



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS

TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGÍSTER EN GESTIÓN DE PROYECTOS

TEMA:

**Diversificación de actividades eco-turísticas como alternativa para el desarrollo
sostenible en el Recinto “Puerto El Morro” del cantón Guayaquil**

AUTORES:

Joseph Cazco Arízaga
Jimmy Guerrero Pozo
Marjorie Valdiviezo Infante

DIRECTOR:

Magíster Roberto Palacios

Guayaquil – Ecuador
Septiembre del 2012

Joseph Cazco Arízaga

DEDICATORIA

La presente tesis dedico a Dios y a mis Padres, quienes siempre me han ayudado a alcanzar mis metas académicas y que día a día me inspiran en el desarrollo de mis actividades profesionales.

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios por darme salud y vida y por permitirme llegar hasta esta instancia de mi formación académica; a mis compañeros de tesis con quienes compartimos muchos momentos gratos y difíciles durante el desarrollo de la presente tesis, a mi enamorada e hija que permanentemente me inspiraron y motivaron durante la realización del programa; a toda mi familia que siempre está pendiente de mi desempeño y metas alcanzadas y por último quisiera agradecer a nuestro Tutor de tesis, a los señores profesores y asistentes del Programa por su compromiso de brindar un servicio académico de calidad.

Jimmy Guerrero Pozo

DEDICATORIA

En la vida nos ha tocado a veces sacrificar parte del tiempo que debíamos compartir con la familia o aquellos seres queridos, por lo que dedico este trabajo a mis padres, Sr. Alfonso Guerrero Mariño, Sra. Olga Pozo Guale y a mi hermana Lcda. Erika Guerrero Pozo, por la comprensión y apoyo brindado desde el inicio hasta la culminación de la carrera.

A mis compañeros de tesis y amigos, Marjorie Valdiviezo Infante y Joseph Cazco Arízaga, con quien iniciamos grupo de trabajo durante la carrera, que con orgullo hemos finalizado este documento para la sustentación y graduación.

El presente trabajo tiene el reflejo de los conocimientos adquiridos, por cada uno de los que fueron mis profesores/as durante la carrera, a las recomendaciones del coordinador, y a la ayuda brindada por el personal administrativo, a quienes dedico este trabajo.

AGRADECIMIENTO

Primero agradezco a Dios por permitir que goce de salud, de fuerza y de constancia que han sido claves en mi, para poder llegar hacia el cumplimiento de una de mis metas personales, segundo a mis padres que han sido ejemplo y pilares fundamentales para mi formación académica y personal, tercero a mis amigas/os de la Maestría de Gestión de Proyectos de la Quinta Promoción, con los que he compartido el aula y los conocimientos impartidos por los profesores/as de la carrera.

Marjorie Valdiviezo Infante

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres, quienes desbordan de orgullo cada vez que alcanzo una meta y a mis hijos, para que este logro sea una referencia de superación académica en sus vidas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi esposo por su apoyo incondicional en cuanto meta yo emprenda, a mis hijos por comprender que debía dividir mi tiempo entre ellos y la maestría; y por sobre todo a Dios por permitirme alcanzar esta meta.

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS

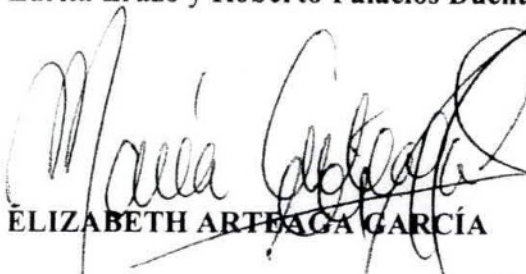
PROMOCIÓN 5

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

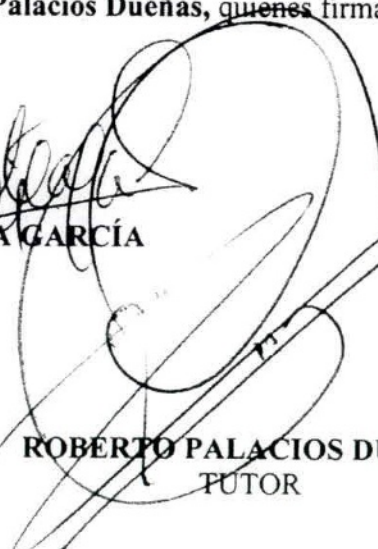
En la ciudad de Guayaquil, a los veintiséis días del mes de septiembre de 2012, en el Aula A3 de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **DIVERSIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECOTURÍSTICAS COMO ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN EL RECINTO PUERTO EL MORRO DEL CANTÓN GUAYAQUIL** el Sr. **JOSEPH BENJAMÍN CAZCO ARIZAGA**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Elizabeth Arteaga García**, **Sonia Zurita Erazo** y **Roberto Palacios Dueñas**, quienes firman a continuación:


ELIZABETH ARTEAGA GARCÍA


SONIA ZURITA ERAZO


ROBERTO PALACIOS DUEÑAS
TUTOR

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS

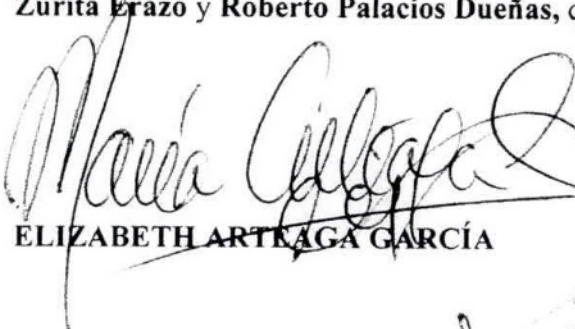
PROMOCIÓN 5

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los veintiséis días del mes de septiembre de 2012, en el Aula A3 de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **DIVERSIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECOTURÍSTICAS COMO ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN EL RECINTO PUERTO EL MORRO DEL CANTÓN GUAYAQUIL** el Sr. **JIMMY FABRICIO GUERRERO POZO**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Elizabeth Arteaga García**, **Sonia Zurita Erazo** y **Roberto Palacios Dueñas**, quienes firman a continuación:


ELIZABETH ARTEAGA GARCÍA


SONIA ZURITA ERAZO


ROBERTO PALACIOS DUEÑAS
TUTOR

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS

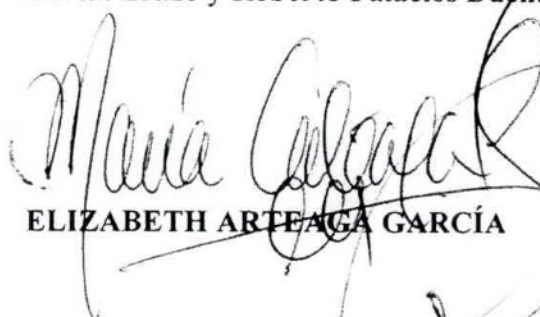
PROMOCIÓN 5

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

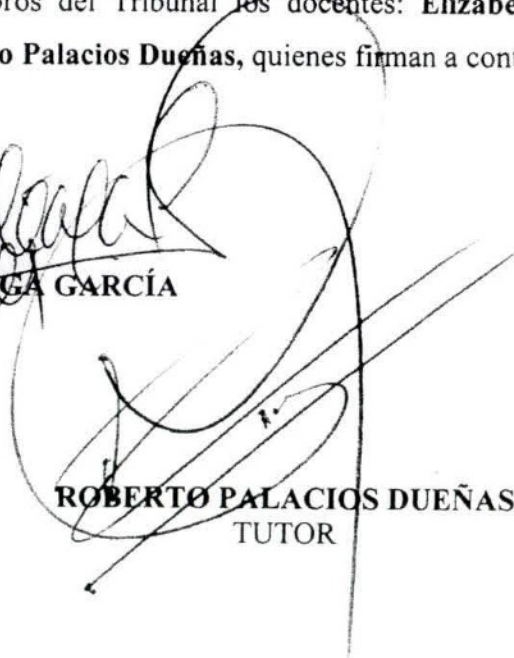
En la ciudad de Guayaquil, a los veintiséis días del mes de septiembre de 2012, en el Aula A3 de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **DIVERSIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECOTURÍSTICAS COMO ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN EL RECINTO PUERTO EL MORRO DEL CANTÓN GUAYAQUIL** la Srta. **MARJORIE JOHANNA VALDIVIEZO INFANTE**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Elizabeth Arteaga García**, **Sonia Zurita Erazo** y **Roberto Palacios Dueñas**, quienes firman a continuación:


ELIZABETH ARTEAGA GARCÍA


SONIA ZURITA ERAZO


ROBERTO PALACIOS DUEÑAS
TUTOR

ÍNDICE GENERAL

1	RESUMEN EJECUTIVO	1
2	ANTECEDENTES	5
3	CONTEXTO	7
4	IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN	11
5	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	11
	5.1. Definición del Problema Central	11
	5.2. Análisis de Fuerzas e Involucrados	11
	5.3. Análisis de Problemas	15
	5.4. Análisis de Objetivos	16
	5.5. Análisis de Alternativas	17
	5.6. Análisis de Estrategias	18
	5.7. Construcción de la Matriz del Marco Lógico	19
	5.8. Monitoreo y Evaluación del Proyecto	23
6	MARCO LEGAL	25
7	ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	27
8	ESTUDIO DE MERCADO	28
	8.1. Definición del problema de Investigación	28
	8.1.1. Problema de Decisión Gerencial	28
	8.1.2. Problema de Investigación de Mercado	28
	8.2. Planteamiento del Problema de Investigación	28
	8.2.1. Descripción del Modelo	28
	8.2.2. Preguntas de Investigación de Mercado	29
	8.2.3. Hipótesis	30
	8.3. Diseño de la Investigación de Mercado	32
	8.3.1. Información necesaria	32
	8.3.2. Fases de la investigación	32
	8.3.2.1. Investigación Exploratoria/Cualitativa	32
	8.3.2.2. Investigación Concluyente Descriptiva basada en Datos Secundarios	34
	8.3.2.3. Investigación Concluyente Descriptiva basada en Encuestas	35
	8.3.3. Diseño de Encuestas	36

8.3.4. Diseño de la Muestra	42
8.3.4.1. Diseño de la Muestra para el cuestionario	42
8.3.4.1.1. Marco de muestreo	42
8.3.4.1.2. Técnica de muestreo	42
8.3.4.1.3. Tamaño de la muestra	42
8.3.5. Trabajo de Campo – Recolección de Datos	43
8.3.6. Análisis de Datos	44
8.3.6.1. Gusto por la Actividad Turística	44
8.3.6.2. Cualidades del Guía Turístico	45
8.3.6.3. Disponibilidad para pagar por servicios complementarios como transporte hospedaje y alimentación	45
8.3.6.4. Gusto por la Pesca deportiva versus Ingresos Económicos	46
8.3.6.5. Gusto por la Pesca deportiva versus la Edad	47
8.3.6.6. Gusto por la Pesca deportiva versus el Género	48
8.3.6.7. Gusto por la Captura vivencial de Concha versus Ingresos Económicos	48
8.3.6.8. Gusto por la Captura vivencial de Concha versus Edad	49
8.3.6.9. Gusto por la Captura vivencial de Concha versus Género	50
8.3.6.10. Relación entre la marca Morro Fishing y el Género	50
8.3.6.11. Relación entre la marca Morro Fishing y la Edad	51
8.3.6.12. Relación entre la marca Morro Fishing e Ingresos Económicos	52
8.3.6.13. Relación entre Costos del paquete turístico Pesca deportiva versus Servicios Complementarios transporte, comida y hospedaje	52
8.3.6.14. Relación entre Costos del paquete turístico Captura vivencial Concha versus Servicios Complementarios transporte, comida y hospedaje	53
8.3.6.15. Duración de la actividad Pesca deportiva versus la Aceptación del paquete turístico Pesca deportiva	54
8.3.6.16. Duración de la actividad Captura vivencial de Concha versus la Aceptación del paquete turístico Captura vivencial de Concha	54
8.3.7. Conclusiones del Estudio de Mercado	55
9 ANÁLISIS TÉCNICO	57
9.1. Diseño Técnico del Proyecto	57
9.1.1. Componentes del Proyecto	57
9.1.1.1. Mayor diversificación de la oferta eco turística	57

9.1.1.2. Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco turismo	59
9.1.1.3. Mayor difusión de la oferta eco turística en el cantón Guayaquil	60
9.1.2. Inicio y Fin de cada Proceso	61
9.1.3. Actividades	62
9.2. Movimiento y Provisión de Equipos	64
9.2.1. Para la actividad de pesca deportiva	64
9.2.2. Para la actividad Captura vivencial de Concha	65
9.2.3. Para Ambas Actividades	65
9.3. Selección de Alternativas Tecnológicas	65
9.4. Aspectos Organizacionales	68
9.5. Aspectos Legales	69
9.6. Tamaño del Proyecto	69
9.6.1. Nivel de Ingresos	69
9.6.1.1. Demanda	69
9.6.1.2. Insumos	70
9.6.1.3. Localización	71
9.6.1.4. Plan estratégico comercial	72
9.6.2. Inversiones y Costos	72
9.7. Plan de Remediación	73
9.8. Flujo Económico	74
9.9. Conclusiones del Análisis Técnico	75
10 ANÁLISIS FINANCIERO	76
10.1. Metodología de la Evaluación Financiera y Económica	76
10.2. Determinación de la proporción de deuda más adecuada para el proyecto	77
10.3. Análisis de Capacidad de Pago	78
10.4. Punto de Equilibrio	79
10.5. Viabilidad Financiera	79
10.6. Análisis de Riesgo Financiero	80
10.7. Análisis de Sensibilidad	80
10.8. Análisis Económico del Proyecto	81
11 ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO	82
11.1. Línea Base Socioeconómica	82

11.2. Objetivo de análisis socioeconómico	82
11.3. Área de Estudio	82
11.4. Dinámica demográfica de la población del área de influencia del proyecto	83
11.5. CONDICIONES DE VIDA	84
12 CONCLUSIONES	98
13 RECOMENDACIONES	99
14 BIBLIOGRAFÍA	100
ANEXOS	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Mercado Potencial y Mercado Meta	3
Tabla 2: Análisis de fuerzas que contribuyen y bloquean el proyecto	12
Tabla 3: Análisis de Involucrados en el Proyecto	14
Tabla 4: Matriz de análisis de alternativas	17
Tabla 5: Matriz del Marco Lógico	19
Tabla 6: Matriz de Monitoreo y Evaluación	23
Tabla 7: Demanda 2009-2010	34
Tabla 8: Cuadros de Análisis de Alternativas Tecnológicas	67
Tabla 9: Estadísticas Diarias de turistas, de Marzo a Abril, 2012	70
Tabla 10: Análisis de Alternativas de Localización	71
Tabla 11: Costos del Plan de Remediación	73
Tabla 12: Alternativas de Porcentaje de deuda	77
Tabla 13: Resultados del Análisis Financiero del proyecto	79
Tabla 14: Resultados del Análisis de Sensibilidad	80
Tabla 15: Análisis Económico	81
Tabla 16: Población demográfica	83
Tabla 17: Seguro de salud privado	85
Tabla 18: Utilizó teléfono celular en los últimos 6 meses	85
Tabla 19: Utilizó Internet en los últimos 6 meses	85
Tabla 20: Utilizó computadora en los últimos 6 meses	85
Tabla 21: Alfabetismo de la población	86
Tabla 22: Acceso a la educación	86
Tabla 23: Acceso a educación por tipo de establecimiento	86
Tabla 24: Acceso a educación por año	87
Tabla 25: Nivel de escolaridad	87
Tabla 26: Título obtenido	87
Tabla 27: Grado de escolaridad en porcentaje de casos	88
Tabla 28: Títulos obtenidos	88
Tabla 29: Acceso a empleo	89
Tabla 30: Empleo dentro o fuera del hogar	90
	V

Tabla 31: Personas que tienen trabajo	90
Tabla 32: Afiliación a seguro social	90
Tabla 33: Actividades laborales	91
Tabla 34: Grupo de Ocupación	92
Tabla 35: Categoría de Ocupación	92
Tabla 36: Acceso a servicios básicos	93
Tabla 37: Dispone de televisión por cable	93
Tabla 38: Tenencia o propiedad de la vivienda	93
Tabla 39: Tipo de vivienda	94
Tabla 40: Tipo de material del techo	94
Tabla 41: Tipo de servicio higiénico	95
Tabla 42: Tipo de acceso a la vivienda	95
Tabla 43: Procedencia del agua	96
Tabla 44: Procedencia de la luz eléctrica	96
Tabla 45: Medio de eliminación de la basura	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Muelle del Puerto El Morro, 2 Marzo, 2011	5
Figura 2: Inauguración del Malecón del Puerto El Morro, 18 Agosto, 2012	9
Figura 3: Árbol de Problemas	15
Figura 4: Árbol de Objetivos	16
Figura 5: Diagrama de Estrategias	18
Figura 6: Modelo Teórico de la Investigación de Mercado	29
Figura 7: Centro de Desarrollo Comunal del Recinto Puerto El Morro	32
Figura 8: Cuestionario	37
Figura 9: Fórmula para calcular el tamaño de la muestra	42
Figura 10: Factura por Servicios de Trabajo de Campo – Encuesta No.1	43
Figura 11: Le gusta la pesca	44
Figura 12: Le gusta la captura de concha vivencial	44
Figura 13: Cualidades del guía	45
Figura 14: Está Dispuesto a pagar por los servicios complementarios – Pesca deportiva	46
Figura 15: Está Dispuesto a pagar por los servicios complementarios – Captura vivencial de concha	46
Figura 16: Le gusta la pesca * Ingresos económicos	47
Figura 17: Le gusta la pesca * Edad en 3 categorías	47
Figura 18: Le gusta la pesca * Genero	48
Figura 19: Le gusta la captura de concha * Ingresos económicos	49
Figura 20: Le gusta la captura de concha * Edad en 3 categorías	49
Figura 21: Le gusta la captura de concha * Genero	50
Figura 22: Marca Morro Fishing * Genero	51
Figura 23: Marca Morro Fishing * Edad en 3 categorías	51
Figura 24: Marca Morro Fishing * Ingresos económicos	52
Figura 25: Costos paquete pesca \$20/hora * Dispuesto a pagar por servicios complementarios	53
Figura 26: Costo paquete captura de concha \$15/hora * Dispuesto a pagar por servicios complementarios	53

Figura 27: Tiempo de duración de la actividad * La aceptación de los paquetes turísticos pesca	54
Figura 28: Tiempo de duración de la actividad * La aceptación de los paquetes turísticos captura de concha vivencial	55
Figura 29: Macro Proceso	57
Figura 30: Mayor diversificación de la oferta eco turística	59
Figura 31: Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco-turismo	60
Figura 32: Mayor difusión de la oferta eco-turística en el cantón Guayaquil	61
Figura 33: Inicio y Fin de cada Proceso	62
Figura 34: Actividades	63
Figura 35: Punto de Embarque y Desembarque	64
Figura 36: Actividad captura vivencial de concha, 12 de Junio, 2012	65
Figura 37: Organigrama	68
Figura 38: Metodología de Evaluación	76
Figura 39: Área de estudio	82
Figura 40: Población por Grupo de Edades en %	83
Figura 41: Población por Grupo de Edades	84
Figura 42: FODA – Parroquia El Morro, Recinto Puerto El Morro	98

1. RESUMEN EJECUTIVO

Puerto El Morro, es un recinto de la parroquia rural El Morro que pertenece al cantón Guayaquil y que se encuentra a una distancia de 105 Km de su cabecera cantonal.

La población del recinto es de 2.025 personas según el último Censo de Población y Vivienda del 2010, los ingresos de las personas económicamente activas provienen mayoritariamente de actividades relacionadas a la pesca y al turismo que opera haciendo recorridos por el manglar y cuyo principal atractivo es la visualización de delfines y la visita a la isla de los pájaros.

La población económicamente activa (PEA), involucrada en el sector turístico del recinto, recibe actualmente un ingreso neto promedio de \$10 dólares diarios en épocas altas de turismo, particular que no les permite satisfacer las necesidades básicas de una familia de 5 miembros. Vale la pena indicar que, en muchos de los casos los residentes comienzan a trabajar a la edad de 12 años.

Este proyecto propone la: Diversificación de las actividades eco turísticas como alternativa para el desarrollo sostenible en el recinto Puerto el Morro del cantón Guayaquil, como medio de incremento de los ingresos económicos, con la finalidad de disminuir la pobreza en el recinto y ubicarla en un 60%. El Plan de Manejo del Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro, indica que el nivel de pobreza, por necesidades básicas insatisfechas de la Parroquia el Morro, es del 93,56%¹, pero este plan y otras fuentes² no desagregan datos por recintos, así pues, con los datos del Censo de Población y Vivienda - Categoría de Ocupación -, calculamos que el nivel de pobreza

¹ Ministerio del Ambiente del Ecuador. 2010. Plan de Manejo del Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro. Fundación Ecuatoriana para el Estudio de Mamíferos Marinos (FEMM), Fundación Natura y Conservación Internacional Ecuador. General Villamil, Ecuador. Disponible en la página web de SIICE Ecuador. Consultado el 15 de Septiembre del 2012, desde <http://simce.ambiente.gob.ec/sites/default/files/documentos/belen/Plan%20de%20Manejo%20REVISEMEM.pdf>

² INEC, SIISE, BANCO CENTRAL.

en el recinto Puerto El Morro, por nivel de ingresos que cubren la canasta básica, se ubica en el 81,53%³.

El proyecto tiene tres componentes a) Mayor diversificación de la oferta eco turística b) Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco turismo y c) Mayor difusión de la oferta eco turística en el cantón Guayaquil. Beneficia directamente a 60 personas y a 300 indirectamente a través de la demanda de servicios complementarios como son los de transporte, alimentación, hospedaje, construcción, venta de artesanías y comercio en general. El proyecto incluye un plan de remediación que a través de asesoría especializada capacita a 15 comuneros en las prácticas de siembra de concha y en el manejo de equipos de buzo como herramienta en la actividad de sembrío.

Los activos productivos son de propiedad de la asociación⁴, cada lancha y motor son asignados en calidad de comodato a tres personas: motorista, guía y ayudante. Los paquetes turísticos son diseñados con la recomendación de que el turista mantenga en su poder una pequeña muestra de la pesca con el objetivo de que no se incentive el número de especies capturadas sino la experiencia vivencial de realizar la actividad. La pesca resultante es para beneficio de la persona que hace las veces de ayudante de la tripulación.

El ayudante es miembro de la asociación y guía nativo certificado, al igual que cualquier otro miembro de la asociación, tiene la función de reemplazar en las actividades al motorista o guía según la necesidad, de esta manera se asegura la completa operatividad del equipo de tripulantes.

El mercado está conformado por los pobladores del cantón Guayaquil, que según datos del Censo de Población y Vivienda del 2010 es de 2`350.915 habitantes. El mercado

³ Ver Tabla 35

⁴ La creación de la asociación, es parte de las actividades de este proyecto y se detalla en la figura 5. Diagrama de Estrategias

potencial y el mercado meta que considera la característica “con poder adquisitivo”⁵, se detalla en la Tabla 1 de acuerdo a cada actividad.

Tabla 1

Mercado Potencial y Mercado Meta

*Actividad eco-turística	Población del cantón Guayaquil en el rango de edades	Número de personas del cantón Guayaquil en el rango de edades. MERCADO POTENCIAL	Número de personas del cantón Guayaquil en el rango de edades y con poder adquisitivo. MERCADO META	Número de personas del cantón Guayaquil, en el rango de edades, con poder adquisitivo y que tengan preferencia por la actividad eco-turística, según ESTUDIO DE MERCADO: Pesca deportiva= 63%; Captura Concha=46%
Pesca	13-70 años	1.684.170	109.301	68.860
Captura Concha	18-50 años	1.166.058	85.902	39.515

El perfil del consumidor, según el estudio de mercado preferentemente está entre 13 y 18 años de edad, con ingresos económicos directos o indirectos de hasta \$300 y que gusta realizar turismo deportivo en la costa Ecuatoriana.

La inversión total del proyecto asciende a \$235.421 (inversión neta \$172.863, capital de trabajo \$39.902 y gastos operativos \$22.655). La duración del período pre-operativo es de 6 meses y la duración del proyecto para fines de evaluación es de 10 años. El análisis económico, que no considera préstamos bancarios, proyecta un **VAN** de \$148.610 dólares, un **TIR** del 25%, un **WACC** del **14,27%**, con un **Período de Repago descontado** de 6,5 años.

⁵ Consideramos que los habitantes del cantón Guayaquil con poder adquisitivo, son los que en el Censo de Población y Vivienda 2010, respondieron sí, a las siguientes preguntas:

1. ¿Seguro de salud privado?
2. ¿Utilizó teléfono celular en los últimos 6 meses?
3. ¿Utilizó internet en los últimos 6 meses?
4. ¿Utilizó computadora en los últimos 6 meses?

En el recinto no hay colegios y la población, que ha alcanzado algún grado de escolaridad de nivel intermedio, es de apenas el 24%. Este proyecto es importante porque incrementa las plazas de trabajo para los nativos del recinto y con ello se viabiliza la posibilidad de que los padres de los niños, niñas y adolescentes puedan continuar proveyendo la educación a sus hijos, no truncando la preparación académica al nivel de escolaridad primaria, sino continuando con la formación educativa hacia las etapas de bachillerato y educación superior, como medio para combatir la pobreza.

Esta oportunidad de profesionalización de los adolescentes hace más factible que se potencien nuevas iniciativas de actividades socioeconómicas en el sector, permitiendo la tecnificación y/o diversificación de los campos de acción laboral de sus moradores en un futuro cercano.

2. ANTECEDENTES

El Recinto Puerto El Morro está localizado en la Provincia del Guayas, aproximadamente a 105 Km de Guayaquil.

Entre Playas -El Morro - Puerto El Morro, la vegetación es seca, hay ausencia de sembríos y unas pocas viviendas; no obstante llegando a Puerto El Morro, lo seco se vuelve verde, visualizando espesa vegetación debido a la existencia de manglares, canales y esteros salados.

Según el Censo de Población y Vivienda del 2010, el recinto Puerto El Morro, tiene 2.025 habitantes, 52,64 % hombres y 47,36% mujeres, constituyéndose en la mayor concentración poblacional de la parroquia El Morro, principalmente debido a las mayores oportunidades de trabajo en la localidad.

Puerto El Morro tiene pocas calles pavimentadas, únicamente las casas de la calle principal están pintadas de colores, tiene una iglesia decorada con un Cristo pintado con gráfica popular, un parque con juegos infantiles perfectamente arreglado además del muelle recientemente construido, ver figura 1.

Figura 1. Muelle del Puerto El Morro, 2 Marzo, 2011



Los ingresos económicos de las personas del recinto provienen mayoritariamente de actividades relacionadas a la pesca (trabajo en camarónicas, pesca de lisa, cangrejo, conchas y almejas) y al turismo que opera haciendo recorridos por el manglar y cuyo principal atractivo es la visualización de delfines y la visita a la isla de los pájaros.

La pesca continúa siendo la principal fuente de trabajo de la población, quienes en muchos casos comienzan a trabajar a la edad de 12 años. El turismo se ha convertido en otra opción importante de trabajo. Actualmente hay dos asociaciones que realizan actividades turísticas “Eco Club Los Delfines” y la “Cooperativa Fragatas y Delfines”, cuando los turistas visitan el recinto se les entrega unos dípticos informativos. Ver Anexo 1.

El turismo ha incentivado la creatividad de los moradores del Puerto, un ejemplo de esto es la realización del festival de “La Lisa” en el 2011, que tuvo gran receptividad turística.

Según el Arq. Reinaldo Espinoza, funcionario del área de planificación – plan vial - de la Prefectura del Guayas, no existe un plan vial para el recinto Puerto El Morro para el año 2011⁶.

Por otra parte, el Ing. Jorge Mori, funcionario de la división de turismo de la Prefectura del Guayas, manifiesta que se está promocionando el nombre “La Ruta del Pescador”⁷ que incluye a las poblaciones de Progreso, Engabao, Puerto Engabao, Puerto El Morro, Posorja, Playas y Puná, para lo cual los fines de semana, en el peaje y en la gasolinera que está ubicada a la altura de Puerto Azul, se regalan accesorios y panfletos para posicionar el nombre “La Ruta del Pescador”. También están realizando talleres para que las autoridades de estos puntos turísticos se conozcan entre sí y para socializar el plan de promoción en mención.

⁶ Comentario emitido en la entrevista realizada el 1 de marzo 2011 en la prefectura del Guayas.

⁷ Comentario emitido en la entrevista realizada el 2 de marzo 2011 en la prefectura del Guayas.

Adicionalmente dicho funcionario indica que el Ministerio del Medio Ambiente va a nombrar área protegida al “Cerro del Muerto” en la cabecera parroquial El Morro que forma parte de la “Ruta del Pescador” para realizar turismo sostenible como camping, aventura, escalada, ciclismo de montaña, etc.

Con la finalidad de impulsar el comercio complementario a la actividad turística, la Prefectura del Guayas tiene previsto ejecutar programas de capacitación a la población, denominados “Escuelas de Alimentos y Bebidas”, para lo cual, se firmará un convenio con chefs especializados en mariscos.

3. CONTEXTO

La asociación Fragatas y Delfines, una de las asociaciones existentes, es atendida por Mayra Morales, quien manifiesta lo siguiente:

Puerto El Morro fue declarado por el sociólogo Galo Plaza “Comuna Ancestral Huancavilca⁸”. Las Asociaciones “Fragatas y Delfines” y “Eco Club Los Delfines”, son asociaciones que brindan el servicio turístico de transporte de pasajeros para apreciar la flora y la fauna existente en los canales y esteros del sector, principalmente para apreciar a los delfines. Las tarifas de los paseos turísticos son las siguientes:

- a) US\$5 el paseo de avistamiento de delfines: sábados y domingos
- b) US\$8 el paseo hasta la isla de los pájaros: sábados y domingos
- c) US\$40 por la embarcación fletada para el avistamiento de los delfines de lunes a viernes
- d) US\$64 por la embarcación fletada para el paseo hasta la isla de los Pájaros de Lunes a Viernes
- e) Horarios de atención de 8h30 a 16h30 de Lunes a Domingo

⁸ Comentario emitido en la entrevista realizada el 2 de marzo 2011 en el Recinto Puerto el Morro.

Cada dueño de embarcación aporta con US\$5 para el alquiler de la oficina de turismo ubicada en la ruta del muelle (US\$100 es la renta mensual) y un adicional para el sueldo de la persona que atiende dicha oficina.

Bajo el punto de vista de Mayra Morales, los problemas y/o necesidades del recinto son:

- a) Carretera en mal estado desde Playas hasta Puerto El Morro, pasando por El Morro.
- b) No existe iluminación pública a lo largo de la vía Playas - El Morro - Puerto El Morro.
- c) Partes altas del recinto sin calles asfaltadas.
- d) No existe alcantarillado en el Puerto el Morro, sólo pozos sépticos para aguas servidas.
- e) Mala calidad del agua potable.
- f) Sólo 2 actividades eco-turísticas ofrece el recinto a los turistas que lo visitan.
- g) Para realizar mantenimiento de las embarcaciones se debe contratar a un técnico de Playas.
- h) No hay colegios y la única escuela fiscal “Jorge Yúnez Huésped” es insuficiente para la cantidad de niños. Debido a esto se abrió una segunda escuela “San Agustín” pero es particular.
- i) La atención del Centro de Salud es insuficiente, por cuanto atiende en un horario limitado de 10h00 a 15h00.

Para el 2012, las autoridades han prometido el malecón del Puerto El Morro y efectivamente a Junio del 2012, ya estaba concluida una pequeña sección del malecón, ver figura 2.

Figura 2. Inauguración del Malecón del Puerto El Morro, 18 Agosto, 2012

EL UNIVERSO
Domingo, 19 de agosto del 2012 **SERVICIOS 9**

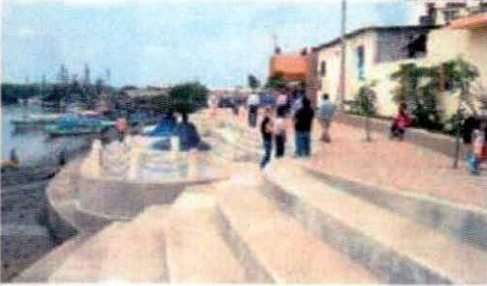
Malecón de Puerto El Morro inauguró ayer alcalde Nebot

Obras

El nuevo malecón en Puerto El Morro y la segunda etapa del balneario Playa Varadero en Posorja inauguró ayer el alcalde de Guayaquil, Jaime Nebot.

Las obras en Varadero comprenden la apertura de doce comedores, baños y la ampliación del área para parqueaderos. En la parroquia Posorja entregó aulas en el colegio Vivero.

A más de estas obras, Nebot visitó ayer El Morro para inaugurar el asfaltado de las calles en los barrios Las Acacias, 24 de Diciembre, Las Peñas, Centenario y además en los recintos San Juan, Pocitos, San Miguel, Sitio Nuevo.



El malecón de Puerto El Morro, de la parroquia El Morro.

En Puerto El Morro también la Municipalidad efectuó el asfaltado de calles en el barrio Buena Esperanza, Las Cruces y en las calles de la zona turística aledañas al malecón.

Además, el alcalde inauguró las obras en el malecón de Puerto El Morro, que tiene una longitud de 120 metros, cuenta con dos muelles, uno para el uso de las embarcaciones pequeñas artesanales y otro que pertenece al Ecoclub Los Delfines, el

cual se utiliza para el embarque y desembarque de turistas que acuden de paseo en pequeñas lanchas cubiertas a la isla de los Pájaros y al estuario de los delfines.

El malecón comprende un área de paseo donde se han ubicado cabañas para la venta de comida típica del lugar, escalinatas para bajar al estero.

Juan Triviño, morador del barrio Las Acacias en El Morro, expresó satisfacción con el asfaltado de las calles de su localidad porque "queda atrás la época del polvo" en su barrio, expresó.

Las obras en El Morro y sus recintos fueron por \$ 180 mil y las del malecón de Puerto El Morro, \$ 220 mil.

El Morro cumplirá el 9 de noviembre 157 años como parroquia. En 1833 fue cantón hasta 1855 en que comenzó una decadencia y se lo declaró parroquia. Su fundación data de 1735.

El presidente de la cabecera parroquial El Morro, Jaime Aragonés Lindao manifiesta también, que se encuentra publicado en el portal de compras públicas los pliegos para la construcción de 3 parques⁹, uno para "Puerto el Morro", otro para el "Morro" y otro para el recinto "Los Pocitos", constituyéndose este parque en la única obra pública planificada a ejecutarse en el 2011 en Puerto "El Morro". Jaime Arangonez cree en la necesidad de construir un patio de comidas en Puerto El Morro para incentivar el turismo y concentrar las ofertas de los diferentes tipos de alimentos.

El biólogo Bruno Yáñez, funcionario del Ministerio del Ambiente encargado del control de las actividades que puedan afectar al medio ambiente en el recinto Puerto El Morro, manifiesta que la zona indicada es un "Refugio de Vida Silvestre"¹⁰, declarado en el año

⁹ Comentario emitido en la entrevista realizada el 2 de marzo 2011 en el Recinto Puerto el Morro.

¹⁰ Comentario emitido en la entrevista realizada el 5 de marzo 2011 en el Recinto Puerto el Morro.

2007 por el Ministerio del Ambiente y que las actividades principales económicas son el eco-turismo y la pesca.

La actividad de eco-turismo consiste en un recorrido en lancha por los manglares del sector para apreciar su flora y fauna, principalmente para avistar a los delfines en una zona exclusiva ubicada aproximadamente a unos 6 kilómetros de distancia desde el muelle del Puerto El Morro atravesando los canales y esteros.

*⁶ Esta actividad turística la ejercen las dos asociaciones indicadas anteriormente, las cuales han generado 85 plazas de trabajo directo, y están cubiertas aproximadamente por un 40% de mujeres y un 60% de hombres y cuyo ingreso neto promedio por persona asciende a \$10 dólares diarios.

Las actividades que ejercen las mujeres que se dedican al eco-turismo en esta zona son las siguientes:

- a) Guías turísticas
- b) Servicio de alimentación
- c) Control de seguridad marítima
- d) Propietarias de embarcaciones
- e) Forman parte del directorio de las asociaciones, por lo tanto tienen voto en las decisiones

Además de las actividades anteriormente mencionadas, las mujeres mayoritariamente se dedican a actividades complementarias al eco-turismo como son el hospedaje y la alimentación; actividades que forman parte del trabajo indirecto adicional a las 85 plazas directas indicadas anteriormente.

En la actividad económica de pesca, recolección de conchas, cangrejos, almejas, entre otros, pocas mujeres se dedican a este tipo de trabajo, debido principalmente al nivel de riesgo y esfuerzo físico que demanda esta actividad en particular, según el entrevistado.

El funcionario del Ministerio del Ambiente, Bruno Yáñez, manifiesta también, que es costumbre que la mayoría de los jóvenes de 12 años en adelante¹¹, se encuentren ejerciendo funciones de guías turísticos.

4. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN

Este proyecto rescata los valores históricos de las actividades económicas que se realizan en el recinto, fortalece el enriquecimiento cultural, permite compartir destrezas a través del turismo vivencial aprovechando^{*t} los recursos naturales de manera sustentable y beneficia aproximadamente a 60 personas de forma directa y a alrededor de 300 personas indirectamente, contribuyendo al buen vivir de sus pobladores.

La diversificación de las ofertas eco-turísticas provoca un turismo recurrente, es decir, consigue que un mismo turista visite el puerto más de una vez, incrementándose la demanda turística que a su vez incentiva el incremento del mercado secundario. Se incrementan plazas de trabajo para los nativos del recinto y con ello se viabiliza la posibilidad de que los niños y adolescentes avancen en su formación educativa completando la etapa de bachillerato y educación superior. Esta oportunidad de profesionalización de los adolescentes hace más factible que se potencien nuevas iniciativas de actividades socioeconómicas en el sector, permitiendo la tecnificación y/o diversificación de los campos de acción laboral de sus moradores en un futuro cercano.

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

5.1. Definición del Problema Central

El problema central son los reducidos ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del recinto Puerto el Morro.

5.2. Análisis de Fuerzas e Involucrados

¹¹ Código de la Niñez y Adolescencia

Analizamos las fuerzas involucradas en el proyecto, unas contribuyen como fuerzas impulsadoras y otras contribuyen al bloqueo del mismo, ver tabla 2.

Tabla 2

Análisis de fuerzas que contribuyen y bloquean el proyecto

Situación Empeorada		Situación Actual		Situación Mejorada	
Reducidos ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del Recinto Puerto El Morro					Incremento de los ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del Recinto Puerto El Morro
Fuerzas Impulsoras	I	PC	I	PC	Fuerzas Bloqueadoras
Autoridades del recinto que promueve el turismo	4	2	4	1	Vías de acceso en mal estado
Campañas de publicidad turísticas del recinto por parte de la Prefectura del Guayas	4	3	3	3	Personal no capacitado para actividades de mantenimiento de los activos de la actividad turística
Apoyo de los comuneros para crear nuevas asociaciones turísticas	4	4	3	4	Poca preparación de los comuneros para una atención turística adecuada
Posibilidad de incrementar los ingresos	4	3	4	1	Falta de redes de alcantarillado público
Declaración del recinto como Comuna Ancestral Huancavilca	2	1	4	1	Inexistencia de un patio de comidas para turistas
Precios accesibles en los recorridos eco-turísticos	4	3	2	1	Limitado horario de atención médica en la unidad básica de salud

Campañas de gestión de alimentos y bebidas	2	3	3	2	Falta de planes de financiamiento para adquisición y/o reemplazo de activos necesarios para las actividades turísticas
			3	4	Asociaciones existentes

Nota: I= Importancia PC= Poder de Cambio

El analizar los actores involucrados en el proyecto, actitudes de los mismos hacia el cambio, sus objetivos y valores, el poder que tienen respecto a la contribución del éxito del proyecto, quiénes influyen sobre los involucrados y a quiénes ellos influyen; nos permite identificar a los contactos necesarios a fin de que contribuyan al éxito de este proyecto, ver tabla 3.

Tabla 3

Análisis de Involucrados en el Proceso

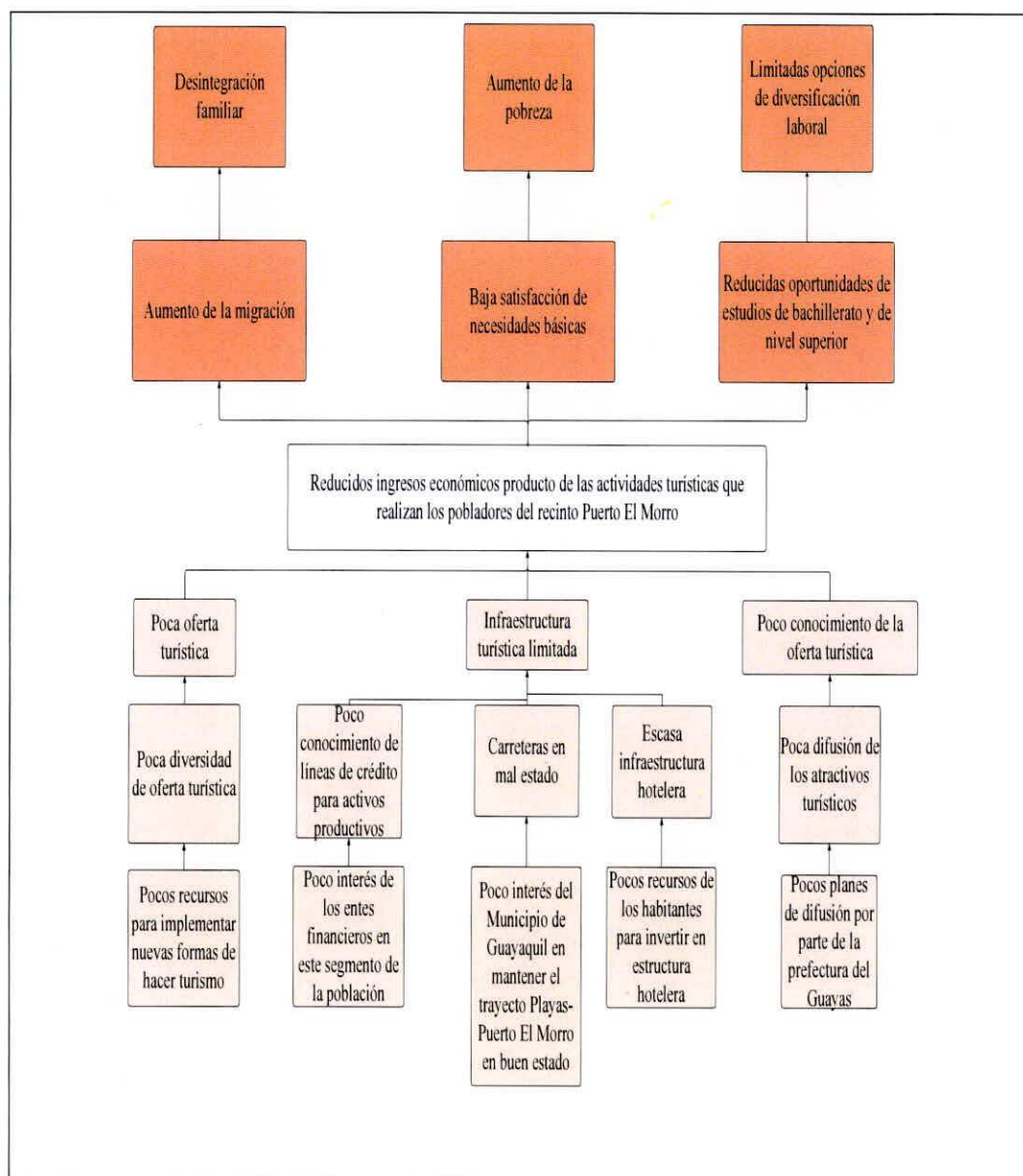
Involucrados	Actitud de los involucrados hacia el cambio propuesto		Poder de los involucrados		Coaliciones de los involucrados	
	Actitudes	Objetivos y Valores	Adopción	Implementación	Quiénes lo influncian	A quienes influncian
Presi recinto	MF	Mejorar las condiciones de vida de sus habitantes	A	B	TP Parroquia	Pobladores recinto
TP Parroquia	F	Promocionar los atractivos turísticos de sus recintos	MA	A	Alcalde Gye	Presi Recinto
Municipio del Cantón Guayaquil	F	Mayor recaudación de impuestos	M	A	Mini Turismo	TP Parroquia
Prefectura del Guayas	F	Contribuir al desarrollo socio-económico de las parroquias	M	A	Mini Turismo	TP Parroquia
Eco Club Los Delfines	MF	Incremento del ingreso por fletes y/o paseos de avistamiento de delfines y aves	A	A	Presi Recinto	Pobladores del recinto
Fragatas y Delfines	MF	Incremento del ingreso por fletes y/o paseos de avistamiento de delfines y aves.	A	A	Presi Recinto	Pobladores del recinto
Minis Turismo	F	Dinamiza la actividad turística local	MA	A	Gobierno Nacional	Alcalde y Prefecto de Guayaquil
Minis Salud	PF	Baja densidad poblacional	B	B	Gobierno Nacional	Alcalde y Prefecto de Guayaquil
Banca Estatal	F	Nuevas líneas de créditos	B	A	Gobierno Nacional	Asociación y Pobladores del Recinto
Banca Privada	PF	Nicho de mercado de poco interés	B	A	Gobierno Nacional	Asociación y Pobladores del recinto
Asociación pesquera	F	Incremento de ventas de productos de pesca	MA	B	Presi Recinto	Pobladores del recinto
Resto de población	F	Mayores oportunidades de comercio local	MA	B	Presi Recinto	Resto de población

Nota. MF = Muy Favorable, F = Favorable, PF = Poco Favorable, MA = Muy Alto, A = Alto, B = Bajo, Presi Recinto = Presidente del Recinto Puerto El Morro, TP Parroquia = Teniente Político de la Parroquia El Morro, Minis Turismo = Ministerio de Turismo, Minis Salud = Ministerio de Salud.

5.3. Análisis de Problemas

Producto de las visitas y las entrevistas realizadas a los comuneros y autoridades de Puerto El Morro, aislamos uno de los problemas del recinto y lo enmarcamos como el problema central: “Reducidos ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del recinto Puerto El Morro”, ver figura 3.

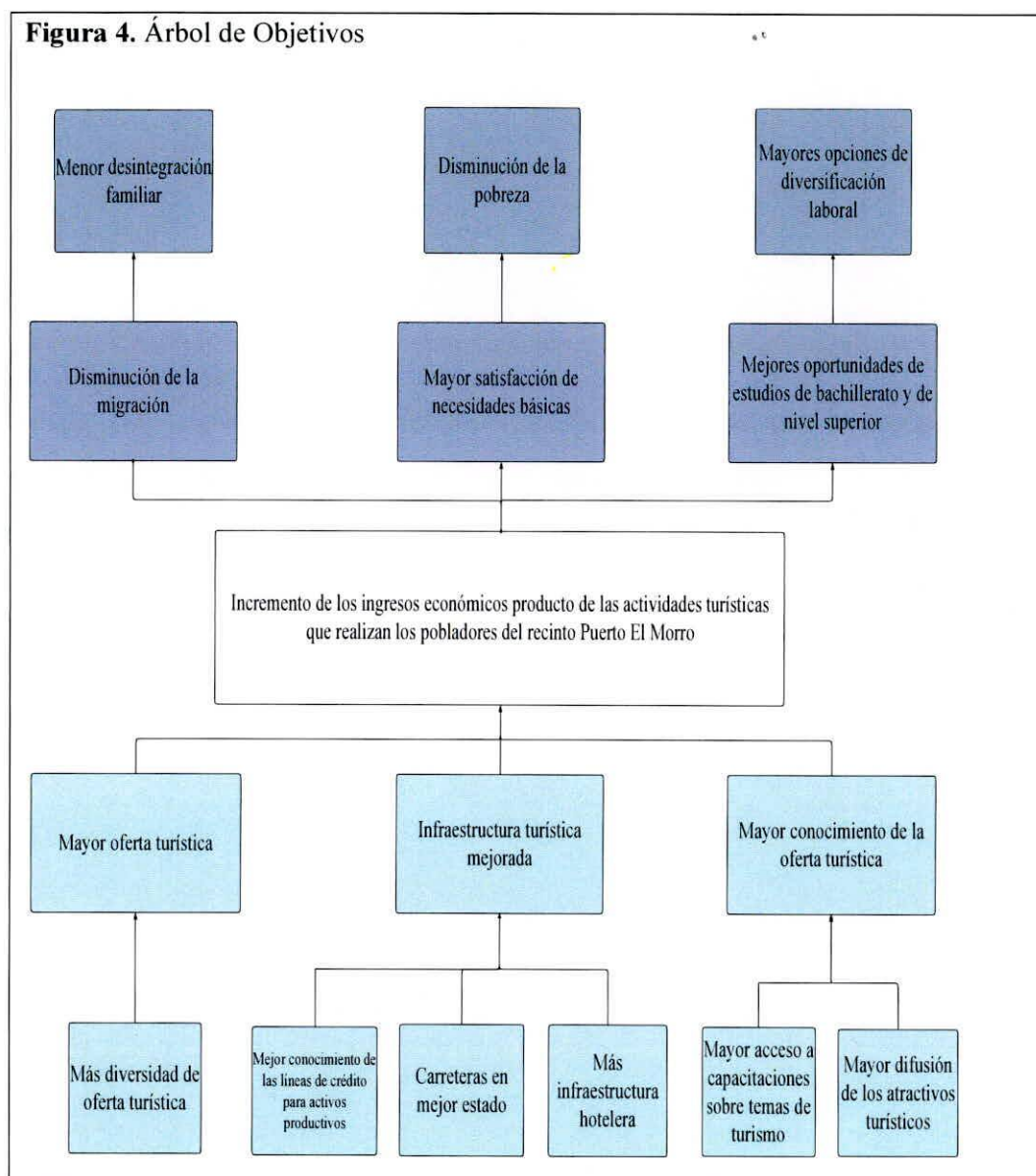
Figura 3. Árbol de Problemas



5.4. Análisis de Objetivos

El árbol de problemas convertido en soluciones, traduce el propósito de este proyecto que es: “Incremento de los ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del recinto Puerto El Morro”, ver figura 4.

Figura 4. Árbol de Objetivos



5.5. Análisis de Alternativas

Del árbol de objetivos, identificamos los de mayor factibilidad de ejecución, y sobre los cuales tenemos control de ejecución, ver tabla 4.

Tabla 4.

Matriz de análisis de alternativas

Objetivos	Impacto sobre el propósito	Factibilidad					Categorías
		Técnica	Financiera	Social	Política	Total	
Mayor diversidad de oferta turística	5,00	4,33	3,00	5,00	3,00	20,33	Alto
Mayor difusión de los atractivos turísticos	5,00	5,00	3,00	5,00	3,00	21,00	Alto
Mayor acceso a capacitación sobre temas de turísticos	5,00	3,00	3,00	5,00	3,00	19,00	Alto
Mayor conocimiento de los requisitos para líneas de créditos para activos productivos	5,00	2,33	3,00	3,00	3,00	16,33	Medio
TOTAL	20,00	14,66	12,00	18,00	12,00	76,66	

Nota: Niveles de Calificación. Bajo = 1 Medio = 3 Alto = 5

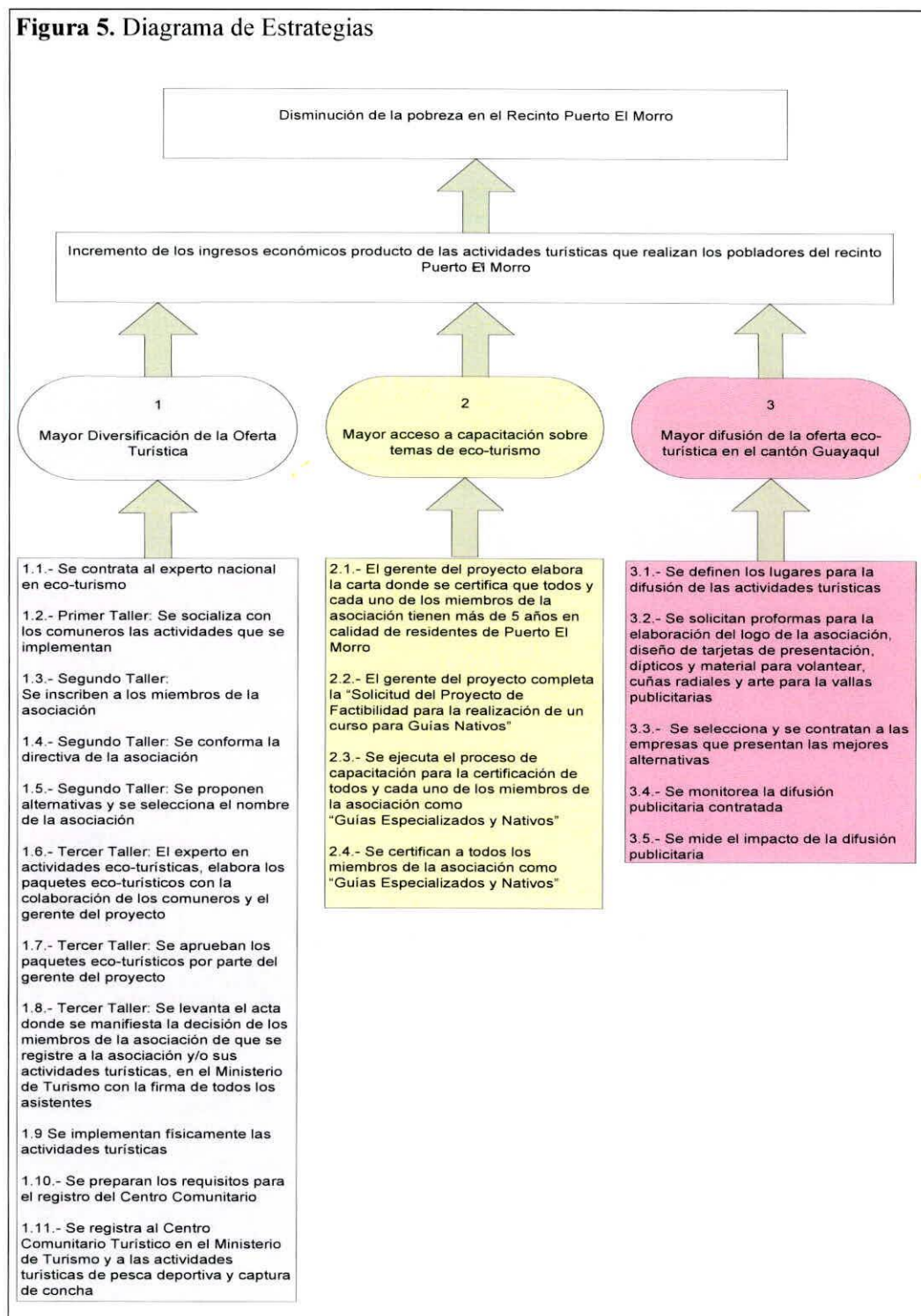
El análisis de alternativas nos lleva a seleccionar los siguientes objetivos:

- Mayor diversidad de oferta turística
- Mayor acceso a capacitaciones sobre temas de turismo
- Mayor difusión de los atractivos turísticos

Para esto contamos con el apoyo de las 2 asociaciones existentes que tienen un poder de cambio importante, las principales autoridades del recinto y de la cabecera parroquial, además de la Prefectura del Guayas, Ministerio de Turismo y el Ministerio del Ambiente a través de su delegado asignado a Puerto El Morro.

5.6. Análisis de Estrategias

Figura 5. Diagrama de Estrategias



5.7. Construcción de la Matriz del Marco Lógico

Tabla 5

Matriz del Marco Lógico

	Objetivos	Línea Base	Indicadores (cantidad, calidad, tiempo)	Medios de Verificación	Supuestos Importantes
Fin	Disminución de la pobreza en el recinto Puerto El Morro	El 80% de la población en el año 2012 es pobre	El 60% de la población en el año 2023 es pobre	Índice de pobreza (basado en el nivel de ingresos)	Diversificación de las actividades eco-turísticas como medio de ingresos económico para los comuneros del recinto
Propósito	Incremento de los ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del Recinto Puerto El Morro	La PEA del sector turístico actualmente recibe un ingreso neto promedio de \$10 dólares diarios	La PEA del sector turístico recibe un ingreso neto promedio de \$20 dólares diarios (\$621 dólares al mes) en el año 2023	Roles de pago de la asociación	Las 2 asociaciones existentes están de acuerdo con la creación de nuevas asociaciones
Componentes	1. Mayor diversidad de la oferta eco-turística	2 actividades eco-turísticas se desarrollan en el recinto en el año 2012	2 nuevas actividades eco-turísticas se desarrollan en el recinto en el segundo semestre del año 2013	Certificado del Registro de 2 nuevas actividades turísticas otorgado por el ministerio de turismo	Autoridades del sector turístico autorizan el ejercicio de nuevas actividades turísticas en el recinto
	2. Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco-turismo	El 0% de los miembros de las 2 asociaciones existentes están capacitados en el primer semestre del 2012	El 100% de la miembros de las 2 nuevas asociaciones son certificados como Guías especializados y Nativos en el segundo semestre del año 2013	Certificado de capacitación otorgado a cada miembro de las asociaciones, cada 2 años durante el período del proyecto	Ministerio de Turismo mantiene su Programa Nacional de Capacitación Turística P.N.C.T.
	3. Mayor difusión de la oferta eco-turística en el cantón Guayaquil	Tarjetas de presentación de las 2 asociaciones existentes, trípticos y página web como medios de difusión en el 2012	En el segundo semestre del 2013 se han desplegado todas los tipos de comunicación establecidos en las actividades y continúan hasta finales del proyecto, es decir, hasta el 2023	Registro del número de turistas que por primera vez realizan alguna actividad turística en el Recinto	Condiciones políticas y naturales normales

Actividades	1.1 Se contrata al experto nacional en eco-turismo	n/a	Hasta marzo del 2013	Contrato de servicios	Disponibilidad de profesionales en el ramo en el país
	1.2 Primer Taller: Se socializa con los comuneros las actividades que se implementan	n/a	Hasta marzo del 2013	Acta de asistencia y resoluciones	Interés por parte de la población de la localidad
	1.3 Segundo Taller: Se inscriben a los miembros de la asociación	n/a	Hasta marzo del 2013	Acta de inscripción de los miembros de las asociaciones con las respectivas firmas de los miembros	Interés por parte de la población de la localidad
	1.4 Segundo Taller: Se conforma la directiva de la asociación	n/a	Hasta marzo del 2013	Nombramiento de directivos	Interés por parte de la población de la localidad
	1.5 Segundo Taller: Se proponen alternativas y se selecciona el nombre de la asociación	n/a	Hasta marzo del 2013	Acta con los resultados de la votación	Interés por parte de la población de la localidad
	1.6 Tercer Taller: El experto en actividades eco-turísticas, elabora los paquetes eco-turísticos con la colaboración de los comuneros y el gerente del proyecto	n/a	Hasta abril del 2013	Acta de entrega de paquete turístico concluido	Condiciones políticas y naturales normales
	1.7.- Tercer Taller: Se aprueban los paquetes eco-turísticos por parte del gerente del proyecto	n/a	Hasta abril del 2013	Acta de aprobación por parte del gerente del proyecto, del paquete turístico	Condiciones políticas y naturales normales
	1.8.- Tercer Taller: Se levanta el acta donde se manifiesta la decisión de los miembros de la asociación de que se registre a la asociación y/o sus actividades turísticas, en el Ministerio de Turismo con la firma de todos los asistentes	n/a	Hasta abril del 2013	Acta donde los miembros de la asociación expresan su voluntad de registro de las 2 nuevas actividades turísticas en el Ministerio de Turismo con el correspondiente pie de firma de cada uno de los socios	Voluntad de registro de los comuneros

1.9 Se implementan físicamente las actividades turísticas	n/a	Hasta finales del 2013	Acta de entrega de la obra física y factura de todos los activos para su completo funcionamiento	Condiciones políticas y naturales normales
1.10.- Se preparan los requisitos para el registro del Centro Comunitario	n/a	Hasta Noviembre 2013	Requisitos completos e impresos	Condiciones políticas y naturales normales
1.11.- Se registra al Centro Comunitario Turístico en el Ministerio de Turismo y a las actividades turísticas de pesca deportiva y captura de concha	n/a	Hasta finales del 2013	Certificado otorgado por el Ministerio de Turismo	Ministerio de Turismo recepta normalmente *registros de Centros Turísticos Comunitarios y actividades turísticas
2.1.- El gerente del proyecto elabora la carta donde se certifica que todos y cada uno de los miembros de la asociación tienen más de 5 años en calidad de residentes de Puerto El Morro	n/a	Hasta marzo del 2013	Carta impresa y firmada por cada uno de los socios certificando su calidad de residente de más de 5 años	Condiciones políticas y naturales normales
2.2.- El gerente del proyecto completa la "Solicitud del Proyecto de Factibilidad para la realización de un curso para Guías Nativos"	n/a	Hasta abril del 2013	Carta con firma de recibido por parte del Ministerio de Turismo solicitando la capacitación formal de los socios	Condiciones políticas y naturales normales
2.3.- Se ejecuta el proceso de capacitación para la certificación de todos y cada uno de los miembros de la asociación como "Guías Especializados y Nativos"	n/a	Hasta Noviembre 2013	Registro de Asistencia	Disponibilidad de agenda y presupuesto del Ministerio de Turismo para dictar las capacitaciones
2.4.- Se certifican a todos los miembros de la asociación como "Guías Especializados y Nativos"	n/a	Hasta Noviembre 2013	Certificado de todos y cada uno de los miembros de la asociación emitidos por el Ministerio de Turismo	Ministerio de Turismo emite normalmente certificados de capacitación

3.1.- Se definen los lugares para la difusión de las actividades turísticas	n/a	Hasta Junio del 2013	Documento del plan de difusión turístico impreso	Condiciones políticas y naturales normales
3.2.- Se solicitan proformas para la elaboración del logo de la asociación, diseño de tarjetas de presentación, dípticos y material para volanteo, cuñas radiales y arte para la vallas publicitarias	n/a	Hasta Mayo del 2013	Proformas recibidas	Condiciones políticas y naturales normales
3.3.- Se selecciona y se contratan a las empresas que presentan las mejores alternativas	n/a	Hasta Junio del 2013	Facturas recibidas	Condiciones políticas y naturales normales
3.4.- Se monitorea la difusión publicitaria contratada	n/a	A finales de cada año a partir del 2014 hasta la terminación del proyecto	Registro que la asociación lleva a cabo mensualmente	Condiciones políticas y naturales normales
3.5.- Se mide el impacto de la difusión publicitaria	n/a	A finales de cada año a partir del 2014 hasta la terminación del proyecto	Registro de turistas que por primera vez ejecutan una actividad turística en el recinto	Condiciones políticas y naturales normales

Nota: PEA Población Económicamente Activa

5.8. Monitoreo y Evaluación del Proyecto

Tabla 6

Matriz de Monitoreo y Evaluación

Medios de Verificación Expandido								
Objetivos	IVOs	Medios de Verificación (MDV)						
Jerarquía de Objetivos	Indicadores	Fuentes de Información	Método de recopilación de la información	Método de análisis de la información	Frecuencia	Usuarios de la Información	Formulario de la diseminación de la información	Aplicación - usos esperados
Incremento de los ingresos económicos producto de las actividades turísticas que realizan los pobladores del Recinto Puerto El Morro	La PEA del sector turístico recibe un ingreso neto promedio de \$20 dólares diarios (\$621 dólares al mes) en el año 2023	Roles de pago de la asociación	Personalmente requiriéndola al Administrador de la Asociación	Porcentaje de progreso de los niveles de ingreso con relación al esperado al finalizar el proyecto	Cada mes	Gerente del Proyecto	Registro de valores acumulados que muestra el porcentaje de mejoramiento de los ingresos	Indicador de nivel de pobreza

1. Mayor diversidad de la oferta eco-turística	2 nuevas actividades eco-turísticas se desarrollan en el recinto en el segundo semestre del año 2013	Certificado del Registro de 2 nuevas actividades turísticas otorgado por el ministerio de turismo	Personalmente requiriéndola al Administrador de la Asociación	Edito el paquete turístico para futuras revisiones	Cada vez que sea necesaria la edición	Turistas	Manual de los paquetes eco-turísticos	Para difundir distintos puntos del documento en las distintas cuñas radiales
2. Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco-turismo	El 100% de la miembros de las 2 nuevas asociaciones son certificados como Guías especializados y Nativos en el segundo semestre del año 2013	Certificado de capacitación otorgado a cada miembro de las asociaciones, cada 2 años durante el periodo del proyecto	Personalmente requiriéndola al Administrador de la Asociación	Observaciones al reverso de cada copia del certificado por parte del capacitado para que el gerente del proyecto retroalimente por escrito al Ministerio de Turismo	Cada 2 años	Turistas	En Dípticos que se re-diseñan cada 3 años	Para promocionar la profesionalización del servicio que se brinda
3. Mayor difusión de la oferta eco-turística en el cantón Guayaquil	En el segundo semestre del 2013 se han desplegado todas los tipos de comunicación establecidos en las actividades y continúan hasta finales del proyecto, es decir, hasta el 2023	Registro del número de turistas que por primera vez realizan alguna de las 2 nuevas actividades turísticas	Personalmente requiriéndola al Administrador de la Asociación	La factura indica el estado "nuevo turista" y se registra el evento automáticamente en el sistema informático integrado	En cada factura que la asociación emita	Gerente del Proyecto	En Dípticos que se re-diseñan cada 3 años	Mejoramiento continuo de los diseños utilizados en cada medio de difusión

6. MARCO LEGAL

La actividad propuesta en este proyecto cumple con el Reglamento para el Registro de Centros Turísticos Comunitarios, publicado en el Registro Oficial No. 154, el viernes 19 de marzo del 2010 que promueve un desarrollo local justo, equitativo, responsable y sostenible; basado en la revalorización de su identidad, costumbres, tradiciones; a través de un intercambio de experiencias con visitantes, con la finalidad de ofertar servicios de calidad y mejorar las condiciones de vida de las comunidades, ver Anexo 2.

Además existe un Proyecto de Ley Orgánica de Turismo¹², entregada el 7 de Marzo del 2012, por Alfredo Ortiz y Jimmy Pinoargote Parra, asambleísta por la provincia de Galápagos y Santa Elena respectivamente a la CAL de la Asamblea del Ecuador y que debe ser tratada en el período 2009-2013 por el pleno de la Asamblea. Este proyecto propone la creación de nuevas formas de turismo reconocidas internacionalmente como el Ecoturismo, Etnoturismo, Agroturismo, Acuaturismo, Turismo Metropolitano, Turismo de Aventura, Turismo Social, Turismo Cultural y Turismo Comunitario. Dentro del régimen de incentivos a favor del Sector Turístico está la inclusión en el Catálogo de Oferta Turística, Reinversión de utilidades, Crédito para el Sector Turístico, Capacitación, Facilidades para los viajes de estudio e investigación de estudiantes, Devolución de IVA a favor de los turistas, Devolución de IVA a favor de los prestadores de servicios turísticos que vendan paquetes de turismo receptivo, Depreciación acelerada de activos, y Deducción de gastos. Adicionalmente se identifican Incentivos Especiales tales como Devolución de derechos arancelarios a favor de personas naturales, o empresas, o personas jurídicas, que cuenten con proyectos calificados. Los municipios y gobiernos provinciales podrán establecer incentivos especiales para inversiones relacionadas con la prestación de servicios de turismo interno y/o receptivo; entre otras propuestas que deben ser analizadas, puestas a consideración de otras instituciones por la Comisión correspondiente y finalmente aprobadas por la Asamblea Nacional del Ecuador.

¹²http://blog.espol.edu.ec/ricardomedina/files/2012/06/PROYECTO-LEY-ORG%C3%81NICA-TURISMO-I.dat_.pdf

El Código de la Niñez y Adolescencia es observado especialmente en sus artículos 81, 82, 83, 84 y 86, a lo largo de todas las etapas del proyecto:

Art. 81.- Derecho a la protección contra la explotación laboral.- Los niños, niñas y adolescentes tienen derecho a que el Estado, la sociedad y la familia les protejan contra la explotación laboral y económica y cualquier forma de esclavitud, servidumbre, trabajo forzoso o nocivo para su salud, su desarrollo físico, mental, espiritual, moral o social, o que pueda entorpecer el ejercicio de su derecho a la educación.

Art. 82.- Edad mínima para el trabajo.- Se fija en quince años la edad mínima para todo tipo de trabajo, incluido el servicio doméstico, con las salvedades previstas en este Código, más leyes e instrumentos internacionales con fuerza legal en el país.

Art. 83.- Erradicación del trabajo infantil.- El Estado y la sociedad deben elaborar y ejecutar políticas, planes, programas y medidas de protección tendientes a erradicar el trabajo de los niños, niñas y de los adolescentes que no han cumplido quince años. La familia debe contribuir al logro de este objetivo.

Art. 84.- Jornada de trabajo y educación.- Por ningún motivo la jornada de trabajo de los adolescentes podrá exceder de seis horas diarias durante un período máximo de cinco días a la semana; y se organizará de manera que no limite el efectivo ejercicio de su derecho a la educación. Los progenitores del adolescente que trabaja, los responsables de su cuidado, sus patronos y las personas para quienes realizan una actividad productiva, tienen la obligación de velar porque terminen su educación básica y cumplan sus deberes académicos.

Art. 86.- Excepción relativa a los trabajos formativos realizados como prácticas culturales.- La limitación de edad señalada en el artículo 82 no se aplicará a los trabajos considerados como prácticas ancestrales formativas, siempre que reúnan las siguientes condiciones.

1. Que respeten el desarrollo físico y psicológico del adolescente, en el sentido de asignárseles solamente tareas acordes con sus capacidades y etapa evolutiva;
2. Que contribuyan a la formación y desarrollo de las destrezas y habilidades del adolescente;

3. Que transmitan valores y normas culturales en armonía con el desarrollo del adolescente; y,
4. Que se desarrollen en el ámbito y beneficio de la comunidad a la que pertenece el adolescente o su familia.

7. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

El análisis de impacto ambiental tiene como referencia la información secundaria que consta en el Plan de Manejo Ambiental del Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro – REVISMEM. Ver díptico en Anexo 3.

La zona de influencia del proyecto, Recinto Puerto “El Morro” se encuentra en el Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro – REVISMEM, el mismo que fue creado mediante acuerdo ministerial No. 266 del 13 de septiembre de 2007, siendo entre sus principales objetos de conservación:

- a) La población residente de bufeos costeros
- b) Una población de fragatas

Esta área protegida contiene 10.130,16 hectáreas de superficie, está ubicada en la zona del canal del Morro y pertenece al subsistema de áreas protegidas marinas y costeras pertenecientes al Sistema Nacional de Áreas Protegidas - SNAP y está bajo la autoridad de la Subsecretaría de Gestión Marina y Costera del Ministerio del Ambiente.

En el plano que se adjunta como Anexo 4, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, se delimita la zona de influencia del proyecto y se detallan sus respectivas coordenadas.

Por lo expuesto anteriormente, las actividades turísticas que implementa este proyecto, se realizan siguiendo estrictamente las instrucciones y recomendaciones realizadas en el Plan de Manejo Ambiental REVISMEM.

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1. Definición del problema de Investigación

8.1.1. Problema de Decisión Gerencial

El problema que la Gerencia resuelve es la aceptación o no, por parte de los potenciales turistas, de las actividades turísticas a diversificar, definidas en base a conversaciones preliminares con pobladores del recinto.

Las actividades a diversificar son:

- a) Pesca deportiva
- b) Captura vivencial de concha

8.1.2. Problema de Investigación de Mercado

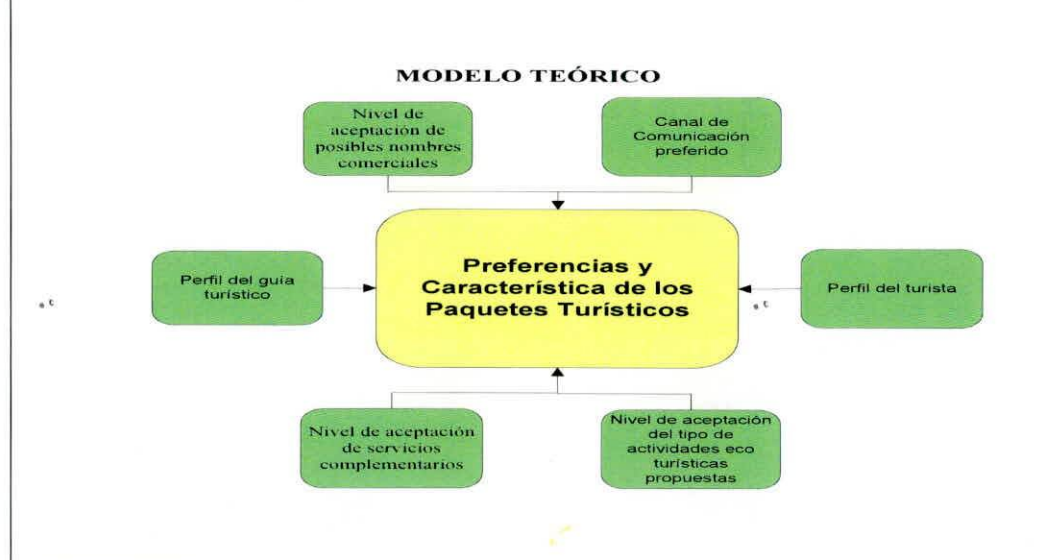
Determinar las preferencias de los potenciales turistas, por las actividades propuestas y por sus características. Los componentes de esta investigación son:

- a) Nivel de aceptación del tipo de actividades eco turísticas propuestas
- b) Nivel de aceptación de servicios complementarios
- c) Perfil del guía turístico
- d) Perfil del turista
- e) Preferencias de comunicación

8.2. Planteamiento del Problema de Investigación

8.2.1. Descripción del Modelo

Figura 6. Modelo Teórico de la Investigación de Mercado



8.2.2. Preguntas de Investigación de Mercado

PIM1.- Para cuantificar la demanda turística, necesitamos preguntar:

1. Número de turistas que les gustaría realizar pesca deportiva y captura vivencial de conchas
2. Con qué frecuencia el turista realizaría las actividades de pesca deportiva y captura vivencial de conchas en un período determinado

PIM2.- Para conocer el perfil del potencial turista, necesitamos preguntar:

1. Edad, ingresos económicos, género
2. Ocupación
3. Nivel de escolaridad
4. Número de personas con las que le gustaría realizar actividades turísticas

PIM3.- Para diseñar la oferta eco turística debemos conocer:

1. Tiempo de duración de cada actividad
2. Tiempo de permanencia del turista en el recinto
3. Para la actividad de pesca, tipo de embarcación

4. Atributos del paquete turístico
5. Perspectivas de aceptación del paquete turístico propuesto
6. Perfil del guía turístico

PIM4.- Para conocer la opinión de los conocedores de las actividades relacionadas a costos, preguntamos:

1. Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada paquete turístico
2. Está dispuesto a pagar por servicios complementarios incluidos en el paquete turístico como por ejemplo: transporte y alimentación

PIM5.- Para conocer lo que es conveniente para el turista, es necesario preguntar:

1. Estaría dispuesto a viajar desde Guayaquil hasta el recinto Puerto El Morro para realizar alguna actividad turística
2. Prefiere contratar el paquete turístico desde una oficina en Guayaquil, desde Internet, en oficinas ubicadas en el recinto o a través de una visita a su lugar habitual de trabajo
3. En qué época del año le gustaría contratar paquetes turísticos
4. Le gustaría pernoctar en el recinto

PIM6.- Para conocer el tipo de comunicación más efectiva para el perfil del turista necesitamos preguntar:

1. Cuáles son las formas de comunicación que llaman la atención al turista y la frecuencia con la que las receptan

8.2.3. Hipótesis

Las hipótesis que maneja este proyecto giran en torno a que las actividades turísticas a) pesca deportiva y b) captura vivencial de concha, son: técnicamente factibles y preferidas por los potenciales turistas que visitan Puerto El Morro.

A continuación las hipótesis por cada pregunta de investigación de mercado:

PIM1.- ¿Cuantificar la demanda turística?

H1: Existen turistas a los que les gusta realizar pesca deportiva

H2: Existen turistas a los que les gusta realizar captura vivencial de conchas

H3: Los turistas realizan actividades de pesca deportiva y captura de conchas al menos una vez al año.

PIM2.- ¿Conocer el perfil del potencial turista?

H1: Los turistas que prefieren realizar actividades de ecoturismo son mayores de edad.

PIM3.- ¿Para diseñar la oferta eco turística qué debemos conocer?

H1: Los turistas que visitan el recinto es gente sencilla

PIM4.- ¿Conocer la opinión de los conocedores de las actividades relacionadas a costos?

H1: El turista está dispuesto a pagar por realizar actividades eco turísticas

H2: El turista está dispuesto a pagar por recibir servicios complementarios

PIM5.- ¿Qué es conveniente para el turista?

H1: El turista prefiere viajar hasta el recinto Puerto El Morro para realizar ecoturismo.

PIM6.- ¿Qué tipo de comunicación es más efectiva para el perfil del turista?

H1: El turista prefiere el Internet y el teléfono como medio de comunicación.

8.3. Diseño de la Investigación de Mercado

8.3.1. Información necesaria

Esta investigación de mercado, necesita determinar las preferencias que los potenciales turistas tienen frente a las actividades propuestas, así como también, las características que los turistas consideran, debe incluir el paquete turístico propuesto.

8.3.2. Fases de la investigación

Para obtener información y resolver el problema de investigación de mercado, usamos las siguientes fases o métodos de investigación:

8.3.2.1. Investigación Exploratoria/Cualitativa

Para poder obtener información necesaria para el presente estudio se realizaron cuatro entrevistas en el Recinto Puerto El Morro donde se entrevistan a personas consideradas expertas y nativas del Recinto Puerto el Morro y que por años han desarrollado las actividades de pesca, recolección de conchas, captura de crustáceos, actividades de turismo y de comercio.

Uno de los lugares donde se realizó una de las entrevistas es el “Centro de Desarrollo Comunal del Recinto”, ver figura.7

Figura 7. Centro de Desarrollo Comunal del Recinto Puerto El Morro



La información obtenida en esta investigación se detalla a continuación:

1. Cual es el porcentaje aproximado de turistas que contratan el servicio de turismo, cuando visitan el Recinto?

Nos responde la Sra. Mayra Morales¹³: Del 100% de los turistas que llegan al recinto, el 80% contrata el servicio de avistamiento de delfines y pájaros y el restante visita el recinto para consumir platos típicos, elaborados con frescos mariscos.

2. Cual es la procedencia de los turistas que visitan el Recinto?

Nos responde el Sr. Pedro Morales¹⁴: La procedencia de la mayoría de los turistas es de la ciudad de Guayaquil, aunque también, en menor número, visitan el recinto turistas de la ciudad de Cuenca.

3. Cual es su opinión, sobre el pensar de la población del Recinto, acerca del proyecto de diversificar las actividades en el Recinto?

Nos responde el Sr. Jaime Aragonéz Lindao¹⁵: La población del recinto, está dispuesta a diversificar las actividades turísticas y buscan alternativas para no perder sus ingresos durante la temporada baja de afluencia de turistas.

4. Cree Ud. que los pobladores del Recinto, estarían dispuestos a poner una contra parte para el proyecto de diversificar las actividades en el Recinto?

Nos responde el Sr. Flavio Escalante¹⁶: Los pobladores están dispuestos a contribuir con recursos para la ejecución de cualquier actividad que mejore sus ingresos y amplíe las

¹³ De la asociación "Fragatas y Delfines Ecoturismo Comunitario" del Recinto Puerto El Morro.

¹⁴ Presidente del Recinto Puerto El Morro.

¹⁵ Presidente de la Parroquia El Morro.

¹⁶ Representante del "Hospedaje comunitario La Fragata".

oportunidades de trabajo de la zona, de hecho existe ya un proyecto inaugurado de hospedaje comunitario, donde ciertos pobladores han acondicionado habitaciones de sus viviendas para el servicio de alquiler; este es un programa que exige contraparte de la población, y lo financia el BID junto con el Ministerio del Ambiente.

8.3.2.2. Investigación Concluyente Descriptiva basada en Datos Secundarios

En esta fase de la investigación, los datos secundarios, son suministrados por el Ministerio del Ambiente, quien a su vez recibe esta información periódicamente por parte de las dos asociaciones que operan en el recinto Puerto El Morro.

Los datos completos obtenidos corresponden a la demanda de los años 2009 y 2010, ver tabla 7.

Tabla 7

Demanda 2009-2010¹⁷.

Demanda 2009				Demanda 2010		
Meses	Eco club	Fragatas y Delfines	TOTAL	Eco club	Fragatas y Delfines	TOTAL
Enero	1369	645	2014	973	1.221	2.194
Febrero	1553	84	1637	1.337	1.284	2.621
Marzo	1501	85	1586	743	892	1.635
Abril	723	131	854	443	534	977
Mayo	1765	177	1942	909	404	1.313
Junio	683	129	812	438	96	534
Julio	1314	575	1889	1.014	312	1.326
Agosto	2368	494	2862	1.918	1.513	3.431
Septiembre	946	24	970	604	497	1.101
Octubre	479	152	631	472	647	1.119
Noviembre	1076	617	1693	876	896	1.772
Diciembre	546	755	1301	585	1.050	1.635
TOTAL	14323	3868	18191	10.312	9.346	19.658

¹⁷ Datos obtenidos en el Ministerio del Ambiente.

8.3.2.3. Investigación Concluyente Descriptiva basada en Encuestas

En esta fase de la investigación realizamos encuestas, basadas en preguntas estructuradas enmarcadas en el modelo teórico expuesto anteriormente. La información obtenida es objeto de un análisis cuantitativo, cuyos resultados nos permiten tomar las decisiones técnicas administrativas.

Las preguntas para esta investigación son:

1. Género del encuestado
2. Edad
3. Ocupación
4. Nivel de escolaridad
5. Ingresos Económicos
6. Número de personas que lo acompañan en la actividad turística deportiva
7. Elija una o más de las actividades turísticas entre pesca deportiva y captura de concha vivencial u otras, que le gustaría practicar
8. Indique la frecuencia con la que realizaría la actividad
9. Especifique el tiempo de duración de cada actividad turística, sin considerar el tiempo de traslado al sitio turístico
10. Para el caso de pesca deportiva especifique qué implementos le gustaría utilizar
11. Para el caso de captura de concha vivencial especifique qué implementos le gustaría utilizar
12. Prefiere los implementos alquilados o propios
13. Atributos complementarios de los paquetes turísticos

14. Preferencia sobre la aceptación de los paquetes turísticos
15. Cualidades del guía turístico
16. Elija las marcas que identifican a los paquetes turísticos o sugiera algunas otras
17. Califique los costos de los servicios turísticos
18. Está dispuesto a pagar por servicios complementarios
19. Dónde y cómo prefiere contratar los paquetes turísticos
20. En qué época del año prefiere contratar los paquetes turísticos
21. Aceptación a las diferentes formas de comunicación
22. Con qué frecuencia utiliza los medios de comunicación

8.3.3. Diseño de Encuestas

A continuación se muestra el cuestionario, que utilizamos para la recolección de datos, ver figura 8:

Figura 8. Cuestionario



ESPAE GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



2012

Maestría en Gestión de Proyectos V

ENCUESTA No.1

Objetivo: Un grupo de estudiantes de la maestría de Gestión de Proyectos V de la ESPAE está interesado en identificar si se deben implementar nuevas actividades de eco-turismo en el Recinto Puerto El Morro.

Cooperación: Su ayuda es de vital importancia para los objetivos de esta investigación. Le garantizamos que la información que nos proporcione será usada con estricta confidencialidad y exclusivamente para fines del estudio.

Instrucciones: Favor escoger la opción más precisa posible. En lo posible no deje ninguna pregunta sin contestar.

Lugar de la Encuesta: _____

Gusta de hacer turismo deportivo en la Costa Ecuatoriana?

SI

Continúe con la encuesta

NO

Si la respuesta es NO, abandone esta encuesta

SEGMENTACIÓN

1.-Género	2.-Edad	3.-Ocupación
Masculino:	13-18 años:	Desempleado:
Femenino:	19-30 años:	Estudiante:
	Mayores a 30 años:	Empleado:
		Jubilado:
4.-Nivel de Escolaridad	5.-Ingresos económicos:	6.-Número de Personas que lo acompañan en la actividad turística deportiva
Primaria:	\$0-\$300:	Ninguna:
Secundaria:	\$300-\$600:	Una persona:
Universidad:	\$ 600 de \$900:	Dos personas:
Otros:	Más de \$ 900	Más de tres personas:

7.-Elija una o más de las siguientes actividades turísticas que le gustaría practicar, en el casillero de la izquierda y luego indique el orden de preferencia en el casillero de la derecha - 1 la más importante, 2 la siguiente y así sucesivamente:

	Pesca Deportiva		
	Captura de Concha Vivencial		
	Otras	Especifique:	

8.- Especifique la frecuencia con la que realizaría la actividad:	Una vez a la semana	Una vez al mes	Una vez cada 3 meses	Una vez cada 6 meses	Una vez al año
Pesca Deportiva					
Captura de Concha Vivencial					
Otros					

PRODUCTO

9.-Especifique el tiempo de duración de cada actividad turística, sin considerar el tiempo de traslado al sitio turístico:	1 hora	2 horas	3 horas	4 horas
Pesca Deportiva				
Captura de Concha Vivencial				
Otros				

10.- Para el caso de Pesca Deportiva especifique qué implementos le gustaría utilizar:

Chaleco Salvavidas	
Caña de pescar	
Carnada viva	
Bote con techo	
Bote de fibra	
Bote de madera	
Hielera	
Gorro de pescador	
Otros (Especifique):	

11.- Para la Captura de Concha Vivencial especifique qué implementos le gustaría utilizar:	
Zapatos de lona	
Botas	
Canasta para recolectar conchas	
Guantes	
Sombreros	
Linterna	
Otros (Especifique):	

12.-De los implementos a utilizar usted preferiría:	
Llevar los de su propiedad	
Alquilarlos	

13.-Atributos Complementarios de los paquetes turísticos	Transporte	Hospedaje	Alimentación
Pesca Deportiva			
Captura de Concha Vivencial			
Otros			

14.-Perspectiva sobre la aceptación de los paquetes turísticos	Buena	Muy Buena	Excelente
Pesca Deportiva			
Captura de Concha Vivencial			

15.- Elija las cualidades del guía turístico que usted preferiría tener. En el casillero de la izquierda y luego asigne un porcentaje a la derecha, asegúrese que la sumatoria sea el 100%		
Autóctono de la zona		%
Que hable varios idiomas		%
Amable		%
Conversón		%
Que conozca leyendas urbanas		%
Otros (especifique):		%
SUMATORIA	100	%

16.-Elija una o más de las siguientes marcas que le gustaría para los diferentes paquetes turísticos, en el casillero de la izquierda y luego indique el orden de preferencia en el casillero de la derecha - 1 la más importante, 2 la siguiente y así sucesivamente:

Pesca Deportiva				Especifique:	
	Morro -Fishing				
	Fishing-Tour				
	Otras				
Captura de Concha Vivencial				Especifique:	
	Seashell -Morro				
	Concha-Tour				
	Otros				

PRECIO

17.-Califique los costos del servicio turístico sin considerar el alquiler de implementos, ni transporte terrestre. B=Barato, J=Justo, C=Caro	\$15 por hora	\$20 por hora	\$30 por hora
Pesca Deportiva			
Captura de Concha Vivencial			

18.-Está dispuesto a pagar por servicios complementarios, es decir que los servicios sean parte del paquete turístico.	Transporte desde y hacia Guayaquil	Comida	Hospedaje
Pesca Deportiva			
Captura de Concha Vivencial			

PLAZA

19.-Prefiere contratar el paquete turístico desde:	Oficina en Guayaquil	Via Internet	Oficina en el Recinto	Visita a su lugar de trabajo	Via Telefónica
Pesca Deportiva					
Captura de Concha Vivencial					

PROMOCIÓN

20.-En qué época del año preferiría contratar los paquetes turísticos (1 la época más deseada, 2 la siguiente y así sucesivamente hasta la 5):	En temporada playera	Cualquier época	Sólo fines de semana	En época de vacaciones escolares	Feriatos
Pesca Deportiva					
Captura de Concha Vivencial					

21.-Elija su aceptación a las formas de comunicación que se detallan a continuación	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Completamente de acuerdo
Televisión				
Radio				
Prensa Escrita				
Vallas				
Volantes				
Internet				
Llamadas Telefónicas				
Mensaje de celular				

22.-Con qué frecuencia utiliza, los medios de comunicación descritos a continuación	Varias veces al día	Una vez al día	Varios días a la semana	Una vez al mes
Televisión				
Radio				
Prensa Escrita				
Vallas				
Internet				
Volantes				
Llamadas Telefónicas				
Mensaje de celular				

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

8.3.4. Diseño de la Muestra

8.3.4.1. Diseño de la Muestra para el cuestionario

8.3.4.1.1. Marco de muestreo

Los lugares para la realización de la encuesta son: Malecón 2000, Mall del Sol y San Marino.

8.3.4.1.2. Técnica de muestreo

A la empresa de servicios que realizó el trabajo en campo, se le dio las indicaciones de la técnica que se debía aplicar para realizar la recolección de datos, siendo esta la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia, donde los investigadores seleccionan a las personas (elementos) que cumplan con el perfil de ser mayor de 13 años y que gusten de hacer turismo en la costa ecuatoriana. Con la persona seleccionada se procede a realizar la entrevista y a llenar el cuestionario.

8.3.4.1.3. Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra es de 306 elementos, con un error admitido del 5.6% y un nivel de confianza del 95%, ver figura 9.

Figura 9. Fórmula para calcular el tamaño de la muestra

$$n = \frac{z^2 pq}{B^2}$$

Donde n= Tamaño de la muestra,

z= 1,96 para el 95% de confianza, 2,56 para el 99%

p= Frecuencia esperada del factor a estudiar

q= 1- p

B= Precisión o error admitido

8.3.5. Trabajo de Campo – Recolección de Datos

Para el cuestionario y debido a la dificultad del marco muestral, por el perfil requerido del encuestado, y por la condición insalvable de contar con aprobaciones previa a la realización de cualquier encuesta, contratamos a una empresa de servicio, reconocida en el medio que cuenta con un equipo de personas capacitadas para realizar trabajo de campo.

Se cotizó a IPSA Groups, quienes ofertaron sus⁶ servicios por US\$3.000,00 y a FIRST VISION quienes ofertaron sus servicios por US\$587,00. Por limitaciones económicas se eligió a esta última, ver figura 10.

Figura 10. Factura por Servicios de Trabajo de Campo – Encuesta No.1

[illegible]

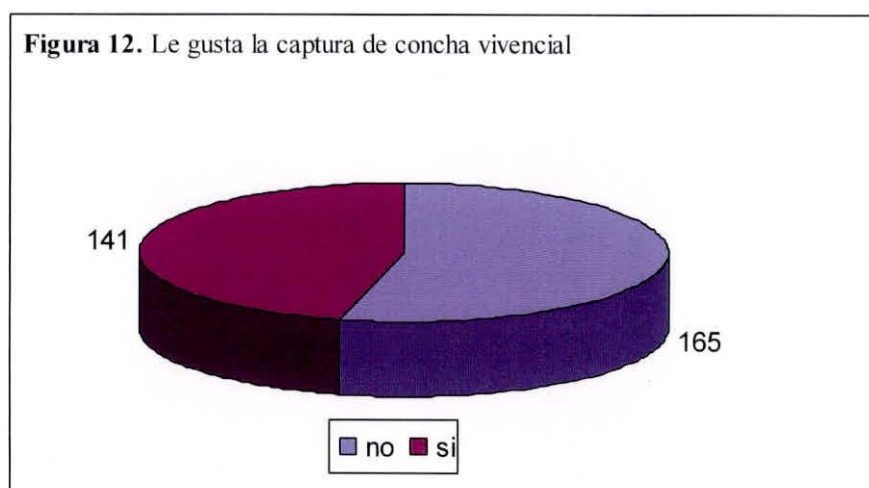
8.3.6. Análisis de Datos

8.3.6.1 Gusto por la Actividad Turística

En lo referente al gusto por la pesca deportiva, a 193 personas encuestadas le gusta esta actividad, que representan el 63%, ver figura 11.

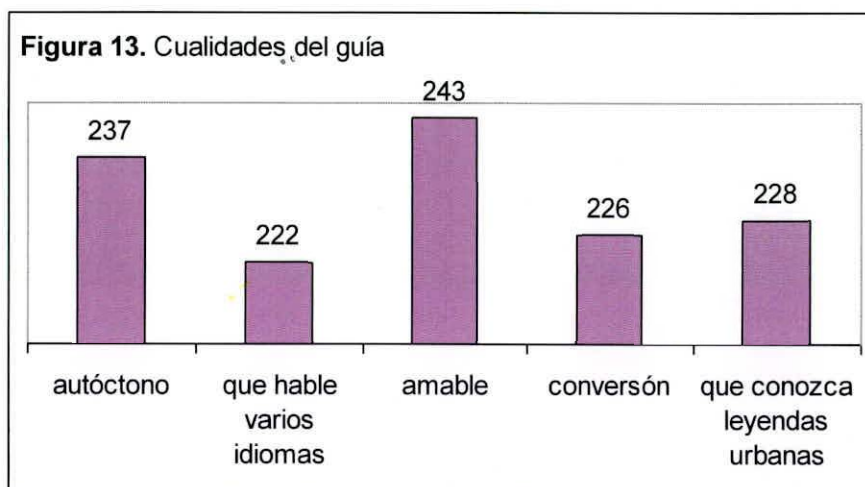


En lo que respecta al gusto por la captura de conchas vivencial, a 141 personas encuestadas le gusta esta actividad, que representan el 46.1%, ver figura 12.



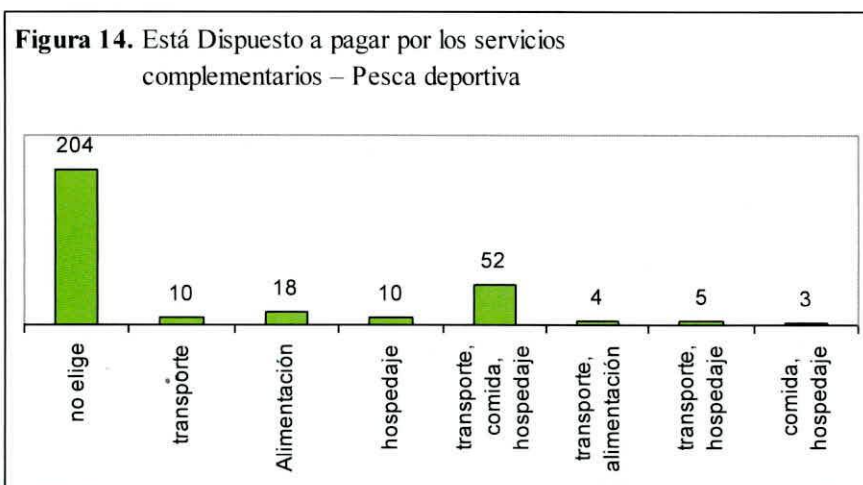
8.3.6.2 Cualidades del Guía Turístico

Las cualidades preferidas por los encuestados y mencionadas en orden descendente son la amabilidad y la condición de ser autóctono de la zona. Esto nos sirve para establecer el perfil de los guías turísticos y para transmitirlo con especial énfasis en los talleres de capacitación, ver figura 13.

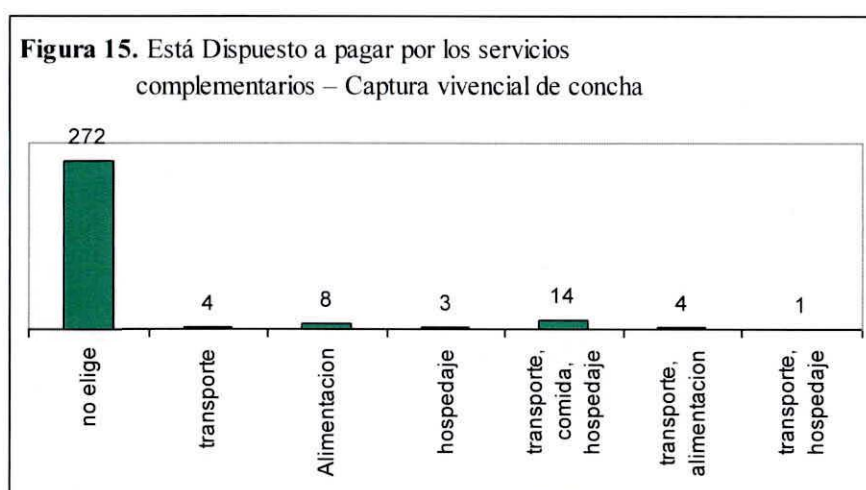


8.3.6.3 Disponibilidad para pagar por servicios complementarios como transporte hospedaje y alimentación

Para las actividades eco turísticas a 52 personas de las encuestadas, prefieren hacer uso de los 3 servicios complementarios: transporte, hospedaje y alimentación, que representan el 17%. Ver figura 14.



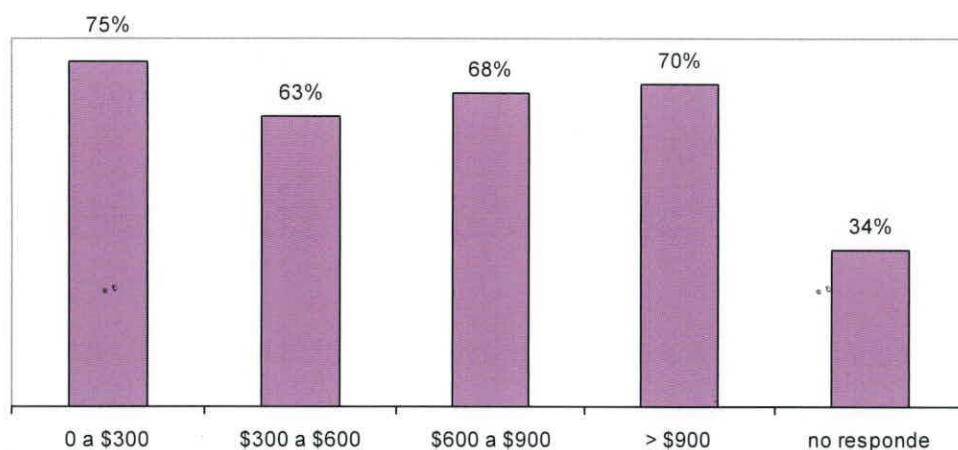
Para las actividades eco turísticas a 14 personas de las encuestadas, están dispuestas a pagar por servicios complementarios, como: transporte, hospedaje y alimentación, que representan el 4,6%. Ver figura 15.



8.3.6.4 Gusto por la Pesca deportiva versus Ingresos Económicos

En el análisis de variables cruzadas, al 75% de los encuestados con un ingreso económico de hasta US\$300, les gusta la pesca. Ver figura 16.

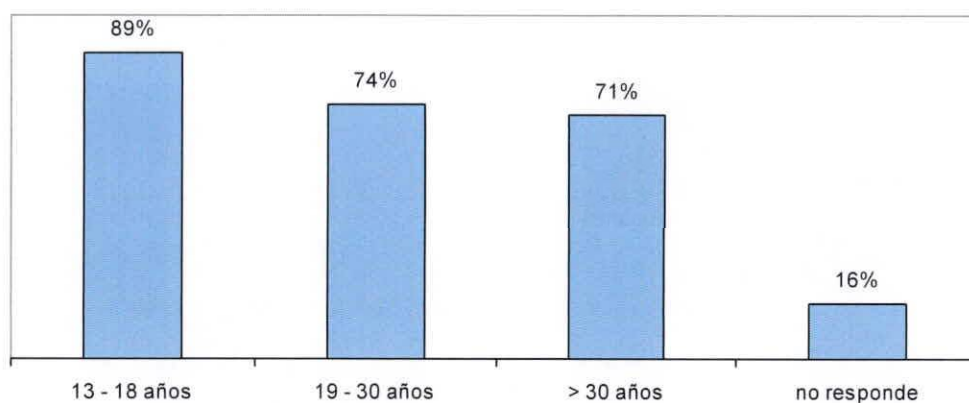
Figura 16. Le gusta la pesca * Ingresos económicos



8.3.6.5 Gusto por la Pesca deportiva versus la Edad

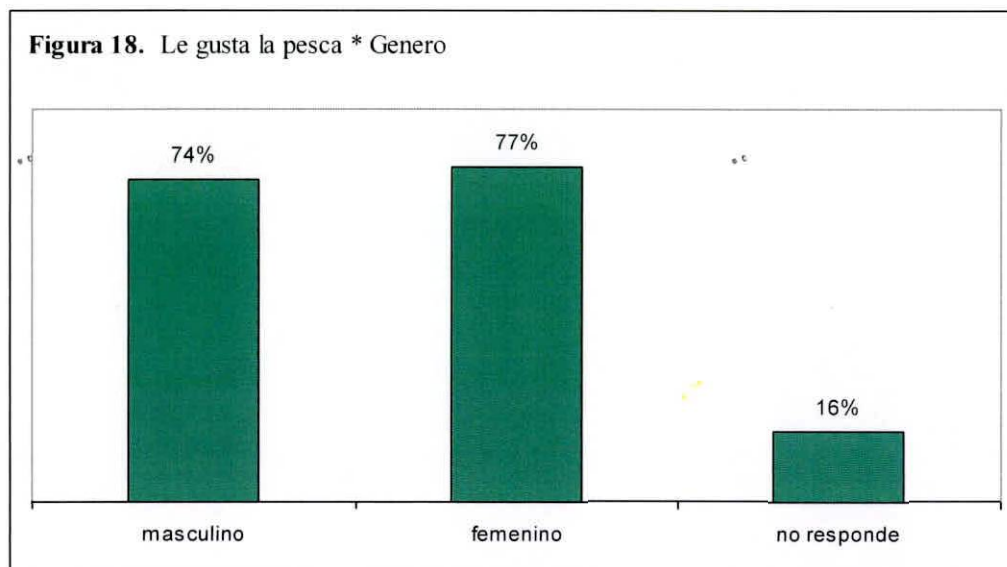
En el análisis de variables cruzadas, al 89% de los encuestados entre 13 y 18 años le gusta la pesca. Ver figura 17.

Figura 17. Le gusta la pesca * Edad en 3 categorías



8.3.6.6 Gusto por la Pesca deportiva versus el Género

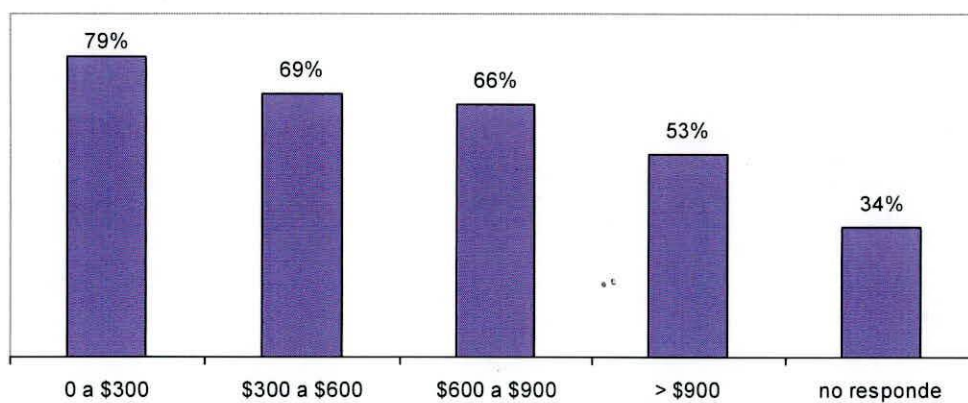
En el análisis de variables cruzadas, al 77% de los encuestados de género femenino, les gusta la pesca. Ver figura 18.



8.3.6.7 Gusto por la Captura vivencial de Concha versus Ingresos Económicos

En el análisis de variables cruzadas, al 79% de los encuestados con ingresos de hasta US\$300, les gusta la captura vivencial de concha. Ver figura 19.

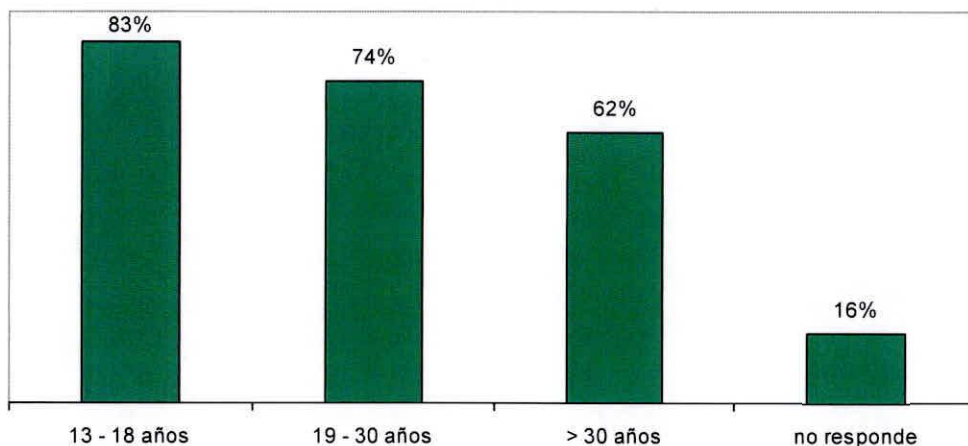
Figura 19. Le gusta la captura de concha * Ingresos económicos



8.3.6.8 Gusto por la Captura vivencial de Concha versus Edad

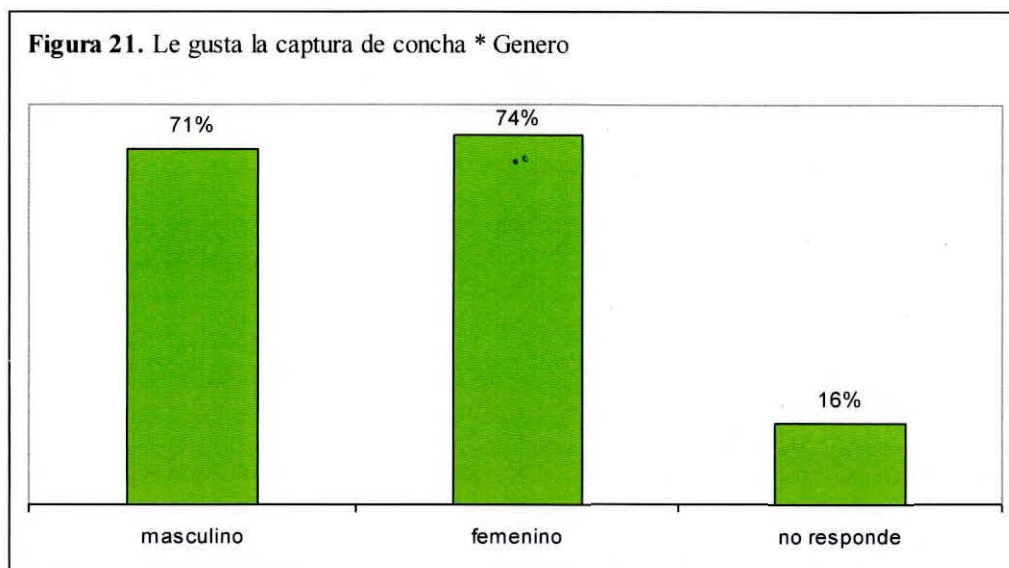
En el análisis de variables cruzadas, al 83% de los encuestados entre 13 y 18 años, les gusta la captura vivencial de concha. Ver figura 20.

Figura 20. Le gusta la captura de concha * Edad en 3 categorías



8.3.6.9 Gusto por la Captura vivencial de Concha versus Género

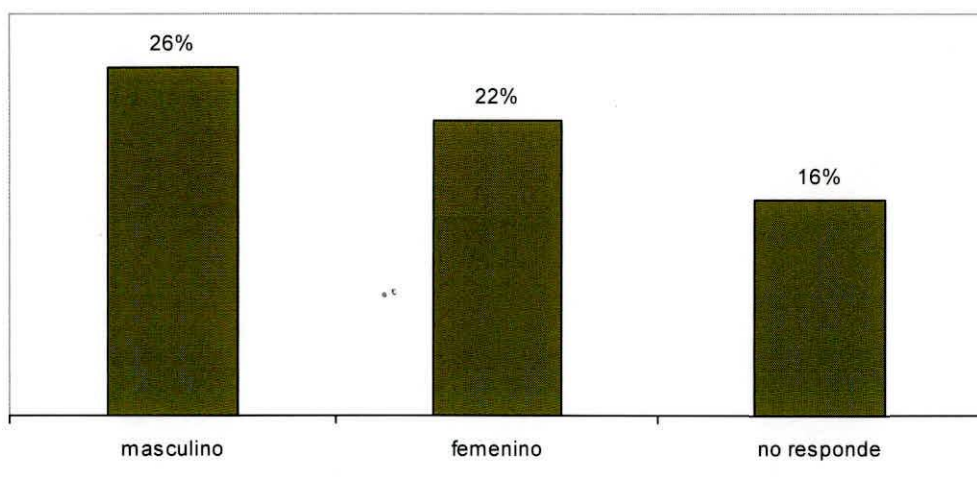
En el análisis de variables cruzadas, al 74% de los encuestados de género femenino, les gusta la captura de concha vivencial, ver figura 21.



8.3.6.10 Relación entre la marca Morro Fishing y el Género

En el análisis de variables cruzadas, el 26% de los encuestados de género masculino, prefieren la marca “Morro Fishing”. Ver figura 22.

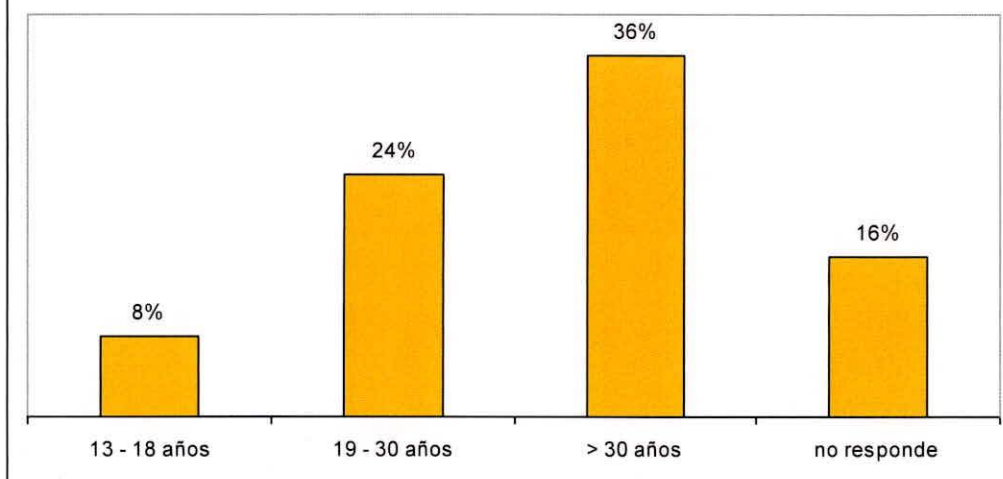
Figura 22. Marca Morro Fishing * Genero



8.3.6.11 Relación entre la marca Morro Fishing y la Edad

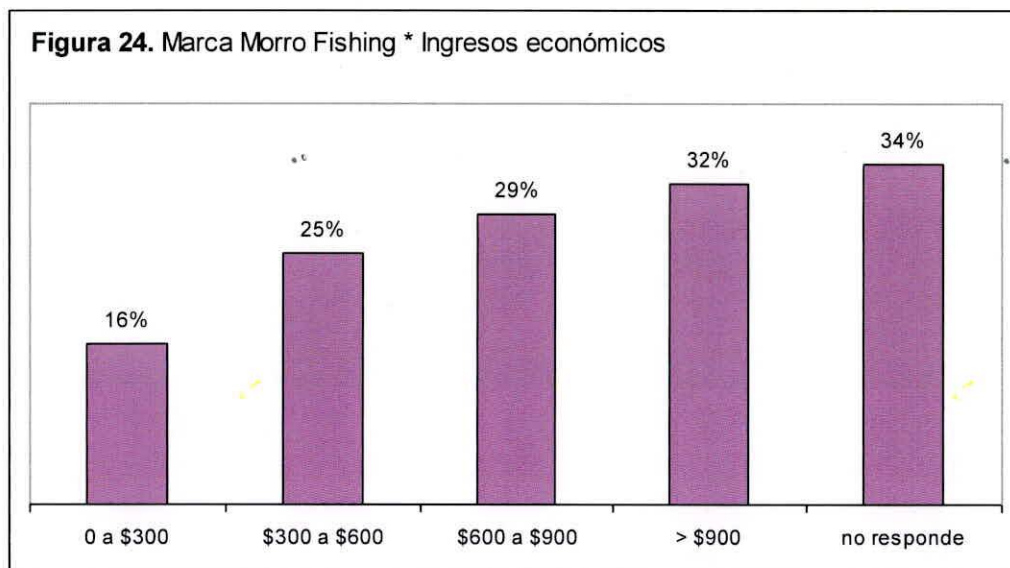
En el análisis de variables cruzadas, el 36% de los encuestados mayores a 30 años, prefieren la marca Morro Fishing. Ver figura 23.

Figura 23. Marca Morro Fishing * Edad en 3 categorías



8.3.6.12 Relación entre la marca Morro Fishing e Ingresos Económicos

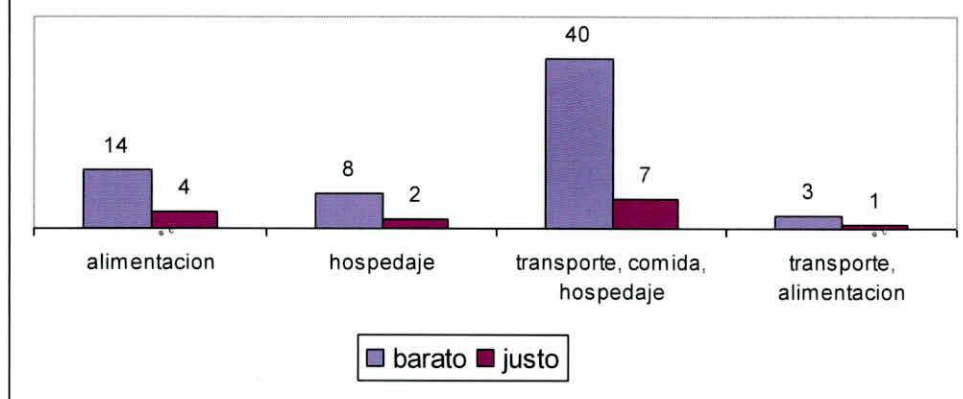
En el análisis de variables cruzadas, el 32 % de los encuestados con ingresos superiores a los \$900, prefieren la marca Morro Fishing. Ver figura 24.



8.3.6.13 Relación entre Costos del paquete turístico Pesca deportiva versus Servicios Complementarios transporte, comida y hospedaje

En el análisis de variables cruzadas, 40 de los entrevistados, que representa el 77%, consideran que el precio de US\$20 incluyendo actividades complementarias de transporte, comida y hospedaje, es barato. Ver figura 25.

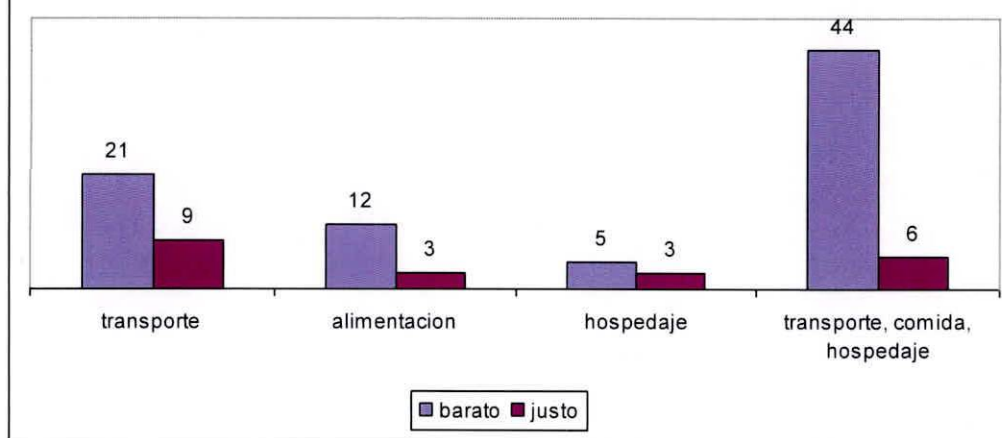
Figura 25. Costos paquete pesca \$20/hora * Dispuesto a pagar por servicios complementarios



8.3.6.14 Relación entre Costos del paquete turístico Captura vivencial Concha versus Servicios Complementarios transporte, comida y hospedaje

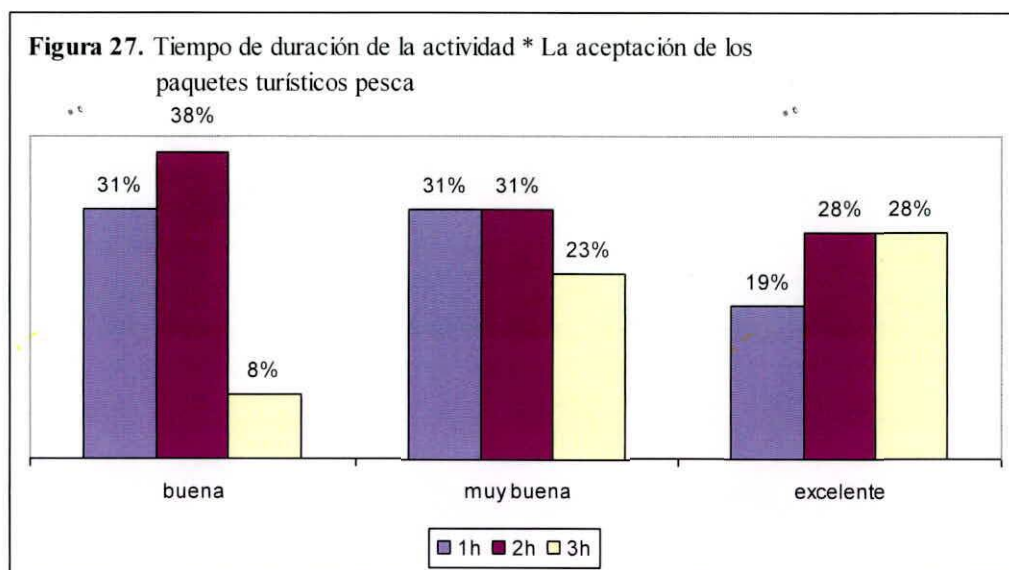
En el análisis de variables cruzadas, 44 de los entrevistados, que representa el 85%, consideran que el precio de US\$15 incluyendo actividades complementarias de transporte, comida y hospedaje, es barato. Ver figura 26.

Figura 26. Costo paquete captura de concha \$15/hora * Dispuesto a pagar por servicios complementarios



8.3.6.15 Duración de la actividad Pesca deportiva versus la Aceptación del paquete turístico Pesca deportiva

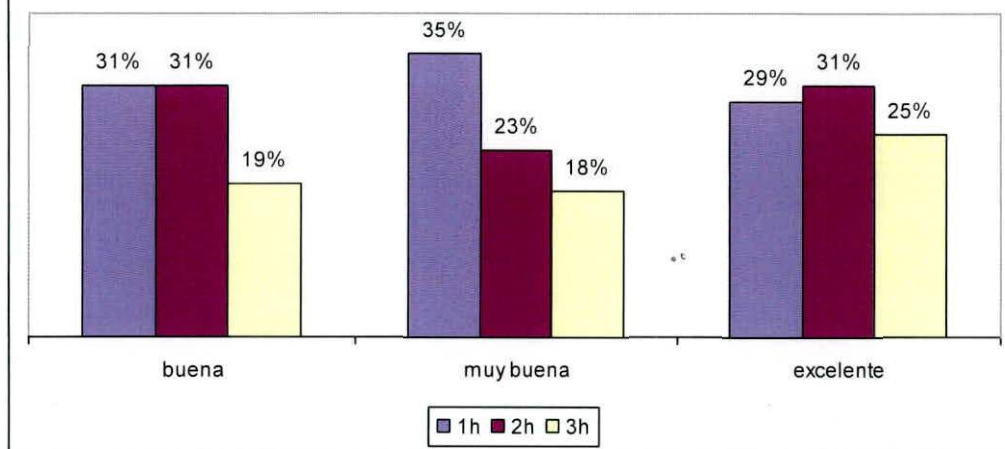
En el análisis de variables cruzadas, el 28% considera como excelente la duración de 2 y 3 horas para la actividad de pesca deportiva. Ver figura 27.



8.3.6.16 Duración de la actividad Captura vivencial de Concha versus la Aceptación del paquete turístico Captura vivencial de Concha

En el análisis de variables cruzadas, el 35% considera como muy buena la duración de 1 hora para la actividad de captura de concha vivencial. Ver figura 28.

Figura 28. Tiempo de duración de la actividad * La aceptación de los paquetes turísticos captura de concha vivencial



8.3.7. Conclusiones del Estudio de Mercado

Las preferencias apuntan a que las actividades eco turísticas de pesca deportiva y la captura de conchas vivencial, tienen buena aceptación.

El gusto por la pesca deportiva y la captura de concha, tienen relación con la edad, género e ingresos económicos de los potenciales clientes. Se identifica que la mayoría de las personas entre las edades de 13 a 18 años, preponderantemente del género femenino que tienen ingresos propios o indirectos de hasta \$300, prefieren la pesca deportiva y la captura vivencial de concha, por lo que el esfuerzo de comunicación debe estar dirigido principalmente a ese segmento del mercado.

La marca que más gustó, para promocionar la actividad turística de pesca deportiva fue "Morro Fishing", aunque los que eligieron mayoritariamente esta marca, fueron las personas de género masculino, mayores a 30 años y preponderantemente de ingresos superiores a \$ 900.

Los potenciales turistas estarían dispuestos a pagar por servicios complementarios como transporte, comida y hospedaje, como opciones al paquete turístico contratado.

Para la actividad de pesca, US\$20 fue aceptado y considerado justo, prefiriendo los turistas una duración de la actividad de entre 2 y 3 horas. Para la captura vivencial de conchas, \$15 fue aceptado y considerado barato, prefiriendo los turistas una duración de la actividad de 1 hora.

Para estimar el mercado potencial de la actividad *pesca deportiva*, consideramos a las personas entre 13 y 70 años de edad (1'684.170 personas¹⁸), que habitan en el cantón guayaquil, con poder adquisitivo¹⁹ directo para cubrir los costos del paquete turístico (109.301 personas) y de las cuales muestran interés en el servicio el 63%, según este estudio de mercado, es decir, 68.860 personas es nuestro mercado meta para la actividad eco turística pesca deportiva.

Para estimar el mercado potencial de la actividad *captura vivencial de concha*, consideramos a las personas entre 18 y 50 años de edad (1'166.058 personas), con poder adquisitivo directo para cubrir los costos del paquete turístico (85.902 personas) y de las cuales muestran interés en el servicio el 46,10%, según este estudio de mercado, es decir, 39.515 personas es nuestro mercado meta para la actividad eco turística captura vivencial de concha.

¹⁸ Según Censo de Población y Vivienda del 2010 realizado por el INEC

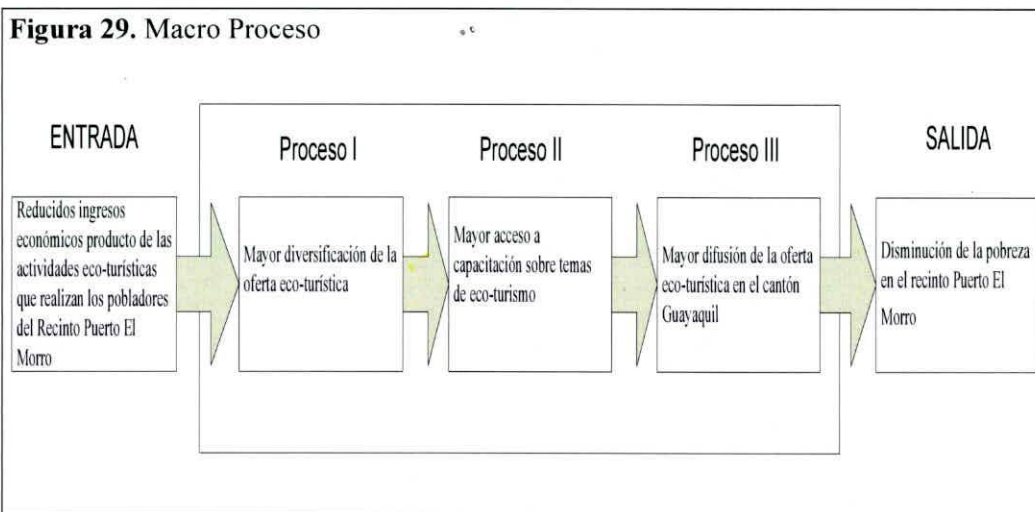
¹⁹ Consideramos que los habitantes del cantón Guayaquil con poder adquisitivo, son los que en el Censo de Población y Vivienda 2010, respondieron sí, a las siguientes preguntas:

5. ¿Seguro de salud privado?
6. ¿Utilizó teléfono celular en los últimos 6 meses?
7. ¿Utilizó internet en los últimos 6 meses?
8. ¿Utilizó computadora en los últimos 6 meses?

9. ANÁLISIS TÉCNICO

9.1. Diseño Técnico del Proyecto

El macro proceso del proyecto, describe los componentes necesarios para conseguir el fin del proyecto que es “disminuir la pobreza” en el recinto Puerto el Morro, ver figura 29.



9.1.1. Componentes del Proyecto

1. Mayor diversificación de la oferta eco-turística
2. Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco-turismo
3. Mayor difusión de la oferta eco-turística en el cantón Guayaquil

9.1.1.1. Mayor diversificación de la oferta eco turística

La diversificación de la oferta eco-turística es el núcleo del proyecto, para que un mismo turista visite el puerto más de 1 vez, es decir, un turismo recurrente, basado en la fidelidad del turista y privilegiando la sustentabilidad, la preservación y la apreciación del medio, tanto natural como cultural.

Consolidamos dos actividades turísticas, luego de conversaciones con las dos asociaciones que brindan servicios eco-turísticos en el recinto, más la asociación de

concheros, a lo largo de varios conversatorios que realizamos con los comuneros entre el 5 de marzo del 2011 (ver Anexo 5) y el 12 de junio del 2012 (ver Anexo 6).

Las actividades consensuadas y viables producto de estos conversatorios con los comuneros y las asociaciones existentes son: la pesca deportiva y la captura de concha en la orilla de los manglares, cuando el nivel del agua desciende.

Las actividades de pesca deportiva y captura de concha consideran que el turista conserve para sí sólo una muestra de la pesca, la diferencia es entregada al ayudante de la tripulación, constituyéndose esto en un beneficio indirecto de la actividad.

Una vez establecidas las actividades a diversificar, organizamos 3 talleres donde se socializa detalladamente cada actividad y donde participan todos los comuneros interesados en ser parte de esta nueva asociación.

El resultado de estos talleres, es la propuesta y selección del nombre de la asociación, la inscripción de los miembros de la asociación, el nombramiento de la directiva y el acta que detalla la decisión de registro en el Ministerio del Turismo con la firma de los miembros presentes.

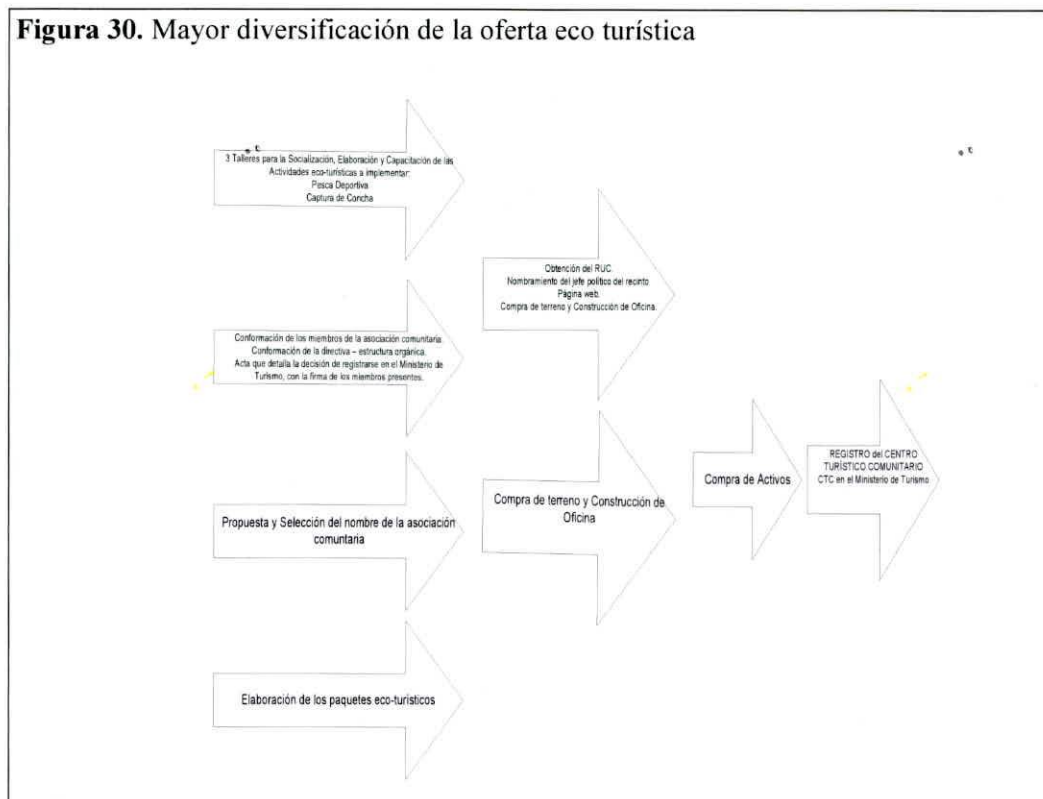
Con la retroalimentación recibida en estos talleres por parte de los miembros de la asociación y el gerente del proyecto, más el conocimiento del experto en eco-turismo y la aprobación final del gerente del proyecto, se plasman por escrito los paquetes eco-turísticos a implementar. El experto en eco-turismo es responsable de que el paquete exponga claramente la calidad comunitaria del proyecto, para que constituya el insumo que la Secretaría de Pueblos, Movimientos Sociales y Participación Ciudadana necesita, para expedir el informe técnico que justifique la calidad comunitaria del proyecto.

El jefe político del recinto, es necesariamente el representante legal de la asociación, frente al Ministerio de Turismo y bajo el nombre de quien debe estar el RUC - Registro Único de Contribuyentes.

En esta etapa procedemos a la adquisición del terreno para que enseguida inicie la construcción de la oficina y luego, la compra de activos.

Para registrar el centro turístico comunitario en el Ministerio de Turismo hay una serie de requisitos que cumplir (ver Anexo 7), uno de ellos es el pago del 1 x 1.000 sobre los activos, por esto es que incluimos en el diagrama de bloque la compra de activos, ver figura 30.

Figura 30. Mayor diversificación de la oferta eco turística



9.1.1.2. Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco turismo

La capacitación a los comuneros para que ofrezcan un trato digno de un guía profesional, es lo que logra este segundo proceso dentro del proyecto.

El experto nacional que elabora los paquetes turísticos con la participación de los miembros de la asociación comunitaria y el gerente del proyecto, capacita a los miembros de la asociación sobre lo que se escribe en el paquete eco-turístico en los talleres desarrollados en el primer proceso.

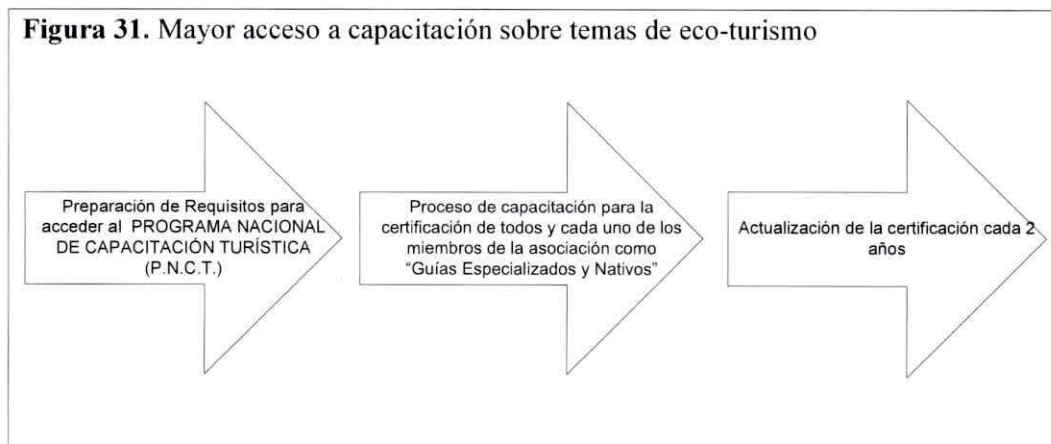
Luego del *registro* del centro comunitario si aún no está registrado, ó la *inclusión* de estas 2 nuevas actividades si el centro comunitario ya está registrado; el gerente del

proyecto completa y entrega al Ministerio de Turismo el certificado de residir al menos 5 años en el Recinto Puerto El Morro, (ver Anexo 8), de todos y cada uno de los miembros de la asociación. Del mismo modo el gerente del proyecto, completa y entrega al Ministerio de Turismo el proyecto de factibilidad para la realización de un curso para guías nativos, ver Anexo 9.

Los dos requisitos que se detallan en el párrafo anterior, son necesarios para acceder mediante una solicitud para calificar al Programa Nacional de Capacitación Turística (P.N.C.T) del Ministerio de Turismo, (ver Anexo 10), denominado “Guías Especializados y Nativos” y que corresponde al módulo 7 de su programa de capacitación, ver Anexo 11.

El módulo 7 que se titula “Guías Especializados y Nativos”, tiene una duración de 40 horas. Todos los miembros de la asociación, completan la capacitación P.N.C.T. y se someten a la evaluación respectiva para obtener su certificado como Guía Nativo, ver Anexo 12. Cada 2 años se capacitan en otros módulos de interés para la comunidad y que forman parte del plan de capacitación del Ministerio de Turismo, ver figura 31.

Figura 31. Mayor acceso a capacitación sobre temas de eco-turismo



9.1.1.3. Mayor difusión de la oferta eco turística en el cantón Guayaquil

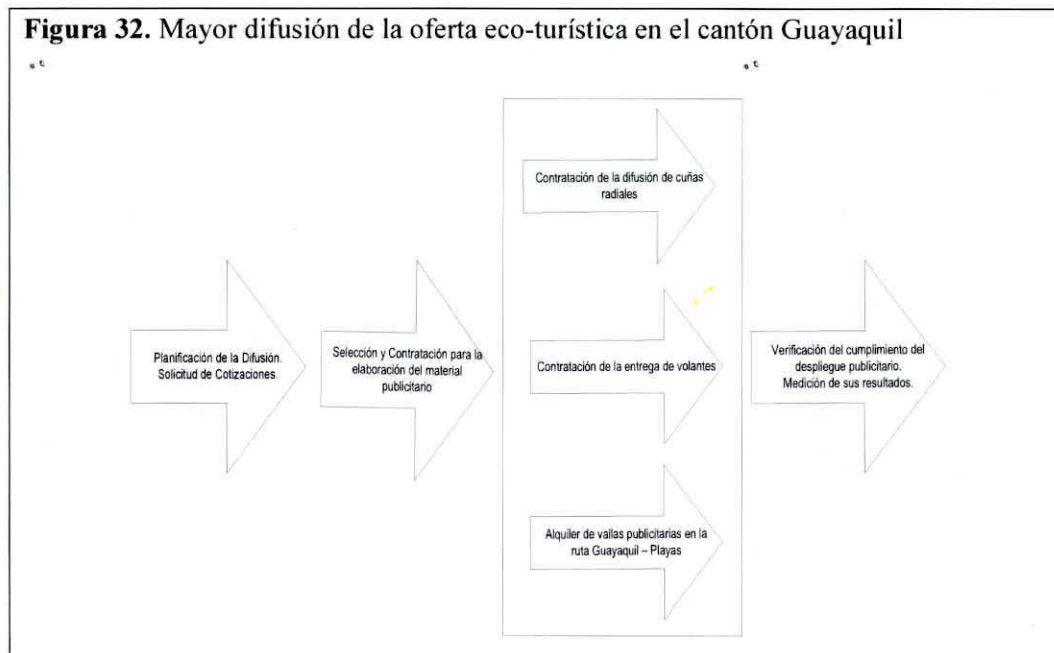
El proyecto contempla la difusión de las actividades turísticas haciendo uso de:

1. cuñas radiales en emisoras con cobertura en el cantón Guayaquil
2. volantes entregados en el peaje

3. vallas publicitarias a lo largo de la ruta Guayaquil – Playas
4. Dípticos entregados en el propio recinto

El material publicitario contiene un mensaje fácil y usa colores frescos que acercan al turista al azul del mar, a la fauna y a la flora del sector, enfatizando siempre en el cuidado que le debemos al entorno, ver figura 32.

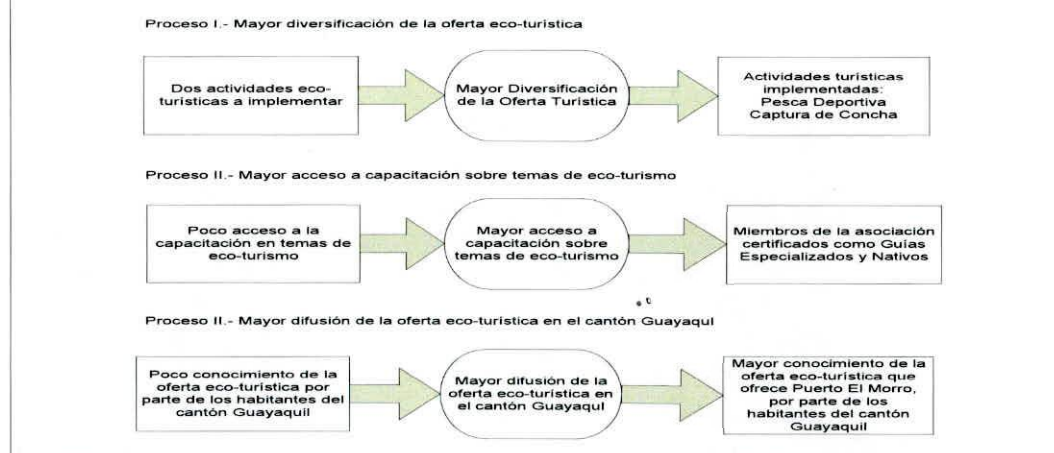
Figura 32. Mayor difusión de la oferta eco-turística en el cantón Guayaquil



9.1.2. Inicio y Fin de cada Proceso

Los tres procesos planteados dentro del proyecto tienen claramente su inicio y fin como a continuación se detalla, ver figura 33:

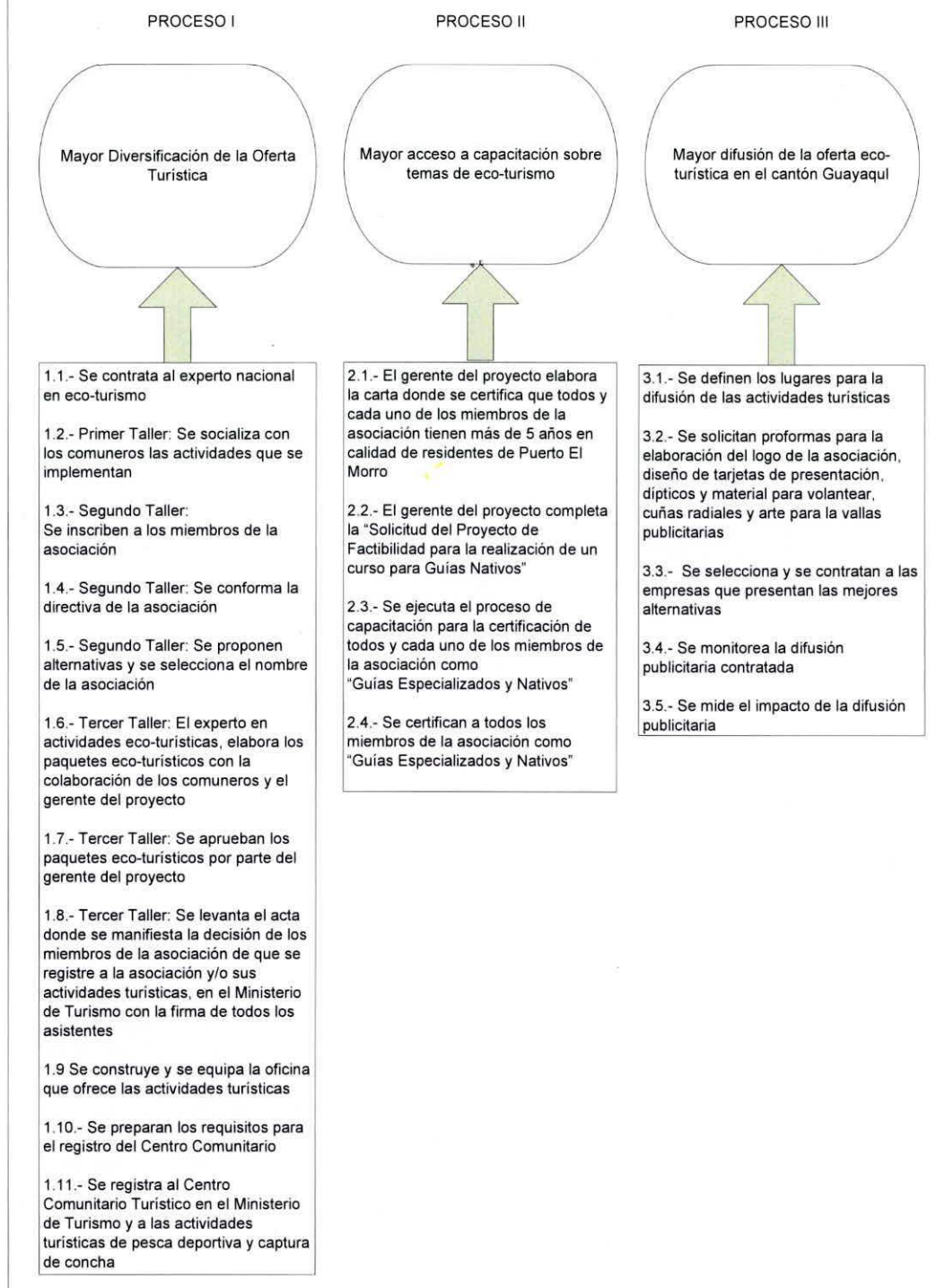
Figura 33. Inicio y Fin de cada Proceso



9.1.3. Actividades

Para conseguir estos procesos desarrollamos las actividades, ver figura 34:

Figura 34. Actividades



9.2. Movimiento y Provisión de Equipos

Todo el equipamiento necesario para desarrollar las actividades eco-turísticas de pesca deportiva y captura de concha, será adquirido en el país por lo que se solicita proformas para analizar el precio y escoger la mejor opción, ver Anexo 13.

A continuación se detallan los equipos que se requieren para diversificar las actividades turísticas en el Recinto Puerto el Morro.

9.2.1. Para la actividad de pesca deportiva

8 botes de fibra de vidrio de 5,65 metros de eslora x 1,66 de manga, capacidad de carga 1.6 toneladas, tolda con tubos galvanizados, 8 personas en cada embarcación, ver figura 35.

8 motores fuera de borda de 40HP, 2 tiempos pata corta para navegar en bajos.

48 kits de pesca que constan de 1 caña de pescar, carrete con hilo nylon, anzuelos, accesorios varios y chalecos salvavidas refractivos.

Figura 35. Punto de Embarque y Desembarque



9.2.2. Para la actividad Captura vivencial de Concha

3 botes de fibra de vidrio de 5,65 metros de eslora x 1,66 de manga, capacidad de carga 1.6 toneladas, tolda con tubos galvanizados, 6 personas en cada embarcación.

3 motores fuera de borda de 40HP, 2 tiempos para navegar en bajos.

18 kits para captura de concha que constan de botas para caminar en el manglar, guantes, sacos para colocar las conchas, 10 metros de soga y chalecos salvavidas refractivos ligeros, ver figura 36.

Figura 36. Actividad captura vivencial de concha, 12 de Junio, 2012



9.2.3. Para Ambas Actividades

Terreno, construcción y equipamiento de oficina para la promoción de las actividades eco-turísticas.

Equipos de Computación y Programas para la operación administrativa.

9.3. Selección de Alternativas Tecnológicas

Para la etapa de inversión del proyecto se analizan las siguientes alternativas tecnológicas que tienen relación con las actividades turísticas a implementar,

considerando aspectos técnicos, legales, ambientales y económicos, conforme se presentan en el cuadro de análisis de alternativas tecnológicas:

- a) Tipos de botes que se pueden utilizar para brindar un servicio adecuado
- b) Tipos de motores fuera de borda

Producto del análisis en mención se obtuvieron los siguientes resultados:

- a) Para el primer caso la alternativa tecnológica más adecuada es el empleo de botes de fibra de vidrio de 5,65 metros de eslora x 1,66 metros de manga, capacidad 8 personas, por cuanto presenta las condiciones económicas, técnicas, legales y ambientales más favorables.
- b) Para el segundo caso la alternativa tecnológica más adecuada es el empleo de motores fuera de borda de 2 tiempos, por cuanto presentan las condiciones económicas, técnicas y legales más favorables.

En lo referente a la etapa de operación del proyecto se analizan las siguientes alternativas tecnológicas que tienen relación con la ejecución de las actividades turísticas a implementar, considerando aspectos técnicos, de mercado, ambientales y económicos, conforme se presentan en el cuadro de análisis de alternativas tecnológicas:

- a) Difusión de los servicios eco-turísticos
- b) Servicios eco-turísticos con o sin guías

Producto del análisis en mención se obtienen los siguientes resultados:

- a) Para el primer caso la alternativa tecnológica más adecuada es la promoción de los servicios turísticos a través de una página web, por cuanto presenta las condiciones económicas, técnicas y de mercado más convenientes, no obstante para complementar el impacto de la difusión de las actividades se deben emplear otros mecanismos como repartición de hojas volantes, vallas publicitarias, y radio en menor proporción.

b) Para el segundo caso la alternativa tecnológica más adecuada es la ejecución de los servicios turísticos con guías turísticos, por cuanto presentan las condiciones técnicas y de mercado más convenientes para el proyecto.

A continuación la tabla de valores que nos permite elegir las alternativas tecnológicas más convenientes, ver tabla 8.

Tabla 8

Cuadros de Análisis de Alternativas Tecnológicas

Niveles de Calificación para criterios 1 y 2 Bajo = 5 / Medio = 3 / Alto = 1							
Niveles de Calificación para criterios 3,4,5,6 Bajo = 1 / Medio = 3 / Alto = 5							
Matriz de análisis de alternativas para las Actividades Turísticas N° 1 Pesca Deportiva y N°2 Captura de Concha							
Tipo de Botes	Criterios de Análisis						Total
	1. Costos de Capital	2. Costos Operativos	3. Factible Técnicamente	4. Soporte Técnico	5. Amigable con el medio Ambiente	6. Legalmente Factible	
Botes de fibra de vidrio de 5,65 mts de eslora x 1,66 de manga, capacidad para 06 personas	3	5	5	5	5	5	28
Botes de madera de 5,65 mts de eslora x 1,66 de manga, capacidad para 06 personas	3	5	3	5	5	5	26
Botes de acero de 5,65 mts de eslora x 1,66 de manga, capacidad para 06 personas	1	3	3	5	3	5	20
Botes inflables de 5,65 mts de eslora x 1,66 de manga, capacidad para 06 personas	5	5	1	5	5	5	26
TOTAL	12	18	12	20	18	20	100
Matriz de análisis de alternativas para las Actividades Turísticas N° 1 Pesca Deportiva y N°2 Captura de Concha							
Tipo de Motores	Criterios de Análisis						Total
	1. Costos de Capital	2. Costos Operativos	3. Factible Técnicamente	4. Soporte Técnico	5. Amigable con el medio Ambiente	6. Legalmente Factible	
Motores fuera de borda de 2 tiempos pata corta para navegar en bajos	5	5	5	5	1	5	26
Motores fuera de borda de 4 tiempos pata corta para navegar en bajos	1	3	5	5	5	5	24
TOTAL	6	8	10	10	6	10	50
Matriz de análisis de alternativas para la difusión publicitaria de las actividades eco-turísticas							
Medios de Difusión	Criterios de Análisis						Total
	1. Costos de Capital	2. Costos Operativos	3. Factible Técnicamente	4. Soporte Técnico	5. Amigable con el medio Ambiente	6. Legalmente Factible	
Hojas Voltantes	3	3	5	5	3	5	24
Página Web	5	5	5	5	5	5	30
Vallas Publicitarias	1	1	5	5	5	5	22
Radio	3	3	5	5	5	5	26
Televisión	1	1	5	5	5	5	22
TOTAL	13	13	25	25	23	25	124

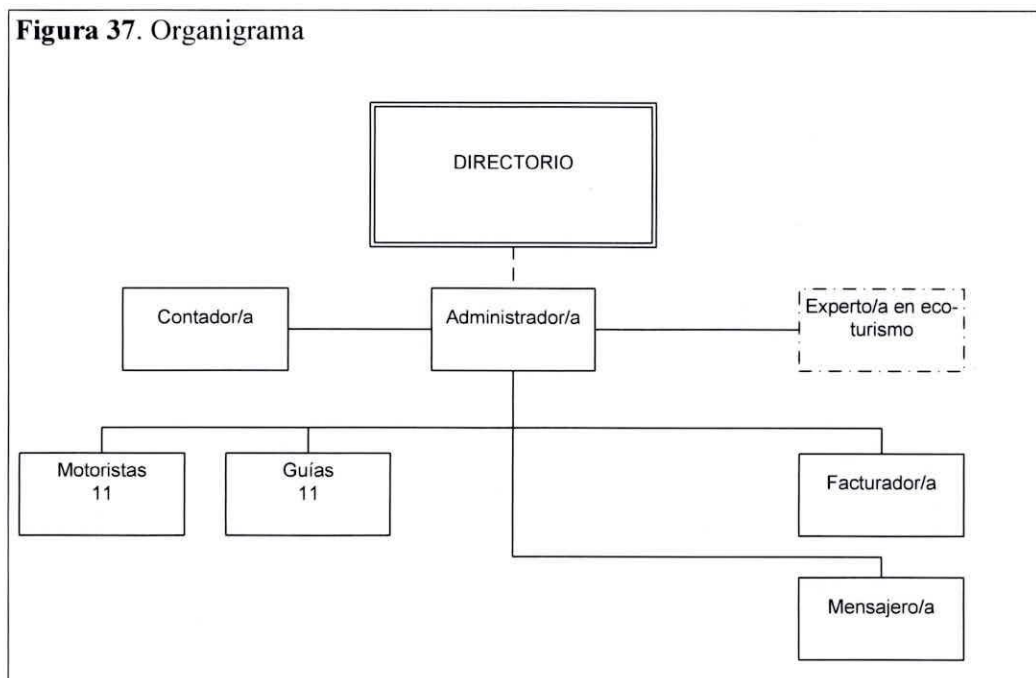
Matriz de análisis de alternativas para la prestación del servicio eco-turístico						
Guías	Criterios de Análisis					Total
	1. Costos de Capital	2. Costos Operativos	3. Factible Técnicamente	4. Ventaja Competitiva	5. Atributo comercial favorable	
Servicio a través de guías turísticos	3	3	5	5	5	21
Servicio sin guías turísticos	5	5	5	1	1	17
TOTAL	6	6	10	6	6	34

Cabe destacar que no se realiza el análisis de construcción versus alquiler de locales/ oficinas, puesto que no existe en el sector la infraestructura adecuada para alquilar con las características y seguridades que se necesitan.

9.4. Aspectos Organizacionales

Para la realización del proyecto, las actividades turísticas se manejan con la siguiente estructura organizacional, ver figura 37.

Figura 37. Organigrama



9.5. Aspectos Legales

El concepto del C.T.C. Centro Turístico Comunitario es la figura jurídica con la que se lleva a cabo este proyecto

9.6. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto lo determinan los siguientes factores:

1. Nivel de Ingreso y este a su vez por:

- a. Demanda
- b. Insumos
- c. Localización
- d. Plan estratégico comercial

2. Inversiones y Costos

9.6.1. Nivel de Ingresos

9.6.1.1. Demanda

En el año 2010, el número de personas que contrataron una de las 2 actividades turísticas que ofrece actualmente Puerto el Morro fue de 19.658 personas, si consideramos un crecimiento del 8,06% por año, basados en el crecimiento de la demanda entre el año 2009 y 2010 y proyectándola linealmente a los años subsiguientes, podemos decir que en el año 2013 – 23.882 personas realizan actividades turística en el puerto, considerando que 7 días a la semana se ofrecen los servicios eco-turísticos, el promedio diario de personas es 66 que dividido para la capacidad óptima de cada lancha (6 turistas – 1 guía – 1 motorista), hace que se requieran 11 embarcaciones (1 salida al

día). Con estos datos el tamaño de nuestro proyecto se enmarca en el concepto *demand* igual a capacidad mínimo instalada, ver tabla 9.

Tabla 9

Estadísticas Diarias de turistas, de Marzo a Abril, 2012

ESTADÍSTICAS DIARIAS DE INGRESO DE TURISTAS A PUERTO EL MORRO 2012																																
DÍAS DE VISITA=>	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	TOTAL
FECHAS DE VISITA=>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
ENERO	510						462	262						500	339						175	616					250	169				3293
DÍAS DE VISITA=>	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	TOTAL
FECHAS DE VISITA=>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
MARZO	6	13	103	119	3	29	0	0	26	101	176	10	0	14	9	10	117	109	16	13	21	27	14	97	209	8	9	10	2	29	196	1496
DÍAS DE VISITA=>	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	TOTAL
FECHAS DE VISITA=>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
ABRIL	88	0	0	0	0	219	532	202	9	0	6	0	0	54	118	0	0	4	37	0	49	111	0	7	7	2	32	122	329	12	1940	
DÍAS DE VISITA=>	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	TOTAL
FECHAS DE VISITA=>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
MAYO	212	37	0	0	55	220	8	0	12	0	6	35	145	6	0	5	6	100	91	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1138
Fuente: Ministerio de Turismo																																
Resumen Ingreso de Turistas																																
Promedio por Día normal	46																															
Promedio Sabado	129																															
Promedio Domingo	169																															
Promedio Fin de Semana	149																															

Teniendo esta información base, el estudio de mercado se enfoca en la preferencia de los tipos de actividades eco-turísticas a implementar, en el valor que el turista ecuatoriano del cantón Guayaquil está dispuesto a pagar, en el perfil del turista del cantón Guayaquil y en los servicios que el paquete turístico ofrece.

9.6.1.2. Insumos

En cuanto a la disponibilidad de insumos, equipos o servicios, existen suficientes en el mercado de la localidad, por lo tanto son de fácil acceso y no limitan la prestación del servicio cuando el tamaño de mercado crezca.

9.6.1.3. Localización

Para determinar la localización de las instalaciones operativas del proyecto como son los locales donde se ofrecerán las diferentes actividades turísticas se consideran los siguientes criterios cuantitativos y cualitativos:

- a) Costos de transporte por viaje para abastecimiento de combustible.
- b) Cercanía a fuentes de abastecimiento de combustible
- c) Cercanía al muelle
- d) Costos y disponibilidad de terrenos
- e) Topografía de suelos
- f) Disponibilidad de servicios básicos
- g) Comunicación
- h) Manejo de desechos

Tabla 10

Análisis de Alternativas de Localización

ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN									
LOCALIZACIÓN	Criterios								
	Costos de transporte por viaje para abastecimiento de combustible	Cercanía a fuentes de abastecimiento de combustible	Cercanía al Muelle	Costos y disponibilidad de terrenos	Topografía de suelos	Disponibilidad de servicios básicos	Comunicación	Manejo de desechos	Total
	10%	10%	50%	30%	CUALITATIVOS				
Cerca del Muelle de Puerto el Morro	\$ 6,00	8000mts	100 mts	\$ 20.000	Regular	NO	SI	SI	
Calificación	1	1	5	1					
Total Ponderado	0,10	0,10	2,50	0,30					3,00
Al ingreso del Recinto de Puerto el Morro	\$ 5,00	6500mts	1500 mts	\$ 15.000	Regular	NO	SI	SI	
Calificación	5	5	1	5					
Total Ponderado	0,50	0,50	0,50	1,50					3,00
En el centro del Recinto de Puerto el Morro	\$ 5,40	7600mts	400 mts	\$ 18.000	Regular	NO	SI	SI	
Calificación	3	3	3	3					
Total Ponderado	0,30	0,30	1,50	0,90					3,00

Producto del análisis cualitativo ponderado de la localización del proyecto, se deduce que las tres alternativas de localización presentan condiciones ventajosas, no obstante si se consideran aspectos de preferencia del mercado, se deduce a priori que la ubicación

adecuada es aquella que se encuentra cercana al muelle de Puerto El Morro, ver tabla 10.

9.6.1.4. Plan estratégico comercial

En lo que respecta al **Plan estratégico comercial** se realizan los esfuerzos comerciales necesarios para poder captar e incrementar la demanda de los servicios turísticos que permitan mejorar los ingresos en el proyecto, como son:

- a) Diseño de logo
- b) Diseño de volantes
- c) Diseño de Dípticos
- d) Diseño de Tarjetas de Presentación
- e) Diseño de Publicidad para Vayas
- f) Elaboración de Cuñas para Radio
- g) Diseño de Página Web
- h) Impresión de Volantes
- i) Impresión de Dípticos
- j) Impresión de Tarjetas de Presentación
- k) Impresión de Publicidad para Vayas
- l) Alquiler de Vayas
- m) Volanteo
- n) Contratación de difusión de las cuñas de radio
- o) Publicación de Página Web

9.6.2. Inversiones y Costos

La inversión para la capacidad mínima de instalación es de US\$172.863

9.7. Plan de Remediación

El plan de remediación de este proyecto, se inicia en la etapa pre-operativa y tiene que ver con la siembra artesanal de concha²⁰ en los canales cercanos al recinto Puerto El Morro. Para esto contratamos a un experto en sembrío de concha prieta, ejecutamos 3 talleres con la participación de alrededor de 15 comuneros para capacitarlos en la actividad y en el uso de equipos de buzo a aquellos que su estado físico y de salud les sea permitido, ver Anexo 15.

Los costos considerados en este plan de remediación incluyen los gastos por permiso de uso de manglar y la infraestructura mínima necesaria para el área de sembrío de concha, además de los implementos necesarios, el combustible para trasladarse a los sitios de sembríos y la contratación de un guardián para vigilar el sembrío por las noches.

En la etapa pre operativa concluimos su infraestructura y realizamos un piloto de sembrío, luego de la primera cosecha, el proyecto es entregado a los miembros fundadores de la actividad para su operación y administración, ver tabla 11. El gerente del proyecto, durante la etapa pre operativo, recopila²¹ información cualitativa y cuantitativa del sembrío.

Tabla 11

Costos del Plan de Remediación

²⁰ <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1426/1/2789.pdf>

²¹ http://www.ecocostas.org/success/images/documentos/1236093259_Moluscos_Cojimies.pdf, página 2

COSTOS DEL PROYECTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL							
Experto en siembra de concha	1	1.000,00	1.000,00				1.000,00
Guardián para vigilar el sembrío de conchas por las noches	1	400,00	4.800,00	535,20	400,00	400,00	6.135,20
Material Didáctico para los Talleres de Compensación	45	0,50	22,50				22,50
Contratación de Buzo calificado	2	700,00	1.400,00				1.400,00
Permiso de uso del manglar	1	80,00	80,00				80,00
Infraestructura para el sembrío de concha	1	3.000,00	3.000,00				3.000,00
Equipo de Buzo con Línea de Vida	4	2.400,00	9.600,00				9.600,00
Implementos para la siembra de concha prieta	15	150,00	2.250,00				2.250,00
Combustible para la actividad de siembra y captura tecnificada x persona	12	5,30	763,20				763,20
Mantenimiento Equipo Buzo	48	3,00	1.728,00				1.728,00
SUMAN							25.978,90

9.8. Flujo Económico

Los ingresos se calculan de la siguiente manera:

Para la actividad turística de pesca deportiva se plantean los siguientes supuestos:

- Las 8 embarcaciones operan durante 4 días por semana
- Tarifa por viaje y por persona (3 horas de actividad) = \$20 dólares

Para la actividad turística de captura de concha se plantean los siguientes supuestos conservadores:

- Las 3 embarcaciones operan durante 4 días por semana
- Tarifa por hora y por persona (1h15 de actividad) = \$ 15 dólares

Con los supuestos en mención se procede a calcular los ingresos del proyecto que para el primer año de operación ascienden a \$290.817 dólares. En el Anexo 15, se presentan los cuadros del detalle de costos para determinar el valor de la inversión, los costos pre operativos y el capital de trabajo para soportar 2 meses de operación. El Anexo 16 detalla el flujo económico del proyecto por el período de duración del mismo, es decir, 10 años.

Con la información establecida del mercado y los costos de inversión y operación establecidos, calculamos el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto. El VAN nos dice que la ejecución de este proyecto significa \$148.610 más, que si invirtiera los valores en el mercado y con la mejor tasa de interés posible.

La TIR representa la tasa de interés necesaria para que el VAN sea cero. Es decir, la tasa de interés con la que resulta igual trabajar en el proyecto, que poner el dinero en el mercado. La TIR de nuestro análisis económico es del 25%.

9.9. Conclusiones del Análisis Técnico

El proyecto está estructurado en tres componentes claramente diferenciados donde cada actividad posee sus respectivo presupuesto, medio de verificación y supuestos importantes que no representan mayor riesgo para el proyecto; lo anterior es fortalecido con el importante trabajo de campo que hemos realizado con los comuneros respecto a la aceptación y factibilidad de las actividades eco turísticas propuestas.

La provisión de equipos no es ningún problema puesto que existen en el país empresas proveedoras de todos los ítems mencionados en el análisis técnico. Elegimos las alternativas tecnológicas más favorables para nuestras actividades. El personal administrativo y operativo está disponible para ser contratado preferentemente de la zona; sólo el técnico especialista en sembrío de concha, parte del plan de remediación, podría ser extranjero. Los aspectos legales están plenamente cubiertos ya que las actividades contemplan la ejecución de todos los requisitos que el Reglamento del Ministerio de Turismo contempla para que la comunidad califique como Centro Turístico Comunitario y registre las actividades eco turísticas implementadas, así como la capacitación con carácter de obligatoriedad, previa solicitud de la calificación como CTC. En cuanto al tamaño del proyecto, hemos realizado los cálculos considerando trabajar el primer año al 60% de la capacidad instalada y con una demanda creciente del 6% anual. Los costos por los servicios eco turísticos los mantenemos congelados por 2 años y al tercer año los incrementamos a razón del 5% respecto al último período. Consideramos una cantidad económica considerable asignada en el análisis técnico para el esfuerzo publicitario, situación que no es la que actualmente se aplica para las

actividades eco turísticas que el recinto brinda a sus turistas y con lo que se espera que la demanda crezca.

El proyecto arroja valores de VAN positivos y TIR más alta que el costo de capital.

10. ANÁLISIS FINANCIERO

10.1. Metodología de la Evaluación Financiera y Económica

Este proyecto se encasilla en la tipología de proyectos según el “Objeto de la Inversión” ya que moderniza la actividad turística existente y crea nuevos negocios (porque implementa nuevas actividades turísticas como nuevas fuentes de ingresos).

El presente análisis considera sólo los criterios de evaluación financiera y económica, se excluye la evaluación social porque no es parte del alcance del presente proyecto.

Como criterio de evaluación financiera y económica además del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), se tomó en cuenta el Índice de Rentabilidad y el Periodo de Repago Descontado.

La metodología utilizada, se describe a continuación, ver figura 38.

Figura 38 Metodología de Evaluación



En el Anexo 17, se detallan los datos y los cálculos en los que se basa el Análisis Financiero y cuyos contenidos se dividen en las siguientes tablas:

- a) Detalle de la Inversión
- b) Estadísticas diarias de turistas que visitan Puerto El Morro
- c) Cuantificación de los ingresos mensuales y anuales, que considera los datos obtenidos del estudio de mercado, la capacidad instalada hasta el 60%, la demanda diaria, mensual cíclica y anual estimada
- d) Cuantificación de los egresos
- e) Cálculo del costo del capital
- f) Cálculo del WACC
- g) Cálculo del valor de desecho contable
- h) Flujo Económico
- i) Flujo Financiero
- j) Análisis de Sensibilidad
- k) Determinación de la porción adecuada de deuda
- l) Alternativas de deuda

10.2. Determinación de la proporción de deuda más adecuada para el proyecto

Para este análisis, se plantearon varias alternativas de % de deuda en relación al monto de inversión del proyecto y para cada una de ellas, se calculó principalmente el beneficio tributario que genera la deuda, el Valor Actual Neto del proyecto y el índice de cobertura del servicio de la deuda (intereses y pago del capital), ver tabla 12.

Tabla 12

Alternativas de Porcentaje de deuda

Inversión Proye \$235.421,98

	% de Deuda												
Variables	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	55%	60%	65%	75%
Deuda	\$ 11.771	\$ 23.542	\$ 35.313	\$ 47.084	\$ 58.855	\$ 70.627	\$ 82.398	\$ 94.169	\$ 105.940	\$ 129.482	\$ 141.253	\$ 153.024	\$ 176.566
Gastos Intereses	\$ 4.153,45	\$ 8.307	\$ 12.460	\$ 16.613,8	\$ 20.767	\$ 24.921	\$ 29.074	\$ 33.228	\$ 37.381,1	\$ 45.688	\$ 49.841	\$ 53.995	\$ 62.302
Beneficio tributario	\$ 812	\$ 1.624	\$ 2.436	\$ 3.248	\$ 4.060	\$ 4.872	\$ 5.684	\$ 6.496	\$ 7.308	\$ 8.932	\$ 9.744	\$ 10.556	\$ 12.180
Valor Actual Neto	\$ 3.425	\$ 7.508	\$ 11.591	\$ 15.674	\$ 19.757	\$ 23.840	\$ 27.923	\$ 32.006	\$ 36.089	\$ 44.255	\$ 48.338	\$ 52.421	\$ 60.587
WACC	24,2%	23,38%	22,6%	21,7%	20,90%	20,1%	19,2%	18,4%	17,6%	15,93%	15,10%	14,27%	12,61%
Índice Cobertura UAI / intereses y repago del K	20	10	7	5	3,91	3,26	2,79	2,45	2,17	1,78	1,63	1,50	1,30

De los resultados mostrados en el cuadro precedente se deduce que el porcentaje más adecuado de deuda para el proyecto es del 65%, por cuanto el VAN es positivo, se obtiene un beneficio tributario de \$ 3.248 durante el periodo de la deuda, y además porque de manera responsable se contaría con \$ 1,5 dólares sin considerar gastos de depreciación como egreso de fondos y \$ 1,82 dólares *—considerando la depreciación que conceptualmente no es un egreso de fondos—* para cubrir cada dólar de deuda. No obstante **el criterio predominante para el establecimiento del 65% de deuda es**, que la Corporación Financiera Nacional, entidad a la cual se pretende solicitar el crédito, requiere de un aporte del inversionista, constituyendo el 35% un porcentaje adecuado como contraparte para financiar el proyecto, esto a parte de las respectivas garantías que se exige para este tipo de créditos de inversión.

Los cálculos realizados para la determinación de la proporción adecuada de deuda se presentan en el Anexo 18.

10.3. Análisis de Capacidad de Pago

La cobertura del servicio de la deuda es de 1,5 veces, es decir que el proyecto cuenta con \$ 1,5 dólares para pagar cada dólar de deuda, esto es sin considerar los gastos de depreciación en el cálculo de la utilidad antes de intereses e impuestos, ya que si se considera la depreciación *—que no es un egreso de fondos—* el proyecto contaría con \$

1,82 dólares para cubrir cada dólar de deuda. El cálculo de la capacidad de pago se encuentra descrito en el Anexo 18.

10.4. Punto de Equilibrio

El proyecto requiere generar en promedio \$ 104,476 dólares, en ventas anuales para no ganar ni tampoco perder. Ver Anexo 15.

10.5. Viabilidad Financiera

Para el presente análisis se tomaron como base los siguientes indicadores:

- Valor Actual Neto (VAN),
- Tasa Interna de Retorno (TIR),
- El Índice de Rentabilidad y
- Período de Repago Descontado

El cálculo de los indicadores de factibilidad financiera se encuentra descrito en la tabla 13.

Tabla 13

Resultados del Análisis Financiero del proyecto

VAN (Valor Actual Neto)	\$ 52.421	
TIR (Tasa Interna de Retorno)	34,56%	
IR (Índice de Rentabilidad)	1,64	
Período de Repago Descontado	6,8 años	
Tasa de descuento	25,04%	
Cálculo del Costo de Capital		
Relación Deuda Capital	65,00%	
Relación Capital Deuda	35%	
Beta del Capital ajustado ** (Industria Turismo)	3,16	
Rentabilidad esperada de mercado (Rm)	7%	Fuente: http://mpa.ub.uni-muenchen.de/14221/1/MPRA_paper_14221.pdf
Tasa libre de riesgo (Ro)	1,99%	Fuente: finance.yahoo.com/bonds
Impuesto (t)	23%	
Interés de la deuda (Rd)	11%	
Riesgo País (Rp)	7,22%	Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
Costo del Capital de la Empresa/Proyecto	=	25,04%
CPPC (WACC)	=	14,27%

El BETA específico para el PROYECTO MORRO sería 3,16 conforme el cálculo que se detalla en el cuadro **

Históricamente la PRIMA DE MERCADO = $R_m - R_f$ anda entre 5% y 6%. Entonces con un R_f de 1,99%, su R_m no puede ser mayor del 8%. Sugerimos el 7%

Préstamo a través de la CFN

Se utilizó la fórmula:

$$R_s = (R_o + (R_m - R_o) * \text{Beta}) + R_p$$

Se utilizó la fórmula:

$$\text{CPPC} = C / (C + D) * R_s + D / (C + D) * R_d * (1 - t)$$

Como se observa en la tabla precedente, los indicadores de evaluación financiera del proyecto son favorables, por cuanto se cuenta con un VAN positivo y una TIR superior al Costo del Capital, sin embargo los resultados del análisis de sensibilidad confirmarían si el proyecto es factible o no desde el punto vista financiero, al exponerlo a escenarios desfavorables que castiguen el flujo financiero diseñado.

10.6. Análisis de Riesgo Financiero

Las definiciones de variables de riesgo son:

- a) Reducción de la Demanda anual Estimada en un 5%, por efectos de que no se cumplan los planes comerciales y de marketing que se plantean.
- b) Incremento de los Costos (principalmente por retiro de los subsidios del combustible que se utiliza para la operación de las embarcaciones), del 5% anual.

10.7. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se consideran las variables críticas de riesgo establecidas en el acápite anterior. Para cada caso se calculan los índices de evaluación, VAN, TIR e IR.

Los resultados del cálculo realizado se describen en la tabla 14.

Tabla 14

Resultados del Análisis de Sensibilidad

RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD				
Análisis de Riesgo		TIR	VAN	IR
Definición de las Variables Críticas de Riesgo:				
Reducción de la Demanda anual Probable	5%	27%	\$ 10.330,36	1,13
Incremento de los Costos (principalmente por retiro de los subsidios del combustible para las embarcaciones)	5%	28%	\$ 19.476,18	1,24
ANALISIS DE SENSIBILIDAD				
Como se indica en el cuadro precedente, que pese a la modificación en terminos desfavorables de las variables críticas de riesgo del proyecto, el proyecto continua siendo factible desde el punto de vista financiero, por cuanto considera ingresos en función de una demanda conservadora que utiliza el 60% de la capacidad instalada en el primer año, pese a los esfuerzos comerciales y de marketing que se prevé realizar.				

Como se indica en la tabla precedente, pese a la modificación en términos desfavorables de las variables de riesgo del proyecto; éste continúa siendo factible desde el punto de vista financiero, e inclusive considerando ingresos en función de una demanda conservadora que utiliza el 60% de la capacidad instalada en el primer año y a pesar de los esfuerzos comerciales y de marketing que se prevé realizar para incrementar el % de uso de la capacidad instalada del servicio.

10.8. Análisis Económico del Proyecto

Para el presente análisis se consideró el flujo de efectivo del proyecto sin deuda - *recursos propios*- y descontado a una tasa del WACC, que según los cálculos ascendió a 14.27% - *tasa ajustada a la realidad del país*-. Luego de los cálculos realizados, se infiere que el proyecto es factible desde el punto de vista económico, por cuanto el VAN es positivo y la TIR es mayor al WACC del proyecto. Ver tabla 15.

Tabla 15

Análisis Económico

VAN (Valor Actual Neto)	\$ 148.610	
TIR (Tasa Interna de Retorno)	25%	
IR (Índice de Rentabilidad)	1,63	
Periodo de Repago Descontado	6,5 años	
Tasa de descuento	14,27%	
Cálculo del Costo de Capital		
Relación Deuda Capital	65,00%	Préstamo a través de la CFN
Relación Capital Deuda	35%	
Beta del Capital ajustado (Ind turismo)	3,16	
Rentabilidad esperada de mercado (Rm)	7%	Fuente: http://mpira.ub.uni-muenchen.de/14221/1/MPRA_paper_14221.pdf
Tasa libre de riesgo (Ro)	1,99%	Fuente: finance.yahoo.com/bonds
Impuesto (t)	23%	
Interés de la deuda (Rd)	11%	
Riesgo País (Rp)	7,22%	Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
Costo del Capital de la Empresa/Proyecto	=	25,04%
CPPC (WACC)	=	14,27%

El BETA específico para el PROYECTO MORRO sería 3,16 conforme el cálculo que se detalla en el cuadro **

Históricamente la PRIMA DE MERCADO = $R_m - R_f$ anda entre 5% y 6%. Entonces con un R_f de 1,99%, su R_m no puede ser mayor del 8%. Sugerimos el 7%

Se utilizó la fórmula:
 $R_s = (R_o + (R_m - R_o) * \text{Beta}) + R_p$

Se utilizó la fórmula:
 $CPPC = C / (C + D) * R_s + D / (C + D) * R_d * (1 - t)$

11. ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO

11.1. Línea Base Socioeconómica

Para la obtención de la línea base socioeconómica (LBS) del Recinto Puerto El Morro se tienen los datos existentes del Censo Poblacional del 2010 realizado por el INEC en el año 2010, identificando la situación actual principalmente de los siguientes aspectos: Dinámica Demográfica de la Población, Educación, Vivienda y Condiciones de Vida.

Para efectos de validación de la LBS, se entrevista a cada uno de los grupos involucrados y a los actores específicos.

11.2. Objetivo de análisis socioeconómico

Caracterización de la Línea Base Socioeconómica del área de influencia del proyecto “Recinto Puerto El Morro”, y establecimiento de una idea de proyecto de compensación social en beneficio de la población del Recinto.

11.3. Área de Estudio

El área definida para el análisis socioeconómico es el Recinto Puerto “El Morro”, población considerada como beneficiario directo del proyecto, ver figura 39.

Figura 39 Área de estudio

PROVINCIA	CANTÓN	PARROQUIAS DE LA ZONA DE INFLUENCIA	COMUNIDADES ESTUDIADAS
Guayas	Guayaquil	Parroquia El Morro	Recinto: Puerto El Morro

Únicamente el área de análisis

11.4. Dinámica demográfica de la población del área de influencia del proyecto²²

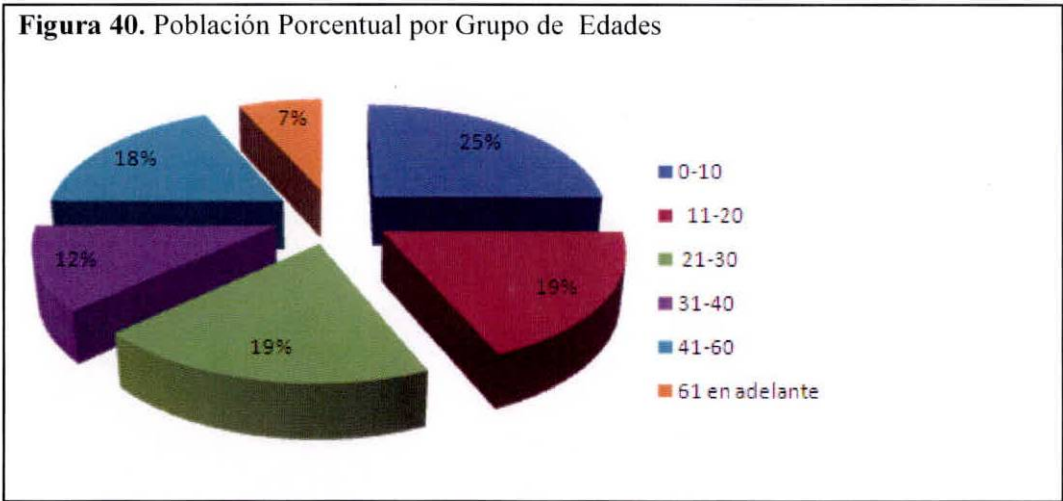
Tabla 16

Población demográfica

Recinto	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Puerto El Morro	1066	959	2025
Total	1066	959	2025

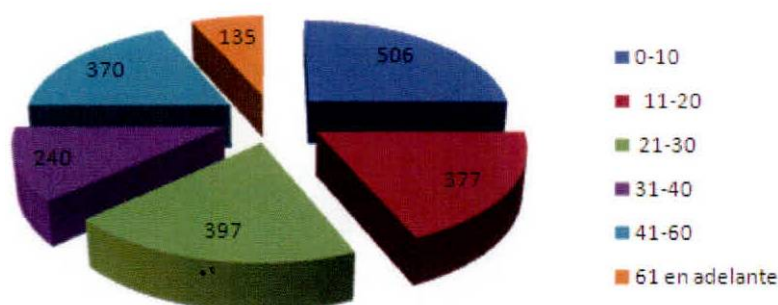
Del total de habitantes del área de influencia establecida, se calcula que el 53% de la población identificada es población masculina y el 47% es población femenina, ver tabla 16.

Figura 40. Población Porcentual por Grupo de Edades



²² Fuente: Redatam Censo Poblacional 2010

Figura 41. Población por Grupo de Edades



En cuanto a la distribución de habitantes según la edad, los grupos más numerosos se concentran en el rango de 0 a 10 años lo que equivale al 25% de la población, ver figura 40 y 41.

11.5. CONDICIONES DE VIDA²³

Del total de la población del Recinto Puerto “El Morro”, únicamente el 3% de la población posee un seguro privado, ver tabla 17, el 33% utiliza teléfono celular, ver tabla 18, el 5% utiliza Internet, ver tabla 19 y el 9% utiliza computadora, ver tabla 20. La población del Recinto Puerto El Morro vive en condiciones de pobreza, particular que se refleja en el ingreso neto por persona de \$ 10 dólares²⁴ al día en épocas altas de turismo. La mayoría de la población no puede completar la canasta básica, que en estos momentos asciende a \$424 dólares, según el Boletín del INEC No. 180 de la Semana del 6 al 10 de agosto de 2012.

²³ Fuente: Redatam Censo Poblacional 2010

²⁴ Dato extraído de la página 59 del, PLAN DE MANEJO DEL REFUGIO DE VIDA SILVESTRE MANGLARES EL MORRO, del Ministerio de Turismo.

Tabla 17

Seguro de salud privado

Recinto	Seguro de salud privado			
	Si dispone	No dispone	Se ignora	Total
Puerto El Morro	59	1870	96	2025
%	3%	92%	5%	2025

Tabla 18

Utilizó teléfono celular en los últimos 6 meses

Recinto	Utilizó teléfono celular en los últimos 6 meses			
	Si	No	Se ignora	Total
Puerto El Morro	596	1090	96	1782
%	33%	61%	5%	100%

Tabla 19

Utilizó Internet en los últimos 6 meses

Recinto	Utilizó Internet en los últimos 6 meses			
	Si	No	Se ignora	Total
Puerto El Morro	98	1509	175	1782
%	5%	85%	10%	100%

Tabla 20

Utilizó computadora en los últimos 6 meses

Recinto	Utilizó computadora en los últimos 6 meses			
	Si	No	Se ignora	Total
Puerto El Morro	154	1457	171	1782
%	9%	82%	10%	100%

En el Recinto Puerto El Morro, el 90% de la población correspondiente, sabe leer y escribir, ver tabla 21 y apenas el 33% de esta población asiste a un establecimiento de

enseñanza regular, ver tabla 22; apenas el 41% de la población ha asistido a un sexto nivel de estudio, ver tabla 24, lo que indica que el nivel de escolaridad no alcanza ni siquiera los niveles de bachillerato.

Tabla 21

Alfabetismo de la población

Recinto	Sabe leer y escribir		
	Si	No	Total
Puerto El Morro	1612	170	1782
%	90%	10%	1782

Tabla 22

Acceso a educación

Recinto	Asiste a un establecimiento de enseñanza regular		
	Si	No	Total
Puerto El Morro	592	1190	1782
%	33%	67%	100%

Tabla 23

Acceso a educación por tipo de establecimiento

Recinto	Establecimiento de enseñanza regular al que asiste				
	Fiscal (Estado)	Particular (Privado)	Fiscomicional	Municipal	Total
Puerto El Morro	485	88	9	10	592
%	82%	15%	2%	2%	100%

Tabla 24

Acceso a educación por año

Recinto	Grado, curso o año más alto que asiste o asistió											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	Total
Puerto El Morro	140	176	282	145	100	686	16	27	16	13	70	1671
%	8%	11%	17%	9%	6%	41%	1%	2%	1%	1%	4%	100%

De los cuadros precedentes relativos a los niveles de escolaridad, se infiere que el 72% de la población correspondiente tiene estudios de educación básica, el 24% de la población ha alcanzado algún grado de escolaridad en el nivel medio y apenas el 5% de la población tiene estudios superiores o de posgrado.

Tabla 25

Nivel de escolaridad

Recinto	Nivel de instrucción al que asiste o asistió											
	Ninguno	Centro de Alfabetización / (EBA)	Preescolar	Primario	Secundario	Educación Básica	Educación Media	Ciclo Posbachillerato	Superior	Postgrado	Se ignora	Total
Puerto El Morro	111	14	20	973	253	170	96	6	71	1	67	1782
Total	6%	1%	1%	55%	14%	10%	5%	0%	4%	0%	4%	100%

Tabla 26

Título obtenido

Recinto	Tiene título de posbachillerato, superior o postgrado				
	Que es reconocido por el CONESUP	Que no es reconocido por el CONESUP	No tiene	No sabe	Total
Puerto El Morro	28	13	25	12	78
%	36%	17%	32%	15%	100%

Tabla 27

Grado de escolaridad en porcentaje de casos

Grados de escolaridad	Casos	%
0 Ninguna instrucción	36	2%
1 Preescolar 1 AÑO	45	3%
2 EDUCACIÓN PRIMARIA año 1	79	5%
3 EDUCACIÓN PRIMARIA año 2	131	8%
4 EDUCACIÓN PRIMARIA año 3	129	8%
5 EDUCACIÓN PRIMARIA año 4	89	6%
6 EDUCACIÓN PRIMARIA año 5	115	7%
7 EDUCACIÓN PRIMARIA año 6	532	33%
8 EDUCACIÓN MEDIA CICLO BÁSICO 1	41	3%
9 EDUCACIÓN MEDIA CICLO BÁSICO 2	57	4%
10 EDUCACIÓN MEDIA CICLO BÁSICO 3	67	4%
11 EDUCACIÓN MEDIA CICLO DIVERSIFICADO 1	24	1%
12 EDUCACIÓN MEDIA CICLO DIVERSIFICADO 2	45	3%
13 EDUCACIÓN MEDIA CICLO DIVERSIFICADO 3	141	9%
14 ENSEÑANZA SUPERIOR 1	10	1%
15 ENSEÑANZA SUPERIOR 2	19	1%
16 ENSEÑANZA SUPERIOR 3	11	1%
17 ENSEÑANZA SUPERIOR 4	12	1%
18 ENSEÑANZA SUPERIOR 5	10	1%
19 MAESTRÍAS	5	0%
20 DOCTORADOS	3	0%
Total	1601	100%

A continuación se detallan los diferentes títulos obtenidos por los individuos que accedieron a una educación superior:

Tabla 28

Títulos obtenidos

Nombre del título obtenido	Casos	%
Químicos	3	7%
Matemáticos, Actuarios y Estadísticos	1	2%
Biólogos, Botánicos, Zoólogos y Afines	1	2%
Ingenieros No Clasificados Bajo Otros Epígrafes	1	2%
Técnicos, Tecnólogos y Licenciados no Clasificados Bajo Otros Epígrafes	5	12%
Arquitectos	1	2%
Médicos Especialistas	1	2%
Licenciados de Enfermería	2	5%
Licenciados en Ciencias de la Educación (Ciencias Sociales)	1	2%
Otros Licenciados en Ciencias de la Educación	2	5%
Profesores de Enseñanza Secundaria	1	2%
Maestros de Enseñanza Primaria	5	12%
Maestros Preescolares	3	7%
Contables	2	5%
Técnicos y Tecnólogos en Administración, Gerencia y Liderazgo	2	5%
Analistas de Sistemas	1	2%
Economistas	1	2%
Maestro (Sin Especificación)	3	7%
Se ignora	5	12%
Total	41	1

Tabla 29

Acceso a empleo

Categoría de Ocupación	Casos	%
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	57	8%
Empleado/a u obrero/a privado	117	17%
Jornalero/a o peón	126	19%
Patrono/a	4	1%
Socio/a	7	1%
Cuenta propia	300	44%
Trabajador/a no remunerado	11	2%
Empleado/a doméstico/a	18	3%
Se ignora	41	6%
Total	681	100%

Tabla 30

Empleo dentro o fuera del hogar

Trabajo dentro o fuera del hogar	Casos	%
Dentro del hogar	39	6%
Fuera del hogar	607	89%
Se ignora	35	5%
Total	681	100%

Tabla 31

Personas que tienen trabajo

Puerto el morro	No. Personas	
Entre 16 - 65 años	1.213	
Qué hizo la semana pasada?	No trabajó	No trabajó pero si tiene trabajo
No. Personas	1.101	38

De los cuadros precedentes se deduce que únicamente el 12,37% de la PEA (1213 personas) del Recinto Puerto “El Morro”, tiene trabajo, es decir existen 812 personas desempleadas que requieren ingresar al mercado laboral.

Tabla 32

Afiliación a seguro social

Aporte o afiliación a la Seguridad Social	Casos	%
Seguro ISSFA	1	0%
IESS Seguro general	75	5%
IESS Seguro voluntario	10	1%
IESS Seguro campesino	3	0%
Es jubilado del IESS/ISSFA/ISSPOL	10	1%
No aporta	1261	86%
Se ignora	110	7%
Total	1470	100%

Del cuadro se establece que 7% de la PEA tiene afiliación a un seguro social.

Tabla 33

Actividades laborales

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	295	41%
Explotación de minas y canteras	2	0%
Industrias manufactureras	71	10%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1	0%
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	1	0%
Construcción	21	3%
Comercio al por mayor y menor	85	12%
Transporte y almacenamiento	43	6%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	19	3%
Información y comunicación	1	0%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	16	2%
Administración pública y defensa	12	2%
Enseñanza	28	4%
Actividades de la atención de la salud humana	6	1%
Artes, entretenimiento y recreación	1	0%
Otras actividades de servicios	12	2%
Actividades de los hogares como empleadores	12	2%
no declarado	55	8%
Trabajador nuevo	39	5%
Total	720	100%

La fuerza laboral del Recinto Puerto “El Morro” el 41% se dedica a la Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca, el 12% al Comercio, el 10% a Industrias manufactureras, 6% al transporte y almacenamiento y el resto a otras actividades.

Tabla 34

Grupo de Ocupación

Grupo de ocupación (Primer Nivel)	Casos	%
Directores y gerentes	3	0%
Profesionales científicos e intelectuales	28	4%
Técnicos y profesionales del nivel medio	12	2%
Personal de apoyo administrativo	20	3%
Trabajadores de los servicios y vendedores	107	15%
Agricultores y trabajadores calificados	216	30%
Oficiales, operarios y artesanos	58	8%
Operadores de instalaciones y maquinaria	55	8%
Ocupaciones elementales	127	18%
no declarado	55	8%
Trabajador nuevo	39	5%
Total	720	100%

Tabla 35

Categoría de Ocupación

Categoría de ocupación	Casos	%	Casos sobre canasta básica
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	57	8%	57
Empleado u obrero privado	117	16%	117
Jornalero o peón	126	18%	
Patrono	4	1%	4
Socio	7	1%	7
Cuenta propia	300	42%	
Trabajador no remunerado	11	2%	
Empleado domestico	18	3%	
no declarado	41	6%	
Trabajador nuevo	39	5%	39
Total	720	100%	224
Población Económicamente Activa (16-65 años)			1213
Población con ingresos sobre la canasta básica versus la PEA.		18,47%	
Nivel de pobreza en el Recinto Puerto El Morro		81,53%	

De los dos cuadros precedentes se puede inferir que el 79% de la fuerza laboral del Recinto Puerto El Morro, desempeña trabajos en los que predomina la mano de obra sobre el intelecto, principalmente trabajos artesanales y agrícolas.

Tabla 36

Acceso a servicios básicos

Energía para cocinar	Casos	%
Gas (tanque o cilindro)	448	95%
Electricidad	2	0%
Leña, carbón	13	3%
No cocina	11	2%
Total	474	100%

De las 474 familias del Recinto Puerto El Morro, el 95% emplea el GAS como combustible para la preparación de los alimentos, apenas 13 familias utilizan leña o carbón.

Tabla 37

Dispone de televisión por cable

Dispone de televisión por cable	Casos	%
Si	7	1%
No	467	99%
Total	474	100%

El 99% de la población del Recinto, no utiliza el servicio de televisión por cable.

Tabla 38

Tenencia o propiedad de la vivienda

Tenencia o propiedad de la vivienda	Casos	%
Propia y totalmente pagada	237	50%
Propia y la está pagando	18	4%
Propia (regalada, donada, heredada o por posesión)	157	33%
Prestada o cedida (no pagada)	55	12%
Por servicios	2	0%
Arrendada	5	1%
Total	474	100%

El 83% de la población posee casa propia, el 4% la está pagando, el 12% es prestada sin pago y apenas el 1% de las familias arrienda casa.

Tabla 39

Tipo de vivienda

Tipo de vivienda	Casos	%
Casa/Villa	440	86%
Departamento en casa o edificio	1	0%
Cuarto(s) en casa de inquilinato	3	1%
Mediagua	33	6%
Rancho	26	5%
Covacha	3	1%
Choza	1	0%
Otra vivienda particular	3	1%
Total	510	100%

El 7% de las familias viven en una mediagua y covacha y el 86% en una casa o villa.

Tabla 40

Tipo de material del techo

Material del techo o cubierta	Casos	%
Hormigón (losa, cemento)	9	2%
Asbesto (Eternit, Eurolit)	81	18%
Zinc	366	80%
Teja	3	1%
Otros materiales	1	0%
Total	460	100%

Tabla 41

Tipo de servicio higiénico

Tipo de servicio higiénico	Casos	%
Conectado a red pública de alcantarillado	6	1%
Conectado a pozo séptico	278	60%
Conectado a pozo ciego	75	16%
Letrina	41	9%
No tiene	60	13%
Total	460	100%

Tabla 42

Tipo de acceso a la vivienda

Acceso principal a la vivienda	Casos	%
Calle o carretera adoquinada, pavimentada o de concreto	161	32%
Calle o carretera empedrada	121	24%
Calle o carretera lastrada o de tierra	193	38%
Camino, sendero, chaquiñán	35	7%
Total	510	100%

Tabla 43

Procedencia del agua

Procedencia del agua recibida	Casos	%
De red pública	390	85%
De pozo	3	1%
De río, vertiente, acequia o canal	2	0%
De carro repartidor	38	8%
Otro (Agua lluvia/albarrada)	27	6%
Total	460	100%

Tabla 44

Procedencia de la luz eléctrica

Procedencia de luz eléctrica	Casos	%
Red de empresa eléctrica de servicio público	406	88%
Otro	1	0%
No tiene	53	12%
Total	460	100%

Tabla 45

Medio de eliminación de la basura

Eliminación de la basura	Casos	%
Por carro recolector	433	94%
La queman	27	6%
Total	460	100%

De los cuadros precedentes se deduce lo siguiente:

- a) El 98% empleó entre asbesto y zinc para la construcción de los techos de las casas, apenas el 2% de las casas son construidas de losa, cemento.
- b) Apenas el 1% de las casas están conectadas a la red pública de desechos y aguas servidas (las 6 personas que contestaron si a esta pregunta no sabían lo que les estaban preguntando, puesto que en el recinto Puerto El Morro todavía no hay red pública de desechos), el 60% emplea pozo séptico para el servicio higiénico, el 25% posee pozo ciego, letrina y el 13% no tiene servicio higiénico.
- c) En lo que respecta a vías de acceso principal a las casas, el 32% se realiza a través de calles o carreteras adoquinadas, pavimentadas o de concreto, el 24% calles empedradas, el 38% calles lastradas o de tierra y el 7% de caminos, senderos o chaquiñanes.
- d) El 88% de las casas poseen el servicio de energía eléctrica a través de la red pública, y el 12% no tiene acceso.
- e) El 94% de la basura que genera la población del Recinto de Puerto El Morro se recoge por medio de carro recolector, y un 6% es quemado.

Luego de conocer la situación actual de la población del Recinto de Puerto el Morro, y luego de una serie de entrevistas a autoridades y trabajadores del sector pesquero y turístico, validamos el análisis FODA establecido en el Plan de Manejo Ambiental del Refugio de vida Silvestre Manglares El Morro, ver figura 42.

Figura 42. FODA – Parroquia El Morro, Recinto Puerto El Morro

FODA – PARROQUIA EL MORRO – RECINTO PUERTO EL MORRO:			
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
• Lugar turístico para la observación de delfines. • Presencia de recursos pesqueros, agrícolas y fluviales. • Organización de las comunidades. • Puntualidad, unión, decisión y amabilidad de la gente. • Firmeza para la toma de decisiones y emprendimiento de proyectos. • Trabajar en conjunto para el beneficio de las comunas, conservando costumbres como celebrar fiestas o aniversarios juntos. • Comunidad de personas honestas, responsables, emprendedoras, activos, dinámicos, investigadores; porque buscan apoyo en instituciones para ayuda interna de nuestros pueblos. • Ser decididos, se fijan metas a realizar por el bien de la comunidad. • Presencia de manglares a orillas del estero. • Cuentan con infraestructura para servicios sociales como: dispensario médico y seguro social campesino.	• Aprender a proteger el medio ambiente a través de capacitaciones por parte de organizaciones como: MAG, Fundación NOBIS, Fundación Natura, P.O.P. • P.O.P (Programa de Ordenamiento de Playas del Concejo Provincial). • Presencia de buena afluencia de turistas nacionales, estudiantes universitarios, etc., por los atractivos (delfines, aves, manglar) • Préstamos de instituciones financieras que se puedan generar a partir del Refugio. • Concreción de proyectos para mejorar infraestructura de la comunidad, como: carretera, luz eléctrica, alcantarillado. • Puerto de Aguas Profundas que se está construyendo en Posorja. • Talleres y capacitaciones a los que asisten los habitantes. • Apoyo de organizaciones como Fundación Natura, Concejo Provincial, NOBIS, Sambito. • Energía solar para todas las comunidades por parte del Municipio de Guayaquil. • Proyectos de vivienda por parte del MIDUVI.	• Impuntualidad: retraso en una hora fijada para una asamblea u otra convocatoria. • Falta de asistencia a las asambleas. • Falta de médico permanente en el sub centro de salud. • Falta de fuentes de agua dulce para la producción agrícola durante todo el año. • Contaminación de la playa, por abundante basura. • Falta de recursos económicos para fortalecer el turismo. • Desconocimiento de nuestros ancestros, olvidar nuestras costumbres y tradiciones. • Desconfianza en el dirigente por desconocimiento de trabajo. • Negativismo de un grupo determinado en la comunidad.	• Contaminación del medio ambiente • Tala y deforestación de manglares y bosques. • Contaminación de las playas por la acumulación de basura por parte de los turistas. • Contaminación de fábricas, barcos recolectores foráneos, camaroneros y puerto de aguas profundas. • Extinción de los delfines por un mal manejo de los recursos. • Barcos pesqueros que se acercan mucho a la playa. • Que vengan personas de afuera a cazar aves y venados. • Cambios bruscos por parte de la naturaleza. • Migración de la población. • Que los terratenientes quieran apropiarse de tierras comunales.

12. CONCLUSIONES

Los resultados positivos de los análisis previos, hacen que este proyecto se deba ejecutar ya. Este proyecto incluye activos productivos nuevos lo que hace que el nivel de servicio de las actividades eco turísticas propuestas sea del más alto nivel, incomparable con lo que actualmente existe en la zona, además la certificación como Guías Nativos

que cada miembro de la asociación debe poseer antes de que inicien las actividades formales, le da a este proyecto un valor agregado de profesionalismo.

El plan de remediación abre una nueva fuente de trabajo y es el inicio de una actividad que debe perfeccionarse y tecnificarse en el camino, producto de la experiencia que se adquiere en este primer intento de sembrío de concha.

13. RECOMENDACIONES

Es importante que el Municipio de Guayaquil/Prefectura del Guayas, provea el servicio de alcantarillado a la zona, como fuente de salubridad e incremento del turismo.

Que el Ministerio de Educación instale un centro educativo de nivel intermedio para que las 377 personas entre las edades de 11 y 20 años que habitan en el recinto y que en su mayoría sólo han concluido la educación primaria, puedan continuar con sus estudios de bachillerato al igual que otras 637 personas entre 20 y 40 años que se encuentran en igual situación.

14. BIBLIOGRAFÍA

La Prefectura Gobierno Provincial del Guayas. (2010). *La ruta del pescador*. [Díptico]. Guayaquil, Guayas; Autor.

Secretaría Nacional del Migrante (2009). *Puerto El Morro*. [Tríptico]. Guayaquil, Guayas; Autor.

*^c Solo con natura (2009). Disponible en la página web de sólo con natura. Extraído el 26 de Febrero, 2011, desde http://www.soloconnatura.org/index.php?option=com_content&view=article&id=71&Itemid=94

Código de la Niñez y la Adolescencia, publicado por Ley No.100 en el Registro Oficial 737. (3 de Enero 2003).

Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (2005). Disponible en la página web del SIISE. Consultado el 7 de Marzo, 2011, desde <http://www.siise.gov.ec/Principal.aspx>.

Instituto Nacional de Estadística y Censo (2010). *Plano Censal de la Localidad*. Guayaquil, Guayas; INEC.

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas ESPOL. Manejo sustentable y comercialización de concha prieta en cautiverio en Puerto El Morro (Prov. EL Guayas, Para su exportación hacia España). Guayaquil, Guayas; Mayra Rendón Yllescas, Elizabeth Vanessa Suarez Gómez, Marco Tulio Mejía.

Registro Oficial # 154 (19 de Marzo del 2010). Reglamento para el registro de los centros turísticos comunitarios. Quito, Pichincha; Ec. Verónica Sión de Josse – Ministra de Turismo.

Ministerio del Ambiente del Ecuador. 2010. Plan de Manejo del Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro – REVISMEM.

ANEXOS

ANEXO 1

Díptico. Fragatas y Delfines

3^{ra}

RUTA 1

Duration: 1h30
Travel:
 Boat trip through the estuary.
 Birds Watching.
 Sightings of dolphins.
 Visit to the Island "La Isleta"

\$7.99

RUTA 2

Duration: 3h00
Travel:
 Boat trip through the estuary.
 Birds Watching.
 Sightings of dolphins.
 Visit to the island "La Isleta"
 Walk (30 minutes).
 Frigates Watching.

Como llegar

A solo 10 Kilometros de Playas

General Villamil Playas
 Ave. Guayaquil
 El Morro
 Puerto del Morro

PUERTO DEL MORRO

Reservaciones: 089407828 - 099054310 - 2529478
 Guayaquil al: 0801297311 - 2492345
 Visítanos en la web:
www.fragatasydelfines.com

Asesorado por:
www.suncreativa.com
 2392145

Fragatas y Delfines

www.fragatasydelfines.com

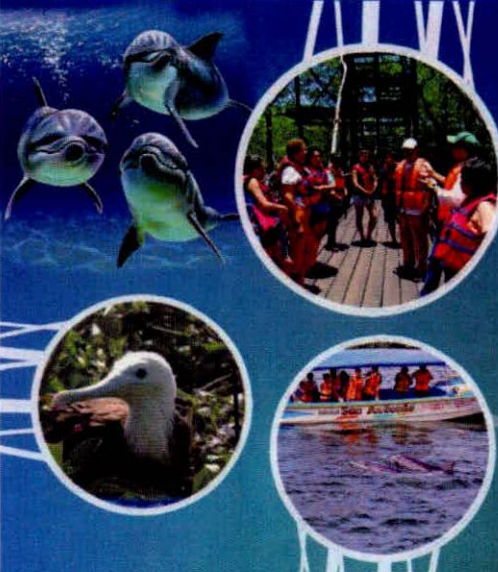
A solo 10 minutos de Playas

PUERTO DEL MORRO

Ven y disfruta en familia de un momento agradable en contacto con la naturaleza, experimenta los paseos en lancha por el estuario Puerto del Morro y la fantástica excursión a la Isla de los pájaros donde podrás observar gran cantidad de aves a pocos metros de distancia y en su hábitat natural.

10%

Presenta este ticket y recibe el 10% de descuento por tu pasaje



Historia

Puerto del Morro
Es un pueblo pintoresco rodeado por verdes y exuberantes manglares, donde su gente hospitalaria y amigable se dedica a la pesca artesanal y recolección de crustáceos teniendo muy en cuenta su responsabilidad con el cuidado y la preservación del medio ambiente.

Puerto del Morro pertenece a la parroquia El Morro del Cantón Guayaquil, en la Provincia del Guayas, es una zona rural a dos horas de Guayaquil y a 15 minutos del cantón General Villamil (playas). En el 2007 esta zona fue declarada por el Ministerio del Ambiente como Área protegida con la categoría Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro.

Comida

Platos Típicos

- Arroz Marinero
- Corvina Frita
- Carapachos Rellenos
- Ceviche de Camaron
- Ceviche de Concha
- Ceviche Marinero
- Ceviche Mixto
- Lisa Asada
- Camarones Apanados
- Cazuelas de Pesacado
- Cangrejos
- Patacones







PLANES

\$4.99

RUTA 1

Duración: 1h30
Recorrido:

- Paseo en lancha por el estuario.
- Observación de la avifauna.
- Avistamientos de delfines.
- Visita a "la Isleta".



\$7.99

RUTA 2

Duración: 3h00
Recorrido:

- Paseo en lancha por el estuario.
- Observación de la avifauna.
- Avistamientos de delfines.
- Visita a "la Isleta".
- Visita a la Isla de los pájaros.
- Caminata (30 minutos).
- Observación de Fragatas.

ANEXO 2

Reglamento para el Registro de los C.T.C.

REGISTRO OFICIAL

Administración del Señor Ec. Rafael Correa Delgado

Presidente Constitucional de la República del Ecuador

Viernes, 19 de Marzo de 2010 - R. O. No. 154

No. 20100016

Econ. Verónica Sión de Josse

MINISTRA DE TURISMO

Considerando:

Que los artículos 56, 57, 58 y 59, del Capítulo IV de la Constitución de la República del Ecuador, publicada el 20 de octubre del 2008 en el Registro Oficial No. 449, que reconocen y garantizan derechos colectivos a los pueblos, comunidades, montubios, indígenas y afro ecuatorianos, los cuales forman parte del Estado Ecuatoriano;

Que en el Art. 3, numeral e) de la Ley de Turismo define entre otros, como principios de la actividad turística la iniciativa y participación comunitaria indígena, campesina, montubia y afro ecuatoriana, con su cultura y tradiciones preservando su identidad, protegiendo su ecosistema y participando en la prestación de servicios turísticos, en los términos previstos en la ley y sus reglamentos;

Que en el Art. 4, literal a), de la Ley de Turismo, reconoce que la actividad turística corresponde a la iniciativa privada y comunitaria o de autogestión, y al Estado en cuanto debe potenciar las actividades mediante el fomento y promoción de un producto turístico competitivo;

Que el Art. 12 de la Ley de Turismo dispone que cuando las comunidades locales organizadas y capacitadas deseen prestar servicios turísticos, recibirán del Ministerio de Turismo, en igualdad de condiciones todas las facilidades necesarias para el desarrollo de estas actividades, las que no tendrán exclusividad de operación en el lugar en el que presten sus servicios y se sujetarán a lo dispuesto en esta ley y a los reglamentos respectivos;

Que es necesario elevar los estándares en la prestación de los servicios turísticos en los centros de turismo comunitario, cuya intención es ofrecer un turismo sustentable, solidario y de calidad a los visitantes y una alternativa de trabajo interesante, justo y significativo para sus miembros;

Que el Art. 54, dispone que en lo que no estuviere previsto en la ley, y en lo que fuere aplicable se observará el Código Ético Mundial para el Turismo, aprobado por la Organización Mundial del Turismo, en Santiago de Chile;

Que el Turismo Comunitario es un modelo de gestión en el que la comunidad local aprovecha el patrimonio natural y/o cultural de la región en la que se asienta para desarrollar y ofrecer un servicio turístico caracterizado por la activa participación comunitaria en la planificación y ejecución de acciones conducentes a potenciar el desarrollo sostenible de la población mediante la reinversión de los beneficios derivados de la actividad turística;

Que es función del Ministerio de Turismo, según el Decreto Ejecutivo Nro. 1186, que contiene el Reglamento General de Aplicación de la Ley de Turismo, publicado en el Registro Oficial Nro. 244 de 5 de enero del 2004, promover y fomentar todo tipo de turismo receptivo interno, siendo de su exclusiva competencia expedir la normativa que ha de regir en el sector;

Que, mediante Acuerdo Ministerial No. 20090024 de 18 de marzo del 2009, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 565 de 7 de abril del 2009, se expide el Instructivo para Registro de Centros de Turismo Comunitario;

Que es urgente apoyar a las comunidades que buscan el desarrollo del turismo, como una herramienta de lucha contra la pobreza; y,

En uso de sus atribuciones que le confiere el Art. 17 del Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva y más normas jurídicas aplicables,

Acuerda:

Expedir el Reglamento para los Centros Turísticos Comunitarios.

CAPITULO I

Normas Generales

Art. 1.- Este reglamento tiene como objeto normar el ejercicio de los centros turísticos comunitarios.

Art. 2.- Los centros de turismo comunitario podrán realizar una o más de las siguientes actividades:

- Alojamiento
- Alimentos y bebidas.
- Transportación turística.
- Operación.
- Organización de eventos.
- Congresos.
- Convenciones.

Las actividades señaladas en el presente artículo se desarrollarán exclusivamente dentro de los límites de la jurisdicción territorial de la comunidad. La Gestión de la comunidad calificada como CTC se normará dentro de la organización comunitaria y promoverá un desarrollo local justo, equitativo, responsable y sostenible; basado en la revalorización de su identidad, costumbres, tradiciones; a través de un intercambio de experiencias con visitantes, con la finalidad de ofertar servicios de calidad y mejorar las condiciones de vida de las comunidades.

Art. 3.- **Ámbito de aplicación.-** El presente reglamento rige para todas las comunidades que ejerzan o estén interesadas en ejercer actividades turísticas, previstas en el presente reglamento.

Art. 4.- **Personalidad jurídica.-** Los Centros de Turismo Comunitarios, CTC deberán estar constituidos como personas jurídicas, debidamente reconocidas por la autoridad pública competente.

CAPITULO II

De los Derechos y Obligaciones

Art. 5.- **De la Gestión.-** La gestión de la actividad turística corresponde a la comunidad, y como tal se procederá a su Registro en el Ministerio de Turismo, previo al inicio de su funcionamiento.

Sin embargo, de existir en el territorio comunitario establecimientos turísticos de propiedad privada o familiar que no se involucren en la actividad turística comunitaria, estos deberán respetar y someterse a las normas comunitarias en cuanto al uso y gestión de los atractivos turísticos, y se registrarán en el Ministerio de Turismo en forma privada.

Art. 6.- **Del Ministerio de Turismo.-** Es función del Ministerio de Turismo promover y fomentar el desarrollo de los centros de turismo comunitario para el mejoramiento de la calidad de vida de sus pobladores.

Art. 7.- Prestación directa.- Las actividades turísticas se realizarán de manera directa por la comunidad; por lo tanto, las comunidades legalmente registradas podrán comercializar los servicios turísticos autorizados en este reglamento, en la zona de su jurisdicción.

CAPITULO III

Del Registro

Art. 8.- Requisitos para el Registro de Turismo.- El registro de turismo como Centro de Turismo Comunitario se lo hará en la matriz o en las unidades desconcentradas en el ámbito nacional del Ministerio de Turismo, debiendo para dicho registro turístico, adjuntar los siguientes documentos:

- a) Solicitud de registro dirigida al Ministerio de Turismo en el que se indicará el o los servicios turísticos a prestar;
- b) Documento que demuestre la personalidad jurídica de la comunidad;
- c) Nombramiento que acredite la representación del peticionante;
- d) Acta de asamblea general de la comunidad en la que conste que ha decidido registrarse en el Ministerio de Turismo, con la firma de los miembros presentes;
- e) Documentos que demuestren que los responsables de los servicios a prestarse por la comunidad hayan recibido capacitación y/o formación profesional sobre turismo por un mínimo de 40 horas. Adicionalmente es necesario que el CTC entregue al Ministerio de Turismo un documento de estructura orgánica del Centro de Turismo Comunitario;
- f) Pago del valor de registro estipulado por el Ministerio de Turismo;
- g) Copia certificada del registro único de contribuyentes, de la persona jurídica solicitante, en la que conste, como uno de sus objetivos la prestación de servicios turísticos; y,
- h) Informe técnico que justifique la calidad comunitaria de la iniciativa que solicita el registro, expedido por la Secretaría de Pueblos, Movimientos Sociales y Participación Ciudadana.

Art. 9.- Procedimiento del Registro.- Recibida la solicitud, la oficina correspondiente del Ministerio de Turismo, dispondrá fecha y hora para una inspección a la comunidad a efectos de verificar los datos consignados en la petición. En la referida inspección se procederá a llenar la Hoja de Planta Turística. Con tal información y verificando que se haya cumplido con los requisitos necesarios, se procederá a ingresar los datos de la comunidad al sistema de información del Ministerio de Turismo, creando para el efecto un número de registro y número de folio en el que se ingresa y se apertura el expediente; el mismo que se acompañará de un informe técnico del Ministerio de Turismo, en el que se indicará que el Centro de Turismo Comunitario cumple con los estándares mínimos de calidad que estarán dispuestos en el instructivo.

Una vez concluido este trámite, se procederá a emitir el certificado de registro. El certificado de registro se otorgará previo al pago del uno por mil de los activos fijos de uso turístico y la cancelación del valor por concepto de registro.

En el caso de las agencias de viajes operadoras, deberán cumplir con los requisitos previstos en el reglamento vigente para las operadoras.

Art. 10.- Licencia anual de funcionamiento.- La licencia anual de funcionamiento será conferida por la Municipalidad de la jurisdicción donde se encuentre el Centro Turístico Comunitario, de haberse descentralizado las competencias del Ministerio de Turismo al Municipio de la jurisdicción; caso contrario, se la expedirá en la dependencia del Ministerio de Turismo competente, adjuntado la constancia de pago de la licencia y el certificado de registro.

Art. 11.- El Ministerio de Turismo al amparo del Convenio 169 de la OIT ratificado por el Ecuador, cuidará en lo que es de su competencia, del normal funcionamiento de los centros turísticos comunitarios, y precautelaré cualquier abuso que pueda generarse por parte de los representantes de los centros turísticos comunitarios, para lo cual se aceptará la denuncia pública o veeduría ciudadana por las cuales el Ministerio de Turismo actuará de oficio.

CAPITULO IV

De la Capacitación y Formación Profesional

Art. 12.- Certificación.- Según la actividad o actividades que vayan a realizar una comunidad, de conformidad con el artículo 2 de este reglamento, la persona jurídica que representa a la comunidad, justificará con certificados válidos la capacitación técnica y/o profesional en las actividades turísticas que intervengan sus miembros.

Art. 13.- El Ministerio de Turismo promoverá la capacitación técnica y profesional, de quienes ejercen legalmente la actividad turística, de acuerdo al Art. 4 literal e) de la Ley de Turismo.

Art. 14.- Guías nativos: Los guías nativos (comunitarios), con licencia otorgada por el Ministerio de Turismo, podrán conducir turistas en áreas geográficas que corresponden al territorio de la comunidad, al pueblo o nacionalidad al que pertenecen y en interacción con otros centros turísticos comunitarios. En lo demás, se regirán por las disposiciones generales o especiales constantes en los reglamentos respectivos para guías, por cada actividad que desempeñe.

CAPITULO V

Del Patrimonio

Art. 15.- Oferta Turística.- Las actividades turísticas comunitarias realizadas por las comunidades registradas, deberán promover y contener particularmente en su oferta turística, los recursos naturales, la preservación de la identidad cultural y la seguridad de las comunidades.

Art. 16.- Prohibición.- Prohíbese el uso de la expresión “turismo comunitario” o cualquier otra similar que induzca a la idea de la participación de la comunidad en una operación turística, a cualquier establecimiento privado. Su uso indebido será sancionado de acuerdo a la ley aplicable.

Art. 17.- Sostenibilidad ambiental.- La actividad turística comunitaria tendrá como base el respeto y preservación de los recursos naturales y culturales existentes en su territorio. En consecuencia, las comunidades crearán su propio reglamento de uso y manejo del territorio.

Art. 18.- Exclusividad.- Los recursos naturales que han sido transformados en atractivos turísticos y que se encuentran asentados en determinado territorio comunitario que cuenta con títulos de propiedad o que se encuentra en posesión ancestral, son de uso exclusivo de ella para la operación turística. (Derecho de dominio, derecho de posesión). Si la empresa privada utiliza los recursos que se encuentran dentro del territorio comunitario deberá hacerlo previa coordinación con la comunidad.

Art. 19.- Turismo en áreas naturales del Estado.- Es de competencia de los ministerios de Turismo y del Ambiente coordinar el ejercicio de las actividades turísticas comunitarias en el Patrimonio de Áreas Naturales del Estado (PANE), las regulaciones o limitaciones de uso por parte de los turistas, la fijación y cobro de tarifas por el ingreso y demás aspectos relacionados con el PANE.

Los centros de turismo comunitario deberán sujetarse a los planes de manejo ambientales del PANE, determinadas por el Ministerio del Ambiente y recibirán del Ministerio de Turismo, en igualdad de condiciones, todas las facilidades necesarias para el desarrollo de las actividades turísticas.

Art. 20.- Turismo en zona de amortiguamiento.- En aquellas áreas naturales denominadas zonas de amortiguamiento y similares, que sean de uso turístico y constituyan territorios de comunidades, el Ministerio de Turismo definirá conjuntamente con el Ministerio de Ambiente las regulaciones, los servicios, los convenios y concesiones de estas áreas para fomentar el turismo comunitario.

CAPITULO VI

Sanciones

Art. 21.- Para el efectivo control de esta actividad, se sancionará de acuerdo a lo que establece el Art. 52 de la Ley de Turismo, en concordancia con el capítulo 11 del reglamento general de aplicación a la ley, sin perjuicio de la aplicación por las autoridades competentes, de las normas atinentes a cada hecho sancionable.

DISPOSICION TRANSITORIA

En el plazo de 180 días se emitirá la normativa técnica, para la correcta aplicación del presente reglamento.

DISPOSICION FINAL

Derogase el Acuerdo Ministerial No. 2007-0130 del Ministerio de Turismo, publicado en el Registro Oficial No. 266 de 6 de febrero del 2008.

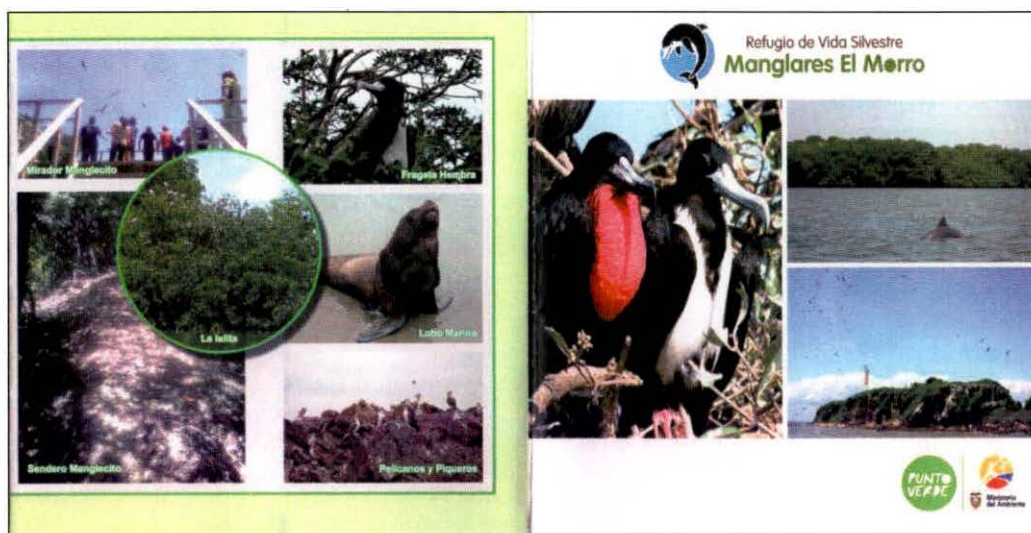
El presente acuerdo entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.- Dado en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, a 25 de febrero del 2010.

f.) Econ. Verónica Sión de Josse, Ministra de Turismo.

ANEXO 3

Tríptico. Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro



SU IMPORTANCIA EN EL PATRIMONIO DE ÁREAS NATURALES DEL PAÍS

Esta área pertenece al Sistema Nacional de Áreas Protegidas - SNAP y forma parte de la red de Áreas Marinas y Costeras. Entre sus principales objetos de conservación están:

- Una población residente de bufeos costeros.
- Una población de fragatas.

El Ecosistema de manglar cubre la mayor parte de tierra alta, que como característica intrínseca del mismo es influenciada directamente por las mareas. Este tipo de ecosistema es uno de los más productivos del mundo.

Contiene cinco especies de mangle que son las dominantes de la Región Sur del Ecuador y constituyen la vegetación más representativa del Refugio. En el Refugio se han reportado 80 especies de aves. De ellas, 17 son endémicas y 3 se encuentran amenazadas. La especie de ave insignia del Refugio es la Fragata. El REVISMEM es un Área Protegida cuyos recursos naturales son conservados sobre la base de un Eco turismo sustentable, una pesquería responsable y la investigación aplicada.



QUÉ VISITAR

LA ISLITA

Superficie: 10.60 Has.

Tiempo recorrido: 1H30 a 2 horas.

Descripción: Esta situada en el Estero El Morro, es un Área de refugio o dormitorios de garzas rosadas en donde también se observa entre otras variedades como garza grande, garza nocturna, cangrejera, garza nocturna coroninegra, ibis blanco, garceta azul y cormoranes que ocupan el sitio con la misma finalidad. Se encuentran también manadas de delfines nariz de botella en este sector.

ISLAS MANGLECITO

Superficie: 1863.23 Has.

Tiempo recorrido: 3 a 4 horas

Descripción: Zona que congrega mayor riqueza (mayor número de especies) observando una de las colonias más grandes de Fragatas en el Ecuador, superficie de manglar directamente influenciada por corrientes de mareas y

salinidad marina que la convierte en un principal nicho para las fragatas quienes realizan todo su ciclo biológico, convirtiéndose en uno de los principales atractivos a visitar por turistas, observadores de aves y científicos.

LOS FARALLONES

Superficie: 41.64 Has.

Tiempo recorrido: 1 hora.

Descripción: Los Farallones constituidos por cinco formaciones rocosas que se encuentra a 10 minutos frente a la Parroquia Posorja. Es un Área de estricta conservación y dentro del plan de manejo esta categorizada como zona exclusiva de turismo por los avistamientos de aves como: piqueros patas azules, pelicanos, fragatas, cormoranes. Entre los mamíferos que se encuentran alrededor de estas formaciones rocosas son los delfines nariz de botella.





RECUERDE

Esta es un área protegida. Su protección y conservación son una cuestión de actitud y una responsabilidad que todos debemos asumir.

Ayúdenos a conservar y proteger la biodiversidad. Respete la vida silvestre, obsérvela a distancia y no consuma especies cuando estén en veda, en especial, el cangrejo rojo cuya veda es del 15 de enero al 15 de febrero y del 15 de agosto al 15 de septiembre.

En este sentido no estarán permitidas, en términos generales, las siguientes actividades:

- Realización de fogatas o fumar al aire libre
- Tomar bebidas alcohólicas
- Construcción de cerramientos dentro de su jurisdicción
- Ingreso con cualquier tipo de mascotas
- Cacería de animales silvestres
- Colección de plantas nativas o endémicas o sus partes con excepción de trabajos de investigación autorizados.
- Tala o corte de especies de árboles nativos o endémicos
- Siembra de plantas exóticas
- Construcción de cualquier tipo de infraestructura, incluyendo carreteras, a excepción de las instalaciones administrativas y de uso público que se construyan para el manejo del REVISMEM
- Arrojo de escombros, basura, aguas servidas, aguas de cisterna o cualquier tipo de desperdicio orgánico o inorgánico.

EQUIPO

¿Qué llevar?

- Vestimenta ligera y cómoda.
- Agua, bloqueador solar, sombrero, gafas, repelente para insectos.
- Binoculares y cámara de fotos.



Dirección:

**Refugio de Vida Silvestre
Manglares El Morro.**

Provincia: Guayas.

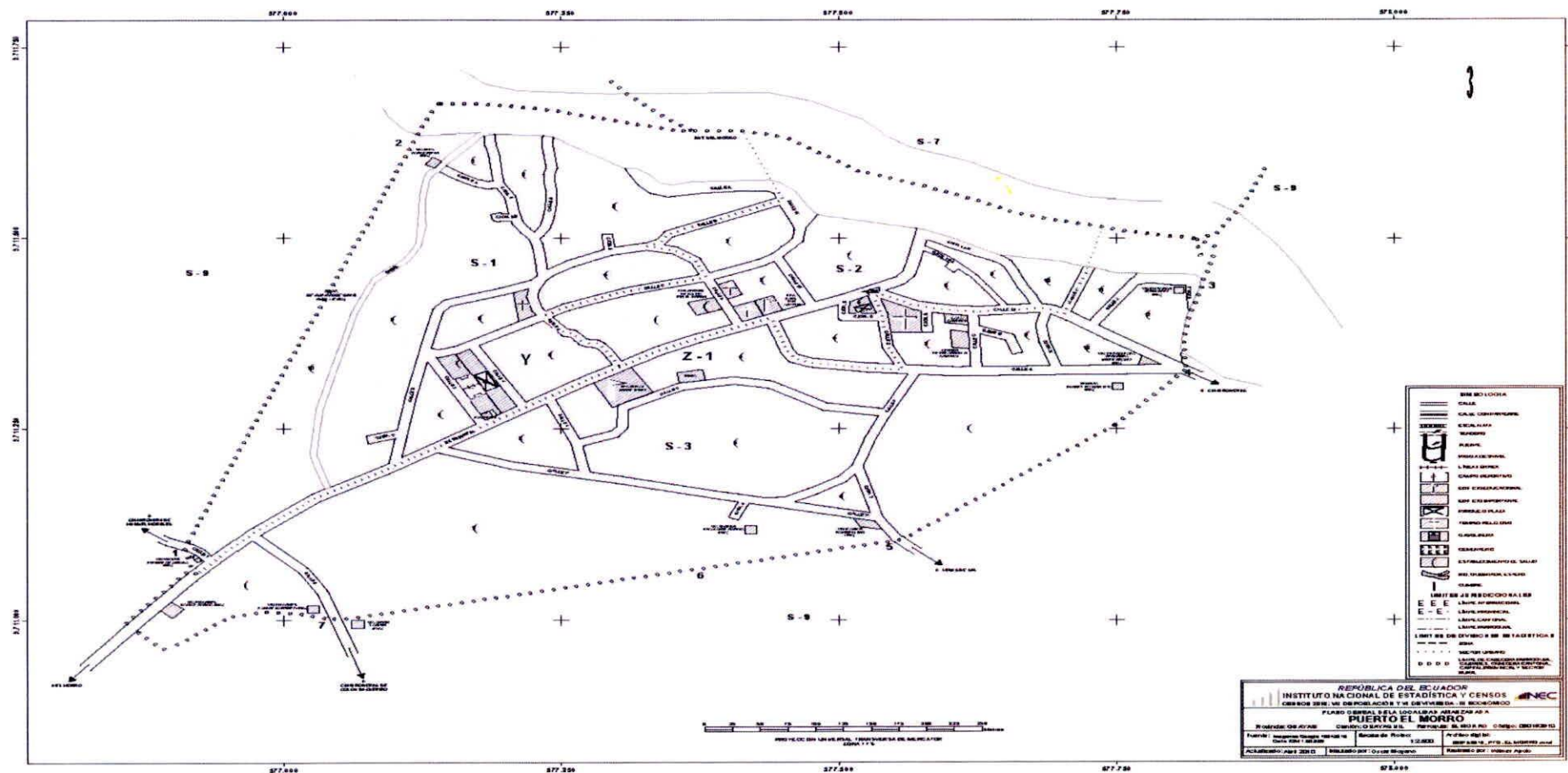
Cantón: Guayaquil

Parroquia: El Morro, Recinto Puerto El Morro.

Oficina Principal frente al Malecón Puerto El Morro.

Contacto:

Zona de Influencia del Proyecto - INEC



ANEXO 5

Informe. 5 de Marzo del 2011

Línea Base – Puerto El Morro, Marzo 1 del 2011

INFORME

Visita a la Prefectura (Illingworth y Pichincha).- Se visita el área de planificación 3er piso y se entrevista a:

1. Arq. Reinaldo Espinoza quien dice no tener ningún plan vial para la parroquia el Morro ni para el recinto Puerto El Morro para este año. Años anteriores han solicitado una UBC (Unidad Básica de Salud) para El Morro y baterías sanitarias para el Puerto El Morro.

Miércoles 2 de Marzo del 2011

Visita a la división turismo de la prefectura ubicada al frente del edificio de Solca.- Se entrevista a:

2. Jorge Mori quien dice estar promocionando el nombre "La Ruta del Pescador" y Manifiesta que
 - a. El Medio Ambiente va a nombrar área protegida al "Cerro del Muerto" en El Morro y que forma parte de la ruta del pescador para realizar turismo sostenible como camping, aventura, escalada, ciclismo de montaña, etc.
 - b. Promoción de vista de ciénagas
 - c. La Iglesia del Morro se promociona también en la ruta
 - d. Están realizando capacitaciones en general denominadas "escuelas de alimentos y bebidas", a fin de año se firmará un convenio con los chefs para este propósito
 - e. Están realizando talleres para que los dirigentes conozcan del plan de promoción de la ruta del pescador, involucrados (Progreso, Engabao, Pto Engabao, Pto el Morro, Pasorja, Playas, Puná)
 - f. Los fines de semana regalan accesorios y panfletos en el peaje y en la gasolinera que está ubicada a la altura de Puerto Azul, para posesionar el nombre "RUTA DEL PESCADOR"

Viaje a El Morro

3. Se entrevista a Mayra Morales de "Fragatas y Delfines Ecoturismo Comunitario" en el Recinto Puerto El Morro y manifiesta:
 - a. Fragatas y Ecoturismo Comunitario, es una asociación de 12 embarcaciones
 - b. Cobran US\$5 dólares el paseo de avistamiento de delfines Sábados y Domingos
 - c. Cobran US\$8 dólares el paseo hasta la Isla de los Pájaros Sábados y Domingos
 - d. Cobran US\$40 dólares el paseo de avistamiento de los delfines el FLETE de Lunes a Viernes
 - e. Cobran US\$64 dólares el paseo hasta la Isla de los Pájaros el FLETE de Lunes a Viernes
 - f. Cada dueño de embarcación aporta con US\$5 dólares para el alquiler de la oficina de turismo (US\$100 dólares es la renta mensual)
 - g. Cada dueño de embarcación aporta un adicional para el sueldo de la persona que atiende en la oficina de turismo
 - h. Horarios de atención de 8h30 a 16h30 de Lunes a Domingo

Línea Base - Puerto El Morro, Marzo 1 del 2011



4. Pedro Morales - Presidente del Recinto Puerto El Morro se encuentra en Guayaquil tramitando la asignación de un profesor de fútbol para que entrene a los niños del puerto El Morro por vacaciones. Mayra Morales expone necesidades del recinto:
 - a. Carretera en mal estado desde Playas - Morro y Puerto El Morro
 - b. Partes altas del Recinto sin calles asfaltadas
 - c. No existe alcantarillado en el Puerto el Morro, sólo pozos sépticos para aguas servidas
 - d. Mala calidad del agua potable
 - e. Las embarcaciones para recibir mantenimiento deben contratar a un técnico de Playas
 - f. No hay colegio y la única escuela fiscal "Jorge Yúnez Huésped" es insuficiente para la cantidad de niños. Debido a esto se abrió una 2da escuela "San Agustín" pero es particular
 - g. Para el 2012 le han prometido el malecón del Puerto El Morro
 - h. Su centro de salud con atención insuficiente ya que atiende de 10h00 a 15h00
 - i. Sociólogo Galo Plaza hizo estudios y declaró a Puerto El Morro como "COMUNA ANCESTRAL HUANCAYILCA"
 - j. Actividades que desarrollan los habitantes del Puerto son turismo, pesca, cangrejos, cancha y almejas
 - k. Sólo 2 actividades turísticas en el Puerto



5. "Eco Club Los Delfines" es otra agrupación que brinda servicios de turismo (adjunto panfleto)



6. Jaime Aragonéz Lindao – Presidente de la Parroquia El Morro, período 2009 – 2014 manifiesta:

- a. Han conseguido este año asfaltar una vía interna de El Morro
- b. 6 luminarias laterales para la Iglesia
- c. Pintura para la casa parroquial
- d. Taller de Elaboración de Proyectos dictado por el Gobierno Parroquial – Senplades, facilitador Arq. Iván Campuzano
- e. Proyecto a presentar: Mejoramiento Su centro de Salud
- f. Compras públicas tiene publicado la construcción de 3 parques, uno para el Puerto el Morro, otro para el Morro y otro para el recinto "Los Pacitos"
- g. Poseen un dispensario médico que atiende 2 veces a la semana, dentro del área de la jefatura parroquial, al igual que un Ciber
- h. Necesitan una Unidad Básica de Salud
- i. El Recinto Ayalán tiene calles sin alumbrado público pero no es prioridad comparada con otras necesidades
- j. Luminarias públicas no existen a lo largo de toda la vía Playas – El Morro ni El Morro – Puerto el Morro pero no es prioridad comparada con las otras necesidades
- k. Necesitan un patio de comidas para Puerto El Morro
- l. La parroquia el Morro tiene 7 recintos incluida la cabecera parroquial

ANEXO 6

Informe. Junio 12 del 2012

Pre factibilidad a actividad Buceo Deportivo – Puerto El Morro, Junio 12 del 2012

INFORME

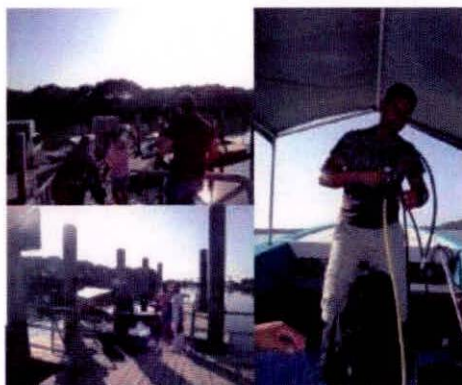
Objetivo.- Determinar la pre factibilidad de buceo deportivo en Puerto El Morro.

Descripción.- El equipo de autores de esta tesis, realizamos un viaje a Puerto El Morro, acompañados de dos buzos profesionales, para emprender la búsqueda de bajas claras por el sector, que permitan determinar si la actividad de buceo deportivo es factible en el Puerto.

Desarrollo.- Contratamos una lancha cuya propietaria por \$45 dólares nos ofrece navegar por el lapso de 3 horas, nos ofrece el servicio de transporte y la acompaña su hijo de 5 años.



Llegamos al muelle de Puerto El Morro y los buzos preparan los equipos para la inspección de las potenciales áreas aptas para Buceo deportivo.



Pre factibilidad a actividad Buceo Deportivo – Puerto El Morro, Junio 12 del 2012

Iniciamos la búsqueda de lugares aptos para el buceo. Dentro de la planificación adquirimos en el Instituto Oceanográfico de la Armada INOCAR, la carta náutica de la zona de Puerto El Morro, a fin de determinar las coordenadas de las zonas potenciales de buceo del sector, en tal virtud y con la ayuda de personas que conocen el área, trazamos una ruta que nos sirvió de base para el desarrollo de las inspecciones.

Una vez que los buzos trazan la ruta, el equipo técnico se moviliza a las diferentes zonas potenciales para dar inicio a la actividad de inspección:



Posteriormente realizamos 4 rondas de inspección en zonas que dicen ser claras, presuntamente ideales para realizar buceo deportivo, recomendadas por uno de los concheros de la comuna llamado Freddy Jordán y a quien encontramos mientras avanzábamos en la lancha.



Pre factibilidad a actividad Buceo Deportivo – Puerto El Morro, junio 12 del 2012



Cabe destacar que las inspecciones se realizan tomando en cuenta los siguientes lineamientos:

1. Profundidad máxima de inmersión: 5 metros
2. Medición del alcance de la visibilidad empleando linternas submarinas de alta capacidad

Se determina esta profundidad máxima, por cuanto las mejores prácticas de buceo establecen una preparación más especializada para inmersiones a mayores profundidades. La idea es que el turista reciba una inducción básica de 15 minutos en el manejo de los equipos y en la familiarización con el medio marino y 30 minutos más en la actividad propia de buceo deportivo. La profundidad de estos canales está alrededor de 5 metros, de acuerdo a las constataciones físicas realizadas ya que en la carta náutica no existe información batimétrica del sector.

El tiempo establecido de 1 hora y media para la actividad se divide de la siguiente manera:

20 minutos traslado desde el muelle de Puerto el Morro hacia las zonas de buceo en los canales.

15 minutos de inducción en el sitio.

30 minutos de buceo efectivo

20 minutos, traslado desde el sitio de buceo hacia el muelle de Puerto "El Morro".

5 minutos de holgura para cualquier eventualidad.

Dos de los lugares de inspección son marcados con el GPS y corresponden a las siguientes mediciones:

- ✓ Punto 034
- ✓ Punto 033

Pre factibilidad a actividad Buceo Deportivo - Puerto El Morro, Junio 12 del 2012

Conclusiones.- Se determinó que no es factible desde el punto de vista técnico realizar actividades de buceo en los canales de Puerto "El Morro" por cuanto a una profundidad de 1 a 3 metros se alcanza una distancia de visibilidad de 1 metro máximo, y a una profundidad de 3 a 5 metros la visibilidad es menor a 50 centímetros, por lo tanto, descartamos que el proyecto incluya esta actividad como alternativa de diversificación de las actividades turísticas en el recinto.

ANEXO 7



SOLICITUD DE REGISTRO CENTROS TURÍSTICOS COMUNITARIOS



REQUISITOS PARA REGISTRO CENTROS TURÍSTICOS COMUNITARIOS

- ☐ 1. Solicitud de registro dirigida al Ministerio de Turismo en el que se indicará el o los servicios turísticos a prestar.
- ☐ 2. Documento que demuestre la personería jurídica de la comunidad.
- ☐ 3. Nombramiento que acredite la representación del peticionante.
- ☐ 4. Acta de asamblea general de la comunidad en la que conste que ha decidido registrarse en el Ministerio de Turismo, con la firma de los miembros presentes.
- ☐ 5. Documentos que demuestren que los responsables de los servicios a prestarse por la comunidad hayan recibido capacitación y/o formación profesional sobre turismo por un mínimo de 40 horas. Adicionalmente es necesario que el CTC entregue al Ministerio de Turismo un documento de estructura orgánica del Centro de Turismo Comunitario.
- ☐ 6. Copia certificada del registro único de contribuyentes, de la persona jurídica solicitante, en la que conste, como uno de sus objetivos la prestación de servicios turísticos.
- ☐ 7. Informe técnico que justifique la calidad comunitaria de la iniciativa que solicita el registro, expedido por la Secretaría de Pueblos, Movimientos Sociales y Participación Ciudadana.
- ☐ 8. Declaración de activos fijos para la cancelación del 1 por mil (formulario del Ministerio de Turismo).
- ☐ 9. Inventario valorado de maquinaria, muebles, enseres y equipos. (firmado bajo la responsabilidad del representante legal, sobre los valores declarados).

VERSIÓN 01

ANEXO 8

Certificado de Residir más de 5 años en el Recinto Puerto El Morro

_____ de _____ 20__

Sres.
Ministerio de Turismo
Presente.-

Por medio de la presente como Presidente de la Comunidad....., perteneciente a la
Parroquia....., Cantón....., Provincia....., certifico que el señor..... con
Cédula de Identidad No., es residente permanente de la
misma por al menos 5 años.

Cabe señalar que esta información permitirá que el señor participe en el curso de Guías Nativos que
desarrollará el Ministerio de Turismo en la localidad.

Es todo cuanto puedo mencionar en honor a la verdad.

Atentamente,

Nombre:
C.I:

Versión 00

- Formato GT004 -

ANEXO 9

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA REALIZACIÓN DE UN CURSO PARA GUÍAS NATIVOS

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1 Antecedentes: (describir información general de la comunidad desde lo social, geográfico, cultural, ambiental)

1.2 Justificación del proyecto: (describir la importancia que tendrá la realización de este curso)

2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

2.1 Nombre de la Comunidad:

2.2 Ubicación de la Comunidad:

2.3 Número de Participantes (Beneficiarios directos):

2.4 Perfiles generales de los participantes (describir las conocimientos, habilidades y destrezas de los participantes, uno por uno)

4. OBJETIVOS PLANTEADOS

4.1. General: (describir uno)

4.2. Específicos: (describir al menos tres)

5. CRONOGRAMA TENTATIVO DE EJECUCIÓN

FECHA DE INICIO	FECHA DE FINALIZACIÓN	HORARIO TENTATIVO	DIAS DE EJECUCIÓN (de lunes a viernes, solo sábados, etc etc)

6. PRINCIPALES IMPACTOS SOCIO-ECONÓMICOS A GENERARSE (Describir los impactos (positivos y negativos) que generaría la realización del curso de Guías Nativos para la participantes y sus familias)

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8. ANEXOS (FOTOGRAFÍAS DE LA ZONA, INFORMACIÓN, NOTICIAS, ETC)

-Formato G7005-

ANEXO 10

Solicitud para calificar al P.N.C.T.

_____, ____ de _____ 20____

Sres.
Ministerio de Turismo
Presente.-

Por medio de la presente como Representante del Grupo de personas (de ser el caso Asociación, Cooperativa u otro) perteneciente a la Comunidad....., Parroquia....., Cantón....., Provincia....., solicito a Usted su autorización para la realización por primera vez de un Curso de Guías Nativos con la finalidad de que el grupo de personas interesadas pueda desempeñarse de forma legal en la actividad turística de guianza.

Adjunto a la presente el proyecto de factibilidad para su revisión y análisis.

Atentamente,

Nombre:
C.I:

Versión 00

-Formato G7005-

ANEXO 11

Temario del Módulo 7. Guías Especializados y Nativos

MÓDULO 07



GUIAS ESPECIALIZADOS Y NATIVOS

Objetivo:


Implementar cursos de guías especializados y nativos basados en los componentes de competencias laborales y enfocados en la profesionalización del talento humano.

MÓDULO 07



GUIAS ESPECIALIZADOS Y NATIVOS

Contenido:


- Turismo Sostenible
- Técnicas de guianza
- Comunicación y expresión
- Convivencia en el trabajo
- Calidad en la atención
- Etica profesional
- Salud y seguridad
- Territorialidad

ANEXO 12

Modelo de Certificado de Guía Turístico

PROGRAMA NACIONAL
DE CAPACITACIÓN
TURÍSTICA (P.N.C.T.)
Capacitarse es amar la vida.



EL MINISTERIO DE TURISMO

Confiere el presente CERTIFICADO

a:

por haber realizado el curso de:

con una duración de:

.....
SUBSECRETARIA DE TURISMO DEL LITORAL

.....
ALCALDE DE MILAGRO

ANEXO 13

Proformas

FACTURA PROFORMA 06-2012-133

Maná, 20 de Junio del 2012.

Señores:
Proinformatica Protección Informática S.A.
ATT. Sra. Marjorie Valdiviezo
Guayaquil-

Por medio de la presente pongo a su disposición nuestro Modelo de Embarcación "Italfibra 5.50", construida de plástico reforzado con fibra de vidrio de las siguientes características:-

1.- **ITALFIBRA 5.50:**

- 1.1.- Eslora: 5.65 Mts.
- 1.2.- Manga: 1.66 Mts.
- 1.3.- Puntal: 0.70 Mts.
- 1.4.- Capacidad de Carga: 1.5 Toneladas.
- 1.5.- Tolda de Tubo Galvanizado: Si.

2.- **PRECIO:-**

- 2.1.- El precio de la Embarcación es de: USD. 3.800,00

3.- **ITALFIBRA 5.50:**

- 3.1.- Eslora: 5.65 Mts.
- 3.2.- Manga: 1.66 Mts.
- 3.3.- Puntal: 0.70 Mts.
- 3.4.- Capacidad de Carga: 1.5 Toneladas

4.- **PRECIO:**

- 4.1.- El precio de la Embarcación es de: USD. 3.200.00

5.- **MOTOR FUERA DE BORDA:**

- 5.1.- Marca: Yamaha

5.2.- Modelo: E 40 XMHL

5.3.- Potencia: 40 HP.

6.- **PRECIO:**

6.1.- El precio del Motor es de: USD. 4.018.00

.. A ESTOS PRECIOS HAY QUE AGREGARLE EL 12% I.V.A

7.- **LUGAR DE ENTREGA:**

7.1.- El lugar de entrega de la Embarcación y del Motor es en los Patios de Megapacif S.A., en Manta.

8.- **GARANTIA:**

8.1.- La garantía de la Embarcación es de un año contra defectos de fabricación y/o materiales defectuosos. Y del motor es de dos meses o 200 horas lo que primero se cumpla.

9.- **FORMA DE PAGO:**

9.1.- La forma de pago de la Embarcación y del motor es de Contado.

Este precio puede variar sin previo aviso.

S.E.ú.O.

Sin más por el momento y en espera de su contestación, me suscribo
De Usted

Atentamente,

GIORGIO BULLO ESCOBAR
GERENTE DE MEGAPACIF S.A.

megapacifsa@hotmail.com

MEGAPACIF S.A.

KM 4 1/2 VIA MANTA-MONTECRISTI

Telefonos: 593-5-2578265 / 593-5-2578460

www.megapacifsa.es.tl

GB/mf

"OCEAN REEF CENTRO DE BUCEO"
 URDESA V.E. ESTRADA 1305 Y COSTANERA
 Teléfono: 042-992804

PROFORMA 744

PAGO: EFECTIVO A 0 DIAS PLAZO

Ciente: MARJORIE VALDIVIEZO INFANTE
 Dirección: COSTANERA 812 E HIGUERAS
 Teléfono: 2381023 Ciudad: GUAYAQUIL

Ruc / CI: 099425711

Fecha: 06/06/2012

Tiempo en llega horas Vendidos:

Cant	Código	Descripción	DESC.	PVP	Total
1	32.132.1071	REGULADOR MK17/5600	10 %	718.00	718.00
1	32.132.1129	OCTOPUS: R295	10 %	160.00	160.00
1	32.116.2801	CONSOLA 2G (MANOM-PROFUN) SCUBAPRO/ 15DFT RENTAL	10 %	200.00	200.00
1	32.138.6350	WETSUIT ONEFLEX 5MM. HOMBRE. M	10 %	235.00	235.00
1	32.104.2230	BCD PILOT M	10 %	330.00	330.00
1	41.102.8258	ALETA WAKE. AMARILLO M/L	10 %	75.00	75.00
1	32.107.5713	BOTA- DELTA BOOT 5MM. M/8	10 %	50.00	50.00
1	32.117.3202	CUCHILLO THRESHER. 4.75". ACERO	10 %	90.00	90.00
1	37.124.8010	LINTERNA SL4 ELED AMARILLO	10 %	105.00	105.00
1	32.101.2000	CARRETE X TEK MINI FINGER REEL	10 %	30.00	30.00
1	36.113.WB26	CINTURON / HEBILLA ACERO INOX	10 %	17.50	17.50
5	38.131.PB4L	PLOMO 4LB.	10 %	13.00	65.00
1	08.116.8DCU	TANQUE 80 CU FT + VALVULA. NATURAL	10 %	105.00	105.00
			0 %		

SUB-TOTAL 2,380.50 IVA 257.09 DESCUENTO 238.05 TOTAL 2,399.54

OBSERVACION:

SON: DOS MIL TRESCIENTOS NOVENTA Y NUEVE 54/100 DOLARES AMERICANOS

Firma Autorizada

Recibí Conforme

CREACIONAL S. A.

CREACIONAL S.A. (GYE)

RUC 0996779295001

Contrato de Prestación de Servicios Publicitarios - PRODUCCION

CLIENTE **FUERTO EL MORRO**

FECHA DE ELAB: 2-jul-12

SIRVANSE:

PRODUCTO **INSTITUCIONAL**

PROVEEDOR	Rem.	DESCRIPCION	Cant.	P. Unit.	Total
-----------	------	-------------	-------	----------	-------

DISEÑO Y ARTE FINAL DE VARIOS

TEMA: INSTITUCIONAL

1		POR CONCEPTO DE CREATIVIDAD, DISEÑO Y ELABORACION DE ARTE FINAL DE LOGO.	1	\$350,000	\$350,00
		POR CONCEPTO DE CREATIVIDAD DE CUÑA.	1	\$870,000	\$870,00
		POR CONCEPTO DE DISEÑO Y ELABORACION DE ARTE FINAL DE VOLANTE.	1	\$190,000	\$190,00
		POR CONCEPTO DE DISEÑO Y ELABORACION DE ARTE FINAL DE DIPTICO.	1	\$345,000	\$345,00
		POR CONCEPTO DE DISEÑO Y ELABORACION DE ARTE FINAL DE VALLA.	1	\$690,000	\$690,00

Tiempo de Entrega: A convenir

Forma de Pago: 100% de contado

Sub.- total	\$2.445,00
Serv. Agencia 17,65%	\$431,54
12% IVA	\$2.876,54
total a pagar	\$3.221,73

Director de Cuentas

Aprobación del Cliente

ANEXO 14

Tecnificación de la Cría y Cosecha de la concha prieta para producción y comercialización a escalas mayores en el sector de Puerto El Morro

MANEJO SUSTENTABLE Y COMERCIALIZACIÓN DE CONCHA PRIETA EN CAUTIVERIO EN
PUERTO EL MORRO (PROVINCIA DEL GUAYAS), PARA SU EXPORTACIÓN HACIA ESPAÑA
Mayra Rendón Yllasco, Elizabeth Vanessa Suárez Gómez, Marco Tulio Mejía¹

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas

ESPOL

Campus La Prosperina, Km. 26.5 Vía Perimetral Norte, Guayaquil - Ecuador
mayra.rendon@espol.edu.ec, evsuar@espol.edu.ec, mmejia@espol.edu.ec

Resumen

La disponibilidad de concha prieta en Ecuador se ha visto reducida durante las últimas dos décadas. Desde Esmeraldas hasta El Oro, el molusco representa el sustento de miles de familias. Pese a ello, los propios concheros advierten que el recurso está sobreexplotado. Un estudio del Instituto Nacional de Pesca (INP) indica que en el año 2004 se recolectaron algo más de 26 millones de conchas prietas en San Lorenzo y Misne (Esmeraldas), El Morro, en Guayas, y en los puertos artesanales Jeli, Bolívar y Huataco (El Oro). Hace 20 años se recolectaban 34.4 millones, según un estudio del Centro de Investigaciones Marítimas. Aunque el INP da cuenta de la existencia de 771 concheros activos en esas seis localidades costeras, éstos aseguran ser más. Solo en el sur del país, los recolectores del molusco superan los 2 500, según un censo elaborado por la Unión de Cooperativas de Pesca Artesanal de El Oro. Ecuador no registra exportaciones de concha prieta desde el año 2000. No obstante, las iniciativas para su cría, reproducción y procesamiento (se empaca precocida) toman fuerza. La posibilidad de inducir la reproducción de esta especie en Puerto El Morro, en condiciones de laboratorio para obtener semillas, asociado con el establecimiento adecuado de un plan de repoblación, junto con la participación activa y organizada de los concheros, permitiría llegar a contrarrestar los efectos causados por la sobreexplotación actual. Con un manejo adecuado, tecnificado y sustentable, se podrá desarrollar una comercialización efectiva del recurso pesquero artesanal "concha prieta", que permita vender las conchas tanto en el mercado local, como preferentemente, en el mercado internacional, específicamente en España, donde hay una gran cantidad de comerciales ecuatorianos que desean probar un rico ceviche de concha, o un arroz marino con concha trillado, pero que no lo han podido hacer por la inexistencia de exportaciones de este producto tradicional hacia el mercado europeo.

Abstract

The availability of concha prieta in Ecuador, it has been reduced during the last two decades. From Esmeraldas to El Oro, this seashell represents the survivor of thousands of families. Never the less, the own fishers warn that the resource is overexploiting. A study of the National Institute of Fishing (INP) indicates that in the year 2004 were captured more than 26 millions of concha in San Lorenzo and Misne (Esmeraldas), El Morro, in Guayas, and in others ports like Jeli, Bolívar and Huataco (El Oro). 20 years ago, it was captured 34.4 millions, according to a study of the Center of the Sea Investigations. Though the INP counts in 771 the active captures of the conch in six coast parts, they assured to be more. Only in the south of the country, the captures of the seashell are far beyond 2 500, according to a censo elaborate by the Union of Cooperatives of Artesanal Fishing. Ecuador doesn't report exports of the product since 2000. Anyway, the initiatives of its reproduction and process are taking chances. The possibility of making a sustainable reproduction associate with an appropriate plan of repopulation, among the active participation of the fisher, will allow to pursue the effects cause by the actual over exploitation. With this plan, it could be develop an effective trade of the conch that will allow to sell it in the local and external market, in this case, to Spain where an important amount of Ecuadorians are hoping to taste an arsenal of plates prepare with this seashell.

¹ Master en Ingeniería Agrónoma, Universidad de Michigan - EE.UU.

1.2 DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Implementar un manejo sustentable que permita la comercialización de concha prieta en cautiverio, en Puerto El Morro (Provincia del Guayas), para su exportación hacia España.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar la captura, reproducción y comercialización sustentable de la concha prieta en Puerto El Morro
2. Analizar la demanda potencial de la concha prieta en el mercado de los inmigrantes ecuatorianos residentes en España.
3. Diseñar un plan de mercadeo que permita establecer una comercialización rentable del producto a los mercados meta preseleccionados.
4. Determinar los principales aspectos técnicos-operativos de la empresa comunitaria a implementarse en Puerto El Morro
5. Evaluar financieramente el proyecto planteado para demostrar su rentabilidad y viabilidad económica, tanto a los inversionistas como a las personas involucradas directamente con la ejecución del mismo.

1.5 IDENTIFICACIÓN Y ORIGEN DE LA CONCHA PRIETA

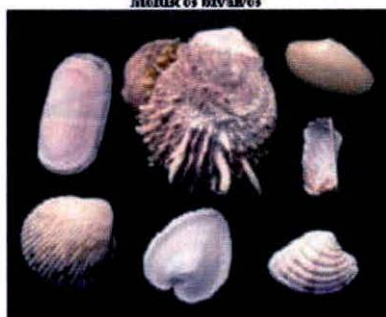
Una concha es la cobertura dura, rígida y exterior que poseen ciertos animales. Sólo se consideran conchas los exoesqueletos de los moluscos marinos.

Las conchas suelen estar hechas de nácar, una mezcla orgánica de capas de conchiolina (una escleroproteína), seguida de una capa intermedia de calcita o aragonita, y por último, una capa de carbonato cálcico (CaCO_3) cristalizado.

La sangre de los moluscos es rica en una forma líquida de calcio, que se concentra fuera del flujo sanguíneo y se cristaliza como carbonato de calcio. Los cristales individuales de cada capa difieren en su forma y orientación. El nácar se deposita de forma continua en la superficie interna de la concha del animal (la capa nacrada iridiscente, también conocida como madreperla). Estos procesos proporcionan al molusco un medio para alisar la propia concha y mecanismo de defensa contra organismos parásitos y desechos dañinos.

Las conchas son muy duraderas y permanecen mucho más tiempo que los animales de cuerpo blando que las producen. En lugares donde se acumulan grandes cantidades de conchas se forman sedimentos que pueden convertirse por compresión en caliza.

Figura 1:
Moluscos bivalvos



Se denomina valva a cada una de las partes del esqueleto exterior (la concha) que componen a los moluscos bivalvos. Las valvas están unidas en su parte dorsal por un gome o ligamento elástico, que permite la apertura y cierre de ambas partes.

Figura 2:
Vista dorsal de *Anadara tuberculosa*



Historia Natural

Habitat: Esta especie habita sustratos fangosos, arcillosos o limo-arcillosos, que reciben inundación mareal diaria. La mayor parte se encuentra en rodales con sustratos no consolidados, limo-arcillosos o arcillosos.

Ciclo de vida: En un estudio realizado por el INAP en Misión - Esmeraldas, se observó el desove entre enero y marzo. La madurez sexual se alcanza en individuos entre los 23.2 y los 26.2 mm de longitud total.

Alimentación: Se alimenta por medio de la filtración de materia orgánica.

Relaciones: Existe una fuerte relación entre las poblaciones de esta especie y las raíces del mangle *Rhizophora mangle* y *Pelticiera rhizophorae*, aunque solamente en ciertos rodales de la especie se encuentran poblaciones importantes del molusco.

Usos: Comestible.

Figura 3:

Vista ventral de *Anadara tuberculosa*.



Demografía y conservación

Población: Se ha encontrado una densidad de 0.5 - 1.5 individuos/m². La relación de sexos en las poblaciones estudiadas fue de 1 (hembra): 0.2 (macho).

Información taxonómica

Reino: Animal
Especie: Molusco
Clase: Bivalva
Orden: Archiostra, Prismo-donta o Euxastodonta
Familia: Arcidae
Nombre científico: *Anadara tuberculosa* (Sowerby, 1833)
Nombres comunes: Piangua (Costa Rica); concha negra (Nicaragua); curil, concha negra (El Salvador); chuchuca, concha prieta (Panamá - Ecuador)
Historia taxonómica: *Arca tuberculosa* Sowerby, 1833; *Arca secticostata* Reeve, 1844; *Arca valdiviana* Philippi, 1887
Descripción diagnóstica: Las conchas son grandes y ovaladas, relativamente gruesas. Las valvas muestran

entre 33 y 37 costillas, con los márgenes dorsales angulados. Su color es blanco, cubierto por un periostraco piloso que va desde café oscuro hasta negro. Posee umbos anchos y prominentes. Los nódulos o tubérculos de las costillas son la razón del nombre de la especie. Su área cardinal es angosta. Longitud 56 mm, altura 42 mm, diámetro 40 mm. Pueden sobrevivir hasta cinco días fuera de su ambiente natural.

1.7.1 Situación de los concheros en Puerto el Morro

De acuerdo a datos proporcionados por el Ing. Juan Moreno, técnico-investigador del Instituto Nacional de Pesca (INP), en Puerto el Morro existen 50 familias dedicadas exclusivamente a la captura de la concha prieta. Apenas el 10% de los concheros están organizados y trabajan en conjunto, mientras que el 90% trabajan en forma individual.

Los "concheros" empiezan su faena bien temprano en la mañana, aprovechando la marea baja, por lo que sus actividades empiezan a las 6 ó 7 de la mañana (dependiendo de la Tabla de mareas), trabajando hasta las cinco de la tarde como máximo, de lunes a sábado.

Figura 8:
Sector Los Bocenes - El Morro



En esta actividad están inmersos todos los miembros de la familia: papá, mamá, hijos e hijas, a quienes desde pequeños se les inculcan las costumbres en la captura de la concha prieta, sobre todo a los varones. Algunos de los concheros se dedican a la captura de cangrejos, especialmente durante la veda de la concha prieta (15 febrero - 15 marzo), aunque el técnico del INP, nos comentó que esta veda casi no se cumple en esta zona, por cuanto para los concheros, esta representa su única fuente de ingreso familiar.

Los concheros, en forma individual de El Morro usan embarcaciones a remo (cinco en total) y se dirigen a los esteros, en un viaje que toma entre 20 a 30 minutos, máximo una hora. En los esteros, permanecen un promedio de cuatro horas capturando entre 100 a 120 conchas diarias.

Figura 9:
Concheros de El Morro en busca de conchas prieta



El pequeño grupo de concheros que se encuentra organizado, dispone de lanchas a motor, aunque ninguna de las embarcaciones son propiedad de ellos, sino de los comerciantes que les compran el "tiento" de concha cada dos días.

Para la captura de las conchas, utilizan varillas de metal para rastrear las conchas en las inmediaciones de los mangles, con el fin de proteger su integridad física, en caso de que se les apareciera otro animal peligroso (culebras, sobretodo). Además, utilizan guantes de lavar, zapatos de látex, trapos para la cabeza, cigarrillos para ahuyentar los mosquitos, estopas, y fundas tejidas para introducir las conchas capturadas.

Una vez al mes, se dirigen a la isla Puná, donde permanecen por el lapso de dos a tres días para capturar más conchas y hacerse de un ingreso adicional.

Los concheros de El Morro están conscientes del daño que le harían al molusco de capturarlo muy joven (menor talla), por lo que ellos solo capturan conchas mayores a los 40 milímetros.

Como muchos de los concheros salen con sus familias para la captura del molusco, después de dos días tienen entre dos a tres cientos que los venden a los comerciantes entre 4 a USD 5 el "tiento" de concha, por lo cual obtienen una ganancia neta de USD 3 en promedio, obteniendo un ingreso promedio mensual de USD 100.

Se nos comentó también que esto no es mayor inconveniente, pues en esta comunidad todavía existe el trueque y muchas de las familias intercambian bienes (panes, colas, leche, frutas, verduras, cigarrillos, cervezas, etc.) por "tonchas" por lo que el dinero obtenido, lo utilizan para invertir en ropas, equipos, gasolina (en el caso de las embarcaciones a motor); en fin, lo invierten para mantener el negocio familiar.

El Sr. Pablo Morales, fungiría como líder de los concheros y él ya tiene la idea de organizar a los

concheros para darle valor agregado al producto que capturan, por lo que ha expresado su interés en el presente proyecto, sabiendo que si se exporta el producto procesado, el precio que obtendrían los concheros por ciento capturado sería mucho mayor que el que actualmente obtienen por vender la concha a los comerciantes, sobre todo de la ciudad de Guayaquil.

2.2.3 Cuantificación y cualificación de la demanda potencial y consumo

Un estudio del Instituto Nacional de Pesca (INP) indica que en el año 2004 se recolectaron algo más de 26 millones de conchas prietas en San Lorenzo y Muisne (Esmeraldas), El Morro, en Guayas, y en los puertos artesanales Jeli, Bolívar y Huakaco (El Oro). Hace 20 años se recolectaban 34.4 millones, según un estudio del Centro de Investigaciones Marítimas.

Sin embargo, de acuerdo a comerciantes mayoristas de la Caraguay (Guayaquil), la demanda y el consumo por persona del molusco han sufrido un incremento sustancial, por que son más las personas que compran la concha, y en mayores cantidades que hace cuatro años, pese a que los precios de la misma han sufrido un incremento sustancial.

Esto es un indicativo del aumento de la demanda interna lo cual se traduce en la necesidad de incrementar, en forma sustentable y responsable, la oferta productiva dentro de este rubro.

2.2.4 Distribución geográfica de la demanda potencial

Según el INP, en el Ecuador, la mayor demanda de concha prieta fresca se localiza en las ciudades de Guayaquil y Machala. En la actualidad, esta demanda ha sufrido un despliegue hacia otros polos de consumo de menor importancia (Esmeraldas, Manta, Portoviejo, Quevedo y Santo Domingo de los Colorados), y hasta de contrabando (Aguas Verdes y Tumbes - Perú, Tumaco - Colombia).

2.2.5 Precios al nivel de concheros, mayorista, minorista y al consumidor

De acuerdo al técnico de la INP, los concheros venden el "tiento" de concha a los comerciantes mayoristas a un precio de USD 4, máximo USD 6 (conchas más grandes que se dan por lo general en El Oro).

Los comerciantes mayoristas venden a su vez las conchas en los mercados y supermercados de las ciudades de Guayaquil, Machala, Quevedo y Santo Domingo de los Colorados (preferentemente), a un precio de 6 a USD 8 el "ciento" de concha. Por lo general, los comerciantes no compran menos de 15 cientos (1,500 conchas) cada dos días en comunidades como El Morro y Muisne.

De ahí, en los supermercados y centros de abastos de la ciudad (como en el Mercado de Transferencia y Viveres del Municipio, y el de Caraguay), se vende el kilogramo de concha entre 4 a USD 5. Si cada concha tiene un peso aproximado de 25 gramos, el ciento de concha sería de 2,500 gramos (2.5 Kilogramos). Pero a esto, hay que restarle el 10% de muertes entre el "ciento", por lo que por cada ciento se dispone de 2,250 gramos de concha (2.25 Kilogramos), y a un precio mínimo de USD 4 el kilogramo, en los mercados se vende el ciento a USD 9, pudiendo llegar a costar hasta USD 12 (en el caso del Supermaui).

2.3.2.6 Canales y estrategias de comercialización

De acuerdo al Ing. Juan Moreno, la concha prieta tiene una vida útil muy limitada (máximo de cinco días), y dado que en el país se la prefiere consumir fresca, cada dos días van comerciantes mayoristas a comprar no menos de 15 "cientos" a los concheros de las diversas comunidades costeras, considerando un 10% de muertes.

Enseguida, estos comerciantes venden las conchas, algunos en mercados improvisados en las propias comunidades, como en el caso de Muisne y San Lorenzo (Esmeraldas); otros las traen a vender en los principales mercados mayoristas de Guayaquil, Manta y Machala; pocos transportan las conchas hasta Santo Domingo de los Colorados para su venta en las principales ciudades de la Sierra; y menos, llevan la concha hasta las ciudades fronterizas en El Oro y en Esmeraldas para, ilegalmente, venderlas en Aguas Verdes (Perú) y Tumaco (Colombia), respectivamente.

Si bien las características nutricionales de la concha son escasamente conocidas, las personas compran el molusco por su delicioso sabor, y, en algunos casos, por sus efectos "afrodisíacos", según una entrevista directa hecha a comensales por las autoras de este estudio en un comedor ubicado en el mercado Caraguay.

Según el punto anteriormente descrito, el margen de comercialización (la diferencia entre el precio que paga el consumidor por la concha y el precio recibido por los concheros), es de 125%, lo que quiere decir que por cada "ciento" que paga el consumidor (en

promedio, USD 9), USD 3 gana el intermediario, quedando un margen de USD 1 para el conchero.

Los concheros pueden vender la concha a los comerciantes en sus propias comunidades, aunque pueden ampliar los canales de comercialización al vender directamente al consumidor, alternativa que algunos concheros utilizan en ferias libres o esquinas en calles y avenidas, cuando están cerca de un centro urbano; aunque desde hace algunos años, en El Oro, venden la concha procesada (congelada), y la distribuyen, sobre todo, hacia los mercados de la Sierra y Manabí.

2.3.2.2 Interpretación de resultados

Se obtuvieron resultados notorios ya que al plantear la pregunta sobre el número de personas que dependen de sus familias en España, el 65% corresponde a los adultos, 20% corresponde a jóvenes y 15% niños, tomando en consideración que estas familias ya se encuentran unidas luego de que pasan 2 o 3 años de que alguno de los familiares (padre o madre) tiene viviendo en ese País.

En la pregunta acerca de los ingresos se halló que el 61% de los inmigrantes eran inferiores a 600 euros, mientras que el 24% está entre 600 y 999, debido a que son personas de bajo estrato social en el Ecuador y al viajar a otro país realizan trabajos como conserjes, guardias, encargados de cuidar niños pequeños o limpiar casas. En lo que respecta al rango de 1000 a más de 1500 existe un menor porcentaje de personas que tienen estos ingresos.

Se obtuvo también que dentro de los platos típicos que los inmigrantes más extrañan de nuestro país están los productos marinos como es el caso de ceviche de concha que tuvo una preferencia de un 32% esto fue muy importante ya que permitió al encuestado proseguir con el cuestionario y profundizar más en la investigación.

Podemos notar también que el producto de la concha prieta es escaso en España, y por tanto esto ayudó a descubrir que las personas que pueden aprovechar su consumo, la mayoría lo pueden hacer ya sea semestralmente (54% de los encuestados) o una vez al año (20%) (Resultados de la pregunta 10), a su vez se relaciona con la pregunta 11 donde se puede apreciar que el 67% de personas las consumen en casa de sus familiares.

En la pregunta 13, el 75% de los encuestados están totalmente en desacuerdo de que es sencillo obtener y comprar concha prieta ya que es escaso y no es muy reconocido en ese País, las personas que pueden adquirirlo lo realizan de manera ilegal. Por ello, es necesario aportar la exportación de este producto ya

que el 95 % estarían de acuerdo en adquirir (pregunta 14).

En la pregunta 17, el consumidor está dispuesto a que el producto se venda en mercados populares (55%) y pescaderías (34 %), ya que está acostumbrado a visitar estos establecimientos y el precio sería económico para comprar.

En la pregunta 18, el 73 % de los encuestados estarían dispuestos a adquirir el producto hasta 3 veces dependiendo de los recursos económicos y la cercanía a la que se encuentre el comprador.

Finalmente, el 43 % de los consumidores compraría productos de entre 600 g y el 27 % compraría productos con un peso de 900 g, hay que notar que el consumidor cambiaría de parecer en el momento de realizar la compra dependiendo de las técnicas de mercado que se aplicarían.

4.3.1 Repoblación del recurso concha

El desarrollo de un programa que tenga por objetivo la repoblación de recursos bentónicos, significa a largo plazo una medida trascendente, ya que en forma paralela no sólo asegura la conservación de los recursos hidrobiológicos en el tiempo, sino que, además permite modernizar la actividad pesquera artesanal a través del reemplazo progresivo del patrón extractivo tradicional a un patrón extractivo de autocontrol por parte del pescador. En el primer caso, la captura está regulada por una normativa generada y supervisada por los organismos estatales, mientras que en el autocontrol, los grupos de usuarios serán los responsables de manejar en forma racional las áreas repobladas.

En el Ecuador, la pesquería del recurso concha *Anadara tuberculosa* y *Anadara similis*, es una actividad artesanal de libre acceso que genera ingresos económicos y sirve de fuente alimenticia para todos los usuarios que comparten las zonas de manglar. Razón por la cual existe una alta demanda en el país lo que ha ocasionado la desaparición, en algunos casos, y la disminución del número de conchas que entre un conchero por día de captura en áreas tradicionales de extracción.

Siendo estas causas de origen antrópicas (sobre-explotación, contaminación, tala de manglar, etc.) o por algún agente natural de carácter catastrófico (Fenómeno El Niño, etc.), se hace necesario la repoblación por siembra en áreas de manglar concesionadas a grupos de usuarios como parte de una solución a la problemática pesquera artesanal de este recurso.

En este caso, la acción de repoblar permitiría recuperar bancos naturales, que podrían aportar importantes cantidades de larvas que permitirían mantener el recurso en el tiempo. Además, los bancos repoblados podrían aportar una producción continua en el tiempo logrando así una estabilidad para la pesquería.

En la actualidad, debido a la falta de un control efectivo que permita el cumplimiento de las medidas regulatorias estatales (veda extractiva y veda al tamaño), la pesquería artesanal del recurso concha está siendo afectada por la sobre-explotación. Uno de sus indicadores fue el incremento del porcentaje de conchas pequeñas (menor a 45 mm LT), que fue desde el 57% en 1992 hasta el 80% en 1999. A esto se suma la reducción paulatina de áreas de extracción, lo que originó un aumento del esfuerzo de pesca (usuarios), produciendo una disminución en las capturas promedio por unidad de esfuerzo (CPUE), siendo 150 conchas promedio en 1997 hasta 100 conchas promedio (Moraes, 2002).

En cuanto a la densidad poblacional de este recurso, se ha observado una disminución de 6-7 individuos por metro cuadrado en 1976 (Moraes, 1976) hasta alcanzar un promedio de 2-3 conchas en el período de mayor intensidad reproductora (febrero-marzo), meses en los cuales se producen los valores altos de desove (Moraes, 2002).

Basándose en el análisis de la información técnica disponible, se considera que en los últimos años se han acentuado las condiciones que vienen atentando contra este recurso. Por lo que, al no existir en la actualidad la ejecución total de medidas regulatorias (e.g. Vedas, Autovedas) que protejan al recurso concha *A. tuberculosa* y *A. similis*, se hace necesario e imprescindible su repoblación por siembra en áreas de manglar en custodia.

4.3.1.1 Ciclo de vida de la concha prieta

Después de ocurrir la fecundación externa del óvulo, a las dos horas se inicia la división celular y a las seis horas desarrolla cilios y presenta movimientos en la columna de agua, estadio conocido como larva trocófora, presenta una talla de 0.08 mm y una duración de un día. El desarrollo continúa con la fase D o veliger de concha recta, y presenta una talla de 0.108 mm, y su duración se estima entre 7 y 10 días. Luego sigue la fase de larva con umbo, cuya talla es de 0.16 mm y presenta una duración entre 3 y 5 días.

La última fase es la de la larva oculada o pediveliger, cuya talla es de 0.272 mm, permanecen en la columna de agua entre 13 y 15 días (Egff, 1952).

Loosanoff & Davis, 1963; Wong and Lim, 1985; Robles-Mungaray et al 2001).

Las larvas son planctónicas y su desarrollo transcurre entre 23 y 31 días en aguas oceánicas. La larva pediveliger inicia el asentamiento en las áreas de manglar, con ayuda de las corrientes y de los cambios de marea. Después del asentamiento de la post-larva presenta una talla de 5.5 mm y una duración entre 4 y 11 días (BLD Doc. elec.; Greenwich Bay, Doc. elec.; Hervey Bay, Doc. elec.; Robles-Mungaray et al. Doc. elec.).

En esta fase se presenta un pequeño lapso en el cual se fijan a un sustrato, para luego liberarse y vivir aisladamente (INPA, 1996; Robles-Mungaray et al. Doc. elec.). En algunas ocasiones se encuentran conchas con otras más pequeñas adheridas, a las que los pescadores llaman "conchas madres".

Los juveniles presentan tallas entre 16 y 30 mm, la duración de esta fase se calcula en 6 meses. Teniendo en cuenta los periodos máximos de reproducción y reclutamiento, se estima que esta fase se recluta a la pesquería entre 6 y 10 meses posteriores al desove. Cuando llegan a la talla de 44 mm LT, se consideran adultos, con una duración de 4 años en la pesquería (Borday Cruz 2004).

PASOS A SEGUIR

1. Determinación del lugar e instalación de corral

El lugar o área escogida debe tener las siguientes características: la textura del sustrato debe ser lisa para el crecimiento del recurso concha (limo-arcilloso); debe ser accesible para construir corrales y realizar los muestreos "in situ"; debe ofrecer el menor impacto posible (lugar menos frecuentado), ruido de motores, etc.; debe permanecer cubierto durante la bajamar al menos el 60% del corral.

2. Determinar la densidad inicial

Para conocer resultados efectivos del crecimiento de la biomasa por metro cuadrado es necesario conocer su densidad inicial.

Una vez construido el corral y determinada su superficie, se debe conocer cuál es la densidad inicial por metro cuadrado en el interior del mismo, luego se anotará en la hoja de registro de cada corral. Se realizará de 10 a 15 cuadrantes en el interior del corral colocados de forma aleatoria.

Además es muy importante conocer las tallas de los ejemplares obtenidos por primera vez.

3. Determinar la densidad por siembra

Para conocer la cantidad de conchas que debemos sembrar por corral, es importante conocer la superficie del corral y luego multiplicamos por el número de conchas que por metro cuadrado sembramos, ejemplo:

Para conocer la superficie total de un corral debemos medir el largo y el ancho del corral; si el largo del corral es de 10 metros y el ancho es de 6 metros, la superficie del corral será de 60 metros cuadrados (m²). Ahora para saber cuántas conchas debo sembrar en el corral, se multiplica 60 por 10 conchas por metro cuadrado que se desea sembrar y el total será de 600 conchas sembradas en el corral.

Conocer el tamaño de conchas a sembrar es muy importante, para asegurar una buena reproducción y una excelente cosecha debemos sembrar conchas con un rango de talla entre 35 a 45 mm de longitud total.

Es muy importante tener en cuenta los siguientes aspectos. Primero debo conocer el calendario de mareas y escoger el momento preciso para realizar el muestreo. Generalmente las primeras horas del día (7 a 10 AM) y las últimas horas de la tarde (16H00 a 18H00) son las más apropiadas.

Los muestreos deben ser mensuales y la primera cosecha debe ser a los seis meses.

De esta manera, resultará la implementación a este proyecto de una manera participativa y comunitaria tanto para la ejecución de las actividades como para el manejo de los encierros de concha, factor de suma importancia y que debe ser asumido por las asociaciones participantes; de la misma manera, el proyecto debe permitir un intercambio de experiencias en la Provincia del Guayas con asociaciones que desarrollan sistemas similares de reproducción.

Es entonces que se inician las mingas para la obtención de material y por consiguiente la construcción con madera del medio de las garitas para vigilancia y el encierro o corral con maya anchoyetera los mismos que tienen una dimensión de 25 x 25, es decir, 625m² y una altura promedio de 1.80 m, dando paso a la compra y siembra de conchas entre *Abandara Smithi* y *Abandara tuberculosa*.

Una vez ubicadas las mayas, se tiene que dar paso a la instalación del guardián para la respectiva vigilancia y de la misma manera se ubicarán los letreros de señalización y demarcación de las áreas de intervención. A partir de esto, se llevará a cabo el seguimiento y monitoreo para establecer el normal estado de los encierros y asimismo visitas a los sitios por técnicos de la INP.

PLAN DE INVERSIONES

Las inversiones requeridas del proyecto se las puede dividir en inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo. Las inversiones en activos fijos incluyen la infraestructura y equipos que se requieren para el funcionamiento del proyecto. Las inversiones diferidas las constituyen los activos intangibles tales como capacitación, publicidad preoperativa y gastos de construcción. Mientras que el capital de trabajo son los egresos que se incurrirán para la puesta en marcha del proyecto y deben cubrirse con dinero en caja, banco.

5.1.1 Activos Fijos

Comprende los bienes tangibles cuya vida útil sea mayor a un año. Se dividen en activos operativos y de administración y ventas, y son susceptibles de depreciarse.

Cuadro No. 11			
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			
A) VEHICULOS Y EQUIPOS			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camión camionero	1	\$22,500.00	\$22,500.00
Edredones para cama	2	\$500.00	\$1,000.00
Subvención por día	1	\$1,000.00	\$1,000.00
Procedimiento por día	1	\$1,200.00	\$1,200.00
Computador e impresora	1	\$650.00	\$650.00
Cámara digital	1	\$150.00	\$150.00
Tanque de repósito de aceite	2	\$100.00	\$200.00
Tanque para lavado	1	\$5.00	\$5.00
Plumero para cama	1	\$200.00	\$200.00
Plumero para cama	1	\$400.00	\$400.00
Plumero para cama	1	\$400.00	\$400.00
Cama y colchón para cama	8	\$80.00	\$640.00
Alfombrado	1	\$100.00	\$100.00
Boquilla para el agua	1	\$650.00	\$650.00
Boquilla	8	\$200.00	\$1,600.00
Intercomunicador	10	\$120.00	\$1,200.00
Pedra	8	\$70.00	\$560.00
Congelador	1	\$800.00	\$800.00
Subtotal			\$35,065.00
B) OBRAS FIJAS			
Calentador de agua para el agua de cocina (20x10 cm)	1	\$5,000.00	\$5,000.00
Cama para guardado de 125 cm	8	\$1,250.00	\$10,000.00
Boquilla de agua	80	\$10.00	\$800.00
100 cm de agua en el agua	8	\$1,600.00	\$12,800.00
Subtotal			\$25,800.00
C) IMPREVISTOS			
Imprevisto 5%			\$1,993.15
Subtotal			\$1,993.15
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$62,858.15

5.1.2 Activos diferidos

Comprende los bienes intangibles (servicios) necesarios para la instalación del proyecto, susceptibles de amortizarse a 5 años. Se clasifican en:

Cuadro No. 12	
INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS	
	Costo
A) GASTOS DE ORGANIZACIÓN	
Costos de la oficina de la compañía	\$200.00
Subtotal	\$200.00
B) PATENTES Y LICENCIAS	
Legalización del registro sanitario	\$2,600.00
Legalización en el registro de compañías	\$2,000.00
Certificado de exportación a la UE por parte del MP	\$1,000.00
Subtotal	\$6,600.00
C) CAPACITACIÓN	
Capacitación en el agua de El Mar	\$200.00
Subtotal	\$200.00
D) PROMOCIÓN PREOPERATIVA	
Diseño y publicación de página Web	\$950.00
Participación en feria internacional en Madrid	\$10,000.00
Subtotal	\$10,950.00
E) OTROS GASTOS	
Imprevisto 5%	\$907.50
Subtotal	\$907.50
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	
	\$19,057.50

5.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo el cual será de \$62,962; comprende la inversión que realizará la empresa en los activos circulantes (operativo y administrativo y ventas) y esta calculado para 5 meses, de acuerdo al Método del máximo déficit acumulado¹.

Cuadro No. 13												
Cálculo del Capital de Trabajo requerido												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Deposito por venta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de distribución	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de agua						0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de administración						0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de cama						0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de agua	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de cama	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de agua	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de cama	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

5.1.4 Financiamiento

¹ SAPAG, N; SAPAG, R. Preparación y Evaluación de Proyecto, cuarta edición. Editorial Mc Graw Hill, Pág. 293

Este componente constituye uno de los rubros más importantes en la concepción y estructura para la ejecución del proyecto.

De acuerdo al plan de inversión descrita en los puntos anteriores, la inversión inicial total para el proyecto, incluyendo el capital de trabajo, sería de \$ 144,037.88.

Cuadro No. 14

Inversión Inicial Total para el proyecto de Arará

I. Inversión Fija	\$62,018.25
II. Inversión Diferida	\$19,057.50
III. Capital de Trabajo	\$62,962.13
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$144,037.88

Elaborado por: La autora

♦ **Capital social**

El aporte del inversionista para la realización del proyecto representa el 65% del costo de la inversión inicial, lo que corresponde a \$94,037.88

♦ **Crédito**

El crédito de instituciones financieras a largo plazo, representa el 35% del costo de la inversión, aunque para proyectos a largo plazo y con una fase preoperativa extensa, se puede financiar el costo del terreno y el cultivo de las conchas. Pero en nuestro caso, la concesión del terreno corre a cuenta del inversionista.

5.5.1.3 Factibilidad privada

Se refiere a la TIR (Tasa Interna de Retorno), el cual representa la tasa más alta que un inversionista podrá pagar sin perder dinero si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fueren produciendo. La TIR calculada es de 74.51 %, de acuerdo al cuadro en los anexos presentados al final de este proyecto.

5.5.1.4 Valor Actual Neto

El VAN del proyecto, a precio constantes, y una tasa de descuento del 15.69 % resultó ser de USD 167,480.90 que al ser mayor que cero, se acepta que la inversión es rentable para el inversionista del proyecto propuesto.

BIBLIOGRAFÍA

- KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. Fundamentos de Marketing. Prentice-Hall, México DF, sexta edición 2002.

- CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, Como elaborar Planes de Negocios de Exportación, Quito-Ecuador (2002).
- INSTITUTO NACIONAL DE PESCA - PROGRAMA DE MANEJO DE RECURSOS COSTEROS, Orientaciones Técnicas para la Ordenación de la Pesquería de Concha Prieta, Guayaquil - Ecuador. 1999
- BRAVO, M. Especialista en Manglares del Programa de Manejo de Recursos Costeros, 1999.
- PROCESO INVESTIGACIÓN - INP, La Pesquería Artesanal del Recurso Concha durante el 2003. Guayaquil
- www.ecuadorexporta.org
- www.inp.gov.ec

ANEXO 15

Costos Pre-Operativos y de Inversión

									Pre-Operativo
Descripción	Unid	V.U.		V.TOTAL	A.Patronal	13avo	14avo	TOTAL	0
Gerente de Proyecto	1	1.000,00		12.000,00	1.338,00	1.000,00	1.000,00	15.338,00	7.669,00
Administrador	1	800,00		9.600,00	1.070,40	800,00	800,00	12.270,40	
Contador	1	400,00		4.800,00	535,20	400,00	400,00	6.135,20	3.067,60
Facturador	1	350,00		4.200,00	468,30	350,00	350,00	5.368,30	
Mensajero	1	300,00		3.600,00	401,40	300,00	300,00	4.601,40	2.300,70
Guías Pesca	8	350,00		33.600,00	3.746,40	2.800,00	2.800,00	42.946,40	
Guías Captura Concha	3	350,00		12.600,00	1.404,90	1.050,00	1.050,00	16.104,90	
Motoristas Pesca y Captura Concha	11	350,00		46.200,00	5.151,30	3.850,00	3.850,00	59.051,30	
Experto en eco-turismo	1	350,00		350,00				350,00	350,00
Viáticos personal PNCT - Módulo 7 - Guías especializados y nativos	2	400,00		800,00				800,00	800,00
Registro de las Actividades Turísticas en el Ministerio de Turismo	1	80,00		80,00				80,00	80,00
Impuesto 1x1000 anual sobre los activos	1	165,29		165,29				165,29	165,29
Licencia anual de funcionamiento de las Actividades Eco Turísticas	1	80,00		80,00				80,00	80,00

Lanchas	11	3.800,00	41.800,00				41.800,00
Motores	11	4.018,00	44.198,00				44.198,00
Equipo de Pesca (#lanchas x # turistas)	48	250,00	12.000,00				12.000,00
Equipo de Captura de Concha (caminando en el lodo - #lanchas x # turistas)	18	80,00	1.440,00				1.440,00
Equipos de Computación y Programas	2	3.000,00	6.000,00				6.000,00
Terreno, Construcción y Equipamiento de Oficina	1	45.000,00	45.000,00				45.000,00
Mantenimiento motores (11 motores x 4 mantenimientos al año c/u)	44	30,00	1.320,00				1.320,00
Mantenimiento lanchas (11 lanchas x 0,33 mantenimientos al año)	3,67	200,00	733,33				733,33
Mantenimiento Equipo - Pesca Deportiva (10% como reposición)	5	250,00	1.250,00				1.250,00
Mantenimiento Equipo - Captura Concha (56% como reposición)	10	80,00	800,00				800,00
Mantenimiento Edificio	1	500,00	500,00				500,00
Mantenimiento de Página Web	1	100,00	100,00				100,00
Diseño de logo	1	350,00	350,00				350,00
Diseño de volantes	1	190,00	190,00				190,00
Diseño de Dípticos	1	345,00	345,00				345,00
Diseño de Tarjetas de Presentación	1	20,00	20,00				20,00
Diseño de Publicidad para Vayas	1	690,00	690,00				690,00
Elaboración de Cuñas para Radio	1	870,00	870,00				870,00
Diseño de Página Web	1	500,00	500,00				500,00

Impresión de Volantes (2carriles x 400 volantes x 2 días x 4 sem x 12 meses)	76.800	0,02	1.536,00				1.536,00	1.536,00
Impresión de Dípticos (demanda 2.013=23.882/#miembros x familia=4)	5.971	0,50	2.985,26				2.985,26	2.985,26
Impresión de Tarjetas de Presentación	5.971	0,10	597,05				597,05	597,05
Impresión de Publicidad para Vayas	5	250,00	1.250,00				1.250,00	
Alquiler de Vayas	2	2.500,00	5.000,00				5.000,00	
Volanteadores (2 personas x 12 meses)	24	80,00	1.920,00	214,08	160,00	160,00	2.454,08	
Contratación de difusión de las cuñas de radio (4 cuñas domingo x 4 semanas)	16	10,00	1.920,00				1.920,00	
Adquisición/Renovación anual de Dominio "www"	1	20,00	20,00				20,00	20,00
Alquiler anual de Hosting	1	60,00	60,00				60,00	60,00
Caja Chica (imprevistos) - (4 días a la semana x 4 semanas)	16	10,00	1.920,00				1.920,00	
Servicios Básicos (luz, agua, teléfono, internet)	1	80,00	960,00				960,00	480,00
Seguro (lanchas y motores)	1	2.479,32	2.479,32				2.479,32	
Material Didáctico para los Talleres PD y CC (30pPD+15pCC)*3días *5hojas	675	0,10	67,50				67,50	67,50
Refrigerio para los Talleres PDy CC (30pPD + 15pCC)*3 días	135	5,00	675,00				675,00	675,00
Combustible y Carnada - Pesca Deportiva x viaje (8lanchas x 4viajes x360días)*60%	6.912	8,37	57.853,44				57.853,44	
Combustible - Captura Concha x viaje (3lanchas x 5viajes x360 días)*55%	2.970	3,44	10.201,95				10.201,95	

COSTOS DEL PROYECTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL									
Experto en siembra de concha	1	1,000.00	1,000.00					1,000.00	1,000.00
Guardián para vigilar el sembrío de conchas por las noches	1	400.00	4,800.00	535.20	400.00	400.00		6,135.20	3,067.60
Material Didactivo para los Talleres de Compensación (15p * 3 días * 5 hojás)	225	0.10	22.50					22.50	22.50
Contratación de Buzo calificado	2	700.00	1,400.00					1,400.00	1,400.00
Permiso de uso del manglar	1	80.00	80.00					80.00	80.00
Infraestructura para el sembrío de concha	1	3,000.00	3,000.00					3,000.00	3,000.00
Equipo de Buzo con Línea de Vida	4	2,400.00	9,600.00					9,600.00	9,600.00
Implementos para la siembra de concha preta	15	150.00	2,250.00					2,250.00	2,250.00
Combustible x viaje (3 días a la semana x 4 semanas)	12	5.30	763.20					763.20	763.20
Mantenimiento Equipo Buzo (4 equipos de buzo x 3 días a la semana x 4 semanas)	48	3.00	1,728.00					1,728.00	
SUMAN								25,978.90	195,519.70
CAPITAL DE TRABAJO (soporta 2 meses de operación)									
									\$ 39,902.27
GASTOS PREOPERATIVOS									\$ 22,655.90
INVERSION NETA DEL PROYECTO									\$ 172,863.80

Periodo Operativo									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12.270,40	12.883,92	13.528,12	14.204,52	14.914,75	15.660,49	16.443,51	17.265,69	18.128,97	19.035,42
6.135,20	6.441,96	6.764,06	7.102,26	7.457,37	7.830,24	8.221,75	8.632,84	9.064,48	9.517,71
5.368,30	5.636,72	5.918,55	6.214,48	6.525,20	6.851,46	7.194,04	7.553,74	7.931,42	8.328,00
4.601,40	4.831,47	5.073,04	5.326,70	5.593,03	5.872,68	6.166,32	6.474,63	6.798,36	7.138,28
42.946,40	45.093,72	47.348,41	49.715,83	52.201,62	54.811,70	57.552,28	60.429,90	63.451,39	66.623,96
16.104,90	16.910,15	17.755,65	18.643,43	19.575,61	20.554,39	21.582,11	22.661,21	23.794,27	24.983,99
59.051,30	62.003,87	65.104,06	68.359,26	71.777,22	75.366,09	79.134,39	83.091,11	87.245,66	91.607,95
	840,00		882,00		926,10		972,41		1.021,03
165,29	165,29	165,29	165,29	165,29	165,29	165,29	165,29	165,29	165,29
80,00	83,20	86,53	89,99	93,59	97,33	101,23	105,27	109,49	113,86
			6.240,00				6.489,60		
1.320,00	1.372,80	1.427,71	1.484,82	1.544,21	1.605,98	1.670,22	1.737,03	1.806,51	1.878,77
733,33	762,67	793,17	824,90	857,90	892,21	927,90	965,02	1.003,62	1.043,76
1.250,00	1.300,00	1.352,00	1.406,08	1.462,32	1.520,82	1.581,65	1.644,91	1.710,71	1.779,14
800,00	832,00	865,28	899,89	935,89	973,32	1.012,26	1.052,75	1.094,86	1.138,65
500,00	520,00	540,80	562,43	584,93	608,33	632,66	657,97	684,28	711,66
100,00	104,00	108,16	112,49	116,99	121,67	126,53	131,59	136,86	142,33
		364,00			378,56			393,70	
		197,60			205,50			213,72	
		358,80			373,15			388,08	
		20,80			21,63			22,50	
		717,60			746,30			776,16	
		904,80			940,99			978,63	
		520,00			540,80			562,43	
1.536,00	1.597,44	1.661,34	1.727,79	1.796,90	1.868,78	1.943,53	2.021,27	2.102,12	2.186,21
2.985,26	3.104,67	3.228,86	3.358,02	3.492,34	3.632,03	3.777,31	3.928,40	4.085,54	4.248,96
597,05	620,93	645,77	671,60	698,47	726,41	755,46	785,68	817,11	849,79
		1.300,00			1.300,00			1.300,00	
5.000,00	5.200,00	5.408,00	5.624,32	5.849,29	6.083,26	6.326,60	6.579,66	6.842,85	7.116,56
2.454,08	2.552,24	2.654,33	2.760,51	2.870,93	2.985,76	3.105,19	3.229,40	3.358,58	3.492,92
1.920,00	1.996,80	2.076,67	2.159,74	2.246,13	2.335,97	2.429,41	2.526,59	2.627,65	2.732,76
20,00	20,80	21,63	22,50	23,40	24,33	25,31	26,32	27,37	28,47
60,00	62,40	64,90	67,49	70,19	73,00	75,92	78,96	82,11	85,40
1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00
960,00	998,40	1.038,34	1.079,87	1.123,06	1.167,99	1.214,71	1.263,29	1.313,83	1.366,38
2.479,32	2.380,15	2.284,94	2.193,54	2.105,80	2.021,57	1.940,71	1.863,08	1.788,56	1.717,01
57.853,44	57.853,44	57.853,44	60.167,58	60.167,58	62.574,28	62.574,28	65.077,25	65.077,25	67.680,34
10.201,95	10.201,95	10.201,95	10.610,03	10.610,03	11.034,43	11.034,43	11.475,81	11.475,81	11.934,84
239.413,63	248.290,98	260.274,60	274.597,35	276.780,03	294.812,85	299.634,98	320.806,66	329.280,17	340.589,42

PUNTO DE EQUILIBRIO EN USD = (Costo Fijo/(1-(Costo Variable/Ingresos))

Período Operativo									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
\$ 110.674	\$ 109.672	\$ 112.134	\$ 105.101	\$ 99.879	\$ 106.011	\$ 96.365	\$ 102.858	\$ 103.071	\$ 98.995

DATOS GENERALES		
Días de atención: (jueves, viernes, sábado, domingo)	4	días a la semana
Días de atención previa reservación: (lunes, martes, miércoles)	3	días a la semana
Semanas que tiene un mes:	4	semanas al mes
Meses que tiene un año:	12	
Periodo Pre-Operativo:	6	meses
Duración del Proyecto:	10	años

Aporte Patronal:	11,15%
Imprevistos porcentaje	0,00%
Incremento de sueldos	5,00%
Incremento de costos	4,00%

Seguro (prima)	1,5%
Ministerio de Turismo. Impuesto del 1x1000 sobre los activos	0,1%

ACTIVIDAD PESCA DEPORTIVA		
Número de lanchas actividad pesca	8,00	unidades
Número de viajes x Actividad Pesca x Equipo x Día:	4,00	unidades
Tiempo total actividad pesca	3,00	horas
Tiempo de pesca:	2,50	horas
No. Turistas x bote:	6,00	
Costo galón gasolina super:	2,29	
Consumo de galones x hora:	6,00	galones
Costo del Consumo de gasolina x viaje:	\$ 6,87	dolares
Costo docena carnada (camarón vivo en trozos):	\$ 1,00	
Consumo de carnada x hora de pesca:	0,10	docena
Costo carnada (camarón vivo) x viaje:	1,50	
Costo carnada x persona:	0,25	
Costo combustible y carnada x viaje:	8,37	

Capacidad Instalada al 100%, para atender maximo a personas por día	192
---	-----

8 lanchas x 6 personas x 4 viajes al día

Número de Talleres para Pesca y CConcha	3	veces
Número de Talleres para PRemediación	3	veces

Número de participantes TALLER Pesca	30	Personas
Número de participantes TALLER PRemediación	15	Personas

Número de hojas del material didáctico x día	5	unidades
Costo de cada copia	0,1	dólares
Costo Buffet	5	dólares

PUBLICIDAD		
Número de Vayas	5	unidades
Carriles en el peaje	2	unidades
N. volantes x volanteador x día	400	unidades
Días de volanteo a la semana	2	días
Cuñas de radio	80	mes

ACTIVIDAD CAPTURA VIVENCIAL DE CONCHA		
Número de lanchas actividad captura concha	3,00	unidades
Número de viajes x Actividad x Equipo x Día:	5,00	unidades
Tiempo total actividad	1,25	horas
Tiempo de captura	1,00	horas
No. Turistas x bote:	6,00	
Costo galón gasolina super:	2,29	
Consumo de galones x hora:	6,00	galones
Costo de combustible x viaje:	3,44	dolares

PLAN DE REMEDIACIÓN		
Equipos de Buzo	4	equipos

MANTENIMIENTOS		
Mantenimiento de motores:	4,00	4 veces al año
Mantenimiento de lanchas:	0,33	vez cada 3 años
Mantenimiento de equipo de buceo:	1	1 vez al día

Capacidad Instalada al 100%, para atender maximo a personas por día.	90
--	----

3 lanchas x 6 personas x 5 viajes al día

RESUMEN ESTUDIO DE MERCADO y ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DIARIA			
Pesca Deportiva		Captura de Concha	
Mercado Potencial	1.684.170	Mercado Potencial	1.166.058
Mercado Meta	109.301	Mercado Meta	85.902
Población que prefiere el servicio 63%	68.860	Población que prefiere el servicio 46%	39.515
Capacidad Instalada Pesca Deportiva al 100%, para atender máximo a personas por día	192	Capacidad Instalada Captura de Conchas al 100%, para atender máximo a personas por día.	90
Demanda por día normal (lunes a viernes)	19	Demanda por día normal (lunes a viernes)	9
Empleo estimado de capacidad instalada día normal	10%	Empleo estimado de capacidad instalada día normal	10%
Demanda estimada día sábado	106	Demanda estimada día sábado	41
Empleo estimado de capacidad instalada día sábado	55%	Empleo estimado de capacidad instalada día sábado	45%
Demanda estimada día domingo	115	Demanda estimada día domingo	50
Empleo estimado de capacidad instalada día domingo	60%	Empleo estimado de capacidad instalada día domingo	55%

ESTADISTICAS DIARIAS DE INGRESO DE TURISTAS A PUERTO EL MORRO 2012																																	
DÍAS DE VISITA ==>>	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M		TOTAL
FECHAS DE VISITA ==>>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
ENERO	510						462	262						500	339						175	616						260	169				3293
DÍAS DE VISITA ==>>	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S		TOTAL
FECHAS DE VISITA ==>>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
MARZO	6	13	103	119	3	29	0	0	26	101	176	10	0	14	9	10	117	109	16	13	21	27	14	97	209	8	9	10	2	29	196	1496	
DÍAS DE VISITA ==>>	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L		TOTAL	
FECHAS DE VISITA ==>>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30			
ABRIL	88	0	0	0	0	219	532	202	9	0	6	0	0	54	118	0	0	4	37	0	49	111	0	7	7	2	32	122	329	12	1940		
DÍAS DE VISITA ==>>	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	TOTAL	
FECHAS DE VISITA ==>>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
MAYO	212	37	0	0	55	220	8	0	12	0	6	35	145	6	0	5	6	100	91	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1138	

Fuente: Ministerio de Turismo

Resumen Ingreso de Turistas	
Promedio por Día normal	46
Promedio Sabado	129
Promedio Domingo	169
Promedio Fin de Semana	149

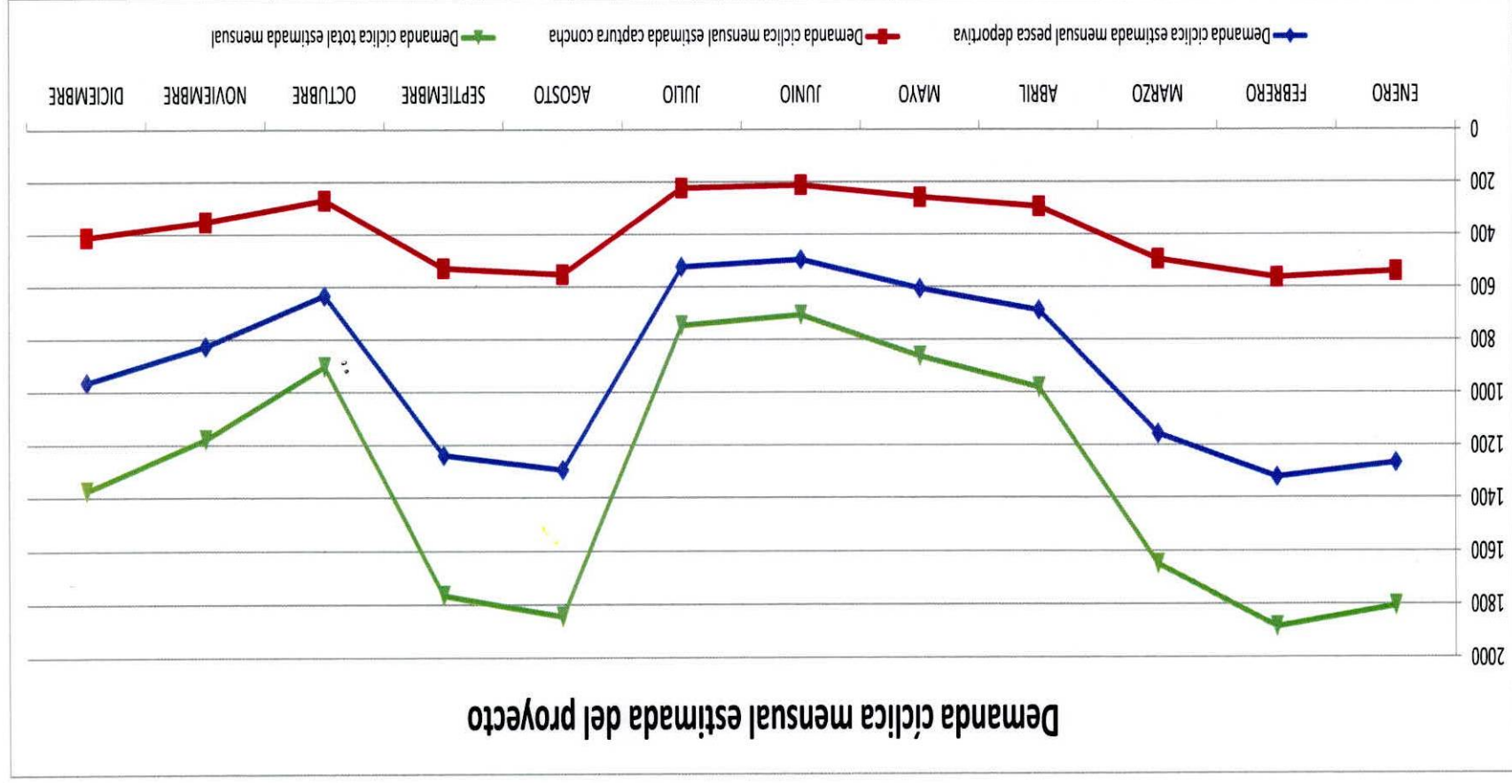
COMPORTAMIENTO MENSUAL DE LA DEMANDA DE TURISTAS PUERTO EL MORRO														
Demanda mensual media movi 2010		Total turistas mes												
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		2.300	2.400	2.100	1.250	1.100	900	950	2.350	2.250	1.150	1.500	1.750	20.000
% DE DEMANDA MENSUAL CON RESPECTO A LA ANUAL		12%	12%	11%	6%	6%	5%	5%	12%	11%	6%	8%	9%	100%
			4%	-9%	-46%	-52%	-61%	-59%	2%	-2%	-50%	-35%	-24%	

Demanda Mensual Estimada para el Primer Año													Descripción		
total anual	DICIEMBRE	NOVIEMBRE	OCTUBRE	SEPTIEMBRE	AGOSTO	JULIO	JUNIO	MAYO	ABRIL	MARZO	FEBRERO	ENERO			
														Ingresos Pesca Deportiva	
11,019	964	826	634	1240	1295	523	496	606	689	1157	1322	1267		Demanda cíclica estimada	
\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	Precio servicio x persona - Pesca Deportiva	
\$ 220,383	\$ 19,283	\$ 16,529	\$ 12,672	\$ 24,793	\$ 25,895	\$ 10,468	\$ 9,917	\$ 12,121	\$ 13,774	\$ 23,140	\$ 26,446	\$ 25,344	\$	Total Ingresos Pesca Deportiva	
														Ingresos Captura Concha	
4,696	411	352	270	528	552	223	211	258	293	493	563	540		Demanda estimada para el primer año 60% de la capacidad instalada	
\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$	Precio servicio x persona - Captura Concha	
\$ 70,435	\$ 6,163,04	\$ 5,282,61	\$ 4,050,00	\$ 7,923,91	\$ 8,276,09	\$ 3,345,65	\$ 3,169,57	\$ 3,873,91	\$ 4,402,17	\$ 7,395,65	\$ 8,452,17	\$ 8,100,00	\$	Total Ingresos Captura Concha	
\$ 290,817	\$ 25,446,52	\$ 21,811,30	\$ 16,722,00	\$ 32,716,96	\$ 34,171,04	\$ 13,813,83	\$ 13,086,78	\$ 15,994,96	\$ 18,176,09	\$ 30,535,83	\$ 34,898,09	\$ 33,444,00	\$	TOTAL INGRESOS	
15,715	1,375	1,179	904	1,868	1,846	746	707	864	982	1,650	1,886	1,807		Demanda estimada turistas total	

Crecimiento Anual de la Demanda	6,00%
Crecimiento cada tres años de los precios	5,00%

Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	DEMANDA ANUAL ESTIMADA DURANTE EL PROYECTO									
Ingresos Pesca Deportiva										
Demanda estimada Pesca Deportiva	11.019	11.680	12.381	13.124	13.911	14.746	15.631	16.569	17.563	18.617
Precio servicio x persona - Pesca Deportiva	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 21,00	\$ 21,00	\$ 21,00	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 23,15
Total Ingresos Pesca Deportiva	\$ 220.383	\$ 233.606	\$ 247.622	\$ 275.603	\$ 292.139	\$ 309.668	\$ 344.660	\$ 365.340	\$ 387.260	\$ 431.021
Ingresos Captura Concha										
Demanda estimada Captura de Concha	4.696	4.977	5.276	5.593	5.928	6.284	6.661	7.061	7.484	7.933
Precio servicio x persona - Captura Concha	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,90	\$ 15,90	\$ 15,90	\$ 16,85	\$ 16,85	\$ 16,85	\$ 17,87
Total Ingresos Captura Concha	\$ 70.435	\$ 74.661	\$ 79.141	\$ 88.922	\$ 94.258	\$ 99.913	\$ 112.262	\$ 118.998	\$ 126.138	\$ 141.729
TOTAL INGRESOS	\$ 290.817	\$ 308.266	\$ 326.762	\$ 364.525	\$ 386.397	\$ 409.581	\$ 456.923	\$ 484.338	\$ 513.398	\$ 572.749

Demanda cíclica mensual estimada del proyecto



Valor de	Desecho	Depreciación										Vida útil	Pre-Operativo	TOTAL	V.U.	Unid	Descripción
		10	9	8	7	6	5	4	3	2	1						
																	Lanchas
		20.900,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	\$ 2.090,00	20	\$ 41.800,00	\$ 41.800,00	3.800,00	11	\$ 3.800,00
												10	\$ 4.419,80	\$ 4.419,80	\$ 4.419,80	11	\$ 4.018,00
												10	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	48	\$ 200,00
												10	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	18	\$ 60,00
												3	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 3.000,00	2	\$ 3.000,00
													\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	1	\$ 15.000,00
												20	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	1	\$ 25.000,00
												10	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	1	\$ 5.000,00
												20	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	1	\$ 500,00
												10	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	4	\$ 2.400,00
												10	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	15	\$ 40,00
TOTAL																	

20 (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares

5% anual

10 (II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual

5 (III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual

3 (IV) Equipos de cómputo y software 33% anual

ANEXO 16

Flujo Económico

FLUJO DE CAJA ECONOMICO DEL PROYECTO											
Rubros	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Inversión Inicial	\$ (172.863,80)										
Capital de Trabajo	\$ (39.902,27)										
Gastos Preoperativos	\$ (22.655,90)										
Ingresos											
Ventas		\$ 290.817	\$ 308.266	\$ 326.762	\$ 364.525	\$ 386.397	\$ 409.581	\$ 456.923	\$ 484.338	\$ 513.398	\$ 572.749
Otros Ingresos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Ingresos		\$ 290.817	\$ 308.266	\$ 326.762	\$ 364.525	\$ 386.397	\$ 409.581	\$ 456.923	\$ 484.338	\$ 513.398	\$ 572.749
Egresos											
Costos fijos		\$ 31.581	\$ 33.121	\$ 34.737	\$ 36.433	\$ 38.212	\$ 40.079	\$ 42.037	\$ 44.093	\$ 46.249	\$ 48.512
Costos Variables		\$ 207.833	\$ 215.170	\$ 225.537	\$ 238.165	\$ 238.568	\$ 254.734	\$ 257.598	\$ 276.714	\$ 283.031	\$ 292.078
Depreciación		\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373
Total de Egresos		\$ 251.786	\$ 260.664	\$ 272.647	\$ 290.970	\$ 289.153	\$ 307.186	\$ 312.008	\$ 337.179	\$ 341.653	\$ 352.962
Utilidad Operativa		\$ 39.031	\$ 47.603	\$ 54.115	\$ 73.555	\$ 97.244	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787
intereses		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0	0	0	0	0
Utilidad antes de 15% trabajadores		\$ 39.031	\$ 47.603	\$ 54.115	\$ 73.555	\$ 97.244	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787
15% participacion trabajadores		\$ 5.855	\$ 7.140	\$ 8.117	\$ 11.033	\$ 14.587	\$ 15.359	\$ 21.737	\$ 22.074	\$ 25.762	\$ 32.968
Utilidad antes de impuestos		\$ 33.176	\$ 40.462	\$ 45.998	\$ 62.522	\$ 82.658	\$ 87.036	\$ 123.178	\$ 125.085	\$ 145.983	\$ 186.819
23% impuesto a al renta		\$ 7.631	\$ 9.306	\$ 10.579	\$ 14.380	\$ 19.011	\$ 20.018	\$ 28.331	\$ 28.769	\$ 33.576	\$ 42.968
Utilidad neta		\$ 25.546	\$ 31.156	\$ 35.418	\$ 48.142	\$ 63.646	\$ 67.018	\$ 94.847	\$ 96.315	\$ 112.407	\$ 143.851
+ Depreciación		\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373
+ Valor de desecho contable											\$ 50.650
- Repago de la Deuda											
Deuda	\$ -										
Flujo de caja neto	\$ (235.421,98)	\$ 37.919	\$ 43.529	\$ 47.791	\$ 64.515	\$ 76.019	\$ 79.390	\$ 107.219	\$ 112.688	\$ 124.780	\$ 206.873
Flujo de caja descontado	\$ (235.421,98)	\$ 33.183	\$ 33.336	\$ 32.029	\$ 37.838	\$ 39.018	\$ 35.659	\$ 42.145	\$ 38.763	\$ 37.562	\$ 54.498

VAN (Valor Actual Neto)	\$ 148.610
TIR (Tasa Interna de Retorno)	25%
IR (Índice de Rentabilidad)	1,63
Periodo de Repago Descontado	6,5 años
Tasa de descuento	14,27%

El BETA específico para el PROYECTO MORRO sería 3,16 conforme el cálculo que se detalla en el cuadro **

Históricamente la PRIMA DE MERCADO = $R_m - R_f$ anda entre 5% y 6%. Entonces con un R_f de 1,99%, su R_m no puede ser mayor del 8%. Sugerimos el 7%

Cálculo del Costo de Capital	
Relación Deuda Capital	65,00%
Relación Capital Deuda	35%
Beta del Capital ajustado (Ind turismo)	3,16
Rentabilidad esperada de mercado (R_m)	7%
Tasa libre de riesgo (R_o)	1,99%
Impuesto (t)	23%
Interés de la deuda (R_d)	11%
Riesgo País (R_p)	7,22%

Préstamo a través de la CFN

Fuente: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/14221/1/MPRA_paper_14221.pdf

Fuente: finance.yahoo.com/bonds

Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Costo del Capital de la Empresa/Proyecto = **25,04%**

CPPC (WACC) = **14,27%**

Se utilizó la fórmula:
 $R_s = (R_o + (R_m - R_o) * \text{Beta}) + R_p$

Se utilizó la fórmula:
 $\text{CPPC} = C / (C + D) * R_s + D / (C + D) * R_d * (1 - t)$

** Cálculo del BETA ajustado y la razón D/K.

En Ecuador la TASA de IR = 23%

Si el financiamiento con deuda es del 65%, entonces la relación $D/K = 1,86$. Así: $D / (D + K) = 65\%$ $\Rightarrow D = 65\% (D + K) \Rightarrow D(1 - 65\%) = 65\% K \Rightarrow 35\% D = 65\% K \Rightarrow D/K = 1,86$

No obstante se debe utilizar el nivel de endeudamiento del proyecto (D/K) para ajustar el BETA de la Industria x el riesgo financiero implícito en su nivel de endeudamiento (65%).

Para el cálculo del Beta ajustado a la realidad del proyecto - integrando el financiamiento propio y el componente de riesgo de un nivel de endeudamiento del 65% -, se tomó como base el $B = 1,3$ que es el BETA de los ACTIVOS del Turismo, o BETA sin apalancamiento o BETA desapalancado conforme lo siguiente:

$$\beta_L = \beta_U (1 + ((1 - t) D / E))$$

Donde

β_L = Beta apalancado o Beta de Patrimonio (Equity).

β_U = Beta sin apalancamiento o Beta de Activo

t = Tasa de Impuesto Marginal

D = Valor de mercado de la deuda

E = Valor de mercado del Patrimonio (Equity).

$$B \text{ Morro} = 1,3 (1 + ((1 - 0,23) * 1,86)) = 3,16$$

ANEXO 17

Flujo Financiero

FLUJO DE CAJA FINANCIERO DEL PROYECTO											
Rubros	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Inversión Inicial	\$ (172.863,80)										
Capital de Trabajo	\$ (39.902,27)										
Gastos Preoperativos	\$ (22.655,90)										
Ingresos											
Ventas		\$ 290.817	\$ 308.266	\$ 326.762	\$ 364.525	\$ 386.397	\$ 409.581	\$ 456.923	\$ 484.338	\$ 513.398	\$ 572.749
Otros Ingresos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Ingresos		\$ 290.817	\$ 308.266	\$ 326.762	\$ 364.525	\$ 386.397	\$ 409.581	\$ 456.923	\$ 484.338	\$ 513.398	\$ 572.749
Egresos											
Costos fijos		\$ 31.581	\$ 33.121	\$ 34.737	\$ 36.433	\$ 38.212	\$ 40.079	\$ 42.037	\$ 44.093	\$ 46.249	\$ 48.512
Costos Variables		\$ 207.833	\$ 215.170	\$ 225.537	\$ 238.165	\$ 238.568	\$ 254.734	\$ 257.598	\$ 276.714	\$ 283.031	\$ 292.078
Depreciación		\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373
Total de Egresos		\$ 251.786	\$ 260.664	\$ 272.647	\$ 290.970	\$ 289.153	\$ 307.186	\$ 312.008	\$ 337.179	\$ 341.653	\$ 352.962
Utilidad Operativa		\$ 39.031	\$ 47.603	\$ 54.115	\$ 73.555	\$ 97.244	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787
intereses		\$ 16.833	\$ 14.130	\$ 11.130	\$ 7.800	\$ 4.103	0	0	0	0	0
Utilidad antes de 15% trabajadores		\$ 22.198	\$ 33.473	\$ 42.985	\$ 65.756	\$ 93.141	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787
15% participacion trabajadores		\$ 3.330	\$ 5.021	\$ 6.448	\$ 9.863	\$ 13.971	\$ 15.359	\$ 21.737	\$ 22.074	\$ 25.762	\$ 32.968
Utilidad antes de impuestos		\$ 18.869	\$ 28.452	\$ 36.538	\$ 55.892	\$ 79.170	\$ 87.036	\$ 123.178	\$ 125.085	\$ 145.983	\$ 186.819
23% impuesto a al renta		\$ 4.340	\$ 6.544	\$ 8.404	\$ 12.855	\$ 18.209	\$ 20.018	\$ 28.331	\$ 28.769	\$ 33.576	\$ 42.968
Utilidad neta		\$ 14.529	\$ 21.908	\$ 28.134	\$ 43.037	\$ 60.961	\$ 67.018	\$ 94.847	\$ 96.315	\$ 112.407	\$ 143.851
+ Depreciación		\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373
+ Valor de desecho contable											\$ 50.650
- Repago de la Deuda		\$ (24.571)	\$ (27.274)	\$ (30.274)	\$ (33.604)	\$ (37.301)					
Deuda	\$ 153.024,28										
Flujo de caja neto	\$ (82.397,69)	\$ 2.330	\$ 7.007	\$ 10.233	\$ 25.806	\$ 36.033	\$ 79.390	\$ 107.219	\$ 112.688	\$ 124.780	\$ 206.873
Flujo de caja descontado	\$ (82.397,69)	\$ 1.864	\$ 4.481	\$ 5.234	\$ 10.556	\$ 11.788	\$ 20.770	\$ 22.433	\$ 18.856	\$ 16.698	\$ 22.139

VAN (Valor Actual Neto)	\$ 52.421
TIR (Tasa Interna de Retorno)	34,56%
IR (Índice de Rentabilidad)	1,64
Periodo de Repago Descontado	6,8 años
Tasa de descuento	25,04%

El BETA específico para el PROYECTO MORRO sería 3,16 conforme el cálculo que se detalla en el cuadro **

Históricamente la PRIMA DE MERCADO = $R_m - R_f$ anda entre 5% y 6%. Entonces con un R_f de 1,99%, su R_m no puede ser mayor del 8%. Sugerimos el 7%

Cálculo del Costo de Capital	
Relación Deuda Capital	65,00%
Relación Capital Deuda	35%
Beta del Capital ajustado ** (Industria Turismo)	3,16
Rentabilidad esperada de mercado (R_m)	7%
Tasa libre de riesgo (R_o)	1,99%
Impuesto (t)	23%
Interés de la deuda (R_d)	11%
Riesgo País (R_p)	7,22%

Préstamo a través de la CFN

Fuente: http://mpr.ub.uni-muenchen.de/14221/1/MPRA_paper_14221.pdf

Fuente: finance.yahoo.com/bonds

Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Costo del Capital de la Empresa/Proyecto = 25,04%

CPPC (WACC) = 14,27%

Se utilizó la fórmula:

$$R_s = (R_o + (R_m - R_o) * \text{Beta}) + R_p$$

Se utilizó la fórmula:

$$\text{CPPC} = C / (C + D) * R_s + D / (C + D) * R_d * (1 - t)$$

** Cálculo del BETA ajustado y la razón D/K.

En Ecuador la TASA de IR = 23%

Si el financiamiento con deuda es del 65%, entonces la relación $D/K = 1,86$. Así: $D / (D + K) = 65\% \Rightarrow D = 65\% (D + K) \Rightarrow D(1 - 65\%) = 65\% K \Rightarrow 35\% D = 65\% K \Rightarrow D/K = 1,86$

No obstante se debe utilizar el nivel de endeudamiento del proyecto (D/K) para ajustar el BETA de la Industria x el riesgo financiero implícito en su nivel de endeudamiento (65%).

Para el cálculo del Beta ajustado a la realidad del proyecto - integrando el financiamiento propio y el componente de riesgo de un nivel de endeudamiento del 65% -, se tomó como base el $B = 1,3$ que es el BETA de los ACTIVOS del Turismo, o BETA sin apalancamiento o BETA desapalancado conforme lo siguiente:

$$\beta_L = \beta_u (1 + ((1 - t) D / E))$$

Donde

β_L = Beta apalancado o Beta de Patrimonio (Equity).

β_u = Beta sin apalancamiento o Beta de Activo

t = Tasa de Impuesto Marginal

D = Valor de mercado de la deuda

E = Valor de mercado del Patrimonio (Equity).

$$B_{\text{Morro}} = 1,3 (1 + ((1 - 0,23) * 1,86)) = 3,16$$

ANEXO 18

Proporción de Deuda

DETERMINACION DE LA PROPORCION DEUDA-CAPITAL

El presente análisis parte de los factores que afectan la selección de la estructura de capital.

- 1.- Capacidad de servir la deuda.
- 2.- Capacidad para utilizar los beneficios fiscales completamente.
- 3.- Protección contra falta de liquidez.
- 4.- Grado del deseo de acceder a los mercados de capitales.
- 5.- Factores dinámicos y administrativos de la deuda en el tiempo.

Inversión Proyecto	\$ 235.421,98
--------------------	---------------

Variables	% de Deuda															
	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	55%	60%	65%	75%	85%	90%	95%
Deuda	\$ 11.771	\$ 23.542	\$ 35.313	\$ 47.084	\$ 58.855	\$ 70.627	\$ 82.398	\$ 94.169	\$ 105.940	\$ 129.482	\$ 141.253	\$ 153.024	\$ 176.566	\$ 200.109	\$ 211.880	\$ 223.651
Gastos Intereses	\$ 4.153,45	\$ 8.307	\$ 12.460	\$ 16.613,8	\$ 20.767	\$ 24.921	\$ 29.074	\$ 33.228	\$ 37.381,1	\$ 45.688	\$ 49.841	\$ 53.995	\$ 62.302	\$ 70.609	\$ 74.762	\$ 78.916
Beneficio tributario	\$ 812	\$ 1.624	\$ 2.436	\$ 3.248	\$ 4.060	\$ 4.872	\$ 19.029	\$ 21.747	\$ 7.308	\$ 8.932	\$ 9.744	\$ 10.556	\$ 12.180	\$ 13.804	\$ 14.616	\$ 15.428
Valor Actual Neto	\$ 3.425	\$ 7.508	\$ 11.591	\$ 15.674	\$ 19.757	\$ 23.840	\$ 27.923	\$ 32.006	\$ 24.318	\$ 44.255	\$ 48.338	\$ 52.421	\$ 60.587	\$ 68.753	\$ 72.836	\$ 76.919
WACC	24,2%	23,38%	22,6%	21,7%	20,90%	20,1%	19,2%	18,4%	17,6%	15,93%	15,10%	14,27%	12,61%	11,0%	10,1%	9,3%
Índice Cobertura UAI / intereses y repago del K	20	10	7	5	3,91	3,26	2,79	2,45	2,17	1,78	1,63	1,50	1,30	1,15	1,09	1,03

TRIBUTOS CON DEUDA DEL 65%											
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10	
Utilidad Operativa	\$ 39.031	\$ 47.603	\$ 54.115	\$ 73.555	\$ 97.244	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787	
intereses	\$ 16.833	\$ 14.130	\$ 11.130	\$ 7.800	\$ 4.103	0	0	0	0	0	
Utilidad antes de 15% trabajadores	\$ 22.198	\$ 33.473	\$ 42.985	\$ 65.756	\$ 93.141	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787	
15% participacion trabajadores	\$ 3.330	\$ 5.021	\$ 6.448	\$ 9.863	\$ 13.971	\$ 15.359	\$ 21.737	\$ 22.074	\$ 25.762	\$ 32.968	
Utilidad antes de impuestos	\$ 18.869	\$ 28.452	\$ 36.538	\$ 55.892	\$ 79.170	\$ 87.036	\$ 123.178	\$ 125.085	\$ 145.983	\$ 186.819	
23% impuesto a al renta	\$ 4.340	\$ 6.544	\$ 8.404	\$ 12.855	\$ 18.209	\$ 20.018	\$ 28.331	\$ 28.769	\$ 33.576	\$ 42.968	
Utilidad neta	\$ 14.529	\$ 21.908	\$ 28.134	\$ 43.037	\$ 60.961	\$ 67.018	\$ 94.847	\$ 96.315	\$ 112.407	\$ 143.851	
+ Depreciación	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	
- Repago del Capital	\$ (24.571)	\$ (27.274)	\$ (30.274)	\$ (33.604)	\$ (37.301)						
+ Valor de Desecho Contable										\$ 50.650	
Flujo de caja neto	\$ (82.398)	\$ 2.330	\$ 7.007	\$ 10.233	\$ 25.806	\$ 36.033	\$ 79.390	\$ 107.219	\$ 112.688	\$ 124.780	\$ 206.873
VAN (Valor Actual Neto)	\$ 52.421										
Indice Cobertura de Deuda UAII/(Intereses+Repago del Capital)	0,94	1,15	1,31	1,78	2,35						
Indice promedio de cobertura Deuda	1,50										

TRIBUTOS SIN DEUDA											
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10	
Utilidad Operativa	\$ 39.031	\$ 47.603	\$ 54.115	\$ 73.555	\$ 97.244	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787	
intereses											
Utilidad antes de 15% trabajad	\$ 39.031	\$ 47.603	\$ 54.115	\$ 73.555	\$ 97.244	\$ 102.395	\$ 144.915	\$ 147.158	\$ 171.745	\$ 219.787	
15% participacion trabajadores	\$ 5.855	\$ 7.140	\$ 8.117	\$ 11.033	\$ 14.587	\$ 15.359	\$ 21.737	\$ 22.074	\$ 25.762	\$ 32.968	
Utilidad antes de impuestos	\$ 33.176	\$ 40.462	\$ 45.998	\$ 62.522	\$ 82.658	\$ 87.036	\$ 123.178	\$ 125.085	\$ 145.983	\$ 186.819	
23% impuesto a al renta	\$ 7.631	\$ 9.306	\$ 10.579	\$ 14.380	\$ 19.011	\$ 20.018	\$ 28.331	\$ 28.769	\$ 33.576	\$ 42.968	
Utilidad neta	\$ 25.546	\$ 31.156	\$ 35.418	\$ 48.142	\$ 63.646	\$ 67.018	\$ 94.847	\$ 96.315	\$ 112.407	\$ 143.851	
+ Depreciación	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 12.373	\$ 16.373	\$ 12.373	\$ 12.373	
- Repago del Capital											
+ Valor de Desecho Contable										\$ 50.650	
Flujo de caja n	\$ 37.919	\$ 43.529	\$ 47.791	\$ 64.515	\$ 76.019	\$ 79.390	\$ 107.219	\$ 112.688	\$ 124.780	\$ 206.873	

VAN (Valor Actual Neto)	\$ 52.421
-------------------------	-----------

Indice Cobertura de Deuda UAI/(Intereses+Repago del Capital)	0,94	1,15	1,31	1,78	2,35
Indice promedio de cobertura Deuda	1,50				

Calculo del Costo de Capital

Relación Deuda Capital	65,00%	Prestamo a través de la CFN
Relación Capital Deuda	35%	
Beta del Capital de la Industria del Turismo	3,18	
Rentabilidad esperada de mercado (Rm)	7%	Fuente: http://mpira.ub.uni-muenchen.de/14221/1/MPRA_paper_14221.pdf
Tasa libre de riesgo (Ro)	1,99%	Fuente: finance.yahoo.com/bonds
Impuesto (t)	23%	
Interés de la deuda (Rd)	11%	
Riesgo Pais (Rp)	7,22%	Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Costo del Capital de la Empresa/Proyecto = 25,04%
CPPC (WACC) = 14,27%

Se utilizó la fórmula:

$$Rs = (Ro + (Rm - Ro) * Beta) + Rp$$

Se utilizó la fórmula:

$$CPPC = C / (C + D) * Rs + D / (C + D) * Rd * (1 - t)$$

TABLA AMORTIZACION DEUDA 65%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 153.024,28
1	(\$ 41.403,83)	\$ 16.832,7	\$ (24.571,16)	\$ 128.453,13
2	(\$ 41.403,83)	\$ 14.129,8	\$ (27.273,98)	\$ 101.179,14
3	(\$ 41.403,83)	\$ 11.129,7	\$ (30.274,12)	\$ 70.905,02
4	(\$ 41.403,83)	\$ 7.799,55	\$ (33.604,28)	\$ 37.300,75
5	(\$ 41.403,83)	\$ 4.103,08	\$ (37.300,75)	\$ 0,00

Beneficio Deuda 65%											
Descripción		año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
23% impuesto a la renta Con deuda		\$ 4.340	\$ 6.544	\$ 8.404	\$ 12.855	\$ 18.209	\$ 20.018	\$ 28.331	\$ 28.769	\$ 33.576	\$ 42.968
23% impuesto a la renta Sin deuda		\$ 7.631	\$ 9.306	\$ 10.579	\$ 14.380	\$ 19.011	\$ 20.018	\$ 28.331	\$ 28.769	\$ 33.576	\$ 42.968
Beneficio Tributario		\$ 3.291	\$ 2.762	\$ 2.176	\$ 1.525	\$ 802	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Datos	
Inversión total	235.421,98
tasa de intereses	11%
Plazo	5 años

TABLA AMORTIZACION DEUDA 5%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 11.771,10
1	(\$ 3.184,91)	\$ 1.294,82	\$ (1.890,09)	\$ 9.881,01
2	(\$ 3.184,91)	\$ 1.086,91	\$ (2.098,00)	\$ 7.783,01
3	(\$ 3.184,91)	\$ 856,13	\$ (2.328,78)	\$ 5.454,23
4	(\$ 3.184,91)	\$ 599,97	\$ (2.584,94)	\$ 2.869,29
5	(\$ 3.184,91)	\$ 315,62	\$ (2.869,29)	\$ 0,00
\$ 4.153,45				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 10%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 23.542,20
1	(\$ 6.369,82)	\$ 2.589,64	\$ (3.780,18)	\$ 19.762,02
2	(\$ 6.369,82)	\$ 2.173,82	\$ (4.196,00)	\$ 15.566,02
3	(\$ 6.369,82)	\$ 1.712,26	\$ (4.657,56)	\$ 10.908,46
4	(\$ 6.369,82)	\$ 1.199,93	\$ (5.169,89)	\$ 5.738,58
5	(\$ 6.369,82)	\$ 631,24	\$ (5.738,58)	\$ 0,00
\$ 8.306,9				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 15%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 35.313,30
1	(\$ 9.554,73)	\$ 3.884,46	\$ (5.670,27)	\$ 29.643,03
2	(\$ 9.554,73)	\$ 3.260,73	\$ (6.294,00)	\$ 23.349,03
3	(\$ 9.554,73)	\$ 2.568,39	\$ (6.986,34)	\$ 16.362,70
4	(\$ 9.554,73)	\$ 1.799,90	\$ (7.754,83)	\$ 8.607,86
5	(\$ 9.554,73)	\$ 946,87	\$ (8.607,86)	\$ 0,00
\$ 12.460,4				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 30%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 70.626,59
1	(\$ 19.109,46)	\$ 7.768,93	\$ (11.340,53)	\$ 59.286,06
2	(\$ 19.109,46)	\$ 6.521,47	\$ (12.587,99)	\$ 46.698,07
3	(\$ 19.109,46)	\$ 5.136,79	\$ (13.972,67)	\$ 32.725,39
4	(\$ 19.109,46)	\$ 3.599,79	\$ (15.509,67)	\$ 17.215,73
5	(\$ 19.109,46)	\$ 1.893,73	\$ (17.215,73)	\$ 0,00
\$ 24.920,7				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 35%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 82.397,69
1	(\$ 22.294,37)	\$ 9.063,7	\$ (13.230,62)	\$ 69.167,07
2	(\$ 22.294,37)	\$ 7.608,38	\$ (14.685,99)	\$ 54.481,08
3	(\$ 22.294,37)	\$ 5.992,92	\$ (16.301,45)	\$ 38.179,63
4	(\$ 22.294,37)	\$ 4.199,76	\$ (18.094,61)	\$ 20.085,02
5	(\$ 22.294,37)	\$ 2.209,35	\$ (20.085,02)	\$ 0,00
\$ 29.074,2				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 40%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 94.168,79
1	(\$ 25.479,28)	\$ 10.358,6	\$ (15.120,71)	\$ 79.048,08
2	(\$ 25.479,28)	\$ 8.695,3	\$ (16.783,99)	\$ 62.264,09
3	(\$ 25.479,28)	\$ 6.849,05	\$ (18.630,23)	\$ 43.633,86
4	(\$ 25.479,28)	\$ 4.799,72	\$ (20.679,55)	\$ 22.954,31
5	(\$ 25.479,28)	\$ 2.524,97	\$ (22.954,31)	\$ 0,00
\$ 33.227,6				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 65%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 153.024,28
1	(\$ 41.403,83)	\$ 16.832,7	\$ (24.571,16)	\$ 128.453,13
2	(\$ 41.403,83)	\$ 14.129,8	\$ (27.273,98)	\$ 101.179,14
3	(\$ 41.403,83)	\$ 11.129,7	\$ (30.274,12)	\$ 70.905,02
4	(\$ 41.403,83)	\$ 7.799,55	\$ (33.604,28)	\$ 37.300,75
5	(\$ 41.403,83)	\$ 4.103,08	\$ (37.300,75)	\$ 0,00
\$ 53.994,9				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 75%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 176.566,48
1	(\$ 47.773,65)	\$ 19.422,3	\$ (28.351,33)	\$ 148.215,15
2	(\$ 47.773,65)	\$ 16.303,7	\$ (31.469,98)	\$ 116.745,17
3	(\$ 47.773,65)	\$ 12.842,0	\$ (34.931,68)	\$ 81.813,49
4	(\$ 47.773,65)	\$ 8.999,48	\$ (38.774,16)	\$ 43.039,32
5	(\$ 47.773,65)	\$ 4.734,33	\$ (43.039,32)	\$ 0,00
\$ 62.301,8				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 85%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 200.108,68
1	(\$ 54.143,47)	\$ 22.012,0	\$ (32.131,51)	\$ 167.977,17
2	(\$ 54.143,47)	\$ 18.477,5	\$ (35.665,98)	\$ 132.311,19
3	(\$ 54.143,47)	\$ 14.554,2	\$ (39.589,24)	\$ 92.721,95
4	(\$ 54.143,47)	\$ 10.199,41	\$ (43.944,05)	\$ 48.777,90
5	(\$ 54.143,47)	\$ 5.365,57	\$ (48.777,90)	\$ 0,00
\$ 70.608,7				

TABLA AMORTIZACION DEUDA 20%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 47.084,40
1	(\$ 12.739,64)	\$ 5.179,28	\$ (7.560,36)	\$ 39.524,04
2	(\$ 12.739,64)	\$ 4.347,64	\$ (8.392,00)	\$ 31.132,04
3	(\$ 12.739,64)	\$ 3.424,52	\$ (9.315,11)	\$ 21.816,93
4	(\$ 12.739,64)	\$ 2.399,86	\$ (10.339,78)	\$ 11.477,15
5	(\$ 12.739,64)	\$ 1.262,49	\$ (11.477,15)	\$ 0,00
				\$ 16.613,8

TABLA AMORTIZACION DEUDA 25%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 58.855,49
1	(\$ 15.924,55)	\$ 6.474,10	\$ (9.450,44)	\$ 49.405,05
2	(\$ 15.924,55)	\$ 5.434,56	\$ (10.489,99)	\$ 38.915,06
3	(\$ 15.924,55)	\$ 4.280,66	\$ (11.643,89)	\$ 27.271,16
4	(\$ 15.924,55)	\$ 2.999,83	\$ (12.924,72)	\$ 14.346,44
5	(\$ 15.924,55)	\$ 1.578,11	\$ (14.346,44)	\$ 0,00
				\$ 20.767,3

TABLA AMORTIZACION DEUDA 45%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 105.939,89
1	(\$ 28.664,19)	\$ 11.653,4	\$ (17.010,80)	\$ 88.929,09
2	(\$ 28.664,19)	\$ 9.782,2	\$ (18.881,99)	\$ 70.047,10
3	(\$ 28.664,19)	\$ 7.705,18	\$ (20.959,01)	\$ 49.088,09
4	(\$ 28.664,19)	\$ 5.399,69	\$ (23.264,50)	\$ 25.823,59
5	(\$ 28.664,19)	\$ 2.840,60	\$ (25.823,59)	\$ 0,00
				\$ 37.381,1

TABLA AMORTIZACION DEUDA 55%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 129.482,09
1	(\$ 35.034,01)	\$ 14.243,0	\$ (20.790,98)	\$ 108.691,11
2	(\$ 35.034,01)	\$ 11.956,0	\$ (23.077,99)	\$ 85.613,12
3	(\$ 35.034,01)	\$ 9.417,4	\$ (25.616,56)	\$ 59.996,56
4	(\$ 35.034,01)	\$ 6.599,62	\$ (28.434,39)	\$ 31.562,17
5	(\$ 35.034,01)	\$ 3.471,84	\$ (31.562,17)	\$ 0,00
				\$ 45.688,0

TABLA AMORTIZACION DEUDA 60%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 141.253,19
1	(\$ 38.218,92)	\$ 15.537,9	\$ (22.681,07)	\$ 118.572,12
2	(\$ 38.218,92)	\$ 13.042,9	\$ (25.175,99)	\$ 93.396,13
3	(\$ 38.218,92)	\$ 10.273,6	\$ (27.945,34)	\$ 65.450,79
4	(\$ 38.218,92)	\$ 7.199,59	\$ (31.019,33)	\$ 34.431,46
5	(\$ 38.218,92)	\$ 3.787,46	\$ (34.431,46)	\$ 0,00

TABLA AMORTIZACION DEUDA 90%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 211.879,78
1	(\$ 57.328,38)	\$ 23.306,8	\$ (34.021,60)	\$ 177.858,18
2	(\$ 57.328,38)	\$ 19.564,4	\$ (37.763,98)	\$ 140.094,20
3	(\$ 57.328,38)	\$ 15.410,4	\$ (41.918,02)	\$ 98.176,18
4	(\$ 57.328,38)	\$ 10.799,38	\$ (46.529,00)	\$ 51.647,19
5	(\$ 57.328,38)	\$ 5.681,19	\$ (51.647,19)	\$ 0,00
				\$ 74.762,1

TABLA AMORTIZACION DEUDA 95%				
Sec	Pago	Intereses	Abono a Capital	Monto
0				\$ 223.650,88
1	(\$ 60.513,29)	\$ 24.601,6	\$ (35.911,69)	\$ 187.739,19
2	(\$ 60.513,29)	\$ 20.651,3	\$ (39.861,98)	\$ 147.877,21
3	(\$ 60.513,29)	\$ 16.266,5	\$ (44.246,79)	\$ 103.630,42
4	(\$ 60.513,29)	\$ 11.399,3	\$ (49.113,94)	\$ 54.516,47
5	(\$ 60.513,29)	\$ 5.996,81	\$ (54.516,47)	\$ 0,00
				\$ 78.915,6