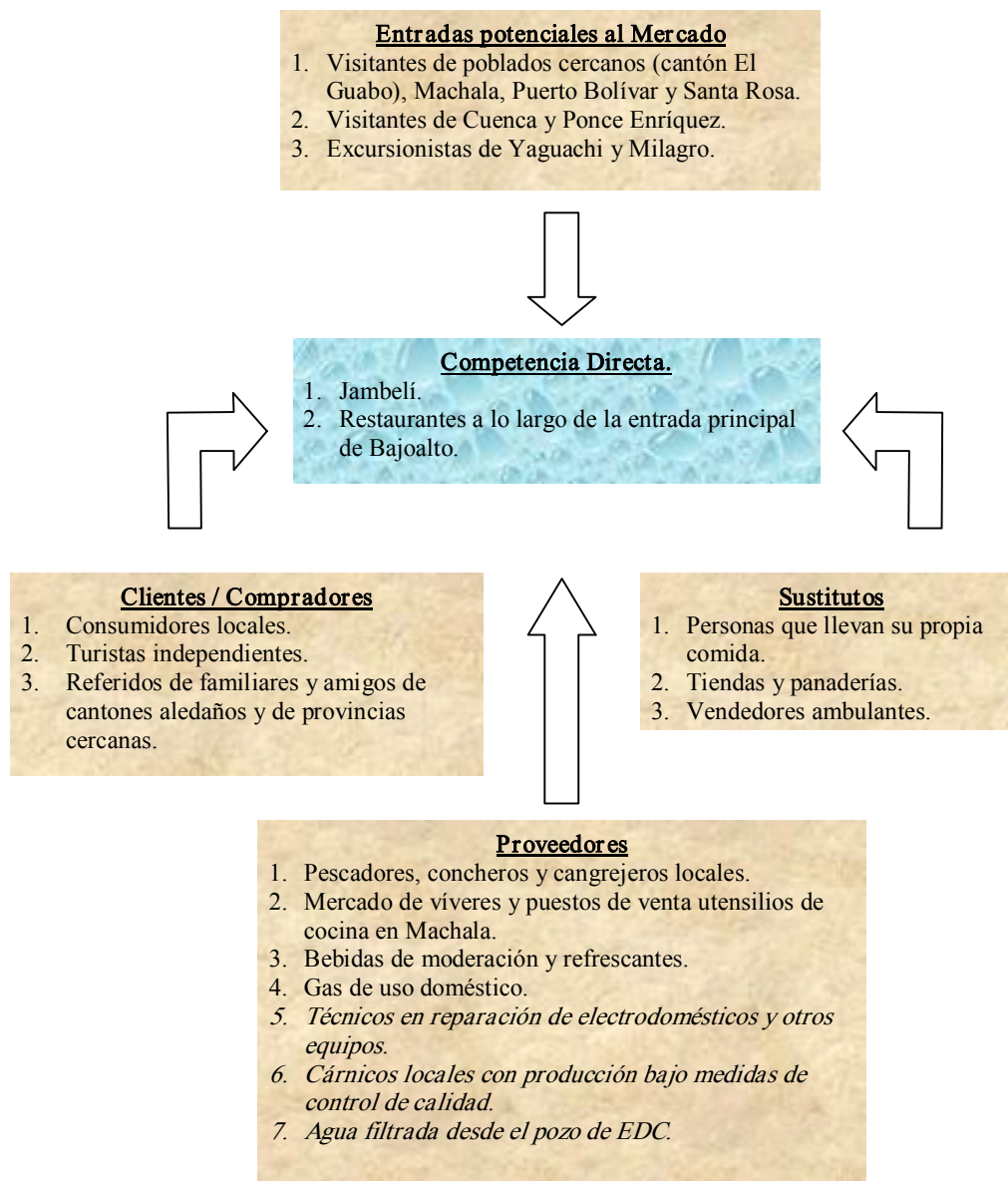



Anexo 10 *Esquema resumen del Mercado turístico de Bajoalto*




Anexo 11 *Cuestionario para la encuesta*


Anexo 12 Cuestionario para el sondeo


ANEXO 13: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 1		
Nombre del Servicio	Hostelería Beatriz	
Nombre del Propietario	Beatriz Colombia Farías	
Dirección	En la Avenida Principal	
Teléfono	No tiene	
Tipo y Descripción	Hospedaje, Hostal. Construcción mixta, planta baja de hormigón, planta alta de madera, con techo de eternit. Comenzó a laborar como hostería en 2002	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Poner televisor y ventilador en cada habitación
	Mejoras Necesarias	Cambiar colchones y camas
Instalaciones	N° Habitaciones	15 habitaciones, 2 baños compartidos
	Servicios Adicionales	Alimentación bajo pedido, parqueadero
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Trabajadores de la construcción, policía, defensa civil y miembros de la marina en feriado
	Procedencia	Puerto Bolívar, Machala y Santa Rosa
	Estacionalidad	Carnaval y otros feriados de mayor demanda como semana santa
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero de Bajoalto	
Evaluación del Servicio	Calidad	Regular
	Capacidad Turística	25 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	\$5 la habitación doble. \$ 3 por persona en las habitaciones séxtuples y triples	
Horario de atención	Todos los días, ininterrumpidamente	
Fecha	17 de Marzo del 2007	


ANEXO 14: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 2		
Nombre del Servicio	Bar "Las Brisas"	
Nombre del Propietario	Víctor Barrezuela	
Dirección	Al pie de la playa, puesto 1	
Teléfono	No tiene	
Tipo y Descripción	<p>Alimentación, Tipo Bar. Local con postes de caña, techo de zinc, posee una especie de altillo que sirve de bodega, posee un mini componente con altoparlantes</p> 	
Estado	Actual	Regular, funcional
	Mejoras Planeadas	Ampliar local
	Mejoras Necesarias	Renovar fachada y las mesas
Instalaciones	N° Mesas	4 mesas pequeñas con silla larga de madera y otras de plástico
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos de amigos, jóvenes y de mediana edad
	Procedencia	Cuenca, Machala y otros cantones cercanos
	Estacionalidad	No aplica
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Playa	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	40 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Venta de agua en botellones, botellas y fundas, cervezas, colas y cigarrillos	
Horarios de atención	10h00 a 18h00. Todos los días	
Fecha	17 de Marzo del 2007	


ANEXO 15: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 3		
Nombre del Servicio	Sin nombre	
Nombre del Propietario	Rosa Uzhca	
Dirección	En la Av. Principal en la esquina del Retén Naval	
Teléfono	085819021 (hija)	
Tipo y Descripción	Alimentación, Restaurante. Construcción de hormigón armado, techo de zinc, piso encementado	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Enlucir paredes, colocar puertas y ventanas
	Mejoras Necesarias	Terminar la obra civil
Instalaciones	N° Mesas	3 mesas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Pescadores y turistas
	Procedencia	Comuneros de Bajoalto, EL Guabo, Tendales
	Estacionalidad	Carnaval 250 platos en el feriado, trabaja con su hija
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero Bajoalto	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	12 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Encebollado desde \$0,50; almuerzo \$1,25; arroz marinero \$1,25; caldo de salchicha \$1	
Horarios de atención	07h00 a 18h00. Todos los días	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 16: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 4		
Nombre del Servicio	Picantería Nicole	
Nombre del Propietario	Antonio Ángel y Teresa Calderón	
Dirección	En la Av. Principal, junto al Retén Naval	
Teléfono	072964055 - 086449963	
Tipo y Descripción	Alimentación, Restaurante. Construcción de hormigón armado, con techo de zinc, construido en 1998. Comparte el área con una vivienda 	
Estado	Actual:	Muy Bueno
	Mejoras Planeadas	Cambiar las tuberías al baño
	Mejoras Necesarias:	Ampliar más el local
Instalaciones	N° Mesas	De 5-8 mesas. Entre 17-30 plazas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Pescadores, trabajadores de la construcción, grupos familiares, personal del retén naval y la defensa civil
	Procedencia	Machala, Santa Rosa, El Guabo, Milagro, El Triunfo y localidades aledañas
	Estacionalidad	Carnaval vendió en total 800 platos, y en la temporada de la Sierra vende los domingos 200 platos
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero de Bajoalto	
Evaluación del Servicio	Calidad	Muy Buena, la comida se prepara al momento
	Capacidad Turística	Hasta 30 personas
	Certificaciones	Un curso de 1 semana en el 2006, sobre Preparación de Alimentos
Especificaciones del servicio	Platos a la carta entre \$2 y \$4, camarón reventado, a la cerveza, al ajillo, arroz mixto, sopa marinera, sudado de corvina	
Horarios de atención	10h00 a 18h00. Todos los días	
Fecha	17 de Marzo del 2007	


ANEXO 17: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 5		
Nombre del Servicio	Sin Nombre	
Nombre del Propietario	María Flores	
Dirección	Situado junto a los baños del parqueo	
Teléfono	No tiene	
Tipo y Descripción	Alimentación, kiosco. Pequeño local provisional, con la parte de la cocina encementada 	
Estado	Actual	Provisional, Malo
	Mejoras Planeadas	Tener un local establecido
	Mejoras Necesarias	Reubicación, mejorar el mobiliario y fogón. Poner otro techo
Instalaciones	N° Mesas	2 mesas (pequeña y grande) dos bancas para 6 personas y 4 sillas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turistas	Tipo de Visitante	Grupos familiares y pescadores de la zona
	Procedencia	Intercantones e Interprovinciales
	Estacionalidad	Carnaval: 100 platos diarios, Semana Santa
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Playa	
Evaluación del Servicio	Calidad	Regular
	Capacidad Turística	10 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	maduro asado con queso, arroz con menestra y carne asada, almuerzos, fritada	
Horarios atención	07h00 a 18h00. Todos los días	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 18: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 6		
Nombre del Servicio	Restaurant - Cevichería Marlon	
Nombre del Propietario	Cecilia Medina	
Dirección	Cdla. Brisas del Mar, cerca del área de parqueo	
Teléfono	093888846	
Tipo y Descripción	<p>Alimentación, restaurante. Local construido en hormigón, cuarto de cocina armado de madera, viendo hacia el muro de escolleras. Piso en cementado tanto por dentro como por fuera</p> 	
Estado	Actual	Muy bueno
	Mejoras Planeadas	No, porque alquila
	Mejoras Necesarias	Ampliar el área de cocina
Instalaciones	N° Mesas	13
	Servicios Adicionales	Tienda de Snacks
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares y pescadores
	Procedencia	Cantones aledaños y residentes
	Estacionalidad	Carnaval 100 platos al día. Temporada vacacional de la sierra 130 platos al día
Transporte existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero Bajoalto	
Evaluación del Servicio	Calidad	Muy Buena la sazón
	Capacidad Turística	40 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Desayuno, almuerzo y merienda \$ 1.50; ceviche \$ 3	
Horarios atención	07h00 a 19h00. Todos los días	
Fecha	17 de Marzo del 2007	


ANEXO 19: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 7		
Nombre del Servicio	Cevichería Estefanía	
Nombre del Propietario	Douglas Iturralde y Sra. Bella de Iturralde	
Dirección	En la calle principal, a la entrada del sector de playa	
Teléfono	088940600 (hija)	
Tipo y Descripción	Alimentación, Restaurante. Construcción de bases de caña, techo de cade, piso de tierra. Brinda ambientación musical 	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Habilitar un terreno adyacente para colocar hamacas y más mesas. Desea ampliar el servicio de alojamiento
	Mejoras Necesarias	Cambiar el mobiliario y encementar el piso
Instalaciones	N° Mesas	6
	Servicios Adicionales	Brinda servicio de alojamiento para 6 personas en 4 habitaciones, con baño compartido, \$3 la noche, especialmente para los transportistas
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares y pescadores
	Procedencia	Machala, Milagro, El Triunfo y localidades aledañas
	Estacionalidad	Carnaval 200 platos diarios, igualmente en la temporada vacacional de la sierra, especialmente en el mes de agosto. Contrata 4 personas
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero de Bajoalto	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	24 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Platos a la carta entre \$2 y \$3 dólares, caldo de cangrejo \$1	
Horarios de atención	09h00 a 19h00. Todos los días	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 20: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 8		
Nombre del Servicio	Sin nombre	
Nombre del Propietario	Cristina Rivera y Agustín Plúas	
Dirección	Atrás del muro de escolleras, al final de la calle principal	
Teléfono	091219172	
Tipo y Descripción	Alimentación, kiosco. Construcción de caña, puesto improvisado en los exteriores de una casa 	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Ninguna
	Mejoras Necesarias	Disponer de local independiente de domicilio
Instalaciones	N° Mesas	3
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares
	Procedencia	Intercantonaes e Interprovinciales
	Estacionalidad	Carnaval y Semana Santa: 100 platos diarios
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Playa	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	30 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Maduro asado con queso, arroz con menestra y carne asada, fritada	
Horarios de atención	09h00 a 18h00. Viernes a Domingo	
Fecha	17 de Marzo del 2007	


ANEXO 21: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 9		
Nombre del Servicio	Sin nombre	
Nombre del Propietario	Geomara Banchón	
Dirección	En la playa, el segundo local desde la entrada	
Teléfono	No tiene	
Tipo y Descripción	Alimentación, Restaurante. Construcción de bases de caña, techo de zinc, piso de tierra 	
Estado	Actual	Bueno
	Mejoras Planeadas	Elevar el nivel del piso
	Mejoras Necesarias	Cambiar el techado y travesaños de madera (techo), cambiar la cocina
Instalaciones	N° Mesas	6 mesas y 40 plazas, 14 sillas en bodega
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares, tour de la sierra, personas de Milagro
	Procedencia	Machala, Milagro, El Triunfo y localidades aledañas
	Estacionalidad	Mayor venta desde septiembre hasta abril, Carnaval 200 platos diarios, igualmente en la temporada vacacional de la sierra. Contrata a 2 personas de la comuna y 4 familiares
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Playa y el Estero que desemboca en La Puntilla	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	Hasta 54 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Platos a la carta entre \$2 y \$3 dólares, arroz con menestra con carne, pollo o pescado \$1,50 y el ceviche de concha o camarón a \$3	
Horarios de atención	07h00 a 18h00. Sólo domingos y feriados	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 22: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 10		
Nombre del Servicio	El Rayo	
Nombre del Propietario	Lucila Anastasio	
Dirección	En la playa, el tercer local desde la entrada	
Teléfono	086147150 (hija, Natalia Vivas)	
Tipo y Descripción	Alimentación, Restaurante. Construcción de bases de caña, techo de zinc, piso de tierra 	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Hacer un kiosco
	Mejoras Necesarias	Techo de zinc
Instalaciones	N° Mesas	9 mesas y 36 sillas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares, y amigos
	Procedencia	Machala, localidades aledañas, raras veces vienen norteamericanos y chinos
	Estacionalidad	Carnaval 300 platos diarios, 50 en la temporada baja. 8 personas trabajan en temporada alta de los cuales 4 son familiares
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Playa y el Estero que desemboca en La Puntilla	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	36 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Platos a la carta entre \$2 y \$3 dólares, caldo de cangrejo \$1	
Horarios atención	10h00 a 17h00. Sólo sábado y domingo	
Fecha	Bajo Alto, 17 de Marzo del 2007	

ANEXO 23: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 11		
Nombre del Servicio	Sin nombre	
Nombre del Propietario	Elena Banchón	
Dirección	Playa, frente al estero, puesto 4 desde la entrada a la playa	
Teléfono	086043639	
Tipo y Descripción	Alimentación, restaurante. Local con techo de zinc sobre bases de caña, mesas de madera y sillas plásticas. Área de 3m x 6m	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Ninguna
	Mejoras Necesarias	Cambiar el techo de zinc y la cocina industrial.
Instalaciones	N° Mesas	6
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares
	Procedencia	Intercantones e Interprovinciales
	Estacionalidad	Carnaval: 150 platos diarios, contrataron 6 familiares, Semana Santa y vacaciones Sierra (julio-septiembre)
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Esteros, playa	
Evaluación del Servicio	Calidad	Regular
	Capacidad Turística	40 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	pescado frito \$1,50; arroz con camarón, concha o arroz reventado \$2; cangrejo \$1,25	
Horarios de atención	10h00 a 18h00. Los fines de semana	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 24: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 12		
Nombre del Servicio	Sin nombre	
Nombre del Propietario	Yolanda Vivas	
Dirección	Al pie de la playa, puesto 5 desde la entrada.	
Teléfono	No tiene	
Tipo y Descripción	<p>Alimentación, restaurante. Local abierto con techo de zinc y bases de caña.</p> 	
Estado	Actual	Regular
	Mejoras Planeadas	Reordenar sus sillas y mesas para poner más de estas.
	Mejoras Necesarias	Renovar el techo de zinc, la bodega, el congelador
Instalaciones	N° Mesas	11 mesas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupo familiares
	Procedencia	Cuenca, Guayaquil y Machala
	Estacionalidad	Carnaval 300 platos al día, contrató a 10 mujeres. Semana santa, Temporada vacacional de la sierra, contrata 6 personas.
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Playa y el Estero que desemboca en La Puntilla.	
Evaluación del Servicio	Calidad	Buena
	Capacidad Turística	50 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	Maduro asado con queso \$0,50; arroz con menestra y pescado frito \$1,50; Ceviche \$2,50 y el ceviche mixto a \$ 3, cangrejo cocinado \$0,75; caldo con cangrejo \$1	
Horarios atención	09h00 a 18h00. Fines de Semana	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 25: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 13		
Nombre del Servicio	Comedor "La Playita"	
Nombre del Propietario	Rosa Olmedo	
Dirección	Playa, frente al estero, puesto 6 desde la entrada a la playa	
Teléfono	No tiene	
Tipo y Descripción	<p>Alimentación, restaurante. Local de madera, soportes de caña, bodega donde guarda víveres y sillas</p> 	
Estado	Actual	Bueno
	Mejoras Planeadas	Ampliar área de servicio, mejorar estructura actual
	Mejoras Necesarias	Cambiar la cocina industrial, techo de zinc y la sobremesa de tabloncillos de madera
Instalaciones	N° Mesas	13 mesas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares
	Procedencia	Intercantones e Interprovinciales
	Estacionalidad	Carnaval: 250 platos diarios (6 personas contratadas), Semana Santa y vacaciones Sierra (julio-septiembre)
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero y la playa	
Evaluación del Servicio	Calidad	Regular
	Capacidad Turística	60 personas
	Certificaciones	Ninguna
Especificaciones del servicio	arroz con camarón \$2; cebiche \$3	
Horarios de atención	10h00 a 18h00. Los fines de semana	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

ANEXO 26: INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS N° 14		
Nombre del Servicio	Comedor "La Cazuela"	
Nombre del Propietario	Amable Sánchez Jiménez	
Dirección	Al pie de la playa, adyacente al estero	
Teléfono	085451177	
Tipo y Descripción	Alimentación, restaurante. Local de madera 	
Estado	Actual	Bueno
	Mejoras Planeadas	Elevar el local para evitar que el viento traiga arena
	Mejoras Necesarias	Facilidad de conseguir el agua
Instalaciones	N° Mesas	8 mesas
	Servicios Adicionales	No aplica
Tipología del Turista	Tipo de Visitante	Grupos familiares, grupos de amigos
	Procedencia	Intercantoniales e Interprovinciales
	Estacionalidad	Carnaval: 250 platos diarios (2 personas contratadas), Semana Santa y vacaciones Sierra (julio-septiembre)
Transporte Existente	Nacional	Centinela del Sur y Oro Express
	Internacional	No aplica
Puerto de Entrada al País	Aeropuerto Guayaquil, Terminales de cooperativas en Machala	
Recursos Cercanos	Estero y la playa	
Evaluación del Servicio	Calidad	Muy Buena
	Capacidad Turística	32 personas
	Certificaciones	Chef: Trabajó en "El Conchal de Don Billo", Hotel Dragón Dorado y Banco Central. Tuvo sus propios restaurantes en Huaquillas, Arenillas, Santa Rosa, Balao y Ponce Enríquez en la década de 1970
Especificaciones del servicio	Arroz con camarón \$2.50; cebiche desde \$3	
Horarios de atención	10h00 a 18h00. Los fines de semana	
Fecha	17 de Marzo del 2007	

Anexo 27 *Entrevista a la Sra. Rosa Celia Uzhca Matute, propietaria del restaurante, éste no tiene nombre.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Ricaurte, Provincia del Azuay
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1987
3. **¿En qué año inició su negocio?** 2005
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Es lo mejor que sabe hacer, antes vendía caramelos y bolones en la playa.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** En sus anteriores trabajos como empleada en Cuenca, Quito y Guayaquil.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** No
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?**
(No aplica)
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Mi negocio es muy pequeño como para eso.
Su familia: Nos ayudamos con lo poco que gana
Sus proveedores: Les hago el gasto en sus productos.
Sus clientes: Vendo almuerzos toda la semana.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Atendemos mi hija y yo.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Son todos a los que compro los ingredientes para hacer la comida y los que me proveen la cola, ellos están tanto en la comuna como en Machala.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** He llegado a vender hasta 5 platos en los fines de semana, porque venden más los restaurantes al pie de la playa.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En un tacho en el interior, y pongo un tanque afuera para que todo el que pasa ponga la basura.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** No la clasifico, las cáscaras las boto a la lavaza.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Una vez a la semana, no tienen un día específico, a veces vienen jueves o viernes.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?** Deberían venir por lo menos 2 veces a la semana.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Cuando el aceite se ve negro lo boto.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** En la lavaza.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada semana se renueva poco a poco, porque se roban o se llevan, por lo general las cucharas. Los platos los renuevo por lo general antes de Carnaval.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** Cuando es reposición de cucharas 2 ÚSD a la semana y antes de Carnaval aproximadamente gasto 60 USD.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Mi hijo la limpia por dentro cada mes y cuando se daña gasto aproximadamente entre 15 o 20 USD, más el carro para llevarla a Machala.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** Desean que contemos con agua potable y se quejan del estado de los baños.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Atender bien al cliente, servirle bien y darle un buen trato.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Arreglar el restaurante que es al mismo tiempo mi casa, le hace falta puertas, ventanas y el piso.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No hay plan alguno.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** Endeudándome con unos 300 USD.

Anexo 28 *Entrevista al Sr. Antonio Ángel, propietario de la Picantería Nicole.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Machala
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1972
3. **¿En qué año inició su negocio?** 1998
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Para seguir adelante, antes me dedicaba a la pesca.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Aprendió sólo viendo.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** No
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** (No aplica a esta pregunta)
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Incentivar las visitas de turistas, así todos ganamos.
Su familia: Mantenernos con la ganancia cubriendo nuestros gastos.
Sus proveedores: Muchos son primos, nos dejan a costo bajo.
Sus clientes: Se sienten contentos con lo preparado.
Directiva: A los invitados del presidente no les cobra.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** 4 personas hasta 7 en temporada alta.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Son familiares los pescadores de la comuna, la legumbre viene en un carro de Machala, en cuanto a cárnicos, generalmente compro en El Guabo.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** Creo que 20 platos.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En diversos tachos.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** Tengo uno para la lavaza, y otro para plásticos, papeles, etc.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Pasando un día.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?**
Todos los días.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** A cada momento que se ve medio café.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Se lo pone aparte, luego lo vierto en la lavaza.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada 3 meses.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** Compro 2 docenas de cada cosa en Machala, en lo cual gasto aproximadamente 15 USD.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Yo tengo tres cocinas, llevo a la casa y yo mismo le doy mantenimiento, con lija pintura y agua jabonosa, cada mes.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** Se quejan que los servicios higiénicos no funcionan.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Tener personalidad dispuesta a servir, para hacer cosas que satisfagan al cliente, lo cual motiva propinas.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Recursos para ampliarlo.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** Sí.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** Aproximadamente 1,000 USD.

Anexo 29 *Entrevista a la Sra. María Flores, propietaria de un comedor sin nombre.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Ambato
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1997
3. **¿En qué año inició su negocio?** 2006
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Tuve una panadería lo vendí todo y hago esto para sobrevivir.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Con mis patrones que tuve en Quito, especialmente hornear pollo y hacer fritada.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** No.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?**
(No aplica a esta pregunta)
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Mi negocio es muy pequeño como para eso.
Su familia: Nos ayudamos con lo poco que gano
Sus proveedores: Les hago el gasto en sus productos.
Sus clientes: Vendo almuerzos toda la semana.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Sólo un hijo
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Los lecheros que vienen en moto, los legumbreros y los que me proveen de la carne de chanco, la mayoría están en Bajoalto, ya que compro además mariscos.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** No tengo idea.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** La deposito en un tacho del Ministerio de Ambiente.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** No clasifico.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Los jueves, una vez a la semana, a veces cada 15 días.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?**
Por lo menos 2 veces a la semana.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Me dura 15 kilos de manteca un mes, según como se fría se gasta la manteca.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Si esta negro en la playa, si no esta muy quemado, lo pongo en la lavaza para los cerdos.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada 4 o 5 meses.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** Yo compro por docena y gasto 50 USD.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Para carnaval compre una cocina en 150 USD en Pasaje.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** La arena, las moscas, la lavaza que hay detrás.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Hay que pintar bien el local, cambiar los palos y ayudarle a elegir al cliente.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Comprar tiras nuevas, necesito un tarro de pintura, completar el encementado del piso para que no se levante la tierra.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No, pero vienen personas de afuera en los carros de la defensa civil y todos se guardan en la escuela, los marinos nos ayudan a ir hasta allá.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** 1000 USD, si me ubicaran mejor.

Anexo 30 *Entrevista a la Sra. Cecilia Medina, propietaria del Restaurante Marlon.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Loja.
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1993
3. **¿En qué año inició su negocio?** 1997
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Es lo mejor que sabe hacer y anteriormente fue empleada en un comedor del sector.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Cuando estuvo trabajando en otro restaurante.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** Si.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** Si, porque aprendió nuevas cosas.
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Doy empleo a dos personas de la comuna.
Su familia: Es otro ingreso a más de la pequeña tienda que tengo.
Sus proveedores: Les hago el gasto
Sus clientes: Tienen un lugar donde tomar un helado, una cola y comida preparada al momento.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Dos personas más.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Le compra a cualquier pescador de la comuna y para la tienda compra en Machala.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** No llevo ese control, pero creo que serían 10 platos los que he vendido en el peor de los casos.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En tachos y fundas.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** No la clasifico.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Una vez a la semana

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?** Considero, que tres veces a la semana.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Depende, lo utiliza para dos frituras.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Lo bota a la lavaza
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cuando se quiebran o se despostillan.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** Aproximadamente 60 USD, si los cambiaría todos, pero lo hago poco a poco.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Cada mes o dos meses, lo realiza su esposo. Un día se daño y gastó entre 20 USD a 30 USD.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** No ha recibido quejas, sólo preguntan acerca de la existencia de agua potable.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Buena atención y conversar con los clientes.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** No necesito nada, siempre acá vienen personas que dicen cosas, hacen charlas y no ayudan.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** No invertiría más, no necesito y en cuanto a estructura tampoco porque este local no es mío, yo alquilo aquí.

Anexo 31 *Entrevista a Sr. Douglas Iturralde, propietario de Cevichería Estefanía*

1. **¿De dónde es originario(a)?**
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1989
3. **¿En qué año inició su negocio?** 2001
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** A causa de un accidente de tránsito, ya no pudo continuar en el oficio de chofer, y ésta resultó una opción de negocio.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Aprendió solo. [Quien prepara el menú es su esposa, quien nos facilitó esta respuesta.]
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** No.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** (No pudo asistir, no aplica a esta pregunta)
8. **Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Como un pequeño aporte al trabajo de los pescadores que consumen en su local.
Su familia: Con el dinero de las utilidades (semanales) se puede comprar ropa, alimentos, además que ayuda a sus hijos para que de alguna manera salgan de la pobreza.
Sus proveedores: Obtienen su ganancia de lo que les compra el camarón, la concha, el pescado, etc.
Sus clientes: A su salud, ya que la comida se prepara al momento.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Su esposa y su hija.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** 4 proveedores de verduras y vegetales, vienen en camioneta casi a diario desde Machala. A la tienda más cercana va para comprar hielo, sal, fósforos y otras cosas que se requieren al momento. Los distribuidores de la Coca-Cola vienen [una vez a la semana].
11. **¿Cuánto vende en el peor de los casos?** No lo tengo estimado
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** Tiene un tacho detrás de la cocina.

13. **¿Cómo clasifica su basura?** Como tiene un chanco grande, separa las cáscaras de camarón y verde para alimentarlo. Los plásticos y cartones son lo único que desecha.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Cada 8 días.
15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?** Pasando un día, por lo menos.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Cada momento que se va a freír.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Cuando no está muy quemado, se coloca en la “lavaza” para que la consuma el chanco; si está muy quemado, se vierte sobre la tierra.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extravían?** Cada 15 días. Viene un señor desde Machala.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** 50 USD, lo que incluye al menos 3 docenas de cucharas, que son las que más se pierden.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Cada semana si es posible. Él mismo la realiza, con gasolina para despegar la grasa y agua caliente jabonosa. Usan mientras tanto una de repuesto [que no es industrial].
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** De su negocio, los clientes piden que encemente para evitar las molestias con la arena.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** La publicidad “personal”, señoritas que inviten a los clientes a pasar; saber atender a las personas.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Más mesas y más sillas [algunas sillas de plástico estaban remendadas con alambres].
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** Él tiene planeado invertir 4,000 USD, pero

estaría dispuesto a poner 2,000 USD si es que consigue un préstamo de ágil tramitación.

Comentarios adicionales: Piensa rellenar la parte posterior del local para habilitarlo como un anexo y que los clientes dispongan de hamacas, mesas para que tomen refrescos y jueguen naípe. Este terreno lo compró hace un año y, como en el caso de su restaurante, requerirá de al menos 6 “volquetadas” para rellenarlo.

Anexo 32 *Entrevista a Sra. Cristiana Rivera, propietaria de puesto de venta de fritada.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** De Machala.
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1993.
3. **¿En qué año inició su negocio?** 1997.
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Le gusta la cocina.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Inicialmente, trabajaba con su hermana en un local en Machala. Después laboró con la Sra. Bella de Iturralde.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?**
No tuvo la oportunidad.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** (No pudo asistir, no aplica a esta pregunta)
8. **Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La Comunidad: No creo que se significativo, yo contrato a mi familia.
Su familia: Para cubrir los gastos de la casa con lo poco que gana.
Sus proveedores: Ayuda a su hermano quien es su proveedor de carne de chanco.
Sus clientes: Al no vender a precios altos.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Su esposo.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Un señor de Machala le provee de pollo, y los carros legumbreros. Un hermano, que vive en Nuevo Bajoalto le vende el chanco faenado.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** No podría decirle eso, porque no sé.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En fundas plásticas, un poco detrás del área de cocina.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** Pone en fundas los plásticos y papel, en saquillo la comida para los cerdos.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Miércoles, viernes, incluso domingo. Es irregular.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?** Pasando 2 días.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Cada que se termina [al ser absorbida por los alimentos preparados].
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Si está muy quemado, lo bota cerca del estero. Sino, lo utiliza una vez al día siguiente.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada 3 meses.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** 20 USD.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Cada 3 meses ella misma realiza una limpieza profunda con detergente.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** Los carros se parquean al pie de su local, lo cual reduce la visibilidad de la playa.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Tener buen carácter, mostrar amabilidad.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Pintarlo, más asientos, cambiar las cañas y el zinc.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** En caso de requerirse 1,500 USD, estaría dispuesta a invertir 500 USD.

Anexo 33 *Entrevista al Sra. Geomara Banchón, propietaria de un restaurante al pie de la playa.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Machala
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1979.
3. **¿En qué año inició su negocio?** 1999.
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Para conseguir dinero para mantener a mis 10 hijos.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Aprendió viendo a mi mami.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** No
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** (No aplica a esta pregunta)
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Atender a los turistas, atraer afluencia.
Su familia: Salir adelante, ayudar a mis hijos.
Sus proveedores: Les compro camarón, pescado, cangrejo, todos los mariscos.
Sus clientes: Les brindo buena atención, llamando así, su atención.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** 2 fijos y 3 más en feriados.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Mis proveedores están aquí y en Machala, los mariscos los compro allá o aquí en Bajoalto, un señor viene con pollos, queso y maduro.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** Podría ser 10 platos al día, creo.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En una gaveta y en un saco.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** En la gaveta la lavaza y en el saco la demás basura.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** La volqueta pasa lunes y martes o viernes.
15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?**

Deberían pasar por lo menos 3 veces a la semana.

16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Cuando se lo ve muy sucio en su asiento.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** En la lavaza de mis 3 chanchos.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Se pierden y quiebran, por lo tanto los cambio cada 2 meses.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** Invierto \$20, en comprar de 2 a 3 docenas de platos hondos y tendidos, y demás utensilios.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Cada año gasto alrededor de \$10 en cañería, casi no se daña y semanalmente aquí le damos mantenimiento de limpieza.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** Algunos dicen que la comida es cara, por lo general dicen con respecto a los platos a la carta, no se dan cuenta que el camarón es grande. Otros reconocen lo que se les brinda, y se van agradecidos por la buena comida.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Preparar bien la comida, tener buena sazón y brindar buen servicio.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Mejorar la fachada, en carnaval cambie algunas planchas de zinc, además necesito madera para hacer cambios, sillas nuevas, adornos, hacerlo en alto por la arena.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** Nos han dicho que tenemos que salir rápido en caso de emergencia, si la cosa se pone sería (con respecto a inundaciones).
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** Podría ser \$1000.

Anexo 34 *Entrevista a la Sra. Lucila Anastasio, propietaria del restaurante llamado El Rayo.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** El Guabo
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1995
3. **¿En qué año inició su negocio?** 2004
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** No tuvo mayor instrucción, sólo sabe cocinar.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Aprendió viendo.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** No.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?**
(No realizó el curso, por eso no aplica a esta pregunta)
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Mejorar lo que tenemos.
Su familia: Les ayuda a pagar los estudios.
Sus proveedores: Se sienten satisfechos.
Sus clientes: Reciben alimentación deliciosa.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Dos empleados son fijos, mi hija y mi asistente (Sra. Rosa Solórzano)
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Los que llegan en canoas y camionetas, es decir el verdulero y pescadores.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** No tengo un estimado, no sabría que responderle.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En tachos y saquillo, cuando se acumula la quemo.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** Primero separo las cáscaras para los chanchos y los envases plásticos los quemo.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Dos veces en la semana.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?** Pasando un día.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** De tres a cuatro veces, trato de poner poco aceite para consumir menos, más utilizo el aceite para camarones y pescados.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** En la lavaza, si esta muy quemado en la arena.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada temporada de carnaval compro tres docenas de cada cosa.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** 50 USD en renovar.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Cada tres meses.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** En la playa hay mucha basura y no hay comedores apropiados.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Local bien arreglado, aseado y la persona debe atender lo mejor posible.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Mejorar el local.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** Le han advertido que no es un lugar seguro y que lo primero que tienen que hacer es salir.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** De pronto me podría endeudar con 800 USD.

Anexo 35 *Entrevista a la Sra. Elena Banchón, propietaria de un restaurante al pie de la playa.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Puerto Bolívar.
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1979.
3. **¿En qué año inició su negocio?** 1993.
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Para obtener ingresos, es lo que sé hacer.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Aprendí de mi mamá (vecina en el negocio).
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** Sí, pero no lo terminé.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** Sí, lo que aprendí.
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: ofrezco comida.
Su familia: Ayudo a mantenerlos, ya que no hay trabajo estable.
Sus proveedores: Les hago ganar.
Sus clientes: Les ofrezco platos variados.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Mis tres hijas, en temporada 1 asistente, son 4 para la temporada de carnaval.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Los del mercado de Machala, un señor que viene con legumbres en una camioneta, los pescadores de la comuna, mi proveedor de maduros, entre otros.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** Entre 50 USD.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En un saco.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** Papeles y plásticos en un saco, en tanto que los desperdicios en un balde para los chanchos.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Viene 2 veces por semana.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?**
Tres veces por semana por lo menos.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Cada rato que éste ya no se ve muy claro, lo cambio, y ya al caer la tarde si no está muy quemado el último aceite lo llevo para la casa.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** En la lavaza de los chanchos.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Para el feriado de Carnaval repongo platos. Las cucharas y cuchillos cada tres semanas, en eso gasto \$5.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** Carnaval con un costo de \$15. Las cucharas y cuchillos cada tres semanas, en eso gasto \$5.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Antes de carnaval gasto en tubos y mano de obra, eso me cuesta alrededor de \$26, pero a diario yo la limpio bien.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** Lenta la atención, playa sucia a veces.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Brindar excelente atención y servirlos con rapidez.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Arreglarlo más, la mayoría lo tienen así porque no hay tanta utilidad para invertir en mejoras.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** Sí invertiría, aproximadamente 1,000 USD.

Anexo 36 *Entrevista a la Sra. Yolanda Vivas, propietaria de un restaurante sin nombre.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** El Triunfo.
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** 1977
3. **¿En qué año inició su negocio?** 1982
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Por necesidad.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Sola y viendo la televisión.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** Sí, el del 2006 que brindó la EDC.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** Poco utilizo las recetas porque a los turistas más les gusta el ceviche de camarón con jugo de naranja natural, limón y cebolla colorada.
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Ofrece trabajo tanto a sus hijas y sus nueras.
Su familia: Ayudo a pagar los estudios de una hija.
Sus proveedores: Saquen sus productos.
Sus clientes: Los clientes se sienten bien atendidos y regresan.
Directiva Comunal: Al atraer más turistas, se benefician al cobrar la entrada.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** 6 fijos y contrato 4 más en carnaval.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** La tropical y sus familiares (yerno e hijo son pescadores) el pescado. Por lo general compra en Machala las verduras.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** No sabría decirle.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** Tengo un tacho detrás del restaurante.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** No la clasifico.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Cada 8 días.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?**
Tres veces a la semana.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Tres o cuatro veces, trato de que no se queme mucho.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Bota en la lavaza.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada mes
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** 20 USD.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Casi no le hago revisión, cuido que no se dañen las boquillas y las cambio cuando se dañan.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** Dicen que falta limpieza en la playa.
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** La atención que uno brinda es importante, hay que tratar bien al cliente.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** Necesito piso con adoquines, pero por el riesgo del mar no se puede.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No hay plan, ya estamos acostumbrados, nos dicen que tenemos que salir, pero no salimos porque no tenemos.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** Sólo podría aportar con 300USD.

Anexo 37 *Entrevista a la Sr. Amable Sánchez Jiménez, propietario del restaurante La Cazuela.*

1. **¿De dónde es originario(a)?** Santa Rosa.
2. **¿En qué año vino a Bajo Alto?** Recientemente, 2006.
3. **¿En qué año inició su negocio?** Carnaval 2006.
4. **¿Por qué se decidió por este tipo de negocio?** Anteriormente tuve restaurantes en Santa Rosa, Arenillas y Balao.
5. **¿Con quién aprendió a preparar el menú de su restaurante?** Con el chef Don Manuel Billo, en El Conchal de Don Billo. Chef Franco Rodríguez, Hotel Dragón Dorado.
6. **¿Ha realizado algún curso de servicio al cliente o de manipulación de alimentos?** Sí, en el Banco Central del Ecuador, desde el 1981 al 1984. Obteniendo el título de Chef.
7. **¿Aplica los conocimientos adquiridos en dicho(s) curso(s)?** Por supuesto.
8. **¿Qué beneficios cree usted que reporta su negocio para:**
La comunidad: Amplio la oferta turística.
Su familia: Educación a mis hijos.
Sus proveedores: Consumo sus productos.
Sus clientes: Encuentran donde saborear los mariscos.
9. **¿Cuántos empleados fijos tiene en su negocio?** Por lo pronto, un joven y yo.
10. **¿Quiénes son sus proveedores y dónde se encuentran ubicados?** Todos los mariscos son de aquí de la comuna. La cola, agua y cerveza vienen de Machala.
11. **¿Cuánto vende en el “peor de los casos”?** No tengo ese dato, no podría informarle.
12. **¿Dónde coloca la basura que resulta de preparar la comida del día?** En tachos, luego la quemo detrás del local a las 19h00.
13. **¿Cómo clasifica su basura?** No he hecho eso de clasificar.
14. **¿Cuál es la frecuencia con la que viene el recolector de basura?** Una vez a la semana.

15. **¿Con qué frecuencia recomienda usted debería venir el recolector de basura?**
Tres veces a la semana.
16. **¿Cuántas veces al día cambia su aceite de freír?** Cuatro veces máximo.
17. **¿Dónde coloca el aceite de freír usado?** Cuando el aceite se pone negro, se pone una esponja y se purifica en 24 horas, de manera que si pongo un litro de aceite me da $\frac{3}{4}$ de litro.
18. **¿Con cuánta frecuencia debe reponer los platos y utensilios que se rompen o extraían?** Cada 6 mese me toca renovar el inventario.
19. **¿Cuánto aproximadamente invierte en dicha reposición?** No he sacado cuenta.
20. **¿Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de su cocina industrial y cuánto le cuesta el mismo?** Cada 6 meses, pero si alguien no sabe trabajar en la cocina y riega cada momento, es necesario cada 15 días.
21. **¿Cuáles son las quejas más comunes de parte de sus clientes, ya sea de su negocio o de la playa?** La higiene, la mala preparación de alimentos, la mala atención al turista, el miedo que de lo atiendan igual a otros. (Esto refiriéndose a otros locales)
22. **¿Qué cree usted se necesita para brindar un buen servicio al cliente?** Hay que cambiar la construcción donde se prepara la comida, poner una letrina y lavamanos en cada uno de ellos, poner malla alrededor de cada restaurante para evitar las moscas.
23. **¿Qué requiere su negocio para mejorar?** De agua y luz, deseo que me asignen un terreno, para halar de ahí el agua.
24. **¿Han comunicado las autoridades locales de algún plan emergente en caso de inundación por marejada?** No, no hay organización la gente es terca y por eso no se han reunido.
25. **En caso de proponérsele mejorar su negocio, ¿cuánto estaría dispuesto a invertir en capital con ese fin?** 5000 USD, yo tengo presupuestado que para mi negocio necesito 15000 USD.