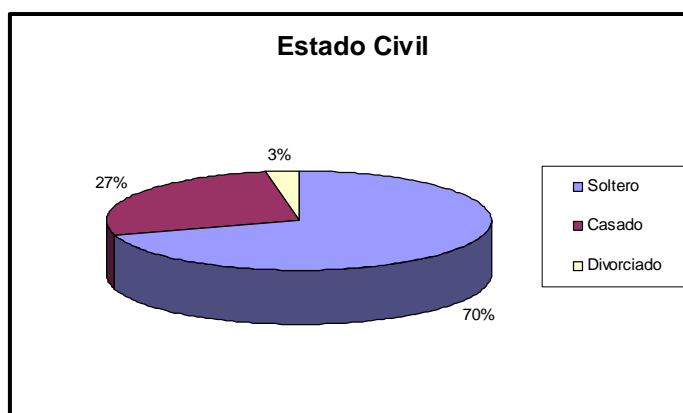
**Gráfico 7**



Elaboración: Los autores

##### b) Estado Civil

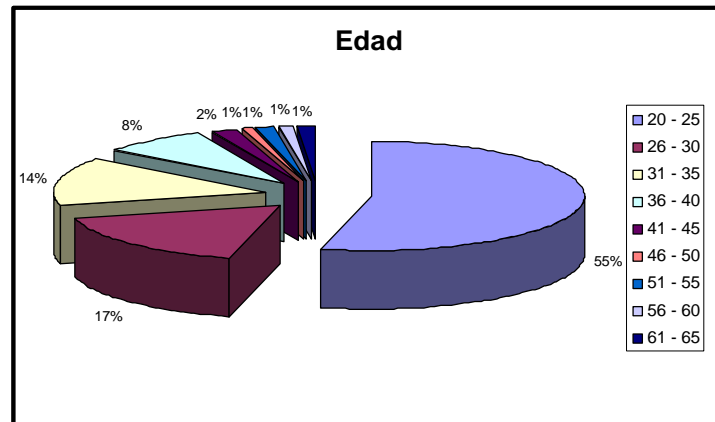
**Gráfico 8**



Elaboración: Los autores

### c) Edad

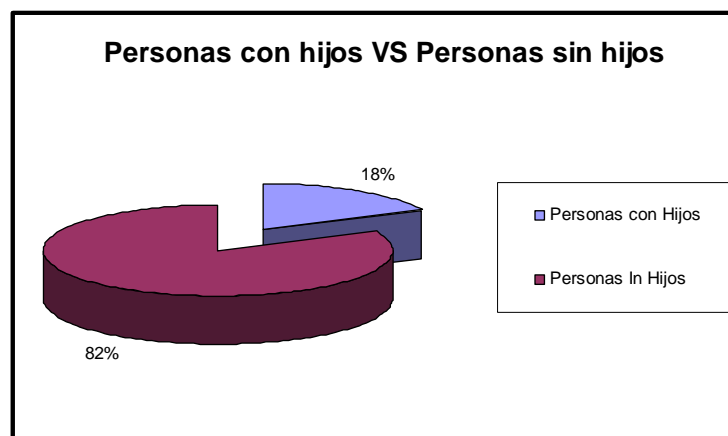
**Gráfico 9**



Elaboración: Los autores

### d) Personas con hijos

**Gráfico 10**



Elaboración: Los autores

### 3.9.2 DATOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS

1.- ¿Qué lugar tiene como hábito visitar cuando va a invernar?

Costa

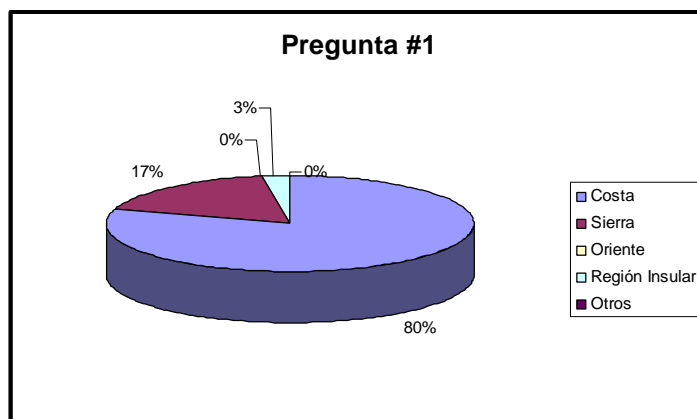
Sierra

Oriente

Isla Galápagos

Otro \_\_\_\_\_

**Gráfico 11**



Elaboración: Los autores

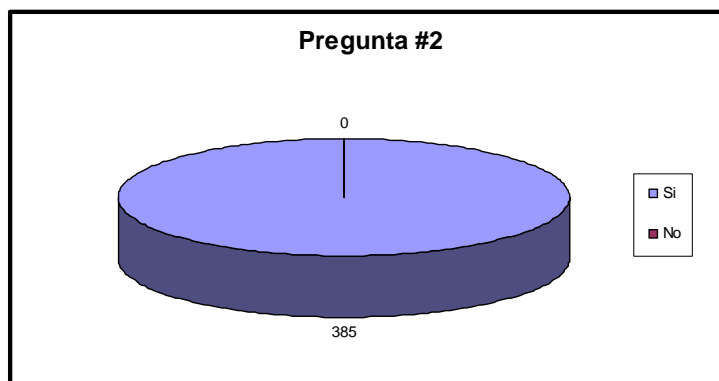
2.- ¿Usted visita los balnearios del Ecuador?

Si

No

Si su respuesta es sí, por favor continúe con la encuesta

**Gráfico 12**

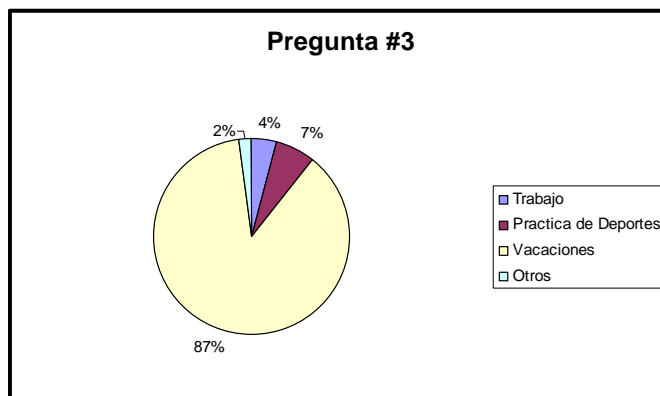


Elaboración: Los autores

3.- ¿Cuál es el motivo de su visita a los balnearios?

- Trabajo
- Práctica de deportes
- Vacaciones
- Otro \_\_\_\_\_

**Gráfico 13**

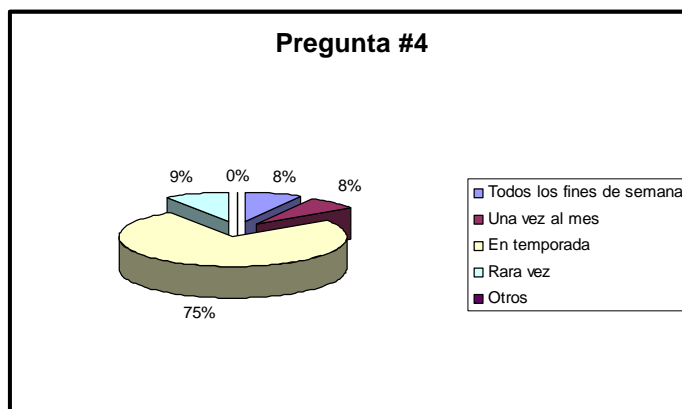


Elaboración: Los autores

4.- ¿Con qué frecuencia visita los balnearios?

- Todos los fines de semana
- Una vez al mes
- En temporada
- Rara vez
- Otro \_\_\_\_\_

**Gráfico 14**



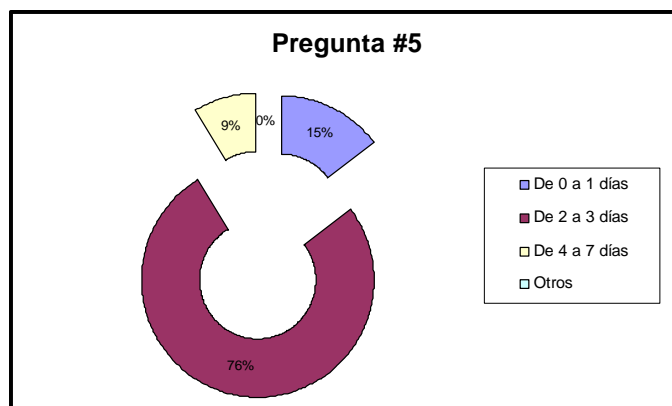
Elaboración: Los autores



5.- Por lo general ¿Qué tiempo permanece cuando visita los balnearios?

- De 0 a 1 días
- De 2 a 3 días
- De 4 a 7 días
- Otros \_\_\_\_\_

**Gráfico 15**

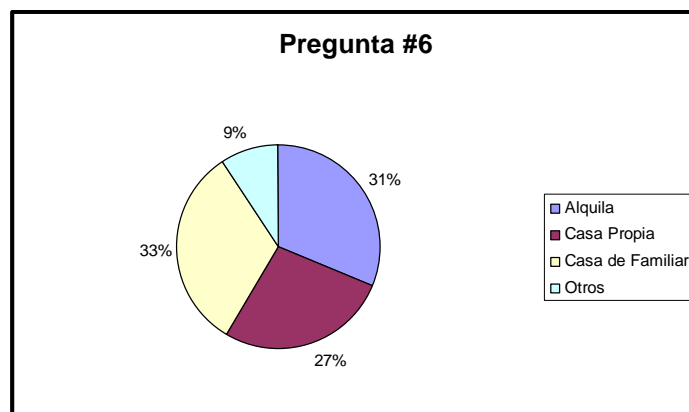


Elaboración: Los autores

6.- ¿Dónde se hospeda cuando va?

- Alquila
- Casa Propia
- Casa de familiar
- Otro \_\_\_\_\_

**Gráfico 16**

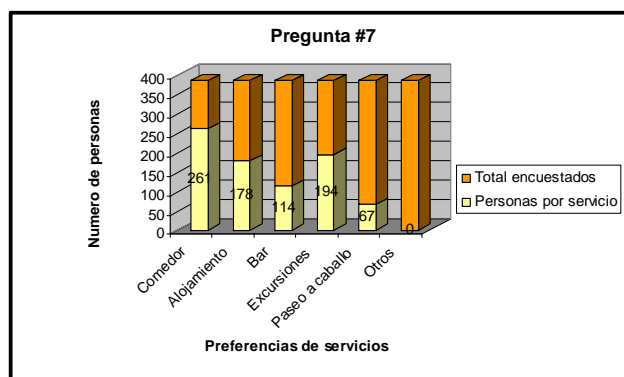


Elaboración: Los autores

7.- ¿Qué servicios le gustaría que se ofrezcan durante su permanencia?  
(Elija uno o más)

- Comedor
- Alojamiento
- Bar
- Excursiones
- Paseo a Caballo
- Oros \_\_\_\_\_

**Gráfico 17**



Elaboración: Los autores

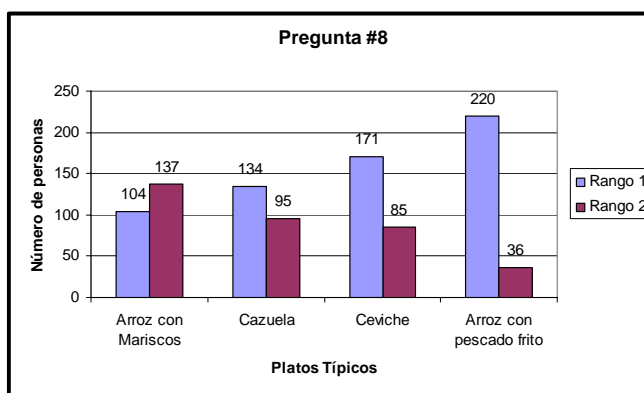
8.- Si seleccionó comedor; ¿qué tipo le gustaría y cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida? (Elija uno o más con un precio cada uno)

**Rango 1**

**Rango 2**

- |                         |              |                          |              |                          |
|-------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| Arroz con Mariscos      | \$ 2.00-2.50 | <input type="checkbox"/> | \$ 2.51-3.50 | <input type="checkbox"/> |
| Cazuela                 | \$ 1.50-1.80 | <input type="checkbox"/> | \$ 1.81-2.50 | <input type="checkbox"/> |
| Ceviche                 | \$ 2.50-3.00 | <input type="checkbox"/> | \$ 3.01-4.50 | <input type="checkbox"/> |
| Arroz con pescado frito | \$ 1.50-2.00 | <input type="checkbox"/> | \$ 2.01-3.00 | <input type="checkbox"/> |
| Otro                    | _____        |                          |              |                          |

**Gráfico 18**

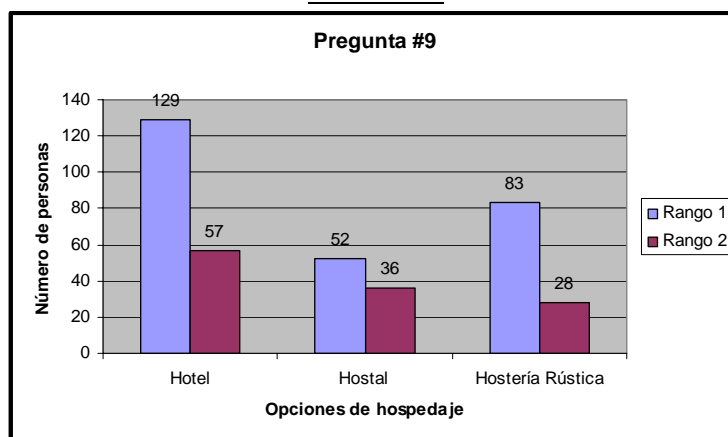


Elaboración: Los autores

9.- Si seleccionó alojamiento; ¿qué tipo le gustaría y cuánto estaría dispuesto a pagar por noche por persona?

	<b>Rango 1</b>		<b>Rango 2</b>	
Hotel	\$ 9.50-12.00	<input type="checkbox"/>	\$ 12.01-20.00	<input type="checkbox"/>
Hostal	\$ 5.00-6.50	<input type="checkbox"/>	\$ 6.51-8.00	<input type="checkbox"/>
Hostería Rústica	\$ 7.00-9.00	<input type="checkbox"/>	\$ 9.01-12.00	<input type="checkbox"/>
Otro	_____			

**Gráfico 19**

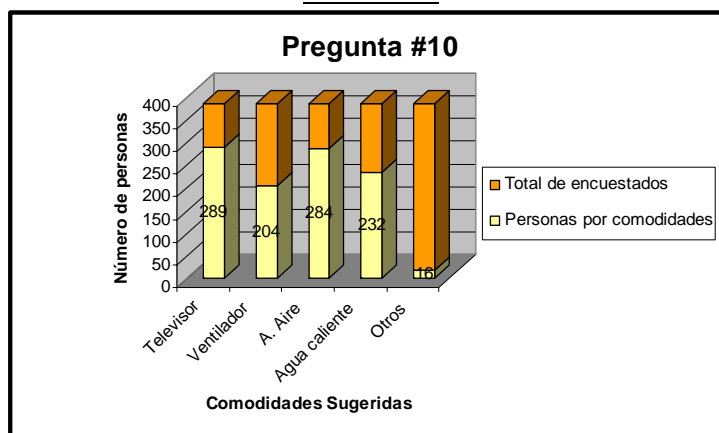


Elaboración: Los autores

10.- ¿Qué comodidades cree necesario que contenga la cabaña o habitación?  
(Elija uno o más)

Televisor   
 Ventilador   
 Acondicionador de aire   
 Agua Caliente   
 Otros \_\_\_\_\_

**Gráfico 20**

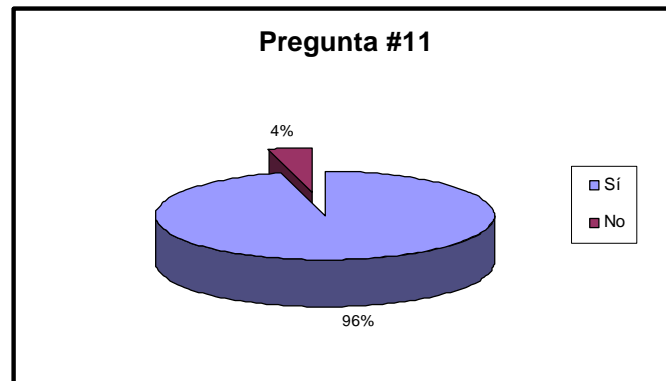


Elaboración: Los autores

11.- ¿Estaría usted dispuesto a hospedarse en la hostería Rústica con las comodidades antes elegidas?

Si  No

**Gráfico 21**

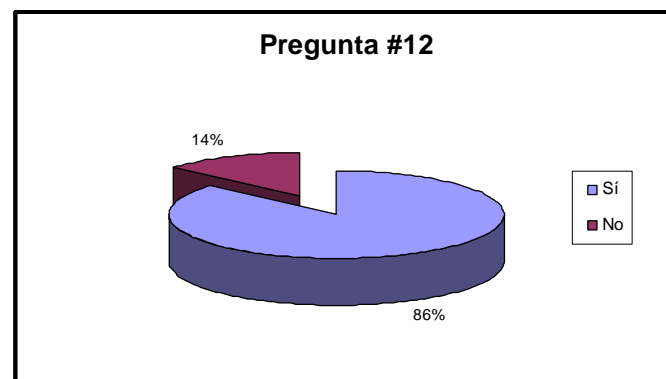


Elaboración: Los autores

12.- ¿Estaría usted dispuesto a pagar \$8.50 por noche para hospedarse en la hostería Rústica?

Si  No

**Gráfico 22**



Elaboración: Los autores

### **3.10 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

El Complejo Rústico Punta de Piedra tiene como objetivo empezar a funcionar con cuatro cabañas sencillas, una familiar y un área destinado para acampar, debido a que en las encuestas realizadas se determinó que el principal target de la hostería era el de hospedar a los grupos de amigos que organizan sus viajes puesto que de esta forma se obtendría mayor provecho de las cabañas; una cabaña familiar debido a que hay un porcentaje de turistas que viajan generalmente con las familias dejando en pie la alternativa de construir mas cabañas familiares de acuerdo a la demanda de las mismas y el área de acampar con sus respectivos implementos para brindar diversidad a los turistas.

Al realizarse las encuestas del total de 385 personas encuestadas se concluyó que el 80% de las mismas tienen como preferencia veranear en la Región Costa, demostrando un alto grado de aceptación del turista por los balnearios del Ecuador. La frecuencia de visita a los diferentes balnearios se confirmó que es en la temporada de playa que comprende desde mediados de Diciembre hasta mediados de Mayo, el número de días de permanencia del turista se encuentra entre 2 y 3 días que por lo general son los fines de semana de la temporada, este resultado

influye mucho en el momento de evaluar los diferentes ingresos del complejo rústico puesto a que en base a esto se determinaron los mismos.

En cuanto los lugares donde se hospedan los turistas, se encontraron que los que tienen casa propia, casa de familiar y alquilan se encuentra con porcentaje de 27%, 32.5% y 31.4% respectivamente, demostrando que existe demanda por plazas de alojamiento en el momento de viaje, lo cual se convierte en una oportunidad.

Dentro de los servicios que más requiere la población de turistas son los de comedor y alojamiento, quedando en plano secundario pero importante para desarrollar las excursiones, paseo a caballo y bar.

Entre los servicios que proporcionará el complejo rústico son: alojamiento, bar, restaurante, spa y teniendo como objetivo a futuro implementar excursiones y paseos a caballo puesto a que el sector brinda las facilidades para realizarlos. Entre las facilidades que se les brindará a los huéspedes serán: televisor,

ventilador y agua caliente. Dichas facilidades podrán ser mejoradas en el transcurso del tiempo.

El 95.8% del total de los encuestados estarían dispuestos a hospedarse en el complejo rústico con las facilidades antes mencionadas, de los cuales el 86.5% estarían dispuestos a pagar \$ 8.50 por noche que es el promedio por persona para alojarse.

### **3.11 ANÁLISIS DE LA TENDENCIA DE MERCADO**

El tamaño de la demanda potencial interesada en hospedarse en un Complejo Rústico es de 3'259.288,49 personas, las mismas que representan una parte considerable del total de personas que se dirigen hacia la Costa con una estadía temporal.

#### **Cuadro 3**

#### **Demanda Potencial**

Personas que se dirigen al Cantón Playas Anualmente	5407920
Porcentaje de personas que no tienen casa propia para hospedarse	73%
Total de personas que no tienen casa propia par hospedarse	3947781,6
Porcentaje de personas interesadas en hospedarse en un Complejo Rústico	96%
Total de personas interesadas en hospedarse en un Complejo Rústico	3789870,34
Porcentaje de personas dispuestas a pagar \$ 8 para hospedarse en el Complejo Rústico	86%
<b><i>Demanda Potencial</i></b>	<b>3259288,49</b>

***Elaboración: Los autores***

A pesar de que existe gran variedad de destinos turísticos para visitar, el sector costero es el que tiene mayor acogida. A medida que pasa el tiempo se van conociendo nuevos sitios atractivos por sus diversas bondades; principalmente son los jóvenes con sus grupos de amigos los mismos que se lanzan a la aventura ya que siempre están dispuestos a experimentar.

Debido a esto se cree conveniente la realización del proyecto puesto a que además de promover el turismo, ser rentable económicamente, también tiene un gran aporte para el desarrollo de la Comuna de Engabao.

### **3.12 ANÁLISIS FODA**

#### **FORTALEZAS**

- ≡ Ser el primer Complejo Rústico en ofrecer servicios acordes a la clase turistas que frecuenta el lugar.
- ≡ Modelo a seguir para futuros proyectos.
- ≡ Aceptación del Complejo Rústico en el mercado.
- ≡ Cercanía de la población de Playas y de Guayaquil con la comuna Engabao.



≡ A pesar de encontrarse cerca de lugares poblados, éste goza de un ambiente de tranquilidad y relajación ideal para el desarrollo del proyecto.

### ***OPORTUNIDADES***

≡ En los actuales momentos hay organismos interesados en el desarrollo económico-turístico de ciertos sectores, lo cual sería complementario para el complejo.

≡ Después de la encuesta realizada, hemos encontrado la avidez de la gente por lograr un desarrollo integral del sector.

≡ Aprovechar la demanda insatisfecha de hospedaje.

≡ Posibilidad de aprovechamiento de mano de obra de habitantes que están dispuestos a colaborar en el mejoramiento de la comuna.

### ***DEBILIDADES***

≡ Este proyecto a pesar de tener muchas bondades, también tiene una particular debilidad la cual es: la falta de educación existente en la población, particular que será superado paulatinamente y concomitante al desarrollo integral de la comunidad.

≡ Falta de conciencia de las autoridades nacionales para con los sectores rurales como es el caso de la población de Engabao y otras pequeñas poblaciones costeras, pero que también es superable ya que normalmente las inversiones extranjeras conminan a un compromiso de acción de parte de las autoridades locales como aporte complementario de las inversiones a realizarse.

### **AMENAZAS**

≡ El continuo cambio de autoridades de la comuna, que no permite que exista continuidad en los procesos de mejora del sector.

≡ La implementación en playas cercanas al complejo turístico, de plantas industriales o artesanales para destripar la pesca, creando contaminación ambiental por los desechos de la misma.

### **3.12 PROMOCIÓN O PROPAGANDA**

Buscar apoyo de los diferentes medios de prensa para dar a conocer Puerto Engabao como un destino turístico atractivo para el ciudadano guayaquileño y el turista en general.

En televisión se puede buscar promoción en programas playeros, de revista televisiva, reportajes de noticias, talk show, etc. En la prensa escrita contactar periodistas para elaboren artículos relacionados a Puerto Engabao. En la radio concertar entrevistas que den a conocer las actividades y los atractivos turísticos.

## **CAPÍTULO IV**

### **DESARROLLO DEL PROYECTO**

Para llevar a cabo el proyecto de desarrollo económico turístico del sector se recibirá apoyo de organismos y personas especializadas en el área de turismo como universidades, promotores y operadores turísticos, gremios especializados (Asociación de Surf, Cámara de Turismo), artistas, deportistas, autoridades, medios de prensa en general, líderes de opinión y provisionales varios.

#### **4.1 COMPLEJO RÚSTICO**

Al realizar el complejo se estaría creando una alternativa de trabajo para los habitantes del sector, así mismo dando un servicio al turista que desea pasar y reposar en la misma. Estaría

situado en la playa Norte de Puerto Engabao. La capacidad que tendrá el complejo en un principio sería de 36 personas para que puedan pernoctar con el fin de ir probando la acogida de la misma. Por otro lado se adicionará una zona de camping para el turista que desee realizar esta actividad.

El complejo estará conformado de la siguiente manera:

≡ 4 Cabañas Doble

≡ 1 Cabaña familiar

≡ 1 Cabaña Comunal: restaurante con capacidad para 40 personas, bar, administración.

≡ 1 Cabaña Spa con su equipamiento básico respectivo.

≡ Un área de camping.

#### **4.1.1 ALOJAMIENTO**

Las personas que durante su visita al pueblo decidan hospedarse en este lugar, tendrán la oportunidad de disfrutar de las instalaciones del mismo.

Se tiene planeado que las habitaciones sean unas bonitas cabañas de diversos tamaños para que tengan la capacidad de acoger a cualquier tamaño de grupo en un mismo lugar con las

respectivas comodidades. Además la cabaña incluirá un balcón para poder colocar una hamaca y el huésped pueda recibir la suave brisa de la playa.

Las tipos de hospedaje tendrán las siguientes características:

≡ 4 Cabañas doble con capacidad para 4 personas un solo ambiente (25 m<sup>2</sup>): 2 literas, baño, balcón con capacidad de colgar una hamaca.

≡ 1 Cabaña familiar con capacidad para 6 personas dos ambientes (40 m<sup>2</sup>): cuarto con cama matrimonial, cuarto con dos literas, baño, balcón con capacidad para poder colgar una hamaca.

≡ El área de camping tendrá 5 tiendas, cada una con capacidad para dos personas. Se brindará la opción al turista de acampar en su propia tienda en la cual solo se le cobrará el espacio en donde va a pasar la noche o en una que le proporcione el complejo en la que el precio incluye el espacio y la tienda para acampar.

*Ver Anexo 2 (Planos del Complejo Rústico)*

#### **4.1.2 RESTAURANTE**

También se desea incorporar en el complejo un lugar en el cual se brinde tanto a los huéspedes como visitantes del sector la variedad de platos de comidas típicas que se ofrece en la zona costera. Además podremos contar con una corta lista de especialidades tales como pizza, taco y demás que son del agrado del turista.

Para fomentar el correcto trato al cliente se impartirá capacitación a los habitantes que desempeñen el cargo; y también se incluirá la enseñanza de técnicas para una buena administración de esta actividad.

#### **4.1.3 SPA RÚSTICO**

Se busca la creación de un Spa rústico dentro del complejo que le permita al turista estar en un ambiente de relajación total, con tratamientos totalmente naturales para el rejuvenecimiento del cuerpo.

El Spa contará con la capacidad y equipamiento para 20 personas, en un principio se dispondrá de un número de dos empleados fijos (masajista, atención al cliente) y un especialista;

en temporadas altas se podrá contratar a dos personas más según la demanda que se genere.

Para el desarrollo del Spa se contará con una cabaña situada dentro del complejo pero apartada del área donde se encontraría la gente debido a que dicha cabaña sería al aire libre para deleitar la vista del mar creando un relajamiento más profundo.

El Spa solo funcionaría feriados y los fines de semana es decir viernes, sábado y domingo, debido a que la afluencia de las personas es mayor en esos días. El costo cada sesión será de acuerdo a las exigencias de los clientes ofreciendo facilidades para distintos niveles sociales. Adicionalmente quienes lo deseen, podrán practicar yoga, meditación, entre otras.

La concurrencia de las personas al Spa en los primeros cuatro meses del año hará que se trabaje a su máxima capacidad, a mediados del año se espera que acudan los turistas de la región sierra y el resto del año los turistas extranjeros que se encuentren de visita en el sector. El Spa se implementa debido a que es una actividad que se encuentra en apogeo, la misma que es otra alternativa para la relajación del turista.



#### **4.2 ACTIVIDADES PARA ALENTAR EL DESARROLLO INTEGRAL**

##### ***ELABORACIÓN Y VENTAS DE ARTESANÍAS***

Por medio de la Asociación de Artesanos de la Comuna Libertador Bolívar los cuales vienen trabajando en este ámbito desde hace seis años atrás se encuentran impulsando el sector económico de la comuna por medio de las artesanías que se venden.

La colaboración de los artesanos de la Comuna Libertador Bolívar impartiendo nuevos conocimientos para elaborar recuerdos y artesanías que en conjunto con los conocimientos bases que tiene la población de Engabao se logrará que los artesanos del sector puedan ofrecer al turista una diversidad de artesanías para que estos tengan recuerdos de su estadía en Punta de Piedra.

##### ***EXCURSIONES A CABALLO Y CAMINATAS***

Realizar excursiones en caballo o caminatas visitando el cerro Las Animas ubicado en el camino entre la comuna Engabao y el barrio Punta de Piedra.

El número de personas va a variar debido a las temporadas del año en los primeros meses de cada año va a tener más auge en

comparación o otras épocas del año y de acuerdo a esto también puede haber variación en el precio de los servicios que se ofrece.

Este tipo de entretenimiento lo puede dar un pequeño grupo de comuneros que se organicen y que cuenten con unos cuantos caballos, generando de esta manera un ingreso adicional para ellos.

### ***SURF TOURS***

Para los amantes del Surf que deseen hacer algo diferente, existe la posibilidad de hacer un recorrido de *Surf Tours*, pudiendo surfear desde la cabecera cantonal y luego dirigirse a otras playas como Engabao, Puerto Engabao, Data, El Morro y Puerto El Morro (visita a la isla de los pájaros y observación de delfines).

### ***TORNEOS DE SURF***

Desarrollar pequeños torneos de Surf y Wind Surf, de esta manera se estaría desarrollando la interactividad con los turistas y con las personas del sector que deseen participar en dichos torneos.

Se realizará continuamente torneos debido a que el surf es una de las principales actividades deportivas que se realiza frecuentemente en el sector.

Siendo el surf el deporte que se ha practicado desde hace muchos años en esta playa se puede coordinar eventos con la Asociación de Surf de Playas los cuales servirán para dar a conocer más la playa y promover el turismo deportivo.



**Foto 11**

Miembros de la Asociación de Surf de Playas

### ***RADIO TRACKS***

En el sector de Punta de Piedra se pueden realizar visitas al mirador el cual proporciona una vista hermosa del mar, en este sector la superficie es bien irregular por eso se podría optar por

la creación de pistas para el desarrollo de hobbies como radio tracks que son carros a escala que funcionan a control remoto. Realizar dos mini torneos en el transcurso de los 18 meses para poder ver la acogida de dicho hobby.

### ***BICICLETA DE MONTAÑA***

Organizar recorridos de bicicleta de montañas para darle otra opción al turista. Debido a que es un deporte que es fácil de realizar en cualquier superficie irregular. Al turista se le daría la facilidad del alquiler de la bicicleta de montaña con todo el equipo necesario para la realización de este deporte.

### ***MOTOCROSS***

Realizar torneos de MotoCross para dar a conocer el lugar mediante este deporte ya que el mismo está teniendo más acogida en nuestro medio y puede ser una manera de atraer a los turistas.

### ***PAINT BALL***

Otra opción sería implementar en un sector cerca del barrio que cuente con suficiente área libre y despejada para practicar el deporte de Paint Ball.

Así como estas actividades deportivas, existen muchas más que con el ingenio y organización de los moradores pueden hacer que mejoren sus ingresos y a la vez atraen al turista dando como resultado el desarrollo integral de la comuna.

Elaborar afiches promocionales sobre las bondades turísticas de Puerto Engabao.

#### **4.3 ANÁLISIS DEL ENTORNO JURÍDICO DEL PROYECTO**

El presente tema lo vamos a desarrollar en tres aspectos jurídicos que consideramos importante detallarlos a continuación:

##### *1) Administración Política de la Comuna y vínculos con otras Instituciones.*

Comuna se denomina a todo centro poblado que por sus características no pueda llegar a categoría de parroquia. La comuna está sujeta a la jurisdicción de la parroquia rural o urbana dentro de cuya circunscripción se encuentre. Pero administrativamente la Comuna depende del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Este ente es el encargado de supervisar, dirigirlos y precautelar los derechos y obligaciones que la ley concede a la comuna.

La Organización Política es compuesta por el Cabildo que es su órgano oficial, rector y quien lo representa, y a su vez este cabildo lo preside su Presidente. Entre las atribuciones que podemos destacar del cabildo encontramos el dictar disposiciones en relación a las costumbres y administración de los bienes. Adicionalmente entre otras atribuciones tiene la de arrendar los bienes en común, adquirir bienes, estudiar división de bienes en común así como la posibilidad de su enajenación.

Se regirá de manera supletoria a la Ley de Cooperativas, y se permite que la comuna cambie de estatus a Cooperativa. Entre las características de las Cooperativas son que sus socios deben aportar con bienes para su ingreso, representado en certificados nominativos indivisibles y de igual valor, que se dividen según su actividad y los miembros deben enfocarse a esta. Se maneja bajo principios de igualdad. Se establece expulsión de los miembros que falten a los reglamentos. Estas disposiciones también son aplicables a la comuna.

El Municipio en lo que respecta a su actividad gestiona y supervisa las actividades de la comuna.

En base de lo referido en los párrafos anteriores se planificará trabajos junto con Comuna, Municipio y Ministerio de Agricultura para la aplicación efectiva del proyecto.

2) *Regulaciones necesarias a aplicarse como apoyo al proyecto.*

Debido a que la comuna posee Estatutos que son elaborados en asamblea y en cuyas bases según la ley debe reglamentar, la organización administrativa, administración de los bienes comunales, la regulación de actividades, usos y costumbres, sugerimos incluir en los estatutos las regulaciones necesarias para el correcto desarrollo del proyecto.

≡ Disposiciones concreta sobre el control y cuidado de animales con sus respectivas sanciones a las personas que no cumplan con el estatuto.

≡ Reglamentación, control y sanción respectiva sobre el manejo de desperdicios.

≡ Correcta administración en la ubicación de pangas pesqueras en la playa como de su respectivo control y sanción. Se recomendará que se regularice la colocación de pangas a 300 metros alejado del sector turístico.

≡ Controles y sanciones sobre actos delictivos.

### 3) *Administración de la Propiedad.*

Este punto se lo menciona, para analizar las opciones a utilizarse para salvaguardar en lo posible la propiedad del Complejo Rústico. La ley no da garantías claras, ya que según el régimen de comunas no da la potestad al cabildo de enajenar los bienes en común, solo habla del estudio de la enajenación sin entrar en mayor detalle, es por esto que detallamos otras opciones para que en lo posible la Inversión del Complejo esté a buen recaudo.

≡ Fraccionamiento del Predio Comunal: Es decir que un grupo mas pequeño de persona tomen a cargo Punta de Piedra, y con el aval del Ministerio de Agricultura, se arriende la propiedad por el lapso de 5 a 10 años.

≡ Entrar en una figura de Comodato (entrega del predio en forma gratuita para su uso a cargo de ser restituida), o Fideicomiso (en la que la propiedad pasa a un patrimonio autónomo, administrado por un tercero, pero siendo el beneficiario la misma comuna).

≡ Cambio de Comuna a Cooperativa, ya que bajo esta régimen si se contempla la enajenación.



## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

#### ***5.1 INVERSIÓN REQUERIDA***

Para la implementación de las actividades principales que comprenden este proyecto se ha considerado conveniente que sea en cabañas, las mismas que para facilidad serán adquiridas por la modalidad de llave en mano, es decir totalmente terminadas y equipadas, listas para su funcionamiento.

##### ***5.1.1 INVERSIÓN FIJA***

La principal inversión que hay que realizar es la compra del terreno donde se constituirá el complejo. En lo que respecta alojamiento se contará con dos tamaños de cabañas, con la finalidad de que sin importar el número de personas en un grupo

tenham la oportunidad de compartir en todo momento. Además existirán tiendas en alquiler para los huéspedes que deseen realizar camping.

El área del restaurante será una cabaña acondicionada con todos los implementos para cocinar y el espacio para que los clientes puedan servirse los diferentes platos de comida.

Finalmente, el spa también utilizará una cabaña pequeña con capacidad para una camilla y la masajista.

**Cuadro 4**  
**Cabañas Punta de Piedra**  
**Inversiones Fijas**  
**USD\$**

<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>
Terreno compactado y cercado con vía de acceso	<b>\$6.000,00</b>
<b>Alojamiento</b>	
4 Cabañas Doble + implementos \$8000 c/u.	\$32.000,00
1 Cabaña Familiar + implementos	\$9.500,00
5 Tiendas de camping \$70,00 c/u.	\$350,00
<b>Total Alojamiento</b>	<b>\$41.850,00</b>
<b>Rest/Bar/Adm</b>	
Cabaña + implementos y accesorios	<b>\$20.000,00</b>
<b>Spa</b>	
Cabaña con camilla e implementos	<b>\$8.000,00</b>
<b>Inversión Tangible</b>	<b>\$75.850,00</b>

*Elaboración: Los autores*

### **5.1.2 INVERSIÓN INTANGIBLE O DIFERIDA**

Este tipo de inversión es tan importante como la anterior para la puesta en marcha del negocio ya que aquí se incurre en los gastos de constitución de compañía, gastos legales, estudio del terreno, permisos de funcionamiento, afiliación a la cámara de turismo; así como también en la promoción del complejo para darlo a conocer a los turistas de todas partes del mundo y en especial a los guayaquileños.

#### **Cuadro 5**

**Cabañas Punta de Piedra**  
**Inversiones Activos Intangibles**  
**USD\$**

<b>Concepto</b>	<b>Precio</b>
Constitución de Compañía	\$800,00
Afiliación Cámara de turismo	\$250,00
Permisos Varios	\$1.000,00
<b>Inversión Intangible</b>	<b>\$2.050,00</b>

*Elaboración: Los autores*

### **5.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Para hacer realidad este proyecto los inversionistas cuentan con \$30.000,00 como capital para invertir y con \$10.000,00 que servirán como capital de trabajo; además realizarán un préstamo para completar los aportes necesarios para la inversión.

Este préstamo se lo realizará en el banco que ofrezca las mayores ventajas de financiamiento y a la menor tasa de interés posible.

**Cuadro 6**

**Cabañas Punta de Piedra  
Financiamiento  
USD\$**

<b>Financiamiento</b>		
Inversión	<b>\$30.000,00</b>	38,51%
Crédito Bancario	<b>\$47.900,00</b>	61,49%
<b>Total Inversión</b>	<b>\$77.900,00</b>	<b>100%</b>

*Elaboración: Los autores*

### **5.3 AMORTIZACIÓN**

A continuación se muestra la tabla de amortización correspondiente al préstamo realizado para implementarlo en el Complejo Rústico.

**Cuadro 7**

**Cabañas Punta de Piedra  
Amortización  
USD\$**

Monto:	\$47.900,00	Interés Anual:	13%
Plazo:	24 Trimestres	Interés Trimestral:	3,25%
Período Gracia:	2 Trimestres	Intervalo de Pago:	Trimestral

<b>Pago N°:</b>	<b>Dividendos Trimestrales</b>	<b>Intereses</b>	<b>Capital</b>	<b>Saldo Capital</b>
0				\$47.900,00
1	\$2.905,08	\$1.556,75	\$1.348,33	\$46.551,67
2	\$2.905,08	\$1.512,93	\$1.392,15	\$45.159,51
3	\$2.905,08	\$1.467,68	\$1.437,40	\$43.722,12
4	\$2.905,08	\$1.420,97	\$1.484,11	\$42.238,00
5	\$2.905,08	\$1.372,74	\$1.532,35	\$40.705,65
6	\$2.905,08	\$1.322,93	\$1.582,15	\$39.123,51
7	\$2.905,08	\$1.271,51	\$1.633,57	\$37.489,94
8	\$2.905,08	\$1.218,42	\$1.686,66	\$35.803,28
9	\$2.905,08	\$1.163,61	\$1.741,48	\$34.061,80
10	\$2.905,08	\$1.107,01	\$1.798,07	\$32.263,73
11	\$2.905,08	\$1.048,57	\$1.856,51	\$30.407,22
12	\$2.905,08	\$988,23	\$1.916,85	\$28.490,37
13	\$2.905,08	\$925,94	\$1.979,15	\$26.511,22
14	\$2.905,08	\$861,61	\$2.043,47	\$24.467,75
15	\$2.905,08	\$795,20	\$2.109,88	\$22.357,87
16	\$2.905,08	\$726,63	\$2.178,45	\$20.179,42
17	\$2.905,08	\$655,83	\$2.249,25	\$17.930,17
18	\$2.905,08	\$582,73	\$2.322,35	\$15.607,82
19	\$2.905,08	\$507,25	\$2.397,83	\$13.209,99
20	\$2.905,08	\$429,32	\$2.475,76	\$10.734,23
21	\$2.905,08	\$348,86	\$2.556,22	\$8.178,01
22	\$2.905,08	\$265,79	\$2.639,30	\$5.538,71
23	\$2.905,08	\$180,01	\$2.725,07	\$2.813,64
24	\$2.905,08	\$91,44	\$2.813,64	\$0,00

**Elaboración: Los autores**

## 5.4 PRESUPUESTOS DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

### 5.4.1 INGRESOS POR SERVICIOS

#### 5.4.1.1 ALOJAMIENTO

Los precios de las cabañas y las tiendas van a variar según época del año. En temporada alta los precios serán \$10 por persona para las cabañas y \$5 por persona para las tiendas; y en temporada baja serán \$8 y \$4 respectivamente.

#### **Temporada:**

≡ **Temporada Baja:** mediados de Mayo – mediados de Diciembre

≡ **Temporada Alta:** mediados de Diciembre – mediados de Mayo

**Cuadro 8**

Tipos de Hospedaje	N° Cabañas	Temporada Baja		Temporada Alta	
		Precio por noche	Precio Total	Precios por noche	Precio Total
Tienda Camping (2 per)	5	\$8,00	\$40,00	\$12,00	\$60,00
Cabaña Doble (4 per)	4	\$32,00	\$128,00	\$48,00	\$192,00
Cabaña Familiar (6 per)	1	\$48,00	\$48,00	\$72,00	\$72,00
<b>Total por Noche</b>			\$216,00		\$324,00

**Elaboración: Los autores**

Los días de mayor afluencia serán los fines de semana donde es más frecuente la visita del turista Guayaquileño que desee pasar sus vacaciones o simplemente relajarse. Las personas que se hospedarían entre semana sería el turismo extranjero que se encontraría de vacaciones o por práctica de deportes o

campeonatos. Para poder hospedar turismo extranjero se piensa en la alianza con hosterías de otras partes del Ecuador, la misma que se recomendaría al turista para que visite el lugar. De esta manera el turista tendrá la oportunidad de conocer más rincones del Ecuador.

El complejo va a tener una capacidad aproximada de albergar entre sus diferentes servicios a un total de 32 personas, esto podría incrementar a medida que transcurran los años ya que se pensaría en la construcción de más cabañas del tipo que mejor se adapten a la necesidad de los turistas.

**Cuadro 9**

Ingresos por Alojamiento

<b>Meses</b>	<b>Precio total de cabañas por noche</b>	<b>Noches Ocupadas</b>	<b>% de Ocupación al mes</b>	<b>Ingresos</b>
Enero	\$324,00	14	48%	\$4.665,60
Febrero	\$324,00	15	50%	\$4.860,00
Marzo	\$324,00	15	50%	\$4.860,00
Abril	\$324,00	15	50%	\$4.860,00
Mayo	\$270,00	10	32%	\$2.592,00
Junio	\$216,00	6	20%	\$1.296,00
Julio	\$216,00	7	22%	\$1.425,60
Agosto	\$216,00	7	22%	\$1.425,60
Septiembre	\$216,00	5	18%	\$1.166,40
Octubre	\$216,00	6	20%	\$1.296,00
Noviembre	\$216,00	8	26%	\$1.684,80
Diciembre	\$270,00	11	36%	\$2.916,00

**Elaboración: Los autores**

Como no todos los días hay la misma afluencia, para proyectar los ingresos en cuanto alojamiento, se va a tomar en cuenta sólo los fines de semana de viernes a domingo a pesar que en temporada alta la afluencia es mayor.

#### **5.4.1.2 RESTAURANTE**

El Complejo Rústico ofrecerá los servicios de Bar y Restaurante a sus huéspedes, para que los mismos tengan facilidades de elección al momento de ingerir alimentos.

Si bien es cierto que aunque no todos los huéspedes del complejo van a consumir las tres comidas del día en un mismo lugar, también hay visitantes durante el día que pueden hacer uso del restaurante del complejo.

Para proyectar los ingresos se establecerá un promedio de \$6.00 por día considerando que hay comidas más económica y también más onerosas. Se hará la suposición de que como están en la playa solo comen dos veces al día. Además no se estaría considerando las bebidas que se consumen como acompañante de toda comida.



**Cuadro 10**

**Cabañas Punta de Piedra  
Restaurante  
USD\$**

**Ocupación del Restaurante al mes**

<b>Tipos de Hospedaje</b>	<b># Personas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total de Personas</b>
Tienda de camping	2	5	10
Cabaña Doble	4	4	16
Cabaña Familiar	6	1	6
		<b>Sub-Total</b>	<b>32</b>
		Otros	8
		<b>Total</b>	<b>40</b>

Precio promedio de consumo: **\$6,00**

**Ingresos por Restaurante**

<b>Meses</b>	<b>Ingresos</b>	<b># de personas al mes</b>
Enero	\$3.456,00	576
Febrero	\$3.600,00	600
Marzo	\$3.600,00	600
Abril	\$3.600,00	600
Mayo	\$2.304,00	384
Junio	\$1.440,00	240
Julio	\$1.584,00	264
Agosto	\$1.584,00	264
Septiembre	\$1.296,00	216
Octubre	\$1.440,00	240
Noviembre	\$1.872,00	312
Diciembre	\$2.592,00	432

**Elaboración: Los autores**

#### **5.4.1.3 SPA RÚSTICO**

Debido a que este tipo de servicio no es tan conocido en este sector es razonable que en un principio no tengan gran acogida y por ende no van a ser muy grandes los ingresos pero con expectativas de que vayan creciendo.

Para el desarrollo del Spa se contará con una cabaña situada dentro del complejo pero apartada del área donde se encontraría la gente debido a que dicha cabaña sería al aire libre para deleitar la vista del mar creando un relajamiento más profundo.

El Spa solo funcionaría feriados y los fines de semana es decir viernes, sábado y domingo, debido a que la afluencia de las personas es más notable en esos días.

Para calcular el número de personas que utilizan los servicios del Spa, se va a considerar un promedio de 6 personas al día entre los visitantes y los huéspedes por el número de noches ocupadas en el mes. El precio de referencia será \$15 ya que este oscila entre los \$10 y \$20.

**Cuadro 11**

**Cabañas Punta de Piedra  
Ingresos por SPA  
USD\$**

<b>Numero de Personas por día:</b>	6
<b>Precio por persona:</b>	\$15,00

<b>Meses</b>	<b>Ingresos</b>	<b># de Personas al mes</b>
Enero	\$1.296,00	86
Febrero	\$1.350,00	90
Marzo	\$1.350,00	90
Abril	\$1.350,00	90
Mayo	\$864,00	58
Junio	\$540,00	36
Julio	\$594,00	40
Agosto	\$594,00	40
Septiembre	\$486,00	32
Octubre	\$540,00	36
Noviembre	\$702,00	47
Diciembre	\$972,00	65

***Elaboración: Los autores***

#### **5.4.2 COSTOS DE SERVICIOS**

La proyección de gastos mensuales durante el año son los siguientes:

≡ 2 Encargadas de cocina: \$140.00 mensuales cada una, trabajo de lunes a domingo.

≡ 2 Ayudantes de cocina: \$80.00 mensual, trabajo de martes a domingo.

≡ Gastos en comida: el 34% de los ingresos por venta de platos de comida.

≡ Encargada de limpieza-aseo: \$140.00 mensual, trabajo de lunes a domingo.

≡ Masajista y gastos varios: \$100.00 mensual, trabajo de viernes a domingo.

≡ Servicios Básicos: (agua, luz, teléfono) \$ 250.00 mensual.

≡ Gastos Varios: \$100.00 mensual.

**Cuadro 12**

**Cabañas Punta de Piedra  
Gastos Mensuales  
USD\$**

<b>Costos por servicios</b>	<b>Precio</b>
<b>Gastos Fijos</b>	
Responsables de cocina	\$280,00
Ayudantes de Cocina	\$160,00
Encargada de limpieza-aseo	\$140,00
Masajista – varios	\$100,00
Gastos Varios	\$100,00
Servicios básicos	\$250,00
<b>Total gastos fijos</b>	<b>\$1.030,00</b>
<b>Gastos Variables</b>	
Comida	34% de la venta

***Elaboración: Los autores***

### 5.4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

≡ Administrador: \$250.00 mensual, trabajo de lunes a domingo.

≡ Conserje: \$100.00 mensual, trabajo de lunes a domingo.

#### Cuadro 13

**Cabañas Punta de Piedra  
Gastos Administrativos Mensuales  
USD\$**

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Precio</b>
Administrador	\$250,00
Conserje	\$100,00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$350,00</b>

*Elaboración: Los autores*

### 5.4.4 GASTOS FINANCIEROS

Comprenden los gastos concernientes a la deuda adquirida para el financiamiento del proyecto los cuales incluyen intereses del monto, mora en el caso de que se atrasen en el pago de la cuota, etc.

### 5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo del proyecto del Complejo Rústico se desarrollará para un horizonte de 10 años, a continuación se desglosa el flujo de ingresos y egresos de los primeros 4 años.

*Ver Anexo 3 (Flujo de Caja Proyectado)*

**Cuadro 14****Cabañas Punta de Piedra****Flujo de Caja Proyectado**

USD \$

<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Ingresos</b>					
Alojamiento	\$0,00	\$29.030,40	\$35.361,36	\$38.388,56	\$40.909,99
Restaurante	\$0,00	\$23.904,00	\$30.168,00	\$32.788,80	\$34.984,22
Spa	\$0,00	\$8.964,00	\$11.313,00	\$12.295,80	\$13.119,08
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$61.898,40</b>	<b>\$76.842,36</b>	<b>\$83.473,16</b>	<b>\$89.013,30</b>
<b>Egresos</b>					
Personal y Mantenimiento	\$0,00	\$12.360,00	\$14.370,00	\$20.040,00	\$27.360,00
Administrativos	\$0,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
Comida	\$0,00	\$8.127,36	\$10.257,12	\$11.148,19	\$11.894,64
Terreno	\$6.000,00				
Cabañas y Tiendas	\$41.850,00				
Bar/Restaurante/Administración	\$20.000,00				
Spa	\$8.000,00				
Constitución de Compañía	\$800,00				
Permisos Varios	\$1.000,00				
Afiliación a la Cámara de turismo	\$250,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00
Promoción		\$2.200,00	\$3.200,00	\$2.700,00	\$1.000,00
Intereses		\$5.958,33	\$5.185,61	\$4.307,42	\$3.309,38
Recuperación del capital de Trabajo					
<b>Total Egresos</b>	<b>\$77.900,00</b>	<b>\$33.145,69</b>	<b>\$37.512,73</b>	<b>\$42.695,61</b>	<b>\$48.064,02</b>
Depreciación		\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64
<b>Utilidad Antes de Imp.</b>		<b>\$14.782,71</b>	<b>\$28.153,63</b>	<b>\$31.836,74</b>	<b>\$33.796,63</b>
Impuestos (25%)		\$3.695,68	\$7.038,41	\$7.959,19	\$8.449,16
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$11.087,03</b>	<b>\$21.115,23</b>	<b>\$23.877,56</b>	<b>\$25.347,48</b>
Depreciación		\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64
Inversión Inicial	-\$77.900,00				
Capital de trabajo	-\$10.000,00				
Préstamo	\$47.900,00				
Amortización principal		-\$5.662,00	-\$6.434,72	-\$7.312,91	-\$8.310,95
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-\$40.000,00</b>	<b>\$25.057,03</b>	<b>\$32.291,23</b>	<b>\$32.818,36</b>	<b>\$32.500,12</b>

**Elaboración: Los autores**

## 5.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias representa la fotografía de la empresa en cuanto a sus ingresos y egresos en un periodo específico, a continuación se detalla:

**Cuadro 15**

**Cabañas Punta de Piedra**  
**Estado de Pérdidas y Ganancias**  
**USD\$**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ventas	\$61.898,40	\$76.842,36	\$83.473,16	\$89.013,30
Costos de Ventas	\$8.127,36	\$10.257,12	\$11.148,19	\$11.894,64
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$53.771,04</b>	<b>\$66.585,24</b>	<b>\$72.324,96</b>	<b>\$77.118,66</b>
Gastos de Personal y Mantenimiento	\$12.360,00	\$14.370,00	\$20.040,00	\$27.360,00
Gastos Administrativos	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$37.211,04</b>	<b>\$48.015,24</b>	<b>\$48.084,96</b>	<b>\$45.558,66</b>
<b>Otros Ingresos</b>				
<b>Otros Gastos</b>				
Depreciación	\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64
Afiliación a la Cámara de turismo	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00
Promoción	\$2.200,00	\$3.200,00	\$2.700,00	\$1.000,00
Intereses	\$5.958,33	\$5.185,61	\$4.307,42	\$3.309,38
<b>Utilidad Antes Impuestos</b>	<b>\$14.782,71</b>	<b>\$28.153,63</b>	<b>\$31.836,74</b>	<b>\$33.796,63</b>
25% Impuesto a la Renta	\$3.695,68	\$7.038,41	\$7.959,19	\$8.449,16
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$11.087,03</b>	<b>\$21.115,23</b>	<b>\$23.877,56</b>	<b>\$25.347,48</b>

**Elaboración: Los autores**

*Ver Anexo 4 (Estado de Pérdidas y Ganancias)*

## 5.7 BALANCE GENERAL

**Cuadro 16**

**Cabañas Punta de Piedra  
Balance General  
USD\$  
Al 30 de Junio del 2006**

<b>Activos</b>	<b>USD</b>
Caja - Banco	\$10.000,00
Terreno	\$6.000,00
Cabañas y tiendas + implementos	\$41.850,00
Bar/Rest/Admist. + menaje	\$20.000,00
Spa + equipamiento	\$8.000,00
Gastos de Constitución	\$800,00
Afiliación Cámara de Turismo	\$250,00
Permisos y Licencias	\$1.000,00
<b>Total Activos</b>	<b>\$87.900,00</b>
<b>Pasivos</b>	<b>USD</b>
Préstamo L/P por pagar	\$47.900,00
<b>Patrimonio</b>	<b>USD</b>
Capital	\$40.000,00
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>\$87.900,00</b>

**Elaboración: Los autores**

El proyecto del Complejo Rústico pretende a comenzar a funcionar a partir del mes de Julio debido a que aproximadamente en los primeros 3 o 4 meses no se cuenta con la cantidad de clientela deseada, y a partir del mes de Octubre o Noviembre una mayor afluencia por lo que empieza la temporada de los bañistas de la Costa que son el porcentaje de turistas que deja más ingresos a los diferentes destinos turísticos. Esto



ocurrirá en el proyecto siempre y cuando se haya realizado la debida campaña publicitaria.

## **CAPÍTULO VI**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA**

#### **6.1 EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD**

##### **6.1.1 TASA DE DESCUENTO (COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO)**

Este cálculo devuelve la tasa de retorno que debe ser exigida a la inversión realizada en el proyecto; el cual se realiza mediante la siguiente ecuación:

$$K_0 = K_d (1 - t) \frac{D}{V} + K_e \frac{P}{V}$$

$$K_0 = 0,12 * (1 - 0,25) \frac{47900}{87900} + (16,6\%) \frac{40000}{87900}$$

$$K_0 = 12,46\%$$

Donde:

D = Monto de la Deuda

P = Patrimonio

V = Valor de Mercado de la empresa

$K_o$  = Costo de Capital promedio ponderado

$K_e$  = Costo de Capital propio

$K_d$  = Costo del Préstamo

Antes de encontrar la tasa de descuento, debemos hallar el costo de capital propio.

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

En la actualidad tenemos que la  $R_m$  (tasa de rentabilidad del mercado) es el 15%, la  $R_f$  (tasa libre de riesgo) es el 7% <sup>(4)</sup> y el beta del sector hotelero es 1.2 <sup>(5)</sup>, entonces tenemos que la tasa del costo de capital propio es:

$$K_e = 0.07 + 1.2 (0.15 - 0.07)$$

$$K_e = 16.6\%$$

---

(4) Bolsa de Valores de Guayaquil

(5)SAPAG CHAIN. Preparación y Evaluación de Proyectos. McGraw-Hill, 2000, p.338

### **6.1.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

#### ***Evaluación de Proyecto sin financiamiento***

Como su nombre mismo lo indica es un flujo de caja en el cual no se especifica de donde se obtienen los recursos necesarios, sino solamente los rubros requeridos.

A continuación se detalla la inversión inicial requerida que comprende los costos de levantar el Complejo Rústico con su respectivo capital de trabajo que es necesario ya que al comienzo los gastos generados son mayores a los ingresos.

*Ver Anexo 5 (Proyecto sin Financiamiento)*

#### ***Evaluación de Proyecto con financiamiento***

En el flujo de caja con financiamiento, se explica como el inversionista va a solventar la inversión inicial. En este caso se contraerá un préstamo por \$47.900,00 por el cual se tendrá que pagar el costo del dinero que son los intereses, los mismos que formarán parte del escudo fiscal en cuanto a los impuestos respecta.

*Ver Anexo 6 (Proyecto con Financiamiento)*

### **6.1.2.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Este valor es el resultado de la suma de los flujos futuros traídos a presente utilizando la TMAR (tasa mínima atractiva de retorno menos la inversión. Para hallar este valor se trabajará con una tasa del 12.46%, la misma que nos proporcionará el siguiente valor:

Proyecto sin financiamiento	VAN=	\$ 76781,01
Proyecto con financiamiento	VAN=	\$ 112573,74

Cuando el VAN de un proyecto o negocio es mayor a cero se puede decir que es atractivo para invertir porque nos está indicando que a recuperado la inversión y a parte genera un excedente que es la utilidad.

### **6.1.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

Es aquella de interés que se obtiene al tomar los flujos de caja y traerlos a valor presente. Esta tasa, no resulta conveniente de tomar como criterio cuando se trata de evaluar un proyecto ya que se produce un polinomio de grado n lo que deja como consecuencia varias raíces de respuesta y en la práctica no se podrá reinvertir a esa tasa.

Proyecto sin financiamiento	TIR =	34%
Proyecto con financiamiento	TIR =	72%

### 6.1.2.3 TASA INTERNA DE RETORNO MODIFICADA (TIRM)

La TIRM es la tasa de descuento a la cual el valor presente del costo del proyecto es igual al valor presente de su valor residual, y en donde dicho valor final se obtiene como la suma de los valores futuros de los flujos de entrada de efectivo, capitalizada a la tasas de rendimiento requerida de la empresa que en este caso es del 12.46%.

Proyecto sin financiamiento	TIRM =	20%
Proyecto con financiamiento	TIRM =	29%

### 6.1.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN

El periodo de recuperación se entiende como el lapso de tiempo que transcurre hasta poder recuperar la inversión. Se realiza mediante dos métodos: periodo de recuperación normal y periodo de recuperación descontado.

#### 6.1.3.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN NORMAL

*Proyecto puro*

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-\$87.900,00	\$29.525,78	\$35.873,40	\$38.459,00	\$43.341,34	\$49.353,84
-\$87.900,00	-\$58.374,22	-\$22.500,83	\$15.958,17	\$59.299,52	\$108.653,36

$$P. \text{ Recuperación} = 2 \text{ años} + \frac{22500.83}{38459.00} = 2 \text{ años y 7 meses}$$

Proyecto desde el punto de vista del inversionista

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-40000	25057,03	31984,19	35228,43	40859,31	47722,49
-40000	-14942,97	17041,22	52269,65	93128,96	140851,44

$$P. \text{ Recuperación} = 1 \text{ año} + \frac{14942,97}{31984,19} = 1 \text{ año, 5 meses y 15 días}$$

**6.1.3.2 PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO**

Este método consiste en traer todos los flujos esperados al valor presente y calcular con estos el periodo de recuperación

Proyecto puro

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-87900	29525,78	35873,40	38459,00	43341,34	49353,84
-87900	26254,83	28365,35	27040,91	27097,77	27438,48
-87900	-61645,17	-33279,82	-6238,91	20858,86	48297,34

$$P. \text{ Recuperación} = 3 \text{ años} + \frac{6238,91}{27097,77} = 3 \text{ años, 2 meses y 23 días}$$

Proyecto desde el punto de vista del inversionista

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-40000	25057,03	31984,19	35228,43	40859,31	47722,49
-40000	22281,14	25290,13	24769,47	25545,96	26531,52
-40000	-17718,86	7571,27	32340,74	57886,70	84418,21

$$P. \text{ Recuperación} = 1 \text{ año} + \frac{17718,86}{25290,13} = 1 \text{ año, 8 meses y 12 días}$$

## 6.2 RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

El indicador beneficio-costo muestra la relación entre los beneficios y los costos. Radica en traer a valor presente todo los beneficios anuales del Flujo de Caja a lo largo de la vida del proyecto y dividirlos para los costos.

$$B/C = \frac{\text{Beneficios Positivos} - \text{Beneficios Negativos}}{\text{Costos}}$$

Año	Flujo de Caja	Valores Presente
0	- \$40000	- \$40000
1	\$25.057,03	\$22.280,838
2	\$32.291,23	\$25.532,208
3	\$32.818,36	\$23.073,985
4	\$32.500,12	\$20.318,544
5	\$31.526,29	\$17.525,984
6	\$29.453,93	\$14.559,777
7	\$26.520,80	\$11.657,356
8	\$22.826,80	\$8.921,962
9	\$18.769,66	\$6.523,394
10	\$7.053,04	\$2.179,695
TMAR	12,46%	

**Elaboración: Los autores**

$$B/C = \frac{152573.74}{40000} = 3,814$$

El resultado es de mayor a uno, esto indica que el proyecto evaluado es económicamente ventajoso y significa que los beneficios serán 3,814 veces mayores que los costos.



### 6.3 ANÁLISIS DE LOS ÍNDICES DE EVALUACIÓN OBTENIDOS

**Cuadro 17**

Resumen de Ratios

	<b>Razón de Endeudamiento</b>	<b>Rotación del interés Ganado</b>	<b>Margen de Ut. Neta Sobre Ventas</b>
Año 1	54,49%	6,24	17,9%
Año 2		9,25	27,5%
Año 3		11,16	28,6%
Año 4		13,76	28,5%
Año 5		19,58	27,4%
Año 6		43,93	25,3%
Año 7			22,5%
Año 8			19,0%
Año 9			15,3%
Año 10			11,6%

**Elaboración: Los autores**

La razón de endeudamiento, es la capacidad que tienen los activos de la empresa para respaldar la deuda contraída debido a que éstos representan una garantía general frente a los acreedores. Como se observa, este porcentaje es un poco elevado por lo que el préstamo es ligeramente mayor al dinero aportado por los inversionistas.

El índice de interés ganado explica cuantas veces la utilidad operativa cubre los cargos financieros, es decir la capacidad adicional de endeudamiento que posee el Complejo Rústico. Esta

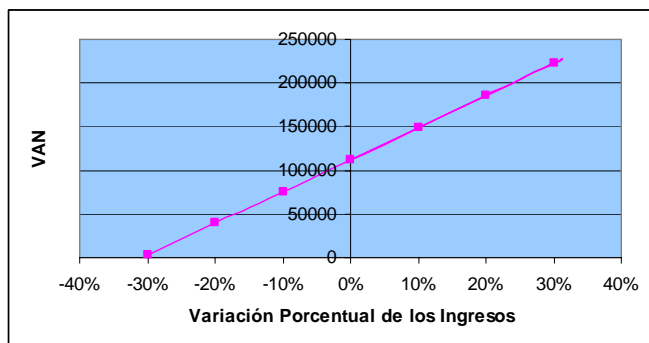
razón con un positivo bajo, en el año uno debido a que cuando se inicia los ingresos son notablemente inferiores a los egresos. A medida que van pasando los años éste índice va creciendo a causa de que los ingresos cada vez van aumentando y los gastos también pero en menor magnitud.

Por último el margen de utilidad neta sobre ventas indica la rentabilidad del proyecto en función de las ventas efectuadas con la utilidad neta recibida. Esta razón comienza positiva y cada año va creciendo más.

#### **6.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

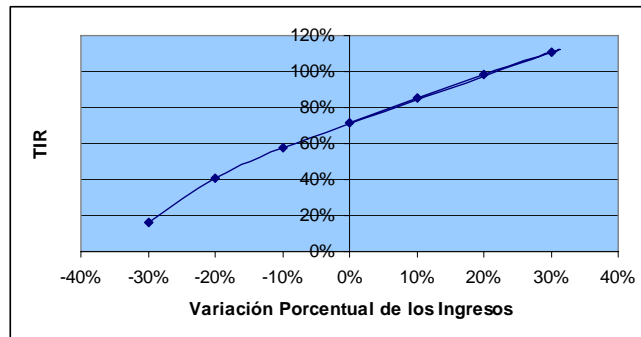
**Gráfico 23**

**VAN VS Ingresos**



**Elaboración: Los autores**

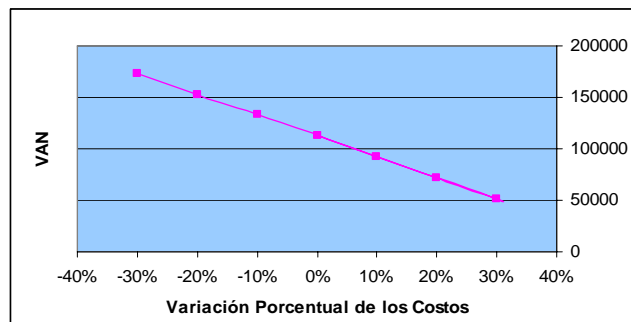
**Gráfico 24**  
**TIR VS Ingresos**



**Elaboración: Los autores**

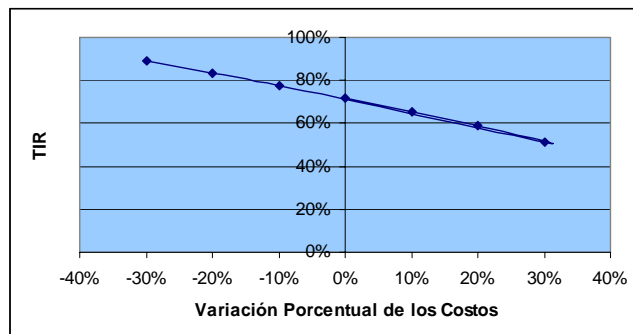
Este tipo de análisis permite observar los cambios que se producen tanto en el VAN como en la TIR, afectados por la alteración en una de las variables mientras las demás permanecen constantes. Estas variables pueden ser aumento o disminución de uno o algunos de los ingresos y costos. A medida que la variación es positiva el VAN y la TIR incrementan.

**Gráfico 25**  
**VAN VS Costos**



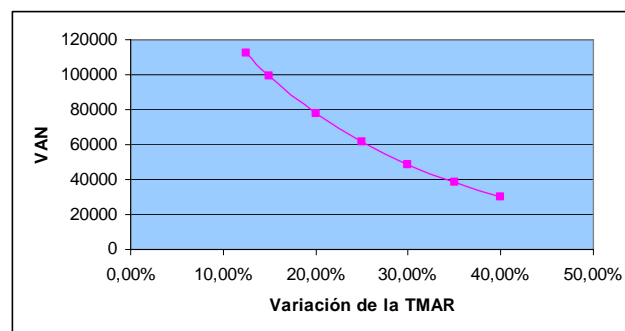
**Elaboración: Los autores**

**Gráfico 26**  
**TIR VS Costos**



**Elaboración: Los autores**

**Gráfico 27**  
**VAN VS TMAR**



**Elaboración: Los autores**

La TMAR es una tasa que tiene gran incidencia al momento de evaluar un proyecto, al inicio de este capítulo se la determinó la misma que arrojó un resultado de 12.46%, pero este porcentaje no se acopla debidamente debido a que el  $\beta$  utilizado es de Hotelería y Turismo de Estados Unidos y se lo tomó como

referencia ya que no existe suficiente información de esta rama en nuestro país.

Esto nos condujo a realizar un análisis de sensibilidad de la TMAR simulando variaciones de tasa comparándolo y determinando el grado de influencia con respecto al VAN.

### 6.5 ANÁLISIS ECONÓMICO

El análisis económico permite conocer distintos escenarios en los que se podría plantear el proyecto tales como escenario pesimista, regular y optimista.

**Cuadro 18**

Análisis de Escenarios

Escenario	Probabilidad	Ingresos	Costos	VAN
Optimista	0,2	▲ 30%	▼ 10%	\$242.496
Regular	0,6			\$112.574
Pesimista	0,2	▼ 20%	▲ 13%	\$13.135

$$\begin{aligned}
 E(VAN) &= 118.670 \\
 Var(VAN) &= 5316418562 \\
 Desv.(VAN) &= 72914 \\
 CV(VAN) &= 61,4\%
 \end{aligned}$$

**Elaboración: Los autores**

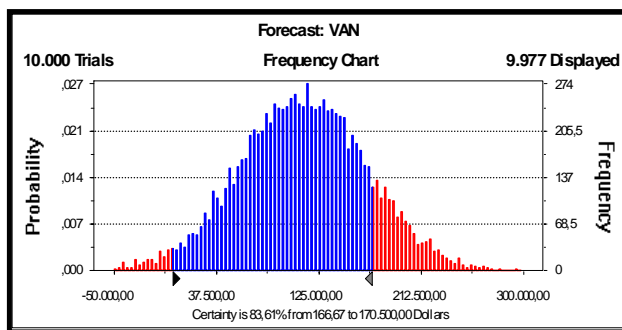
El porcentaje que dio como resultado del coeficiente de variación es de 61.4%, lo cual nos indica que es un proyecto con riesgo medio alto.

## 6.6 SIMULACIÓN CRISTAL BALL

Se realizó una simulación con el programa Cristal Ball en el cual la variable afectada fueron los ingresos formando diez mil iteraciones con el 95% de confianza bajo una curva normal; el resultado se aprecia en el cuadro a continuación:

**Gráfico 28**

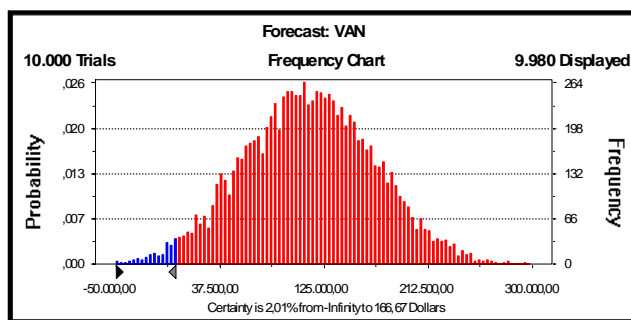
Simulación Cristal Ball



Elaboración: Los autores

**Gráfico 28**

Simulación Cristal Ball



Elaboración: Los autores

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Como conclusiones se puede acotar que el Cantón General Villamil Playas tiene afluencia turística durante todo el año, pero no se ha realizado campaña que haya trascendido, como por ejemplo la que se realiza con la Ruta del Sol, por ende los turistas no conocen las facilidades y bondades que brindan.

Este proyecto sería un ejemplo para que comunidades aledañas utilicen sus recursos naturales para explotarlos pero siempre y cuando manteniendo equilibrio con el ecosistema.

La predisposición de los comuneros del sector para ser capacitados en tanto a temas como lo son los de medio ambiente, organización comunitaria, atención al turista puesto a que se dan cuenta que el turismo es la manera más fácil y directa por medio del cual pueden obtener recursos para vivir.

Acorde al levantamiento de información hecho en campo se determinó que existe demanda por este tipo de Complejo Rústico, al efectuarse el mismo la población estaría dispuesta a formar parte de la mano de obra en la construcción del mismo y que sean ellos mismos los

encargados de atender de una manera servicial tanto al turismo nacional como extranjero.

La rentabilidad del inversionista determinada fue del 72%, la cual hace atractiva la inversión para realizarla.

En cuanto a recomendaciones se puede mencionar que para la capacitación de los habitantes se debería solicitar apoyo a los habitantes líderes de otras comunas que impartan sus conocimientos en cuanto al turismo y organización, puesto a que ellos ya llevan trabajando un determinado tiempo en este aspecto como lo hace la comuna Libertador Bolívar y de esta manera el grado de aceptación por los comuneros de Engabao sería superior. Por otra parte, también deben prestarle atención a la educación debido a que este es el pilar fundamental para que un pueblo o comunidad progrese.

Crear lazos de comunicación y apoyo con la Municipalidad de Playas para lograr que la comuna tenga más organización, desarrollo y participación en el turismo del Cantón.



Sería conveniente organizarse entre los comuneros para formar grupos de trabajo como son las artesanías, alquiler de parasoles y sillas, venta de productos comestibles, entre otros.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ≡ Cuerpo Edificio de la I. Municipalidad de Playa – ESPOL, Plan de Desarrollo estratégico del cantón 2002-2010, pp. 76-85.
- ≡ N. Malhotra, Investigación de Mercado un enfoque práctico, Prentice Hall Hispanoamericana, 2<sup>da</sup> Edición, 1997, pp. 317-322, 357-371
- ≡ Adolfo Scheel, Operación Financiera Hotelera, Universidad Externado de Colombia, 2<sup>da</sup> Edición, 2002, pp. 463-480.
- ≡ N. Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos, Mc Graw-Hill, 4<sup>ta</sup> Edición, 2000, pp. 233 – 237, 265 – 280, 325 - 343
- ≡ C. Horngren, Contabilidad Financiera, Mc Graw Hill, 7<sup>ma</sup> Edición, 2002, pp. 624-651.
- ≡ P. Kotler, Dirección de Marketing, Prentice Hall, 10<sup>ma</sup> Edición, pp. 305 -312
- ≡ Julia-Porsche-Gimenez-Verge, Gestión de Calidad Aplicada a Hostelería, Prentice Hall, pp. 206 – 231
- ≡ CETUR, Investigaciones Turísticas, 2001, pp. 25 – 34
- ≡ Estudio de mercado para la Ruta del Sol, ESPOL

## **PÁGINAS WEB**

≡ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos,

<http://www.inec.gov.ec>

≡ Banco Central del Ecuador,

<http://www.bce.fin.ec>

≡ Cámara de Turismo del Guayas,

<http://www.turismoguayas.com>

≡ Ministerio de Turismo del Ecuador,

<http://www.vivecuador.com>

≡ Bolsa de Valores de Guayaquil,

<http://www.mundobvg.com>

## **ANEXOS**

7.- ¿Qué servicios le gustaría que se ofrezcan durante su permanencia? (Elija uno o más)

- Comedor
- Alojamiento
- Bar
- Excursiones
- Paseo a Caballo
- Otro \_\_\_\_\_

8.- Si seleccionó comedor; ¿qué tipo le gustaría y cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida? (Elija uno o más con un precio cada uno)

- |                         |              |                          |              |                          |
|-------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| Arroz con Mariscos      | \$ 2.00-2.50 | <input type="checkbox"/> | \$ 2.51-3.50 | <input type="checkbox"/> |
| Cazuela                 | \$ 1.50-1.80 | <input type="checkbox"/> | \$ 1.81-2.50 | <input type="checkbox"/> |
| Ceviche                 | \$ 2.50-3.00 | <input type="checkbox"/> | \$ 3.01-4.50 | <input type="checkbox"/> |
| Arroz con pescado frito | \$ 1.50-2.00 | <input type="checkbox"/> | \$ 2.01-3.00 | <input type="checkbox"/> |
| Otro _____              |              |                          |              |                          |

9.- Si seleccionó alojamiento; ¿qué tipo le gustaría y cuánto estaría dispuesto a pagar por noche por persona?

- |                  |               |                          |                |                          |
|------------------|---------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| Hotel            | \$ 9.50-12.00 | <input type="checkbox"/> | \$ 12.01-20.00 | <input type="checkbox"/> |
| Hostal           | \$ 5.00-6.50  | <input type="checkbox"/> | \$ 6.51-8.00   | <input type="checkbox"/> |
| Hostería Rústica | \$ 7.00-9.00  | <input type="checkbox"/> | \$ 9.01-12.00  | <input type="checkbox"/> |
| Otro _____       |               |                          |                |                          |

10.- ¿Qué comodidades cree necesario que contenga la cabaña o habitación? (Elija uno o más)

- Televisor
- Ventilador
- Acondicionador de aire
- Agua Caliente
- Otros \_\_\_\_\_

11.- ¿Estaría usted dispuesto a hospedarse en la hostería Rústica con las comodidades antes elegidas?

Si  No

12.- ¿Estaría usted dispuesto a pagar \$8.50 por noche para hospedarse en la hostería Rústica?

Si  No

### Prueba de Producto

Mediante esta encuesta se desea conocer los gustos, pensamientos y preferencias de turistas que frecuentan los balnearios para vacacionar, y así saber que tipo de cosas y actividades es lo más conveniente llevar a cabo en la Comuna de Engabao con el objetivo de de impulsar el desarrollo integral del sector.

Por favor marque con una X la opción que elija o complete de ser necesario.

Sexo: M  F  Edad \_\_\_\_\_

Estado civil: Casado  Soltero  Otro \_\_\_\_\_

Número de hijos \_\_\_\_\_

1.- ¿Qué lugar tiene como hábito visitar cuando va a vacacionar?

Costa

Sierra

Oriente

Isla Galápagos

Otro \_\_\_\_\_

2.- ¿Usted visita los balnearios del Ecuador?

Si

No

Si su respuesta es sí, por favor continúe con la encuesta

3.- ¿Cuál es el motivo de su visita a los balnearios?

Trabajo

Práctica de deportes

Vacaciones

Otro \_\_\_\_\_

4.- ¿Con qué frecuencia visita los balnearios?

Todos los fines de semana

Una vez al mes

En temporada

Rara vez

Otro \_\_\_\_\_

5.- Por lo general ¿Qué tiempo permanece cuando visita los balnearios?

De 0 a 1 días

De 2 a 3 días

De 4 a 7 días

Otros \_\_\_\_\_

6.- ¿Dónde se hospeda cuando va?

Alquila

Casa Propia

Casa de familiar

Otro \_\_\_\_\_

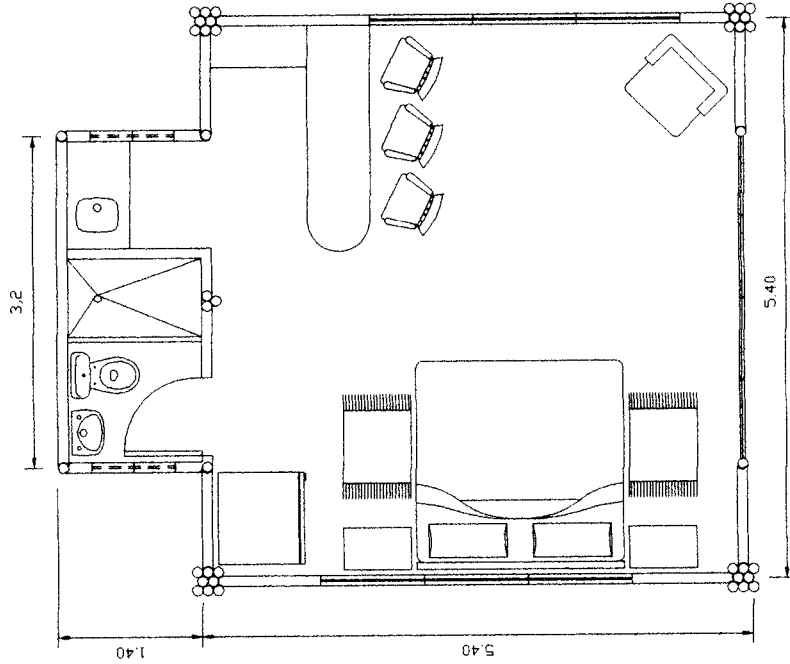
## **ANEXO 1**

### ***3.7 PRUEBA DE PRODUCTO***

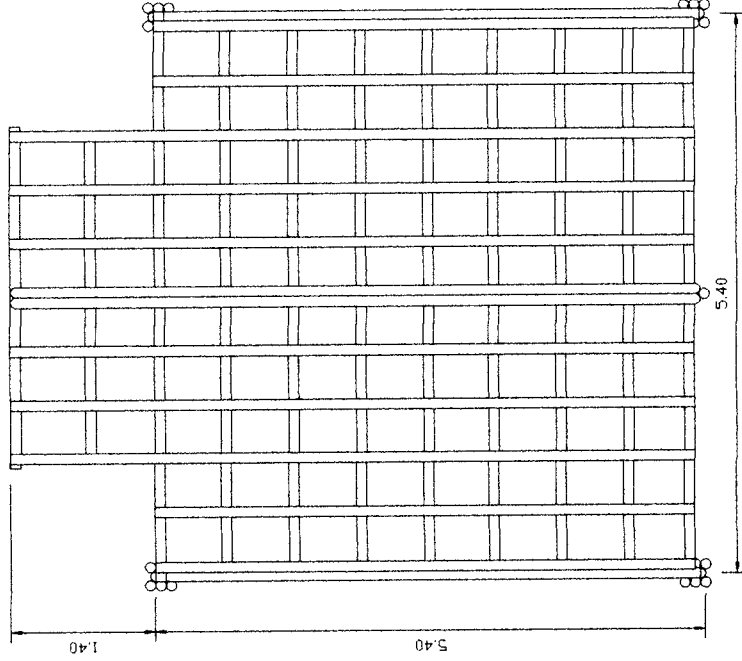
## **ANEXO 2**

### **4.1.1 ALOJAMIENTO (PLANOS DEL COMPLEJO RÚSTICO)**





**PLANTA ARQUITECTONICA**  
ESCALA 1:75



**PLANTA ESTRUCTURAL**  
ESCALA 1:75

**PROYECTO DE INVERSION PARA EL DESARROLLO  
ECONOMICO-TURISTICO DE  
PUNTA PIEDRA, ENGABAO**

TEMA DEL PROYECTO:

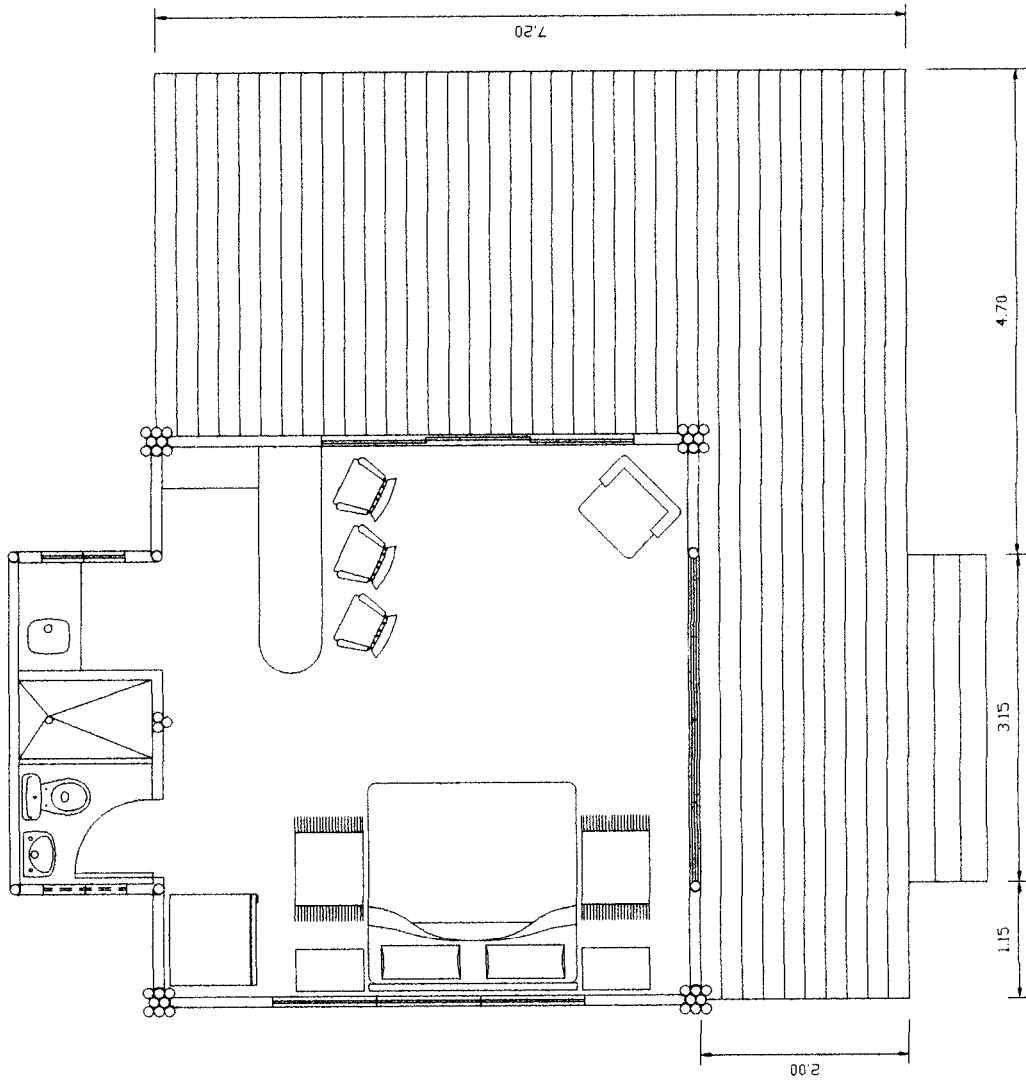
**COMPLEJO RUSTICO  
"PUNTA PIEDRA"**

INTEGRANTES:

**JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
GABRIEL HIDALGO GILER**

LAMINA:

**A1**



**PLANTA DE ENTABLADO**  
ESCALA 1:75

PROYECTO DE INVERSION PARA EL DESARROLLO  
ECONOMICO-TURISTICO DE  
PUNTA PIEDRA, ENGABAO

TEMA DEL PROYECTO:

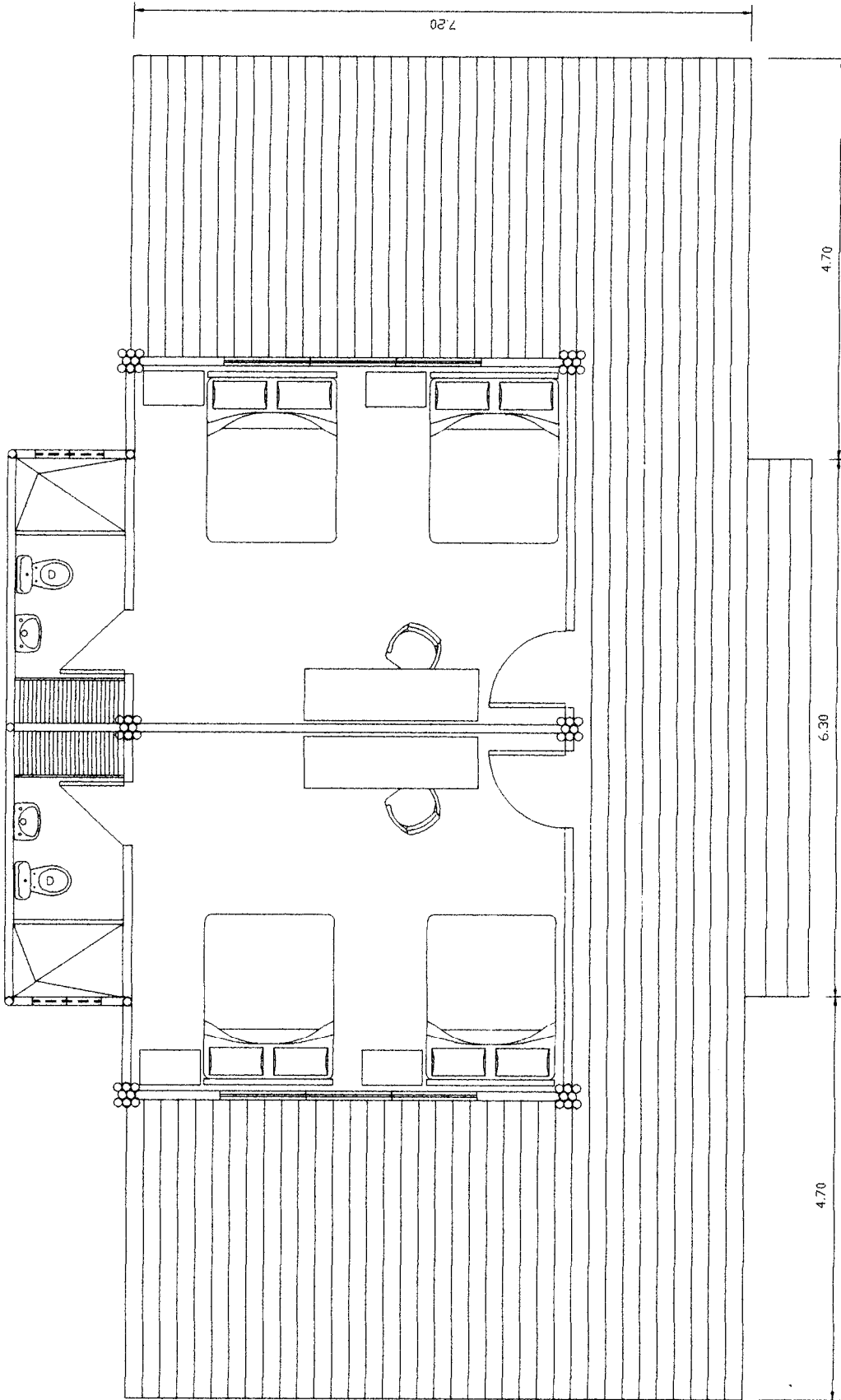
COMPLEJO RUSTICO  
"PUNTA PIEDRA"

INTEGRANTES:

JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
GABRIEL HIDALGO GILER

LAMINA:

**A2**



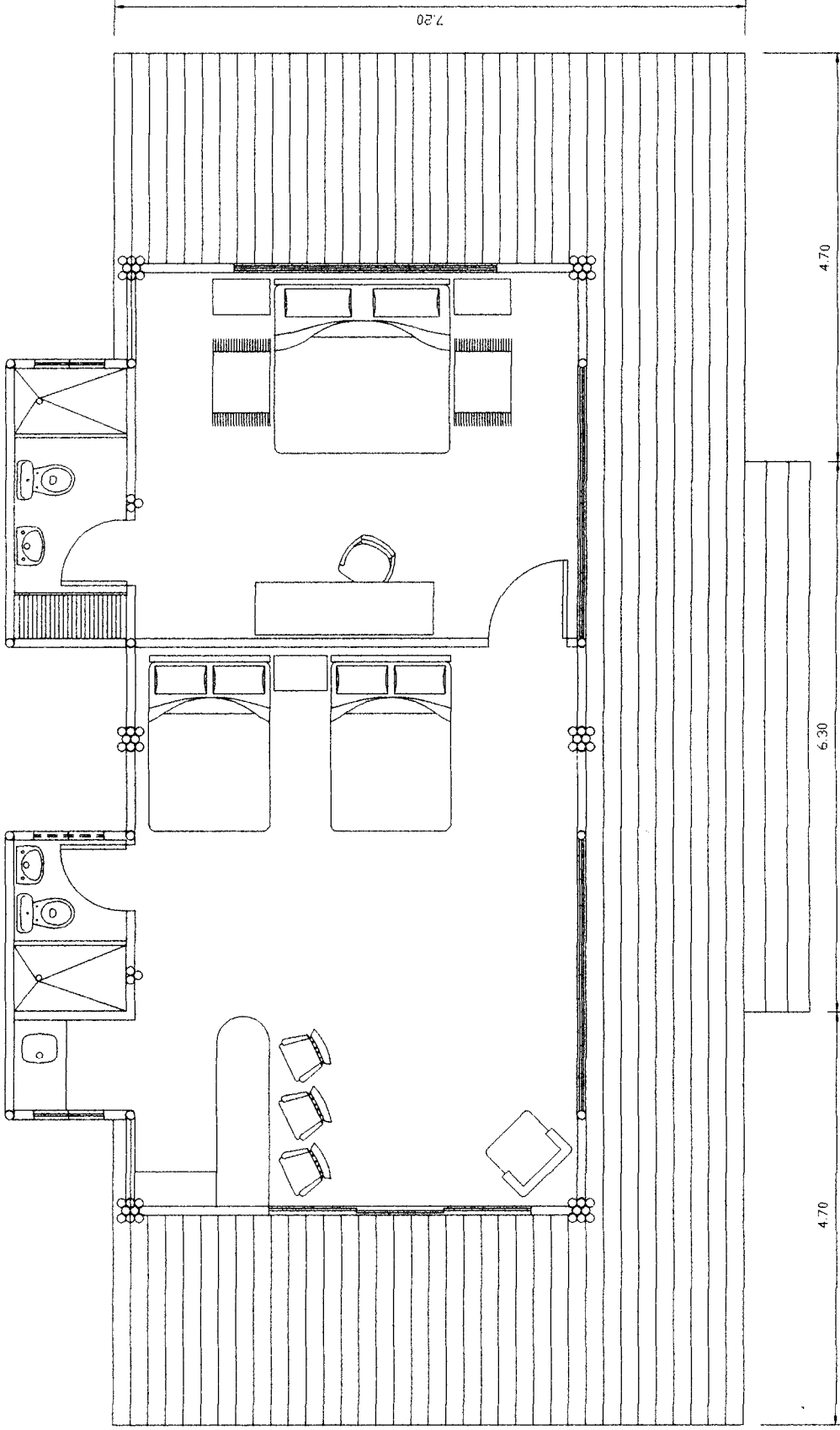
**PLANTA CABAÑA DOBLE**  
 ESCALA 1:75

PROYECTO DE INVERSION PARA EL DESARROLLO  
 ECONOMICO-TURISTICO DE  
 PUNTA PIEDRA, ENGABAO

TEMA DEL PROYECTO:  
 COMPLEJO RUSTICO  
 "PUNTA PIEDRA"

INTEGRANTES  
 JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
 GABRIEL HIDALGO GILER

LAMINA:  
**A3**



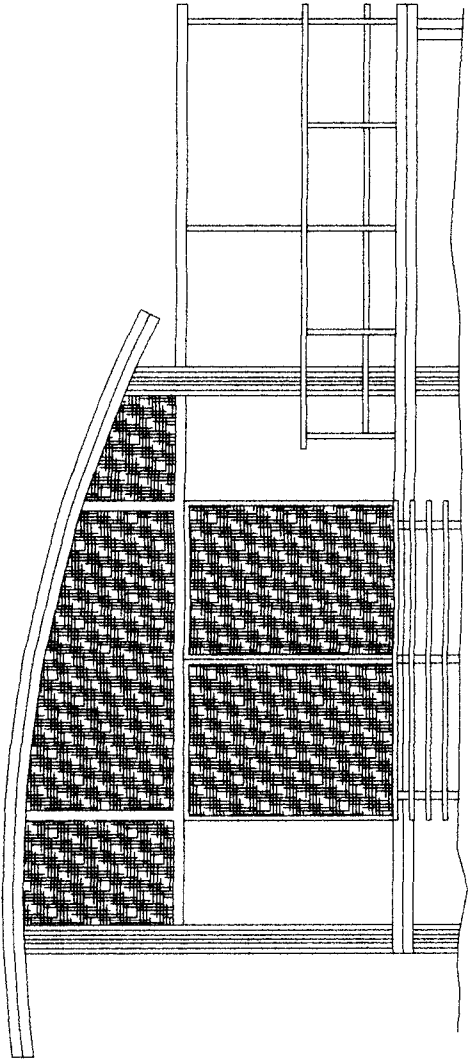
**PLANTA CABAÑA FAMILIAR**  
 ESCALA 1:75

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
 ECONOMICO-TURISTICO DE  
 PUNTA PIEDRA, ENGABAO

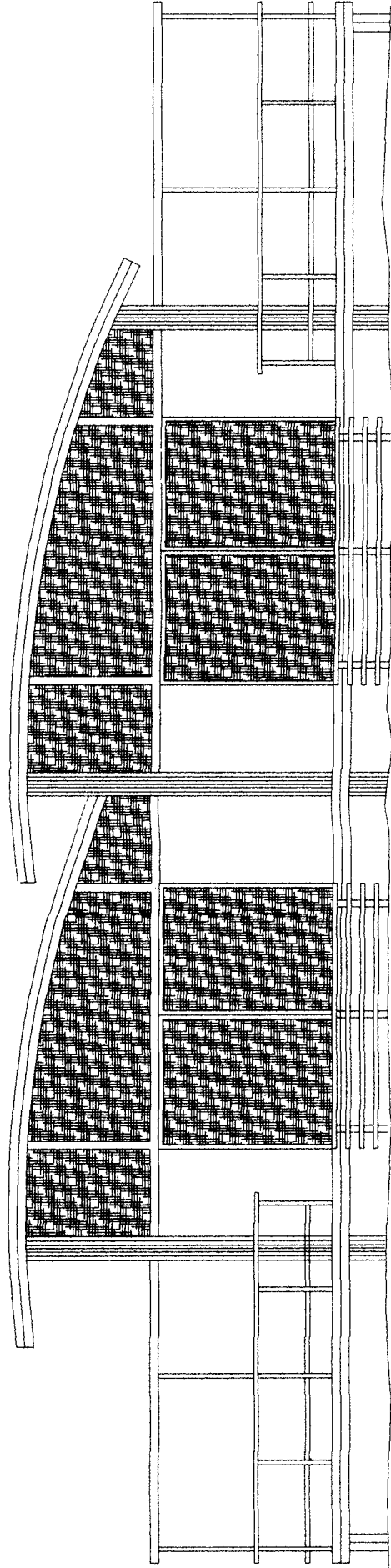
TEMA DEL PROYECTO:  
 COMPLEJO RUSTICO  
 "PUNTA PIEDRA"

INTEGRANTES:  
 JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
 GABRIEL HIDALGO GILER

LAMINA:  
**A4**



**FACHADA CABAÑA SENCILLA**  
ESCALA 1:75



**FACHADA CABAÑA DOBLE**  
ESCALA 1:75

PROYECTO DE INVERSION PARA EL DESARROLLO  
ECONOMICO-TURISTICO DE  
PUNTA PIEDRA, ENGABAO

TEMA DEL PROYECTO

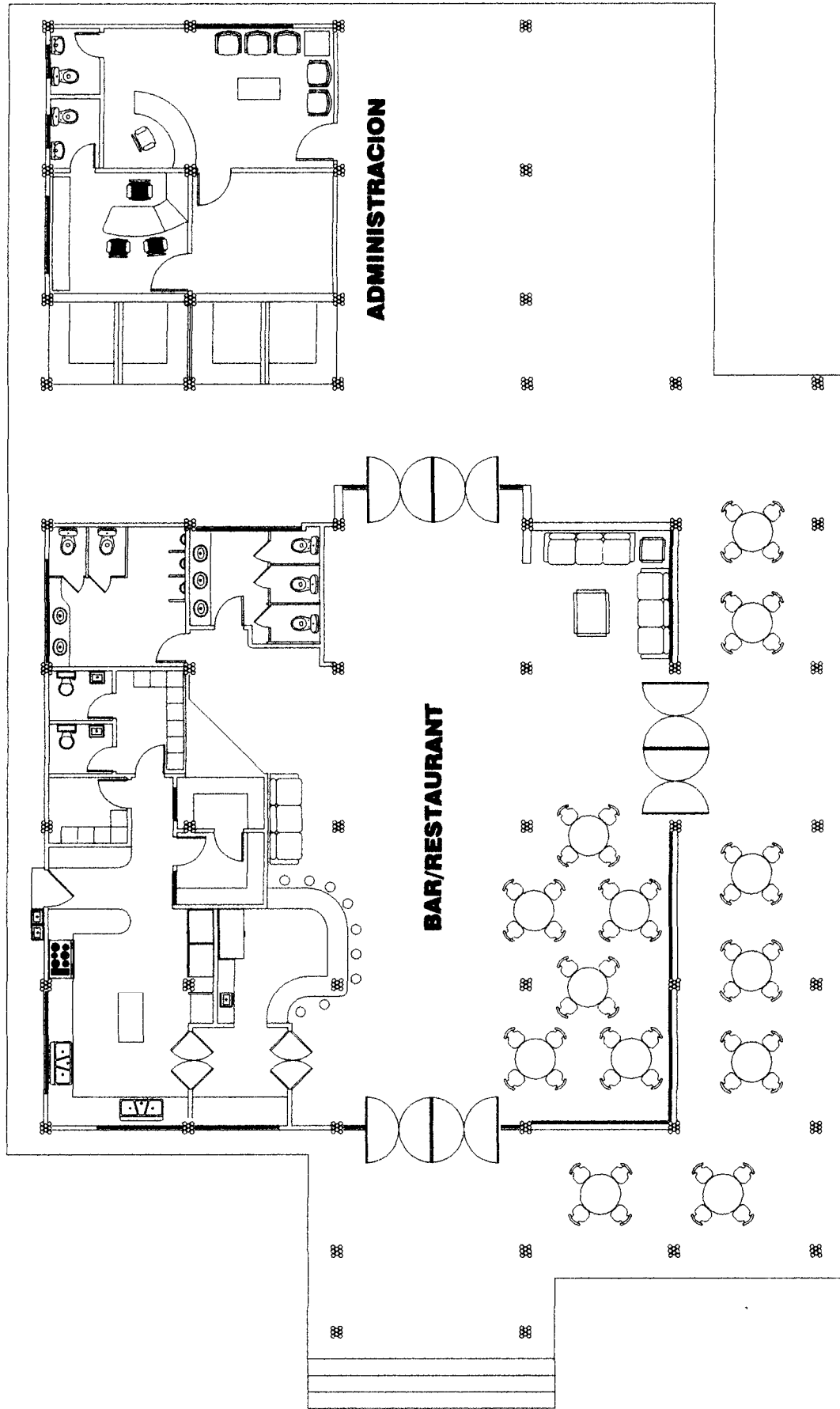
COMPLEJO RUSTICO  
"PUNTA PIEDRA"

INTEGRANTES:

JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
GABRIEL HIDALGO GILER

LAMINA:

**A5**



**CABAÑA PRINCIPAL**  
ESCALA 1:75

PROYECTO DE INVERSION PARA EL DESARROLLO  
ECONOMICO-TURISTICO DE  
PUNTA PIEDRA, ENGABAO

TEMA DEL PROYECTO:  
**COMPLEJO RUSTICO  
"PUNTA PIEDRA"**

INTEGRANTES:  
**JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
GABRIEL HIDALGO GILER**

LAMINA:  
**A6**

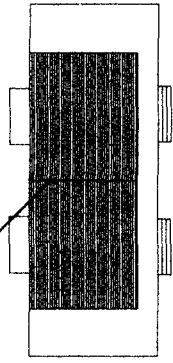
INGRESO AL COMPLEJO



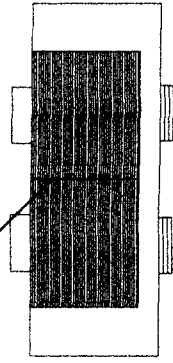
CABANA PRINCIPAL



CABANA FAMILIAR



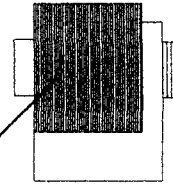
CABANA DOBLE



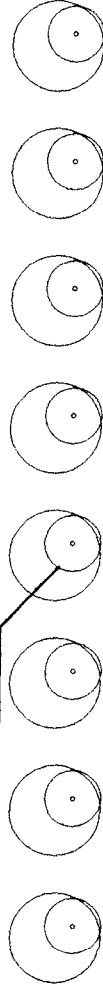
CABANA DOBLE



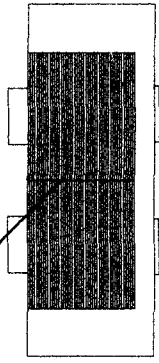
CABANA DOBLE



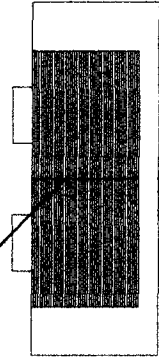
VEGETACION



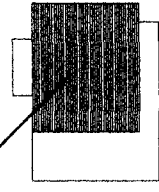
CABANA DOBLE



CABANA DOBLE

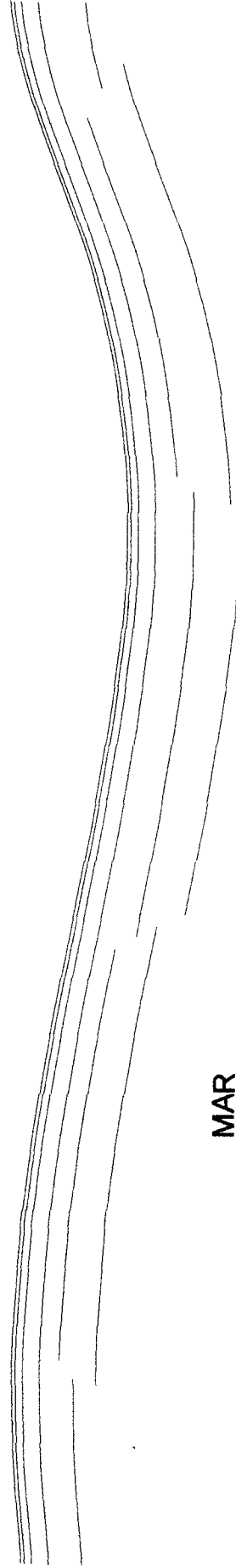


CABANA DOBLE



AREA DESTINADA PARA CAMPING

PLAYA



MAR

# IMPLANTACION ESQUEMATICA SIN ESCALA

PROYECTO DE INVERSION PARA EL DESARROLLO  
ECONOMICO-TURISTICO DE  
PUNTA PIEDRA, ENGABAO

TEMA DEL PROYECTO:

COMPLEJO RUSTICO  
"PUNTA PIEDRA"

INTEGRANTES:

JOHANNA BERREZUETA WOOLFSON  
GABRIEL HIDALGO GILER

LAMINA:

# A8

## **ANEXO 3**

### **5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO**



Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ingresos</b>											
Alojamiento	\$0,00	\$29.030,40	\$35.361,36	\$38.388,56	\$40.909,99	\$43.218,03	\$45.134,96	\$46.620,73	\$48.019,35	\$49.120,83	\$50.103,25
Restaurante	\$0,00	\$23.904,00	\$30.168,00	\$32.788,80	\$34.984,22	\$36.969,04	\$38.644,58	\$39.941,66	\$41.139,91	\$42.110,26	\$42.952,47
Spa	\$0,00	\$8.964,00	\$11.313,00	\$12.295,80	\$13.119,08	\$13.863,73	\$14.491,72	\$14.978,12	\$15.427,47	\$15.791,35	\$16.107,18
<b>Total Ingresos</b>	\$0,00	\$61.908,40	\$76.842,36	\$83.473,16	\$89.013,30	\$94.050,80	\$98.271,36	\$101.540,51	\$104.586,73	\$107.023,44	\$109.162,89
<b>Egresos</b>											
Personal y Mantenimiento	\$0,00	\$12.360,00	\$14.370,00	\$20.040,00	\$27.360,00	\$34.680,00	\$42.000,00	\$49.320,00	\$56.640,00	\$63.960,00	\$71.280,00
Administrativos	\$0,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
Comida	\$0,00	\$8.127,36	\$10.257,12	\$11.148,19	\$11.894,54	\$12.569,78	\$13.139,16	\$13.580,17	\$13.987,57	\$14.317,49	\$14.603,84
Terreno	\$6.000,00										
Cabañas y Tiendas	\$41.850,00										
Bar/Restaurante/Administración	\$20.000,00										
Spa	\$8.000,00										
Constitución de Compañía	\$800,00										
Permisos Varios	\$1.000,00										
Afiliación a la Cámara de turismo	\$250,00										
Promoción		\$300,00	\$3.200,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00
Intereses		\$5.958,33	\$5.185,61	\$4.307,42	\$3.309,38	\$2.175,14	\$886,10				\$0,00
Recuperación del capital de Trabajo		\$2.200,00	\$3.200,00	\$2.700,00	\$1.000,00						\$10.000,00
<b>Total Egresos</b>	\$77.900,00	\$33.145,69	\$37.512,79	\$42.095,61	\$48.064,02	\$53.934,30	\$60.505,26	\$67.400,17	\$75.125,57	\$82.777,46	\$90.385,84
Depreciación		\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64	\$5.722,11	\$4.577,69	\$3.662,15	\$2.929,72	\$2.343,78	\$1.875,02
<b>Total Ingresos menos los Imp.</b>	\$13.970,00	\$28.742,71	\$38.153,46	\$41.836,74	\$43.756,83	\$45.405,87	\$46.165,31	\$47.478,36	\$48.657,21	\$49.701,77	\$50.287,87
Impuestos (25%)	\$3.695,68	\$7.038,41	\$7.959,19	\$8.449,16	\$8.601,39	\$8.292,08	\$8.292,08	\$7.619,55	\$6.632,36	\$5.475,29	\$1.726,01
<b>Utilidad Neta</b>	\$11.087,08	\$21.115,23	\$23.877,56	\$25.394,17	\$25.876,34	\$25.876,34	\$25.876,34	\$23.858,81	\$19.897,01	\$16.456,88	\$3.175,89
Depreciación		\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64	\$5.722,11	\$4.577,69	\$3.662,15	\$2.929,72	\$2.343,78	\$1.875,02
Inversión Inicial	-\$77.900,00										
Capital de trabajo	-\$10.000,00										
Préstamo	\$47.900,00										
Amortización principal		-\$5.662,00	-\$6.434,72	-\$7.312,91	-\$8.310,95	-\$9.445,19	-\$10.734,23				
<b>Flujo de Caja</b>	\$10.000,00	\$33.687,03	\$32.291,74	\$23.818,36	\$32.800,17	\$31.156,57	\$25.163,93	\$26.820,21	\$22.823,80	\$15.769,66	\$7.153,94

Elaboración: Los autores

- TMAR 12,45%
- VAN \$112.573,74
- TIR 7,2%
- TIRM 29%

## **ANEXO 4**

### **5.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

**Cabañas Punta de Piedra**  
**5.6 Estado de Pérdidas y Ganancias**  
**USD\$**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	61898,4	76842,36	83473,157	89013,295	94052,598	98271,262	101540,51	104586,73	107022,44	109162,89
Costos de Ventas	8127,36	10257,12	11148,192	11894,636	12560,78	13139,158	13580,166	13987,571	14317,489	14603,839
<b>Gastos de Personal y Mantenimiento</b>	12360	14370	20040	27360	34680	42000	49320	56640	63960	71280
<b>Gastos Administrativos</b>	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200
<b>Otros Ingresos</b>										
<b>Otros Gastos</b>										
Depreciación	13970	11176	8940,8	7152,64	5722,112	4577,6896	3662,1517	2929,7213	2343,7771	1875,0217
Afiliación a la Cámara de turismo	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Promoción	2200	3200	2700	1000						
Intereses	5958,3321	5185,6057	4307,4206	3309,3845	2175,1404	886,09934				
<b>25% Impuesto a la Renta</b>	3695,677	7038,4086	7959,186	8449,1586	8601,3914	8292,0787	7619,549	6632,3592	5475,2934	4226,0071

**Elaboración: Los autores**

## **ANEXO 5**

### ***6.1.2 PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO***

## **ANEXO 6**

### **6.1.2 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO**

**Cabañas Punta de Piedra**  
**6.1.1.2 Flujo de Caja con Financiamiento**  
**USD\$**

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ingresos</b>											
Alojamiento	\$0,00	\$29.030,40	\$35.361,36	\$38.388,56	\$40.909,99	\$43.218,93	\$45.134,96	\$46.620,73	\$48.019,35	\$49.120,83	\$50.103,25
Restaurante	\$0,00	\$23.904,00	\$30.168,00	\$32.788,80	\$34.984,22	\$36.969,94	\$38.644,58	\$39.941,66	\$41.139,91	\$42.110,26	\$42.952,47
Spa	\$0,00	\$8.964,00	\$11.313,00	\$12.295,80	\$13.119,08	\$13.863,73	\$14.491,72	\$14.978,12	\$15.427,47	\$15.791,35	\$16.107,18
<b>Egresos</b>											
Personal y Mantenimiento	\$0,00	\$12.360,00	\$14.370,00	\$20.040,00	\$27.360,00	\$34.680,00	\$42.000,00	\$49.320,00	\$56.640,00	\$63.960,00	\$71.280,00
Administrativos	\$0,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
Comida	\$0,00	\$8.127,36	\$10.257,12	\$11.148,19	\$11.894,64	\$12.569,78	\$13.139,16	\$13.580,17	\$13.987,57	\$14.317,49	\$14.603,84
Terreno	\$6.000,00										
Cabañas y Tiendas	\$41.850,00										
Bar/Restaurante/Administración	\$20.000,00										
Spa	\$8.000,00										
Constitución de Compañía	\$800,00										
Permisos Varios	\$1.000,00										
Afiliación a la Cámara de turismo	\$250,00										
Promoción		\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00
Intereses		\$2.200,00	\$3.200,00	\$2.700,00	\$1.000,00						
Recuperación del capital de Trabajo		\$5.958,33	\$5.185,61	\$4.307,42	\$3.309,38	\$2.175,14	\$886,10				\$0,00
Depreciación		\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64	\$5.722,11	\$4.577,69	\$3.662,15	\$2.929,72	\$2.343,78	\$1.875,02
Impuestos (25%)		\$3.695,68	\$7.038,41	\$7.959,19	\$8.449,16	\$8.601,39	\$8.292,08	\$7.619,55	\$6.632,36	\$5.475,29	\$1.726,01
Depreciación		\$13.970,00	\$11.176,00	\$8.940,80	\$7.152,64	\$5.722,11	\$4.577,69	\$3.662,15	\$2.929,72	\$2.343,78	\$1.875,02
Depreciación Inicial	-\$77.900,00										
Capital de trabajo	-\$10.000,00										
Préstamo	\$47.900,00										
Amortización principal		-\$5.662,00	-\$6.434,72	-\$7.312,91	-\$8.310,95	-\$9.445,19	-\$10.734,23				

**Elaboración: Los autores**

TMAR 12,46%  
VAN \$112.573,74  
TIR 7,2%  
TIRM 29%