



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE INGENIERIA MARITIMA Y CIENCIAS DEL MAR

LICENCIATURA EN TURISMO

PROYECTO:

**“PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DEL TURISMO DE SALUD EN EL
SECTOR DE COLONCHE”**

TESIS DE GRADO

Previa la obtención del Título de:

LICENCIADA EN TURISMO

Presentada por:

MELINDA ALVARADO ALVARADO

MICHELLE COBOS LEON - CHANG

VERONICA YAGUAL ESPINOZA

Guayaquil – ECUADOR

2007

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestras familias, por su apoyo incondicional; a la Escuela Superior Politécnica del Litoral por, el valioso conocimiento impartido; a las autoridades que promovieron la modalidad de seminarios y a todas aquellas personas que hicieron posible la realización de esta tesis.

DEDICATORIA

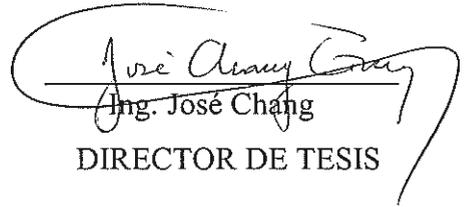
Dedicamos esta tesis a nuestros sacrificados padres; pero, sobretodo, a Dios quien ha sido una lámpara para nuestro pie durante el largo trayecto hacia nuestra meta.

TRIBUNAL DE GRADUACION



Ing. Héctor Ayón Jó.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



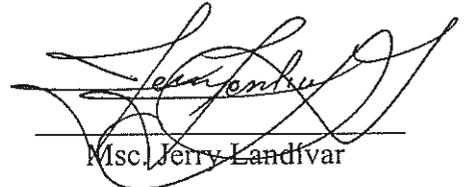
Ing. José Chang

DIRECTOR DE TESIS



Lcda. Cecilia Banderas

MIEMBRO PRINCIPAL

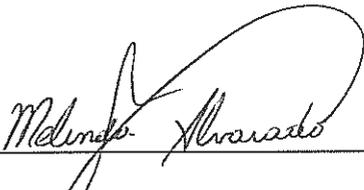


Msc. Jerry Landívar

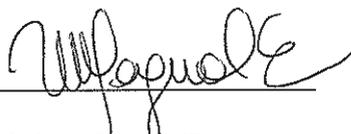
MIEMBRO PRINCIPAL

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en esta tesis, corresponden exclusivamente a sus autores, y el patrimonio intelectual de la Tesis de grado corresponde a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”.


Melinda Alvarado Alvarado


Michelle Cobos Leon - Chang


Verónica Yagual Espinoza

RESUMEN

La historia de Colonche se remonta a la época prehistórica de las culturas de la Costa ecuatoriana.

“El pueblo de Colonche existió desde el Reino de los Shyris fue parte del estado de los huancavilcas, la voz colonche en dialecto cayapa significa río de figuerola. Este pueblito esta ubicado a diez kilómetros del mar es decir tierra adentro, ellos tuvieron tres asentamientos y el más importante estuvo cerca de dos ríos pequeños llamados Javitas conocidos como dos Javitas y al unirse forman el río Colonche.

Según Aspiazu, (15). *“En 1531 El conquistador español Francisco Pizarro llegó a Colonche luego avanzo a pié hasta Chanduy para llegar a la Isla de Puná”.*

En 1700. Los coloncheros compraron a la colonia española las tierras de Cununduy que pertenecían a sus antepasados pagando la cantidad de 250 pesos cantidad que fue depositada en la tesorería de la corona española en Guayaquil.

La extensión se calcula de 5 leguas de longitud y 4 de altitud sus límites fueron al Norte el cerro de la Ponga, al Sur la quebrada del río Undo, y al Oeste la boca del río Jambelí.

En 1710. Colonche es reconocida como parroquia eclesiástica donde existía un santo que se llamaba el Señor de las Aguas que hace llover.

En 1824 la parroquia de Colonche, por el resultado de la Ley de División Territorial expedida por la República de Colombia, pasaba a ser parte del cantón Jipijapa; pero sus habitantes reclamaron a las autoridades de Santa Elena enviando buenos oficios para que se restituya el error, logrando el anexo al cantón Santa Elena.

En el siglo 20 la tribu de los Colonche se había disuelto y sólo quedaba en la memoria de sus pobladores un pasado grandioso.

En 1913. Tenían 88 casas con 750 habitantes, siendo sus recintos principales: Salanguillo, Palmar y Guangala.” (*PET MANCOMUNIDAD DEFINITIVO; Diagnóstico estratégico, aspectos generales, pag. 7*)

En 1994 (Septiembre) mediante una iniciativa del sacerdote suizo Bertram Wick quien fue nombrado párroco de la iglesia católica de Colonche, se iniciaron ensayos de cultivos en esta zona; los mas prometedores en estos últimos años ha sido la sábila (Aloe Vera de la variedad Barbadosis miller)y, recientemente las tunas u opuntias.

La OMT (Organización Mundial de Turismo) y la OPS (Organización Panamericana de Salud), definen al Turismo de Salud como: “el ecoturismo y el turismo de

aventura, otro tipo de servicio especializado de turismo que se enfoca a una población en particular, las personas que buscan en el exterior servicios relacionados con la salud”¹ .

Dentro de este contexto, se trata de turismo de salud aquellos servicios altamente especializados que se brindan clubes de salud, spa y lugares con atractivos naturales beneficiosos para la salud (termas, barros curativos, etc.); y terapias de medicina alternativa.

Destacar la importancia de un turismo de salud nos remonta cientos de años en la historia. Generaciones de médicos recomendaron a su paciente ir de la ciudad a la campo “para cambiar de aire”, visitar la costa marítima, llegarse hasta una determinada región para consumir algún fármaco que solo allí se producía o recogía, sumergirse en cálidas termas o ingerir platos extraños.

Actualmente podemos encontrar, a nivel mundial, por un lado los lugares tradicionales y, por otro, los establecimientos con nuevas tecnologías y avances en tratamiento y cuidado de la salud.

Por lo tanto, la salud orientada al turismo es uno de los productos turísticos que se ofrece en la actualidad y, ligado a este se encuentra un ingrediente que ha empezado a

¹ OMS-OPS, 1999. Informe sobre Turismo y Salud.

tomar fuerza, en los productos de salud y cosmetología, este es el Aloe Vera de la variedad “Barbadensis miller”.

El género aloe pertenece a la familia de las asfodeláceas o liliáceas, familia con plantas tan comunes como ajo, cebolla, espárrago y tulipán. Existen unas 350 variedades o especies reconocidas del género aloe, que crecen en zonas semiáridas de las regiones tropicales y subtropicales, casi todas con alguna propiedad terapéutica, y que pueden ser desde plantas de unos 20 cm. de altura. hasta grandes árboles con más de 20 metros.

Ante la confusión en torno a la denominación de las diferentes variedades, lo que hace que especies distintas de áloe sean conocidas como aloe vera -aloe verdadero en latín-, para Gampel sólo debe llamarse así a la especie aloe barbadensis miller. Una correcta denominación es importante ya que no todos los aloes tienen iguales características.

Según Gampel: “Hoy en día, prácticamente se limitan a dos las especies de aloes utilizadas con fines medicinales. El aloe ferox miller o aloe del Cabo, a partir del cual se obtiene principalmente alcívar, y el aloe barbadensis miller, originario de Barbados y a partir del cual se obtiene alcívar y gel de aloe”.

Su composición y propiedades físico-químicas y farmacológicas pueden variar en función de la lluvia o el riego, del terreno, de la época de recolección de las hojas y de su edad y almacenamiento, y según la forma de obtención del gel y de su almacenamiento.

Un 99,4% del peso del gel de aloe vera es agua. Más del 60% de los sólidos totales son polisacáridos mucilaginosos ligados a azúcares como glucosa, manosa, ramnosa, xilosa, arabinosa, galactosa y ácidos urónicos. El mucílago está compuesto de diferentes polisacáridos neutros, ácidos y acetilados (mananos, glucomananos, galactomananos), responsables de la gran capacidad que tiene la planta para retener agua y gracias a la cual puede sobrevivir en condiciones de sequía.

Los polisacáridos mucilaginosos son los principios activos responsables de la actividad biológica del gel de aloe vera y entre ellos Ricardo Gampel destaca el acemanamo: “ Que ha despertado gran interés por sus propiedades farmacológicas y como componente activo importante del gel de aloe” y el aloérido: “Polisacárido de elevado peso molecular recientemente identificado, constituido por glucosa, manosa y arabinosa, y que según parece posee una actividad inmunoestimulante superior a la del acemanamo”.

Siguiendo a Gampel, los restantes sólidos que componen el gel de aloe vera, que también pueden contribuir a su actividad terapéutica, son sales orgánicas y ácidos

(glutámico, málico, salicílico, cítrico, lactato magnésico, oxalato cálcico, ...), enzimas (celulasa, carboxipeptidasa, bradikininas, catalasa, amilasa, oxidasa, tirosinasa), sapogénicas, taninos, esteroides, triglicéridos, aminoácidos (lisina, histidina, glutamina, arginina, ácido aspártico, asparagina, treonina, serina, ácido glutámico, glicina, valina, metionina, isoleucina, leucina, tirosina, fenilalanina y triptófano), RNA y trazas de alcaloides, de vitaminas (betacaroteno, B1, B2, B3, B6, C, E, colina, ácido fólico) y de minerales (aluminio, boro, bario, calcio, cromo, cobre, hierro, potasio, magnesio, sodio, fósforo, estroncio, silicio). No debe contener nunca en cantidades apreciables derivados hidroxiantracénicos o antraquinonas de acción laxante. (E:\propiedades y utilidad del aloe vera.htm)

Tomando en cuenta las magníficas propiedades y usos del aloe vera, se visualiza en él, una excelente oportunidad para el desarrollo de un proyecto enfocado en un Turismo de salud, lo cual incentiva a presentar una propuesta que permita la integración de la comunidad, es decir utilizar la materia prima que sus tierras producen, a la vez que se integra una nueva oferta de producto turístico el cual ofrecer a las personas que llegan hasta el lugar.

A la vez se desea dejar bases para que la actividad turística del sector de Colonche tome impulso y se extienda con la propuesta de nuevos proyectos.

INDICE GENERAL

	Página
Resumen	VI
Índice general	IX
Índice de fotos	XI
Índice de figuras	XIII
Índice de mapas	XV
Índice de tablas	XVI
Índice de anexos	XIX
Introducción	XX

CAPÍTULO 1: INFORMACIÓN GENERAL

1.1	Características generales de la zona	26
1.1.1	Ubicación geográfica	26
1.1.2	Descripción poblacional	32
1.1.3	Análisis socioeconómico	37
1.1.4	Descripción del entorno natural	41
1.1.5	Infraestructura existente	47

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1	Características generales del mercado	50
2.1.2	Análisis de la demanda	50
2.1.3	Análisis de la oferta	56
2.1.3.1	Descripción de la planta turística existente	64
2.1.3.2	Determinación de la capacidad de carga	66

2.1.4 Estrategias de la comercialización	67
2.2 Análisis FODA	73

CAPITULO 3: ESTUDIO TÉCNICO Y GESTIÓN DEL PROYECTO

3.1 Análisis de las características	84
3.2 Especificaciones técnicas	91
3.3 Gestión del proyecto	106
3.4 Estimación de costos / beneficios	107
3.4.1 Análisis de los costos	109
3.4.2 Beneficios socio – ambientales	115
3.4.3 Beneficios económicos	129

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

APÉNDICES Y ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

INDICE DE FOTOS

CAPITULO 1	Página
Foto 1.1	
Vía Interoceánica	29
Foto 1.2	
Paisaje llegando a Colonche	43
Foto 1.3	
Vista desde la torre de la iglesia	43
CAPITULO 2	
Foto 2.1	
Fachada de la iglesia “Santa Catalina de Colonche”	56
Foto 2.2	
Interior de la iglesia “Santa Catalina de Colonche”	56
Foto 2.3	
Hábito sacerdotal con bordados en oro	57
Foto 2.4	
Cristo crucificado y algunos candelabros	57
Foto 2.5	
Productos a base del Aloe vera	59

Foto 2.6	
Transporte Manantial de Colonche	65
Foto 2.7	
Transporte Febres Cordero	65
Foto 2.8	
Parque y plaza de Colonche, vista desde la torre de la iglesia	66
Foto 2.9	
Salón – bar de la parroquia Colonche	66
Foto 2.10	
Área cercana a la iglesia	67

CAPITULO 3

Foto 3.1	
Vista del terreno escogido, desde la torre de la Iglesia	87
Foto 3.2	
Terreno propuesto	87
Foto 3.3	
Vista de terreno con la iglesia	87

INDICE DE FIGURAS

CAPITULO 1	Página
Figura 1.1	
División política del cantón Santa Elena	27
Figura 1.2	
Distribución vial del cantón Santa Elena	30
Figura 1.3	
Datos socioeconómicos Condem	33
Figura 1.4	
Albarradas ubicadas en la península de Santa Elena.	36
Figura 1.5	
Mapa topográfico	42
Figura 1.6	
Características geográficas y climáticas	45
Figura 1.7	
Mega proyectos	48
 CAPITULO 2	
Figura 2.1	
Canales de distribución de información	71

Figura 2.2

Fuerzas competitivas en la industria de los SPAs 83

CAPITULO 3

Figura 3.1

Diseño de producto SPA Colonche. 85

Figura 3.2

Diseño exterior del SPA Colonche 88

Figura 3.3

Cubierta del SPA Colonche 89

Figura 3.4

Emplazamiento del SPA Colonche 90

Figura 3.5

Organigrama propuesto para “SPA Colonche” 107

INDICE DE MAPAS

CAPITULO 1	Página
Mapa I	
Mapa vial Guayaquil – Santa Elena – Ruta del Sol	28
Mapa II	
Comunas de la parroquia Colonche	31
Mapa III	
Cordillera Chongón - Colonche	41

INDICE DE TABLAS

CAPITULO 1	Página
Tabla I	
Estudios demográficos	32
CAPITULO 2	
Tabla II	
Preferencias de los turistas extranjeros que visitan el Ecuador	51
Tabla III	
Actividades turísticas que prefieren los visitantes	55
CAPITULO 3	
Tabla IV	
Estándares de servicio “SPA Colonche”.	94
Tabla V	
Horarios de atención	96
Tabla VI	
Masajes esperados	108
Tabla VII	
Presupuesto para la construcción del SPA	109

Tabla VIII	
Gastos presupuestados durante la etapa 0	113
Tabla IX	
Matriz de causa y efecto del proyecto SPA Colonche	117
Tabla X	
Rango de significancia del Valor de Índice Ambiental (VIA)	120
Tabla XI	
Matriz de Leopold.	121
Tabla XII	
Desechos generados durante la etapa de construcción.	127
Tabla XIII	
Desechos generados durante la etapa de operación.	128
Tabla XIV	
Costos variables presupuestados para el SPA Colonche	133
Tabla XV	
Costos fijos.	134
Tabla XVI	
Depreciación de activos fijos presupuestados.	136
Tabla XVII	
Ingresos/egresos presupuestados.	138
Tabla XVIII	
Estado de pérdidas y ganancias presupuestado.	139

Tabla XIX

Flujo de caja presupuestado.

140

INDICE DE ANEXOS

Anexo A

Cotización vía mail de: sofá de espera y counter de recepción

Anexo B

Modelo de sillas para recepción

INTRODUCCIÓN

Colonche es una parroquia perteneciente al cantón Santa Elena, ubicado en la provincia del Guayas. Su cabecera cantonal posee un atractivo arquitectónico – cultural muy importante dentro de la historia del Ecuador, siendo éste la iglesia de Santa Catalina de Colonche; pero, sus tierras semidesérticas ofrecen una nueva alternativa enfocada al turismo de salud, ya que son aptas para la producción del aloe vera de la variedad “*Barbadensis miller*”.

Además, Colonche posee una ubicación privilegiada geográficamente por encontrarse situada en las estribaciones de la Cordillera Chongón – Colonche y a escasos 15 minutos de la faja costera ecuatoriana que le da un clima agradable que va de cálido a seco, dependiendo del mes en que se halle. También se encuentra rodeada de grandes extensiones de bosque semidesérticos que le otorgan un paisaje único y relajante al visitante y que le permitirá desarrollar actividades complementarias al turismo de salud.

El presente trabajo está dividido en tres capítulos, en los que se recoge información del sector Colonche, cabecera parroquial, y se realizan estudios para conocer la situación actual del lugar, lo cual permitirá la elaboración de una propuesta que de impulso a un desarrollo turístico al sector, y que en un futuro este sea extendido a las comunidades aledañas.

Una vez realizada la propuesta es importante, la elaboración de estudios financieros de la misma, para conocer la rentabilidad económica del proyecto que se propone, a la vez que se proporcione una base la cual justifique la inversión.

El capítulo uno explica las generalidades del área tales como: descripción del entorno, datos socioeconómicos, infraestructura existente, descripción poblacional; es decir, proporciona la línea base para elaborar estudios y análisis del proyecto a proponerse.

El capítulo dos contiene información sobre el estudio de mercado para el sector, para lo cual se tomaron como referencia encuestas realizadas por SOLSTAST en un estudio realizado para la Península de Santa Elena, y se elaboraron otras para confirmar y verificar su validez; también incluye un análisis de oferta y demanda, así como el análisis FODA enfocado al lugar y otro a la propuesta.

El contenido del capítulo tres consiste en un análisis técnico y gestión del proyecto, en donde se describe el proyecto que se propone, como está mentalizado: con el equipamiento necesario, los servicios que se daría; el personal necesario con sus respectivas funciones, responsabilidades; los procesos que se requieren para el correcto funcionamiento de un SPA; la estructura económica del proyecto, es decir, los costos de producción para el servicio, la inversión que se realizaría. También se establecen los estados de resultados y el balance general para conocer las utilidades del proyecto y, finalmente, el flujo de caja para establecer la rentabilidad del proyecto

y el tiempo de recuperación de la inversión. Se aclara que todos los estados financieros que se presentan tienen el carácter de presupuestados y finalmente se presenta un estudio de impacto ambiental, mediante el cual se miden los impactos negativos y positivos que se tendrán durante la ejecución del proyecto y cuando el mismo entre en gestión.

Finalmente, se establecen las conclusiones y recomendaciones de la propuesta elaborada para dar un impulso turístico al sector de Colonche, las cuales han sido obtenidas a lo largo del desarrollo del proyecto que se propone el mismo que ve en el turismo de Salud la mejor opción para lograr un desarrollo turístico sostenible, lo cual es demostrado en el presente trabajo por lo que se concluye que la propuesta es factible socio-ambiental y económicamente.

CAPITULO 1

INFORMACION GENERAL

1.1 Características Generales de la zona

Plasmar las cualidades o características de un lugar obliga mencionar no solo aspectos morfológicos y topográficos, sino también a su gente y las situaciones en las cuales se desenvuelven sus vidas.

Es importante el conocimiento de la línea base sobre la cual se realiza la propuesta que permita el desarrollo turístico del sector denominado Colonche (cabecera parroquial) ya que ésta constituye la plataforma de despegue para la elaboración de la misma.

1.1.1 Ubicación Geográfica

De acuerdo al Instituto Geográfico Militar, Colonche se encuentra ubicado en la región Costa de la provincia de Santa Elena.

Sus coordenadas geográficas son: latitud Norte $2^{\circ} 0'$, latitud Sur $2^{\circ} 10'$ y, longitud Oeste $80^{\circ} 45'$, longitud Este $80^{\circ} 30'$.

Colonche es una de las parroquias rurales que conforma el cantón Santa Elena, como se puede observar en la figura 1.1; siendo las otras parroquias:

URBANA:

Santa Elena, donde se asienta la cabecera cantonal.

RURALES:

- Colonche
- Manglaralto
- Atahualpa
- Simón Bolívar(Julio Moreno)
- Chanduy

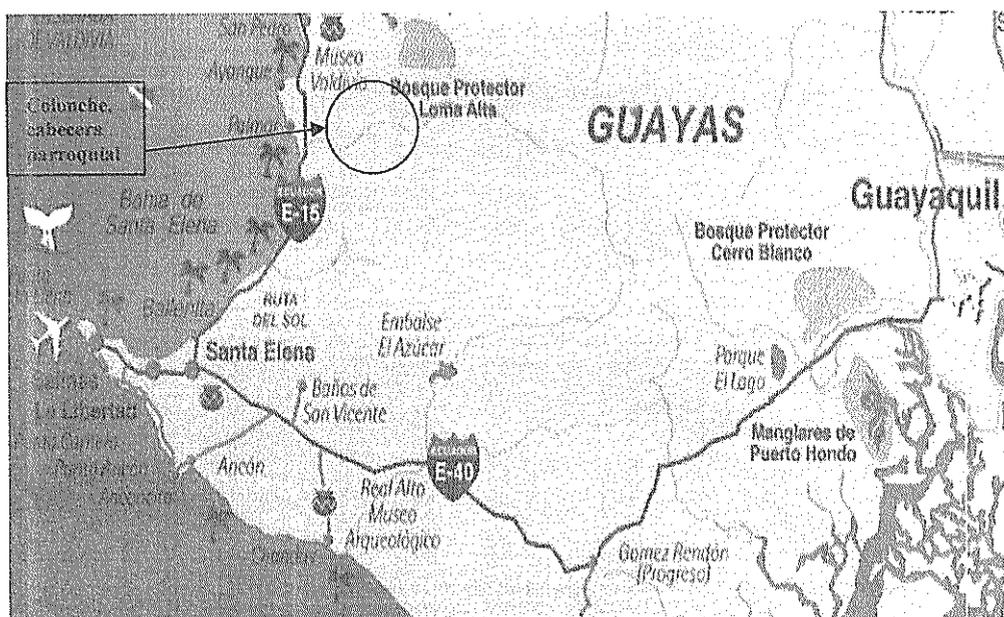


Figura 1.1

División Política del Cantón Santa Elena

Fuente: Plan estratégico de la península de Santa Elena

Para acceder a la cabecera cantonal de la parroquia Colonche se debe ingresar por el sistema vial Guayaquil – Santa Elena (Carretera del Pacífico) a la altura del km. 35, el cual se puede observar en el mapa I; y luego tomar el desvío ubicado hacia la derecha, que se encuentra a unos 50 metros más adelante del letrero que muestra la foto 1.1.



Mapa I

Mapa vial Guayaquil – Santa Elena- Ruta del Sol

Fuente: Folleto de la Provincia del Guayas (2007)



Foto 1.1

Vía Interoceánica

Fuente: Integrantes del Proyecto

“Es importante que las vías de ingresos a la cabecera cantonal cuenten con una red de vías de penetración adecuada hacia los recintos y comunas, pues de lo contrario se produce un efecto de aislamiento entre los ya mencionados y los centros poblados y las ciudades de primer orden.” (Plan de Desarrollo Estratégico de Santa Elena, 21).

La figura 1.2 muestra la red vial existente tanto en el orden principal de carreteras así como las de segundo orden.

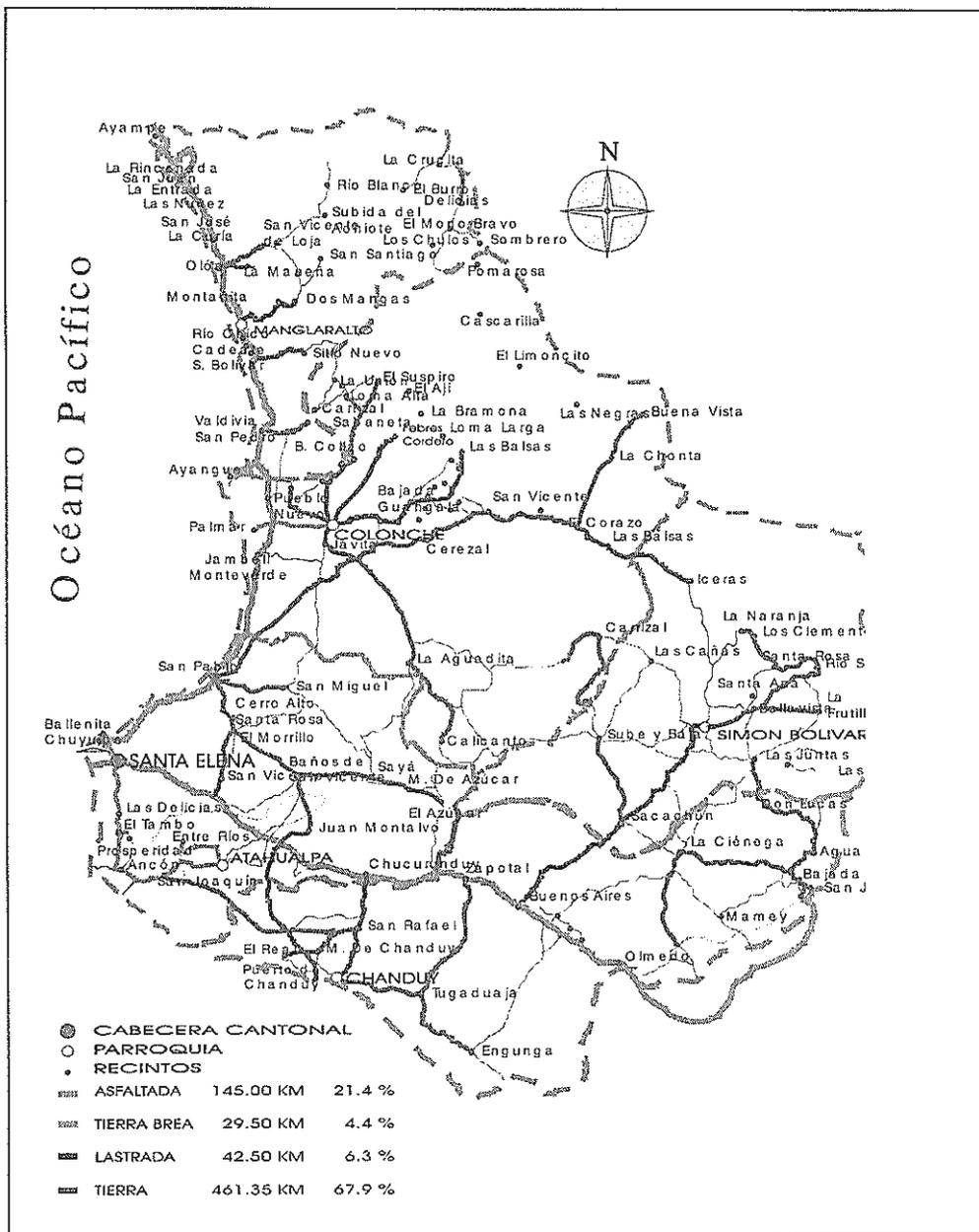


Figura 1.2

Distribución vial del cantón Santa Elena

Fuente: Plan estratégico de la península de Santa Elena

La parroquia Colonche posee una extensión de 1147,40 km², y se encuentra integrada por 16 comunas (ver mapa II), las cuales son: Ayangue, Bambil Collao, Bambil Desecho, Calicanto, Cerezal-Bellavista, Febrés Cordero, Jambelí, La aguadita, Loma Alta, Manantial de Colonche, Guangala, Monteverde, Palmar, Río Seco, Salanguillo y San Marcos. Siendo de mayor importancia su cabecera cantonal (Colonche), Manantial de Guangala y Monteverde.



Mapa II

Comunas de la parroquia Colonche

Fuente: www.municipiosantaelena.gov.ec

“La parroquia Colonche tiene una marcada característica agropecuaria con presencia de grandes haciendas al interior y zonas arqueológicas.” (Plan de Desarrollo Estratégico de Santa Elena, 13-14)

1.1.2 Descripción Poblacional

La densidad poblacional de la parroquia Colonche que se muestra en la tabla I, es de 24.758 habitantes de acuerdo a los estudios realizados por el Plan Estratégico de la M.I. Municipalidad de Santa Elena, lo cual representa un 24% del total de la población cantonal.

DENSIDAD POBLACIONAL			
PARROQUIA	NUMERO HABITANTES	KM ²	DENSIDAD HAB./KM ²
SANTA ELENA	30.805	635,5	55,2
MANGLARALTO	23.878	497,4	44,5
COLONCHE	24.758	1.147,4	21,2
CHANDUY	15.776	783,4	19,9
ATAHUALPA	4.126	44,1	61,1
SIMÓN BOLÍVAR	4.144	557,2	7,6
TOTAL CANTÓN	103.487	3.665,0	209,5

ELABORACIÓN: DPTO. PLANIFICACIÓN IMSE

Tabla I

Estudios Demográficos

Fuente: Plan estratégico de la Municipalidad de Santa Elena

Se maneja un índice de pobreza del 98% (Condem, 2005), y un analfabetismo del 13.5% (www.ccondem.org.ec/ccondem.php?c=266)

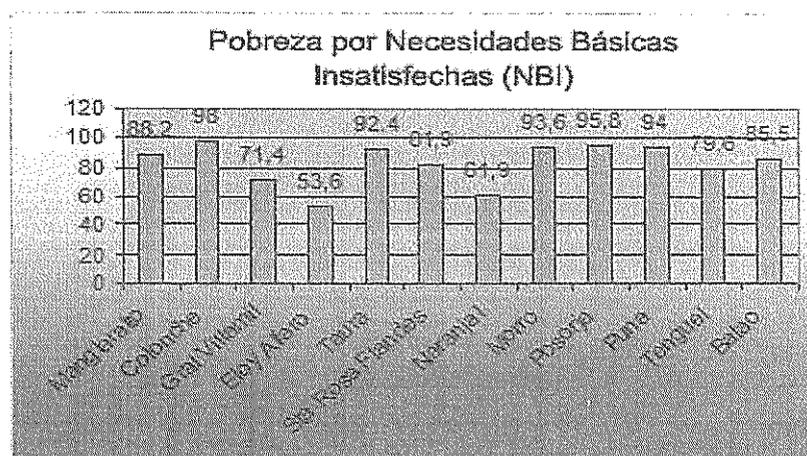


Figura 1.3

Datos Socioeconómicos

Fuente: Sise - Condem 2005

La parroquia presenta un alto porcentaje de viviendas en malas condiciones tanto en materiales de construcción como en habitabilidad. Si bien es cierto las ubicadas en la cabecera parroquial son mejores que las del interior, aún así encontramos muchas viviendas elaboradas en ladrillo sin enlucir y sin pintar.

De acuerdo con la información proporcionada por el Plan Estratégico, el 22% de las viviendas cuentan con servicio higiénico, 89% con piso, 3% con techo adecuado y el 44% con paredes adecuadas.

La mayoría de los poblados establecidos en la península se manejan en calidad de comunas, y se encuentran apoyados por organizaciones estatales y ONG, por lo tanto, las actividades que se realizan son en función del apoyo prestado a sus habitantes.

El PET de mancomunidad 25, expone la existencia de compañías privadas en el área de turismo, pesca, construcción y camarón. En el área de la salud existe una deficiencia tanto en la zona rural como en la zona urbana. La tasa de mortalidad infantil es del 60,3 %, elevada especialmente en las comunas, donde los habitantes no cuentan con recursos económicos para ir a clínicas privadas. Se sufre mucho de desnutrición infantil; en la península, de cada cinco niños, dos están desnutridos.

El problema de salud se agrava por la falta de una buena eliminación de aguas negras, de basura y la falta de agua potable, además existe el problema de la gran cantidad de humo que se produce sobre todo en zona norte por cocinar con leña.

En el campo de las comunicaciones y de servicio, la Prefectura del Guayas mantuvo una relativa presencia a través de la construcción de obras de infraestructura como: caminos vecinales, muros de contención, aulas escolares, lastrados de caminos vecinales y albarradas. Siendo las albarradas de marcada importancia para el desarrollo de los asentamientos humanos en la península de Santa Elena, tanto en

tiempo pasado como en la actualidad, puesto que la mayoría de éstas se encuentran localizadas en territorios comunales.

Para las habitantes de la parroquia Colonche, las albarradas son de gran valor, no solo del punto de vista ancestral sino también como suministro de agua para actividades domésticas, debido a que se llenan por un proceso lento de acumulación de agua de escorrentías que bajan de las colinas cercanas o también con el agua de los pequeños cauces que corren durante el invierno; lo cual favorece a sus cultivos y les sirve como protección ante los desastres naturales como el fenómeno de El Niño.

En la península de Santa Elena existen aproximadamente 264 albarradas distribuidas en 65 comunas, de las cuales el 88% se encuentra en funcionamiento y solamente un 15% se encuentra dentro de arroyos y ríos (así lo determinó el proyecto Albarrada de la ESPOC que lo viene ejecutado desde el año 2000).

Cabe recalcar, que en las albarradas se encuentra generalmente una alta biodiversidad de plantas y animales que se han extinguido o desaparecido de otros lugares de la región.

En la figura 1.4 se muestran la ubicación de las albarradas en la península de Santa Elena. Es importante señalar que la figura muestra además, que la parroquia Colonche no cuenta con gran cantidad de albarradas como las otras parroquias.

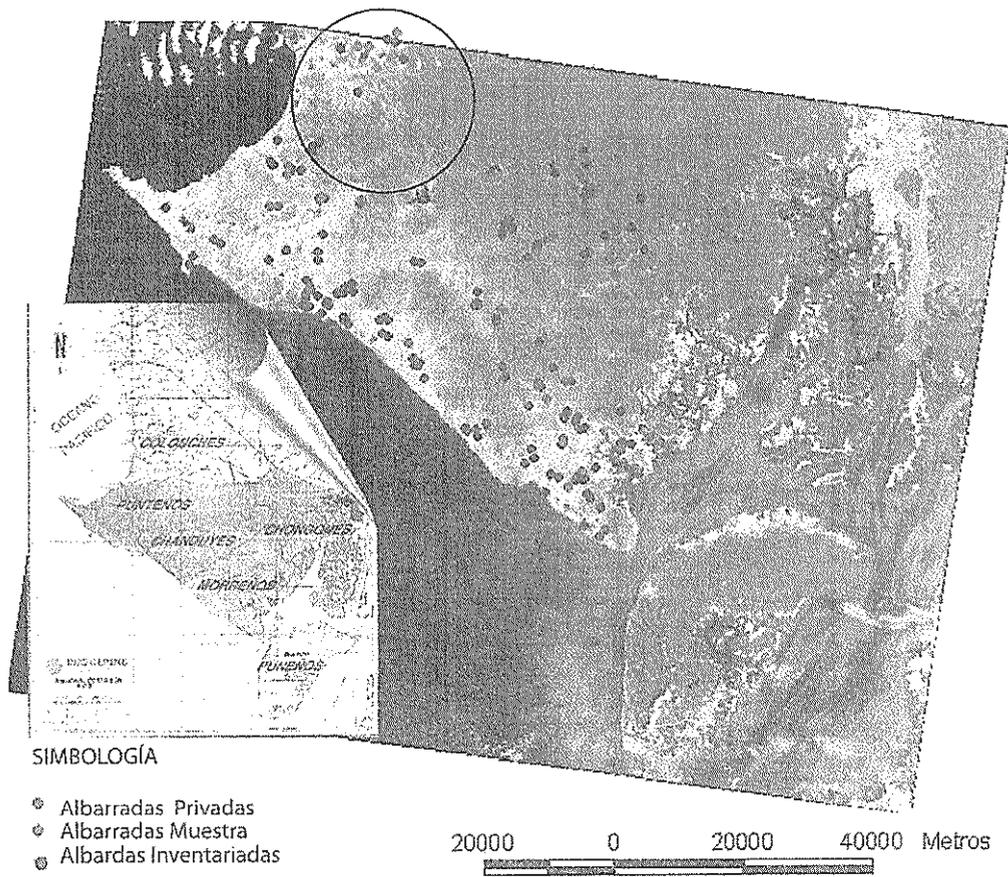


Figura 1.4

Albarradas ubicadas en la península de Santa Elena.

1.1.3 Análisis Socioeconómico

Colonche es una parroquia que cuenta con el apoyo de organizaciones y organismos públicos, privados, civiles y religiosos los cuales ofrecen su apoyo a las comunidades existentes, y se encuentra representada por un presidente y un teniente político.

Con la llegada del turismo, se produjo una nueva fuente de ingreso que llenó las arcas municipales (como pasó con el cantón Santa Elena). En época alta de turismo, llegan a la península alrededor de 500.000 personas, lo cual genera dificultades al momento de recibirlos porque no existe la infraestructura suficiente para la gran demanda que se registra durante esta temporada, que es 25 veces más que la población urbana estable. (Pet de Mancomunidad definitivo, aspectos generales, página 25)

Lamentablemente, este no es el caso de la cabecera parroquial Colonche, ya que durante la temporada alta el turista busca sol, arena y playa, siendo este destino todo lo contrario. Pues no cuenta con salida al mar y dada su ubicación tierra adentro no es un lugar que motive la visita a este tipo de turistas.

Según Álvarez Silvia, en el PET de Mancomunidad, durante la década de los 80 se notó la incursión de varias organizaciones no gubernamentales, las cuales intentaron estimular y mejorar el nivel de vida de los habitantes, especialmente en la parroquia

de Colonche, viendo en la iglesia un punto importante que explotar a la vez que les enseñaron a los habitantes a producir artesanías y nuevas técnicas de pesca y agricultura, pero principalmente la manera adecuada de recibir y tratar a los turistas.

Es importante señalar que en el área de la educación, la cabecera parroquial cuenta con un colegio que fue producto de las gestiones realizadas por el sacerdote suizo padre Bertram Witck, el mismo que es una extensión del existente en Olón.

El lugareño Humberto Gómez, comenta: *“la producción agrícola que se da, está supeditada a la posesión de una bomba o pozo de agua. Se ha intentado la producción de cebolla blanca, pepino, maíz, melón, sandía y sábila”*

Es importante recalcar que entre los productos agrícolas que se han venido cultivando se encuentra la sábila (aloe vera de la variedad *Barbadensis miller*), la misma que fue impulsada por el padre Bertram, el cual junto a un grupo de la comunidad, sembraron alrededor de 70 hectáreas para cubrir la demanda de una empresa productora de jugos con aloe vera, pero en la actualidad ya no existe aquella demanda, motivo por el cual se realiza una única cosecha al año para cubrir la demanda de Coluncheline, línea de cosméticos que se distribuye en Bélgica, Suiza y Alemania.

El cultivo se realiza en tierras vírgenes sin ningún fertilizante para garantizar un crecimiento no acelerado de las plantas. Para mantener la planta siempre verde, se procura administrar la humedad necesaria en tiempos de sequía por riego a pulso individual y manual. Este tipo de riego, permite detectar irregularidades en el crecimiento y desarrollo de las plantas así como la detección de plagas.

El ecosistema no es afectado por esta forma de cultivo y el producto responde a todas las exigencias de una producción de complementos alimenticios de primer orden. La cual puede ser utilizada desde la elaboración de medicinas naturales hasta de cosméticos de alta calidad.

El plan de desarrollo estratégico (página 25) contempla a la pesca, acuicultura y turismo como las mayores actividades económicas en el cantón, mostrando la siguiente división:

- Actividad agrícola y pecuaria.- Las cuales se desarrollan en las parroquias de Colonche y Manglaralto debido a las constantes garúas, lo cual constituye un factor óptimo para la agricultura.

En el sector de la comuna de San Vicente de Colonche se encuentra la represa del mismo nombre, que refuerza la actividad agrícola del lugar, que es la

siembra de productos de ciclo corto tales como: cebolla, sandía y melón principalmente.

- Actividad pesquera.- Se realiza a lo largo de la franja costera, desde San Pablo hasta la frontera con la provincia de Manabí. A nivel industrial, se da en el sector de Chanduy, Monteverde y Valdivia. Existen también criaderos en laboratorios desde el área de San Pablo hasta Ayangue y camarónicas en la zona de Colonche y Chanduy.
- Actividad turística.- Principalmente el turismo de sol y playa realizado a lo largo de la franja costera, y el turismo ecológico y de contemplación desarrollado en el sector de Loma Alta (parroquia Colonche) y Pajisa y Dos Mangas (parroquia Manglaralto).
- Actividad de preservación del ambiente.- Que se desarrolla en el bosque protector Chongón – Colonche.
- Actividades mineras y petroleras.- La explotación y extracción de petróleo en las zonas de Ancón y Morrillo, las actividades mineras en la zona de Colonche y Chanduy donde se extrae yeso y bentonita, y las minas de sal en el sector de Pacoa (cantón Santa Elena).

De acuerdo a los moradores de la cabecera parroquial Colonche, los que no se dedican a la pesca se dedican a la agricultura, la construcción, carpintería, e incluso a la obtención de carbón.

1.1.4 Descripción del entorno natural

El Pet de mancomunidad, 14 presenta una descripción del lugar, en donde destaca como principal accidente la cordillera Chongón – Colonche y sus ramificaciones se ubican paralelamente a la línea de la Costa entre Posorja y Salinas a una distancia media de 55Km. El relieve es muy bajo e irregular sus altitudes no sobrepasan los 400 metros. Se hallan: Cerro Zapotal (322m.), cerro Alto (338m.), cerro Las ánimas (400 m.) el cerro de Icera, cerro de Las Piedras, Contrafuerte de Guasango, Loma Guasango, Loma Brava, cerro Aguadita, cerro Flores, cerro de La lora entre otros.



Mapa III

Cordillera Chongón - Colonche

La topografía de la región es de áreas planas, mesetas y colinas, como se puede observar en la figura 1.5 y la foto 1.2. Las tierras en su generalidad están muy deforestadas y no poseen programas de reforestación, las cuales presentan una imagen de vegetación arbustiva, desértica y esporádica, como muestra la vista panorámica de la foto 1.3, la misma que ha sido tomada desde la torre de la Iglesia Santa Catalina de Colonche,

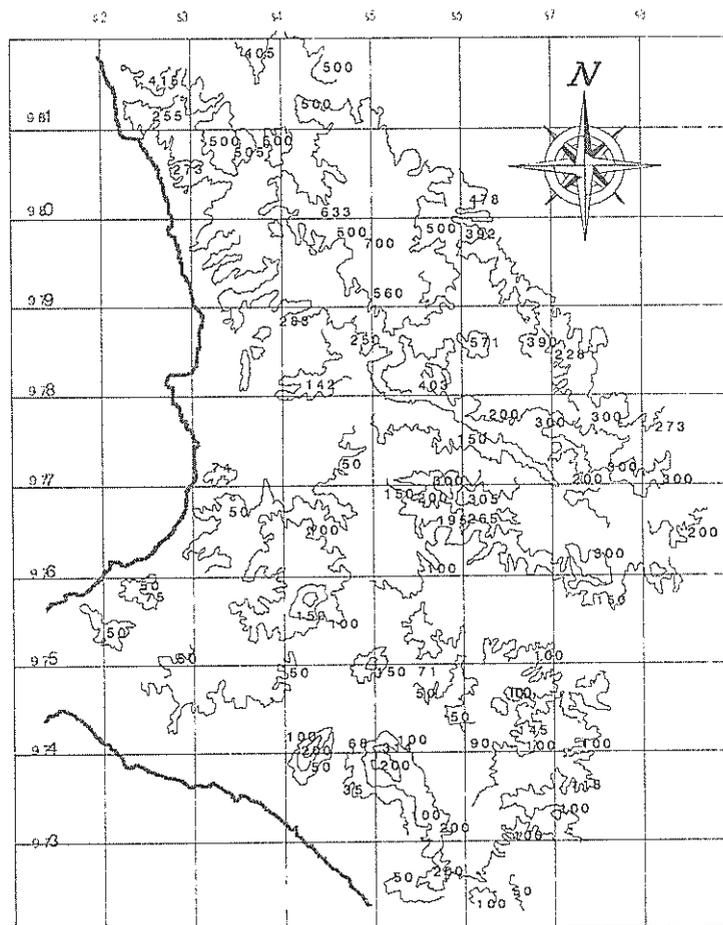


Figura 1.5

Mapa topográfico

Fuente: Plan estratégico de la península de Santa Elena



Foto 1.2

Paisaje llegando a Colonche

Fuente: Integrantes del proyecto

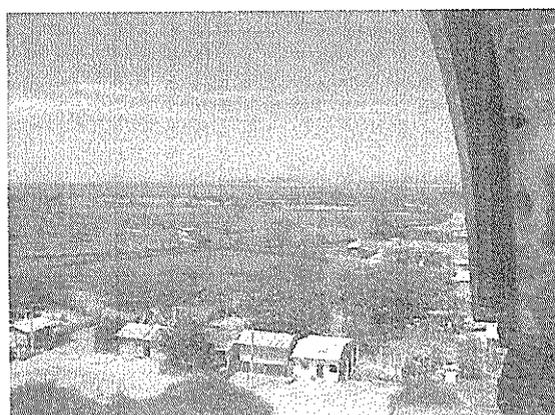


Foto 1.3

Vista desde la torre de la iglesia

Fuente: Integrantes del proyecto

Si bien es cierto que tiempo atrás su hidrografía fue numerosa, capaz de irrigar toda la zona en la actualidad esta se considera escasa debido a la incidencia que tubo la tala de sus bosques para proporcionar madera aún así su principal fuente hidrográfica es el Río Javita que viene del Norte al Oeste y desemboca en el Océano Pacífico con una extensión de 800 km²; de régimen intermitente es decir, escurrimiento en temporada de lluvia; en segundo lugar se encuentra el río Grande con una extensión de 631.42 km², de régimen intermitente; y, los ríos: Hondo, Salado, La Mata Chivato, Frutilla y Borbollones son de menor incidencia.

Se registra una escasez de agua desde hace más de 100 años, la que se debe principalmente a la tala descontrolada de la población forestal que existía anteriormente; además de estar a merced de la erosión hídrica y eólica.

La figura 1.6 ilustra las características geográficas y climáticas que influyen al cantón Santa Elena en donde se encuentra ubicada la parroquia Colonche; las condiciones climáticas que se presentan en la península de Santa Elena están ligadas a la corriente fría de Humbolt y la corriente cálida del Niño, influyendo significativamente a la población de Colonche debido a su cercanía con la faja costera.

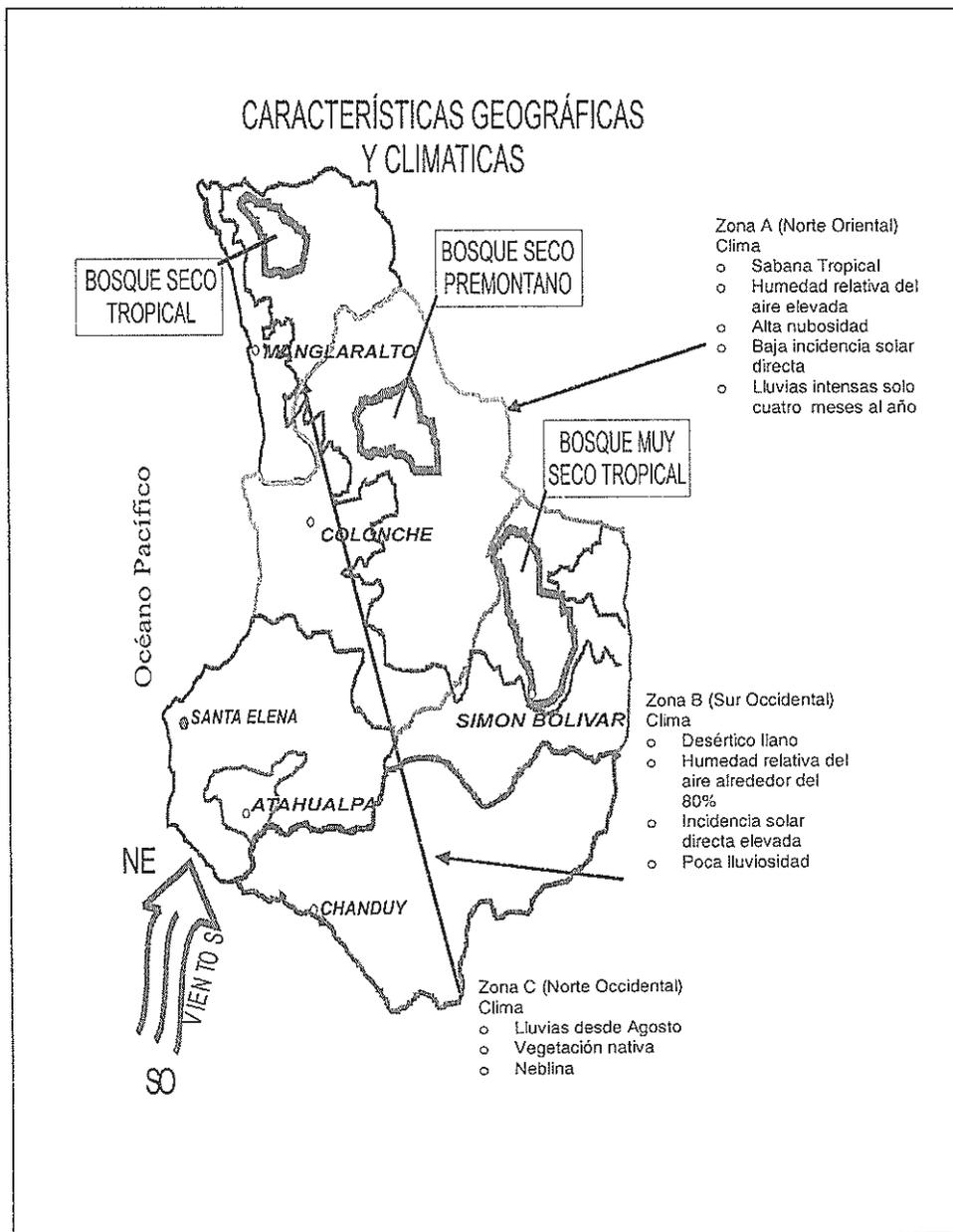


Figura 1.6

Características geográficas y climáticas

Fuente: Plan estratégico de la península de Santa Elena

Durante los meses de Enero a Abril en que la corriente cálida del niño se desplaza desde Panamá hacia el Sur, la península es influenciada por la corriente fría de Humbolt, dando origen a una corriente de aire húmedo que al dirigirse hacia el interior pierde humedad por la presencia de las elevaciones montañosas de los Andes considerándose a esta como una barrera natural que minimiza sus efectos.

La mayor parte de la parroquia Colonche se encuentra ubicada dentro del las características correspondientes al bosque seco premontano, principalmente su cabecera parroquial. Las principales características climáticas de la región son las siguientes:

- Sabana tropical
- Humedad relativa del aire elevada
- Alta nubosidad
- Baja incidencia solar directa
- Lluvias intensa solo 4 meses al año.

El nivel anual promedio de precipitación es de 900 mm., (60%) de Enero a Mayo y 600 mm., (40%) en verano.

No obstante al clima seco, en la parroquia Colonche sus tierras son utilizadas para una amplia gama de cultivos de ciclo corto, ya sean permanentes o semipermanentes a la vez que se han desarrollado actividades agrícolas y pecuarias de subsistencia.

1.1.5 Infraestructura existente

El servicio de energía eléctrica para el cantón incluyendo a la cabecera parroquial de Colonche es proporcionado por la Empresa Eléctrica Península de Santa Elena. Abasteciendo casi en un 100% a los sectores urbanos y un 25% a los sectores rurales, según el Plan estratégico de la península de Santa Elena, 31

Colonche cuenta con alumbrado público, agua potable pero, no con un sistema de alcantarillado por lo cual este servicio se maneja con pozos sépticos los cuales son limpiados por personal de la municipalidad.

Además de la infraestructura básica existente la cual es notoria en su cabecera cantonal; y, deficiente en las zonas rurales Santa Elena cuenta en la actualidad con grandes proyectos que pretenden dar el realce y desarrollo turístico a la zona para posicionarla como un destino turístico.

En la figura 1.6 se puede observar cuales son los megaproyectos de la cual ha sido parte la península de Santa Elena, empezando con el proyecto de la carretera Guayaquil – Salinas, para que más que carretera sea una autopista que brinde confort y rapidez al turista y usuario en general además, se ha propuesto la implantación de un nuevo aeropuerto internacional. El aeropuerto Daular el cual contribuiría al desarrollo turístico de la península de Santa Elena.

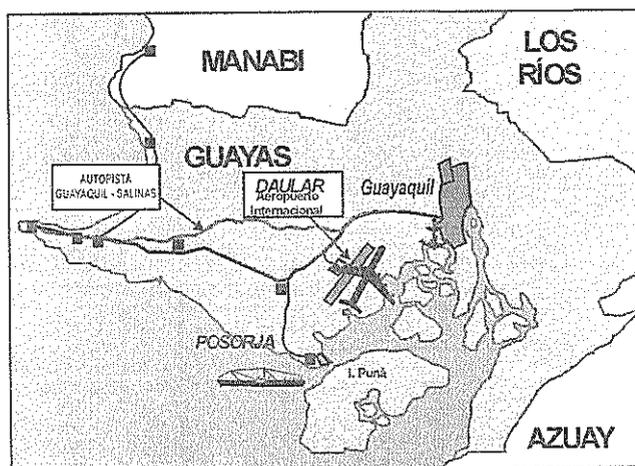


Figura 1.7

Mega proyectos

Fuente: Plan estratégico de Santa Elena

CEDEGÉ, tiene su proyecto múltiple, Jaime Roldós Aguilera, cuyo propósito es almacenar 60.000 mil ha de agua para proveer a 9 provincias del país y así satisfacer la demanda de agua para el consumo humano, industrial, turístico y agropecuario.

Creación de una planta de energía hidroeléctrica (Marcel Laniado de Wind), capaz de generar hasta 213 Mw.

Obras complementaria de infraestructura en la península de Santa Elena, que contempla la implementación de obras de infraestructura sanitaria como complemento al Plan Hidráulico, emprendido por la CEDEGE, y la construcción de los sistemas de alcantarillado complementarios.

CAPITULO 2

ANALISIS DE MERCADO

2.1 Características Generales del Mercado

El instrumento técnico adecuado para el logro de los objetivos que se han planteado en el presente trabajo es el Estudio de Mercado.

Para lograr un desarrollo turístico en el sector denominado Colonche (cabecera parroquial), se debe realizar un estudio de mercado para conocer la situación tanto de la oferta como de la demanda. Lo cual ayudará a elaborar una propuesta acorde no solo a las necesidades de los habitantes sino también que estará sujeta a los requerimientos de los turistas.

2.1.2 Análisis de la demanda.

La Balanza de Pagos del Ecuador registra en la cuenta viajes y transporte de pasajeros \$ 487.7 millones de dólares durante el año 2005, lo que representa un aumento del 5% con relación a los ingresos registrados en el año 2004. Esta cifra, ubica al turismo receptor en el cuarto lugar de generación de divisas, si se compara con los ingresos provenientes de los principales productos de exportación. (Información Estadística Mensual No. 1851 /Mayo 31 de 2006, Banco Central del Ecuador).

Según las encuestas realizadas por el Ministerio de Turismo en 1999 se recibieron 545 mil turistas, datos que se pueden observar en la tabla II, la cual se refiere a las preferencias de los turistas extranjeros que visitan el Ecuador. Los mismos que se presentan a continuación:

Principales Preferencia	Participación %
SITIOS NATURALES	
• Costas / playas	3.18
• Tierras insulares	24.46
• Montañas / Volcanes	8.92
• Amazonía	5.22
• Naturaleza en General	6.11
	7.01
MANIFESTACIONES CULTURALES	
CIUDADES	
• Quito	5.35
• Guayaquil	3.31
• Cuenca	3.44
• Otavalo	1.91
• Baños	1.4
OTROS	
• Visita a familiares / amigos	2.93
• Visita a país en general	6.11
• Aprender español	1.15

Tabla II

Preferencias de los turistas extranjeros que visitan el Ecuador

Fuente: Encuestas realizadas en los aeropuertos de Guayaquil y Quito en agosto de 1999

Elaboración: División de Estadística e Informática Ministerio de Turismo

Según los datos proporcionados por el Ministerio de Turismo, los turistas extranjeros que visitan el Ecuador y que vienen motivados por las Costas ecuatorianas sólo

constituye un 3.18%; sin embargo, el turismo interno hacia dicha zona es considerable.

A continuación, se resaltarán las características principales de los turistas que visitan la Ruta del Sol. Para lo cual se ha tomado como referencia la información proporcionada en el “Estudio de Mercado para la Ruta del Sol”, realizado por SOLSTAST Cía. Ltda..

✦ Lugar de residencia

Los dos tipos de turismo que genera la Ruta del Sol son: interno y receptor.

Se considera turismo interno, a todos los desplazamientos de las personas residentes en el Ecuador.

De acuerdo al resultado de las encuestas realizadas de Junio a Julio del año 2000, por SOLSTASTS Cía. Ltda.; la distribución de un total de 248 grupos de personas es la siguiente:

- El 67.6% son de la sierra ecuatoriana
- 23.3% son de la provincia del Guayas
- 7.9% son del resto de provincias de la Costa
- 0.6% son del Oriente
- 0.6% son de las Islas Galápagos

Como se puede apreciar, el mayor porcentaje de personas que se movilizan hacia la Ruta del Sol, pertenecen a la región sierra; pero hay que considerar que la fecha en la que se realizó la encuesta coincide con la época de vacaciones de dicha región.

El Turismo Receptivo constituye el otro grupo de visitantes, los cuales provienen de:

- Colombia 32.87%
- Perú, Estados Unidos y Chile con un 15.71% cada uno
- Argentina 4.30%
- República Dominicana, Puerto Rico y España 2.85% cada uno
- México, Gran Bretaña, Holanda, Cuba y Canadá 1.43% cada uno.

🚩 Perfil del Visitante

Conocer el mercado permite al oferente de servicios atender mejor a los consumidores, esta es una de las claves fundamentales para que un negocio se consolide, tenga éxito y asegure una permanencia a largo plazo. A continuación se presenta el perfil de los turistas que visitan la región:

- **Estadía**

La estadía promedio de los ecuatorianos que visitan la península de Santa Elena es de 3.4 días, mientras que los extranjeros permanecen un promedio de 7.5 días.

• Motivación

La península de Santa Elena con su oferta Ruta del Sol, brinda una gran variedad de productos turísticos a los visitantes, los cuales constituyen un destino vacacional y de recreación.

De acuerdo a las encuestas realizadas por SOLSTATS Cía. Ltda., las motivaciones en los turistas son las siguientes:

- El 69.8% por vacaciones o recreación
- El 12.9% por visita a familiares
- El 5.7% por salud
- El 4.4% por acompañar a un turista o visitante
- El 4% por asistir a un festival
- El 1.2% otros.

✚ Composición de los grupos

Los turistas nacionales viajan básicamente en grupos familiares divididos en: los compuestos por familias sin hijos en un 35.95% y familias con hijos en un 36.6%; en cambio los extranjeros prefieren realizar sus viajes en grupos de familias sin hijos o grupos organizados de amigos, estudios, parejas, etc.

Por otro lado, el 58% de los turistas son personas jóvenes con edades que fluctúan entre 36 a 59 años y finalmente, el 25.8% tienen ingresos mayores a 300 y menores o iguales a 600 dólares. (Estudio de Mercado para La península de Santa Elena; 45, 46)

⚡ Preferencias del Turista

Entre las actividades que los turistas pueden realizar en la Ruta del Sol, tanto nacionales como extranjeros, se ha demostrado que un 10.10% del total de visitantes lo hacen motivados por el relax y la salud (ver Tabla III).

ACTIVIDADES	Total	Extranjeros	Nacionales
	Número de Personas	Número de Personas	Número de Personas
Excursionismo	107	27	80
Diversión nocturna	89	37	52
Paseos de relax/salud	89	29	60
Disfrutar sol y playa	81	24	57
Visitas a museos	70	23	47
Deportes en equipo	61	15	46
Visita a mercados artesanales	59	21	38
Visitas a iglesias o edificios de interés	52	18	34
Surfing/ deportes náuticos	50	23	27
Ciclismo	43	8	35
Paseos por barrios y calles	36	9	27
Senderismo	34	3	31
Observación de ballenas	31	11	20
Observación de aves	20	7	13
Rafting	15	10	5
Cabalgatas	11	8	3
Parapente	0	0	0
Otros	7	4	3

Tabla III

Actividades Turísticas que prefieren los visitantes

Fuente: Estudio de mercado para la península de Santa Elena, SOLSTAST

De acuerdo a la Dirección Nacional de Migración, en el año 2002 se registró un total de 682.962 visitantes extranjeros, en el 2003 ingresaron 760.776, en el 2004 llegaron 818.927, en el 2005 se recibieron 859.888 y finalmente en el 2006 ingresaron 841.001 turistas al Ecuador, demostrando de esta manera un aumento paulatino de visitantes.

2.1.3 Análisis de la Oferta.

Colonche posee entre sus activos, un importante atractivo turístico desde el punto de vista cultural, arquitectónico e histórico.

La Iglesia de Santa Catalina de Colonche, construida totalmente en madera de Guayacán, data de más de 300 años de antigüedad y ha sido reconstruida y restaurada en varias ocasiones (Fotos 2.1 y 2.2)

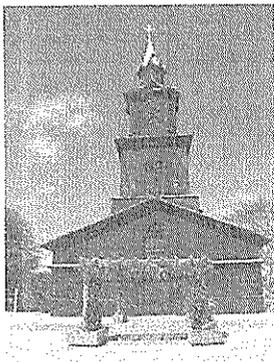


Foto 2.1

Fachada de la iglesia

“Santa Catalina de Colonche”

Fuente: Integrantes del proyecto



Foto 2.2

Interior de la iglesia

“Santa Catalina de Colonche”

Fuente: Integrantes del proyecto

La iglesia consta de tres naves; siendo la nave central más elevada que las dos laterales. Cuenta con una capacidad aproximada de 400 personas.

En la parte superior de la fachada, se pueden observar ventanas en forma octagonal. Al ingresar, existe un coro que ocupa la séptima parte de la longitud de la iglesia; en este espacio, se encuentra una ventana de arco ojival con tímpano calado y figuras de forma gótica.

La torre consta de tres cuerpos coronados con un chapitel y remate de estructura de madera de una altura aproximada de 25 a 30 metros.

Junto a la sacristía y casa parroquial, la comunidad ha adecuado un museo que muestra parte de su historia, en cuanto a vestimenta (ver foto 2.3), personajes y objetos religiosos antiguos (ver foto 2.4).



Foto 2.3

Hábito sacerdotal con bordados en oro

Fuente: Integrantes del proyecto

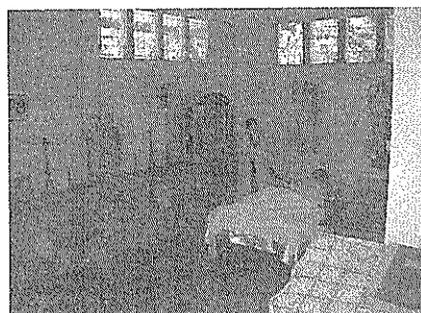


Foto 2.4

Cristo crucificado y algunos candelabros.

Fuente: Integrantes del proyecto

Adicionalmente, un factor importante de mencionar es la venta realizada por algunos miembros de la comunidad de productos elaborados con sábila.

Antes de nombrar cuáles son los productos, es necesario referirse a “Colonche Line”. En el año de 1991, el sacerdote suizo Bertram Wick, es designado a la parroquia de Colonche; y en su afán de ayudar a las poblaciones mas pobres consigue una alianza con “Dieta Hoodia”, compañía que es la encargada de comercializar los productos de aloe de la línea Colonche Line.

Los productos de Colonche Line son elaborados con Aloe Vera, el mismo que es cultivado en la parroquia Colonche (comuna La Bajada de Colonche) y es exportado hacia Suiza para la elaboración de productos de belleza tales como: cremas, shampoos, rinses, y otros.

Como beneficio adicional de la alianza, al Ecuador le fueron proporcionadas las recetas para la elaboración de las cremas. Su elaboración artesanal limita la producción de las mismas e incentiva el uso de los componentes adicionales de origen ecuatoriano.

A nivel internacional se comercializan 17 productos, pero en Ecuador solo se preparan 5 (ver foto 2.5), los cuales son:

- Shampoo y acondicionador: con un valor de \$ 2.50 los frascos de 700ml. y \$ 1.50 los de 400 ml. (cada uno)
- Mentol: con un valor de \$1.00
- Crema de noche y de día: con un valor de \$5.00 los potes de 70ml.

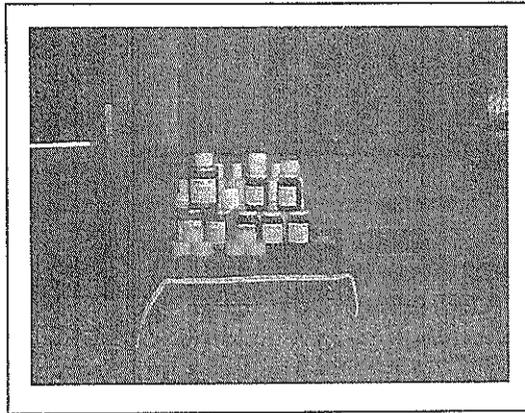


Foto 2.5

Productos a base del Aloe Vera

Fuente: Integrantes del proyecto

El shampoo y acondicionador para el cabello contienen: 30% de aloe vera, aceite de jojoba y vitamina E. Su formula simple y natural, sumada a la concentración de aloe vera puro y orgánico, hacen que sean estos productos inigualables para la piel y el cabello, a la vez que cuidan de él evitando su caída y fortaleciéndolo desde la raíz hasta la puntas, manteniéndolo sano y sedoso.

Las cremas contienen: 20% de aloe vera, aceite de jojoba y mantequilla de shea. Su uso diario proporciona una adecuada humectación para la piel, dejando una agradable sensación de frescura. La única diferencia entre la crema de día y la de noche es el filtro solar para protección de los rayos del sol.

Es importante incluir productos turísticos que puedan ser tomados como sustitutos o alternativas oferentes de salud y relax. Motivo por el cual se detalla a continuación los lugares que cuentan con ellos y que se encuentran cercanos a la cabecera parroquial (distancia máxima de 2 horas).

• Centro Samai

Dirección: Ruta del Pacífico, San José E15 Km. 70 (10 minutos al norte de Montañita).

Servicios:

- ✓ Curación shamánica a base de técnicas andinas y amazónicas.

Costo: \$20.00 + impuestos

Duración: 60 minutos.

- ✓ Masaje y aromaterapia.

Costo: desde \$10.00 a \$30.00 + impuestos

Duración: de 30 a 60 minutos aprox.

- Aceites y minerales

- Aceites y minerales aplicados en el rostro

- Dijiopuntura
- Acupuntura
- Meditación
- Fen Shui

Horario: de lunes a domingo las 24 horas del día.

• **Hotel Calypso**

Dirección: Malecón y 38, Salinas.

Servicios:

- ✓ Piscina.
- ✓ Jacuzzi.
- ✓ Sala de SPA.
 - Masaje localizado
 - Masaje aromaterápico
 - Masaje corporal

Costo: desde \$15.00 a \$30.00 + impuestos

Duración: de 30 a 60 minutos aprox.

Horario: de lunes a sábado de 10h30 a 18h00.

Domingos no hay atención.

• **Barceló Colón Miramar**

Dirección: Malecón 38, Salinas.

Servicios:

- ✓ Piscina.
 - ✓ Gimnasio.
 - ✓ Sala de SPA.
 - Masaje localizado en la espalda y cuello
 - Masaje cuerpo entero
 - Masaje aromaterápico con jacuzzi, incluye esencias y aromas variados
 - Hidratación corporal, incluye exfoliación en la piel, hidratación con barro, ducha y masaje
- Costo: desde \$22.00 a \$60.00 + impuestos
- Duración: de 45 a 90 minutos aprox.

Horario: de lunes a viernes de 9h30 a 20h00, previa cita.

Domingos de 10h00 a 18h00, previa cita.

• **Punta Centinela**

Dirección: Km. 10 1/2 vía San Pablo.

Servicios:

- ✓ Piscina.
 - ✓ Gimnasio.
 - ✓ Baño de vapor.
 - ✓ Masajes.
- Costo: \$40.00 + impuestos

Duración: 60 minutos aprox.

Horario: de 09h00 a 18h00.

◦ **Hostería Bellavista**

Dirección: Vía Data Km. 2.

Servicios:

- ✓ Piscina.
- ✓ Gimnasio.
- ✓ Sauna.
- ✓ Vapor.
- ✓ Sala de SPA.
 - Manicure & Pedicure
 - Masaje aromaterapia con piedras

Costo. \$ 20.00 + impuestos

Duración: 60 minutos aprox.

Horario: de lunes a domingo las 24 horas del día.

◦ **Hotel Baja Montañita**

Dirección: Sector La Punta.

Servicios:

- ✓ Piscina.
- ✓ Sala de SPA.

- Limpieza facial
- Manicure & Pedicure
- Fango terapéutico
- Masajes de relajación:

Reflexología

Quiromasaje

Costo: desde \$22.00 a \$30.00 + impuestos

Duración: de 25 a 60 minutos aprox.

Horario: las 24 horas del día, se recomienda los fines de semana.

• Hotel American Inn

Dirección: Calle principal a la Libertad diagonal al museo “Amantes de Sumpa”.

Servicios:

- ✓ Jacuzzi.
- ✓ Piscina.

Horarios: todo el día.

2.1.3.1 Descripción de la planta turística existente

Colonche no posee una planta turística adecuada que ayude al desarrollo del lugar pues no cuenta con alojamiento o lugares para la alimentación, motivo por el cual se recomienda lugares aledaños.

Los medios de transporte se consideran deficientes, ya que fueron creados para suplir las necesidades básicas de los lugareños mas no para ofrecer un servicio turístico.

La foto 2.6 muestra la cooperativa “Manantial de Colonche”, la cual ingresa a la cabecera parroquial Colonche pasando junto a la iglesia con una frecuencia de 15 a 20 minutos. La foto 2.7 representa a la cooperativa de transporte “Febres Cordero”, la misma que hace su recorrido por las afueras de Colonche sin ingresar directamente a la cabecera parroquial con una frecuencia igual a la anterior.

Los buses tiene una capacidad de 50 personas sentadas (aprox.), los cuales son utilizados diariamente por los habitantes de la península de Santa Elena y por los turistas que llegan esporádicamente; entendiéndose como tal a los que no cuentan con medios de transporte particular.

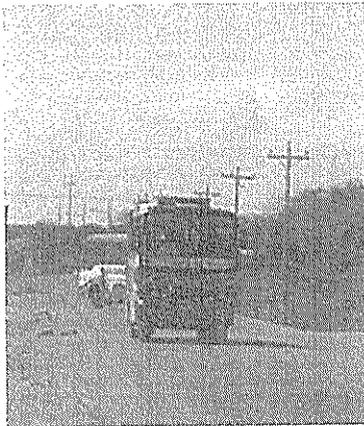


Foto 2.6

Transporte Manantial de Colonche

Fuente: Integrantes del proyecto.

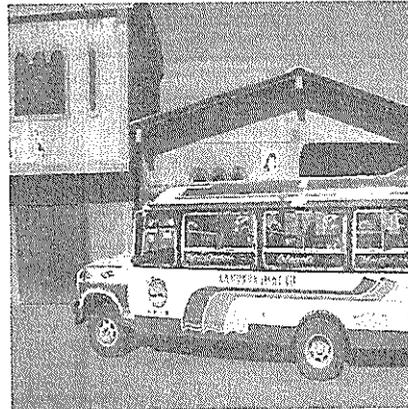


Foto 2.7

Transporte Febres Cordero

Como medio de esparcimiento, posee un parque que ha sido adecuado con juegos infantiles (Foto 2.8) y un salón – bar ubicado a la salida de Colonche cabecera parroquial.

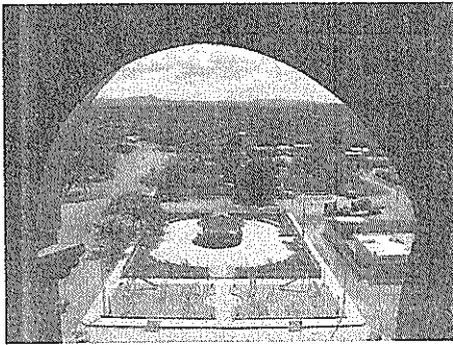


Foto 2.8

Parque y plaza de Colonche, vista desde torre de la iglesia

Fuente: Integrantes del proyecto



Foto 2.9

Salón – bar de la parroquia Colonche

Como comentario adicional, se puede decir que Colonche cuenta con áreas idóneas para impulsar su desarrollo turístico.

2.1.3.2 Determinación de la capacidad de carga

Al no contar el sector de Colonche con infraestructura hotelera, de restauración o facilidades para los turistas; se ha tomado en cuenta para la determinación de la capacidad de carga el área aledaña a la iglesia (Ver foto 2.10), la cual es utilizada como parqueo.

Si se contabilizan 15 vehículos particulares, cada uno de ellos con 5 personas da un total de 75 pasajeros. Por otra parte, si se ubicaran alrededor de 12 buses o furgonetas dedicadas a realizar paseos turísticos con 12 pasajeros cada uno, daría un total de 144 visitantes al lugar. Es decir, la capacidad de carga está dada por el área destinada al parqueo.

Cabe recalcar que el lugar antes mencionado, es considerado el más óptimo para establecer la capacidad de carga.



Foto 2.10

Área cercana a la iglesia

Fuente: Integrantes del proyecto

2.1.4 Estrategias de la comercialización

Para poder establecer las estrategias necesarias para la comercialización del producto a proponerse, es necesario tomar en consideración el aspecto ambiental; ya que la

actividad turística que se realice en el sector debe ser de carácter sostenible y causar el menor impacto negativo al ecosistema y a los bienes intangibles de la comunidad. Los criterios que se presentan a continuación son datos obtenidos de los seminarios de graduación (2006 – 2007), presentados por el Msc. Osorio sobre casos de estudio del Rainforest Aliance.

Por lo tanto se debe considerar:

- El desarrollo de estándares que permitan realizar una buena práctica de manejo y certificación de la actividad turística.
- Promover y proveer de capacitación e incentivos a la comunidad para que se de una buena actividad turística.
- Incentivar a viajeros y operadores a apoyar a la comunidad para lograr una sostenibilidad turística.

Lo cual evitará impactos negativos tales como:

- Consumo inadecuado de recursos (agua y energía).

Con una gota de agua que caiga por segundo de un tubo defectuoso o mal cerrado, estaremos desperdiciado 30 litros de agua potable en un día. Una regadera (ducha o aspersor) ineficiente, puede utilizar entre 20 a 30 litros de agua por minuto, mientras que una eficiente puede dar un buen suministro (un buen chorro) utilizando únicamente 5 litros por minuto. Una fuga pequeña en un servicio sanitario puede significar más de 4 mil litros de agua desperdiciada en un año, mientras que una

grande, que incluso genera un ruido constante y es fácilmente visible, desperdiciará más de 96 mil litros de agua en un año.

La energía representa uno de los rubros más importantes en los costos de operación de un establecimiento; se estima que puede llegar a representar el **segundo costo** más alto luego del pago de salarios. La iluminación representa una tercera parte del consumo de energía o incluso más. Las áreas de mayor consumo de energía son: iluminación, calefacción, ventilación, aire acondicionado, lavandería, cocina y servicios generales (piscina, etc.)

- Desplazamiento de la población local hacia las poblaciones urbanas.
- Destrucción del hábitat, es decir, que se realicen actividades que con afán de progreso no tome en consideración al medio ambiente ni a las personas que habitan el lugar causando un total descontento.
- Generación de contaminación producto de la ausencia de sistemas de reciclaje.
- Erosión e introducción de especies exóticas como por ejemplo el plantar palmeras y no conservar las especies nativas del lugar. Si bien es cierto que el aloe vera no es endémico del Ecuador sino de Barbados, es una planta que ha sido introducida para a través de ella lograr un crecimiento económico en la zona y así beneficiar a los habitantes del lugar, pues las tierras que posee son aptas para la producción de esta especie.

- Alteración del paisaje generando una contaminación visual: escenarios naturales afectados.
- Comportamiento irrespetuoso hacia las culturas locales, pues los habitantes del sector Colonche cabecera parroquial son descendientes de los *colonchis* (www.es.5wk.com)
- No generar beneficios directos a la comunidad.

Para alcanzar la sostenibilidad turística a largo plazo y así garantizar la permanencia del producto, es necesario lograr la comunión de los aspectos sociocultural, económico y natural.

Es decir, la primera estrategia de comercialización se resume en promover un desarrollo turístico sostenible a largo plazo, debido a que la tendencia de los nuevos turistas está orientada al cuidado del medio ambiente (Birgit Rettig; ACOT, 2004 seminarios de graduación).

La segunda estrategia es realizar un plan de mercadeo y comunicación intensiva dirigida a los consumidores potenciales del producto propuesto.

La tercera estrategia es la implementación de la señalética adecuada hasta el lugar, pues la existente es muy deficiente y dificulta al turista su llegada al destino.

La cuarta estrategia es establecer una alianza con Colonche Line que permita utilizar sus productos y a la vez de realce al destino turístico que se propone.

Una vez determinadas las estrategias a seguir, es necesario la selección del canal de distribución. De acuerdo a la encuesta realizada con una muestra de 100 turistas durante los días de feriado del mes de semana santa (2007) en el sector de Punta Carnero, Punta Blanca y Salinas, se llegó a la conclusión que el medio de comunicación o canal más solicitado por los turistas es el Internet.

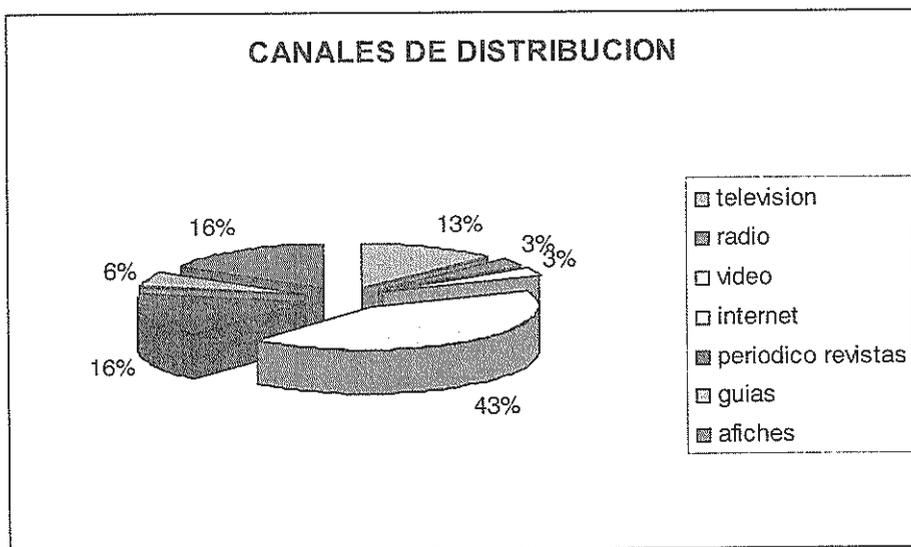


Figura 2.1

Canales de distribución de información

Fuente: encuesta realizada a turistas

Luego de llegar a la conclusión de que el Internet es el canal de distribución mas adecuado, se considera importante la realización de una página Web describiendo el producto que se ofrecería así como las promociones del mes y otras novedades. Esta estrategia da origen al efecto multiplicador, que aunque no es considerado como un medio de distribución tradicional, ayuda a conocer nuevos lugares y/o actividades.

La combinación de un servicio de calidad, comodidad y accesibilidad tanto económica como vial, entre otros factores, logrará que los demandantes del producto o servicio consumido lo recomienden, constituyéndose en el medio más eficaz y económico de comercialización de un servicio, pues no hay mejor publicidad que la experiencia agradable de haber recibido un buen trato.

Retomando los datos obtenidos en la encuesta, otro medio para dar a conocer el producto que se propone en el capítulo tres es la publicidad en revistas, periódicos y afiches (medio más usado actualmente por el bajo costo que demanda su elaboración).

La distribución de los afiches se realizará en puntos principales como: Centro Comercial “EL Paseo Shopping”, asociaciones o clubes y principales hoteles de la región con los cuales se realizarían canjes comerciales. Además se repartirían en las subsecretarías de Turismo de las principales ciudades del país como: Guayaquil, Quito, Cuenca y Machala consideradas como mercados meta.

Adicionalmente se podría distribuir en los cantones aledaños, así como en hoteles y hostales.

Se desarrollarán estrategias para la competencia como:

- Para que la fijación de precios esté acorde con la inversión a realizar y con los costos fijos y variables que generaría su operación, se tomarán en cuenta los valores de la competencia y los costos que el proyecto generaría.
- Diferenciación en las instalaciones y servicio personalizado (el personal autóctono de la parroquia Colonche será debidamente capacitado), de modo que el servicio ofertado sea percibido como algo único.

2.2 Análisis FODA

Para conocer la situación a la cual se enfrentaría la implantación de un producto que impulse el desarrollo de un turismo de salud en el sector de Colonche cabecera parroquial se ha utilizado el sistema FODA, el cual muestra de manera clara e imparcial, las fortalezas y debilidades, las cuales deben ser tratadas con acierto para conseguir que estas no estén en contra de lo propuesto. El conocimiento de estos dos puntos es tan fundamental como lo es el de las oportunidades y amenazas que, pueden ser aprovechadas para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados en el presente trabajo.

Para el análisis de las fortalezas y debilidades se ha utilizado el modelo FAS, que son las siglas para denominar a los componentes del sistema turístico, propuesto por la Organización Mundial del Turismo.

Según el esquema FAS, los componentes son los siguientes:

1. Factores o (Factors)

A. Naturalia

I.Tierra.

II.Agua.

B. Humana

I.Recursos humanos

II.Herencia cultural

C. Capitalia

I.Capital financiero

2. *Atractores (Attractors)*

A. Naturales:

- i. Termalismo
- ii. Talasoterapia
- iii. Cruceros
- iv. Espacios naturales

B. Culturales

- i. Ciudades históricas
- ii. Museos
- iii. Festivales

C. Man made

- i. Parques temáticos
- ii. MICE:
 - a. Meeting
 - b. Incentives
 - c. Congresses
 - d. Exhibitions

3. *Sistemas de apoyo (support)*

- A. Medios de transporte y comunicación
- B. El alojamiento y la alimentación.
- C. Servicios turísticos y complementarios

FODA ORIENTADO AL DESTINO

FORTALEZAS

- Paisaje semidesértico agradable.
- Presencia de la cordillera Chongón – Colonche.
- Cercanía con el río Jávita y balnearios a lo largo de la vía interoceánica.
- Hospitalidad de sus pobladores.
- Colonche cuenta con una rica herencia cultural además de vestigios de la cultura de los colonches.
- Amplia superficie territorial y poca población (tierras vírgenes).
- Cercanía a poblaciones de primer orden como son: Salinas, Santa Elena, Libertad, Manglaralto y Montañita.
- Cercanía con lugares históricos, como son: Iglesia Santa Catalina de Colonche y los museos (cacique Cartucho y el museo de la Iglesia).
- La historia de Colonche y su trascendencia en la misma.
- Cercanía con las plantaciones de Aloe vera “*Barbadensis miller*”.

- Cierta infraestructura y servicios básicos en las poblaciones cercanas de primer orden
- Transporte intercantonal aceptable.
- Conexión con vía interoceánica.
- Carretera en buen estado (cruce Palmer a Colonche).
- Informante nativo.

DEBILIDADES

- Escasez de lluvias.
- El índice de pobreza es de un 98%
- El índice de analfabetismo es de 13.5%.
- Mal manejo del material histórico existente.
- Organización comunitaria deficiente.
- Falta de facilidades para los turistas por parte de terceros es decir, por personas no vinculadas directamente con el turismo.
- La infraestructura de los museos y el manejo que se da a los mismos no son adecuados para recibir a los turistas por la falta de información al presentar el material histórico.
- Ineficiencia en infraestructura, energía eléctrica dentro de la comunidad.
- Falta de sitios para alojamiento y alimentación
- Falta de estadísticas de turismo

- Señalética inadecuada.

Se realiza una referencia de las oportunidades y amenazas que se encuentran fuera de la dinámica interna del sistema turístico, pero que pueden afectar un funcionamiento positiva o negativamente.

OPORTUNIDADES

- Crecimiento turístico del país.
- Desastres naturales que afectan otros destinos turísticos.
- Inversión privada sostenida.
- Terminación de vía Guayaquil a Salinas.
- Utilización de Internet como medida de promoción y comercialización.
- Trabajos realizados por el Padre Bertam con los comuneros en la siembra, cosecha y producción para el mercado nacional e internacional de productos cosméticos basados en aloe vera de la variedad “barbadensis miller”.
- Existencia de sitios cercanos aptos para la agricultura (Bajada de Colonche y San Vicente) que puede generar nuevos visitantes y en el futuro agroturismo.

AMENAZAS

- Competencia de atractivos turísticos cercanos.
- Inestabilidad política y económica.
- Alta migración de pobladores de Colonche por falta de oportunidades de desarrollo económico.
- Turistas insatisfechos.
- Falta de presupuesto para promoción turística.
- La falta de apoyo gubernamental al no presentar mejoras en el caso de la infraestructura que lo necesite.

Así como se ha elaborado un FODA enfocado al lugar a continuación se presenta otro análisis usando el modelo FAS pero, haciendo referencia al proyecto que se propone, el mismo que se describe en el capítulo tres.

ANALISIS FODA ENFOCADO AL PROYECTO

FORTALEZAS

- Espacio natural suficiente para la puesta en marcha del proyecto.
- Los habitantes del lugar se muestran dispuestos a colaborar con la ejecución de nuevos proyectos que les permitan mejorar sus posibilidades económicas.
- Los costos de la inversión pueden ser obtenidos con una inversión directa sin necesidad de préstamos bancarios.
- Los espacios naturales son óptimos para la ejecución del proyecto debido a la tranquilidad que ofrece.
- La implantación del proyecto se daría en un sitio que cuenta con una gran riqueza cultural.
- Al no incluir propuestas de alimentación y alojamiento los costos del proyecto no son considerados onerosos.

DEBILIDADES

- El recurso humano no está familiarizado con el término SPA.
- El proyecto no contempla proporcionar servicios de transportación.
- Las vías de Acceso inadecuadas para recibir turistas.
- Que se reciban clientes que no gusten de los espacios semidesérticos.

OPORTUNIDADES

- En temporadas bajas los lugares que ofrecen productos similares no se dan suficiente abasto, lo cual presentaría una oportunidad de entrar en el mercado de los servicios de relajación y belleza.
- Generar otros productos similares a lo largo de la parroquia Colonche para, aprovechar su paisaje semidesértico y el aloe vera que produce.

AMENAZAS

- Ser un producto nuevo y totalmente desconocido.
- Los sitios que ofrecen productos similares o sustitutos

Para conocer las características generales del mercado Colonche se ha considerado el modelo de las fuerzas competitivas en la industria de los SPAs, (Ver figura 2.1) el mismo que se presenta la siguiente información:

Se considera que el principal rival al cual se enfrentaría el producto SPA Colonche es Baños de San Vicente, pues sus tratamientos de barro entrarían en la categoría de Salud.

Pero también existen productos que pueden ser considerados como sustitutos dentro de la Península de Santa Elena, ninguno que se dedique a la misma línea que SPA Colonche, pues este sería identificado por la sábila.

Con respecto a los compradores, desconociendo el producto por ser nuevo dentro del mercado, al inicio se debe trabajar en la publicidad para hacerlo conocer al mercado al cual se desea llegar.

Los proveedores que se han considerado son Noperti, por ser los que proporcionarían las toallas y sábanas y Colonche, por la sábila con la cual se elaborarían las cremas que se utilizarían en los masajes y tratamientos.

La idea de un SPA en Colonche entra al mercado como un turismo orientado a la salud, el cual se realiza en otros lugares.

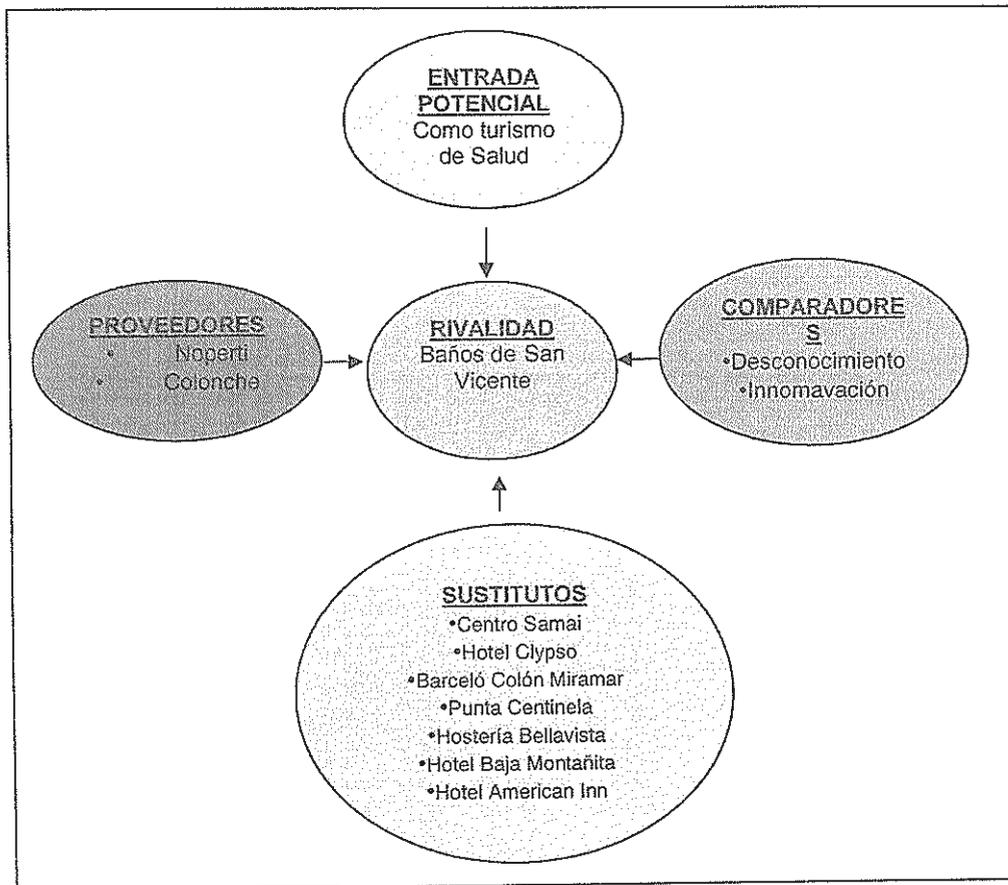


Figura 2.2

Fuerzas competitivas en la industria de los SPAs

Fuente: Integrantes del proyecto

CAPITULO 3

ESTUDIO TECNICO Y GESTION DEL PROYECTO

3.1 Análisis de las Características.

El proyecto que se propone es la implantación de un SPA que ofrezca servicios de salud y belleza, pues ambas palabras se encuentran ligadas a las propiedades y usos que ofrece el aloe vera.

Para lograr una imagen más clara sobre la propuesta, se ha elaborado un diseño del destino el mismo que se presenta en la figura 3.1, la cual muestra la siguiente información:

A: La información existente es suministrada por la señora Sandra Villao quien es la secretaria de la iglesia Santa Catalina de Colonche y miembro de la Comuna.

B: Para acceder desde Guayaquil, la ruta es GYE – Santa Elena (Cooperativa de Transportes “Libertad Peninsular” y Costa Azul); tramo Santa Elena – Colonche (Manantial de Guangala, Tralisansa y Rutas Peninsulares).

C: La persona encargada de realizar las guanzas por el museo y la iglesia es la señora Sandra Villao, con la cual se puede contactar vía telefónica, para previa cita.

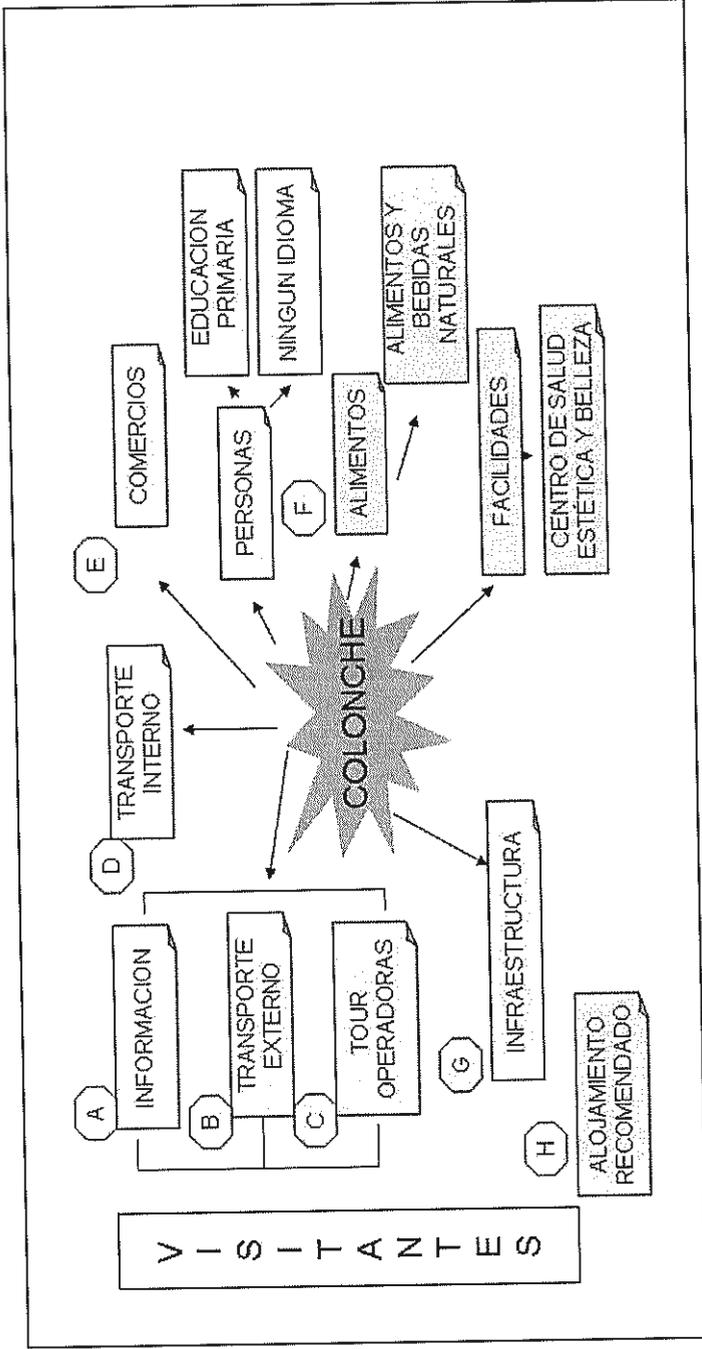


Figura 3.1

Diseño de Producto SPA Colonche.

Fuente: Seminarios de Graduación – Msc. Julio Gavilanes.

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

D: El transporte interno se realiza en buses, vehículos particulares, motos y bicicletas.

E: El comercio existente consiste en 6 tiendas acondicionadas como tales en el interior de las viviendas.

F: Alimentación, por no existir ningún restaurante se recomienda para un futuro no tan lejano la adecuación de un pequeño snack bar, que expendan alimentos naturales que cuiden de la salud y estética, así como bebidas utilizando el aloe vera como uno de los ingredientes principales conforme a la orientación de la presente propuesta. Por tal motivo se recomienda los lugares aledaños de la zona principalmente los ubicados en Salinas.

G: Referente a la infraestructura existente el lugar cuenta con agua, electricidad, telefonía (cabinas de porta, movistar y pacifictel), una carretera de dos vías, un centro de salud.

H: La presencia del alojamiento también es nula en el sector, por lo cual se recomienda los lugares aledaños de la zona recomendada.

Para la implantación del SPA se propone un terreno que se encuentra cercano a la iglesia aproximadamente a 5 minutos caminando desde la misma. Ver Fotos 3.1, 3.2 y 3.3)

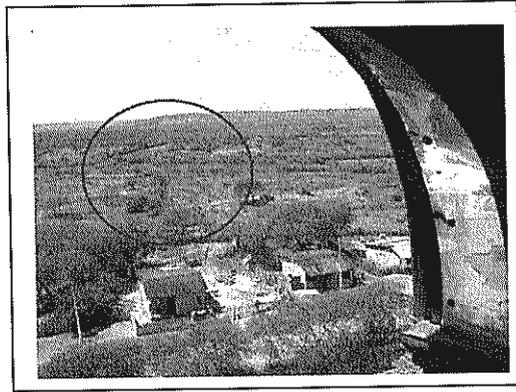


Foto 3.1

Vista del terreno escogido, desde la torre de la Iglesia

Fuente: Integrantes del Proyecto

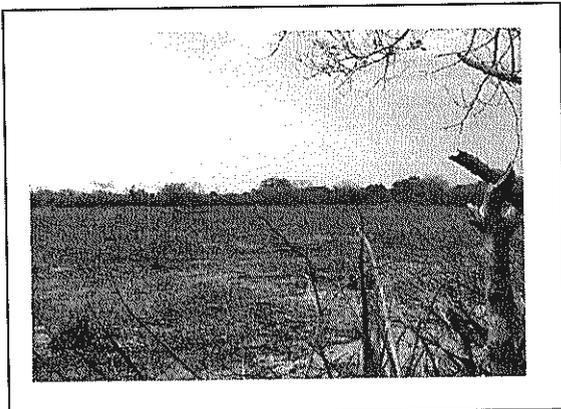


Foto 3.2

Terreno Propuesto

Fuente: Integrantes del Proyecto

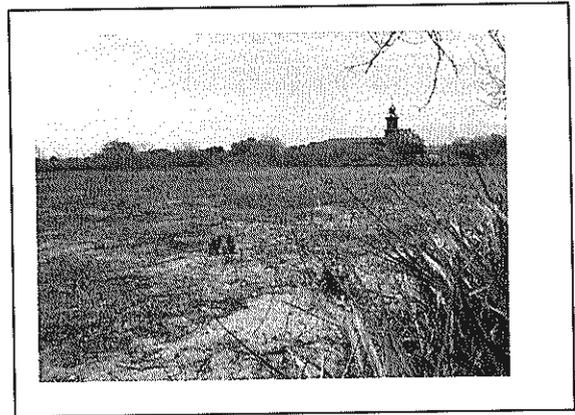


Foto 3.3

Vista de terreno con la iglesia

El diseño del SPA fue elaborado tomando como referencia el terreno que se muestra en las fotos 3.2 y 3.3.

Las Figuras 3.2 y 3.3 muestran el diseño arquitectónico que se propone realizar para la implantación de un SPA en Colonche; mismo que está elaborado en base a 160 metros cuadrados, lo cual va acorde a los servicios que ofrecería y al estudio de la demanda que se presenta en el capítulo 2.

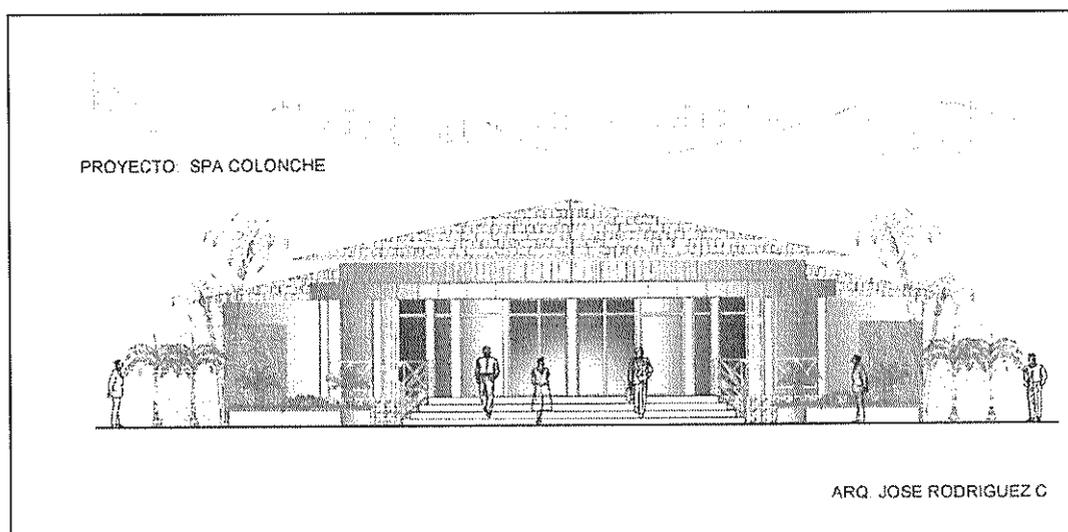


Figura 3.2

Diseño exterior del SPA Colonche

Elaborado por: Arquitecto José Rodríguez

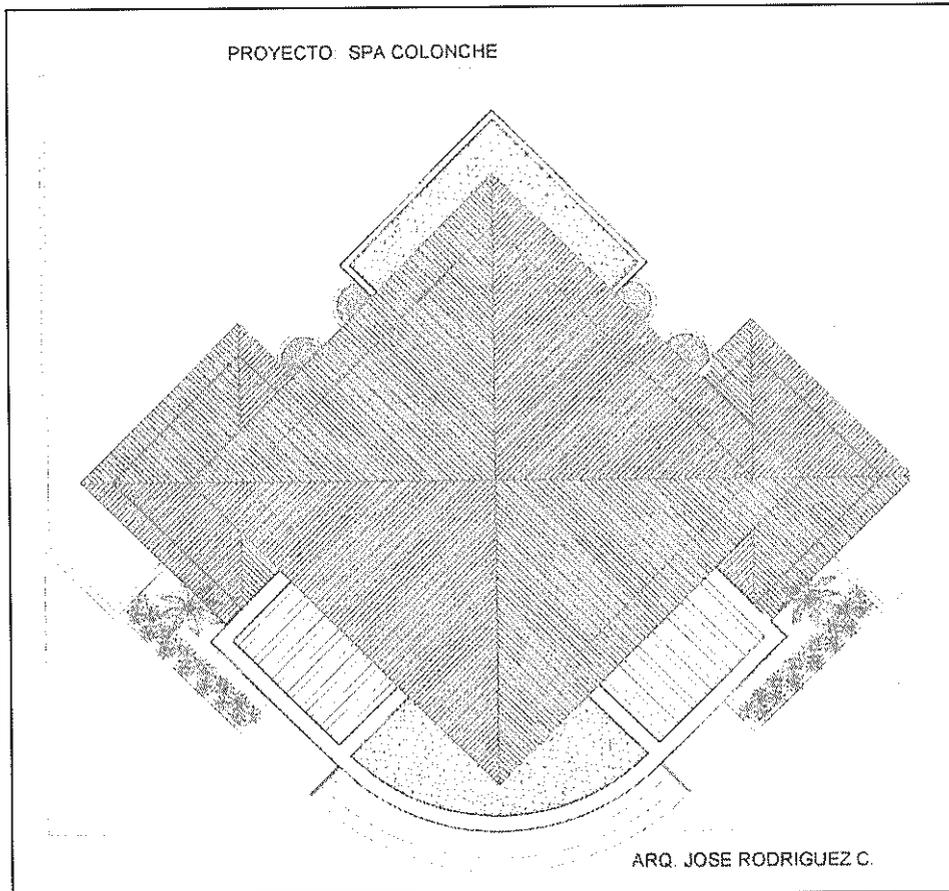


Figura 3.3

Cubierta del SPA Colonche

Elaborado por: Arquitecto José Rodríguez

La Figura 3.4 muestra las divisiones, con las diferentes salas que se propone tenga El SPA Colonche dentro de un área de construcción de 160 metros cuadrados (13.30 x 13.30 aproximadamente). La cual contaría con 3 baños (2 baterías sanitarias completas con tina una para caballeros y una para damas y 1 batería sanitaria para el personal), una pequeña área central con un counter de recepción y descanso para los

3.2 Especificaciones Técnicas.

La filosofía de SPA Colonche es: “ofrecer a cada visitante un estilo de vida que le ayude a conseguir un balance de cuerpo y mente así como de belleza y salud”.

Fortalecerá su marca a través de una continua evolución e innovación en sus servicios y facilidades las mismas que van a estar enfocadas en base a un trabajo en equipo, un adecuado entrenamiento para las funciones a realizarse y un servicio de excelencia.

Se considera que la elaboración de manuales de procedimiento es necesario para el óptimo desempeño de cualquier actividad, motivo por el cual se detallan las siguientes políticas y procedimientos para SPA Colonche, las mismas que comunican la forma de organización en que debe ser operado el establecimiento; y serán dadas a conocer con el debido entrenamiento para conseguir de ellas la máxima eficiencia, productividad y calidad del servicio que se ofrecería.

Políticas & procedimientos.

Las políticas y procedimientos son desarrollados para comunicar a los empleados como opera SPA Colonche. Estas están basadas en una variedad de factores; sin embargo es fácil confundir las políticas y los procedimientos. Las siguientes definiciones aportan la diferencia de cada uno de ellos.

Políticas.- “reglas, regulaciones, estándares y estrategias”.

Las políticas son documentadas para comunicar la información requerida y guía de gestiones de operación de una organización. Como por ejemplo:

- Estilos de gestión internas
- Requerimientos, expectativas y estrategias.
- Regulaciones externas y estándares con los cuales la organización debe ser conducida.
- Comportamiento esperado de los empleados de la organización.
- Acciones que deben ser seguidas en situaciones específicas.

Procedimientos.- “una secuencia de tareas requeridas para la conducción de una actividad específica.”

Los procedimientos son documentados para actividades que son repetitivas o requieren un rendimiento consistente al ser incorporadas, tales como:

- Eficiencia logística
- Metodología operacional y técnica
- Servicios y calidad estandarizados.
- Reportar estructuras y requerimientos.

Misión

Proveer a cada cliente de una gratificante experiencia de frescura, servicio amigable y un adecuado servicio.

El mínimo nivel de servicio que cada uno de los clientes reciba dependerá de:

1. Cuales son los requerimientos del cliente
2. Cuanto tiempo va a permanecer en el SPA Colonche

Estándares de SPA Colonche.

La implementación de estos estándares centrales de servicio son necesarios para tener éxito y deben ser dados el 100% del tiempo y al 100% de nuestros clientes. Los estándares están basados en las metas de la organización.

1. Cualquier miembro del personal que tenga contacto con el cliente debe estar en la capacidad de contestar cualquier pregunta básica acerca de las facilidades del SPA Colonche.
2. Todo el personal, incluso si es un pasante, mantendrá una sonrisa, contacto visual y reconocimiento hacia el cliente.
3. El personal hablará con el cliente con un tono agradable, atento, natural y cortés.
4. El personal creará un ambiente de reconocimiento lo cual logrará usando el nombre del cliente, manteniendo una actitud discreta.

5. El personal siempre debe mantenerse y aparecer limpio, fresco, pulcro y en buena forma.
6. El servicio telefónico debe ser altamente eficiente, lo cual incluye: Que el personal debe sonar calmado y relajado.
7. Las citas deben ser fácil de hacer. Cuando el cliente pregunte por los servicios que se ofrecen, el personal debe mencionarlos de tal manera que suenen como una experiencia única.
8. El cliente debe llenar un cuestionario de historial médico.

Estándares de Servicio

La tabla IV muestra los estándares de calidad que deben ser seguidos por el SPA Colonche

Sonrisa	Los empleados ofrecerán una sonrisa a los clientes y hablarán claramente y con actitud amigable
Mirada	Los empleados mantendrán un contacto visual con los clientes, incluso los pasantes.
Reconocimiento	Todo el personal creará una sensación de reconocimiento, al usar el nombre del cliente, manteniendo una actitud discreta.
Voz	El personal hablará de manera clara, atenta, natural y cortés.

Uniforme	Todo miembro del personal que mantenga un contacto con el cliente se presentará uniformado.
Limpieza	El personal aparecerá siempre limpio y fresco, bien rasurado y en buena forma.
Todos	Todos son responsables de mostrar a los clientes el cuidado hacia ellos.

Tabla IV

Estándares de Servicio "SPA Colonche".

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

Políticas Directrices

Se mencionan las políticas estándares, caracterizadas por las siguientes áreas:

1. Administración general.
2. Preparación del SPA
3. Interacción con el cliente.

1. Administración general

- Horario de atención.

Horario del Local	
Lunes - sábado	9:00 am - 5:00 pm
Domingo	10:00 am - 4:00 pm

Tabla V

Horarios de Atención

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

- Fumar

No es permitido fumar dentro del SPA.

- Seguridad

El personal que labore, debe ser entrenado en primeros auxilios, procedimiento de evacuación en caso de emergencia. La Señalética debe ser colocada en lugares visibles para alertar y educar a los clientes en caso de posibles riesgos.

- Fotografiar.

Las fotografías no son permitidas en el SPA Colonche sin la autorización del administrador. Si se realiza alguna sesión fotográfica, procurar que sea fuera del

horario de atención al público y si no es posible, evitar en lo mínimo las molestias a los clientes.

- Material de marketing

Todo materia publicitario debe incluir al menos el nombre: “SPA Colonche”, logo y número telefónico. Los folletos del SPA deberán ser colocados en un lugar visible y a disposición de los clientes.

Para los clientes que hacen sus reservas personalmente se les debe proporcionar una cartilla con los horarios y el nombre del tratamiento – servicio que se ofrece.

- Acceso del cliente.

Los clientes deben entrar y salir por la entrada principal excepto en situaciones de emergencia. Se deberán adherir a las políticas de áreas de acuerdo a su género. El SPA se reserva el derecho de admisión.

- Objetos Olvidados.

La lista de objetos olvidados en el SPA Colonche deben ser registrados en la lista de objetos olvidados y notificar inmediatamente al administrador del SPA para ser devuelto lo más pronto posible.

- Horario de citas.

Las citas deben ser anotadas en el libro de clientes, con su respectivo horario. Solo el empleado autorizado le es permitido realizar un cambio en el libro de citas. Una copia del horario de citas debe ser impresa cada mañana para el terapeuta o encargado del tratamiento, para ser revisado en su libro de clientes.

- Carpeta con información del cliente.

La información de cada cliente se debe mantener confidencial y guardada en un lugar seguro.

Solo el personal autorizado le está permitido actualizar la información del cliente.

La carpeta de cada cliente debe contener:

1. Nombre completo del cliente escrito en letra legible
2. Género
3. Números telefónicos de la casa, trabajo y/o celular
4. E- mail
5. Solo debe existir una carpeta por cliente

- Reportes diarios.

Diariamente será generado un reporte con cada una de las actividades realizadas en el SPA Colonche, incluyendo el total de tratamientos y servicios prestados, número de clientes atendidos y personal que ha laborado.

- Reposición.

Las reposiciones deben ser hechas a través de una hoja de pedido entregada al administrador del SPA Colonche la cual una vez recibida deberá ser verificado su estado.

- Inducción o entrenamiento al nuevo personal

El administrador del SPA Colonche debe conducir la inducción cualquier personal nuevo para asegurarse de que la cultura y filosofía del SPA ha sido transmitida correctamente.

- Dimisión de personal

Toda situación debe ser tratada de acuerdo al código de trabajo y sus regulaciones en cuanto al caso. Las dimisiones deben ser notificadas por escrito.

- Despido de personal

Al igual que en el caso de dimitir, se debe tratar el caso de acuerdo a lo estipulado en las leyes laborales.

- Calificaciones.

De las calificaciones al personal, sólo profesionales calificados con una certificación podrán realizar los tratamientos. Se realizarán constantes cursos de capacitación para

permitir que habitantes de la zona, estén en capacidad de ejercer dichos puestos de trabajo.

- Entrada y salida del personal

El personal debe entrar y salir por los accesos destinados únicamente para los empleados.

Los empleados no están autorizados a ocupar las instalaciones de los clientes, únicamente con autorización del administrador del SPA.

- Reuniones del personal.

Las reuniones del personal serán obligatorias y se realizarán al menos una vez por semana para mantener la comunicación con los empleados. Las mismas serán dirigidas por el administrador del SPA, siguiendo una agenda, cada área deberá mostrar su reporte de actividades.

- Comunicaciones al personal

Las comunicaciones que se realicen deberán ser conducidas con un tono de voz bajo y cortés. Al personal no le es permitido discutir su vida personal con los clientes, usar el teléfono de recepción para llamadas personales ni hablar de temas confidenciales del SPA.

- Presentación del personal

El personal deberá usar uniforme (ropa, zapatos y accesorios). Los uniformes deben ser cambiados si fuese necesario en caso de un accidente que lo manche, cuidando así la imagen de limpieza y frescura que debe imperar en todo momento. A las mujeres no les es permitido usar mucho maquillaje; así como tampoco usarán anillos ni brazaletes durante los tratamientos. No es permitido usar fragancias fuertes.

El personal deberá mantener la limpieza oral y corporal, lo cual incluye cepillarse los dientes después de consumir sus alimentos.

2. Preparación del SPA

- Mantenimiento.

Los productos que requieran mantenimiento, deben ser reportados y cambiados lo más pronto posible, para no causar ninguna molestia a los clientes. Si los clientes van a ser perturbados durante algún procedimiento, el administrador deberá ser alertado para implementar el procedimiento adecuado a seguirse.

- Limpieza esencial del SPA

La limpieza deberá ser conducida en concordancia con las regulaciones y políticas del SPA Colonche. Todo producto que se encuentre embasado en frascos o botellas, deberá ser limpiado cuidadosamente después de cada uso. Los recipientes que se

usen para cada tratamiento deberán ser limpiados de igual manera, después de cada uso.

Las áreas húmedas deberán ser secadas, después de cada tratamiento. El agua que se utilice para los tratamientos faciales, deberá ser eliminada cada noche y reemplazada por la mañana. Las toallas deberán ser cambiadas constantemente.

- Productos y reposición de suministros.

El personal deberá vigilar el nivel de los productos, para ser abastecidos en caso de ser necesario. Se utilizará el método FIFO (First in, First out) para llevar la contabilidad de reposición de productos. El material perdido deberá ser reportado al administrador.

- Alimentos y bebidas.

Los alimentos y bebidas no deberán ser consumidos en otras áreas que no estén autorizadas, al menos que sean parte de un tratamiento y no es permitido el consumo de alcohol.

- Material de lectura.

Solo el material de lectura autorizado por el administrador del SPA debe ser colocado a disposición de los clientes. El material debe ser provisto en la recepción y áreas de relajación.

- Música.

Música apropiada debe tocarse y a un volumen adecuado durante las horas de atención.

- Salas de tratamientos.

Los salones destinados a los tratamientos y masajes deben ser preparados antes de que lleguen los clientes.

3. Interacción con el cliente.

- Saludo y despedida

Cuando el cliente se acerca, se debe recibir con cordialidad y darle la bienvenida, si se estuviese ocupado con otro cliente, saludarlo con una sonrisa y establecer contacto visual, evitar que el cliente espere por más de 60 segundos antes de ser atendido. Al saludar se lo debe hacer con un “Bienvenido al SPA Colonche” y solicitar el apellido, escuchar su saludo y preguntar o iniciar la conversación con un “¿Como puedo ayudarle?”. Y finalmente despedirse con un “Muchas gracias, tenga un buen día”.

- Reservas

Las reservas se deben realizar de acuerdo a los procedimientos establecidos y por el personal autorizado.

- Quejas.

En caso de enfrentarse a quejas o reclamos, se debe mantener la calma, el cliente debe ser escuchado con atención e interés, realizar las preguntas adecuadas, mantener el contacto visual, seguirle la idea y tratar de solucionar su inconveniente.

- Forma de pago.

Solo el personal autorizado debe manejar el dinero en efectivo. Incluye al recepcionista y el administrador del SPA.

Procedimientos Estándares

- Apertura del SPA y áreas generales.

Abrir la puerta principal usando la llave propia y la del guardia de seguridad.

Abrir:

1. La puerta de la oficina
2. Armario de productos
3. Los cajones
4. La puerta de enfrente.

Mantener las llaves en un lugar seguro con acceso limitado a los otros miembros del SPA.

1. Encender las luces.
2. Revisar que todo este limpio y en orden.

3. Colocar periódico del día y las nuevas revistas en el área de espera y relajación.
4. Asegurarse que todas las áreas públicas estén limpias y presentables.

- Administrador.

Reclutamiento:

1. Realizar una descripción del trabajo
2. Identificar cuales son las destrezas y experiencias que son requeridas para el puesto de trabajo.
3. Anunciar el cargo a desempeñar
4. Elaborar una lista corta de los solicitantes más apropiados.
5. Entrevistar a los solicitantes
6. Realizar una confirmación de los datos proporcionados
7. Realizar una segunda entrevista con el potencial personal.
8. Realizar una prueba práctica
9. Preparar el contrato de trabajo
10. Hacer la oferta de trabajo.

Área Operativa

1. El personal deberá proporcionar los documentos que son requeridos por el SPA al momento de su contratación.

2. Masajes.- los cuales deberán ser realizadas con aceites y esencias a base de aloe vera.
3. Limpieza de cutis.- es uno de los servicios de menor duración. Sin embargo este tendrá un valor agregado pues se realizará un examen de tipo de piel para que se pueda recomendar al cliente el mejor tratamiento para su cuidado.
4. Manicura y pedicura.- para complementar el sentirse sano y fresco.
5. Depilación.- utilizando el aloe vera para potenciar el cuidado de la piel.
6. Entrada y salida de personal.- El personal debe entrar y salir por los accesos destinados únicamente para los empleados.

3.3 Gestión del proyecto.

El personal necesario para el área administrativa es:

Administrador (1)

Áreas públicas y Conserjería (1)

Contador (1)

Guardias (1)

En el Área Operativa:

Masajistas (3)

Manicurista (1)

Se propone una administración tipo funcional en donde el Administrador es la cabeza y bajo él esta el resto de personal, tal como se muestra en la figura 3.5

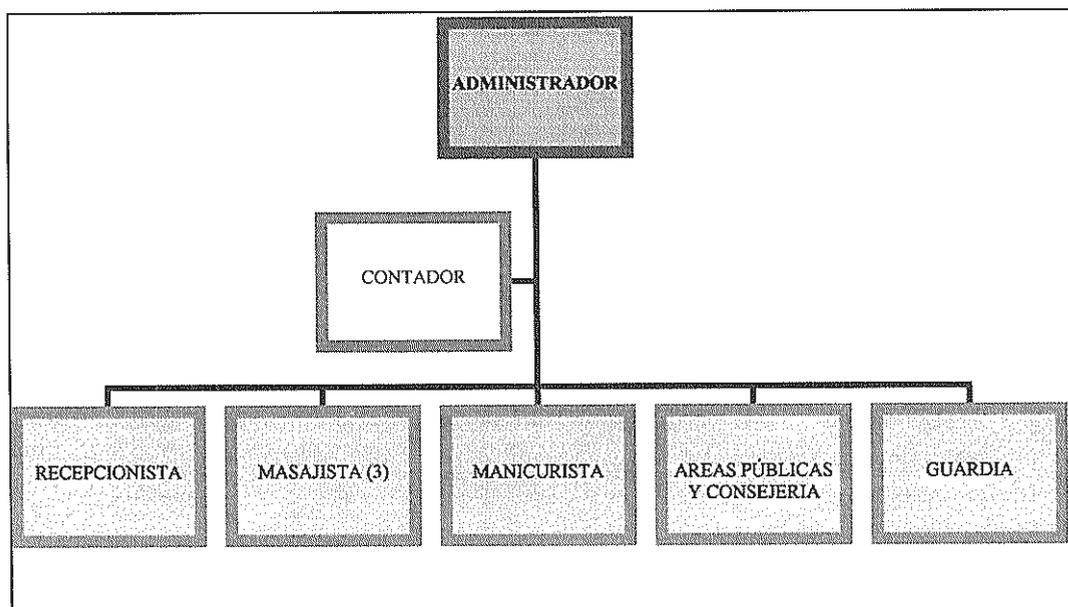


Figura 3.5

Organigrama propuesto para "SPA Colonche"

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

3.4 Estimación de Costos / Beneficios

Es importante el conocimiento de cuales serán los costos en que va a incurrir el proyecto, pues de esto dependerá, la decisión de poner en marcha la propuesta que se presenta para la implantación y adecuación de un SPA en el sector de la Parroquia Colonche.

Tomando en cuenta que el promedio de visitantes sea de 5 turistas, da como resultado el siguiente número de masajes (Ver tabla VI).

TURISTAS	TRATAMIENTO
Turista 1	1 (masaje)
Turista 2	1 (masaje)
Turista 3	1 (tratamiento)
Turista 4	1 (tratamiento)
Turista 5	1 (masaje) y 1 (tratamiento)
TOTAL	6

Tabla VI.

Masajes Esperados

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

Esto significa que cada turista va a recibir en promedio 1.2 masajes/tratamientos. Se ha establecido un número de 1000 turistas al año.

Se va a tener como costos fijos los servicios básicos y los sueldos de los empleados.

Para el cálculo de los costos variables que se den por los servicios que ofrece el SPA se tiene que 1 crema de aloe vera sirve para un promedio de 100 masajes y/o tratamientos.

3.4.1 Análisis de los Costos

Durante la etapa de construcción y operación del proyecto SPA Colonche, se han identificado los siguientes costos:

PRESUPUESTO REFERENCIAL PARA LA CONSTRUCCION DEL SPA COLONCHE PRESUPUESTO GENERAL DE LA OBRA

Item	DESCRIPCION	Cantidad	Unidad	P. Unitario	TOTAL
	Instalacion de obra				
1	Limpieza de terreno	340,00	m2	\$ 0,43	\$ 146,20
2	Trazado y replanteo	340,00	m2	\$ 0,59	\$ 200,60
3	Excavacion de Cimientos h=0,60	14,91	m3	\$ 3,56	\$ 53,08
4	Excavacion para cisterna	8,00	m3	\$ 5,30	\$ 42,40
5	Relleno compactado h=0,30	86,81	m3	\$ 3,00	\$ 260,43
	Subtotal				\$ 702,71
	Estructura en General				
6	Replantillo 0.05cm	15,68	m2	\$ 6,05	\$ 94,86
7	Plinto 1,00 x 1,00	1,60	m3	\$ 248,00	\$ 396,80
8	Plinto 0,80 x 0,80	1,54	m3	\$ 248,00	\$ 381,92
9	Riostras 0,20 X 0,30 m	8,34	m3	\$ 265,00	\$ 2.210,10
10	Vigas de cubierta	8,86	m3	\$ 346,00	\$ 3.065,56
11	Columnas de H°	5,45	m3	\$ 298,00	\$ 1.624,10
12	Vigas y parantes de madera	160,00	ml	\$ 2,50	\$ 400,00
13	Marcos de madera para puertas y ventanas	95,00	ml	\$ 2,50	\$ 237,50
14	Estructura Cisterna 40 m3	3,36	m3	\$ 304,00	\$ 1.021,44
	Subtotal				\$ 9.432,28
	Contrapisos				
15	Hormigon simple e= 0,08 m	144,69	m2	\$ 7,60	\$ 1.099,64
	Subtotal				\$ 1.099,64
	Sobrepisos				
16	Piso de madera (Parquet de teca) piso flotante	136,69	m2	\$ 42,20	\$ 5.768,32
17	Ceramica nacional en piso de baños y paredes	30,40	ml	\$ 18,50	\$ 562,40

PRESUPUESTO REFERENCIAL PARA LA CONSTRUCCION DEL SPA COLONCHE

PRESUPUESTO GENERAL DE LA OBRA

Item	DESCRIPCION	Cantidad	Unidad	P. Unitario	TOTAL
	Subtotal				\$ 6.330,72
	Paredes				
18	Bloque PL-14pb-ba 19x9x39	75,84	m2	\$ 9,80	\$ 743,23
19	Paneles de madera doble cara machimbrados	153,60	m2	\$ 12,75	\$ 1.958,40
	Subtotal				\$ 2.701,63
	Enlucidos				
20	enlucido cisterna - impermeabilizado	20,00	m2	\$ 14,90	\$ 298,00
	Subtotal				\$ 298,00
	Pinturas				
21	Empastado Paredes	151,68	m2	\$ 2,70	\$ 409,54
22	Pintura Paredes Exterior - Interior	151,68	m2	\$ 2,20	\$ 333,70
23	Acabados en paredes de madera	307,20	m2	\$ 3,50	\$ 1.075,20
	Subtotal				\$ 1.818,43
	Tumbados				
24	Tumbado duelas de madera	64,00	m2	\$ 39,20	\$ 2.508,80
	Subtotal				\$ 2.508,80
	Cubierta				
25	Cubierta tejas	122,00	m2	\$ 3,80	\$ 463,60
26	Estructura de cubierta en madera	102,00	m2	\$ 8,20	\$ 836,40
	Subtotal				\$ 1.300,00
	Instalaciones Electricas				
27	Acometida Electrica Externa	1,00	global	\$ 200,00	\$ 200,00
28	Acometida Electrica Interna	1,00	global	\$ 150,00	\$ 150,00
29	Acometida para Telefono	1,00	global	\$ 100,00	\$ 100,00
30	Panel de Medidor	1,00	und.	\$ 240,00	\$ 240,00
31	Panel de Distribucion Monofasico	1,00	und.	\$ 350,00	\$ 350,00
32	Punto de luz	25,00	und.	\$ 30,00	\$ 750,00
33	Punto de luz mas reflectores exterior	2,00	und.	\$ 190,00	\$ 380,00

PRESUPUESTO REFERENCIAL PARA LA CONSTRUCCION DEL SPA COLONCHE

PRESUPUESTO GENERAL DE LA OBRA

Item	DESCRIPCION	Cantidad	Unidad	P. Unitario	TOTAL
34	Punto de Telefono	1,00	und.	\$ 36,00	\$ 36,00
35	Puntos de Timbre	1,00	und.	\$ 59,00	\$ 59,00
36	punto de 220 a.a.c.c.	3,00	und.	\$ 35,00	\$ 105,00
37	Tomacorrientes de 110v PB-PA	10,00	und.	\$ 28,00	\$ 280,00
	Subtotal				\$ 2.650,00
	Instalaciones Sanitarias				
38	Acometida Agua potable	10,00	ml	\$ 20,00	\$ 200,00
39	Bomba de 1 Hp y tanque de presion de 80 Glns	1,00	und.	\$ 603,00	\$ 603,00
40	Punto de Agua Fria 1/2"	10,00	und.	\$ 27,00	\$ 270,00
41	Punto de AA.SS.	8,00	und.	\$ 21,00	\$ 168,00
42	Tuberia de 3/4" AA.PP.	10,00	ml	\$ 7,20	\$ 72,00
43	Tuberia de 1/2" AA.PP.	18,00	ml	\$ 5,80	\$ 104,40
44	Lavatorio Blanco PB	3,00	und.	\$ 88,22	\$ 264,66
45	Inodoro Mytra PB	3,00	und.	\$ 98,60	\$ 295,80
46	llaves de jardin	2,00	und.	\$ 8,60	\$ 17,20
47	Cajas de registro	4,00	und.	\$ 48,00	\$ 192,00
48	Tuberia de Desague 4" A.A.S.S.	25,00	ml	\$ 22,00	\$ 550,00
	Subtotal				\$ 2.737,06
	Puertas Madera-Metal				
49	Puerta de madera y vidrio 0,80x2,00	3,00	und.	\$ 220,00	\$ 660,00
50	Puerta de madera 0,70x2,00	2,00	und.	\$ 140,00	\$ 280,00
51	Puerta de Melaminico de 0.65x1.80 baños	3,00	und.	\$ 91,00	\$ 273,00
	Subtotal				\$ 1.213,00
	Ventanas				
52	Ventana baja A/V corredizo con malla 6mm	23,40	m2	\$ 58,00	\$ 1.357,20
53	Ventana alta A/V corredizo con malla 6mm	1,10	m2	\$ 58,00	\$ 63,80
	Subtotal				\$ 1.421,00
	Varios				

PRESUPUESTO REFERENCIAL PARA LA CONSTRUCCION DEL SPA COLONCHE

PRESUPUESTO GENERAL DE LA OBRA

Item	DESCRIPCION	Cantidad	Unidad	P. Unitario	TOTAL
54	Pozo Septico	1,00	global	\$ 600,00	\$ 600,00
55	Losa de Meson baños y cocina	3,00	ml	\$ 32,00	\$ 96,00
56	Meson Marmol baños y cocina	3,00	ml	\$ 62,00	\$ 186,00
57	Escalera de ingreso principal en granito lavado	1,00	Global	\$ 300,00	\$ 300,00
58	Desalojo	20,00	viaje	\$ 22,18	\$ 443,60
	Subtotal				\$ 1.625,60
VALOR					
TOTAL					\$ 35.838,88

Tabla VII

Presupuesto para la construcción del SPA

Fuente: Arquitecto José Rodríguez – departamento de Ingeniería y proyecto del Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

La información proporcionada tiene como fuente al arquitecto José Rodríguez, el mismo que elaboró los planos del emplazamiento y diseño del SPA Colonche. Es importante mencionar que la obra propuesta tendrá un tiempo de ejecución (Construcción) de 90 días, para lo cual se necesitarán los equipos que se muestran en la tabla VII:

CUADRO DE GASTOS etapa 0 (CONSTRUCCION / IMPLEMENTACION)					
NOMBRE DEL EGRESO	CANTIDAD	VALOR	IVA	V/ UNIT.	TOTAL
CONSTRUCCIÓN (incluye mano de obra)					35,838.88
EQUIPOS E IMPLEMENTOS					
Camas hidráulicas para masajes	3	680.00	81.60	761.60	2,284.80
Sillas hidráulicas para tratamientos	2	680.00	81.60	761.60	1,523.20
Counter Recepción	1	750.00	90.00	840.00	840.00
Sofá de espera*	2	750.00	90.00	840.00	1,680.00
Toallas pequeñas	50	6.47	0.78	7.25	362.32
Toallas medianas	50	3.33	0.40	3.73	186.48
Toallas grandes	50	2.65	0.32	2.97	148.40
Sábanas	50	10.00	1.20	11.20	560.00
Armario	1	60.00	7.20	67.20	67.20
Mesa	3	40.00	4.80	44.80	134.40
Nevera pequeña	1	200.00	24.00	224.00	224.00
Vajilla pequeña, vasos y cubiertos	1	50.00	6.00	56.00	56.00
TOTAL MUEBLES Y EQUIPOS					8,066.80
COMPUTADORA	1	446.43	53.57	500.00	500.00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION					500.00
TERRENO		160.00			2,000.00
PERMISOS Y TRAMITES LEGALES	1				25.00
NOMINA DE PERSONAL					
SUELDOS Y SALARIOS					
repcionista	1	50.00			50.00
administrador	1	100.00			100.00

CUADRO DE GASTOS etapa 0 (CONSTRUCCION / IMPLEMENTACION)					
NOMBRE DEL EGRESO	CANTIDAD	VALOR	IVA	V/ UNIT.	TOTAL
masajista	3	60.00			60.00
Manicurista	1	40.00			40.00
Áreas públicas	1	70.00			70.00
Contador	1	80.00			80.00
Guardias	1	70.00			70.00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS					470.00
SERVICIOS BASICOS					
agua					15.00
luz					25.00
teléfono					25.00
TOTAL SERVICIOS BASICOS					65.00
PROMOCION & PUBLICIDAD					
trípticos	2000	0.21			410.00
afiches	1000	0.24			240.00
diseño de página en internet	1	500.00			500.00
TOTAL PROMOCION & PUBLICIDAD					1,150.00
VARIOS					50.00

Tabla VIII

Gastos Presupuestados durante la etapa 0

Fuente: Integrantes del Proyecto.

*Ver anexo A y B

3.4.2 Beneficios Socio - Ambientales

La parroquia Colonche cuenta con llanuras, planicies, y unas tierras fértiles en las que se realizan plantaciones de sábila especialmente y otras hortalizas, es semidesértico presentando lluvias en diferentes meses del año, no tiene abundante fauna y su flora es arbustiva.

Lamentablemente es muy poco conocido y por estar tierra adentro, sin playas, no es visitado por turistas, por tal motivo su gente se dedica a negocios informales de pesca, cultivo de hortalizas y construcción, y se trasladan a otros lugares a realizar sus actividades económicas, pues no se visualiza negocios en el sector. Presenta un 98% de pobreza y no cuenta con servicios básicos como son agua y alcantarillado, solo ha llegado a este sector luz eléctrica pero hasta la entrada de su Cabecera Parroquial, sus calles no cuentan con adoquines, son tierras aplanadas, se puede presenciar una constante capa de polvo en el sector.

Cuenta con una escasa, casi inexistente infraestructura turística, no posee ningún tipo de Alojamiento, Alimentos y bebidas, o esparcimiento adecuado para recibir a un turista; únicamente cuenta con su gran tesoro que es la Iglesia Santa María de Colonche, que según libros de historia es la más antigua del Ecuador, la cual se mantiene en buen estado aunque actualmente ha sido reconstruida para su mantenimiento, conservando su identidad; podría decirse que se trata de un lugar de paz y propio para un completo relax del turista.

La opción que se propone es participar junto con la comunidad, conservando su ambiente de relax y manteniendo su entorno natural tratando en todo lo posible de causar un menor impacto y si se llega a dar que se trate de un impacto reversible.

Para la planificación del proyecto que se propone se han tomado en consideración a los efectos externos que pueden ser ocasionados sobre el medio ambiente y la comunidad, es importante conocer cuales serían para prever, informar, y evaluar los efectos nocivos que puedan llegar a afectar las condiciones de vida de la población actual y futura.

Se ha considerado realizar una matriz de CAUSA y EFECTO, la cual se muestra a continuación en la tabla IX:

Acciones del Proyecto		Diseño	Construcción	Operación	Abandono
Impacto Ambiental					
Aire	Calidad	A	A	A	A
	Ruido	A	A	A	A
Agua	Calidad	A	C	A	C
	Cantidad	A	C	C	C
Suelo	Erosión	A	A	C	A
	Productividad	A	C	C	A
Flora	Abundancia	A	C	A	A
	Representatividad	A	C	A	C
Fauna	Abundancia	A	C	C	A
	Representatividad	A	C	C	C
Paisaje	Belleza	A	C	A	C
	Visual	A	C	A	C
Población	Relocalización	A	A	A	A
	Costumbres	A	A	A	A
Otros	Ecosistemas	A	A	A	A

Calificación de Impacto: INACEPTABLE: ■, CRITICO: C, ACEPTABLE: ▲.

Tabla IX

Matriz de Causa y Efecto del Proyecto SPA Colonche

Fuente. Seminario Estudio Ambiental - Ing. José Chang

Elaboración: Integrantes del grupo.

Se ha tomado en consideración, elaborar propuestas para un plan de manejo, únicamente aquellos puntos que en la Matriz de Causa - Efecto han sido evaluados un poco más críticos, siendo estos:

- La cantidad de agua durante la etapa de abandono.

Se prevee que en caso de realizarse el proyecto y este llegue a su etapa de abandono, no habrá más abastecimiento de agua potable para el mismo, sin embargo, es importante destacar el cuidado que se debe seguir al momento de instalar las tuberías para evitar el desperdicio (goteos) por tuberías dañadas.

- La productividad del suelo durante la etapa de construcción.

Durante la puesta en marcha de la construcción, el suelo no podrá producir ningún producto agrícola, sin embargo, no es considerado como un problema mayor ya que el proyecto no está orientado a la productividad del suelo, pero, si es importante que se deje el mismo, listo para la siembra del Aloe Vera, ya que se contempla la posibilidad de incluir en años futuros, que los clientes participen de la experiencia en el cuidado, selección y corte de la planta para elaborar su propio producto de belleza.

- La abundancia de la fauna durante la etapa de construcción y operación y la representatividad en la etapa de operación.

La fauna representativa de la zona no es muy abundante, ya que esta se encuentra en las cercanías de la cordillera Chongón- Colonche, pues los únicos animales que se

puede observar son perros y gallinas, y esporádicamente algún ave que se acerca de la franja costera de Palmar.

- La belleza del paisaje durante la etapa de abandono.

Una vez que se tome la decisión de cerrar el establecimiento es innegable que el abandono, se notará en su estructura, por lo tanto se propone que debido al tipo de material que se utilizará en el mismo, este sea desmantelado y los implementos o enseres que se considere en buen estado sean donados a la comunidad de la Parroquia Colonche (Clero).

La matriz de Leopold es una de las metodologías más utilizadas para realizar Estudios de Impacto ambiental, en la estimación, el máximo valor que se puede dar a una interacción es de 10 y el mínimo de 0, se ha utilizado la significancia para identificar los efectos negativos que requieran ser atendidos con mayor prioridad.

La tabla X muestra el rango del Valor de Índice Ambiental.

Rango de VIA	Significancia
0	Neutro (NO IMPACTO)
1 – 4	Baja
4 – 7	Media
7 – 10	Alta

Tabla X

Rango de Significancia del Valor de Índice Ambiental (VIA)

Fuente. Seminario Estudio Ambiental - Ing. José Chang

Utilizando la significancia de la tabla, se elaboró la matriz de Leopold que se puede observar en la tabla XI para el proyecto que se propone.

Componentes Ambientales		Aire		Agua	Flora	Fauna		Social			
		Calidad de Aire	Niveles de Ruido y Vibración	Calidad del Agua	vegetación arbustiva	fauna terrestre	fauna aérea	nivel de empleo	salud y seguridad laboral y civil	servicios turísticos	paisaje
Etapa de Construcción	Actividades relacionadas con el campamento de la obra	media	media	baja	media	media	neutro	alto	media	media	media
	Transporte de material de construcción	media	media	neutra	baja	neutro	neutro	media	media	media	media
	Manejo de residuos líquidos y sólidos de la obra	baja	neutro	media	neutra	neutro	neutro	neutro	media	media	media
Operación y Mantenimiento	Desplazamiento de turistas al sitio	media	baja	neutro	neutro	baja	neutra	alto	baja	media	baja
	Acceso a través de vehículos particulares	media	baja	neutro	neutro	baja	neutra	neutro	baja	media	baja
	Manejo de residuos líquidos y sólidos	baja	baja	media	baja	neutra	neutra	baja	media	baja	media

Tabla XI

Matriz de Leopold

Elaboración: Integrantes del Proyecto

De acuerdo al estudio de Impacto Ambiental realizado con esta matriz, se efectuó la identificación y evaluación de los impactos ambientales en la situación actual y cuando se ponga en marcha la realización del proyecto, dando como resultado las siguientes propuestas en aquellos impactos negativos:

Impactos al aire: se identifica un impacto negativo, ya que la vía de acceso al lugar es una carretera asfaltada que necesita de mantenimiento, al pasar los vehículos estos levantan una capa de polvo que puede causar efectos a la salud de los habitantes, por lo tanto se sugiere que la carretera sea atendida por las autoridades pertinentes, ya que no solo beneficiaría al proyecto propuesto, sino también a los habitantes de Colonche.

Impacto a la vegetación arbustiva: el lugar que se propone para la construcción del SPA Colonche presenta una leve vegetación arbustiva, propia del lugar. Es inevitable que durante la construcción sea talada, pero se propone la presencia de jardineras para mitigar la acción tomada.

Es importante destacar que la realización del proyecto traería como consecuencia una gran cantidad de impactos positivos, a nivel **social**, ya que sería fuente de trabajo para los habitantes del lugar durante la etapa de construcción y, se pretende incluirlos durante la operación para que sean ellos parte del personal que labore en el SPA.

Es muy notoria la influencia a los servicios turísticos, Colonche como tal, no es capaz de prestar ninguna facilidad a los turistas, además del parqueo. Pero en este aspecto, se ve como una oportunidad de microempresas familiares, que una vez identificadas las necesidades de los turistas, los habitantes del lugar desarrollen negocios que les den beneficios tanto al los turistas, como a ellos. Es importante destacar que los habitantes se muestran dispuestos a la presencia e implantación de proyectos que signifiquen un progreso para la zona, ya que ellos poseen una consciencia turística y de servicio, lo que falta es encaminarla y proveerles las herramientas necesarias para ponerlas al servicio del turista.

El diagnóstico ambiental de la Parroquia Colonche es de bajo Impacto ya que no se ha encontrados ningún tipo de infiltraciones externas o negocios que afecten el entorno del sector de forma negativa.

Por tal motivo El proyecto esta enfocado en un Turismo de salud, un SPA en Colonche, donde podrán realizarse masajes y tratamientos en base a Sábila, para estimular así al % (Porcentaje) de turistas que viajan por este motivo buscando relax, belleza y salud, y con enfoque en el segmento de demanda nacional y local.

Se va a utilizar un pozo séptico para descarga de las aguas residuales ubicado en la parte de atrás del SPA y se ubicará para la provisión de agua un tanque de 7000 litros con su Cisterna y un tanque de 1000 litros adicional para uso durante la construcción.

Se realizó un estudio con dos alternativas, como es la opción 0 (cero) tomada en cuenta para este estudio que es no proceder con el proyecto propuesto igualmente mantendría un 0% de Impactos, pero en el ámbito social su comunidad se trasladaría o emigraría hacia otros sectores de la Costa por motivos económicos, causando así un Impacto negativo en lo Social - Económico.

Pero al considerar la opción de la construcción del proyecto en sus 3 etapas (Construcción – Operación y Abandono) se nota un aporte beneficioso y positivo para el sector en cuanto a lo ambiental - social y económico. Manteniendo su entorno con un Plan de manejo de desechos sólidos, aguas residuales, tratando en lo posible de no exceder su capacidad de carga dada por la zona de parqueos. Para evitar que esto sea contraproducente o se atiente contra el medio ambiente deberá cumplir con el proceso de limpieza del pozo séptico y de recolección de basura en su debido horario.

Hay que tomar en cuenta que el Tanquero que distribuye el agua a la zona va 1 vez por semana y que el recolector de basura pasa 2 veces por semana.

El Plan de manejo ambiental propuesto contaría con las siguientes normas localizadas y puntuales que de tener daños en las diferentes etapas del proyecto, sean estas reversibles, son las siguientes:

- Realizar un cerramiento de madera, para mitigar el ruido y polvo.

- Los camiones o transporte pesado y volquetas deben mantener una velocidad máxima de 30km x hora.
- Los transportes contar con un silenciador en el tubo de escape.
- Se recomienda el uso lonas o mallas durante la transportación para evitar el derrame de los materiales de construcción en la vía. Y el uso de lonas alrededor de la construcción para no atentar con la belleza paisajística.
- Evitar el uso innecesario de bocinas o claxons. Se incluye a la Maquinaria.
- Los desechos sólidos tienen que recogerse todos los días en fundas plásticas y entregados al recogedor que pasa en la Parroquia Colonche 2 veces por semana.
- Proponer la instalación de dos letrinas móviles, que utilizan alrededor de unos 40 litros de agua por persona promedio, durante la etapa de construcción.

Se ha considerado importante mencionar el impacto en cuanto a la generación de desechos durante las tres etapas del proyecto (Construcción, Operación y Abandono), una vez elaborada la matriz de Leopold y la Tabla de Causa y Efecto, deben ser tratados con mucho cuidado para no ocasionar algún impacto irreversible.

1. Etapa de construcción (3 meses):

Tomar en cuenta que la construcción del Proyecto SPA en Colonche, va a tener una duración de tres meses (90 días) incluye instalaciones y adecuaciones.

El cálculo ha tomado en cuenta el número de obreros que tiene la obra, los cuales serían:

- 1 residente de obra,
- 1 maestro,
- 4 albañiles,
- 4 oficiales y
- 2 peones,

Los mismos que trabajan en un área de construcción de 160m² aproximadamente dando un total de 12 Obreros.

Estimar que cada uno genera **0.75 kilogramos de desechos sólidos** diarios y **40 litros de aguas residuales**. Adicional se ha calculado que se utilizan 20 litros de agua cada vez que se baja la válvula. Y entre otros usos del agua (bañarse, lavarse las manos, etc.) el restante es 80 litros de agua. En total se estima un consumo de **100 litros de agua** por persona aproximadamente, (Ver tabla XII).

El proyecto durante la etapa de construcción genera un total de 9 kilogramos de desechos sólidos, 480 litros de aguas residuales y consumen 1200 litros de agua potable; todo esto por persona diario.

TOTAL OBREROS	TIPO DE DESECHO	CANTIDAD POR PERSONA	TOTAL POR PERSONA	POR ETAPA 1 CONSTRUCCION
12	* DESECHO SOLIDO	0,75	9	810,00
12	* AGUAS RESIDUALES	40,00	480	43.200,00
12	*** AGUA POTABLE	100,00	1200	108.000,00

Tabla XII

Desechos Generados durante la etapa de construcción

Fuente. Seminario Estudio Ambiental - Ing. José Chang

Elaboración: Integrantes del grupo.

* Kilogramos

** Litros

*** Litros

Por lo tanto se considera un Impacto bajo en cuanto a la primera etapa que es la de construcción.

2. Etapa de operación:

En la operación del Proyecto "SPA Colonche", según encuestas y estudios de la oferta y demanda se va a tener aproximadamente por día.

2 turistas que se realizan masajes, 2 turistas tratamientos, y uno limpieza facial lo cual da un total de 5 turistas y si se considera que cada uno genera 0.75 kilogramos de desechos diarios, da un total de **3.75 kilogramos de desechos sólidos diarios**.

Adicional se calculan también que utilizan 20 litros de agua cada vez que se baja la válvula. Y entre otros usos del agua (bañarse, lavarse las manos, etc.) el restante sería 80 litros de agua. En total consumen por persona 100 litros de agua. Lo cual da un total de **500 litros de agua diarios**.

Finalmente la cantidad de aguas residuales que genera el proyecto en su etapa de construcción es de **200 litros de aguas residuales diarios**. (Ver tabla XIII)

TOTAL OBREROS	TIPO DE DESECHO	CANTIDAD POR PERSONA	TOTAL POR DESECHO	TOTAL POR ETAPA 1 CONSTRUCCION (3 meses)
5	* DESECHO SOLIDO	0,75	3,75	337,50
5	** AGUAS RESIDUALES	40,00	200	18.000,00
5	*** AGUA POTABLE	100,00	500	45.000,00

Tabla XIII

Desechos generados durante la etapa de operación

Fuente. Seminario Estudio Ambiental - Ing. José Chang

Elaboración: Integrantes del grupo.

* Kilogramos

** Litros

*** Litros

Los desechos se recogen todos los días y tienen que ser depositada en 2 tachos de aproximadamente 24 litros c/u., para entregar al Recolector de basura.

La etapa de abandono tiene el mismo tipo de Impacto que sería igualmente reversible y bajo, la comunidad al tener un plan de estrategias mantiene y asegura que sus tierras se mantengan en óptimas condiciones.

Es importante destacar que una vez cumplidos todos los análisis ambientales, concluye que el proyecto es ambientalmente factible.

3.4.3 Beneficios Económicos

La construcción de un SPA en Colonche no solo genera impactos ambientales, pues hay que considera los impactos económicos y culturales, productos del proyecto.

Identifica los impactos económicos positivos:

- Movimiento de efectivo (activo circulante).- lo cual estimula el efecto multiplicador a través de las visitas de los turistas.
- Reactivación de la producción de sábila.- actividad que realizan en la actualidad esporádicamente, si se lo hace de forma acertada puede

aprovechar el marketing que ya existe sobre este producto a través de la línea “Colonche Line” y su página en Internet.

Así como los ítems anteriores, muestran impactos positivos, también se ha identificado un impacto negativo y este es:

- La dependencia ha desarrollado por parte de los habitantes hacia el proyecto.

Entre los principales impactos sociales positivos identifica:

- Generación de fuentes de empleo desde el momento de la construcción y funcionamiento del Spa.
 - Difusión de la parroquia Colonche, dando una identidad cultural que se conoce únicamente como cordillera Chongón colonche y no conocida como parroquia “COLONCHE”. Considerar que por ser un sector sin playa, no es muy visitado en comparación con los balnearios de la costa que se encuentran a escasos 20 minutos el más cercano (Palmar).
 - Preocupación de los entes gubernamentales por la parroquia para ser beneficiar con nuevas obras de infraestructura, implementación y mejora de los recursos básicos necesarios para una vida digna.
3. Intercambio cultural a través de un intercambio social con las visitas de turistas de otras regiones del país.

4. Repercusión en la reconstrucción de su antigua iglesia, tener un mayor interés en terminar la reconstrucción de su principal atractivo, para atraer nuevos visitantes.
5. Identidad cultural
6. Aumentar el nivel de educación

Los impactos sociales negativos:

- Aparecen negocios informales, que adecuadamente guiados para la realizar su actividad, destaca la importancia del turista.
- Posible competencia, con la aparición de nuevos productos que ofrecen servicios similares o iguales al SPA Colonche.

Para conocer si el proyecto que se propone será rentable económicamente, se realiza los siguientes estados financieros presupuestados, pero antes la tabla XIV muestra los costos Variables que son los diferentes tratamientos a dar en el SPA Colonche.

Se ha tomando en cuenta que el promedio de visitantes será de 5 turistas, da como resultado 6 número de masajes.

Esto significa que cada turista va a recibir en promedio 1.2 masajes/tratamientos; y la visita de 1000 turistas al año.

Para establecer el número de turistas que reciba se ha considerado a la información de la tabla III “Actividades de los turistas”, en donde el 10.10% (89 personas) de las personas están interesadas por paseos de relax y salud; si SPA Colonche captara un 6% de ese porcentaje 10.10% (89 personas), tendrá 4.98 personas, equivalente a 5 personas.

Cuando se expresan 6 números de masajes, se considera que una sola persona se realizaría más de un tratamiento en el SPA.

Y finalmente al hablar de 1000 turistas al año considera:

Que atiende 5 personas por día, durante 4 días a la semana, a pesar de que el SPA permanece abierto todos los días se considera (jueves, viernes, sábado y domingo) como los días más visitados ($5 \text{ personas} * 4 \text{ días a la semana} = 20 \text{ personas por semana}$).

Luego se obtiene la cantidad de clientes por mes, la cual sería:

($20 \text{ personas por semana} * 4 \text{ semanas} = 80 \text{ personas al mes}$)

Y finalmente para establecer el total por año:

($80 \text{ personas por mes} * 12 \text{ meses} = 960 \text{ al año}$), la cifra se ha redondeado a 1000 visitantes considerando que no toma en cuenta la diferencia de afluencia en otros días de la semana, tanto de temporada alta como temporada baja.

COSTOS VARIABLES						
Tratamientos	% preferencia por tipo de masaje	# Masajes / Año	precio	Ventas por Año	CVU / Trat o Mas	Costo Variable por Año
Masaje Relax	50%	600	25	15000	\$ 0.15	\$ 90.00
Masaje Descontracturante	20%	240	28	6720	\$ 0.15	\$ 36.00
Masaje Antiestrés	3%	36	25	900	\$ 0.15	\$ 5.40
Masajes reductores local.	1%	12	20	240	\$ 0.15	\$ 1.80
Masaje anticelulítico local.	1%	12	45	540	\$ 0.15	\$ 1.80
Drenaje linfático	1%	12	28	336	\$ 0.15	\$ 1.80
Masaje con aromaterapia	1%	12	28	336	\$ 0.15	\$ 1.80
Limpieza de cutis	15%	180	25	4500	\$ 0.20	\$ 36.00
Limpieza facial piel sensible	1%	12	35	420	\$ 0.20	\$ 2.40
Limpieza piel con acne	1%	12	35	420	\$ 0.20	\$ 2.40
Limpieza y velo de colageno	1%	12	58	696	\$ 0.20	\$ 2.40
Limpieza e hidratación facial	1%	12	40	480	\$ 0.20	\$ 2.40
Limpieza y mascarilla Crioterapia	1%	12	40	480	\$ 0.20	\$ 2.40
Tratamientos Bioclarificantes	1%	12	45	540	\$ 0.20	\$ 2.40
Peeling suaves	1%	12	38	456	\$ 0.20	\$ 2.40
Peeling alfa-hidroxiácidos	1%	12	45	540	\$ 0.20	\$ 2.40
	100%	1200	27.17	32604	\$ 0.16	\$ 193.80

Tabla XIV

Costos Variables presupuestados para el SPA Colonche

Fuente: Seminario de Evaluación de Proyectos – Ing. Fabricio Marcillo

Elaborado por: Integrantes del Proyecto

La Tabla XV muestra los Costos Fijos Presupuestados, los cuales son:

- Pago de Sueldos y Salarios y el Pago de Servicios Básicos (Agua y Luz).

Adicional se esclarece que:

- Se realizará el pago al personal de guardia durante los 2 meses de construcción (etapa 0).
- Y el Pago al administrador y contador el último mes de construcción (etapa 0), por organización del SPA Colonche.
- El pago de servicios básicos (agua y luz) durante la etapa de construcción.

COSTOS FIJOS			
Personal Operativo	#	sueldo	s/año
Sueldos y Salarios Personal			
Recepcionista	1	\$ 50	\$ 600
Áreas Publicas y Consejería	1	\$ 70	\$ 840
Guardia	1	\$ 70	\$ 840
Masajista	3	\$ 60	\$ 720
Manicurista	1	\$ 40	\$ 480
			\$ 3,480
Personal Administrativo			
Administrador	1	\$ 100	\$ 1,200
Contador	1	\$ 80	\$ 960
			\$ 2,160
Servicios Básicos			
Agua	1	\$ 15	\$ 180
Luz	1	\$ 25	\$ 300
Teléfono	1	\$ 25	\$ 300
			\$ 780

Tabla XV

Costos Fijos Presupuestados.

Fuente: Seminario de Evaluación de Proyectos – Ing. Fabricio Marcillo.

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

La tabla XVI muestra la depreciación presupuestada de los activos fijos para la operación del proyecto, entre los cuales se tiene muebles, enseres, maquinas y equipos y Equipos de computación (Ver tabla VIII, Cuadro de Gastos etapa 0 (Construcción / Implementación)).

- Camas hidráulicas para masajes
- Sillas hidráulicas para tratamientos
- Counter Recepción
- Sofá de espera
- Toallas pequeñas
- Toallas medianas
- Toallas grandes
- Sábanas
- Armario
- Mesa
- Nevera pequeña
- Vajilla pequeña, vasos y cubiertos

Activos Fijos *	Valor	% Dep.	Dep. Anual
Terreno	\$ 2.000,00	0%	\$ -
Construcciones Civiles	\$ 35.838,88	10%	\$ 3.583,89
Muebles, enseres, maquinas y equipos	\$ 8.066,80	10%	\$ 806,68
Equipos de Computación	\$ 500,00	20%	\$ 100,00
Vehículos	\$ -	20%	\$ -
Total de inversión fija	\$ 46.405,68		\$ 4.490,57
* Se incluye Anexo con Detalle de cada rubro			

Tabla XVI

Depreciación de Activos Fijos Presupuestados.

Fuente: Seminario de Evaluación de Proyectos – Ing. Fabricio Marcillo.

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

La tabla XVII confronta a los ingresos y egresos que se han presupuestado, desde la etapa 0 (siendo llamada etapa 0 al tiempo de construcción del SPA propuesto) hasta el año 5.

En el Estado de Pérdidas y ganancias que muestra la tabla XVIII se observa una utilidad neta de \$ 13,269 (dólares) que representa el 40% del total de las Ventas, lo cual constituye un porcentaje alto, para el proyecto propuesto.

El flujo de caja que la tabla XIX muestra el Periodo de recuperación de la inversión en 3 años y el periodo de recuperación descontado en 4 años. Da como resultado un

VAN (valor actual neto) de \$34,116.13 y un TIR (Tasa Interna de Retorno) es decir la rentabilidad del 32%, lo cual se considera optimo.

Por tal motivo se considera que el proyecto que se propone sí es viable y se justifica la inversión del mismo, el desarrollo de un Turismo de Salud y la operatividad de un SPA en Colonche.

	Etapa 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Visitantes	0	1000	1000	1000	1000	1000
Tratamientos / Visitante	0	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
tratamientos / Año	0	1200	1200	1200	1200	1200
Ingresos	\$ -	\$ 32.604,00				
Costos Fijos	Etapa 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua luz Teléfono	130,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Sueldos y Salarios	140,00	3.480,00	3.480,00	3.480,00	3.480,00	3.480,00
Total	270,00	4.260,00	4.260,00	4.260,00	4.260,00	4.260,00
Gastos Administrativos y de Ventas						
Pagina Web	500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Administrador/Contador	180,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
publicidad	650,00	325,00	325,00	325,00	325,00	325,00
permisos	25,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Varios	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Total	1.405,00	2.845,00	2.845,00	2.845,00	2.845,00	2.845,00
Costos Variables	-	193,80	193,80	193,80	193,80	193,80

Tabla XVII

Ingresos / Egresos Presupuestados

Fuente: Seminario de Evaluación de Proyectos – Ing. Fabricio Marcollo.

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>Total</u>	<u>%/Vtas</u>
<u>Ventas</u>								
Ingresos por tratamientos	-	32.604	32.604	32.604	32.604	32.604	163.020	100%
Total Ventas	-	32.604	32.604	32.604	32.604	32.604	163.020	100%
<u>Costo de Venta</u>								
Costo Fijo	270	4.260	4.260	4.260	4.260	4.260	21.570	13%
Costo Variable	-	194	194	194	194	194	969	1%
Depreciación	-	4.491	4.491	4.491	4.491	4.491	22.453	14%
Total	270	8.944	8.944	8.944	8.944	8.944	44.992	28%
MARGEN BRUTO	(270)	23.660	23.660	23.660	23.660	23.660	118.028	72%
Gastos Administrativos	1.405	2.845	2.845	2.845	2.845	2.845	15.630	10%
Utilidad Antes de Impuestos	(1.675)	20.815	20.815	20.815	20.815	20.815	102.398	63%
Participación Trabajadores	-	3.122	3.122	3.122	3.122	3.122	15.611	10%
Impuesto a la Renta	-	4.423	4.423	4.423	4.423	4.423	22.116	14%
UTILIDAD NETA	(1.675)	13.269	13.269	13.269	13.269	13.269	64.672	40%

Tabla XVIII

Estado de Pérdidas y Ganancias Presupuestados

Fuente: Seminario de Evaluación de Proyectos – Ing. Fabricio Marcillo.

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

<u>Concepto</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>Total</u>
Inversiones (-)	(46.406)						(46.406)
Ingresos por ventas (+)	-	32.604	32.604	32.604	32.604	32.604	163.020
Egresos Operacionales (-)	(270)	(4.454)	(4.454)	(4.454)	(4.454)	(4.454)	(22.539)
MARGEN OPERACIONAL	(270)	28.150	28.150	28.150	28.150	28.150	140.481
Gastos Administrativos	(1.405)	(2.845)	(2.845)	(2.845)	(2.845)	(2.845)	(15.630)
FLUJO OPERACIONAL	(48.081)	25.305	25.305	25.305	25.305	25.305	78.445
Otros Ingresos (Egresos)	-	-	-	-	-	23.953	23.953
Imp. Renta y Part. Trabaj.	-	(7.545)	(7.545)	(7.545)	(7.545)	(7.545)	(37.727)
FLUJO DEL PROYECTO	(48.081)	17.760	17.760	17.760	17.760	41.713	64.672
*	*	*	*	*	*	*	*
Proyecto		0	0	3	0	0	
Flujo Acumulado	(48.081)	(30.321)	(12.561)	5.199	22.959	64.672	
Flujo Descontado	(48.081)	16.145	14.678	13.343	12.130	25.900	
Flujo Descontado Acumulado	(48.081)	(31.935)	(17.258)	(3.914)	8.216	34.116	
		0	0	0	4	0	

Tabla XIX

Flujo de Caja Presupuestado.

Fuente: Seminario de Evaluación de Proyectos – Ing. Fabricio Marcillo.

Elaborado por: Integrantes del Proyecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Se concluye, luego de los análisis ambientales, el proyecto que se propone es ambientalmente factible.
2. El proyecto es económicamente rentable ya que se ha obtenido un TIR del 32%, lo cual es considerado muy bueno en el ámbito de los negocios.
3. La realización de un SPA en Colonche no sólo generaría beneficios económicos son también sociales, ya que se ve la oportunidad de un desarrollo para los habitantes de la zona en cuanto a oportunidades de empleo y afluencia de turistas.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la elaboración de una página de Internet con una conexión de “Colonche Line”, por ser este un producto que ya ha sido lanzado al mercado y es reconocido internacionalmente
2. Se recomienda el diseño y realización de una señalética adecuada para poder acceder a Colonche, la cual debería no solo ser para el área mencionada, sino también para todos los puntos que se encuentran en la ruta del sol
3. Se recomienda el mantenimiento de la carretera del Pacífico, la misma que proporciona múltiples beneficios y se encuentra en pésimo estado.

4. Se recomienda que de ponerse en marcha el proyecto propuesto, se debe trabajar muy de cerca con la comunidad, pues ellos tienen una notoria conciencia turística, y su aporte sería beneficioso para ambas partes, necesitarían de capacitación, pero de proporcionarles dicha capacitación, se contaría con un apoyo invaluable.

ANEXOS

ANEXO A

Cotización vía mail de: sofá de espera y counter de recepción.

Windows Live Hotmail Print Message

Página 1 de 1

 Windows Live™ Hotmail

Fw: cotizacion requerida

From: **Ventas Muebles** (mueble2@gu.carvajal.com.ec)

Sent: Thu 5/10/07 5:05 PM

To: michellecobos@msn.com

Attachments: "ALE POLTRONA.jpg" (36.6 KB), privilegioRECEPCION.jpg (32.6 KB)  Security scan upon download

adjunto fotos

----- Original Message -----

From: Ventas Muebles

To: michellecobos@msn.com

Sent: Wednesday, May 09, 2007 11:12 AM

Subject: cotizacion requerida

estimada michelle

mil disculpas por la demora, los precios son los siguientes

counter recepcion es \$ 750,00 incluida la silla

una espera de 2 sofas de espera con mesita es de \$ 750,00

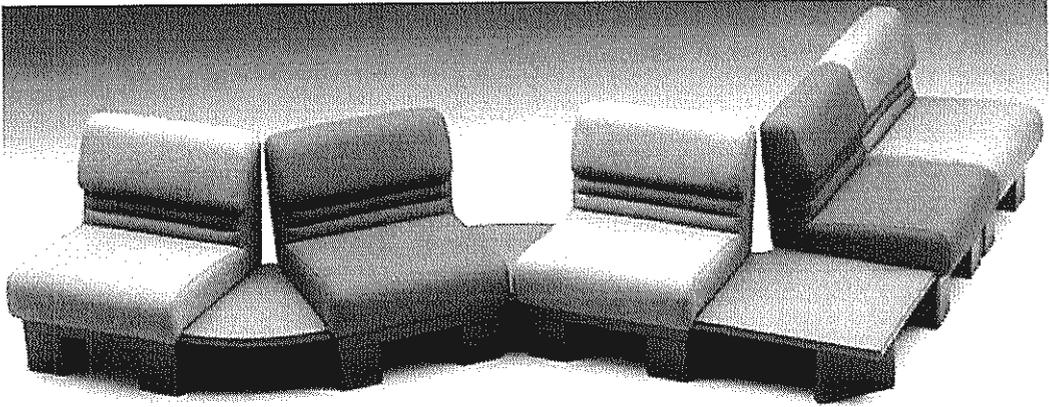
aproximadamente

at

gloria balseca t

ANEXO B

Modelo de sillas para la recepción



BIBLIOGRAFÍA

1. Corporación ecuatoriana colonchine, 2007 www.aloevera-ecuador.org – wickenzler@esaynet.net.ec.
2. Gloobal – Revista Gloobal Hoy, Investigaciones Desarrollo sustentable en la Parroquia Manglaralto, 2007 – www.global.info – webmaster@gloobal.net.
3. Ecuador Profundo - tomo 3, Escritor ecuatoriano Rodolfo Pérez Pimentel, “Colonche”, 2007 www.ecuadorprofundo.com/tomos/tomo3.
4. Consulta del C – CONDEM Corporación Coordinadora Nacional para la Defensa del Ecosistema Manglar del Ecuador. © 2006 – Datos Socioeconómicos Provincia del Guayas. Fuente SIISE. www.ccondem.org.ec – manglares@ccondem.org.ec.
5. Plan Estratégico de la Municipalidad de Santa Elena – Estudios demográficos, 2001 Pág. 23 – elaborado por el Departamento de Planificación IMSE.

6. Plan Integral de Marketing del Ecuador 2003 – José Chías

7. Página de información Web, 2007 – www.viveecuador.com

8. Libro Guía Administradores locales OMT,1998 – Inventario, Página 52.

9. Entrevista Sra. Sandra Villao, guía Museo Iglesia Santa Catalina de Colonche, 2007

10. Entrevista Sr. Luis José Quimi, asistente Dirección de Turismo del Municipio de Santa Elena, 2007

11. OMS-OPS, 1999. Informe sobre Turismo y Salud.

12. Programa de Gestión Ambiental Municipal del cantón Santa Elena, 2005 – elaborado por Comité internacional para el desarrollo de los pueblos CISP, Municipio de Santa Elena y Ministerio de Medio Ambiente.

13. SOLSTAST ,2000

14. Rainforest Alliance, Buenas prácticas para turismo sostenible, febrero de 2006

15. Página de información Web, 2007 – www.es.5wk.com