ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE INGENIERÍA MARÍTIMA Y CIENCIAS DEL MAR

“PROPUESTA DE EQUIPAMIENTO TURÍSTICO EN EL SECTOR DE CANOA Y SU OPERATIVIDAD”

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

LICENCIADO EN TURISMO

Presentada por:

KERLY ROMINA CORNEJO LEÓN

JOSÉ LUIS FLORES BARZOLA

DAYSE CRISTINA RODRÍGUEZ CABRERA

GUAYAQUIL - ECUADOR

2007

AGRADECIMIENTO

A nuestro Director de Tesis, por su ayuda y colaboración para la realización de este trabajo.

De la misma manera a todas las personas que de una u otra forma contribuyeron para que esta tesis sea una realidad.

DEDICATORIA

A Dios,

A nuestros padres,

A nuestros familiares y amigos

A nuestro Director de Tesis

Al M.Sc. Julio Gavilanes

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

M.Sc. Jerry Landívar	**Lcdo. Jorge Flores**
SUBDECANO FIMCM	**DIRECTOR DE TESIS**
M.Sc. Víctor Osorio	**Ing. José Chang**
VOCAL PRINCIPAL	**VOCAL PRINCIPAL**

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma, a la "ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL".

(Reglamento de Exámenes y Títulos Profesionales de la ESPOL).

Kerly Romina Cornejo León

José Luis Flores Barzola

Dayse Cristina Rodríguez Cabrera

RESUMEN

El balneario de San Andrés de Canoa, es una parroquia rural perteneciente al cantón San Vicente, ubicado al noroeste de la provincia de Manabí, en la región costa del Ecuador. Gracias a la influencia de la cordillera costanera, cuenta con hermosos paisajes naturales donde destaca el contacto abrupto de las montañas con el mar.

El balneario cuenta además con servicios básicos y fácil accesibilidad debido a que lo atraviesa la vía E15 o vía del Pacífico, esto permite que tenga gran afluencia de turistas durante la temporada de playa, especialmente durante los feriados.

El proyecto de Tesis consiste en el "Equipamiento turístico para el sector de Canoa y su operatividad", que busca promover el turismo del lugar, ofreciendo una variedad de servicios que complementarían la oferta turística existente en la localidad.

Para poder desarrollar esta oferta de servicios, se ha propuesto la creación de una Operadora de Turismo que se llamará "Canoadventours", la cual tendrá una ubicación estratégica en la avenida principal del balneario, a tres calles del malecón.

El terreno donde se edificará la Operadora de Turismo, posee un área de 105 m^2. de los cuales se utilizarán 35 m^2. para un local donde se ofrecerán la venta de souvenirs y alquiler de diferentes equipos para actividades deportivas; en el segundo piso del local funcionarán las oficinas de la Operadora de Turismo, y finalmente una terraza de 49 m^2. adecuada para la realización de diferentes tipos de eventos sociales.

En la parte posterior de la edificación, se adecuará un área de 56 m^2. para el alquiler de carpas como servicio de aojamiento extrahotelero, poseerá baños y duchas, así como personal de guardianía las 24 horas, para seguridad de los visitantes.

Como estudio de mercado, se realizaron encuestas en diferentes lugares del balneario, durante el feriado de Semana Santa, donde se pudo constatar que los visitantes desean realizar algo más que turismo de Sol y Playa durante su estadía en el sitio.

Para mostrar la capacidad de carga que puede tener el balneario, se utilizó como referencia los estudios que realizó el PMRC en el sector, de lo cual se obtuvo un resultado de entre 1.000 a 3.000 personas que pueden estar cómodamente ubicados en la playa. Para el Estudio de Impacto Ambiental, se utilizó una Matriz de Identificación y Valoración de Impactos, donde se determinaron los principales impactos ambientales que podría originar el proyecto, así como las medidas de mitigación correspondientes.

Para la ejecución de este proyecto, se ha calculado una inversión inicial de 62,637 USD, que será financiado en un 100% por los inversionistas, en cuyo valor están contemplados el precio del terreno, los gastos de construcción, de equipamiento, etc. El análisis financiero está basado en un escenario pesimista del 25% sobre la capacidad de venta real, en el cual se muestran claramente ingresos considerables, con una tasa interna de retorno del 29%.

Finalmente, se puede considerar que la realización y ejecución de este proyecto ayudará a cubrir muchas de las demandas de los turistas que visitan el sector, promoviendo el turismo y la generación de empleos directa o indirectamente relacionados con esta actividad, además de generar considerables ganancias económicas para quien lo ejecute.

ÍNDICE GENERAL

Págs.

RESUMEN…………………………………………………………………… VI

ÍNDICE GENERAL…………………………………………………………. IX

ÍNDICE DE GRÁFICOS……………………………………………………. XV

ÍNDICE DE TABLAS……………………………………………………….. XVII

ÍNDICE DE FIGURAS……………………………………………………… XX

ÍNDICE DE ANEXOS………………………………………………………. XI

ABREVIATURAS…………………………………………………………… XXIII

INTRODUCCIÓN…………………………………………………………… XXIV

CAPÍTULO I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Características Generales de la zona………………………………. 27

1.1.1 Historia……………………………………………………… 28

1.1.2 Ubicación geográfica……………………………………… 30

1.1.2.1 Ubicación…………………………………………… 30

1.1.2.2 Límites……………………………………………… 31

1.1.2.3 Descripción Geográfica………………………….. 31

1.1.3 Accesibilidad y conectividad……………………………… 31

1.1.3.1 Transportes………………………………………… 33

1.1.4 Descripción Poblacional………………………………... 36

1.1.4.1 Población por edades……………………………... 36

1.1.4.2 Distribución de la población por sexo…………… 37

1.1.4.3 Densidad Demográfica…………………………… 39

1.1.4.4 Poblacional por dependencia demográfica……. 40

1.1.4.5 Educación y Analfabetismo……………………… 40

1.1.4.6 Analfabetismo…………………………………….. 41

1.1.4.7 Educación de la población……………………….. 41

1.1.5 Análisis Socioeconómico……………………………… 45

1.1.5.1 Generalidades……………………………………… 45

1.1.5.2 Actividades Económicas e Industrias…………… 46

1.1.5.3 Población Económicamente Activa……………… 47

1.1.5.4 Sectores Productivos (PEA por Ramas de Actividad)……………………………………….. 47

1.1.5.5 Proyección del crecimiento económico de Canoa en 10 años…………………………….. 50

1.1.5.6 Personas ocupadas en el sub-sector Turismo… 50

1.1.5.7 Comparación del ingreso promedio en el sub-sector turismo y el nivel de ingreso promedio en otros sectores productivos……………………………… 51

1.1.5.8 Aspectos Sociales………………………………… 53

1.1.6 Descripción del Entorno Natural…………………………. 55

1.1.6.1 Temperatura……………………………………….. 56

1.1.6.2 Tipo de playa………………………………………. 56

1.1.6.3 Calidad del agua…………………………………... 56

1.1.6.4 Hidrografía…………………………………………. 56

1.1.6.5 Topografía…………………………………………. 57

1.1.6.6 Montañas, planicies y valles……………………... 57

1.1.6.7 Descripción del Paisaje…………………………… 58

1.1.6.8 Flora y Fauna……………………………………… 59

1.1.6.9 Sitios de Interés turístico actual y potencial…… 65

1.1.7 Infraestructura existente…………………………………... 71

1.1.7.1 Energía Eléctrica…………………………………... 74

1.1.7.2 Red Telefónica…………………………………….. 74

1.1.7.3 Servicios de Salud………………………………… 75

1.1.7.4 Agua Potable………………………………………. 76

1.1.7.5 Alcantarillado y eliminación de aguas servidas… 76

1.1.7.6 Recolección de basura……………………………. 78

1.1.7.7 La Red Vial…………………………………………. 79

1.1.7.8 Asociaciones Existentes en Canoa……………… 80

1.1.7.9 Proyectos y obras realizadas…………………….. 81

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1 Características Generales del Mercado……………………………. 84

2.1.2 Análisis de la Demanda………………………………….. 85

2.1.2.1 Caracterización de la demanda turística y estimación del volumen de afluencia…………… 85

2.1.3 Análisis de la Oferta……………………………………….. 105

2.1.3.1 Atractivos Turísticos……………………….………..... 106

2.1.3.2 Descripción de la Planta Turística…................... 106

2.1.3.3 Determinación de la Capacidad de Carga……… 108

2.1.4 Estrategias de la comercialización………………………. 111

2.2 Análisis FODA………………………………………………………… 113

2.2.1 Competidores………………………………………………. 114

2.2.2 Servicios……………………………………………………. 115

2.2.3 Atractivos………………………………………………….... 116

2.2.4 Equipamiento………………………………………………. 117

2.2.5 Población……………………………………………………. 118

CAPITULO # 3. ESTUDIO TÉCNICO Y GESTIÓN DEL PROYECTO

3.1 Análisis de las Características………………………………………. 121

3.1.1 Actividades Turísticas……………………………………… 122

3.1.2 Actividades Deportivas…………………………………….. 127

3.2 Especificaciones Técnicas…………………………………………… 128
3.2.1 Localización………………………………………………… 129
3.2.2 Ubicación…………………………………………………… 130
3.2.3 Equipos de Dotación…………………………………….. 131
3.2.3.1 Equipos Deportivos………………………………… 131
3.2.3.2 Equipos y materiales de Oficina………………….. 133
3.2.4 Forma de Adquisición y Proveedores…………………… 135
3.2.5 Distribución de la Planta de la Oficina…………………… 135
3.2.6 Distribución por departamentos………………………….. 137
3.2.7 Seguridad………………………………………………….. 138
3.3 Gestión del Proyecto…………………………………………………… 140
3.3.1 Servicios a ofrecer………………………………………….. 140
3.3.2 Análisis Administrativo……………………………………… 144
3.3.2.1 Organigrama………………………………………… 144
3.3.2.2 Manual de Funciones……………………………… 146
3.3.2.3 Perfil de los Aspirantes…………………………….. 154
3.3.2.4 Aspecto Legal……………………………………… 157
3.4 Estimación de los Costos/ Beneficios……………………………….. 161
3.4.1 Análisis de los Costos……………………………………… 165
3.4.1.1 Costos y Gastos Fijos………………………………. 165
3.4.1.2 Costos y Gastos Variables………………………… 169
3.4.2 Cronograma de Inversiones……………………………….. 170

3.4.3 Depreciaciones y Amortizaciones………………………… 171

3.4.4 Financiamiento……………………………………………… 173

3.4.5 Beneficios Económicos…………………………………… 174

3.4.5.1 Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno…... 179

3.4.6 Beneficios Socio – Ambientales……………………………... 180

3.4.6.1 Estudio de Impacto Ambiental…………………… 180

3.4.6.2 Impactos negativos y medidas preventivas……. 183

3.4.6.3 Impactos Positivos y beneficios ambientales….. 185

CONCLUSIONES………………………………………………………. 189

RECOMENDACIONES………………………………………………… 192

ANEXOS………………………………………………………………… 194

BIBLIOGRAFÍA……………………………………………………….. 226

ÍNDICE DE GRÁFICOS

N°		Págs.
1	Población total por edad y sexo entre 0 a 80 años…………….	37
2	Población por grupo de edad y sexo…………………………….	38
3	Población de 5 años y más por nivel de instrucción, años aprobados y sexo……………………………………………	44
4	Población de 5 años y más por nivel de instrucción, años aprobados y sexo: II parte………………………………….	44
5	Edades de los Turistas…………………………………………….	87
6	Lugar de procedencia de los Turistas……………………………	88
7	Género de los Turistas…………………………………………….	90
8	Nivel de estudios…………………………………………………...	91
9	¿Cómo se enteró del destino "Canoa"?...................................	92
10	¿Cómo realiza el viaje?..	93
11	¿Primera vez que visita Canoa?...	94
12	Frecuencia de visita al balneario…………………………………	95
13	Motivación del viaje………………………………………………..	96
14	Gasto promedio económico durante la estadía………………..	97
15	Tiempo de permanencia en el balneario………………………	98
16	Lugar de Hospedaje………………………………………………	99
17	Medio de transporte utilizado para viajar……………………….	100
18	Otros sitios visitados………………………………………………	101

19	¿Cuáles considera que son los sitios de interés más importantes de Canoa?………………………………………….	102
20	Análisis FODA……………………………………………………	113
21	Fuerzas Competitivas de la Operadora………………………..	120
22	Organigrama de la Operadora de Turismo “Canoadventours”..	144
23	Flujo de Fondos del Proyecto……………………………………	179

ÍNDICE DE TABLAS

N°		Págs.
I	Distancias y tiempo hacia Canoa…………………………………	32
II	Cooperativas de Transportes……………………………………..	35
III	Población de canoa por sexo e índice de masculinidad………	39
IV	Densidad demográfica. Año 1990 – 2001………………………	39
V	Población de 5 años y más de edad según niveles de instrucción formal…………………………………………………..	42
VI	Tasas de analfabetismo medido sobre la población de 10 años y más edad………………………………………………..	43
VII	PEA por ramas de actividad económica…………………………	48
VIII	Sectores de actividades más representativas de la PEA de Canoa (Año 1990 a 2001)…………………………………………	50
IX	Ingreso promedio mensual por rama de actividad a nivel Nacional, año 2005…………………………………………………	52
X	Enfermedades Más comunes en Canoa…………………………	54
XI	Detalle de especies marinas………………………………………	61
XII	Ecosistemas de Canoa……………………………………………	62
XIII	Descripción de Ecosistemas de Canoa: Flora Arbustiva en bosque húmedo………………………………………………...	63
XIV	Descripción de Ecosistemas de Canoa: Flora Arbustiva en bosque seco……………………………………………………	64

XV Eliminación de Aguas Servidas En Canoa……………………… 77

XVI Temporada de los turistas extranjeros………………………….. 86

XVII Lugar de procedencia de los turistas que visitan Canoa…….. 89

XVIII Calidad de los servicios turísticos……………………………… 103

XIX Nivel de precios por servicios………………………………….. 104

XX Capacidad de los establecimientos…………………………… 108

XXI Cálculo de la capacidad de carga……………………….…..... 110

XXII Alternativa de ocupación en épocas altas……………………. 111

XXIII Detalle de equipos deportivos para el alquiler……………….. 132

XXIV Detalle de artículos de playa para la venta…………………… 133

XXV Muebles y Enseres……………………….……………………... 134

XXVI Ingreso por venta de paquetes turísticos……………………… 143

XXVII Presupuesto de Inversión Inicial en Activos Fijos……………. 162

XXVIII Inversión en Activos Nominales………………………………. 164

XXIX Determinación de Capital de Trabajo Mensual………………. 165

XXX Costos y gastos fijos de la Operadora (USD)………………… 166

XXXI Gastos de Nómina de Administración (USD)…………………. 167

XXXII Gastos de Administración………………………………………. 168

XXXIII Costos y Gastos Variables de la Operadora…………………. 170

XXXIV Cronograma de Inversiones……………………………………. 171

XXXV Depreciación de Activos Fijos………………………………….. 172

XXXVI Amortización de Activos Nominales…………………………… 173

XXXVII	Cálculo del Alojamiento……………………………………..	175
XXXVIII	Cálculo del Alquiler del Local………………………………	176
XXXIX	Cálculo de Venta de Paquetes Turísticos…………………..	176
XL	Cálculo del Alquiler de Equipos……………………………	177
XLI	Proyección del Estado de Resultados……………………….	178
XLII	Matriz de Identificación y Valoración de Impactos Ambientales…………………………………………………	182
XLIII	Cálculo del volumen requerido para los recipientes de basura en Canoa…………………………………………	188

ÍNDICE DE FIGURAS

N°		Págs.
1	Mapa Político de Manabí………………………………………	30
2	Cruce en Gabarra………………………………………………….	33
3	Cruce en Panga…………………………………………………	34
4	Playa de Canoa…………………………………………………	66
5	Batería sanitaria…………………………………………………...	72
6	Centro de salud…………………………………………………	75
7	Forma de recolección de basura………………………………...	78
8	Carretera…………………………………………………………	80
9	Recorrido en el estuario del río Chone…...……………………..	124
10	Isla Corazón……………………………………………...…….	125
11	Vista panorámica de la Isla Corazón…………………………….	125
12	Manglares en la Isla Corazón…………………………………….	126
13	Práctica de parapente……………………………………………..	127

ÍNDICE DE ANEXOS

N°		Págs.
1	Mapa Político de la provincia de Manabí………………………	195
2	Mapa vial, zona noroeste de Manabí…………………………..	196
3	Tipo de Empresas dedicadas al turismo de acuerdo al número de personas empleadas, año 2005………………….	197
4	Número de personas ocupadas en la planta turística Registrada, años 2003 y 2006………………………………….	198
5	Número de personas ocupadas en los servicios informales de turismo, año 2006……………………………….	199
6	Ficha de atractivos turísticos, playa de Canoa………………	200
7	Ficha de atractivos turísticos, playa de Cabo Pasado……….	201
8	Ficha de atractivos turísticos, Cueva en Canoa………………	202
9	Ficha de atractivos turísticos, playa de Briceño………………	203
10	Ficha de atractivos turísticos, Isla Corazón…………………...	204
11	Formato de encuesta realizada en Canoa en feriado de Semana Santa 2007…………………………………………..	205
12	Establecimientos de Alojamiento en Canoa……………………	207
13	Establecimientos de Restauración en Canoa………………….	209

14 Bares y Discotecas de Canoa………………………………….. 210

15 Hoja de Comentarios…………………………………………….. 211

16 Tabla de mareas segundo semestre 2007……………………. 212

17 Lista de peces considerados dentro de la pesca deportiva…. en Canoa 218

18 Ubicación de la Operadora en Canoa………………………… 219

19 Planos y diseño de la Operadora……………………………… 220

20 Requisitos y Formalidades para el registro de locales nuevos 223

21 Solicitud de registro de locales nuevos…………………….... 224

22 Detalle de los Ingresos sobre ventas pesimistas del 25%..... 225

ABREVIATURAS

PMRC	Programa de Manejo de Recursos Costeros
ZEM	Zona Especial de Manejo
T.D.D.	Tasa de Dependencia Demográfica
PEA	Población Económicamente Activa
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
BsT	Bosque Seco Tropical
BhT	Bosque Húmedo Tropical
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
INPC	Instituto Nacional de Patrimonio Cultural
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
VAN	Valor Actual Neto
TIR	Tasa Interna de Retorno

INTRODUCCIÓN

El Ecuador es poseedor de grandes atractivos turísticos culturales y naturales. En cada una de sus cuatro regiones se aprecia belleza y exhuberancia poniéndolo al nivel de otros atractivos lugares del mundo. A más de tener características favorables como: climas y subclimas diferentes, variedad en el paisaje, cercanía y distancias relativamente cortas, el Ecuador goza de una variedad de destinos turísticos de gran belleza los cuales cuentan con una infraestructura y planta turística de buena calidad para complementar la estadía de quien los visita.

Son estos algunos de los elementos que permiten desarrollar una gama de actividades turísticas, para así explotar sus atractivos; teniendo en cuenta el término “explotar” como una forma de sacar a conocimiento público las riquezas de este país de manera sostenible y a la vez sustentable. A la vez que se contribuya al progreso y desarrollo económico de los diferentes sitios que conforman este país, todo a través del Turismo.

Como parte de esta idea de explotación sustentable y sostenible y la contribución al desarrollo de los diferentes destinos del Ecuador se presenta este proyecto de tesis realizado en uno de los lugares turísticos potenciales y con grandes miras a convertirse un uno de los destinos de visita obligada en nuestro país, la parroquia de Canoa, en la provincia de Manabí.

La parroquia rural de San Andrés de Canoa está situada geográficamente al norte de Bahía de Caráquez, y al noroccidente del cantón San Vicente, a 15 kilómetros, y entre 0º 28' latitud sur y 80º 23' de longitud occidental en relación al meridiano de Greenwich. Es uno de los destinos más visitados y concurridos de la provincia de Manabí. La carretera E15 es una de las principales arterias que permitan acceder a ella a lo largo de la costa, diversos medios de transportación local e interprovincial permiten que se arribe a este balneario desde otras ciudades y regiones, en un período de hasta 5 horas y media. Su economía está basada en el sector del turismo, siendo su rubro económico del 38 % , seguido de otras actividades.

Simultáneamente la parroquia de Canoa conserva un paisaje natural de gran belleza medianamente alterado por la mano del hombre, en el cual se puede disfrutar de el sol, la playa, montañas alrededor, sitios naturales aledaños, y se pueden realizar otras actividades de recreación como: el ciclismo, el parapente, el surf, prácticas que actualmente se ejecutan, aunque con poca demanda, tal vez por la falta de difusión.

Por todas estas características y elementos favorables de la parroquia de San Andrés de Canoa, se ha propuesto este proyecto de establecimiento de una Operadora de Turismo enfocada a realizar actividades deportivas náuticas, facilitación de información turística y alquiler y venta de equipos deportivos, y souvenirs. Con el objetivo principal de promover la práctica de deportes, dar a conocer los atractivos tradicionales y no tradicionales de Canoa, complementar la visita del turista y asistirlo en todas sus necesidades.

Para esto se ha realizado un estudio empezando por la historicidad, pasando por el aspecto geográfico, político, poblacional, socio-económico, ambiental, como información previa y general para conocer a fondo este sitio; luego analizando al mercado, en la oferta como la demanda de visitantes que visitan Canoa, indagando desde su procedencia, alojamiento, hasta los atractivos turísticos que conoce y las actividades que realiza en el sitio por medio de encuestas. Posteriormente un análisis de la Oferta turística seguido de una capacidad de carga de la playa de Canoa, estrategias de comercialización, y un análisis Foda del proyecto. Finalmente una descripción de las características de la Operadora Turística, las características físicas, gestión y análisis financiera determinando la factibilidad del proyecto a un plazo de 10 años.

CAPITULO I

INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Características generales de la zona

En el centro de la región litoral del Ecuador, se encuentra ubicada la provincia de Manabí, limitada al Norte con la provincia verde de Esmeraldas, al Sur - este con la provincia del Guayas, al Este con las provincias de Pichincha y Los Ríos y al Oeste con el Océano Pacífico (ver anexo 1). Es en esta región donde se encuentra nuestro destino, el balneario de San Andrés de Canoa.

El balneario de San Andrés de Canoa es una parroquia rural perteneciente al cantón San Vicente, ubicado al norte de la provincia de Manabí. Con una extensión territorial de 40 hectáreas en el área urbana (412 Km^2). Poseedora de una extensa y hermosa playa de aproximadamente 3,4 Km. de longitud, es muy reconocida por su ambiente alegre, sus servicios de alojamiento y restauración. Sus habitantes viven de la pesca, turismo, artesanía, agricultura y ganadería.

1.1.1 Historia

Canoa es una de las poblaciones más antiguas del cantón y de Manabí, la cual fue inicialmente fundada por tribus autóctonas que fueron asaltadas por piratas holandeses e ingleses. Por esto penetraron al lugar que hoy se llama el Charco, donde se han encontrado vestigios de esa población, y se cree que pertenecieron a la cultura de los Coaque por su arqueología.

De Canoa se tienen algunas historias, entre ellas una acerca de que el poblado ya existía cuando los españoles arribaron por primera vez a las costas de Manabí, y que sus habitantes asustados por la presencia de estos hombres blancos, huyeron hacia las montañas y dejaron abandonada la población que poco a poco se destruyó. Posteriormente, sacerdotes misioneros jesuitas lograron convencer a sus pobladores de regresar, y en 1638 celebraron su fundación española sobre las ruinas de la anterior población. Su ubicación -con el nombre de Pataguas o Pintagua- aparece consignada por el padre Juan de Velasco en sus mapas del antiguo Reino de Quito.

Rescatado de la historia, está una crónica española del conquistador Francisco Pizarro y su gente saliendo del pueblo de Pasado, y dirigiéndose hacia el pueblo denominado “La Canoa”. Francisco de Requena, en 1774, al describir el pueblo de la Canoa, relata:

Entre la Bahía de Caracas y Cabo pasado está el pueblo de la Canoa, residencia del teniente de esta jurisdicción, situado a la orilla del mar; tiene 100 casas y una iglesia bien pobre de paja, dedicada al apóstol San Andrés; sus habitadores son 750 de ambos sexos, de este número están dispersos muchos por los montes por las grandes extorsiones que les causan los comerciantes que van a su pueblo a comprarles, casi con violencia, la pita, que es el efecto más principal con que trafican estas gentes. Abusando de su inocencia y del deseo con que anhelan la ropa de Castilla, se la anticipan los tratantes con usura para que les paguen con pita al tiempo de la cosecha; pero como en virtud de este trato se hallen los indios, cumplido el plazo, sin la que necesitan para satisfacer a sus acreedores, huyen del pueblo, al que vuelven pasados unos años y muchos no vuelven nunca, haciéndose seguir de sus familias. Para que el pueblo de la Canoa no se destruya y aniquile es necesario prohibir estos anticipados cambalaches y que no los ejecuten ni el juez ni el cura: a este último deben darle cada uno de los indios casados de su feligresía 4 pesos y medio, los que se hacen pagar en pita; con ella y con el arrendamiento de una huerta de cacao de su iglesia, logra cada año 570 pesos. Este curato es de la religión de la Merced ([1]).

Canoa, fue parroquializada en base a la Ley de División Territorial el 30 de Noviembre de 1894 y a partir de 1907 pasó a integrar el cantón Sucre (Bahía de Caráquez) cuando éste fue creado. Finalmente, en abril de 1995, al cantonizarse San Vicente pasó a integrar esa nueva jurisdicción.

[1] *Extracto textual sacado de “Guía Histórica de los pueblos de la Costa”. Subsecretaria de Turismo del Litoral, año 2002.*

1.1.2 Ubicación geográfica

Este punto constituye la ubicación específica de la parroquia de San Andrés de Canoa.

1.1.2.1 Ubicación

La parroquia de Canoa se encuentra ubicada geográficamente al norte de Bahía de Caráquez (ver figura # 1), 15 Km. al noroccidente del cantón San Vicente, en la provincia de Manabí (ver anexo 2), entre 0º 28' latitud sur y 80º 23' de longitud occidental en relación al meridiano de Greenwich.

Figura # 1

Mapa Político de Manabí

Fuente: Biblioteca Premium Microsoft Encarta 2006

1.1.2.2 Límites

Limitada al norte con Jama, al este con San Isidro, al sur con San Vicente y al oeste el Océano Pacífico. Con respecto a ríos y esteros tenemos que está limitada al norte por el Estero de la Fuente, al sur con el río Briceño, y al este con el río Mariano.

1.1.2.3 Descripción geográfica

La parroquia de Canoa se encuentra en el centro de la región costa, en la cordillera costanera, su perfil sur es bastante homogéneo, con amplias playas y sin mayores irregularidades, por el contrario la parte norte es bastante agreste destacándose el contacto abrupto de las montañas con el mar en forma de acantilados.

1.1.3 Accesibilidad y conectividad

Canoa cuenta con carreteras de fácil acceso, dentro de la vía del pacífico (E15). La carretera que cruza el pueblo de Canoa viene desde San Vicente al Sur, hasta Pedernales al Norte de la provincia de Manabí, y se la puede considerar en buen estado, a excepción de un tramo ubicado a la salida de San Vicente, el cual presenta hundimientos en el asfalto. Al balneario se puede acceder de dos formas: directamente por la carretera siguiendo la vía a Chone, se toma el desvío en el poblado de San Antonio hacia San Vicente. La otra forma de acceso es cruzando en gabarra desde Bahía de Caráquez hasta San Vicente.

Con respecto a la conectividad, Canoa se encuentra cerca de varios destinos turísticos y comerciales, algunos de los cuales se puede llegar a través de carreteras, y a otros incluso por avión. A continuación en la Tabla # I se detallan las distancias en kilómetros y tiempos desde algunos lugares hacia el balneario de Canoa.

Tabla # I

Distancias y tiempo hacia Canoa

Ciudad	Distancia (Km.)	Tiempo
San Vicente	15	15 minutos
Portoviejo	137	2H45
Manta	167	3H30
Bahía	18	25 minutos
Jipijapa	197	3H45
Chone	67	3H30
Jama	38	1H00
San Isidro	73	1H40
Pedernales	90	2H40
Guayaquil	298	5H30
Quito(vía Chone)	358	9H00
Quito(vía Pedernales)	322	8H00

Fuente: elaboración propia

1.1.3.1 Transportes

Desde el puerto de Bahía de Caráquez hacia San Vicente o viceversa, las gabarras (transportes fluviales) trasladan todo tipo de vehículos, productos, mercaderías e incluso personas (ver figura # 2). El cruce en gabarra o en panga (lanchas) es realmente una fascinante aventura, pues permite observar los atractivos que tiene el estuario del río Chone.

Figura # 2

Cruce en Gabarra

Fuente: Investigación propia

Las pangas también son transportes fluviales que sirven para el traslado único de personas desde el mismo puerto (ver figura # 3).

Figura # 3

Cruce en Panga

Fuente: Investigación propia

Además existe una cooperativa de transporte interparroquial que no se encuentra legalmente constituida. Estos buses brindan el servicio a la parroquia de Canoa y salen cada 15 minutos desde el pueblo a San Vicente o viceversa.

Bahía de Caráquez, tiene buses directos desde Guayaquil o con conexiones en Portoviejo y Manta. Bahía, San Vicente y Pedernales también tienen buses directos desde Quito o con conexiones en Santo Domingo. Buses entre Pedernales y San Vicente salen cada hora y todos paran en Canoa.

Además existe el Aeropuerto “Los Perales” en el Cantón San Vicente, pero no hay frecuencias aéreas diarias, los pocos vuelos que existen los realizan avionetas privadas que son de carga, con vuelos desde Quito, Guayaquil, Manta, Portoviejo y San Vicente.

Las compañías de transporte terrestre salen cada media hora (diariamente), desde el Terminal terrestre provisional de la ciudad de Guayaquil, y se muestran en la siguiente tabla:

Tabla # II

Cooperativas de Transportes

Cooperativa	**Teléfonos**	**Horarios Salida-llegada**	**Observación**
Reina del Camino	Guayaquil: 04-214 0757 Quito: 02-2572 673 Esmeraldas: 06-2723 147 Manabí: 05-2695 818	Salida de buses cada hora, desde las 6H00 AM, hasta 11H30 PM.	
Coactur	Guayaquil: 04-2140 078 Portoviejo: 05-2934 291 Pedernales: 05-2681 260 Manta: 05-2620 036	Salida de buses cada hora, desde las 3H40 AM, hasta las 9H15 PM.	Guayaquil, jipijapa, porto viejo, san Vicente, canoa, jama, pedernales
Rutas Portovejenses	Guayaquil: 04-2140 799 Portoviejo: 05-2932 250	Buses salen cada hora desde las 3H50 AM, hasta la 1H30 PM, madrugada.	

Fuente: elaboración propia

1.1.4 Descripción poblacional

La parroquia de Canoa comprende un área urbana de una superficie aproximada de 40 hectáreas, con una población que se ha incrementado notablemente estimada en 5.905 habitantes, según el Censo del 2001 realizado por el INEC, y para el año 2006 en un total de 6.086 habitantes según datos recogidos por el Municipio del Cantón San Vicente.

1.1.4.1 Población por edades

Con respecto a la distribución de la población por edades en Canoa, nuestra investigación mostró que en el año 1990 esta parroquia tenía:

- La población de 0 a 14 años de edad era del 44.7 % y para el año 2001 constituye el 34.2 % demostrando un incremento significativo.
- Las personas con edades comprendidas entre 15 y 59 años, que son los adultos en edades productivas, representan un 51.5 a 55.7 %, teniendo una gran diferencia que se puede explicar principalmente por el descenso de la fecundidad y por la existencia de migración.
- Lo mismo que muestra el grupo de personas de 60 y más años que tiene un crecimiento en el orden del 65.8 %.

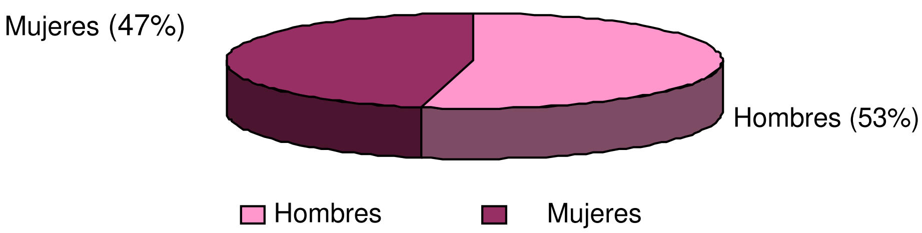
Como conclusión tenemos que la población de Canoa es aún relativamente joven, donde el 34.2 % de la población tiene menos de 15 años de edad ([2]).

1.1.4.2 Distribución de la población por sexo

En lo que respecta a este ítem, a continuación se muestra un cuadro de la distribución población de Canoa, de acuerdo a las fuentes del INEC, según sexo y rango de edad comprendida entre los 0-4 años hasta los 80 años:

Gráfico # 1

Población total por edad y sexo
entre 0 a 80 años



Fuente: INEC 2001

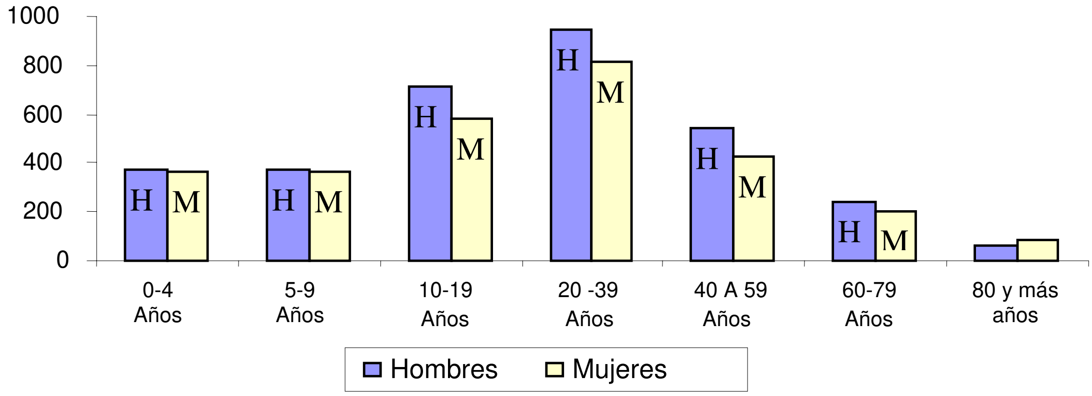
---

[2] *INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) 2001.*

En el siguiente cuadro se puede comprobar claramente que la población masculina ha sido mayor que la femenina, aspecto aún sostenible.

Gráfico # 2

Población por grupo de edad y sexo



Fuente: INEC 2001

Las cifras muestran que la mayor cantidad de la población son las personas de edades comprendidas entre 20 a 39 años.

A continuación en la Tabla # III un cuadro comparativo de la parroquia de Canoa y Ecuador de la Población por Sexo e Índice de Masculinidad.

Tabla # III

Población de canoa por sexo e índice de masculinidad año 2001

Jurisdicción	Año	Hombres	Mujeres	IM = (H/ M)*100
Canoa	2001	744	677	109.9
Ecuador	2001	6.018.353	6.138.255	98.0

Fuente: INEC; IM = Índice de Masculinidad

1.1.4.3 Densidad demográfica

En el año 2001 la parroquia rural Canoa (en el que se encuentra el balneario y cabecera parroquial Canoa) tenía un total de 6.086 habitantes distribuidos en una superficie total de 400.8 Km^2 mostrando una densidad poblacional de 15.2 habitantes/km^2 ligeramente superior a la densidad de 14.7 habitantes /km^2 alcanzada en el año 1990, lo que significa un incremento del 3.4 % en 11 años.

Tabla # IV

Densidad demográfica. Año 1990 - 2001

Año	Población	Extensión Km^2	Densidad Pob /Km^2
1990	5.905	400.8	14.7
2001	6.086	400.8	15.2

Fuente: INEC, “Resultados Definitivos de los Censos de Población de 1990 y 2001”.

1.1.4.4 Poblacional por dependencia demográfica

Otra forma de describir la población por edad es por medio de la Tasa de Dependencia Demográfica (T.D.D.), la cual relaciona el número de personas en edades calificadas como inactivas, (menores de 15 años y personas de 60 y más años de edad), o personas en edades comprendidas entre 15 a 59 años de edad (calificadas como activas).

Esta cifra de dependencia ha disminuido de 94.0 % en el año 1990 a 79.4 % en el año 2001, lo que significa que por cada cien personas en edad activa existen menos dependientes en el año 2001 ([3]).

1.1.4.5 Educación y analfabetismo

El analfabetismo es uno de los problemas de la provincia de Manabí, según el Censo del INEC del año 2001, hay bajos niveles de escolaridad, y alto registro de analfabetismo (14%) en adultos mayores de 14 años.

[3] *Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero en Canoa, Cantón San Vicente, provincia de Manabí - PMRC año 2006.*

En relación al nivel de escolaridad una de las parroquias donde se registran los mayores niveles de analfabetismo es Canoa con un 21%, seguida de otras como Cojimíes con un 25%.

1.1.4.6 Analfabetismo

En cuanto a este tema según el VI Censo de Población del año 2001, se tuvo una cifra de 2.091 analfabetos que representa una tasa de 14.2 personas por cada 100 habitantes mayores de 10 años de edad en el cantón San Vicente. En comparación al nivel de analfabetismo de la población de 10 años y más de edad, en Canoa registra una tasa de analfabetismo del 13.7 % lo que corresponde a 152 personas que no saben leer y escribir en el año 2001. Se estima que incluyendo dicha población, la cifra de analfabetismo, se elevaría por la inactividad del intelecto o por ausencia de actividades que les induzcan a reafirmar los conocimientos obtenidos.

1.1.4.7 Educación de la población

Según el Censo de Población realizado entre los años 1990 y 2001, la mayor proporción de la población de 5 años y más de edad tiene niveles de instrucción primaria. A continuación una tabla de la instrucción de la población de 5 y más años:

Tabla # V

Población de 5 años y más de edad según niveles de instrucción formal

Nivel de educación	**Canoa 1990**	**Canoa 2001**
Primario, Educación Básica	725	765
%	**64.9**	**60.8**
Secundario, Educación media	169	245
%	**15.1**	**19.5**
Post – Bachillerato	0	3
%	**0.0**	**0.2**
Superior y Postgrado	11	36
%	**1.0**	**2.9**
Ningún nivel o no declara	212	210
%	**19.0**	**16.7**
Total	1.117	1.259

Fuente: INEC, Resultados Definitivos de los Censos de Población 1990 y 2001.

Como se aprecia en el año 2001 gana importancia el nivel de secundaria y educación media, que con el post-bachillerato y el nivel superior representan casi el 23.0 % de la población de 5 años y más de edad. A continuación en la Tabla # VI, una muestra de la población por condición de analfabetismo:

Tabla # VI

Tasas de analfabetismo medido sobre la población de 10 años y más edad

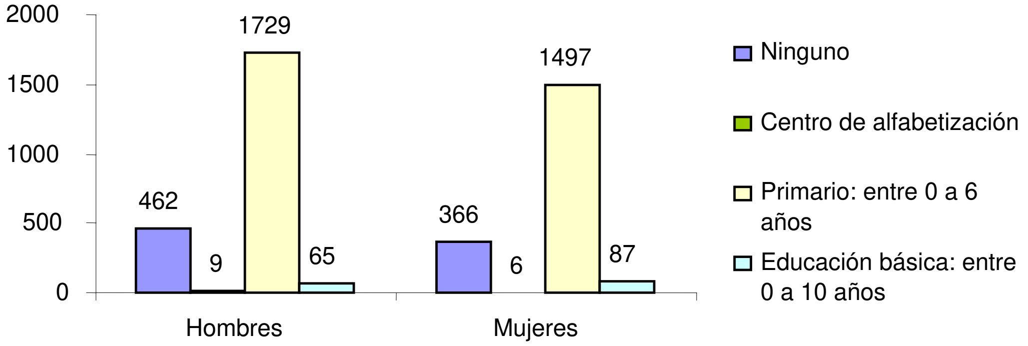
Cantón San Vicente	**Población 10 años y más**	**Analfabetos**	**Tasa en %**
Canoa	1.108	152	13.7
Área rural	8.135	1.432	17.6
Total del cantón	14.706	2.091	14.2

Fuente: INEC, Resultados Definitivos del Censo de Población del 2001.

Con respecto a la educación de la población se recopiló datos de las personas de 5 años y más por nivel de instrucción, sus años aprobados y su género mostrados en los siguientes dos cuadros estadísticos:

Gráfico # 3

Población de 5 años y más por nivel de instrucción, años aprobados y sexo

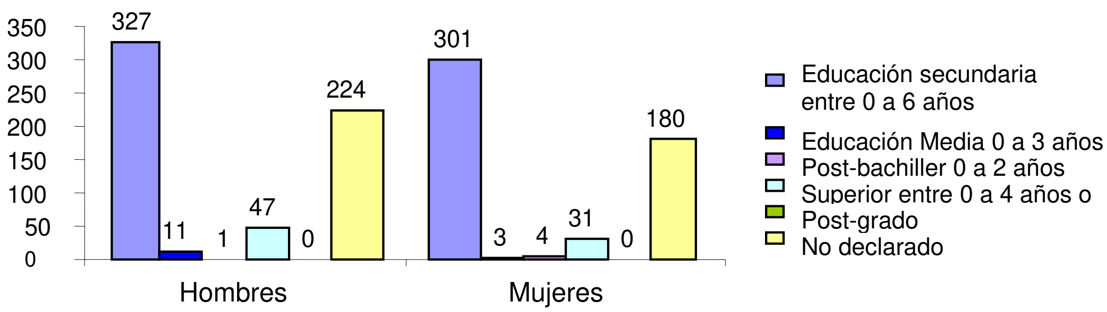


Fuente: INEC 2001

En seguida se puede apreciar que mayor tendencia tiene el nivel primario de entre 0 a 6 años de edad.

Gráfico # 4

Población de 5 años y más por nivel de instrucción, años aprobados y sexo: II parte



Fuente: INEC 2001

En el cuadro anterior se aprecia que el nivel secundario ocupa un lugar prioritario para la población.

1.1.5 Análisis socioeconómico

Podremos ver las actividades a las que se dedica la población de Canoa para su sustento y desarrollo.

1.1.5.1 Generalidades

Como producto turístico estrella del cantón San Vicente, esta parroquia está llamada a ser el potencial económico que dinamice este sector del país, contribuyendo al desarrollo social, cultural y mejorar la calidad de vida especialmente de sus habitantes.

En la actualidad Canoa se ha convertido en un sitio muy visitado, especialmente por turistas europeos, los mismos que se encuentran en toda época del año, y norteamericanos, los cuales están entre los meses de diciembre a febrero ([4]).

[4] *Municipio de San Vicente. Sondeo año 2006-2007*

La economía de la parroquia de Canoa está basada principalmente en la actividad turística y en segundo plano en la actividad pesquera. Es así como tenemos datos según el PMRC, que el turismo ocupa un 38% de su economía, el comercio un 26%, la pesca un 22%, mientras que la agronomía un 14%.

1.1.5.2 Actividades económicas e industrias

Dentro de su actividad agrícola tenemos que Canoa realiza cultivos de: banano, naranja, zapote, caña de azúcar, guaba, café (su principal fuente de riqueza), algo de cereales y mocora.

De sus montañas se extraen: tagua, caucho, mocora, palma real, cacao, caña guadúa y madera. De algunas de sus haciendas se extrae leche y se fabrica queso para Bahía de Caráquez. También se elaboran: petates, hamacas y sombreros. La cacería da buena producción de pieles. La pesca se efectúa en río y mar. Dentro de la industria minera se tienen yacimientos de yeso; y en sus ríos, en otros tiempos, se lavó oro. En cuestiones de comercio se da un intercambio en vehículos hasta San Vicente y Bahía de Caráquez ([5]).

---

[5] *Cantos, Ángela; Guisamano, Carmen; Tesis " Descripción de los Atractivos Turísticos de la Zona Norte de la provincia de Manabí y su influencia en el desarrollo del Turismo",ULEAM 2001 - 2002*

1.1.5.3 Población económicamente activa

La Población Económicamente Activa (PEA) es la que interviene en la producción de bienes y servicios y se clasifica en dos categorías: ocupados y desocupados. En el año 1990 se tuvo a 365 personas como población económicamente activa mientras que en el 2001 su número alcanzó a 432, es decir, se multiplicó por 1.2 veces en un período de 11 años. Esto ocurrió debido al crecimiento de la población. El crecimiento medio anual de la PEA en cifras entre 1990 y 2001, fue de aproximadamente 7 personas al año ([6]).

1.1.5.4 Sectores productivos (PEA por ramas de actividad)

La distribución de la PEA por ramas de actividad nos permite ver una organización de la economía, que junto a la clasificación por ocupaciones y categoría ocupacional, nos permite vislumbrar un panorama de la organización del trabajo de la sociedad en Canoa.

La cantidad de la PEA del balneario de Canoa que se ocupaba en las actividades agropecuarias constituía en 1990 el 61.9 % del total,

---

[6] *Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero en Canoa, Cantón San Vicente, provincia de Manabí. PMRC año 2006.*

en el 2001 la cantidad disminuye abruptamente, lo que se podría explicar por un proceso de cambio de actividad laboral hacia actividades de servicio y de comercio. A continuación una tabla demostrativa:

Tabla # VII

PEA por ramas de actividad económica. Censos 1990 y 2001

Rama de actividad	**1990 (%)**	**2001 (%)**
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	61.9	41.9
Manufactura	2.2	4.2
Construcción	4.7	5.7
Comercio, hoteles y restaurantes	14.3	14.6
Transporte	1.4	2.1
Establecimientos financieros	0	1.9
Servicios	7.2	29.2
Actividades no bien especificadas (*)	8.3	0
Trabajador nuevo	0.27	0.46

Fuente: INEC, "Resultados Definitivos de los Censos de Población 1990 y 2001" (*) Año 2001, incluye a no declarado.

En cuanto al sector secundario, que incluye la explotación de: minas, la industria manufacturera, la producción de energía y agua, y la construcción abarca el 10.0 % de la PEA total para el 2001. Dentro de este sector se destaca el de la construcción, que en el 2001 representa el 5.8 % de la PEA, seguido de la manufacturera que también ha ganado importancia, pasando de 2.2 a 4.2 %.

El sector terciario, que incluye: el comercio, el transporte, las actividades financieras y los servicios, es el que se muestra como el principal generador de empleo, a lo largo de este período, destacándose que el grupo de servicios es el de mayor importancia dentro del sector con el 29.2 % para el 2001, seguido del grupo comercio, hoteles y restaurantes ([7]). Merece mencionarse que para el 2001, los servicios y la agricultura, silvicultura, caza y pesca se constituyen en la primera y la segunda actividad que concentra la fuerza de trabajo de Canoa, ubicándose delante del comercio.

[7] *Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero en Canoa, Cantón San Vicente, provincia de Manabí. PMRC año 2006.*

1.1.5.5 Proyección del crecimiento económico de Canoa en 10 años

Analizando los datos de la PEA por ramas de actividad en Canoa, de los últimos dos censos de población (años 1990 y 2001), se puede identificar que la PEA en las actividades vinculadas con los servicios son las que mayor crecimiento han experimentado, siendo en 1990 el 7.2% y el 14.6% en el año 2001.

Tabla # VIII

Sectores de actividades más representativas de la PEA de Canoa (Año 1990 a 2001)

Ramas de actividad	1990 (%)	2001 (%)
Servicios	7.2	29.2
Construcción	4.7	5.7
Comercio, hoteles y restaurantes	14.3	14.6

Fuente: INEC, "Resultados Definitivos de los Censos de Población 1990 y 2001"

1.1.5.6 Personas ocupadas en el sub-sector turismo

Los principales generadores de empleo son los sitios de alojamiento y restaurantes. De acuerdo a estos datos, la demanda laboral ha aumentado un 53% en el periodo. El mayor incremento lo presentan los hoteles y demás sitios de alojamiento con 60%.

Se presenta en una tabla el número de personas ocupadas en los diferentes establecimientos de la planta turística y de los empleos informales del mismo en la parroquia de Canoa (Ver Anexo 3, 4 y 5).

1.1.5.7 Comparación del ingreso promedio en el sub-sector turismo y el nivel de ingreso promedio en otros sectores productivos

En cuanto a las remuneraciones, el ingreso mensual de los empleados del área operativa en los establecimientos turísticos como hoteles y restaurantes es de aproximadamente $ 110,00 mensuales.

En relación a los vendedores de artesanías, a algunos comerciantes que provienen de otras provincias del país, y además de otros artesanos que pertenecen a diferentes países de Sudamérica, el promedio de sus ingresos diarios es de $ 20 en temporada alta, es decir un ingreso mensual aproximado de $ 320, considerando que se trabaja 4 días de la semana. La temporada alta se considera los meses de: diciembre, junio, julio y agosto para la Sierra y enero, febrero y marzo para la Costa, un total de 7 meses de intensa actividad turística. El resto del año se mantiene con turistas internacionales ([8]).

---

[8] *Evaluación Ambiental Estratégica. PMRC año 2006*

Los sectores productivos más relevantes en Canoa de acuerdo a la PEA de 1990 son: la agricultura, silvicultura, caza y pesca, con el 61.9% y el comercio con el 14.3%.

Estos datos han sido extraídos del INEC del año 2001, pero la información del ingreso promedio mensual de tales actividades en la localidad no está disponible, la información con la cual se puede realizar una comparación es con los datos obtenidos de la encuesta realizada por el INEC en el 2005 a nivel nacional, lo cual da un referente del ingreso promedio de los sectores productivos más representativos. Aunque estas estadísticas no son 100% confiables, ya que no muestra el ingreso de las personas dedicadas exclusivamente a las actividades de pesca y comercio en Canoa.

Tabla # IX

Ingreso promedio mensual por rama de actividad a nivel Nacional, año 2005

Rama de actividad	**Ingreso U.S $ trabajadores no calificados**
Pesca	121
Comercio	147
Hoteles y restaurantes	130

Fuente: Encuesta Empleo, Desempleo y Subempleo, INEC 2005 .Ingresos de Hoteles y Restaurantes son tomados de los datos del presente estudio PMRC.

Según estas cifras el ingreso promedio mensual de la población económicamente activa que se dedica al comercio, en comparación nacional, es mayor que el de población económicamente activa dedicada al turismo en Canoa. Esta comparación fue realizada considerando los empleados de hoteles y restaurantes; más no el ingreso de los comerciantes informales o propietarios de establecimientos. Según estudio del PMRC.

1.1.5.8 Aspectos sociales

En relación a la provincia de Manabí, una cifra promedio del 85,4% de la población se encuentra en situación de pobreza por necesidad básica insatisfecha, destacándose parroquias en las que se alcanza índices de hasta 97,7% en Cojimíes, y en la parroquia de Canoa se tienen cifras de extrema pobreza del 48.46% y necesidades básicas insatisfechas del 31.7%. Según datos del año 2006 del Municipio de San Vicente.

En cuanto a salud, hay parroquias que tienen los índices más bajos, una de ellas es Canoa con el 1,69%, en comparación con otras como Charapotó con el 4,31%. Aunque la parroquia con mejor condición de salud es Bahía de Caráquez con el 34,08% dentro de la provincia de Manabí.

A continuación un cuadro acerca de las enfermedades más comunes que padecen los pobladores en esta parroquia.

Tabla # X

Enfermedades más comunes en Canoa.

Enfermedades	Época húmeda	Época seca
Infecciones Respiratorias	41.6 %	38.46 %
Paludismo	13.63 %	16.34 %
Parasitosis	18.18 %	25 %
Infección Vías Urinarias	13.63 %	7.69 %
Micosis	2.09 %	0.96 %
Enfermedades Diarreicas	10.84 %	10.58 %
Tifoidea		0.97 %

Fuente: Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero en Canoa, Cantón San Vicente, provincia de Manabí. PMRC año 2006.

En cuanto a la alimentación, tenemos que hay un 45% de desnutrición crónica en niños-as menores de 5 años. La parroquia que tiene el menor registro es Bahía de Caráquez con el 37%.

1.1.6 Descripción del entorno natural

Adictos del sol y del mar pueden encontrar todo a su gusto sin salir de Canoa. Viajeros más curiosos pueden disfrutar de todo lo que la zona alrededor de Canoa ofrece.

Además de la presencia de aficionados del surf, Canoa es un destino favorito de clubes de parapentes y alas deltas. Una gran formación de riscos detrás del hostal "Sundown Inn" crea corrientes de viento perfectas para volar. Explorando a pie, por bicicleta, o a caballo hay mucho para descubrir.

Además de que estudiosos de la arqueología han descubierto vestigios de culturas prehispánicas en el área, se encuentra una zona de cuevas naturales inmediatamente al norte de Canoa.

Otro atractivo es el Peñón de los Piqueros de Patas Azules, luego tenemos Punta Chinita y Punta Barquito, además de la Punta de Cabo Pasado, la cual tiene su propio ecosistema de flora y fauna para los amantes de la naturaleza. También pueden organizarse visitas a fincas ecológicas. En Canoa, bares y discos rústicos acomodan a la gente los fines de semanas y feriados.

1.1.6.1 Temperatura

La parroquia de Canoa presenta una temperatura promedio entre los 25º C a los 29º C.

1.1.6.2 Tipo de playa

Poseedora de una extensa playa de aproximadamente 3.4 Km. de longitud con arena de color gris claro, de grano semi-fino y tonalidades claras, cuya forma es recta.

1.1.6.3 Calidad del agua

El agua es semitransparente con arena en suspensión, color verde claro.

1.1.6.4 Hidrografía

El balneario de Canoa se encuentra frente a las costas del Océano Pacífico paralelo a un sistema montañoso procedente de Jama. Su hidrografía comprende cuatro ríos: el Canoa, Muchacho, Briceño y Recreo, sistemas hídricos que desembocan en dicho Océano. Estos recursos hídricos están siendo contaminados principalmente por contaminación fecal y sedimentos provenientes de la erosión. El río Canoa nace en las montañas de ese nombre y recibe las aguas del río Tabuchilla y del río Muchacho, luego deposita sus aguas al norte de la población de Canoa. Entre Canoa y San Vicente desemboca el río Briceño que es de poco caudal. El agua de estos ríos es un poco salobre.

1.1.6.5 Topografía

La topografía es irregular hacia el Este con alturas que llegan a los 300 metros sobre el nivel del mar. La zona urbana es plana hasta llegar al mar. El fondo del mar tiene una pendiente suave. Este factor junto con los vientos predominantes en la zona produce patrones de olas significativas llegando a tener alturas promedios de 2 metros.

1.1.6.6 Montañas, planicies y valles

En toda Canoa se aprecian formaciones rocosas que se pueden denominar colinas, las cuales no llegan hasta los 500 metros. Así tenemos los cerros de Canoa, los cuales son lugares cubiertos de densa vegetación tropical. La parte externa bordea el Océano Pacífico y es llana.

Dentro de la parroquia tenemos el valle del río Muchacho, muy amplio y largo, rodeado de montañas de considerable altura, en las que se dedican a la producción de café, cacao, agricultura de auto consumo y a la ganadería.

El valle del río Briceño, más amplio que el del río Jama, tiene alta producción agrícola como: algodón, maíz, y cultivos de ciclo corto.

1.1.6.7 Descripción del paisaje

Canoa posee una playa muy amplia, hacia un costado encontramos rocas y una leve inclinación (casi plana), tranquilidad del ambiente y de sus aguas brindando una atmósfera ideal para el acercamiento familiar; en la parte del frente está el pueblo donde se aprecia una infraestructura que hace contraste con el entorno por los materiales de construcción utilizados y sus diseños. Dentro del uso tenemos el área para bañistas, que puede ser utilizado para caminatas, cabalgatas, e incluso deportes. Además de ser una vía de comunicación en marea baja, y área de pesca y larveo.

Es importante mencionar que la zona costera de Canoa se encuentra dentro de la Zona Especial de Manejo (ZEM) del norte de la provincia de Manabí (Bahía – San Vicente – Canoa), establecida por el PMRC, enmarcada en la política gubernamental de Manejo Costero Integrado. Estas son áreas de manejo seleccionadas de la costa ecuatoriana en las cuales el Programa de Manejo de Recursos Costeros (PMRC) aplica el desarrollo sustentable, valiéndose de la autogestión y la participación democrática. La mencionada ZEM inicialmente formuló su Plan de Manejo en el año 1993.

Según el PMRC, el objetivo principal ha sido promover a nivel nacional / local el uso de políticas y normas costeras, a más del fortalecimiento de la capacidad local para el manejo de recursos costeros, involucrando directamente a los gobiernos locales.

1.1.6.8 Flora y fauna

Dentro de las especies de fauna de la parroquia de Canoa, tenemos que existe la garza blanca y pelícanos, y en las especies de flora tenemos el mangle rojo, el cual es llamado así por el color de su corteza y tronco, el mismo que recibe también el nombre de mangle concha, colorado o caballero, esta especie tiene la capacidad para adaptarse y colonizar estos suelos, que son pobres en oxígeno y que alcanzan altas concentraciones de sal. Sus raíces tienen formas de bancos que le sirven para sostenerse en el suelo fangoso, eliminar la sal del agua que toman del mar, y retener los sedimentos. Junto con este mangle también podemos hallar el mangle blanco, una de estas especies es el jeli o botón, que se encuentra en los suelos más compactos. Este es el último en un proceso de sucesión que se ve influenciado por la acumulación de los sedimentos, la marea y el clima. También hay especies como el algarrobo, el ceibo y el muyuyo.

El salitral es una llanura que se encuentra inmediatamente detrás, periódicamente se inunda durante los aguajes y por evaporación del agua, las sales marinas quedan impregnando la tierra o cubriéndola con una costra blanquecina fácil de identificar.

En lo que respecta a fauna marina en el área de Cabo pasado encontramos varias especies entre ellas tenemos:

Tabla # XI

Detalle de especies marinas

Especie	**Nombre científico**
Lobos marinos	*Zalophus californianus wollebacki*
Morenas	*Anguila electrophorus*
Pulpos	*Octopus vulgaris*
Caracoles (araña)	*Pterocera lambis*
Róbalo blanco	*Centropomus viridis*
Tiburón tigre	*Galeocerdo articus*
Tiburón blanco	*Carcharodon carcharias*
Tiburón martillo	*Sphyrna zygaena*
Pepinos de mar rojo	*Holothuria inhabilis*
Pescado volador	*Nasolamia velox*
Langostas	*Panalirus gracilis*
Ostiones	*Chlamys patagonica*
Corales negros	*Antipathes galapagensis*
Mero	*Epinephelus labriformis*

Fuente: Enciclopedia de los animales, editorial Nauta. C.S.A. Barcelona – España, año 2000

Según Holdridger, Canoa tiene las siguientes zonas de vida detalladas en la siguiente tabla:

Tabla # XII

Ecosistemas de Canoa.

Categoría	Sitios Naturales.- Principales entradas turísticas del Ecuador, por la gran cantidad de riqueza natural que tenemos.
Tipo	Bosques.- Comunidad de organismos animales y vegetales dominada por una agrupación de árboles.
Subtipos	
Bosque seco tropical (bsT)	Bosque que recibe poca precipitación y se caracteriza por la baja humedad relativa, localizado en el trópico al occidente del país, en las provincias de Guayas y Manabí; se encuentran en las faldas de las montañas.
Bosque húmedo tropical (bhT)	Es uno de los Biomas más completos de la tierra por la diversidad de especies. Hay disponibilidad de calor durante todo el año, abundante precipitación. La temperatura mensual promedio está sobre los 24 °C, la precipitación excede los 2000 cm3 por año.

Fuente: Manual del guardaparque de Fundación Natura – INEFAN, Quito 1993

Los Ecosistemas de Canoa son zonas con convergencia intertropical y con influencia del fenómeno de El Niño. Tierra adentro de la costa, a medida que se penetra hacia el interior, la precipitación aumenta. Las especies arbóreas y arbustivas son características para las diferentes zonas de vida existentes inclusive en todo el cantón.

A continuación el detalle de las especies de cada uno de estos ecosistemas:

Tabla # XIII

Descripción de ecosistemas de Canoa: Flora arbustiva en bosque húmedo

Tipo de Bosque	**Nombre Científico**
Bosque húmedo tropical:	
Cavellin	*Brownea herthea*
Moral fino	*Clorophora tiniora*
Caoba	*Platymisonum pinnatum*
Chirimoya	*Rollinia mucosa*
Cacao	*Theobroma cacao*

Fuente: Municipio del Cantón San Vicente

Tabla # XIV

Descripción de Ecosistemas de Canoa: Flora Arbustiva en bosque seco

Tipo de Bosque	**Nombre Científico**
Bosque seco tropical:	
Amarillo	*Centrolobium patinense*
Guayacán	*Tabebuya chrysante*
Pechiche	*Vitex gigantea*
Fernán Sánchez	*Triplaris guayaquilensis*
Bálsamo	*Ochroma lagopus*
Ceiba	*Ceiba trichistranda*
Guachapelí	*Pseudosamanea guachapeli*
samán	*Samanea samán*
Jaboncillo	*Espindus saponaria*
Bálsamo	*Myroxylum balsamun*
Laurel	*Cordia alliodora*
Colorado	*Pouteria sp.*
Matapalo	*Picus y causapoa*
Mocora	*Astrocarium sp*
Tagua	*Phytelephas aequatorialis*
Guadúa	*Guadua angustifolia*
Platanillo	*Heliconia sp.*
Algarrobo	*Prosopis juliflora*
Cascol	*Libida corymbosa*
Zapote de perro	*Caparis crotonoides*
Muyuyo	*Cordia lutea*
Ébano	*Ziziphus thyzaflora*

Fuente: Municipio del Cantón San Vicente

1.1.6.9 Sitios de Interés turístico actual y potencial

El balneario de Canoa tiene un alto potencial turístico ya que tiene la posibilidad de desarrollar esta actividad durante todo el año por su agradable clima y ambiente. Con el incremento del turismo en la zona será necesario aumentar la capacidad hotelera del sector, como muchas respuestas de nuestras encuestas lo muestran.

Canoa tiene una zona de playa arenosa de aproximadamente 1 kilómetro de longitud (en la zona urbana). El ancho promedio en la zona urbana es de 40 a 50 metros de ancho, lo que la convierte en una playa arenosa relativamente grande (alta capacidad de carga turística).

La extensión de la playa presenta un potencial para desarrollar varias actividades de tipo turístico (ver figura # 4), como por ejemplo deportes playeros, ó actividades náuticas con instalaciones apropiadas (áreas de parqueo, restaurantes, duchas y servicios higiénicos suficientes, jardines y áreas verdes) (ver anexo 6).

Figura # 4

Playa de Canoa

Fuente: PMRC (Bahía de Caráquez)

Dentro del sector turístico se puede decir que luego de los duros momentos que pasaron a consecuencia del fenómeno El Niño de 1997 y el terremoto de 1998, se ha reactivado. Actualmente Canoa tiene infinidad de atractivos turísticos; playas, bosques, la ciudad, entre otros, los cuales están en proceso de desarrollo, además Canoa cuenta con una buena planta hotelera. A continuación se describirán los atractivos con los que cuenta la parroquia de Canoa de norte a sur.

Limitando con el cantón Jama está la Playa Cabuyal, ideal para quienes disfrutan de la combinación de la playa con el bosque húmedo.

En la comunidad de La Badea, la magia y encanto de este sector totalmente hermoso con parajes de ensueño donde contrastan el mar, el bosque, la faena pesquera, la playa, los acantilados y más, los cuales son sus mejores aliados.

El Cabo Pasado es otro atractivo que constituye la entrada a la costa árida, a partir de ahí hacia el sur es en donde más se sienten los efectos de la corriente de Humboldt, con precipitaciones que oscilan entre los 250 y los 500 mm anuales (ver anexo 7). Esta Punta tiene su propio ecosistema de bosque húmedo con flora y fauna consistente en especies de flora tales como: cedro, laurel, mangle, y especies de fauna como: pelícanos, garzas, fragatas, y venados, fauna característica de estas montañas.

En el sector de Cabo Pasado están las termas de San Antonio, con aguas alcalinas y sulfatadas. Este sector es además un sitio ideal para bañistas, para hacer caminatas y cabalgatas. Además de poseer playas cuya agua es de color verde claro transparente, son propicias para prácticas de deportes acuáticos como tabla hawaiana. El entorno está bien conservado y sin intervención del hombre.

Camino hacia Canoa tenemos Punta Chinita y Punta Barquito formando hermosas ensenadas con playas vírgenes y privadas, de gran hermosura, donde el color del mar es de una tonalidad turquesa transparente con arena blanca, rodeada de una vegetación propia de lugares costeros, y bordeando el área están los mágicos acantilados y arrecifes coralinos, razón por la cual se ha convertido en el blanco de inversionistas extranjeros para convertirla en complejo eco turístico.

El Peñón de los Piqueros Patas Azules está localizado al pie de una de las primeras cuevas (ver anexo 8), es una porción de roca dura de forma cónica que tiene más de 10 metros de alto.

Como principal atractivo se encuentra la playa de Canoa que se puede disfrutar a cualquier hora del día aprovechando las condiciones del mar, ideal para la práctica de muchos deportes, uno de los más populares es el surf, incluso se han realizado campeonatos nacionales, dando un impulso al turismo que beneficia a toda la zona. Los propietarios de muchas hosterías son inversionistas extranjeros.

Otro sitio de interés es el denominado malecón, que en realidad es una calle de acceso transversal entre el lado norte y sur de la playa; varios hoteles y restaurantes se ubican en este sector. Su malecón está delimitado por palmeras acompañadas por algunas cabañas que brindan sombra y hamacas para el descanso de los turistas.

Canoa tiene variedad de discos y bares rústicos que acomodan a la gente los fines de semanas y feriados.

Uno de los hoteles más atractivos se encuentra en la entrada de la parroquia, se trata de la Hostería Canoa, lugar que cuenta con todas las comodidades básicas en un ambiente muy agradable.

Boca de Briceño es otro de los atractivos ubicado en Briceño, en el margen izquierdo dentro de esta parroquia. Tiene una extensión de 2000 m^2. Es una isla que se ha formado en la desembocadura del río que se une con la carretera por medio de un puente peatonal de madera, las casas dentro de la isla son de personas muy humildes y están construidas con caña guadúa. El ambiente se presenta muy atrayente para los visitantes y el natural paisaje que la rodea mucho más (ver anexo 9).

Posee un clima que oscila entre los 21ºC a los 29ºC. Con respecto al agua tenemos que la tiene semi-turbia, color verde clara transparente.

Tiene un ecosistema consistente en especies de fauna tales como: garzas y pelícanos, y especies de flora tales como el mangle rojo, y mangle blanco. El lugar es ideal para larvear y para ecoturismo. Este atractivo está en proceso de recuperación, específicamente el entorno ya que se vio afectado por los fenómenos naturales. En Briceño podemos conocer sobre agroturismo, en una hacienda donde se exhiben especies exóticas como papagayos, avestruces, loros, etc., especies de flora nativa además de hospedaje rural. Además, los deportes de aventuras como alas deltas, parapente, surf también son practicados en este lugar.

Entre otras alternativas de ecoturismo también tenemos la Isla Corazón en el estuario del río Chone (ver anexo 10); Montañita de Canoa y Río Muchacho ubicados a 2 km. de Canoa, donde se puede disfrutar de la comida típica, cabañas ecológicas, áreas de esparcimiento, áreas deportivas, alternativas de balneario de agua dulce, agricultura orgánica en Río Muchacho, y otros servicios así como el verdadero intercambio cultural de la cultura montubia donde gente encantadora mantiene su autenticidad cultural, guarda sus costumbres y tradiciones vivas y la expresan a quienes llegan hasta su comunidad.

1.1.7 Infraestructura existente

Canoa posee los servicios de: energía eléctrica, agua potable (aunque no todos los días), central telefónica, cabinas telefónicas, salas de Internet, servicios de alojamiento, restauración y bares, sin olvidar que cuenta con un buen centro de salud, además tiene su propio Cementerio que está a cargo del Municipio de San Vicente, y el Aeropuerto Los Perales en San Vicente, a 15 minutos de Canoa, el cual cuenta con vuelos esporádicos, especialmente de carga.

Otras facilidades existentes para los visitantes son los sitios de parqueo, los cuales no están bien definidos en Canoa; a pesar de esto, los parqueos son improvisados en las calles o a veces en áreas de la playa, tanto los buses como los autos que llegan hasta Canoa suelen utilizar el malecón y las calles aledañas como sitios de parqueo.

Existe un posible parqueadero que es la cancha de fútbol que posee 10.000 m^2 aproximadamente (cap. para 600 carros). Su acceso es fácil. En los feriados se permite el ingreso y el parqueo de autos pequeños en el malecón, mientras que los buses se ubican en el área de la cancha de fútbol y en las calles del pueblo.

Las baterías sanitarias que actualmente existen son dos, las cuales están instaladas en el área de playa (ver figura # 5), para que en épocas de temporada alta cuando hay gran afluencia de visitantes, los turistas puedan conseguir usar un sanitario y una ducha.

Figura # 5

Batería sanitaria

Fuente: Investigación propia

Canoa cuenta con algunas instituciones que complementan el área turística e incluso social:

- Oficina de la Junta Parroquial
- Retén de Policía Nacional (4 personas)
- Sub. Centro de Salud Pública.- Dr. rural, Lcda. en enfermería y auxiliar en enfermería. Atienden de lunes a viernes las 24 horas. No cuentan con ambulancia.
- Escuela Fiscal Diurna: William Flecher Paraguay
- Escuela Fiscal Nocturna: San Andrés
- Escuelas Públicas: 35 escuelas (una por comunidad).
- Colegio Fiscal: Elías Cedeño Gerber
- Colegio Municipal: Educación a distancia funciona sólo los sábados.
- Gasolinera Canoa de la empresa Petróleos & Servicios
- Biblioteca Municipal Canoa, atienden de lunes a viernes

Conjuntamente en temporadas altas se cuenta con la presencia de: Marinos, Salvavidas, Defensa Civil, Cruz Roja. También tienen organizadas Brigadas Barriales.

A pesar de todos estos servicios antes descritos, Canoa no cuenta con servicios de Bancos disponibles, por no poseer la estructura necesaria construida ni Cajeros automáticos instalados.

1.1.7.1 Energía eléctrica

El servicio de energía eléctrica se inauguró en el año de 1967. Actualmente este servicio lo administra EMEL- MANABÍ, y tiene una cobertura del 95% en la ciudad aunque es bastante deficiente, pues el cableado es muy viejo y no ha sido cambiado.

Las gestiones realizadas por la Municipalidad de San Vicente ante el Fondo de Electrificación Rural y Urbano Marginal han permitido que se ejecuten obras eléctricas en esta comunidad y sus alrededores.

El problema de la energía eléctrica en general es menos grave que las carencias de servicios de agua y de eliminación de las aguas servidas. La mejoría lograda en 11 años es significativa, especialmente en el área rural.

1.1.7.2 Red telefónica

PACIFICTEL ofrece el servicio telefónico a Canoa desde diciembre del año 2000. La cobertura de la red se encuentra solo en la parte comercial, no toda la población ha accedido a este servicio. El poblado también cuenta con el servicio de cabinas telefónicas.

1.1.7.3 Servicios de salud

La comunidad de Canoa posee un solo Centro de Salud Pública que funciona en una edificación propia de una planta (ver figura # 6). El Centro de Salud tiene un programa de control dental en el ámbito escolar y no de medicina general, se dan charlas a los pacientes que llegan al dispensario, pero no hay un programa de educación masiva.

Figura # 6

Centro de salud

Fuente: Investigación propia

El Centro de Salud lleva un control estadístico de las enfermedades más comunes y no hay una diferencia marcada entre el paciente rural y urbano. Dentro de este tema se debe mencionar que además Canoa cuenta actualmente con dos farmacias.

1.1.7.4 Agua potable

En Canoa se tiene un sistema de agua potable entubada el cual empezó su funcionamiento en enero del 2004. La rehabilitación del acueducto permitió que el servicio llegue a esta localidad. El sistema se abastece de la planta de tratamiento de la represa de la parroquia la Estancilla del cantón Tosagua, formado por una red subterránea de tubería PVC con conexiones domiciliarias. El servicio tiene problemas de presión y caudal. A Canoa llega el agua potable dos veces por semana, la cual es tratada para el consumo humano. Este servicio lo administra EMAPAD.

1.1.7.5 Alcantarillado y eliminación de aguas servidas

El sistema de alcantarillado sanitario no existe en Canoa. Las aguas servidas drenan directamente sobre el suelo a través de pozos sépticos, la población de la ciudad se opone a la construcción alegando que lo quieren mantener como un sitio ecológico ([9]).

[9] *Evaluación Ambiental Estratégica. PMRC año 2006*

En lo que refiere a eliminación de aguas servidas, según los resultados del censo de vivienda realizado en noviembre del 2001, por el INEC, Canoa elimina sus aguas servidas a través de pozos sépticos, con un porcentaje de 48.2 %, seguido por pozos ciegos y otras formas (a cielo abierto) con el 24.3 y 22.3 % respectivamente. La red pública de alcantarillado representa tan solo un 5.2 % de las viviendas servidas.

Tabla # XV

Eliminación de aguas servidas en Canoa

Servicio Disponible	**Canoa**	**%**	**Área Rural**	**%**
Red pública de alcantarillado	16	5.2	102	4.3
Pozo ciego	75	24.3	671	27.9
Pozo séptico	149	48.2	532	22.1
Otras formas	69	22.3	1.098	45.7
Total	309	100.0	2.403	100.0

Fuente: INEC, "Resultados Definitivos del Censo de Vivienda 2001".

En el año 1990, la cobertura de la red pública de alcantarillado cubría el 0.0 y el 2.1 % para Canoa y el área rural del cantón San Vicente respectivamente.

1.1.7.6 Recolección de basura

El Sistema de Recolección de basura en la actualidad se encuentra manejado por la Municipalidad, el cual fue inaugurado en noviembre de 1999 (ver figura # 7).

Figura # 7

Forma de recolección de basura

Fuente: Investigación propia

La recolección se la realiza una vez por día, y para temporadas altas lo hacen dos veces por día. Una vez que el vehículo ha finalizado sus rutas de recolección, se desplazan al botadero, ubicado en la vía a San Isidro, a una distancia de 7.8 Km. del centro de la ciudad de San Vicente, al que se accede mediante una vía pavimentada de primer orden.

Canoa cuenta con un botadero propio en la vía a Río Canoa, a 2 ½ kilómetros, pero desde hace algún tiempo no está en operación por llegar al máximo de su capacidad ([10]).

1.1.7.7 La Red vial

El sistema vial de Canoa tiene características muy comunes entre sus vías, el flujo vehicular es mínimo (ver figura # 8). En temporadas de playas y feriados las calles Xavier Santos y la del Malecón Carlos Casis, se vuelven intransitables debido principalmente a la gran afluencia de turistas.

Las condiciones físicas que actualmente tienen estas vías son de tierra en su mayoría, solo las vías principales como la vía Román Centeno y un tramo de la vía Xavier Santos son pavimentadas.

Un gran problema de la periferia de la ciudad es la falta de definición en el nuevo trazado vial, esto se debe especialmente a que existen grandes lotes por donde no se ha planificado vías, la continuidad de la red en algunos tramos se corta abruptamente al encontrarse frente a uno de estos grandes lotes.

[10] *Evaluación Ambiental Estratégica. PMRC año 2006*

Figura # 8

Carretera

Fuente: Investigación propia

1.1.7.8 Asociaciones existentes en Canoa

Canoa tiene la fortaleza de que existe una asociación de proveedores de servicios turísticos organizados que intentan guardar un concepto muy interesante al realizar acciones para mantener la calidad natural de los atractivos, en estrecha relación con la estructura del pueblo. El hecho de tener conectividad directa con la vía principal que enlaza San Vicente con Pedernales, le ha permitido contar con una red permanente de itinerarios de transporte. A continuación se detallan algunas de estas asociaciones existentes:

- De carperos.
- De hoteles, bares y restaurantes
- Bancos Comunitarios (2 organismos: Cuerpo de Paz y por Finca).

En cuanto a los vendedores temporales no asociados, podemos listar los siguientes:

- Venta de bebidas 29 personas
- Venta de comidas preparadas 30 personas
- Venta de artesanías 14 personas
- Ventas varias 7 personas

1.1.7.9 Proyectos y obras realizadas

El Municipio de San Vicente ha venido ejecutando una serie de obras y formulando proyectos de diferente índole en Canoa. A continuación un detalle de estas obras:

- Bordillos y aceras adoquinadas
- Canal para el drenaje de aguas lluvias de 325 metros.
- Baterías Sanitarias en el Malecón (2 baterías sanitarias)

Además el PMRC (Programa de Manejo de recursos Costeros) a través del financiamiento del BID (Banco interamericano de desarrollo) realizó el proyecto de lastrado del camino para que el carro de la basura llegue hasta río Canoa donde se encuentra el relleno sanitario.

Se detallan los siguientes proyectos:

- Alcantarillado con el Municipio y Consejo Provincial
- Capacitación permanente a los servidores turísticos
- Sala de fisioterapia para discapacitados
- Servicios de odontología rural
- Policía de turismo.
- Torres salvavidas.
- Lastrado de camino de Tabuchila, Muyuyal y río Muchacho con el Consejo Provincial.
- Pozos Someros (donde hay vertientes subterráneas) en todas las comunidades con el Municipio de San Vicente y el Ministerio de Agricultura y ganadería.
- Auditorio de la Casa Comunal.
- Construcción de una sala de velación.

- Propuesta de considerar Patrimonio Cultural y Ecológico a la Parroquia San Andrés de Canoa analizada a nivel nacional por el Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC) y por la Organización de las Naciones Unidas para la educación, la ciencia y la cultura UNESCO (08/12/06).

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1 Características generales del mercado

Durante todo el año acuden turistas al balneario de Canoa, los turistas nacionales tienen diferenciada su temporada de visitas; es así que las personas de la Costa acuden durante los meses de: enero, febrero y marzo, en cambio las personas de la sierra acuden durante los meses de: junio, julio y agosto, siendo éstos meses denominada temporada alta por la concurrencia masiva de turistas de las regiones mencionadas. Luego viene la temporada baja, donde se nota la presencia de visitantes locales y turistas extranjeros que van en determinados meses del año, no todos al mismo tiempo ya que la temporada de vacaciones no coincide en todos los países.

Cabe recalcar que Canoa cuenta con una buena planta turística sin olvidar los atractivos turísticos del lugar y aledaños a la población.

2.1.2 Análisis de la demanda

Se consideró necesario elaborar una encuesta, la misma que se realizó en Canoa.

2.1.2.1 Caracterización de la demanda turística y estimación del volumen de afluencia

Durante la investigación no se encontró información estadística sobre el perfil de los visitantes que llegan al balneario de Canoa, por lo que fue necesario hacer un levantamiento de información primaria in situ a través de una encuesta, la cual es una importante herramienta para conocer quiénes son los turistas y cuáles son sus preferencias, características, motivaciones, forma de realizar el viaje, gasto promedio durante la estadía y las opiniones que tienen acerca de los servicios que se ofrecen.

El Presidente de la Junta Parroquial de Canoa comentó que los turistas extranjeros acuden en ciertos meses del año lo cual se detalla en la siguiente tabla:

Tabla # XVI

Temporada de los turistas extranjeros

MESES	PAÍS DE PROCEDENCIA
Junio	Argentina
Enero	Chile
Diciembre	Colombia
De enero a diciembre	Alemania, Holanda e Inglaterra
Diciembre y febrero	Estados Unidos

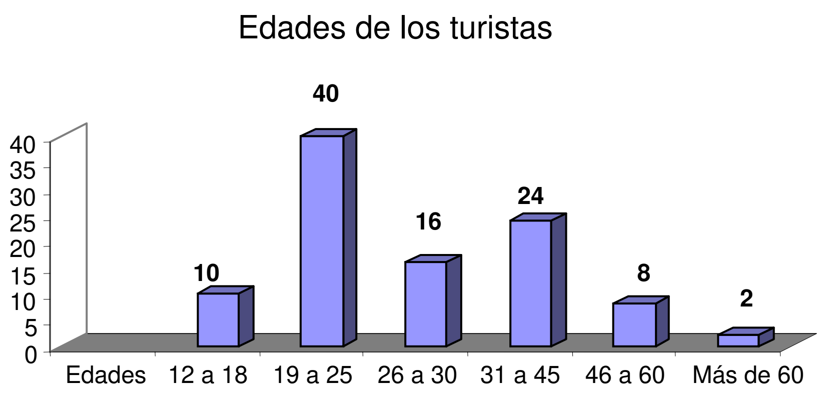
Fuente: Información dada por el presidente de la Junta Parroquial

Para realizar la caracterización del perfil actual de la demanda turística se realizó una encuesta (ver anexo 11) aplicada de forma indistinta a los visitantes de la playa de Canoa durante el feriado de Semana Santa del 2007. Se aplicó a 100 turistas (nacionales y extranjeros) que se los localizó en la playa, en lugares de comida y bares. A continuación va la descripción de cada pregunta realizada a los turistas encuestados:

a) Edad de los turistas

El rango de edad de los turistas encuestados, osciló entre los 12 a los 60 años de edad, siendo el grupo predominante personas entre los 19 a 25 años. Lo que indica que la mayor cantidad de los turistas que visitan Canoa son personas jóvenes.

Gráfico # 5

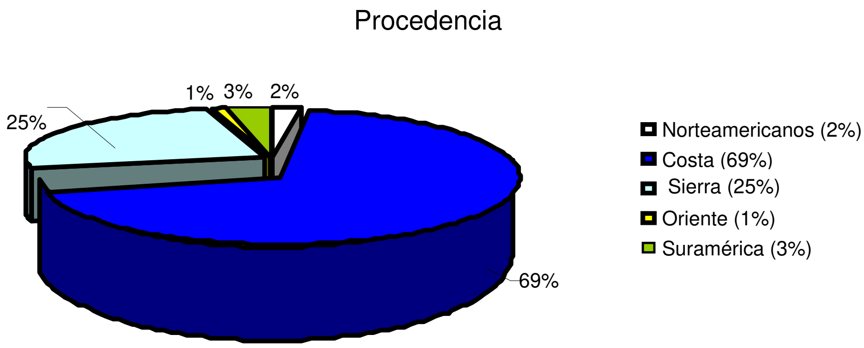


Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

b) Lugar de procedencia de los turistas

Correspondiendo a 69% procedentes de la región Costa, 25% de la región Sierra, 3% de turistas internacionales y el resto de otras regiones del país sin contar la región insular.

Gráfico # 6



Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

A continuación, se muestra en detalle los respectivos lugares de procedencia de los turistas que visitan el balneario, con mayor afluencia en temporada alta:

Tabla # XVII

Lugar de procedencia de los turistas que visitan Canoa.

Lugar	Cantidad	Lugar	Cantidad
Babahoyo	7	San Vicente	8
Bahía de Caráquez	10	Ambato	1
Chone	13	Azoguez	1
Esmeraldas	1	Quito	20
Guayaquil	17	Santo Domingo	3
Junín	1	Napo (Oriente)	1
Manta	8	Argentina	1
Portoviejo	2	Colombia	2
Quevedo	2	New York	2

Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

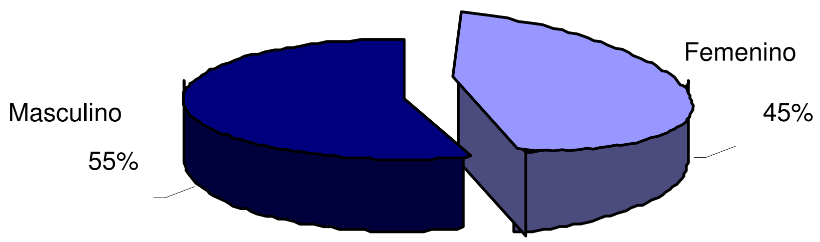
Como se puede observar en la tabla, la mayor afluencia de turistas son procedentes de Quito, Guayaquil, Chone y Bahía de Caráquez representando entre estos lugares el 60% .

c) Género de las personas encuestadas

En el siguiente gráfico se puede observar que no hay una variación significativa en relación al género de visitantes.

Gráfico # 7

Género de los turistas

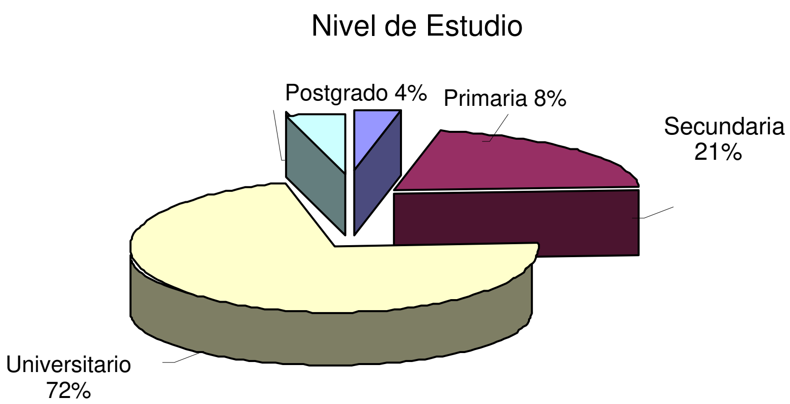


Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

d) Nivel de estudios

Se observa que el 72% de los turistas tienen un nivel de educación universitario, indicando que en general van personas con un alto nivel de preparación.

Gráfico # 8



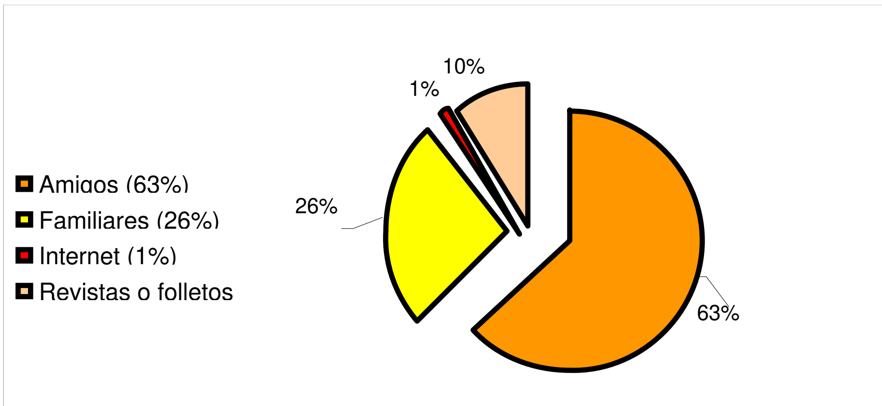
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis,

e) Medio por el cual se enteró del destino Canoa

De 100 personas encuestadas el 63% de los turistas se enteró del destino Canoa a través de amigos.

Gráfico # 9

¿Cómo se enteró del destino Canoa?



Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis,

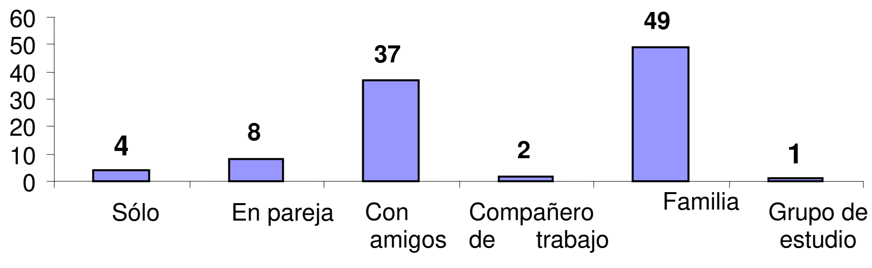
f) Como realizan el viaje

Del total de entrevistados, el mayor porcentaje de turistas viajan acompañados.

La mayor cantidad de personas entrevistadas viajan con su familia y el porcentaje que le sigue es el grupo que viaja con amigos.

Gráfico # 10

¿Cómo realiza el viaje?



Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

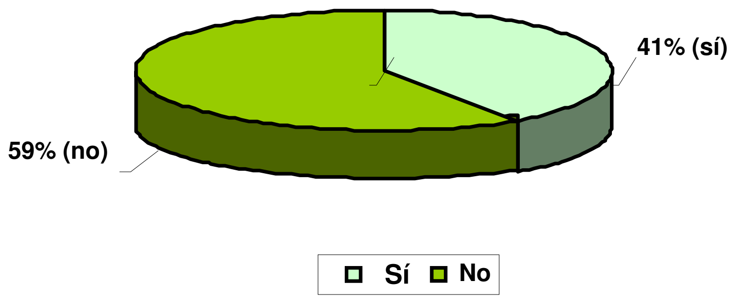
g) Primera vez que visita el lugar

En el gráfico se puede apreciar que el balneario de Canoa es cada vez más conocido a nivel nacional e internacional.

Casi el 60 % de las personas han visitado Canoa por varias ocasiones.

Gráfico # 11

¿Primera vez que visita Canoa?



Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

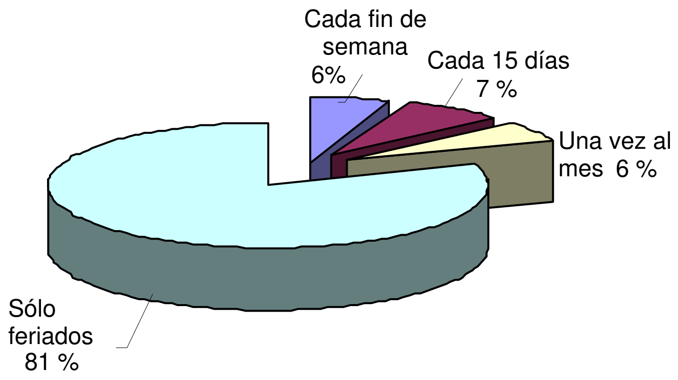
h) Frecuencia de visita al balneario en la temporada

Del total de personas que respondieron la entrevista, la mayoría que corresponden al 81%, visitan Canoa sólo en tiempo de feriados.

A continuación un gráfico estadístico de este ítem:

Gráfico # 12

Frecuencia de visita al balneario



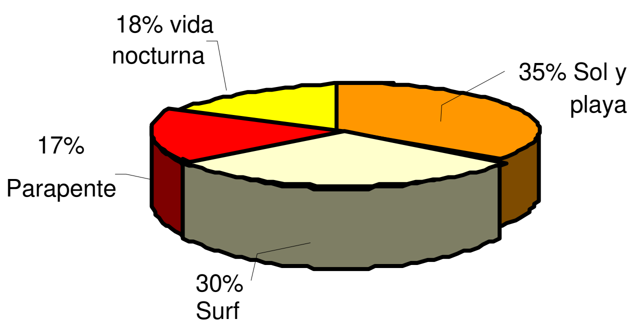
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

i) Motivo de visita al balneario

El 35% de los encuestados declaró que el motivo de su visita al balneario de Canoa era por disfrutar del sol y la playa, seguido por personas que van a practicar surf.

Gráfico # 13

Motivación del viaje



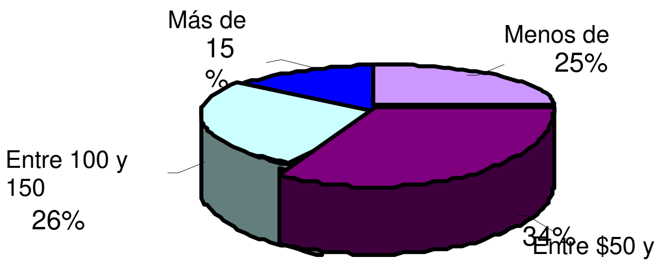
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

j) Gasto económico promedio durante la estadía

Por lo general las personas que van desde otras provincias permanecen los días de feriado, teniendo un gasto promedio entre 50 USD y 100 USD y las personas que pertenecen a la misma provincia tienen un gasto diario menor a 50 USD ya que ellos sólo van por el día o una sola noche.

Gráfico # 14

Gasto promedio económico durante la estadía



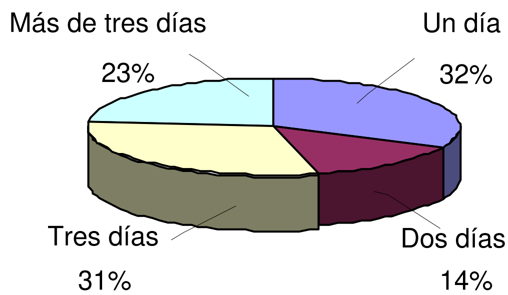
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

k) Tiempo de estadía o visita

La mayoría de los turistas (32%) permanecen un solo día en el balneario sin pernoctar, seguidos por el grupo de turistas que se quedan por 3 días lo cual constituye el 31%, como se muestra a continuación.

Gráfico # 15

Tiempo de permanencia



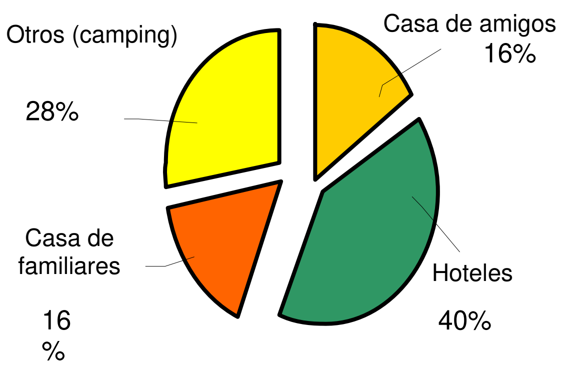
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007

l) Lugar de hospedaje de los turistas

El 40% de las personas que visitan el balneario de Canoa se hospedan en hoteles, hostales, hosterías, etc., representando el porcentaje más alto y otras prefieren hacer camping (28%).

Gráfico # 16

Lugar de hospedaje



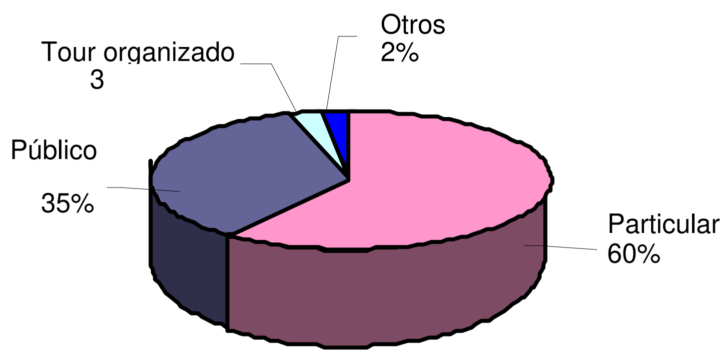
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007.

m) Medio de transporte utilizado para movilizarse

El 60% de los entrevistados declaró que utilizó carro particular para visitar el balneario, mientras el 35% de los turistas utilizaron la transportación pública para llegar al sitio.

Gráfico # 17

Medio de transporte utilizado para viajar



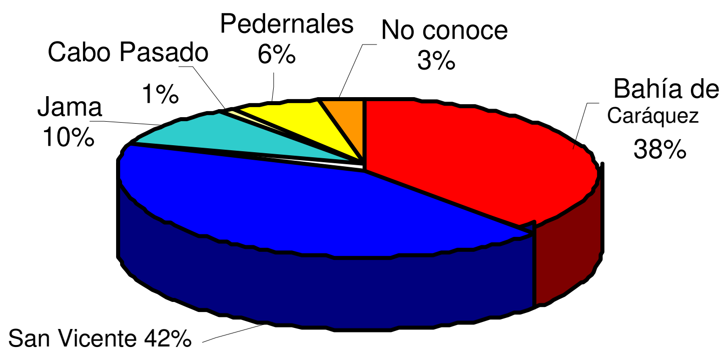
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007.

n) Otros sitios visitados

El 42% de los encuestados han visitado el poblado de San Vicente que se encuentra a 17 km. de Canoa, mientras un 38% ha visitado el poblado de Bahía de Caráquez

Gráfico # 18

Otros sitios visitados



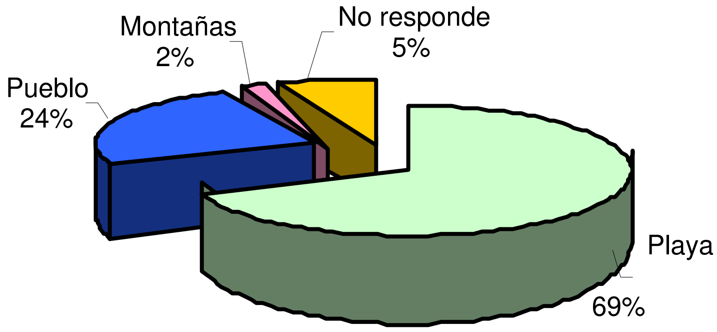
Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007.

o) Sitios de Interés

El 69% de los encuestados consideró la playa como el sitio más atractivo del balneario, mientras un 24% mencionó lo pintoresco del pueblo como la principal atracción, en la cual incluyeron bares, discotecas, y restaurantes.

Gráfico # 19

¿Cuáles considera que son los sitios de interés más importantes de Canoa?



Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007.

p) Calidad de los Servicios

Un gran porcentaje concuerda que los servicios de alimentación y alojamiento son de buena calidad, en cambio la información turística la consideran de mala calidad e insuficiente.

Tabla # XVIII

Calidad de los servicios turísticos

Calidad / **Servicio**	**Muy malo**	**Malo**	**Regular**	**Muy bueno**	**Excelente**	**No usan el servicio**
Alimentación	2	2	27	20	42	7
Alojamiento	1	7	17	25	25	25
Transporte Público	40	8	19	16	9	8
Información Turística	29	5	13	6	6	41

Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007.

q) Nivel de Precios

Un gran porcentaje considera adecuado el precio de alimentación y del de transporte público local, mientras que el alojamiento está divida la apreciación.

Tabla XIX

Nivel de precios por servicios

Precio / Servicio	Precio bajo	Precio normal	Precio alto	No contestaron
Alimentación	4	60	29	7
Alojamiento	2	39	34	25
Transporte público local	17	68	7	8
Información Turística	45	9	5	41

Fuente: Investigación propia, Elaboración: grupo de tesis, 2007.

r) ¿Visitaría nuevamente Canoa?

El 100% de las personas encuestadas contestaron que sí regresarían de visita al balneario de Canoa. Tomando en cuenta todos sus atractivos y facilidades así como la diversión que ofrece.

2.1.3 Análisis de la oferta

El actual crecimiento de la oferta hotelera se está dirigiendo hacia la parte sur del pueblo. Existen nuevos hoteles en funcionamiento y otros que se encuentran en construcción.

En la noche los bares, eventos artísticos de malabaristas y demostraciones de capoeira, sin olvidar las frecuentes fogatas demuestran que hay diversión nocturna muy activa. Todo se conjuga y dan a Canoa el calificativo de un Pueblo Alegre y Acogedor.

Dentro de la oferta se encuentra la oportunidad de practicar surf, snorkeling, aventurarse a vivir nuevas experiencias en los vuelos en parapente con personal profesional, alquiler de caballos y bicicletas, y paseos en lanchas.

2.1.3.1 Atractivos turísticos

Canoa tiene variedad de atractivos turísticos para mostrar como, playas, bosques, el pueblo, entre otros:

- Playas: Canoa, Briceño, Cabo Pasado (Bosque Húmedo, acantilados y arrecifes coralinos) y Cabuyal
- Peñón de los Piqueros Patas Azules.
- Puntas: Chinita y Barquito que forman ensenadas en playas vírgenes y privadas.
- Población de Río Canoa donde se puede apreciar la cultura montubia (costumbres y tradiciones) y las construcciones hechas con material típico de la zona.
- Granja Orgánica en Río Muchacho (Agroturismo).
- Cuevas: Canoa y Punta Barquito.

2.1.3.2 Descripción de la planta turística

Brevemente se describirán los servicios turísticos con los que cuenta el balneario de Canoa.

Servicios Turísticos:

Canoa cuenta con un total de 3 cabañas, 9 hostales, 4 hostales residencia, 2 hosterías, 7 pensiones, 3 bares, 1 discoteca, 1 fuente de soda, 11 restaurantes (catastro)[1].

Cabe recalcar que dentro del catastro solo hay información de los establecimientos legalmente determinados.

La mayoría de estos establecimientos se encuentran ubicados en las calles Xavier Santos y la vía del Malecón Carlos Cassis, sin contar los vendedores ambulantes de comidas rápidas como corviches, panes de almidón, empanadas, hot dog, canguiles, vendedores de aguas de coco, bolos, aguas, helados, prensados y vendedores de cervezas en la playa, los cuales se instalan temporalmente en épocas de feriados ([11]).

En la siguiente tabla se detalla la capacidad total de personas de los diferentes establecimientos.

---

[11] *Catastro de Manabí e investigación del grupo de tesis.*

Tabla # XX

Capacidad de los establecimientos

Establecimientos	Capacidad (Personas)
Alojamiento	880
Restauración	448
Bares y discotecas	380

Fuente: Elaboración propia del grupo de tesis, 2007

Para constatar el detalle de la planta turística de la parroquia San Andrés de Canoa, la capacidad de los establecimientos e información adicional, ver anexos 12, 13 y 14.

2.1.3.3 Determinación de la capacidad de carga turística de la playa

Canoa posee una playa de aproximadamente 3.5 kilómetros de largo, sin embargo, no toda esta área es utilizada turísticamente. Los visitantes se ubican en una franja de 500m., en una zona central de la playa, que es donde se encuentra el acceso principal en el centro del poblado.

En este sector por consiguiente se ubican también los servicios y facilidades turísticas.

Hacia los extremos de esta zona queda un área bastante amplia que tiene una ocupación mínima.

Es importante tomar en cuenta esta realidad de ocupación, y definir una carga aceptable para la zona que efectivamente está siendo utilizada para propósitos recreativos.

La tabla # XXI muestra los diferentes cálculos realizados. Del largo total de la playa se utiliza solamente el 15% y del ancho de playa en pleamar (marea alta) se utiliza el 100%.

En la superficie resultante, 808m² se encuentran ocupados por infraestructuras fijas, o canchas deportivas, o barreras naturales y artificiales. Esta superficie es restada y se obtiene finalmente un área de 14.994m², que corresponden a la zona de uso turístico actual.

La superficie de ocupación sugerida por persona en el caso de Canoa es de 15m², debido a que se la ha considerado como una playa semiurbana.

Esto implica una capacidad física de aproximadamente 1.000 usuarios en la zona efectiva de uso turístico actual.

Tabla # XXI

Cálculo de capacidad física para la zona de uso turístico actual (por infraestructuras fijas, canchas deportivas y barreras naturales o artificiales).

Largo total de la playa (m)	3481
Largo efectivo de uso turístico (% del largo total)	15
Ancho mínimo (m)	30
Ancho efectivo de uso turístico (% del ancho mínimo)	100%
Área aproximada de ocupación en zona efectiva de uso* (m^2)	808
Área efectiva de uso turístico actual (m^2)	14994
Ocupación sugerida por persona (m^2)	15
Capacidad física de la zona de uso turístico actual	1000 personas

Fuente: PMRC, Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero en Canoa, Cantón San Vicente, Provincia de Manabí, 2006

Un escenario alternativo en días de gran afluencia podría considerar la ocupación de $5m^2$ por persona, resultando en una capacidad de aproximadamente 3.000 usuarios (ver tabla # XXII).

Tabla # XXII

Alternativa de ocupación en épocas altas para la zona de uso turístico actual

Ocupación por persona (m²)	Capacidad
5	2999

Fuente: Elaboración propia

2.1.4 Estrategias de la comercialización

La promoción y difusión de los servicios turísticos de la operadora requieren que se desarrollen las siguientes actividades:

- Diseño de marca turística de la Operadora.
- Para lograrlo se creará un logotipo y un eslogan original que llame la atención de los clientes y se quede grabado fácilmente en la memoria de quienes lo visualicen.
- Elaboración de material promocional (creación de página WEB, folletos y tarjetas de presentación) para alcanzar el posicionamiento de la imagen de la Operadora.
- Promociones personales.
- Visitar instituciones educativas de la zona, empresas, agencias de viajes y ejecutivos de hoteles para dar a conocer las ventajas de

los productos. Esto es una importante herramienta de comunicación que permite el contacto directo y permite el control de la información privada.

- Contactar medios publicitarios televisivos gratuitos.
- En programas de variedad como: En Contacto, Cosas de Casa, El Club de la Mañana y otros que brinden este tipo de promoción.
- Realizar promociones y ofertas.
- Para incrementar la demanda durante la temporada baja o la oportunidad de aumentar los ingresos en temporada alta, se diseñarán distintos tipos de promociones como gratuidades y premio mediante sorteo a la fidelidad de los clientes.
- Proyectar buena imagen.
- Se buscará permanentemente proyectar una buena primera impresión y mantenerla a través del excelente servicio hacia el cliente mostrando una actitud positiva en todo momento, la imagen y presentación general de la Operadora.
- Organizar campeonatos deportivos locales.
- Se planificarán varios campeonatos de deportes playeros como: fútbol, volley y surf durante temporada alta y baja.

Todo medio de promoción poseerá un mensaje claro, preciso, innovador, atractivo y que comunique la calidad del servicio a prestar.

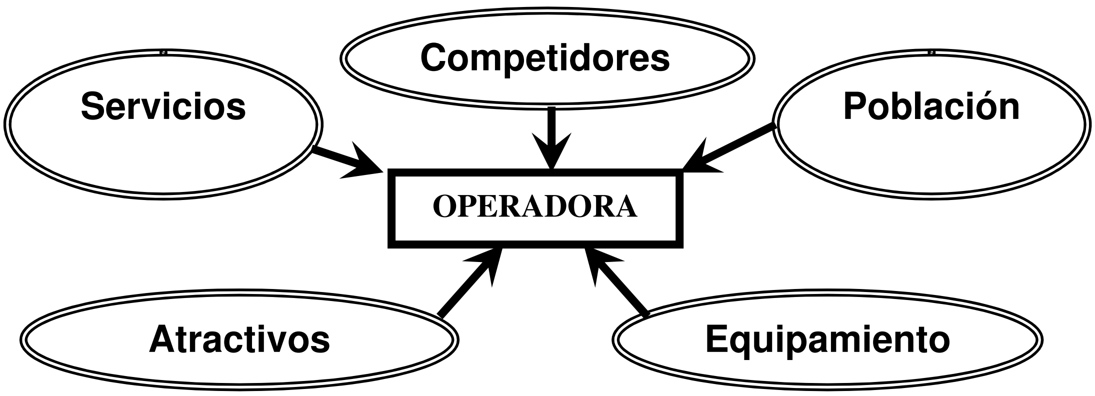
Además de una buena estrategia de comercialización se considera mantener una buena calidad de nuestros servicios. Para conseguirlo se debe medir la satisfacción del cliente a través de hojas de comentarios que se pedirá a los clientes llenar al finalizar la actividad. Luego las hojas de comentarios serán analizadas por todo el personal para posteriormente tomar los correctivos necesarios y/o continuar impulsando las actividades que hayan satisfecho las expectativas del turista (ver anexo 15).

2.2 Análisis FODA

Nuestro análisis FODA, análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas está basado en los siguientes puntos con respecto a la Operadora:

Gráfico # 20

Análisis FODA



Fuente: Elaboración propia

2.2.1 Competidores

Fortalezas

- Es conocido por los turistas.
- Es conocido por los prestadores de servicios turísticos.
- Conoce el segmento del mercado turístico que visita la localidad.

Oportunidades

- Mejorar la calidad de sus servicios con la nueva competencia.
- Puede establecer alianzas estratégicas con la competencia.

Debilidades

- No tiene variedad de servicios.
- No tiene constante funcionamiento.

Amenazas

- Influencias políticas con respecto a la competencia.
- Ingreso de nuevas operadoras al mercado.
- Regulación de precios por ingreso de competencia al mercado.

2.2.2 Servicios

Fortalezas

- Brindar servicios personalizados y especializados.
- Contar con una administración y asesoramiento de profesionales en turismo.
- Los precios son accesibles.

Oportunidades

- Tener guías nativos.
- Ofrecer variedad de prácticas deportivas como surf, parapente y snorkeling.
- Apoyo de profesionales para la práctica de los deportes ofrecidos.
- Tener equipos nuevos para diversos deportes acuáticos.
- Ofrecer diferentes paquetes turísticos.
- Dar descuentos y promociones en los paquetes.

Debilidades

- No tener experiencia en la prestación de servicios.
- No tener equipos suficientes para temporada alta.

Amenazas

- Los fenómenos naturales: sismos. Tsunamis, deslizamientos y aguajes pueden afectar al lugar.
- Inestabilidad política y económica del país.
- Daños de los equipos por efecto del uso constante o por descuido de los usuarios en las normas preventivas.

2.2.3 Atractivos

Fortalezas

- La playa de Canoa se conoce a nivel nacional e internacional.
- Durante todo el año llegan turistas extranjeros.
- Tener otros atractivos naturales cercanos.
- La playa de Canoa también es utilizada para la diversión nocturna.
- La playa de Canoa llama la atención por su belleza paisajística, por su amplitud y por la calidad de las olas para la práctica del surf.

Oportunidades

- Aprovechar los atractivos para realizar diversas actividades de distracción, relax, deporte, etc.
- Se desarrollará una ruta marítima.

Debilidades

- No todos los atractivos están ubicados en un mismo sector ni tienen fácil accesibilidad.
- Los turistas no conocen todos los atractivos que se pueden visitar.
- No hay control de capacidad de visitantes de la playa de Canoa.

Amenazas

- No hay rutas marítimas establecidas.
- Los fenómenos naturales: sismos. Tsunamis, deslizamientos y aguajes pueden afectar el lugar.
- Se limita actividades cuando hay pleamar.
- No haya suficiente fuerza del viento para realizar parapente.
- Se limita actividades en temporada de lluvias.

2.2.4 Equipamiento

Fortalezas

- Ubicación estratégica de la oficina (calle principal Xavier Santos a tres cuadras del malecón).
- Contar con terreno propio.

Oportunidades

- Por la ubicación podría captar un gran porcentaje de clientes.

Debilidades

- Materiales de construcción y mano de obra cara.

Amenazas

- Durante feriados los buses de transportación local se estacionan frente donde quedará la Operadora obstruyendo la visibilidad.

2.2.5 Población

Fortalezas

- Tienen equipos que permiten la realización de ciertas actividades a ofrecer, como las pangas para los recorridos acuáticos.
- Pobladores tienen negocios propios que complementan la planta turística, entre ellos hoteles, bares y restaurantes.

Oportunidades

- La comunidad está dispuesta a realizar alianzas estratégicas, los pescadores, surfistas, personas que practican parapente y personas que conocen la zona (parte urbana y rural), con el fin de buscar un mayor beneficio económico.

- Podrán convertirse en guías nativos.
- Tienen carisma y disponibilidad para tratar y ayudar a los turistas.

Debilidades

- Falta de capacitación de la comunidad para ofrecer servicios y atender al cliente.
- No cuentan con recursos para adecuar pangas y comprar chalecos salvavidas.

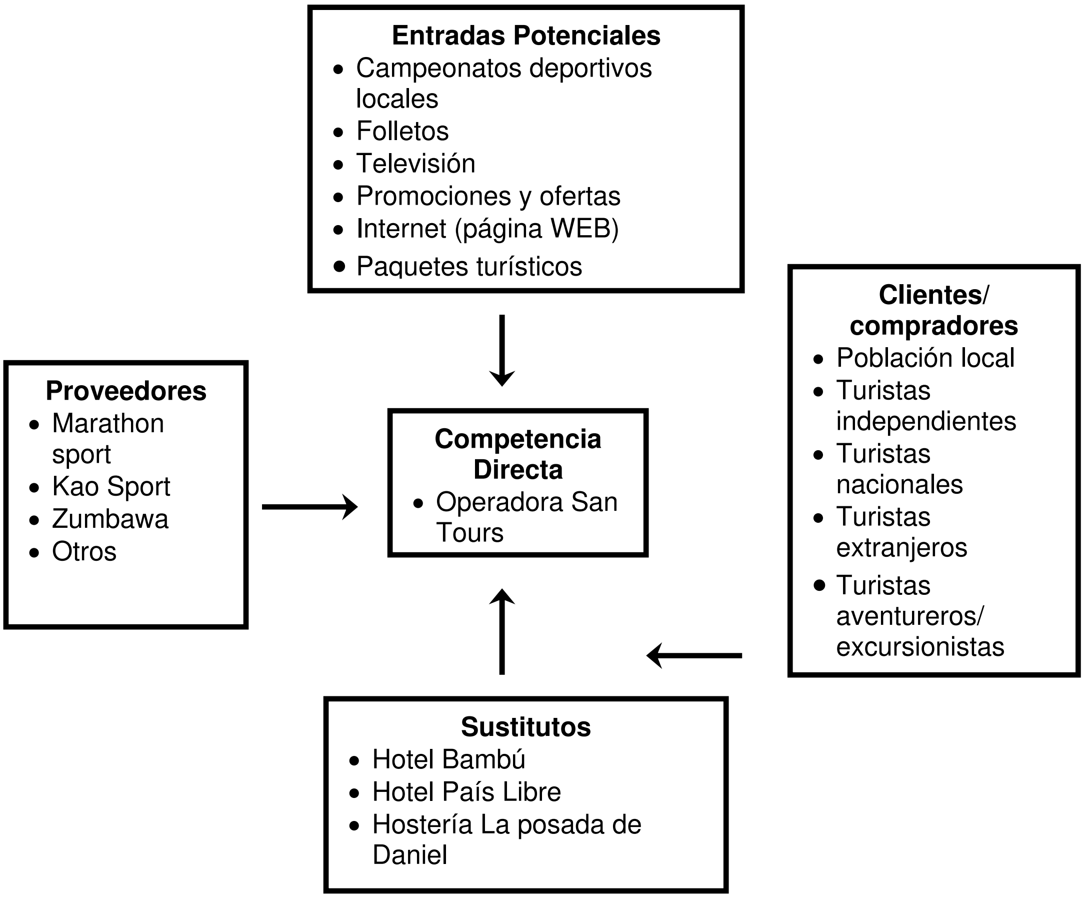
Amenazas

- Pueden crear un negocio similar.
- Algunos pueden sentirse desplazados del negocio turístico.

A continuación se muestran las fuerzas competitivas de la Operadora de Turismo “Canoadventours”, en el Gráfico # 21

Gráfico # 21

Fuerzas Competitivas de la Operadora



Fuente: Elaboración propia

CAPITULO # 3

ESTUDIO TÉCNICO Y GESTIÓN DEL PROYECTO

3.1 Análisis de las características

El presente proyecto consiste en la creación de una Operadora de Turismo que además de ofrecer paquetes turísticos locales y regionales, promocione actividades turísticas, deportivas y recreativas, desarrolladas en la parroquia de Canoa y lugares aledaños.

Las actividades turísticas comprenden:

- Paseos en pangas (botes) a motor, snorkeling.
- Práctica de parapente.

Las actividades deportivas comprenden:

- Competencias y práctica de surf, fútbol playero y volley ball.
- Práctica de pesca deportiva.
- Alquiler de bicicletas.

Las actividades de recreación se realizarán exclusivamente en los paquetes turísticos que se ofrezca al público y comprende actividades de integración de grupos.

3.1.1 Actividades turísticas

Las actividades a realizar se ofrecerán a todo el público que desee disfrutar de ellas, sin necesidad de estar sujetas a un paquete turístico.

A continuación se detallan las actividades con las que iniciaremos nuestro negocio:

a) Paseos en pangas a motor

Inicialmente se promoverán dos rutas para los paseos en pangas:

- Ruta 1

  Esta ruta de aventura y esparcimiento comprenderá un recorrido marítimo desde la playa de Canoa hasta la playa de Cabo Pasado.

- Descripción.

La distancia que abarca este recorrido es de aproximadamente 8 Km. y tiene una duración de 60 minutos (ida y regreso incluido) pero este recorrido sólo se puede realizar en bajamar debido a la fuerza del oleaje y se considera realizarlo en la mayoría de las ocasiones, dos veces por día, ya que en el día hay dos momentos de pleamar y dos de bajamar, pero estas mareas tienen por día una diferencia de 30 a 45 minutos, por ello las mareas no coinciden siempre y habrá ciertas ocasiones donde solo se pueda dar un recorrido al día (Ver Tabla de Mareas en anexo 16).

Este recorrido es recomendado para personas jóvenes con espíritu aventurero. La ruta permite a los visitantes disfrutar de un pintoresco paisaje escénico, donde encontramos atractivos tales como: playas vírgenes, cuevas, montañas de la cordillera costanera, etc., además mediante la práctica del snorkeling (buceo de superficie) se pueden observar diversas especies marinas como: corales negros y blancos, peces, tiburones: tigres, martillos y blancos, pepinos de mar, pulpos, caracoles y crustáceos.

- Ruta 2

  Esta ruta esta dirigida a los amantes de las aves y para quienes les gusta disfrutar de la naturaleza. El recorrido es alrededor de la Isla Corazón (ver anexo 10).

- Descripción

Para realizar esta ruta, se tomarán las canoas conducidas por un guía nativo en el poblado de Puerto Portovelo del cantón San Vicente, a 15 minutos del balneario de Canoa, el recorrido tiene una duración aproximada de una hora, el cual consta de un paseo alrededor de la Isla y recorrido por los senderos de la misma, donde se podrá apreciar el hermoso paisaje de la ciudad de Bahía de Caráquez, las montañas de la cordillera costanera, el estuario del río Chone, el bosque de manglar de la zona y una gran variedad de aves y crustáceos que allí habitan (ver figuras # 9, 10, 11, 12). Esta ruta es recomendada para personas jóvenes y amantes de las aves.

Figura # 9

Recorrido en el Estuario del Río Chone

Fuente: Investigación propia

Figura # 10

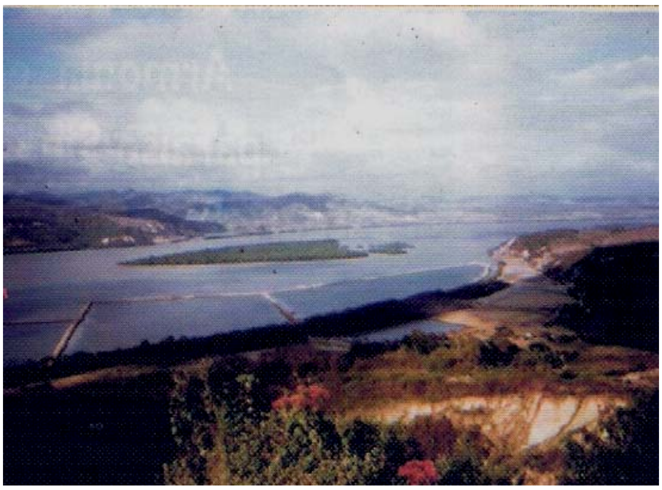
Isla Corazón

Fuente: Oficina de información al turista i-TUR.

Municipio del Cantón San Vicente, folleto turístico de la Isla

Figura # 11

Vista panorámica Isla Corazón



Fuente: folleto turístico de la Isla.

Figura #12

Manglares en la Isla Corazón

Fuente: folleto turístico de la Isla.

b) Práctica de Parapente

La práctica de parapente es una actividad actualmente realizada en Canoa de forma esporádica, la cual está catalogada dentro del turismo de aventura. Sin embargo por la falta de difusión, muchos turistas a quienes les gustaría practicar parapente están limitados a conformarse con el turismo de sol y la playa.

- Descripción

Esta actividad tiene una duración aproximada de 30 minutos, consiste en volar sobre el pueblo de Canoa, disfrutando desde las alturas de un hermoso paisaje que mezcla la playa, el mar y las montañas alrededor del poblado de Canoa (ver figura # 13).

Figura # 13

Práctica de parapente

Fuente: Municipio del Cantón San Vicente

3.1.2 Actividades deportivas

Se promoverá la realización de campeonatos locales como torneos de surf, fútbol y volley ball playero y, con el alquiler de los diferentes equipos se motivará la práctica para los turistas que estén interesados.

a) Práctica de la pesca deportiva

Se promoverá la pesca deportiva como una actividad exclusiva para quienes deseen practicarla sin alterar la fauna marina. Esta actividad será una de las alternativas de recreación en los paseos marítimos que se realizarán en Cabo Pasado.

b) Alquiler de bicicletas

Se brindará el servicio de alquiler de bicicletas, como una alternativa saludable y ecológica de movilización para conocer los atractivos cercanos a Canoa. A los turistas interesados en practicar esta actividad se les proporcionará: cascos, mapas, y asesoramiento.

3.2 Especificaciones técnicas

El presente proyecto se desarrollará con la finalidad de promover el turismo del balneario de Canoa, ofreciendo varias actividades que son muy comunes en otros balnearios pero por la falta de facilidades, estas se ven limitadas en Canoa, además, la Operadora de Turismo promoverá lugares turísticos cercanos para que el sector sea más conocido y estimule a empresarios nacionales y extranjeros a invertir en proyectos turísticos ambientalmente factibles en Canoa o en sus cercanías, y que generen más fuentes de trabajo, mejorando la calidad de vida de sus pobladores.

La Operadora de Turismo estará legalmente constituida y cumplirá con todos los reglamentos exigidos por la Cámara Provincial de Turismo de Manabí, con el objetivo de poder cumplir con nuestras actividades sin inconvenientes legales. Para las actividades en las que necesitemos equipos con los que no cuente la operadora, se establecerán alianzas estratégicas con proveedores locales o con ofertadores de estos servicios para garantizar la satisfacción de los clientes.

Con respecto a la parte física, se ha elegido un terreno ubicado en la calle principal del balneario, a tres cuadras del malecón, donde se construirán las instalaciones de la Operadora. El edificio estará funcionalmente distribuido en área de información, área de oficinas, área de camping y área para eventos; ésta distribución nos permitirá efectuar todas las actividades que la Operadora se ha propuesto, asegurando que todos nuestros objetivos se cumplan.

3.2.1 Localización

Nuestra Operadora de Turismo se encuentra localizada en la Parroquia de Canoa del Cantón San Vicente, en la provincia de Manabí. Es importante mencionar que la provincia y la parroquia no suelen presentar problemas políticos fuertes que impidan la ejecución de nuestras actividades, salvo excepciones a nivel nacional, como paros o fenómenos naturales. Además, gracias a las bondades de su ubicación geográfica que le permite poseer un hermoso paisaje de su extensa playa, junto a las montañas. Canoa como destino goza de cierto reconocimiento turístico a nivel nacional e internacional, el cual queremos fortalecer con este proyecto. Cabe destacar que en la zona actualmente se está incrementando la inversión en turismo, debido a la gran afluencia de visitantes nacionales como extranjeros, hecho que de igual forma ocurre en toda la provincia.

3.2.2 Ubicación

Se puede mencionar que la ubicación del terreno es estratégica. La Operadora se encuentra ubicada en la calle Xavier Santos y la calle San Andrés a tres cuadras, contadas desde la calle del malecón (Ver anexo 17).

La ubicación es bastante favorable ya que permitirá que los turistas puedan visualizar rápidamente la Operadora. El área total del terreno donde estarán las instalaciones y la zona de camping para nuestros visitantes contará con una extensión de 105 m² (7 m x 15 m).

3.2.3 Equipos de dotación

Son aquellos equipos y/o maquinarias usadas para la producción de los bienes y servicios.

3.2.3.1 Equipos deportivos

Los equipos que tendremos tanto para alquiler, venta, promoción y práctica de actividades deportivas han sido seleccionados de acuerdo a las actividades que más se realizan en el balneario.

A continuación una descripción de las mismas y un detalle de los artículos que ofreceremos en nuestras oficinas para el desarrollo de las actividades deportivas:

- Práctica de surf.
- Práctica de snorkeling.
- Pesca deportiva.
- Paseos en pangas a motor.
- Práctica de parapente.
- Ciclismo.
- Práctica de fútbol playero.

- Práctica de volley ball playero.
- Actividades acuáticas de bajo riesgo (alquiler de botes inflables con remos y body boards).
- Camping

Tabla # XXIII

Detalle de equipos deportivos (alquiler)

Artículos	**Precio Unitario**	**Cantidad**	**Precio Total**
Bicicletas	130	4	520
Cascos	30	4	120
Tablas	250	8	2000
Quillas	25	24	600
Cordones (leash)	15	24	360
Chalecos salvavidas	15	50	750
Frascos de ceras	20	4	80
Rayadores	5	1	5
Body boards	80	10	800
Botes inflables con remos	60	6	360
Forros para tablas	40	8	320
Carpas (2 o 3 pax)	25	12	300
Sillas	5,6	30	168

Fuente: Elaboración propia

Tabla # XXIV

Detalle de artículos de playa (venta)

Artículos	Precio Unitario	Cantidad	Precio Total
Gorras	13	15	195
Camisetas	8	30	240
Zapatillas	9	15	135
Cinturones - correas	10	15	150
Pantalonetas - shorts	8	35	280
Gafas	5	20	100
Mochilas - bolsos	20	15	300
Boyas	5	15	75
Balones de fútbol	5	10	50
Balones de voley	5	6	30
Trajes de baño	15	20	300
Bloqueadores	6	10	60
Bronceadores	6	20	120
Billeteras	8	15	120

Fuente: Elaboración propia

3.2.3.2 Equipos y materiales de oficina

Nuestra Agencia Operadora contará con equipos y materiales propios de una oficina, para cumplir con los requerimientos administrativos, operativos e informativos. Además de contar con las comodidades necesarias para atender a nuestros clientes. A continuación un detalle de nuestros equipos y materiales a usar:

Tabla # XXV

Muebles y enseres

Descripción	**Detalle**	**Cantidad**	**P/Unitario**	**Total**
Computadoras / impresoras	Marca Intel Pentium 4	4	500	2996
Escritorios	Madera con 6 cajones	5	149	745
Televisor	34” marca Tekno	1	499	499
DVD Karaoke	Dvd, BCH, Mp3	1	49.99	49.99
Congelador	MEDIANO	1		00
Teléfonos	Marca TEKNO	3	8.99	26.97
Telefax	Marca Panasonic	1	350	350
Sillas Ejecutivas	Silla Gerencial	5	49.99	249.95
Sillas Normales		10	35	350
Mesa de Sesiones y 5 sillas		1	120	120
Aire Acondicionado	SPLIT 12000 BTU	1	362	362
Archivadores	Con 4 cajones	3	140	420
Caja Registradora		1	95	95
Suministros De Oficina				50

Fuente: Elaboración propia

3.2.4 Forma de adquisición y proveedores

Los equipos usados para desarrollar nuestras actividades serán adquiridos de dos formas:

- Por la compra a proveedores.
- Mediante alianza estratégica previa con los pescadores de la localidad para ofrecer los paseos marítimos.

Los proveedores de los equipos y artículos de venta y alquiler, serán proveedores nacionales cuyos precios sean llamativos y convenientes sin dejar de lado la calidad del producto.

Los proveedores que nos proporcionarán el equipo para la ejecución de las actividades marinas como paseos en panga a motor hacia lugares aledaños, serán los pescadores de la localidad, mediante alianza estratégica, con ellos se ha logrado un acuerdo verbal en los costos.

3.2.5 Distribución de la planta de la oficina

La distribución de nuestras oficinas se realizó tomando en cuenta la ubicación de la calle principal Xavier Santos. La Operadora tendrá dos plantas y una terraza para eventos.

En la planta alta se ubicarán las oficinas administrativas y operativas las cuales por motivos de espacio tendrán un área de 35 m^2, donde además habrá un espacio reuniones del personal, baños y un balcón con vista a la calle principal.

En la planta baja, la puerta de entrada estará ubicada al lado de un mostrador de vidrio, el cual contendrá diversos artículos de playa, souvenirs y equipos complementarios deportivos. En el interior se encontrará el counter de información y promoción de nuestros servicios, la caja, el área de promoción, venta y alquiler de los equipos, un mostrador para snacks, un baño interior ubicado debajo de las escaleras que comunican al segundo piso o planta alta y hacia el patio, los baños para el área de camping. El área total de la planta baja será de 35 m^2 (7 m x 5 m), al igual que la segunda planta.

Y para finalizar, en la parte posterior de la construcción estará ubicada el área de camping, para alojar a los visitantes que deseen adquirir este servicio. La entrada y salida de los huéspedes será por un pasillo (2 m de ancho) y una puerta localizada al lado izquierdo del mostrador de vidrio de la entrada, vista desde la parte frontal. Acceso que además servirá para la entrada y salida de los equipos de alquiler.

Para una mejor comprensión de la distribución de la instalación se diseñó un plano con medidas (ver el anexo 18).

3.2.6 Distribución por departamentos

En este punto se describe minuciosamente lo que se hará en cada departamento de la Operadora y los enseres que poseerán.

- Departamento de información: la persona que estará en esta área será la secretaria del administrador quien además dará información turística a los visitantes. El área disponible será de 1.5 m x 2 m, donde habrá un escritorio con una silla ejecutiva, dos sillas normales para las personas que vayan a solicitar información, un computador, una impresora, un telefax y folletos con información turística.

- Departamento de Ventas: dentro de ésta área se han establecido dos horarios, durante el día estarán dos personas, una de ellas será el cajero y la otra persona será el asesor de ventas. El área estimada será de 1.5 m x 2 m, donde habrá un escritorio con una silla ejecutiva más dos sillas normales adicionales para el público, un computador, una caja registradora, un teléfono, exhibidor para implementos deportivos, recuerdos, vitrina para snacks y congelador para bebidas. Durante las noches el encargado de las ventas será un cajero nocturno, quien estará en el interior de la instalación.

- Departamento de operaciones: dentro de este departamento estarán dos operadores turísticos ocupando un área de 1.5 m x 2 m cada uno, donde habrá un escritorio con dos sillas ejecutivas, dos sillas normales, un computador con impresora, un teléfono y un archivador.

- Departamento Administrativo: solo habrá una persona encargada de este departamento que será el administrador, utilizando un área de 2.5 m x 3 m, donde habrá un escritorio, una silla ejecutiva, dos sillas normales, un computador con impresora y teléfono.

3.2.7 Seguridad

La Seguridad es un punto importante para la Operadora. Para brindar un servicio de calidad y realizar nuestras actividades turísticas brindando confianza a los clientes, debemos cumplir con ciertas normas, permisos y/o requisitos de seguridad. Permisos como, del Cuerpo de Bomberos, además implementos necesarios para la seguridad fuera de nuestras oficinas, etc. A continuación se detalla una lista de requerimientos de seguridad en diferentes aspectos.

- Vigilancia para el área de camping y oficinas las 24 horas del día.
- Un botiquín de primeros auxilios disponible las 24 horas.
- Se contará con dos salidas de emergencia.
- Dos extintores de incendios, uno en cada planta.
- Cada planta contará con un servicio higiénico ubicado en la parte posterior, también habrán dos baterías sanitarias y dos duchas que estarán a disposición del área de camping.
- Estará prohibido fumar, ingresar con armas e ingresar en estado etílico o intoxicado en el área de información (planta baja).

Otros aspectos de la seguridad que consideraremos con respecto al servicio a ofrecer a los turistas son:

- Las pangas usadas para los paseos turísticos contarán con chalecos salvavidas, asientos confortables, radio y un botiquín.
- En los paseos en pangas la velocidad será constante, ya que los cambios bruscos en la marcha del motor o en la dirección del bote podría poner en peligro a los tripulantes mar adentro.
- No se excederá la capacidad de tripulación permitida en las pangas.

- Sólo se podrán realizar los paseos en el mar dependiendo de las condiciones climáticas.
- Se darán instrucciones y recomendaciones previas a los paseos a los visitantes, como que ropa usar o que medidas menores tomar en caso de sufrir de mareos.

3.3 Gestión del proyecto

La gestión del proyecto nos indica de que forma se desarrollarán las diferentes actividades de la Operadora de Turismo, en lo que refiere a los servicios a ofrecer, organización de la empresa, personal necesario, etc.

3.3.1 Servicios a ofrecer

La Operadora de Turismo “Canoadventours” ingresará al mercado local como una ofertadota de servicios turísticos complementarios, la cual tendrá varias alternativas a disposición del público, como alquiler de equipos deportivos, venta de recuerdos, elaboración de paquetes turísticos locales y regionales, entre otros, los cuales generarán varios tipos de ingresaos fijos para la empresa.

A continuación se detallan estos rubros:

a) Alquiler y venta de equipos deportivos y recuerdos.

b) Servicio de hospedaje económico en nuestra área de camping.

c) Alquiler de la terraza para eventos varios.

d) Servicio de paseos y venta de paquetes turísticos.

e) Venta de snacks y bebidas.

a) Alquiler y venta de equipos deportivos y recuerdos.- Como una alternativa para disfrutar de este hermoso balneario turístico, se ofrecerán diferentes equipos deportivos como tablas de surf, body boards, bicicletas y botes inflables, para visitantes que no cuenten con sus propios equipos y que deseen alquilarlos.

   Para la venta se dispondrá de diferentes equipos deportivos como balones de fútbol y voleibol, artículos playeros y recuerdos, se prevé manejar precios cómodos, tomando en cuenta a la competencia local.

b) Servicios de Hospedaje en área de camping.- Como una alternativa de hospedaje extrahotelero, se acondicionará la parte posterior del terreno, donde el espacio puede albergar 11 carpas con capacidad de hasta 3 personas. Esta opción de hospedaje estará abierta día y noche, y contarán con duchas y servicios higiénicos divididos para hombres y mujeres. Para comodidad de los turistas, se contará con personal de guardianía las 24 horas.

c) Alquiler de la terraza para eventos varios.- Como parte de la construcción de la instalación se acondicionará la terraza en la tercera planta para alquiler de eventos de todo tipo. El valor ha sido considerado de acuerdo a precios que manejan en la localidad.

d) Venta de paquetes turísticos.- Para iniciar las actividades de la Operadora se han diseñado por el momento tres tipos de paquetes, dos de medios día y uno de día completo, cuando el caso lo requiera, se agruparán los mismos para elaborar paquetes de más de un día.

Para cubrir los costos de los paquetes se manejará un mínimo de personas para la realización del paseo y en caso de que sea una sola persona quien desee realizar el paquete, deberá cancelar el valor total, es decir los costos del paquete más la ganancia de la empresa.

Tabla # XXVI

Ingreso por venta de paquetes turísticos

Paquetes Turísticos Canoa			
Lugares: Canoa e Isla Corazón			
Actividades: Paseo en panga hacia Cabo Pasado, paseo en panga a la Isla Corazón, práctica de snorkeling y práctica de parapente.			
Paquete 1: Medio día	**Duración**	**Precio**	**Cupo Mínimo**
Paseo en panga hacia Cabo Pasado, snorkeling, pesca deportiva.	3 horas	1 pax = $12	5 personas
Paquete 2: Medio día	**Duración**	**Precio**	**Cupo Mínimo**
Paseo en bote hacia la Isla Corazón, visita a los manglares y observación de fauna del lugar.	3 horas	1 pax = $4	10 personas
Paquete 3: Full day	**Duración**	**Precio**	**Cupo Mínimo**
Paseo en panga hacia Cabo Pasado, snorkeling, pesca deportiva, práctica de parapente y visita a la Isla Corazón.	8 horas	1 pax = $53	5 personas

Fuente: Elaboración propia

e) Venta de snacks y bebidas.- Como un servicio adicional de la Operadora para nuestros futuros clientes, se ofrecerá venta de snacks y bebidas en la instalación durante las 24 horas día. Los ingresos por esta venta inicialmente serán bajos pero irán aumentando de acuerdo a la demanda de visitantes.

3.3.2 Análisis administrativo

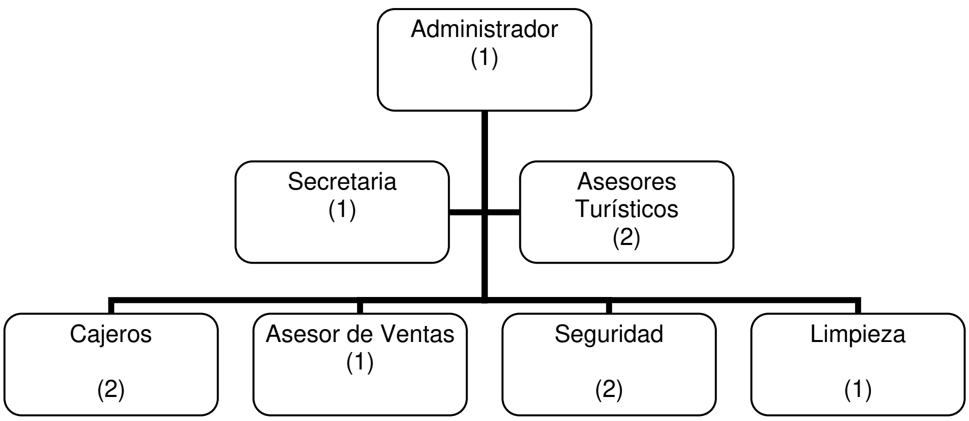
Para un buen desempeño de las funciones de la Operadora en el área seleccionada se contará con un recurso humano de 10 personas, 3 pertenecen al grupo ejecutivo y 7 al personal de trabajo. A continuación algunas características propias de esta organización.

3.3.2.1 Organigrama

El organigrama de la Operadora Turística está basado en las tareas que debe realizar el personal en su área correspondiente con el fin de lograr los objetivos propuestos, la cual estará conformada de la siguiente manera:

Gráfico # 22

Organigrama de la Operadora "Canoadventours"



Fuente: Elaboración propia

La Administración de la empresa estará ubicada en las oficinas de la Operadora y atenderemos al público en horarios de: lunes a domingo de 08h00 a 17h30.

Nuestro personal trabajará con los siguientes horarios:

- Administrador: Laborará de 08h00 a 16h30 (8 horas y media diarias), de martes a sábado con flexibilidad en el horario.
- Asesores Turísticos: Laborarán de 08h00 a 16h30 (8 horas y media diarias), uno de lunes a viernes y el otro de miércoles a domingo, con flexibilidad en sus horarios.
- Secretaria - recepcionista: Laborará de 08h00 a 16h30 (8 horas y media diarias), de lunes a sábado.
- Asesor de ventas: Laborará de 08h00 a 17h00 (9 horas diarias), de lunes a sábado.
- Cajero diurno: Laborará de 08h00 a 19h30 de lunes a sábado.
- Cajero nocturno: Laborará de 20h00 a 07h30 de martes a domingo.
- Personal de limpieza: Su horario será de 09h00 a 13h00 y de 16h00 a 20h00, de martes a domingo.

- Guardias de Seguridad: Con horarios de 07h00 a 19h00 o de 19h00 a 07h00 (12 horas diarias), 6 días a la semana, y un día libre rotativo, al igual que los turnos.
- Guías Freelance: laborarán dependiendo de los paseos que se organicen, entre las horas de 7h00 a 16h00 (2 horas por recorrido de ida y vuelta), días libres y días laborables dependerán de los paseos.
- Operadores de Pangas: laborarán de la misma manera que los guías freelance, dependiendo de los paseos que se organicen, entre las horas de 7h00 a 16h00 (2 horas por recorrido de ida y vuelta), días libres y días laborables dependerán de los paseos.

3.3.2.2 Manual de funciones

Como parte de la organización se describen las funciones que deberán realizar los empleados.

a) Funciones del Administrador:

1. Planificar, organizar y administrar los trabajos y actividades encomendados de la Operadora.

2. Elaborar y analizar informes mensualmente sobre el movimiento económico y financiero, estado y funcionamiento de las diferentes áreas de la empresa.
3. Control diario del dinero que ingrese a la empresa por la venta y alquiler de nuestros productos, junto con el cajero.
4. Recibir informes de los Asesores turísticos, Secretaria y demás personal, como cajeros, vendedores, y personal de seguridad.
5. Ejecutar las acciones legales o extrajudiciales necesarias para el funcionamiento de la Operadora.
6. Dar su firma de representatividad y su aceptación de documentos de la empresa.
7. Coordinar acciones con todas las áreas involucradas de la Operadora para mejorar su funcionalidad.
8. Manejar las relaciones públicas, publicidad y promoción de la Operadora.
9. Controlar el desarrollo eficiente del trabajo de los empleados en general.
10. Responsable de los pagos del personal.
11. Responsable del pago a terceros (proveedores).

b) Funciones de los Asesores turísticos:

1. Elaborar, organizar y operar los paquetes turísticos de Canoa, así como las actividades deportivas.
2. Emitir informes al Administrador con respecto al funcionamiento de su área.
3. Coordinar las reservaciones para grupos de visitantes, venta de alojamiento de huéspedes para el área de camping y servicios turísticos.
4. Mediar en la reserva de plazas y venta de boletos en toda clase de medios de transporte local o internacional y de las prácticas deportivas promocionadas.
5. Ser responsable del buen desarrollo en la ejecución de los paseos turísticos en pangas, del alquiler de los equipos, venta, etc.
6. Archivar documentos de su responsabilidad.
7. Ser responsable por la garantía del buen servicio ofrecido por los guías freelance y los operadores de las pangas a los visitantes.

c) Funciones de la Secretaria y Recepcionista:

1. Dar Facilitación y asesoramiento de información turística y difundir el material de propaganda del sitio y de los productos de la empresa.
2. Brindar atención personalizada y diligente con los visitantes
3. Elaborar la planilla del IESS, aporte del seguro social, planilla por servicios, rol de pagos, comprobantes de egresos, etc.
4. Archivar documentos de Dirección y de su responsabilidad
5. Elaborar cartas y memos.
6. Coordinar actividades con el área de operaciones con respecto a reservaciones de grupos.
7. Apoyar en la intermediación de la venta y/o alquiler de equipos necesarios para el turismo deportivo promocionado.
8. Llevar la correspondencia de la Operadora en casos necesarios.
9. Entregar Informes al Administrador acerca del funcionamiento de su área.
10. Coordinar actividades contables con el cajero, el vendedor y el Administrador.

d) Funciones del Vendedor

1. Recibir a los visitantes en el local.

2. Conocer bien cada uno de los productos ofrecidos por la empresa.
3. Promocionar y vender de manera eficiente los equipos y artículos deportivos de la Operadora.
4. Ser responsable de la entrega de equipos deportivos de alquiler o venta de la empresa.
5. Tener siempre una atención personalizada, amable y diligente con los visitantes.
6. Coordinar acciones con el cajero y la secretaria- recepcionista.
7. Llevar un registro del volumen de ventas por cantidad y por producto.
8. Levar un registro de la preferencia de los equipos de alquiler.
9. Entregar un informe al Administrador con respecto a su área.
10. Coordinar el control de inventarios con el cajero, asesores y administradores.

e) Funciones del Cajero:

1. Ser responsable de la recepción de dinero por la venta y alquiler de equipos, recuerdos, snacks y bebidas, visitas guiadas y paseos en panga, en la venta de plazas de hospedaje en el área e camping, y por el alquiler de la terraza para eventos.

2. Encargarse de la recepción de turistas y venta de las plazas de hospedaje en el área de camping en el horario nocturno.
3. Elaborar los respectivos documentos contables necesarios para llevar en orden los ingresos y gastos de la empresa.
4. Entregar informes diarios al Administrador con respecto al correcto funcionamiento de su área encargada.
5. Mantener siempre provista la caja de dinero que pueda servir para dar cambios.
6. Proveer todas las facturas y documentos por venta de servicios y productos al Administrador con el fin de llevar un buen control contable.
7. Colaborar con el control de inventarios con el vendedor, asesores y administradores.

f) Funciones del Personal de Limpieza:

1. Mantener en óptimo estado las instalaciones de la empresa.
2. Cumplir con sus horas de trabajo asignadas.
3. Trabajar horas extras en caso de ser necesario (eventos realizados en la terraza o imprevistos).
4. Colaborar con las áreas de la empresa en casos necesarios.

g) Funciones del Personal de Seguridad:

1. Custodiar el flujo ordenado y sin inconvenientes de entrada y salida de los turistas a la oficina.
2. Controlar la salida y la recepción de los equipos deportivos de alquiler sin inconvenientes.
3. Vigilar que no se atente contra las instalaciones de la empresa, ni contra el personal de trabajo.
4. Manejar sistemas de seguridad básicos (radio, armas).
5. Estar alerta de cualquier problema o novedad que suceda en la empresa, especialmente en el caso de posibles robos, incendios o atentados que afecten la seguridad e integridad de la empresa.
6. Velar por la seguridad de la Operadora en turnos rotativos.
7. Trabajar horas extras de darse el caso (eventos en la terraza u otras excepciones).

h) Funciones de los Guías- freelance

1. Liderar a los turistas acompañándolos por las rutas marítimas o prácticas deportivas.
2. Dirigir a los clientes en las actividades deportivas o turísticas, ya que de eso dependerá lograr el éxito de la empresa.
3. Comunicar e interpretar ambientalmente el lugar.

4. Contribuir al cuidado de los equipos de alquiler deportivos, pangas e implementos utilizados en los paseos.
5. Ser portavoz de la imagen de la Operadora y del país.
6. Interpretar y comunicar información de Canoa y sus atractivos en español y en inglés de ser posible.
7. Tener conocimiento acerca de primeros auxilios, en caso de alguna emergencia, velar por la tranquilidad del grupo de visitantes y prevenir riesgos innecesarios.
8. Coordinar actividades con el área de Operación de la empresa.
9. Reportar del funcionamiento de su área al Administrador.
10. Facilidad para manejar situaciones difíciles.

i) Funciones de los Operadores de las Pangas a motor:

1. Mantener en excelente estado las pangas a motor para garantizar su buen funcionamiento y evitar imprevistos.
2. Conocer bien el funcionamiento técnico de las pangas utilizadas en los recorridos.
3. Operar adecuadamente las pangas a motor para no arriesgar a los visitantes (no conducir en estado etílico o de embriaguez).
4. Revisar todos los implementos necesarios como gasolina, aceite, ancla y chalecos salvavidas antes de partir al paseo marítimo.

5. Estar siempre informado de la situación ambiental y marítima de la zona, para evitar accidentes o desastres en los recorridos.
6. Coordinar actividades con el área de operaciones de la empresa y con los guías freelance.
7. Reportar inconvenientes a los operadores de la empresa.
8. Contribuir con el cuidado de los equipos de alquiler deportivos, pangas e implementos utilizados en los paseos.

3.3.2.3 Perfil de los aspirantes

El personal que laborará en nuestra operadora debe cumplir con algunas necesidades cualitativas dentro de un perfil que requiere la empresa para ofrecer nuestros servicios.

a) Administrador y Relacionista Público (1)

- Edad: 25 años en adelante.
- Profesional en Turismo (Licenciado).
- Bilingüe.
- Proactivo.
- De preferencia con experiencia en administración de empresas turísticas.
- Actitud y espíritu de liderazgo.

b) Asesores Turísticos (2)

- Edad: 24 años en adelante.
- Bilingüe.
- Profesional en Turismo (Licenciado).
- De preferencia con experiencia en operadoras turísticas u agencias de viajes.
- Proactivo.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Con capacidad de trabajar bajo presión.
- Habilidad para manejar situaciones difíciles.

c) Secretaria y Recepcionista (1)

- Edad: entre 23 a 35 años.
- Profesional o bachiller en secretariado o contabilidad.
- Bilingüe.
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Actitud de servicio.
- De preferencia 1 año de experiencia.

d) Cajero (2)

- Edad: entre 23 y 35 años.
- De preferencia profesional CPA y mínimo bachiller en contabilidad.

- De preferencia Bilingüe.
- Actitud de servicio.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Experiencia mínima de 6 meses en caja.

e) Guías Freelance

- Edad: entre 23 y 35 años.
- Profesional en Turismo o estudiante de los últimos años.
- De preferencia bilingües.
- Tener buen estado físico.
- Actitud de servicio.
- Liderazgo.
- Capacidad para manejar situaciones difíciles.
- Conocimiento básico de primeros auxilios.
- Buen comunicador e intérprete.
- En el caso de guías freelance nativos, se requiere que conozcan bien la parroquia de Canoa y atractivos aledaños.
- De preferencia experiencia como guía turístico.
- Disponibilidad de tiempo.

f) Operadores de Pangas

- Edad entre 25 y 45 años

- Experiencia mínima de 1 año en manejo de pangas a motor, lanchas o botes.
- Actitud de servicio.
- Conocer bien el funcionamiento de las pangas que se utilizarán en los recorridos.
- Operar adecuadamente las pangas a motor
- Conocer bien Canoa y sus alrededores.
- Facilidad para manejar situaciones difíciles.
- Disponibilidad de tiempo.

3.3.2.4 Aspecto legal

Para que la Operadora de Turismo esté legalmente constituida, el Ministerio de Turismo en cualquier región exige que inicie sus operaciones como persona jurídica, es decir como una asociación de personas en una compañía, estás pueden ser de diferentes tipos según la Ley de Compañías.

Los requisitos legales que se deberán cumplir para poder iniciar las operaciones se detallarán a continuación. (Requisitos para el registro de actividades como Alimentos y Bebidas, alojamiento, etc. ver en anexos 19 y 20)

- Persona Jurídica:

1) Fotocopia certificada de las Escrituras de Constitución, aumento de capital o reforma de los Estatutos si los hubiere.
2) Nombramiento del Representante legal debidamente inscrito en el registro mercantil.
3) Currículum Vital de los ejecutivos y nómina del personal.
4) El representante legal o Gerente debe presentar título académico a nivel superior, y / o certificados de trabajos notariados que garanticen su experiencia de 6 años mínimos a nivel ejecutivo en actividades turísticas. Estos requisitos no serán exigibles para aquellas ciudades de reducida población o con un número inferior a 50.000 habitantes.
5) Fotocopia de la cédula de Identidad o ciudadanía del Representante legal.
6) Fotocopia del Comprobante de Votación del Representante Legal (Copia de Pasaporte para los extranjeros).
7) Fotocopia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la compañía.
8) Copia del Título de propiedad o Contrato del Establecimiento a Nombre del Propietario. (Registrado en el juzgado de Inquilinato o notariado), a nombre de la compañía.

9) Activo Real: el activo real de la Cía., se justificará mediante declaración de responsabilidad efectuada por el Representante Legal de la Compañía. Para las Agencias Operadoras de Turismo, el Capital mínimo debe ser de 8,000 USD.
10) Certificado de Propiedad Industrial (IEPI), de no encontrarse registrado el de la razón social Detalle del Activo Fijo de la Empresa.
11) Fotocopia del Contrato Compra-Venta del negocio, tratándose de cambio de propietario, con la autorización de la razón social.
12) Copia del Certificado de Afiliación y Pago a la Cámara de Turismo, de la provincia respectiva (después de la inspección).

- Certificado anual de Funcionamiento

Solicita los siguientes requisitos para ser aprobado:

1) Fotocopia certificada de las escrituras de Constitución, aumento de Capital o reforma de estatutos si los hubiere.
2) Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en las oficinas de registro mercantil.
3) Fotocopia de la cédula de identidad o ciudadanía del Representante Legal.
4) Fotocopia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

5) Certificado de afiliación a la Cámara Provincial de Turismo respectiva.
6) Fotocopia del contrato de Compra-Venta del negocio, tratándose de cambio de propietario con la autorización de la razón social.
7) Fotocopia del título de Propiedad o Contrato de Arrendamiento (registrado) del local donde funcionará.

- Para la Cámara Provincial de Turismo.

1) Afiliación Provisional
2) Carta solicitando afiliación temporal, firmada por una persona autorizada.
3) Copia de las escrituras de Estatutos de la Compañía.
4) Copia de la Cédula de Identidad de los representantes legales.
5) Afiliación Definitiva (pagos mensuales de acuerdo a la categoría asignada).
6) Solicitud debidamente llena.
7) Copia de la Escritura de Constitución, aprobada por la Superintendencia de Cías. e inscrita en el registro Mercantil.
8) Copia de los nombramientos de los Representantes legales, inscritos en el registro Mercantil.
9) Copia del RUC, del establecimiento.
10) Copia de la Cédula de Identidad de los representantes.

- Superintendencia de Compañías

  Requisitos para la creación de una Compañía Anónima.

1) Accionistas (Mínimo 2, responderán hasta el límite de sus acciones)
2) Capital autorizado (monto por el cual la compañía podrá emitir acciones)
3) Capital suscrito (monto hasta el que los accionistas se obligan a aportar y el que determina su responsabilidad)
4) Capital pagado (Capital que efectivamente ha sido cubierto, mínimo el 25%. El saldo se paga en plazo máximo de 2 años)
5) Domicilio (lugar exacto a ubicarse)
6) Objeto Social (actividad a la que se va a dedicar la compañía)
7) Escritura de Constitución (escrituras firmadas ante un notario)

3.4 Estimación de los costos/ beneficios

Aquí se analizarán los costos de nuestro proyecto, los cuales necesita la Operadora para poder empezar sus funciones. A continuación veremos los aspectos económicos:

a) Inversión en activos fijos

Las inversiones en activos fijos son aquellas que se realizan sobre bienes tangibles que son necesarios para poder brindar la prestación del servicio.

Tabla # XXVII

Presupuesto de inversión inicial en activos fijos

Inversiones en edificios, equipos muebles y enseres	
Detalle de Inversión	**Monto**
Terreno	21,000
Construcción y obra civil	21,000
Equipos de dotación	6,383
Otros equipos y amoblamiento	6,264
TOTAL	54,647

Fuente: Elaboración propia

El terreno donde se construirá la Operadora de Turismo "Canoadventours", tiene un valor comercial referente a los precios que se ofrecen en el balneario. El terreno tiene una extensión de 105 m^2 y se le ha asignado un valor de 200 USD por cada metro cuadrado, dando un valor total de 21,000 USD por todo el terreno.

Para la construcción y obra civil se ha tomado el promedio de los costos de construcción de edificaciones similares, precios que oscilan entre los 200 USD hasta los 400 USD por m² de construcción. Dentro de estos rubros ya están consideradas las instalaciones eléctricas, tuberías, mano de obra, y acabados; y para el cálculo de construcción de la Operadora de Turismo, se tomo un valor de 300 USD, el cual al multiplicarlo por los 70 m² de edificación (2 plantas de 35 m² c/u), nos dan como resultado los $21000 de construcción y obra civil.

En lo que se refiere a equipos de dotación, y otros equipos y amoblamiento, se tomó en consideración todos los equipos necesarios para el normal funcionamiento de las actividades de la Operadora.

b) Activos nominales

Lo constituyen las inversiones compuestas por los servicios o derechos adquiridos necesarios para poner en funcionamiento el proyecto. Dichos activos son susceptibles de amortizar.

Tabla # XXVIII

Inversión en activos nominales

Detalle de inversión	Monto
Honorarios y Asesoría previa	2000
Elaboración y Diseño del Proyecto Arquitectónico	500
Elaboración del Estudio de Impacto Ambiental	200
Gastos de Constitución	1046
Gastos por promoción	1000
TOTAL	4746

Fuente: Elaboración propia

c) Capital de trabajo

Lo comprende el conjunto de recursos que en forma de activos corrientes, son necesarios para comenzar el funcionamiento normal del proyecto durante un ciclo productivo.

Para este proyecto es necesaria esta inversión, pues debe existir un capital con el cual se pueda cubrir la compra de un inventario inicial, incluyendo un porcentaje en efectivo para cubrir cualquier necesidad que se presente.

Tabla # XXIX

Determinación de capital de trabajo mensual

Detalle	Monto
Rotación de Inventario de A&B (200 USD cada 15 Días)	400
Rotación de Inventario de Souvenirs (30 Días)	1509
Total Inventario Inicial (30 Días)	1909
Efectivo Disponible (70% del Inventario inicial)	1336
TOTAL	3244

Fuente: Elaboración propia

3.4.1 Análisis de los costos

Aquí se analizarán los diversos costos y gastos que se generarán, divididos en fijos y variables para una mejor comprensión de los mismos.

3.4.1.1 Costos y gastos fijos

Para la Operadora de Turismo "Canoadventours", los costos y gastos fijos que se manejarán son los siguientes:

- Gastos de Nómina de Administración

- Gastos de Administración
- Gastos de Mercadeo y Ventas (Promoción)
- Gastos de Mantenimiento

En la siguiente tabla se mostrará el valor de los costos y gastos anuales de la Operadora de Turismo, por el tiempo de vida del proyecto que es de 10 años, con un incremento del 5% de inflación anual.

Tabla # XXX

Costos y gastos fijos de la Operadora (USD)

Costos y Gastos Fijos de la Operadora	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
Gastos de Nómina de Administración	30000	31500	33075	34729	36465	38288	40203	42213	44324	46540
Gastos de Administración	1152	1210	1270	1334	1401	1471	1544	1621	1702	1787
Gastos de Mercadeo y Ventas (Promoción)	1000	1050	1103	1158	1216	1276	1340	1407	1477	1551
Gastos de Mantenimiento	600	630	662	695	729	766	804	844	886	931

Fuente: Elaboración propia

a) Gastos de nómina de administración

Para determinar el rubro de gastos de nómina de administración se consideró la suma de los salarios del personal de la empresa:

Tabla # XXXI

Gastos de nómina de administración (USD)

Personal	Sueldos
Administrador (1)	500
Asesores turísticos (2x400)	800
Secretaria-recepcionista (1)	200
Cajero - Contador (1)	180
Cajero nocturno (1)	180
Asesor de Ventas (x1)	160
Guardias de seguridad (2x160)	320
Limpieza (1)	160
TOTAL MENSUAL	2,500
TOTAL SUELDOS AL AÑO	30,000

Fuente: Elaboración propia

b) Gastos de administración

Consisten en los desembolsos necesarios que hace la empresa para continuar con su correcto funcionamiento diario.

Tabla # XXXII

Gastos de administración

ARTÍCULOS	CANTIDAD	PRECIO / UNIDAD	TOTAL
Folders	12	2.60	31,20
Grapadora	4	1.30	5,20
Grapas (cajas)	8	1.20	9,60
Perforadoras	4	1.30	5,20
Bolígrafos (cajas)	8	2.00	16,00
Resaltadores y Marcadores	12	1.00	12,00
Reglas	4	0.50	2,00
Clips (cajas)	12	0.35	4,20
Blocks de Notas	12	1.00	12,00
Sacagrapas	4	0.75	3,00
Sobres	1500	0.028	42,00
Hojas Membretadas	2000	0.025	50,00
Cds (Cajas)	4	8.00	32,00
Tinta (Impresoras)	24	35.50	852,00
Rollo de Fax (rollos)	6	3.80	22,80
Hojas para Imprimir (resmas)	12	4.25	51,00
Gomeros	4	0.50	2,00
Total			1.152,20

Fuente: Elaboración propia

c) Gastos de Mercadeo y Ventas

Para obtener el valor de los gastos de Mercadeo y Ventas (Promoción), se consideró la elaboración de una página web, que será el principal medio de publicidad de la Operadora de Turismo, además se elaborarán trípticos y tarjetas de presentación para ofrecer a los clientes.

d) Gastos de mantenimiento

Dentro del valor de los Gastos de Mantenimiento están considerados los diferentes implementos de limpieza para mantener en buen estado las instalaciones de las oficinas, terraza para eventos, y el área del servicio de alojamiento extrahotelero, así como las instalaciones sanitarias de cada área.

3.4.1.2 Costos y gastos variables

Dentro de la información necesaria para hacer la proyección del estado de resultados, se debe considerar los costos y gastos variables de la Operadora, y debido a la escasez de información que pudimos recibir por parte de los ofertadores de servicios de la localidad, hemos previsto destinar un valor correspondiente al 10% de cada uno de los ingresos, como se lo detalla en la siguiente tabla:

Tabla # XXXIII

Costos y gastos variables de la operadora

	Porcentaje	
Costos de ventas menores	10	Sobre los ingresos de ventas menores
Gastos de ventas menores	10	Sobre los ingresos de ventas menores
Gastos de Alojamiento	10	Sobre los ingresos de alojamiento
Gastos de Local	10	Sobre los ingresos por alquiler del local
Gastos de Ventas	10	Sobre los ingresos por ventas de artículos varios
Gastos de alquiler de equipos	10	Sobre los ingresos por alquiler de equipos

Fuente: Elaboración propia

3.4.2 Cronograma de inversiones

La principal inversión para permitir el funcionamiento de la Operadora de Turismo será en el año 1, pero en el año 5 se hará una reinversión en los diferentes equipos, tanto de dotación, como de computación y amoblamiento para poder mantener la calidad del servicio al reemplazar equipos que por el constante uso y el paso del tiempo, pudiesen sufrir deterioro.

Tabla # XXXIV

Cronograma de inversiones

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 5
Terreno	21,000	
Construcción y obra civil	21,000	
Equipos de Dotación	6,383	13,663
Promoción año 1	1,000	
Capital de Trabajo	3,244	
Gastos de Constitución	1,046	
Otros equipos y amoblamientos	6,264	7867
Activos Nominales	2,700	
TOTAL	62,637	21,530

Fuente: Elaboración propia

3.4.3 Depreciaciones y amortizaciones

La construcción y obra civil se depreciarán a 10 años, al igual que los equipos de dotación y otros equipos y amoblamientos, con la diferencia de que estos últimos tendrán una reinversión en el año 5, lo que modificará el valor de la depreciación a partir del año 6. A continuación se observa la tabla de Depreciación:

Tabla #XXXV

Depreciación de activos fijos

Cuadro de depreciación inicial de activos fijos				**Depreciación a partir del año 5**		
Inversión	Valor	Vida útil (años)	Monto de dep.	Valor residual	Monto año 5	Dep. año 5
Construcción y obra civil	21000	10	2100	0		2100
Otros equipos y amoblamiento	6264	5	1253	0	7830	1566
Equipos de dotación	6383	5	1277	0	7979	1596
Total Depreciación anual por activos fijos			4629		15809	5262

Fuente: Elaboración propia

La amortización de los activos nominales se hará por 10 años, los cuales corresponden al tiempo de vida del proyecto. A continuación se observa la tabla de Amortización:

Tabla # XXXVI

Amortización de activos nominales

Inversión	Valor	Vida útil (años)	Monto de amort.
Honorarios y Asesoría previa	2000	10	200
Elaboración y Diseño del Proyecto arquitectónico	500	10	50
Elaboración del Estudio de Impacto Ambiental	200	10	20
Gastos de Constitución	1046	10	105
Gastos por promoción	1000	10	100
Total de amortización de activos nominales			475

Fuente: Elaboración propia

3.4.4 Financiamiento

Para poder determinar que tan rentable es el proyecto, el análisis económico se lo hizo determinando que el capital necesario para el funcionamiento de la Operadora de Turismo “Canoadventours” será financiado en un 100% por los inversionistas, conformando una Sociedad Anónima legalmente constituida.

3.4.5 Beneficios económicos

Para poder diseñar la proyección de resultados se detallará de forma organizada los diferentes movimientos financieros que la componen y para determinar la información del mercado, se han diseñado tablas con los diferentes ingresos que percibirá la Operadora de Turismo por la venta de los servicios. Para esto se ha considerado la estacionalidad de las temporadas, limitando la capacidad real de ventas y sobre eso se han calculado ventas pesimistas del 25%.

La capacidad de alojamiento extra hotelero es de 11 carpas triples que pueden alojar entre 11 hasta 33 personas, las cuales estarán disponibles los 365 días del año, pero por efectos de las temporadas, se ha previsto un número de 4 carpas, lo que equivale al 36% de la capacidad real de carpas disponibles.

Tabla # XXXVII

Calculo del alojamiento

Alojamiento diario	Precio	cantidad de carpas	pax min.	Pax max.
Capacidad normal	10	11	11	33
Escenario previsto	10	4	4	
Alojamiento promedio estimado por día = 11 – 33 pax				
Alojamiento previsto en el año = 365dias x 4 carpas =1460 plazas mínimas				

Fuente: Elaboración propia

El local previsto para eventos estará disponible tanto para la comunidad como para visitantes, empresas, etc., y su disponibilidad será de todo el año, pero para efectos del escenario previsto se hizo el cálculo con una disponibilidad de 4 días a la semana.

A continuación se muestra una tabla del Cálculo del Alquiler del Local:

Tabla # XXXVIII

Cálculo del alquiler del local

Local	**Precio x evento**	**Días disponibles x semana**	**Escenario previsto**
Terraza	100	7	4 días a la semana
Alquiler disponible al año = 365 días			
alquiler con escenario previsto = 4 días x 48 semanas = 192 días al año			

Fuente: Elaboración propia

Para hacer el cálculo de los ingresos por venta de paquetes turísticos, se ha previsto una venta mínima de los tres paquetes antes mencionados por semana.

Tabla # XXXIX

Cálculo de Venta de Paquetes Turísticos

Paquetes agrupados a la semana	utilidad	1 mes	utilidad
3	105	12	420
ventas estimadas al año= 3 paquetes x 48 semanas = 192 paquetes al año			

Fuente: Elaboración propia

En lo que respecta a los equipos de alquiler, del total de 28 equipos disponibles por 10 horas diarias durante todo el año, se ha previsto un número de 10 equipos que se alquilarán por un promedio de 2 horas al día, durante 3 días a la semana, lo que equivale aproximadamente al 30% de la capacidad real

Tabla # XL

Cálculo del alquiler de equipos

Equipos agrupados (mínimo)	**precio/hora**	**precio total**	**horas de alquiler/dia**	**ingreso diario**
2 bicicletas	4	8	2	16
3 tablas	4	12	3	36
3 body boards	2	6	2	12
2 botes inflables	6	12	2	24
total		38		88
días de alquiler estimado al año = 365 días de alquiler				
escenario previsto = 3 días x 48 semanas = 144 días de alquiler al año				
alquiler de equipos disponible en el año = 10 equipos x 144 días = 1440				

Fuente: Elaboración propia

A continuación la proyección del estado de resultados, basado en un escenario de ingresos sobre ventas pesimistas del 25% (ver anexo 21).

Tabla # XLI

Proyección del Estado de Resultados

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas Departamentales		43.920	53.561	64.082	75.552	88.044	101.634	116.409	132.459	149.883	168.788
Costos y gastos Variables		4.622	5.899	6.194	6.504	6.829	7.170	7.529	7.905	8.300	8.716
Utilidad Departamental		39.298	47.662	57.888	69.049	81.215	94.464	108.880	124.554	141.583	160.072
Costos y Gastos Fijos		32.752	34.390	36.109	37.915	39.811	41.801	43.891	46.086	48.390	50.809
Utilidad Bruta Operacional		6.545	13.272	21.779	31.134	41.404	52.663	64.989	78.469	93.193	109.263
Amortización de activos nominales (-)		475	475	475	475	475	475	475	475	475	475
Depreciaciones de activos fijos (-)		4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	5.262	5.262	5.262	5.262	5.262
Utilidad antes de Impuestos		1.441	8.168	16.675	26.030	36.300	46.927	59.253	72.732	87.457	103.527
Participación de trabajadores (15%)		216	1.225	2.501	3.904	5.445	7.039	8.888	10.910	13.118	15.529
utilidad después de participación		1.225	6.943	14.174	22.125	30.855	39.888	50.365	61.822	74.338	87.998
Impuesto a la renta (25%)		306	1.736	3.543	5.531	7.714	9.972	12.591	15.456	18.585	21.999
Utilidad Neta (después de impuestos)		919	5.207	10.630	16.594	23.141	29.916	37.774	46.367	55.754	65.998
Amortización activos nominales (+)		475	475	475	475	475	475	475	475	475	475
Depreciaciones de activos fijos (+)		5.545	5.545	5.545	5.545	5.545	6.406	6.406	6.406	6.406	6.406
Capital de Trabajo	3.244										4.139
Inversión (-)	59.393					21.530					
	-										
Flujo de caja final	-62.637	6.938	11.226	16.650	22.613	7.631	36.796	44.654	53.247	62.634	77.018

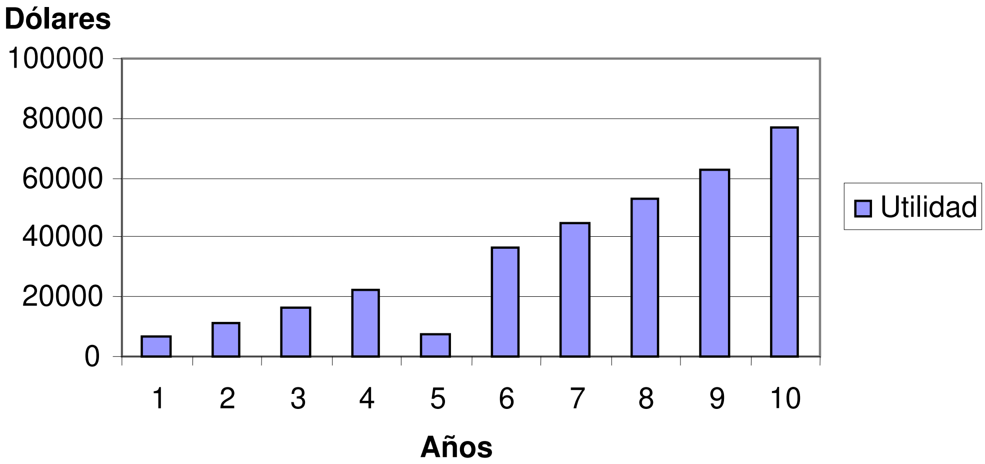
Fuente: Elaboración propia

3.4.5.1 Calculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Considerando que un proyecto de inversión se acepta hasta con VAN de CERO, al hacer el cálculo del Valor Actual Neto de nuestro proyecto, este nos da un resultado positivo de 29,186 USD, lo que nos indica que el proyecto turístico “Canoadventours” es económicamente factible, este valor, al igual que el que obtuvimos al calcular la Tasa Interna de Retorno que es equivalente al 28%, respalda esta teoría basada en un escenario pesimista sobre el 25% de las ventas reales (ver gráfico # 23).

Gráfico # 23

Flujo de Fondos del Proyecto



Fuente: Elaboración propia

3.4.6 Beneficios socio – ambientales

Para determinar los beneficios Socio – Ambientales, se ha desarrollado el siguiente Estudio de Impacto Ambiental de acuerdo a las características del proyecto.

3.4.6.1 Estudio de impacto ambiental

El presente estudio busca identificar los posibles impactos que genere la ejecución de nuestro proyecto y las actividades que se desarrollan en el balneario de Canoa, los impactos a analizar serán tanto positivos como negativos y si el caso lo permite, se buscarán medidas que puedan mitigar los impactos negativos con el fin de que no sea alterado el medio.

El proyecto consiste en la construcción de una instalación ubicada en la zona céntrica del poblado, en la calle principal , a cuatro cuadras del malecón. La instalación contará con pozo séptico para el desfogue de aguas servidas, agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico e Internet, la edificación a construir será de dos pisos con terraza, y tendrá un área de 35 m2. (7m. x 5m.) la cual será distribuida de manera funcional, conteniendo en la planta baja el área de promoción (información turística, venta y alquiler de los equipos y souvenirs) y los baños para el área de camping, en la segunda planta contendrá las oficinas de administración y operación turística, y la terraza se la rentará para la realización de eventos. El patio tendrá un área de 56 m2. (7m. x 8m.) la cual se utilizará como área de camping y podrá contener hasta 11 carpas.

Debido a las características del proyecto, se elaboró una Matriz de Identificación de Impactos Ambientales, ya que la construcción de la Operadora de Turismo y la ejecución de las actividades, no afectan en gran manera al ambiente del balneario, sin embargo, es necesario identificar los impactos que de algún modo se generen e influyan en la vida diaria de la población, y en la percepción de los turistas que visiten Canoa (ver tabla # XLII).

Tabla # XLII

Matriz de Identificación y Valoración de Impactos Ambientales para la Implementación de equipamientos turísticos en el balneario de canoa

Componentes Ambientales	**Características del impacto**						**Valoración**
	Carácter	**Tipo**	**Extensión**	**Duración**	**Reversibilidad**	**Recuperabilidad**	**Magnitud**
Componente Físico							
Agua	Negativo (-2)	Directo (1)	Localizado (1)	Temporal (1)	Reversible (1)	Recuperable(1)	-2
Suelos	Negativo (-2)	Indirecto (1)	Puntual (1)	Temporal (1)	Reversible (1)	Recuperable (1)	-2
Aire	NS (0)	Indirecto (1)	Puntual (1)	Temporal (1)	Reversible (1)	Recuperable(1)	0
Ruido	Negativo(-2)	Indirecto (1)	Puntual (1)	Temporal (1)	Reversible (1)	Recuperable(1)	-2
Componente Biótico							
Flora	Negativo(-1)	Indirecto(1)	Puntual (1)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	-1
Fauna	Negativo(-1)	Directo(1)	Puntual (1)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	-1
Morfología y paisaje	Positivo(2)	Indirecto(2)	Puntual(1)	Temporal (1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	+ 4
Componente Socio-económico y cultural							
Servicios básicos	Positivo (1)	Indirecto(1)	Localizado (2)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	+2
Salud poblacional	Positivo(1)	Indirecto(1)	Localizado(1)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	+1
Empleo	Positivo(2)	Directo(2)	Localizado(1)	Temporal (1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	+4
Riesgos por accidentes	Negativa(-1)	Directo(1)	Localizado(1)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	-1
Recreación	Positivo(2)	Directo(2)	Regional (2)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	+8
Expectativas de la población	Positivo(2)	Directo(2)	Localizado(1)	Temporal(1)	Reversible(1)	Recuperable(1)	+4
Simbología:			Total impactos negativos:		6		
ND = no definido			Total impactos positivos:		6		
NS = no significativo			Valoración impactos positivos:		+23	Valoración neta: (23-9)= +14	
Magnitud = 1 (bajo), 2 (medio), 3 (alto)			Valoración impactos negativos:		-9		

Fuente: Elaboración propia

3.4.6.2 Impactos negativos y medidas preventivas:

Los principales factores ambientales que podrían tener una leve afectación negativa son: el agua, el ruido y el suelo.

Para analizar la afectación sobre el agua, comenzaremos examinando la calidad del agua dulce, la cual podría verse afectada debido al aumento de visitantes que genere la Operadora, lo cual aumentaría el desfogue de aguas servidas por parte de los establecimientos de alojamiento y el uso de pozos sépticos podría no abastecer la cantidad de desechos acumulados que al escaparse como aguas servidas, podrían mezclarse con las tuberías de agua potable y contaminarla. Por lo cual se recomienda dar un constante mantenimiento a estos pozos, sobre todo en temporadas altas como los feriados de carnaval y semana santa. El correcto mantenimiento de los pozos podría inclusive prevenir la contaminación del agua salada del mar, en caso de que los pozos sobrepasen su capacidad de almacenamiento y estas aguas lleguen a la playa.

Otro factor que podría afectar la calidad del agua del mar, es la realización de paseos en pangas a motor hacia Cabo Pasado, por lo que se procurará que los facilitadores de estos servicios tengan en buen estado los motores de sus botes para que el riesgo de contaminación sea mínimo.

En lo que refiere a la afectación sobre el ruido, este se genera debido a la afluencia de turistas jóvenes que se movilizan en autos propios durante los feriados, y al no haber un correcto control sobre el tránsito, el ruido de los motores y las bocinas alteran la calma de los visitantes que buscan tranquilidad en el balneario. Para disminuir esta afectación, se recomienda la colocación de señales de tránsito que controlen la velocidad de los vehículos hasta un máximo de 30 Km. por hora en el área urbana; además de señales que desvíen de la zona turística los buses interprovinciales e intercantonales, que prohíban el uso de bocinas cerca de la playa, lugares de comida y descanso, y que prohíban el parqueo de vehículos en la playa.

Respecto a la afectación que sufriría el suelo, la afluencia de visitantes provoca mayor generación de desechos sólidos en la playa y en los lugares de afluencia turística, lo cual contamina el medio y muchas veces, la playa donde los turistas se bañan, por lo cual se recomienda aumentar la colocación de tachos para los desperdicios, especialmente en el área de playa. Actualmente existen tachos para desperdicios distribuidos en la playa del balneario, pero no cubren la cantidad que se genera en la temporada alta, y mucho menos en los feriados, por lo cual se recomienda aumentar la cantidad y ampliar el tamaño de los tachos, y que en los feriados la recolección sea constante.

Otro impacto sería causado por la pesca deportiva que se prevee realizar, aunque sería un impacto mínimo, si no se controla podría alterar la fauna marina, pero para prevenir que esto suceda, esta actividad será controlada y se tomarán todas las medidas necesarias para que la práctica de este deporte no afecte este ecosistema.

3.4.6.3 Impactos Positivos y beneficios ambientales

Entre los impactos positivos podríamos mencionar la generación de empleos directos e indirectos por medio del turismo, los cuales mejoran la calidad de vida de los pobladores, muchos de los cuales podrían cambiar su principal actividad económica que actualmente es la pesca artesanal, por la actividad turística, ayudando a disminuir el impacto que genera la pesca a la fauna marina del lugar.

La estadía de los visitantes será más entretenida ya que se dará más vida al extenso paisaje de la playa al existir diversas actividades turísticas que se estén desarrollando, sin la necesidad de construir instalaciones o realizar actividades que afecten al ecosistema del balneario.

Las actividades recreativas que se realicen en canoa como competencias, torneos, etc., llamarán la atención de más turistas de lugares cercanos que deseen ir al balneario para participar o disfrutar de estas actividades, con lo cual se alteraría en forma positiva la estacionalidad de las temporadas que limitan la afluencia de visitantes.

En lo que respecta a servicios básicos y salud poblacional, al existir mayor afluencia de visitantes al balneario, se generarán más ingresos no solo para la población, sino también para los gobiernos seccionales por medio de los impuestos, quienes al observar el crecimiento turístico del lugar, deberán mejorar los servicios básicos del sitio, para garantizar la seguridad de la salud de los visitantes, de la población, y el desarrollo del lugar, y así asegurar el retorno de los turistas.

Una vez determinadas las afectaciones negativas, afectaciones positivas, medidas preventivas y beneficios ambientales, podemos concluir que la creación de una Operadora de Turismo que brinde las facilidades para la realización de diversas actividades turísticas, deportivas y recreativas, es ambientalmente factible, ya que en su construcción y ejecución no afecta de gran manera el ecosistema del balneario ni de los sitios turísticos cercanos; es económicamente rentable ya que generará fuentes de empleo directo e indirecto y con el crecimiento de la afluencia de turistas, la Operadora recibirá ingresos, también los demás prestadores de servicios de la localidad y por consiguiente el gobierno seccional del lugar; y es socialmente justo ya que ingresará al mercado local como una prestadora de servicios turísticos complementarios en el balneario ayudando a mejorar la calidad de vida de quienes se dedican a la actividad turística y de quienes se benefician de ella de manera indirecta.

Finalmente se recomienda la instalación de 16 nuevos recipientes para basura, de tamaño grande, y ubicados cada 32 metros dentro de los principales 500 metros de playa que son los utilizados por los turistas.

La instalación de estos tachos puede hacerse sin remover los antiguos recipientes de basura ubicados por el PMRC, los cuales en los días de mayor afluencia de turistas, ayudarán en gran manera a retener un buen número de desperdicios sólidos.

Para obtener el número de estos tachos contenedores de basura que se necesitan en el sector de playa del balneario, se diseño la siguiente tabla donde se calcula el volumen de desperdicios de los turistas.

Tabla # XLI

Cálculo del volumen requerido para los recipientes

de basura en Canoa

Producción promedio de desechos sólidos =	0,6	kg/persona/día	
Peso específico de la basura (suelta no compactada)	300	kg/m3	
Volumen generado por cada persona	0,002	m3	
Capacidad de carga turística	1000	personas	
Volumen generado el total de capacidad física	2	m3/día	
Volumen de tachos propuesto: 0.40 m x 0.40m x 0.80m	0,128	m3	
Peso de cada tacho lleno	38,4	kg	84,48 lbs
Numero de tachos requeridos para ese volumen	15,625	unidades	
Longitud de la playa	500	m	
Espaciamiento de cada tacho por basura generada	32	m	

Fuente: Elaborado por el Ing. Pepe Chang en seminario de graduación, Junio del 2007

CONCLUSIONES

Luego de haber finalizado este proyecto consistente en el establecimiento de una Operadora Turística enfocada a promover actividades deportivas, a la venta y alquiler de los equipos necesarios para estas prácticas, souvenirs y suministro de información turística, a la vez de que se han analizado algunas de las características principales de Canoa, como atractivos, la oferta, gustos y tendencias del mercado, y ejecutado procesos financieros determinando gastos, costos e ingresos a obtener, se puede concluir lo siguiente:

1. Además de ser un negocio rentable y lucrativo a largo plazo, este proyecto de implementación constituiría un medio importante para la difusión de atractivos turísticos naturales poco frecuentados o conocidos por muchos de los visitantes que acuden al balneario de

Canoa en busca de sol y playa, punto que se soporta en las encuestas realizadas por nuestro grupo de trabajo en el sector de la playa de Canoa y en el área urbana a un total de 100 personas de diferentes nacionalidades y ciudades del país en las temporadas de Carnaval en el mes de febrero y de Semana Santa en el mes de abril, fechas importantes para la actividad turística debido a la gran afluencia de personas.

2. A pesar de que muchas personas han escuchado de Canoa y de su playa o han escuchado de otros hermosos lugares cercanos para visitar, no los han visitado, así también otros turistas solo han escuchado hablar de la playa y no de otros atractivos, pero a todos ellos les gustaría conocer más de Canoa, tener fácil acceso a información turística, así como opciones de actividades o deportes para realizar allí, datos que consolidan nuestra conclusión de que el proyecto es conveniente para el turismo local.

3. Es importante mencionar que el proyecto además actúa como un conector entre prestadores de servicios turísticos varios, así como un generador de plazas de trabajo y dinamizador del turismo local de Canoa.

4. La comunidad esta interesada en colaborar con el desarrollo turístico del balneario, brindando todas las facilidades para readecuar y utilizar sus embarcaciones para los recorridos turísticos.

5. La ejecución de este proyecto no afectaría de forma negativa al ecosistema local, ya que según el Estudio de Impacto Ambiental, los Impactos positivos son mayores.

6. Finalmente, podemos concluir mencionando que el proyecto por sus características es ambientalmente factible, económicamente rentable y socialmente justo.

RECOMENDACIONES

Como recomendaciones de este proyecto es importante mencionar que aunque Canoa goza de muchos elementos positivos a su favor, existen algunos otros elementos que son desfavorables dentro de este destino y que deberían ser tomados en cuenta por las entidades municipales locales respectivas para mejorar el servicio del turismo y la forma de vida de sus habitantes.

A continuación se describen algunos elementos desfavorables empezando por los menores hasta los más considerables:

1. Mejorar el nivel de educación de sus habitantes, especialmente en las zonas rurales donde hay mayor tendencia al analfabetismo, así como la falta de terminación de estudios secundarios.

2. Buscar solución a los problemas de cortes de energía eléctrica eventuales en el sitio, lo cual afecta tanto a los establecimientos de alojamiento, bares y restaurantes, como a la localidad.

3. Brindar mayor atención a los servicios básicos por parte del Municipio del Cantón San Vicente, para mejorar el estilo de vida de la comunidad y la estadía de los turistas.

4. Mejorar las vías de acceso hacia Canoa.

5. Trabajar en conjunto hoteles, restaurantes y demás proveedores de servicios, para mejorar la oferta turística local.

6. Regulación de precios en temporada alta.

ANEXO 1

Mapa Político de la provincia de Manabí

Fuente: http://www.codeso.com/Fotos_Ecuador/Mapa_Manabi_Ecuador.JPG

ANEXO 2

Mapa vial – zona noroeste de manabí

Fuente: “Ecuador, Guía de Carreteras, Turismo y Ecoturismo 2006”, Dinediciones

ANEXO 3

Canoa: Tipo de Empresas dedicadas al turismo de acuerdo al número de personas empleadas, año 2005

	Número de personas empleadas	
	1 a 25	Más de 50
Número de establecimientos	34	0
Tipo de Empresa	Pequeña 100%	Mediana 0%

Fuente: Catastro Manabí 2005- Subsecretaría Turismo

ANEXO 4

Canoa: Número de personas ocupadas en la planta turística

Registrada años 2003 y 2006

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	Número de personas ocupadas año 2003	Número de personas ocupadas año 2006	Variación porcentual periodo 2003-2006
Hoteles y afines	60	96	60%
Restaurantes	23	29	26.08%
Fuentes de soda	-	2	2 veces
Bares	-	7	7 veces
TOTALES	83	127	53%

Fuente: Catastro Manabí 2003, 2006 Subsecretaría de Turismo

ANEXO 5

Canoa.-Número de personas ocupadas en los servicios informales de turismo año 2006

Tipo de Servicio	No. de Prestadores
Tablas de surf	2
Body Board	1
Caballos	3
Renta de carpas, parasoles y parapente	14
Artesanos (número aproximado)	20
TOTAL	40

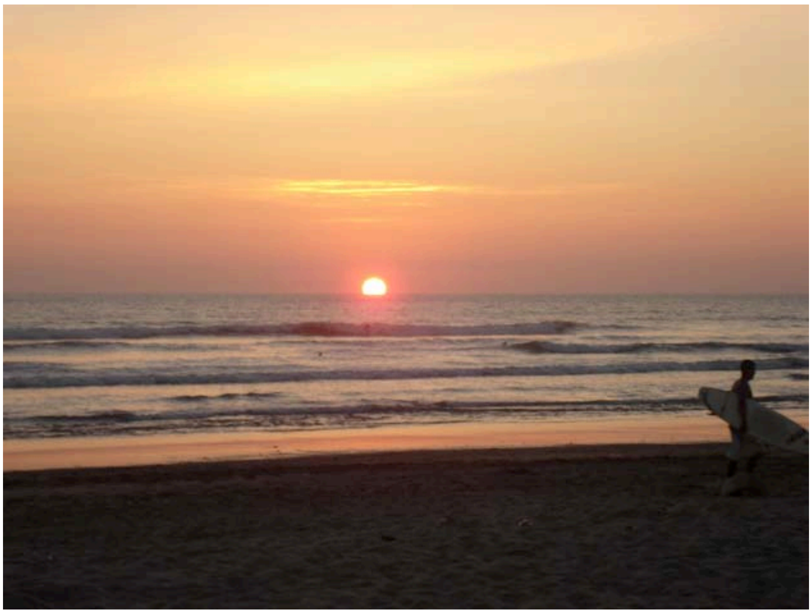
Fuente: Estudio de aspectos geográficos, sociales y económicos de 17 playas de la provincia de Esmeraldas, Manabí, Guayas y El Oro, año 2006.

ANEXO 6

FICHA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Nombre: Playa de Canoa

Categoría	**Tipo**	**Subtipo**
Sitios Naturales	Costas o Litorales	Playas



Ubicación	**Medios de acceso**
Localizada a 17 kilómetros norte de San Vicente y 70 kilómetros al sur de Pedernales, junto al Malecón	Terrestre
Actividades recreativas	**Características particulares**
Se puede practicar surf, jugar fútbol, volley, realizar caminatas y pasear en caballo.	La playa tiene una extensión de 2,5 kilómetros aproximadamente, arena blanca y agua color azul.
Horario de visita	**No. de visitantes**
Recomendado de lunes a domingo de 07h00 a 19h00	3.000 personas

Recomendaciones: Llevar protector solar o bloqueador, ropa deportiva, traje de baño, zapatos deportivos o zapatillas, Agua y gorra. No botar basura en la playa.

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 7

FICHA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Nombre: Playa de Cabo Pasado

<table>
<tr><td>Categoría
Sitios Naturales</td><td>Tipo
Costas o Litorales</td><td>Subtipo
Playas</td></tr>
<tr><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>Ubicación
Localizada a 3 kilómetros del balneario de Canoa, junto al Bosque Húmedo</td><td colspan="2">Medios de acceso
Terrestre y marítimo</td></tr>
<tr><td>Actividades recreativas
Se puede practicar surf, realizar caminatas y hacer snorkeling.</td><td colspan="2">Características particulares
Se puede disfrutar de un lindo bosque húmedo, admirar la presencia de especies de flora y fauna propias del lugar, además avanzamos hasta la playa privada donde el color del mar es un turquesa transparente con arena blanca rodeada de una vegetación propia de lugares costeros y bordeando el área están los acantilados y arrecifes coralinos.</td></tr>
<tr><td>Horario de visita
Recomendado de lunes a domingo de 07h00 a 17h30</td><td colspan="2">No. de visitantes
50 personas</td></tr>
<tr><td colspan="3">Recomendaciones: Llevar protector solar o bloqueador, ropa deportiva, traje de baño, zapatos deportivos o zapatillas, Agua, comida y gorra. No botar basura en la playa.</td></tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 8

FICHA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Nombre: Cueva de Canoa

Categoría	**Tipo**	**Subtipo**
Sitios Naturales	Ambientes Marinos	Cuevas

Ubicación	**Medios de acceso**
Localizada a 15 minutos del balneario de Canoa en panga	Marítimo
Actividades recreativas	**Características particulares**
Se puede realizar caminatas	Bordeando el área están los acantilados y vegetación propia de lugares costeros.
Horario de visita	**No. de visitantes**
Recomendado de lunes a domingo de 07h00 a 17h30	50 personas

Recomendaciones: Llevar protector solar o bloqueador, ropa deportiva, traje de baño, zapatos deportivos o zapatillas, Agua, comida y gorra. No botar basura en la playa.

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 9

FICHA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Nombre: Playa de Briceño

Categoría Sitios Naturales	**Tipo** Costas o Litorales	**Subtipo** Playas

Ubicación Localizada entre San Vicente y Canoa.	**Medios de acceso** Terrestre
Actividades recreativas Se puede practicar surf, pescar, jugar fútbol y volley	**Características particulares** El agua es semi-turbia de color verde clara transparente. La playa tiene una extensión de 1 kilómetro aproximadamente de arena blanca.
Horario de visita Recomendado de lunes a domingo de 07h00 a 19h00	**No. de visitantes** 1.000 personas aproximadamente.

Recomendaciones: Llevar protector solar o bloqueador, ropa deportiva, traje de baño, zapatos deportivos o zapatillas, Agua y gorra. No botar basura en la playa.

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 10

FICHA DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Nombre: Isla Corazón

<table>
<tr><td>Nombre
Isla Corazón</td><td>Categoría
Sitios Naturales</td><td>Tipo
Lugares de observación de flora y fauna</td></tr>
<tr><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>Ubicación
Localizada frente a Puerto Portovelo a 15 minutos de San Vicente.</td><td colspan="2">Medios de acceso
Fluvial</td></tr>
<tr><td>Actividades recreativas
Se puede realizar caminatas por el sendero de madera hasta llegar al mirador de la isla.</td><td colspan="2">Características particulares
El refugio de vida silvestre Isla Corazón tiene un área de 700 ha. Se puede apreciar exóticas aves tropicales del mundo entre otras especies de moluscos, peces y crustáceos. Embarcarse en un bote a remo conducido por un guía nativo y recorrer los senderos para observar los manglares. Tiempo de visita 3 horas aproximadamente. El sendero de madera sobre los manglares tiene una longitud de 250 metros.</td></tr>
<tr><td>Horario de visita
De 06h00 a 16h00 de lunes a domingo</td><td colspan="2">No. de visitantes
Máximo 40 personas</td></tr>
<tr><td colspan="3">Recomendaciones: Llevar protector solar o bloqueador, ropa deportiva y cómoda, Agua, gorra, binoculares, cámara fotográfica. Durante el recorrido hacer el menor ruido posible. Preferible visitar en marea alta.</td></tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 11

Encuesta realizada en Canoa en feriado de Semana Santa 2007

Escuela superior politécnica del litoral
Encuesta turística
Canoa Manabí

1. Edad:_____

2. Lugar de procedencia:______________________

3. Género: masculino___ Femenino___

4. ¿Cuál es su nivel de estudios?
   Primaria___ Secundaria___ Universitaria___ Postgrado___ Ninguno___

5. ¿Cómo se enteró acerca del destino Canoa?
   Amigos___ Familiares___ Internet___ Revistas o folletos___ Otros (especifique)_____________

6. ¿Cómo realiza el viaje?, ¿Cuántas personas en grupos?
   Sólo___ En pareja___ Con amigos___ Familia___ Compañeros / trabajo___ Grupo / estudio___

7. ¿Es la primera vez que visita el lugar?
   Si___ No___

8. ¿Con qué frecuencia visita Canoa?
   C/fin de semana___ C/15 días___ 1 vez al mes___ Sólo en feriados___

9. ¿Qué la/lo motivó a realizar el viaje?
   Turismo de sol y playa___ Surf___ Parapente/alas delta___ vida nocturna___ otro (especifique)_

10. ¿Cuál es el gasto económico promedio durante su estadía en Canoa?
    Menos de $50___ entre $50 y 100___ entre $100 y 150___ Más de $150___

11. ¿Cuánto tiempo va a permanecer en Canoa?
    1 día___ 2 días___ 3 días___ más de 3 días___

12. ¿Dónde se va a hospedar durante su estadía, si va a pasar alguna noche en Canoa?
    Casa de amigos___ Hotel___ Casa de familiares___ otro (especifique) ________

13. ¿Qué medio de transporte utilizó para llegar a Canoa?
    Carro particular___ Transporte público terrestre___ Transporte expreso organizado___ Otro (especifique)___________

14. ¿En que rubro de los siguientes usted gasta más?

Hospedaje	
Alimentación	
Recorrido por la ciudad	
Transporte	
Compra de souvenirs	
Actividades de recreación	
Otro Cuál_______________	

15. ¿Qué otros sitios de Canoa o aledaños a Canoa ha visitado?

16. ¿Cuáles considera que son los sitios de interés más importantes de Canoa?

17. De lo que ha visto hasta el momento, ¿qué piensa que le hace falta a Canoa para ser más atractivo turísticamente?

18. ¿Qué servicios ha usado en Canoa? Califíquelos de 1 a 5, donde 5 es excelente y 1 es muy malo. Igualmente califique el nivel de precios, donde A es alto; N es normal y B es bajo:

ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	Precios		
						A	M	B
Alimentación								
Alojamiento								
Transporte público								
Información turística								

19. ¿Regresaría al lugar?
Si___ No___

Por qué____

ANEXO 12

Establecimientos de Alojamiento en Canoa

NOMBRE	PROPIETARIO	DIRECCIÓN	CATEGORÍA	HABITACIONES	PLAZAS	MESAS	PLAZAS	PAX	TELÉFONO
Pacific Fun	Cristian Guenat Verguet	Sitio el Recreo	Cabaña, segunda	8	28	0	0	3	052696690
Baloo	Philip Laxton Hull	Prolongación Malecón	Cabaña, tercera	8	16	6	24	2	052616355
Mar y Paz	Jaime Hernán Solíz Chacón	Vía a Canoa	Cabaña, tercera	6	31	7	28	3	052616385
País Libre	Aracely Coello Zambrano	Filomeno Hernández y San Andrés	Hostal, segunda	23	69	12	48	9	052616387 052616536 092239329
Bambú	Alegría Preciado Santa	Malecón	Hostal, segunda	17	42	22	88	11	052616370
La Posada de Daniel	Daniel Velasco Chávez	Javier Santos	Hostal, segunda	19	58	11	44	14	052616373
Shelmar	Sheyla Loor Delgado	Javier Santos	Hostal, segunda	12	36	6	24	4	098644892
Sol y Luna	Nancy Vega Rodríguez	Vía a Canoa	Hostal, segunda	19	106	7	28	7	052616363
Bucanero Beach Club	Roberto Anselmo Chávez Cedeño	El Recreo	Hostal, tercera	12	39	6	24	4	095468246
Palmeras Beach	José Fernando López Castillo	30 de Noviembre	Hostal, tercera	19	41	4	16	2	099785345
Sundown Inn	Juan Carlos Jaramillo López	Vía a Canoa	Hostal, tercera	19	50	12	48	3	0
La Vista	Kristian Elstd Jens	Malecón y Moisés Aray	Hostal, tercera	12	23	4	16	6	094196000
Paraíso	Juan Carlos Rosero Endara	Javier Santos y Principal	Hostal Residencia, Segunda	13	25	0	0	2	099734033
Baja Beach	José Adalberto Mendoza Daza	30 de Noviembre	Hostal Residencia, Tercera	12	24	4	16	2	097034002
Canoa	Germania Rosado	30 de Noviembre	Hostal	12	23	0	0	2	0

	Ganchozo		Residencia, Tercera						
Canoa Inn	Mauro Torres Marcillo	Marco Quinto Andrade	Hostal Residencia, Tercera	12	48	0	0	2	052616538
Canoa No.2	ECOCANOA S.A. Serna Enau Maira	Vía a Canoa	Hostería, Segunda	24	55	12	48	6	052616380
Montañita de Canoa	Jacinta Espinoza de Aveiga	Vía a Jama	Hostería, Tercera	6	30	10	40	4	0
Cocoloco	Rika L.M. de Kam	Malecón	Pensión, Tercera	7	18	4	16	2	093972884
Cuyabeno	Darwin Barreto Vergara	30 de Noviembre	Pensión, Tercera	7	28	0	0	2	0
Estrella del Mar	Pablo Roberto Gómez Jama	Malecón y Moisés Aray	Pensión, Tercera	6	10	4	16	3	0
Katiuska	Juan Carlos Quintero Hernández	Filomeno Hernández y 30 de Noviembre	Pensión, Tercera	6	10	0	0	2	052616342
Olmitos	Henricus Derks	Malecón y Moisés Aray	Pensión, Tercera	6	17	0	0	3	099804111
Posada del Sol	Dina María Viteri Guzmán	Urbanización El Recreo	Pensión, Tercera	9	36	0	0	1	099093720
Tronco Bar	Lilia María García Guanoluisa	Entrada a Canoa	Pensión, Tercera	6	17	0	0	2	052616365

Fuente: Catastro San Vicente actualizado por grupo de tesis. Ministerio de Turismo.

ANEXO 13

Establecimientos de Restauración en Canoa

NOMBRE	PROPIETARIO	DIRECCIÓN	CATEGORÍA	MESAS	PLAZAS	PAX	TELÉFONO
Muelle Uno	CORPAPAC S.A. Vicente Delgado	Vía a Canoa	Segunda	15	60	6	0
Costa Azul	Norberto Aquilino Quintero Hernández	Javier Santos y Malecón	Tercera	10	50	6	052616376
Gemita	Carmen Rosa Zambrano Marcillo	Malecón	Tercera	10	40	4	098159101
Jixsy	Manuel Isaac Hernández Ganchozo	Javier Santos y Malecón	Tercera	9	50	6	052616372
Marbella	Zeneida Murillo Villamar	Javier Santos y 30 de Noviembre	Tercera	10	40	4	052616342
Surf Shak	Byrd James Deam	Malecón	Tercera	6	24	3	052616355
El Torbellino	Atilio Hernández Ganchozo	Javier Santos	Tercera	10	40	3	0
La Esquina del Sabor	Mercedes Quinteros Hernández	Xavier Santos Y Malecón	Fuente de Soda Tercera	6	24	3	052681492
Brisas del Mar	Mariana Valencia	Malecón	Tercera	10	40	6	086711815
The People			Cuarta	10	40	4	
Oasis		Javier Santos	Tercera	10	40	4	

Fuente: Catastro San Vicente actualizado por grupo de tesis. Ministerio de Turismo.

ANEXO 14

Bares y Discotecas de Canoa

NOMBRE	PROPIETARIO	DIRECCIÓN	CATEGORÍA	PLAZAS	TELÉFONO
Coco Bar	Señor Paz	Javier Santos	Bar 3	150	099165517
Coctelitos Bar	Rodolfo Hernández Cabrera	Javier Santos	Bar 3	90	092349047
Mambo Bar	César González González	Javier Santos	Bar 3	40	------------
Club Chocolate	Aracely Coello	Filomeno Hernández y San Andrés	Discoteca	100	052616387

Fuente: Catastro San Vicente actualizado por grupo de tesis. Ministerio de Turismo.

OPERADORA

Canoa-Manabí-Ecuador

SUS COMENTARIOS POR FAVOR

Estimado cliente
Deseamos darle la más cordial bienvenida y ofrecerle un saludo de parte de todo el equipo de colaboradores de la Operadora Canoa Adventours.
Nos permitimos tomar un minuto de su tiempo, a fin de que nos haga conocer sus impresiones sobre los servicios de la Operadora, llenando este cuestionario. Su ayuda será de mucha utilidad para un mejoramiento continuo.

1. ¿Cómo se enteró de nosotros?
   Radio___ Televisión___ Folletos___ Internet___ Otro___

2. ¿Cómo realizó su reservación?
   Internet___ Directamente___

3. ¿Por qué nos prefirió?
   Por servicio___ Por variedad___ Por precio___

4. ¿Cómo califica los siguientes servicios?

Servicios	Excelente	Muy bueno	Estándar	Malo
Tours				
Paseo marítimo				
Parapente				
Clases de surf				
Camping				
Información Turística				
Atención al cliente				
Snack-bar				
Seguridad				
Hospedaje				
Alimentación				

5. ¿Estuvo todo funcionando correctamente dentro de la prestación de los diferentes servicios?
   ____
   ____
   ____
   ____

6. ¿Si algo estuvo fuera de servicio especifique que fue?
   ____
   ____
   ____
   ____
   ____
   ____

7. Nombre del colaborador con mayor predisposición a ayudarlo
   ____
   ____

8. ¿En términos generales, cómo califica nuestros servicios?
   Excelente___ Muy Bueno___ Estándar___ Malo___

9. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que le ofrezca la Operadora?
   ____
   ____
   ____
   ____

10. ¿Qué experiencia le agradó más durante su estadía?
    ____
    ____
    ____
    ____

Nombre: ______________________________
Fecha:________________________________
Teléfono: _____________________________
Dirección: ____________________________
Lugar de procedencia: __________________
Correo electrónico: _____________________

ANEXO 16

Tabla de mareas segundo semestre 2007

Puerto: Bahía de Caráquez **Mes:** Julio **Año:** 2007

Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros
01/07/2007		02/07/2007		03/07/2007		04/07/2007	
Domingo		**Lunes**		**Martes**		**Miércoles**	
04:30	2,50	05:10	2,57	05:52	2,62	00:28	0,36
10:40	0,56	11:22	0,53	12:05	0,51	06:34	2,65
16:41	2,59	17:21	2,65	18:03	2,67	12:48	0,51
23:06	0,40	23:47	0,37			18:46	2,66
05/07/2007		06/07/2007		07/07/2007		08/07/2007	
Jueves		**Viernes**		**Sábado**		**Domingo**	
01:09	0,38	01:52	0,43	02:38	0,50	03:29	0,59
07:18	2,67	08:04	2,66	08:52	2,63	09:45	2,58
13:32	0,52	14:19	0,54	15:09	0,56	16:05	0,58
19:31	2,62	20:21	2,55	21:15	2,47	22:15	2,41
09/07/2007		10/07/2007		11/07/2007		12/07/2007	
Lunes		**Martes**		**Miércoles**		**Jueves**	
04:28	0,66	05:36	0,70	00:31	2,39	01:38	2,46
10:43	2,52	11:47	2,48	06:48	0,67	07:56	0,60
17:09	0,59	18:18	0,56	12:55	2,48	14:01	2,53
23:21	2,38			19:27	0,50	20:31	0,41
13/07/2007		14/07/2007		15/07/2007		16/07/2007	
Viernes		**Sábado**		**Domingo**		**Lunes**	
02:40	2,55	03:36	2,64	04:26	2,72	05:13	2,76
08:58	0,50	09:53	0,43	10:44	0,39	11:30	0,39
15:01	2,61	15:54	2,69	16:41	2,73	17:25	2,72
21:29	0,32	22:20	0,25	23:07	0,22	23:50	0,23
17/07/2007		18/07/2007		19/07/2007		20/07/2007	
Martes		**Miércoles**		**Jueves**		**Viernes**	
05:56	2,75	00:30	0,30	01:07	0,41	01:43	0,54
12:14	0,43	06:37	2,71	07:16	2,64	07:54	2,54
18:06	2,66	12:54	0,50	13:34	0,57	14:13	0,65
		18:47	2,57	19:27	2,45	20:09	2,33
21/07/2007		22/07/2007		23/07/2007		24/07/2007	
Sábado		**Domingo**		**Lunes**		**Martes**	
02:20	0,69	03:01	0,82	03:49	0,93	04:49	1,01
08:34	2,43	09:16	2,32	10:04	2,21	11:01	2,13
14:54	0,72	15:40	0,79	16:35	0,84	17:38	0,85
20:55	2,21	21:47	2,10	22:47	2,04	23:54	2,02
25/07/2007		26/07/2007		27/07/2007		28/07/2007	
Miércoles		**Jueves**		**Viernes**		**Sábado**	
05:58	1,02	00:59	2,07	01:56	2,16	02:45	2,29
12:05	2,11	07:04	0,98	08:01	0,88	08:51	0,77
18:44	0,81	13:09	2,16	14:05	2,27	14:53	2,41
		19:43	0,73	20:35	0,63	21:21	0,51
29/07/2007		30/07/2007		31/07/2007			
Domingo		**Lunes**		**Martes**			
03:29	2,44	04:10	2,59	04:50	2,72		
09:37	0,65	10:21	0,53	11:04	0,44		
15:37	2,56	16:19	2,69	17:00	2,78		
22:04	0,39	22:45	0,29	23:25	0,22		

Fuente: http://www.inocar.mil.ec

Puerto: Bahía de Caráquez **Mes:** Agosto **Año:** 2007

Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros
01/08/2007 **Miércoles**		02/08/2007 **Jueves**		03/08/2007 **Viernes**		04/08/2007 **Sábado**	
05:30	2,83	00:04	0,20	00:44	0,22	01:26	0,29
11:46	0,36	06:11	2,89	06:52	2,89	07:36	2,83
17:42	2,82	12:28	0,32	13:11	0,32	13:55	0,35
		18:24	2,81	19:09	2,74	19:57	2,63
05/08/2007 **Domingo**		06/08/2007 **Lunes**		07/08/2007 **Martes**		08/08/2007 **Miércoles**	
02:11	0,41	03:01	0,54	04:02	0,67	05:15	0,75
08:22	2,71	09:14	2,56	10:15	2,40	11:26	2,30
14:43	0,42	15:38	0,51	16:44	0,59	18:02	0,62
20:50	2,49	21:50	2,35	22:59	2,25		
09/08/2007 **Jueves**		10/08/2007 **Viernes**		11/08/2007 **Sábado**		12/08/2007 **Domingo**	
00:16	2,23	01:30	2,30	02:34	2,42	03:27	2,56
06:35	0,75	07:49	0,67	08:51	0,56	09:43	0,47
12:43	2,29	13:53	2,37	14:51	2,48	15:40	2,58
19:18	0,57	20:23	0,46	21:18	0,34	22:04	0,25
13/08/2007 **Lunes**		14/08/2007 **Martes**		15/08/2007 **Miércoles**		16/08/2007 **Jueves**	
04:12	2,68	04:53	2,76	05:30	2,79	06:04	2,77
10:29	0,40	11:10	0,38	11:48	0,38	12:23	0,41
16:23	2,65	17:02	2,66	17:39	2,63	18:14	2,56
22:45	0,20	23:22	0,21	23:56	0,28		
17/08/2007 **Viernes**		18/08/2007 **Sábado**		19/08/2007 **Domingo**		20/08/2007 **Lunes**	
00:28	0,37	00:59	0,50	01:31	0,63	02:07	0,77
06:37	2,70	07:09	2,60	07:43	2,47	08:21	2,33
12:57	0,46	13:30	0,52	14:05	0,59	14:45	0,69
18:50	2,46	19:28	2,34	20:08	2,21	20:55	2,08
21/08/2007 **Martes**		22/08/2007 **Miércoles**		23/08/2007 **Jueves**		24/08/2007 **Viernes**	
02:51	0,90	03:46	1,01	05:01	1,07	00:20	1,97
09:05	2,19	10:01	2,08	11:12	2,03	06:23	1,04
15:35	0,78	16:41	0,84	18:00	0,84	12:28	2,08
21:52	1,98	23:03	1,93			19:10	0,75
25/08/2007 **Sábado**		26/08/2007 **Domingo**		27/08/2007 **Lunes**		28/08/2007 **Martes**	
01:26	2,11	02:18	2,30	03:03	2,51	03:44	2,73
07:32	0,93	08:27	0,77	09:15	0,59	09:59	0,41
13:33	2,22	14:26	2,41	15:12	2,60	15:55	2,76
20:06	0,61	20:53	0,45	21:36	0,30	22:16	0,17
29/08/2007 **Miércoles**		30/08/2007 **Jueves**		31/08/2007 **Viernes**			
04:23	2,91	05:03	3,03	05:43	3,07		
10:41	0,26	11:23	0,15	12:05	0,09		
16:37	2,87	17:19	2,92	18:02	2,89		
22:56	0,08	23:37	0,06				

Fuente: http://www.inocar.mil.ec

Puerto: Bahía de Caráquez **Mes:** Septiembre **Año:** 2007

Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros
01/09/2007		02/09/2007		03/09/2007		04/09/2007	
Sábado		**Domingo**		**Lunes**		**Martes**	
00:18	0,09	01:01	0,20	01:47	0,34	02:40	0,52
06:25	3,01	07:08	2,87	07:56	2,67	08:50	2,44
12:47	0,10	13:31	0,18	14:19	0,31	15:15	0,47
18:47	2,79	19:35	2,64	20:28	2,45	21:30	2,27
05/09/2007		06/09/2007		07/09/2007		08/09/2007	
Miércoles		**Jueves**		**Viernes**		**Sábado**	
03:44	0,68	05:04	0,77	00:08	2,11	01:23	2,20
09:55	2,24	11:14	2,13	06:30	0,76	07:42	0,66
16:27	0,61	17:52	0,65	12:36	2,14	13:45	2,24
22:45	2,13			19:09	0,59	20:11	0,47
09/09/2007		10/09/2007		11/09/2007		12/09/2007	
Domingo		**Lunes**		**Martes**		**Miércoles**	
02:22	2,36	03:09	2,52	03:49	2,64	04:25	2,73
08:40	0,54	09:27	0,43	10:08	0,35	10:44	0,29
14:38	2,37	15:23	2,48	16:01	2,55	16:37	2,59
21:00	0,35	21:41	0,27	22:17	0,23	22:51	0,24
13/09/2007		14/09/2007		15/09/2007		16/09/2007	
Jueves		**Viernes**		**Sábado**		**Domingo**	
04:57	2,75	05:28	2,73	05:57	2,66	00:22	0,47
11:17	0,27	11:48	0,28	12:18	0,31	06:27	2,56
17:11	2,58	17:44	2,54	18:17	2,46	12:48	0,37
23:22	0,29	23:52	0,37			18:52	2,35
17/09/2007		18/09/2007		19/09/2007		20/09/2007	
Lunes		**Martes**		**Miércoles**		**Jueves**	
00:53	0,58	01:28	0,71	02:10	0,84	03:05	0,97
06:59	2,43	07:35	2,29	08:18	2,14	09:14	2,02
13:21	0,46	13:59	0,57	14:46	0,70	15:49	0,80
19:30	2,23	20:14	2,10	21:09	1,99	22:19	1,93
21/09/2007		22/09/2007		23/09/2007		24/09/2007	
Viernes		**Sábado**		**Domingo**		**Lunes**	
04:19	1,05	05:48	1,02	00:47	2,14	01:41	2,37
10:29	1,96	11:50	2,02	07:02	0,88	07:59	0,68
17:11	0,83	18:29	0,76	13:00	2,18	13:57	2,39
23:37	1,99			19:29	0,61	20:18	0,44
25/09/2007		26/09/2007		27/09/2007		28/09/2007	
Martes		**Miércoles**		**Jueves**		**Viernes**	
02:28	2,61	03:11	2,85	03:52	3,02	04:34	3,11
08:47	0,45	09:32	0,23	10:15	0,05	10:57	-0,06
14:45	2,60	15:30	2,79	16:14	2,91	16:58	2,97
21:03	0,27	21:46	0,13	22:28	0,04	23:12	0,02
29/09/2007		30/09/2007					
Sábado		**Domingo**					
05:16	3,10	05:59	2,99				
11:40	-0,10	12:23	-0,05				
17:42	2,94	18:28	2,83				
23:56	0,07						

Fuente: http://www.inocar.mil.ec

Puerto: Bahía de Caráquez **Mes:** Octubre **Año:** 2007

Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros
01/10/2007 Lunes		02/10/2007 Martes		03/10/2007 Miércoles		04/10/2007 Jueves	
00:42	0,17	01:31	0,33	02:27	0,51	03:34	0,66
06:45	2,79	07:35	2,56	08:32	2,31	09:42	2,12
13:09	0,09	13:59	0,27	14:58	0,47	16:12	0,63
19:17	2,65	20:11	2,44	21:15	2,24	22:31	2,11
05/10/2007 Viernes		06/10/2007 Sábado		07/10/2007 Domingo		08/10/2007 Lunes	
04:55	0,75	06:18	0,72	01:02	2,19	01:57	2,33
11:03	2,03	12:24	2,05	07:26	0,62	08:19	0,50
17:35	0,68	18:49	0,63	13:29	2,16	14:20	2,28
23:51	2,10			19:47	0,54	20:33	0,46
09/10/2007 Martes		10/10/2007 Miércoles		11/10/2007 Jueves		12/10/2007 Viernes	
02:41	2,46	03:18	2,56	03:52	2,62	04:23	2,63
09:02	0,38	09:39	0,29	10:13	0,22	10:44	0,19
15:02	2,39	15:39	2,48	16:13	2,54	16:45	2,56
21:13	0,39	21:48	0,35	22:21	0,35	22:52	0,37
13/10/2007 Sábado		14/10/2007 Domingo		15/10/2007 Lunes		16/10/2007 Martes	
04:52	2,61	05:22	2,55	05:53	2,47	00:27	0,57
11:13	0,18	11:43	0,21	12:14	0,28	06:26	2,36
17:17	2,54	17:50	2,48	18:24	2,40	12:47	0,38
23:22	0,42	23:54	0,48			19:02	2,29
17/10/2007 Miércoles		18/10/2007 Jueves		19/10/2007 Viernes		20/10/2007 Sábado	
01:04	0,68	01:48	0,80	02:43	0,91	03:54	0,97
07:03	2,24	07:48	2,12	08:45	2,02	09:57	1,97
13:25	0,50	14:11	0,64	15:10	0,75	16:23	0,80
19:46	2,19	20:39	2,10	21:44	2,07	22:54	2,13
21/10/2007 Domingo		22/10/2007 Lunes		23/10/2007 Martes		24/10/2007 Miércoles	
05:14	0,93	06:26	0,78	00:57	2,48	01:48	2,70
11:14	2,03	12:25	2,17	07:25	0,57	08:15	0,33
17:39	0,77	18:43	0,66	13:25	2,37	14:18	2,59
23:59	2,28			19:39	0,51	20:29	0,36
25/10/2007 Jueves		26/10/2007 Viernes		27/10/2007 Sábado		28/10/2007 Domingo	
02:35	2,89	03:21	3,02	04:07	3,07	04:52	3,02
09:02	0,11	09:48	-0,05	10:33	-0,15	11:18	-0,15
15:06	2,78	15:53	2,92	16:39	2,98	17:25	2,96
21:17	0,23	22:05	0,14	22:52	0,10	23:40	0,13
29/10/2007 Lunes		30/10/2007 Martes		31/10/2007 Miércoles			
05:39	2,90	00:30	0,22	01:22	0,36		
12:04	-0,06	06:28	2,71	07:20	2,50		
18:13	2,86	12:53	0,09	13:45	0,28		
		19:04	2,69	19:59	2,50		

Fuente: http://www.inocar.mil.ec

Puerto: Bahía de Caráquez **Mes:** Noviembre **Año:** 2007

Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros
01/11/2007 Jueves		02/11/2007 Viernes		03/11/2007 Sábado		04/11/2007 Domingo	
02:19	0,51	03:24	0,65	04:36	0,72	05:50	0,71
08:19	2,29	09:26	2,12	10:41	2,02	11:57	2,03
14:44	0,48	15:51	0,64	17:03	0,73	18:12	0,75
21:01	2,32	22:09	2,21	23:19	2,18		
05/11/2007 Lunes		06/11/2007 Martes		07/11/2007 Miércoles		08/11/2007 Jueves	
00:24	2,22	01:19	2,30	02:04	2,38	02:43	2,44
06:55	0,63	07:47	0,52	08:30	0,42	09:07	0,33
13:02	2,10	13:54	2,21	14:37	2,33	15:14	2,42
19:11	0,71	20:00	0,65	20:42	0,60	21:19	0,55
09/11/2007 Viernes		10/11/2007 Sábado		11/11/2007 Domingo		12/11/2007 Lunes	
03:18	2,48	03:51	2,50	04:24	2,50	04:56	2,47
09:41	0,26	10:13	0,22	10:45	0,21	11:17	0,24
15:49	2,49	16:22	2,53	16:56	2,54	17:30	2,51
21:54	0,52	22:28	0,51	23:01	0,52	23:35	0,55
13/11/2007 Martes		14/11/2007 Miércoles		15/11/2007 Jueves		16/11/2007 Viernes	
05:30	2,43	00:12	0,61	00:52	0,69	01:37	0,77
11:51	0,30	06:06	2,37	06:46	2,29	07:32	2,20
18:06	2,47	12:27	0,38	13:07	0,49	13:52	0,59
		18:45	2,41	19:29	2,36	20:18	2,32
17/11/2007 Sábado		18/11/2007 Domingo		19/11/2007 Lunes		20/11/2007 Martes	
02:30	0,84	03:30	0,86	04:37	0,82	05:44	0,71
08:26	2,14	09:29	2,10	10:38	2,13	11:47	2,22
14:44	0,69	15:43	0,75	16:50	0,77	17:57	0,73
21:14	2,32	22:13	2,37	23:13	2,46		
21/11/2007 Miércoles		22/11/2007 Jueves		23/11/2007 Viernes		24/11/2007 Sábado	
00:12	2,59	01:09	2,72	02:03	2,84	02:56	2,93
06:46	0,53	07:43	0,33	08:35	0,15	09:26	0,02
12:52	2,38	13:50	2,56	14:44	2,74	15:35	2,88
19:00	0,64	19:58	0,53	20:54	0,40	21:47	0,30
25/11/2007 Domingo		26/11/2007 Lunes		27/11/2007 Martes		28/11/2007 Miércoles	
03:47	2,96	04:37	2,93	05:27	2,85	00:22	0,31
10:15	-0,05	11:04	-0,05	11:54	0,02	06:17	2,72
16:25	2,95	17:14	2,96	18:04	2,89	12:43	0,14
22:39	0,25	23:31	0,25			18:54	2,78
29/11/2007 Jueves		30/11/2007 Viernes					
01:14	0,41	02:07	0,53				
07:08	2,56	08:02	2,39				
13:33	0,30	14:25	0,48				
19:47	2,64	20:41	2,50				

Fuente: http://www.inocar.mil.ec

Puerto: Bahía de Caráquez **Mes:** Diciembre **Año:** 2007

Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros	Hora hh:mm	Altura Metros
01/12/2007		02/12/2007		03/12/2007		04/12/2007	
Sábado		**Domingo**		**Lunes**		**Martes**	
03:03	0,65	04:04	0,73	05:08	0,76	06:11	0,73
09:00	2,23	10:03	2,11	11:12	2,06	12:19	2,08
15:19	0,65	16:18	0,79	17:20	0,88	18:23	0,91
21:37	2,39	22:35	2,32	23:34	2,28		
05/12/2007		06/12/2007		07/12/2007		08/12/2007	
Miércoles		**Jueves**		**Viernes**		**Sábado**	
00:31	2,28	01:22	2,30	02:08	2,34	02:49	2,38
07:06	0,66	07:54	0,57	08:36	0,49	09:15	0,42
13:17	2,15	14:07	2,24	14:49	2,34	15:27	2,42
19:19	0,88	20:08	0,83	20:51	0,77	21:30	0,71
09/12/2007		10/12/2007		11/12/2007		12/12/2007	
Domingo		**Lunes**		**Martes**		**Miércoles**	
03:27	2,43	04:04	2,47	04:40	2,50	05:17	2,52
09:52	0,36	10:28	0,33	11:04	0,33	11:41	0,35
16:04	2,49	16:40	2,54	17:16	2,57	17:54	2,58
22:08	0,66	22:46	0,63	23:24	0,63		
13/12/2007		14/12/2007		15/12/2007		16/12/2007	
Jueves		**Viernes**		**Sábado**		**Domingo**	
00:03	0,64	00:44	0,67	01:28	0,71	02:14	0,74
05:56	2,51	06:36	2,47	07:20	2,42	08:08	2,37
12:19	0,39	12:58	0,45	13:39	0,52	14:23	0,60
18:34	2,59	19:15	2,59	20:00	2,59	20:47	2,60
17/12/2007		18/12/2007		19/12/2007		20/12/2007	
Lunes		**Martes**		**Miércoles**		**Jueves**	
03:05	0,75	04:01	0,73	05:03	0,68	06:09	0,58
09:03	2,31	10:04	2,29	11:10	2,30	12:19	2,38
15:12	0,69	16:09	0,76	17:15	0,80	18:25	0,78
21:38	2,60	22:33	2,61	23:33	2,63		
21/12/2007		22/12/2007		23/12/2007		24/12/2007	
Viernes		**Sábado**		**Domingo**		**Lunes**	
00:36	2,67	01:39	2,73	02:40	2,80	03:36	2,86
07:14	0,46	08:15	0,33	09:12	0,21	10:06	0,12
13:26	2,50	14:27	2,65	15:24	2,79	16:17	2,90
19:34	0,70	20:38	0,59	21:37	0,48	22:33	0,40
25/12/2007		26/12/2007		27/12/2007		28/12/2007	
Martes		**Miércoles**		**Jueves**		**Viernes**	
04:29	2,90	05:18	2,88	00:14	0,39	01:01	0,46
10:58	0,08	11:46	0,09	06:06	2,82	06:52	2,70
17:07	2,95	17:56	2,95	12:32	0,17	13:16	0,29
23:25	0,36			18:43	2,91	19:28	2,82
29/12/2007		30/12/2007		31/12/2007			
Sábado		**Domingo**		**Lunes**			
01:48	0,55	02:34	0,65	03:23	0,74		
07:39	2,55	08:27	2,39	09:19	2,24		
13:58	0,46	14:41	0,64	15:27	0,82		
20:13	2,71	20:59	2,58	21:46	2,45		

Fuente: http://www.inocar.mil.ec

ANEXO 17

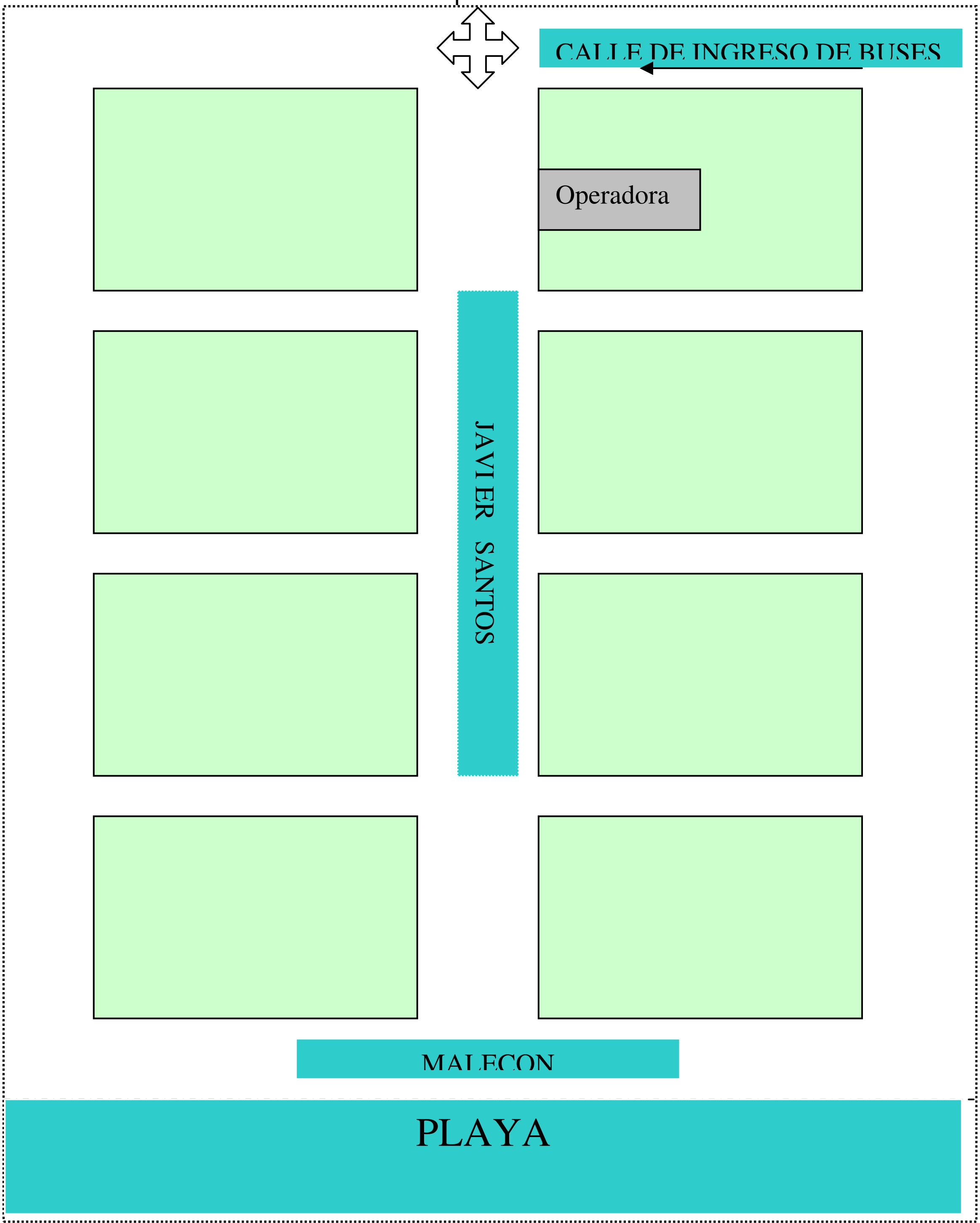
Lista de peces considerados dentro de la pesca deportiva en Canoa

1. Negrito
2. Ojito
3. Corvina
4. Rayalete
5. Dorado
6. Cherna
7. Robalo
8. Lenguado
9. Wayu
10. Salmón
11. Camolillo
12. Pargo
13. Cabezudo
14. Bonito
15. Burrito
16. Sierra
17. Ayanque
18. Toya
19. Picudo
20. Caballa
21. Espada
22. Carita
23. Pinchagua
24. Jurel

Fuente: Entrevista con el señor José Xavier Murillo Salazar (habitante de Canoa)

ANEXO 18

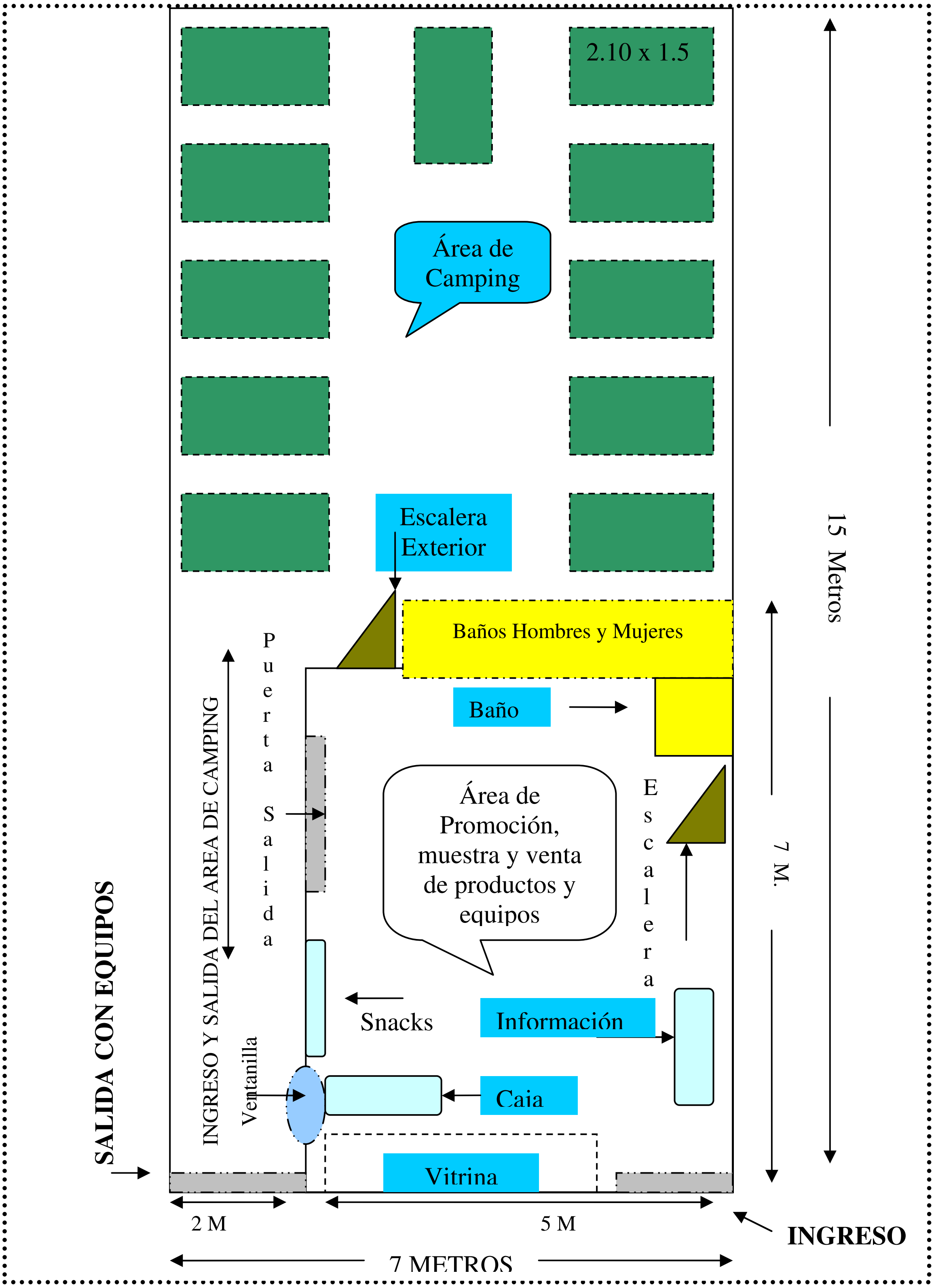
Ubicación de la Operadora en Canoa



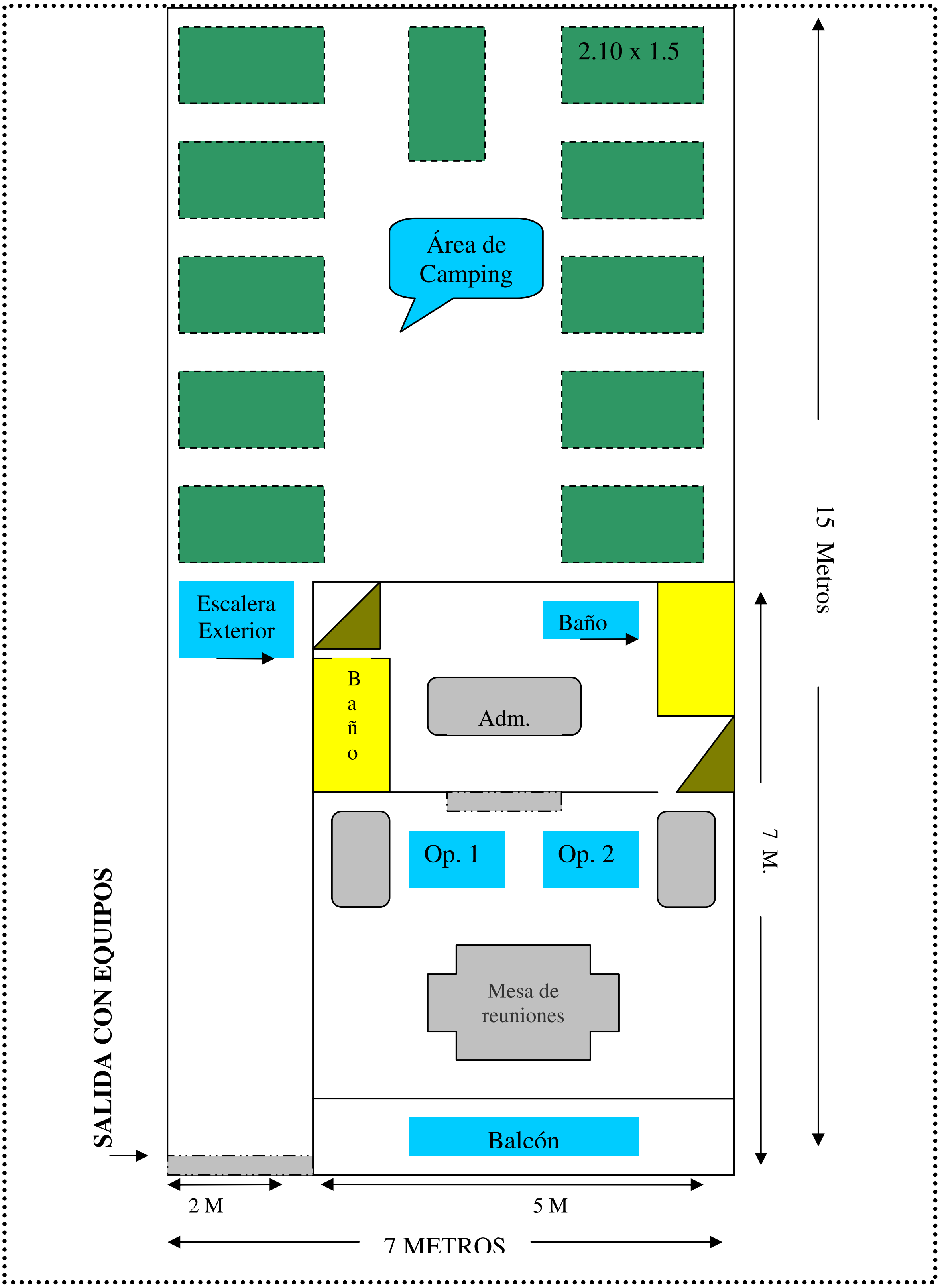
Fuente: Elaboración propia

ANEXO 19

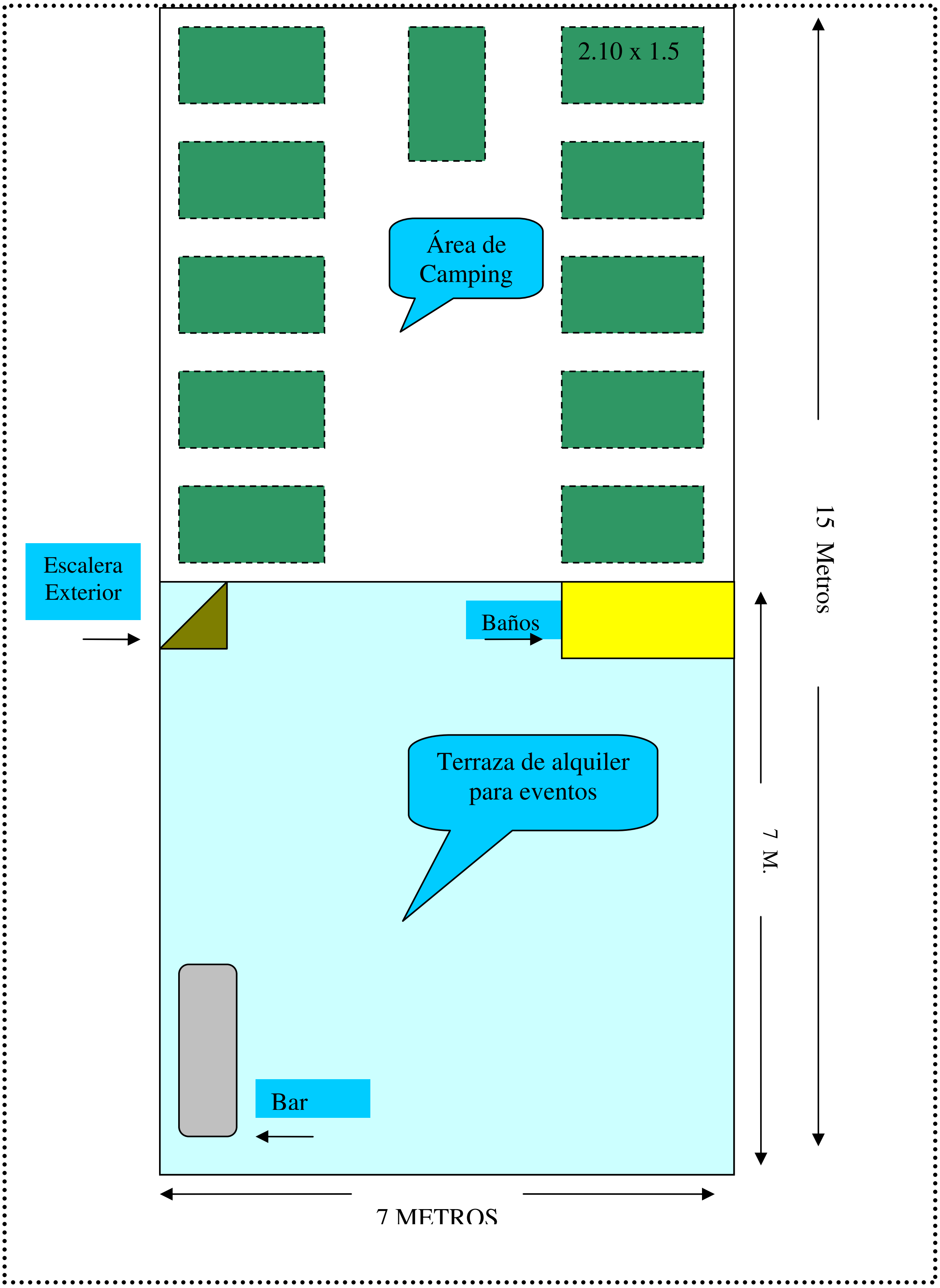
Planos y diseño de la Operadora – Planta baja



Planos y diseño de la Operadora – Planta alta



Planos y diseño de la Operadora – Terraza para eventos



ANEXO 20

Requisitos y Formalidades para el registro de locales nuevos

Ministerio De Turismo

Ecuador

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

ACTIVIDADES: Alimento y Bebidas, Alojamiento, Recreación y diversión, Intermediación (**Organizador de Eventos, congreso y convenciones**)

PERSONA JURÍDICA:

1. Copia certificada de la escritura de **constitución de la compañía**, debidamente inscrita en el Registro Mercantil y sus reformas, en caso de haberlas.
2. Copia certificada del **Nombramiento del representante Legal**, debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
3. Copia del **registro único de contribuyentes** (RUC) de la compañía.
4. Copia de la **Cedula de Identidad** representante legal.
5. Copia del Comprobante de Votación - (**COPIA DE PASAPORTE PARA LOS EXTRANJEROS**).
6. Certificado del **Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI)**, de no encontrarse registrado el nombre comercial, (Las oficinas del IEPI se encuentran ubicados en la Av. Fco. de Orellana Edif..Las Cámaras 2do. Piso, junto al Hotel Hilton Colon).
7. Copia del Titulo de propiedad o/ Contrato de arrendamiento del Establecimiento a Nombre del Propietario. (**REGISTRADO EN EL JUZGADO DE INQUILINATO O/ NOTARIADO**).
8. **Lista de Precios o/ Carta de Servicios** del establecimiento de lo que expende en el local.
9. Para los Bares, Discotecas, Salas de Baile, y Establecimientos de Alojamiento, deben presentar **Copia del permiso del Suelo**, que otorga el Municipio de Guayaquil.
10. **DECLARACIÓN JURADA.-** El activo real del Establecimiento, se justificará mediante declaración efectuada por el Representante Legal o Propietario, esto debe ser valorizado. (Ejemplo: elaborar en computador o a maquina de escribir, un inventario de todos los activos del establecimiento).-
11. Toda la Documentación debe ser **presentada en una Carpeta** con vincha.
12. Copia del Certificado de Afiliación y Pago a la CÁMARA DE TURISMO, de la provincia del Guayas (**DESPUÉS DE LA INSPECCIÓN**).

PERSONA NATURAL:

1. Copia del registro único de contribuyentes (RUC)
2. Copia de la Cedula de Identidad.
3. Copia del Comprobante de Votación - (**COPIA DE PASAPORTE PARA LOS EXTRANJEROS**).
4. Copia del **Titulo de propiedad o/ Contrato de arrendamiento** del Establecimiento a Nombre del Propietario.
5. **Lista de Precios o/ Carta de Servicios** del establecimiento de lo que expende en el local.
6. **DECLARACIÓN JURADA.-** El activo real del Establecimiento, se justificará mediante declaración efectuada por el Propietario, esto debe ser valorizado. (Ejemplo: elaborar en computador o a maquina de escribir, un inventario de todos los activos del establecimiento).-
7. Certificado del **Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI)**, de no encontrarse registrado el nombre comercial, (Las oficinas del IEPI se encuentran ubicados en la Av. Fco. de Orellana Edif..Las Cámaras 2do. Piso, junto al Hotel Hilton Colon).
8. Para los Bares, Discotecas, Salas de Baile, y Establecimientos de Alojamiento, deben presentar **Copia del permiso del Suelo**, que otorga el Municipio de Guayaquil.
9. Toda la Documentación debe ser **presentada en una Carpeta** con vincha.
10. Copia del Certificado de Afiliación y Pago a la CÁMARA DE TURISMO, de la provincia del Guayas (**DESPUÉS DE LA INSPECCIÓN**).

NOTA: La **documentación debe estar completa** ha nombre de la persona dueña del establecimiento comercial, caso contrario no se dará tramite.

ANEXO 21

Solicitud de registro de locales nuevos

Ministerio De Turismo

Ecuador

SOLICITUD DE REGISTRO LOCALES NUEVOS

ACTIVIDADES: Alimento y Bebidas, Alojamiento, Recreación y diversión, Intermediación **(Organizador de Eventos, congreso y convenciones)**

....,a............de...del 200.......

Yo,..en calidad de Representante Legal de la Empresa...solicito al (a la) señor (a) Ministro (a) de Turismo se digne, de conformidad con las disposiciones legales vigentes, Clasificar y Registrar a mi establecimiento, cuyas característica son las siguientes :

Razón Social (Persona Jurídica):...

Nombre del Establecimiento...

Ubicación del Establecimiento:..

Provincia Cantón Ciudad

....

Calle No. Transversal Sector Teléfono

Fecha de Constitución:..

Fecha de inicio de operaciones: ....

Registro Único de Contribuyentes : ....Número de cédula.............................

Monto de inversión : ....

Numero de empleados: ....

Observaciones: ....

....

....

Atentamente,

Propietario/ Administrativo/ Representante Legal

CROQUIS

Dirección: P. Icaza #203 y Pichincha 6to. Piso
Teléfonos. 2568764 Ext. 117 25648776 Fax. 2562544
E-mail: i_astudillo@turismo.gov.ec w_mera@turismo.gov.ec

ANEXO 22

Detalle de los Ingresos sobre ventas pesimistas del 25%

	Precio/ año 1	Precio/ año 2	Precio/ año 3	Precio/ año 4	Precio/ año 5	Precio/ año 6	Precio/ año 7	Precio/ año 8	Precio/ año 9	Precio/ año 10
Ingreso por Alquiler de Carpas										
Tarifa promedio por noche	10	11	11	12	12	13	13	14	15	16
Inflación anual constante	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Alojamiento Disponible diario	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Alojamiento disponible en el año	1460	1460	1460	1460	1460	1460	1460	1460	1460	1460
Porcentaje de Ocupación	25	29	33	37	41	45	49	53	57	61
Valor anual	3650	4446	5312	6253	7276	8385	9587	10888	12295	13816
Ingreso por alquiler del local para eventos										
Tarifa promedio por noche	100	105	110	116	122	128	134	141	148	155
Inflación anual constante	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Alquiler Disponible mensual	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Alquiler disponible en el año	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192
Porcentaje de ocupación	25	29	33	37	41	45	49	53	57	61
Valor anual	4800	5846	6985	8224	9568	11027	12608	14319	16169	18169
Ingresos por alquiler de equipos										
Tarifa Promedio de Equipos por día	88	92	97	102	107	112	118	124	130	137
Inflación anual constante	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Alquiler disponible diario	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Alquiler disponible en el año	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440
Porcentaje de ocupación	25	29	33	37	41	45	49	53	57	61
Valor anual	31680	38586	46104	54277	63152	72779	83210	94503	106717	119916
Ingresos por ventas de paquetes										
Tarifa promedio por paquetes por mes	420	441	463	486	511	536	563	591	621	652
Inflación anual constante	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Aumento de porcentaje de ganancia anual	0,00	0,03	0,06	0,09	0,12	0,15	0,18	0,21	0,24	0,27
Venta mensual de paquetes	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Meses de venta	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Porcentaje de ventas	25	29	33	37	41	45	49	53	57	61
Valor anual	1260	1572	1928	2332	2792	3313	3906	4579	5343	6212
Ingreso por ventas menores x mes	767	805	845	887	932	978	1027	1079	1132	1189
Inflacion anual constante	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Ingreso anual por departamentos menores	9198	9658	10141	10648	11180	11739	12326	12943	13590	14269
Porcentaje de ventas	25	29	33	37	41	45	49	53	57	61
Valor anual	2300	2801	3346	3940	4584	5283	6040	6860	7746	8704

Fuente: Elaboración propia

BIBLIOGRAFÍA

1. Subsecretaria de Turismo del Litoral, “Guía Histórica de los pueblos de la Costa”, 2002.
2. INEC, “Resultados Definitivos de los Censos de Población y vivienda de 1990 y 2001”.
3. PMRC, Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero en Canoa, Cantón San Vicente, provincia de Manabí, 2006.
4. Municipio de San Vicente. Sondeo año 2006-2007
5. Cantos, Angela; Guizamano, Carmen, Tesis de Grado: “Descripción de los Atractivos Turísticos de la Zona Norte de la Provincia de Manabí y su influencia en el Desarrollo del Turismo”, Facultad de Administración de empresas Turísticas y Hoteleras de la ULEAM, 2001 - 2002
6. Enciclopedia de los animales, Editorial Nauta.C.S.A., Barcelona-España, edición año 2000

7. INEFAN - Fundación Natura, Manual del Guardaparque, documento producido para el proyecto “Capacitación del personal del Sistema de Áreas Protegidas”, Quito 1993.
8. Junta Parroquial de San Andrés de Canoa
9. Subsecretaría de Turismo del Litoral, Catastro Manabí 2003 - 2006.
10. Oficina de información al turista i-TUR. Municipio del Cantón San Vicente.
11. Oficina de Información Turística. Portoviejo. Manabí.
12. Medina, Noemí, Tesis de Grado: Operadora de Turismo Pedagógico, 2003
13. Cantos, Aracelly; Durán, Marco, Tesis de Grado: “ Cantón Sucre, estudio de sus Atractivos Turísticos”, 1996.
14. Enciclopedia Visual de los seres vivos, Editorial Santillana, Diario El Universo, año 1995
15. Entrevista: José Xavier Murillo Salazar (habitante de Canoa)
16. http://www.marn.gob.sv/cd2/atlasesi/cuad8.htm
17. “Ecuador, Guía de Carreteras, Turismo y Ecoturismo 2006”, Editorial Dinediciones
18. Biblioteca Premium Microsoft Encarta 2006
19. http://www.codeso.com/Fotos_Ecuador/Mapa_Manabi_Ecuador.JPG
20. http://www.inocar.mil.ec