



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE INGENIERIA MARITIMA Y CIENCIAS DEL MAR**

**LICENCIATURA EN TURISMO**

**“PROPUESTA DE EQUIPAMIENTO: SALAS DE REUNIONES, COMO SERVICIO  
DE APOYO PARA LA CONSTRUCCION DEL PUERTO DE AGUAS PROFUNDAS  
EN POSORJA”.**

**TESIS DE GRADO**

**Previa la obtención del Título de:**

**LICENCIADA EN TURISMO**

Presentada por:

CAROLINA DEL ROCIO CARRIÓN LEÓN

NADIA KATHERINE GUEVARA CÁRDENAS

INGRID KATHERINE SIBRI ROMERO

Guayaquil – ECUADOR

2008

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por lograr concluir esta meta, a la Escuela Superior Politécnica del Litoral por el valioso conocimiento impartido, Msc. Julio Gavilanes Coordinador de la Carrera de Licenciatura en Turismo, Director de esta Tesis, y Msc. Jerry Landívar Subdecano de la Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias del Mar, y a todas aquellas personas que hicieron posible la realización del presente documento.

## DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, a mis padres Edgar Augusto Carrión y Teresa León Ortiz, quienes son el eje de mi vida, a mis hermanos Eduardo, César y Víctor, que me ayudaron de diversas formas a culminar esta nueva etapa, a mi sobrino Cesar Carrión Chele, por ser la personita que todos los días me brinda su cariño tierno y sincero, a mis abuelos, tíos y primos, a la familia Carrasco Fajardo, en especial a la Ing. Carmen Carrasco por brindarme su apoyo y cariño incondicional, al Econ. Carlos Carrasco quien representa alguien muy especial en mi vida, a mis infalibles amigas y finalmente a todas aquellas personas que nos ayudaron en el desarrollo y culminación de este documento.

Carolina del Rocío Carrión León \*

Dedico esta tesis a mi mamá María Rosa Cárdenas por su amor y apoyo incondicional en los momentos más importantes de mi vida.

A la familia Zurita Arauz por abrirme las puertas de su hogar y hacerme parte de sus vidas.

A mis compañeras de tesis por su esfuerzo y dedicación en esta tesis, a todas aquellas amigas que hice durante mi jornada universitaria, y ciertas personas que de una u otra forma colaboraron en la realización de esta tesis.

Nadia Katherine Guevara Cárdenas \*

Dedico esta tesis a Dios por amarme, cuidarme y darme la bendición de disfrutar de la vida.

A mis queridos padres Jorge Sibri y Sara Romero, quienes incondicionalmente me apoyan y motivan cada día; a mis hermanos Gloria, Lisbeth y George, por estar siempre junto a mí.

A esa personita especial que llegará pronto.

A mis futuros hijos, los cuales espero saber guiar y comprender.

A mis abuelos que con el paso del tiempo extraño más; a mi tío Raúl y tía Julia, que me recibieron con cariño en sus hogares.

A mi familia de M. Álamos, mis primas Gladys, Susi y Laura, quienes representan una bendición de Dios.

A mis verdaderas amigas, con quienes he compartido tristezas y alegrías, convirtiéndose así, en parte esencial de mi vida.

A todas aquellas personas que he conocido a lo largo de mi carrera universitaria y han contribuido de alguna manera a la culminación de esta etapa.

Ingrid Katherine Sibri Romero\*

## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



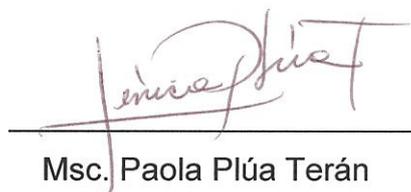
Msc. Jerry Landívar Zambrano  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Msc. Julio Gavilanes Valle  
DIRECTOR DE TESIS



Msc. Víctor Osorio Cevallos  
MIEMBRO PRINCIPAL



Msc. Paola Plúa Terán  
MIEMBRO PRINCIPAL

## DECLARACION EXPRESA

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



CAROLINA DEL ROCIO CARRIÓN LEÓN



NADIA K. GUEVARA CÁRDENAS



INGRID K. SIBRI ROMERO



CIB - ESPOL

## INDICE GENERAL

	<b>Página</b>
Resumen	VIII
Índice General	XI
Índice de Fotos	XIII
Índice de Figuras	XIV
Índice de Cuadros	XVII
Índice de Tablas	XX
Índice de Anexos	XXIII
Introducción	XXIV
<b>CAPÍTULO I INFORMACIÓN GENERAL</b>	<b>1</b>
1.1 Características generales de la zona	1
1.1.1 Ubicación geográfica	2
1.1.2 Descripción Poblacional	3
1.1.3 Análisis socioeconómico	11
1.1.4 Descripción del Entorno Natural	14
1.1.5 Infraestructura existente	17
<b>CAPÍTULO II ANÁLISIS DEL MERCADO</b>	<b>32</b>
2.1 Características Generales del Mercado	32
2.1.2 Análisis de la Demanda	36
2.1.3 Análisis de la Oferta	61

2.1.3.1	Descripción de la Planta Turística	65
2.1.3.2	Determinación de la Capacidad Turística	67
2.1.4	Estrategias de la comercialización	70
2.2	Análisis FODA	73
<b>CAPÍTULO III ESTUDIO TÉCNICO Y GESTIÓN DEL PROYECTO</b>		<b>74</b>
3.1	Análisis de las Características	74
3.2	Especificaciones técnicas	78
3.3	Gestión del proyecto	87
3.4	Estimación de Costos / Beneficios	89
3.4.1	Análisis de los costos	89
3.4.2	Beneficio socio – Ambientales	101
3.4.3	Beneficios Económicos	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		108
ANEXOS		112
BIBLIOGRAFÍA		119

## INDICE DE FOTOS

<b>Fotos</b>	<b>Pág.</b>
<b>CAPITULO I</b>	
<b>Foto 1.1</b>	
Sub – Centro de Salud	9
<b>Foto 1.2</b>	
Junta Parroquial Posorja	9
<b>Foto 1.3</b>	
CAMI	10
<b>Foto 1.4</b>	
Instalaciones de Sálica	13
<b>Foto 1.5</b>	
Cooperativa de Transporte Posorja	17
<b>Foto 1.6</b>	
Predios de Sálica del Ecuador	26
<b>Foto 1.7</b>	
Frente, Canal del Morro	26
<b>Foto 1.8</b>	
Trabajos de remoción de tierras	31
<b>Foto 1.9</b>	
Maquinarias trabajando	31

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figuras</b>	<b>Pág.</b>
<b>CAPITULO I</b>	
<b>Figura 1.1</b>	
Mapa de Ubicación - Posorja	3
<b>Figura 1.2</b>	
Corredor Portuario de la Provincia del Guayas	23
<b>Figura 1.3</b>	
Plano interactivo del Puerto de Aguas Profundas	24
<b>Figura 1.4</b>	
Maqueta del Proyecto del Puerto de Aguas Profundas	25
<b>Figura 1.5</b>	
Plano del Proyecto Fase 1	27
<b>Figura 1.6</b>	
Plano del Proyecto Fase 1 y 2	28
<b>Figura 1.7</b>	
Plano del Proyecto Fase 1, 2 y 3	29
<b>Figura 1.8</b>	
Buque Tipo PANAMAX	30

## **CAPITULO II**

### **Figura 2.1**

Características Generales del Mercado 33

### **Figura 2.2**

Clasificación de las técnicas de muestreo 34

### **Figura 2.3**

Tipos de competencia 61

## **CAPITULO III**

### **Figura 3.1**

Diseño del destino 78

### **Figura 3.2**

Planta baja general 79

### **Figura 3.3**

Vista entrada principal, Salas de Reuniones 80

### **Figura 3.4**

Tipo Auditorio 82

### **Figura 3.5**

Tipo Aula 83

### **Figura 3.6**

Tipo Imperial 83

**Figura 3.7**

Tipo U

84

**Figura 3.8**

Tipo Mesa Redonda

85

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadros</b>	<b>Pág.</b>
<hr/> <hr/>	
<b>CAPITULO I</b>	
<b>Cuadro 1.1</b>	
Población Total	5
<b>Cuadro 1.2</b>	
Población Económicamente Activa	5
<b>Cuadro 1.3</b>	
Tipos de Vivienda	6
<b>Cuadro 1.4</b>	
Nivel de Instrucción	8
 <b>CAPITULO II</b>	
<b>Cuadro 2.1</b>	
Sexo	37
<b>Cuadro 2.2</b>	
Edad	38
<b>Cuadro 2.3</b>	
Profesión	39
<b>Cuadro 2.4</b>	
Compañía para la que labora	40

<b>Cuadro 2.5</b>	
El Puerto como generador de ingresos	42
<b>Cuadro 2.6</b>	
Frecuencia de reuniones	45
<b>Cuadro 2.7</b>	
Duración de las reuniones	47
<b>Cuadro 2.8</b>	
Preferencia de reuniones en Posorja	49
<b>Cuadro 2.9</b>	
Aceptación de las Salas de Reuniones	50
<b>Cuadro 2.10</b>	
Servicios Adicionales	51
<b>Cuadro 2.11</b>	
Sexo	53
<b>Cuadro 2.12</b>	
Edad	53
<b>Cuadro 2.13</b>	
Ocupación	54
<b>Cuadro 2.14</b>	
¿Pertenece a alguna agrupación?	55
<b>Cuadro 2.15</b>	
¿Organiza algún evento?	57

**Cuadro 2.16**

Asistencia a eventos, reuniones y/o charlas 58

**Cuadro 2.17**

Necesidad de construir las Salas de Reuniones 59

**Cuadro 2.18**

Aceptación de Salas de Reuniones 60

**Cuadro 2.19**

Conocimiento de algún establecimiento similar I 63

**Cuadro 2.20**

Conocimiento de algún establecimiento similar II 64

## INDICE DE TABLAS

<b>Tablas</b>	<b>Pág.</b>
<b>CAPITULO II</b>	
<b>Tabla 2.1</b>	
Capacidad de Carga Física	68
<b>Tabla 2.2</b>	
Análisis FODA	73
<b>CAPITULO III</b>	
<b>Tabla 3.1</b>	
Nomina de Empleados	88
<b>Tabla 3.2</b>	
Inversión Inicial	89
<b>Tabla 3.3</b>	
Gastos Pre- operacionales	89
<b>Tabla 3.4</b>	
Capital de trabajo	90
<b>Tabla 3.5</b>	
Inversión en Activos Fijos	91
<b>Tabla 3.6</b>	
Inversión en Muebles de Oficina	91

<b>Tabla 3.7</b>	
Inversión en Equipos de Computación	92
<b>Tabla 3.8</b>	
Inversión en Equipos de Oficina	92
<b>Tabla 3.9</b>	
Inversión en Maquinarias y Equipos	92
<b>Tabla 3.10</b>	
Financiamiento	93
<b>Tabla 3.11</b>	
Amortización	94
<b>Tabla 3.12</b>	
Ingresos por Alquiler de Salas	96
<b>Tabla 3.13</b>	
Ingresos por Alquiler de Business Center	96
<b>Tabla 3.14</b>	
Ingresos por Alquiler de Alimentos y Bebidas	97
<b>Tabla 3.15</b>	
Egresos por Alquiler de Salas	98
<b>Tabla 3.16</b>	
Egresos por Business Center	99
<b>Tabla 3.17</b>	
Egresos de Alimentos & Bebidas	99

**Tabla 3.18**

Otros Egresos Operacionales	99
-----------------------------	----

**Tabla 3.19**

Gastos de Administración	100
--------------------------	-----

**Tabla 3.20**

Matriz Causa-Efecto	102
---------------------	-----

## INDICE DE ANEXOS

<b>ANEXOS</b>	<b>Pág.</b>
<hr/> <hr/>	
<b>CAPITULO II</b>	
<b>Anexo # 1</b>	
Modelo de encuesta dirigida para el área de la construcción	113
<b>Anexo # 2</b>	
Modelo de encuesta dirigida a los pobladores de Posorja	114
<b>CAPITULO III</b>	
<b>Anexo # 3</b>	
Área de construcción y parqueos	115
<b>Anexo # 4</b>	
Depreciación de Activos Fijos	116
<b>Anexo # 5</b>	
Flujo de caja, Rentabilidad de la Inversión	117
<b>Anexo # 6</b>	
Flujo de Caja, Considerando la Amortización del Préstamo	118

## RESUMEN

Posorja se encuentra al Sureste de la ciudad de Guayaquil, frente al canal el Morro y en la carretera que conduce a Playas. Con una población de 17.005 habitantes (según censo del 2001), es el centro poblado rural más importante del cantón.

Originalmente fue un pueblo de pescadores y primer balneario turístico de Guayaquil. Actualmente no se considera un punto de desarrollo urbano ni turístico pues no posee atractivos relevantes ni cuenta con el recurso playa. Por otro lado la actividad pesquera es la que se ha desarrollado con mayor intensidad, debido a sus condiciones geográficas como la ensenada natural que existe y la zona climática.

El presente documento está dividido en tres capítulos, en los que se describe información sobre la parroquia; su realidad actual, se demuestra la existencia potencial de la demanda y finalmente se describe la propuesta del proyecto, sustentándola en criterios ambientales, sociales y económicos, encaminados a dejar la operación del proyecto (de ser implementada la propuesta), en manos de la Junta parroquial.

El capítulo uno describe con detalles, la información general de la parroquia, destacando las características principales del área de estudio, tales como ubicación geográfica, topografía, hidrografía, clima, descripción poblacional, infraestructura existente, entre otras, permitiéndonos tener un criterio real del entorno en el que se asienta nuestra área de estudio.

El capítulo dos contiene un análisis exhaustivo del mercado potencial que justifica la construcción de las salas de reuniones en Posorja, como resultado de la ejecución y gestión del Puerto de Aguas Profundas en este lugar. Así también se determinan estudios sobre la capacidad de carga y se formula un análisis FODA, con el fin de lograr un balance entre los diferentes aspectos de este capítulo.

El capítulo tres es una descripción total y detallada de la propuesta que se pretende ejecutar, nos muestra el debido análisis técnico, describiendo la infraestructura de nuestra oferta de equipamiento, para de esta manera apoyados en los resultados obtenidos en el capítulo dos, demostrar la factibilidad de nuestra propuesta, respetando siempre los parámetros ambientales, que se incluyen en esta sección luego de haber realizado el respectivo estudio de impacto ambiental, para deducir los impactos negativos y positivos que se tengan durante la construcción, operación y desarrollo del proyecto, de llevar a cabo nuestra propuesta. El capítulo también nos muestra el respectivo análisis financiero con el debido crédito bancario

(tomando como ejemplo la tasa referencial dada por la Corporación Financiera Nacional, para este tipo de proyectos), el correspondiente capital de trabajo requerido para el funcionamiento y durante un período de diez años, de esta manera se logra establecer el flujo de caja que nos permite ver la rentabilidad del proyecto y el tiempo de recuperación de la inversión.

En la sección final del documento, se establecen las conclusiones y recomendaciones que se plantean en caso de ejecutarse la propuesta de equipamiento de Sala de Reuniones, como servicio de apoyo para la construcción del puerto de aguas profundas en Posorja.

# INTRODUCCIÓN

El turismo básicamente se ha concebido como una actividad económica propia del sector terciario, que consiste en la prestación de un conjunto de servicios tradicionalmente ligado a la existencia de un atractivo físico, los cuales son ofrecidos a todo tipo de personas con la capacidad de adquirirlos.

Con el paso de los años, la evolución y las necesidades que se ha creado el ser humano, han surgido distintas modalidades de turismo: cultural, científico, de aventura, ecoturismo, entre otros. Convirtiendo así, al turismo en una actividad necesaria y eficiente para el desarrollo económico, social y cultural de una localidad. Si bien es cierto, que el éxito de las diferentes modalidades de turismo esta condicionada por las facilidades en conjunto que presenta el atractivo; existen muchas poblaciones que no cuenta con atractivos relevantes para constituirse en un destino turístico de un país y se han visto en la necesidad de generar nuevas oportunidades con el fin de alcanzar dicho éxito.

Siendo este el caso de Posorja, que originalmente fue un pueblo de pescadores y primer balneario turístico de Guayaquil. Hoy en día, no se

considera un punto de desarrollo urbano ni turístico pues no posee atractivos importantes y experimento la pérdida del recurso playa.

Por otro lado la actividad pesquera es la que se ha desarrollado con mayor intensidad, debido a sus condiciones geográficas como la ensenada natural que existe y la zona climática.

Condiciones que han contribuido a la construcción del proyecto del “Puerto de Aguas Profundas de Posorja” capaz de recibir buques mercantes (Tipo Panamax), que actualmente no entran en el puerto estatal de la ciudad por falta de un mayor calado.

Alianza Internacional Portuaria (ALINPORT S.A.), es la empresa privada quien esta invirtiendo en este mega proyecto cuyo objetivo es mantener nexos con el mercado asiático. Por lo tanto, la ejecución de este proyecto esta llevando consigo el desarrollo urbano de la parroquia, con la mejora de servicios básicos, creación de una zona comercial, lugares de alojamiento, con el objetivo de satisfacer las necesidades de la futura demanda del puerto.

Actualmente, el Municipio de Guayaquil inició trabajos de regeneración en la parroquia, mientras el Consejo Provincial del Guayas a fin de complementar las instalaciones industriales y comerciales en el puerto, se encuentra trabajando en la construcción a cuatro carriles de la vía Progreso – Playas –

Posorja, con el objeto de conectar ésta con la autopista interoceánica que llegue por vía terrestre hasta Puerto Orellana, para luego embarcar por vía fluvial hasta Manaus y así poder llegar al mercado asiático y africano, dando como resultado el desplazamiento de miles de personas al año.

La construcción de un puerto es motivo suficiente para estimular la economía y el comercio de un lugar. Muchas ciudades se desarrollaron alrededor de los puertos, debido a que se convierten en la puerta de entrada para la mayoría de productos de comercio internacional. Exigiendo así la creación de infraestructuras de todo tipo, necesarias para el desarrollo oportuno de un sitio.

La propuesta para la construcción de salas de reuniones ha definido como clientes potenciales en primera instancia a los profesionales de las constructoras; que con el fin de llevar a cabo proyectos relacionados a la construcción de infraestructuras nuevas, deberán desplazarse hasta esta zona y hacer uso de instalaciones cercanas que faciliten sus labores.

Por lo tanto, en Posorja surge la necesidad de promover la modalidad de Turismo de Negocios, la cual se ha convertido en uno de los principales ejes de crecimiento económico en muchos países en desarrollo y economías en transición. Tal es ejemplo de Rio de Janeiro, la ciudad con más turistas de

negocios en América Latina, seguida por Cancún, Buenos Aires y Santiago de Chile, según datos de la OMT.

Por los antecedentes ya antes expuestos se sugiere para el aprovechamiento por parte de la población, la creación de Salas de Reuniones en Posorja que servirá de complemento para este tipo de turismo, cuyas instalaciones cumplirán con las expectativas de los ingenieros, arquitectos y profesionales involucrados en las futuras construcciones que se producirán con motivo del puerto, quienes buscan ahorrar tiempo, contando con las comodidades, facilidades y distracción necesarias.

# **CAPÍTULO I**

## **INFORMACIÓN GENERAL**

### **1.1 Características generales de la zona**

La parroquia rural Posorja tiene como cabecera parroquial a la población de Posorja y forma parte del cantón de Guayaquil.

Luego de haber pertenecido durante muchos años a El Morro, fue parroquializada el 12 de Abril de 1894, pero a partir del año 2002 esta fiesta la celebra el 27 de Junio ya que el Gral. Eloy Alfaro firmó el decreto de parroquialización en ese día de 1895. Con una población de 17.005 habitantes (según censo del 2001), es el centro poblado rural mas importante del cantón.

En su aspecto administrativo depende de la Junta Parroquial con respecto al M. I. Municipalidad de Guayaquil y la Tendencia Política por parte del Gobierno Central.

Posorja no se considera un punto de desarrollo urbano ni turístico, aunque presenta una temperatura agradable (oscilan entre los 20° y los 26° C), no posee atractivos y no cuenta con el recurso playa. Por otro lado la actividad pesquera es la que se ha desarrollado con mayor intensidad, debido a sus condiciones geográficas como la ensenada natural que existe y la zona climática, denominada cálida mixta (entre húmeda y seca) con tendencia a ser semiárida.

### **1.1.1 Ubicación Geográfica**

Posorja se ubica en la latitud sur 2°42'20" longitud oeste 80°14'30", en el borde este de la punta Arenas, frente al canal el Morro al Noroeste de la ciudad de Guayaquil. Limita:

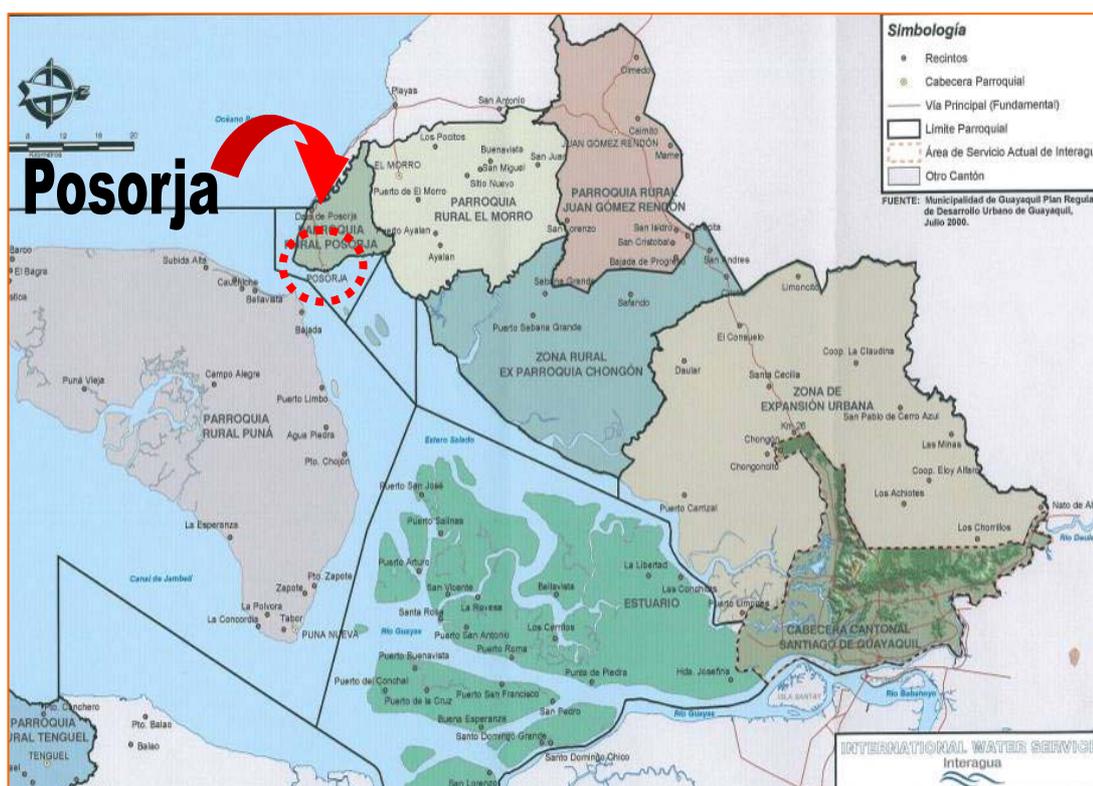
Al norte: Data de Posorja

Al sur y oeste: Canal del Morro y la Isla Puná

Al este: Parroquia Rural el Morro

Esta población se encuentra al final de la vía Guayaquil-Progreso-Playas-Posorja, a una hora del puerto principal del país. Esta única vía de acceso partiendo de Guayaquil es medianamente buena; y la Cooperativa Posorja es el único medio de transporte de pasajeros que llega a la zona.

**Figura 1.1**  
**Mapa de Ubicación – Posorja**



**Fuente:** Plan Maestro de Cobertura de Agua Potable 2006-2031

**Elaboración:** INTERAGUA, Ingenieros AQUATEC S. A. 2005

### 1.1.2 Descripción Poblacional

Originalmente un pueblo de pescadores y primer balneario turístico de Guayaquil. En primeras instancias la población se consolidó en su franja

inmediata al canal marítimo, proyectándose en franjas paralelas hacia el interior, así como también en sus extremos. El asentamiento se originó en tierras de suaves colinas en descenso a la playa en su extremo norte y hasta el estuario y manglares en su extremo sur.

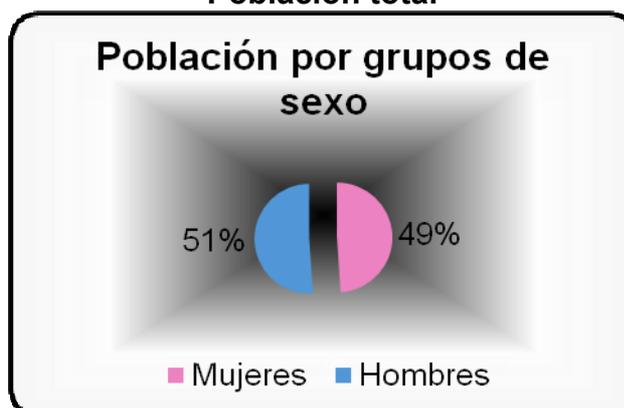
Posteriormente se desarrolló hacia el interior y hacia la parte posterior de las factorías procesadoras de pescado implantadas al pie de la playa, al constituir estas un bloqueo en sus extremos. Este impedimento de crecimiento de la población se acentuó con la expansión de las piscinas camaroneras y el manejo y uso de la tierra, donde han configurado una barrera de Posorja en las zonas colindantes sur, oeste y norte.

La población en su mayoría es propia de las zonas aledañas a la cabecera con características de diversidad de mestizaje. Debido a la aparición de las factorías procesadoras de pescado y a la actividad del cultivo del camarón, se ha producido en la última década un crecimiento poblacional y movimiento migratorio proveniente de las provincias de Esmeralda, Manabí y otras, inclusive de la sierra, que han contribuido notablemente a la expansión de la cabecera.

Posorja carece de importantes obras de infraestructura, lo cual determina condiciones de habitabilidad muy por debajo de las normas.

A continuación, presentamos algunas variables sobre la descripción poblacional de Posorja.

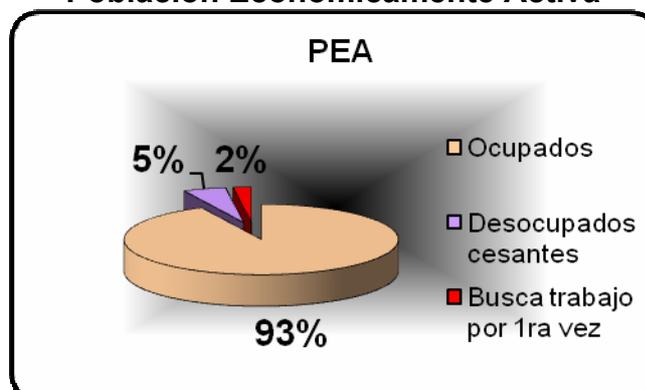
**Cuadro 1.1**  
**Población total**



**Fuente:** VI Censo de Población y Vivienda, INEC, Noviembre del 2001  
**Elaboración:** Autores

De la población total: 17005, observamos que el 51% está representado por los hombres y el 49% por el sexo femenino.

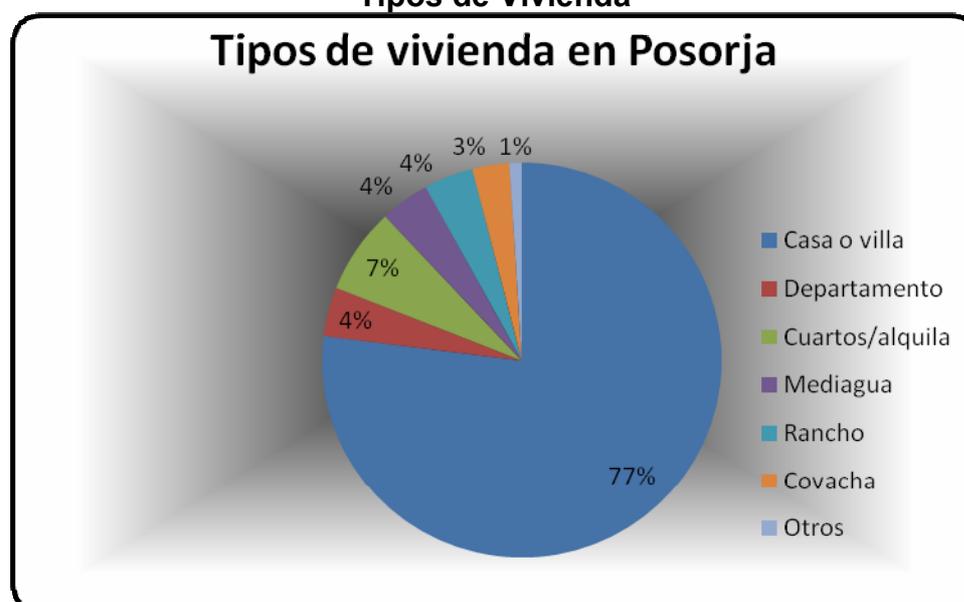
**Cuadro 1.2**  
**Población Económicamente Activa**



**Fuente:** VI Censo de Población y Vivienda, INEC, Noviembre del 2001  
**Elaboración:** Autores

En Posorja, datos del censo del 2001 sobre la población económicamente activa nos revela que, el 93% de la población se encuentra empleada, el 5% ha sido cesado y el 2% busca trabajo.

**Cuadro 1.3**  
**Tipos de Vivienda**



**Fuente:** VI Censo de Población y Vivienda, INEC, Noviembre del 2001  
**Elaboración:** Autores

El gráfico de tipo de vivienda en Posorja posee un total de 3882, del cual el 77% corresponde a casas o villa siendo esta la más importante, a pesar de que este porcentaje es mayor, no significa que estén en buen estado y sean áreas residenciales.

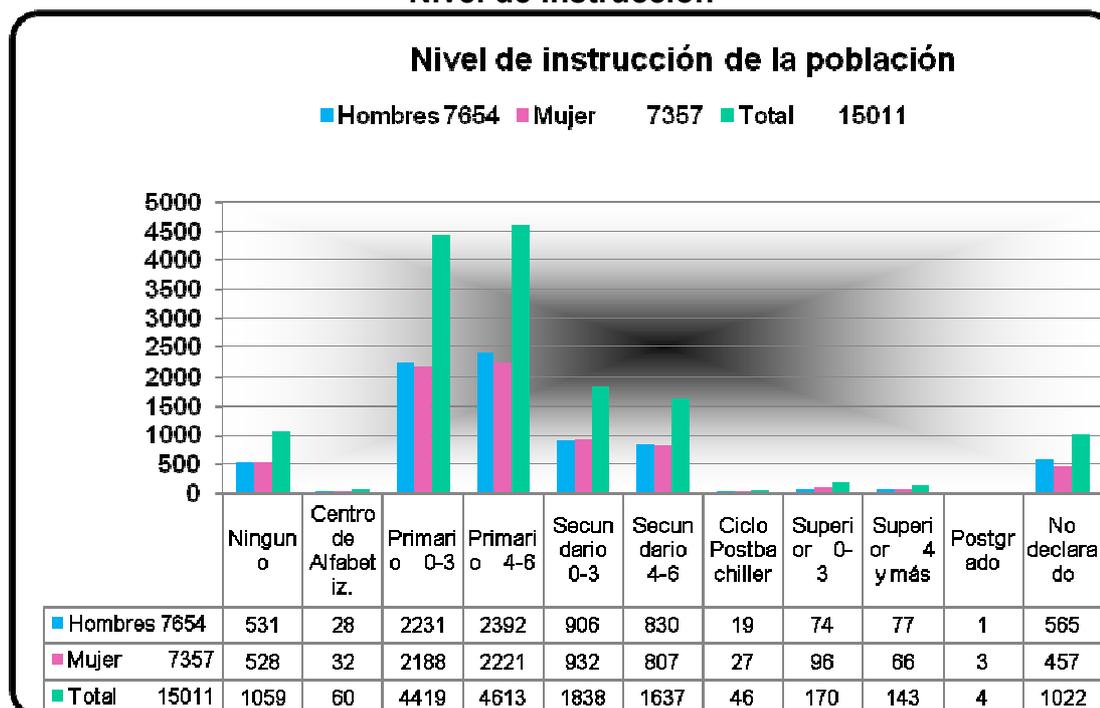
- **Educación**

En lo que respecta a Educación, la dotación de escuelas parece cubierta, pues hay 17 locales sin embargo los problemas se encuentran en la calidad del servicio que está por debajo de los estándares adecuados. Para la educación secundaria existen 5 colegios, siendo los más importantes: el Colegio Particular Luís Chiriboga Parra que cuenta con las especializaciones de mecánica y electricidad; y el más grande de la cabecera parroquial, el Colegio Fiscal Luís Fernando Vivero que cuenta con las especialidades de: computación sociales y contabilidad. A pesar de la existencia de 5 colegios con distintas ramas de la educación lamentablemente no cuentan con las más elementales como: Químico-Biólogo y Físico - Matemático. En cuanto a Educación Superior los estudiantes deben trasladarse hasta Playas, donde existe una extensión de la Universidad Católica de Guayaquil o dirigirse hasta la Universidad Peninsular (UPSE), en Santa Elena. (G. Vargas, Presidente de la Junta Parroquial, entrevista personal, 19 de abril del 2007).

Es imprescindible mencionar que la mayoría de los habitantes optan por abandonar sus estudios y con el fin de obtener ingresos económicos buscan emplearse como obreros en las empresas atuneras que se encuentran en la parroquia.

Esta falta de preparación limita a los pobladores, que pudiendo obtener una formación académica no alcancen puestos de mayor jerarquía.

**Cuadro 1.4**  
**Nivel de Instrucción**



**Fuente:** VI Censo de Población y Vivienda, INEC, Noviembre del 2001

**Elaboración:** Autores

En el gráfico anterior se puede observar que, la mayor parte de la población estudió la primaria y la concluyó, otra sección menor a esta, estudió la secundaria y terminó; después de este nivel se observan algunas cifras algo importantes, pues solo 143 personas de una población total de 15011 tiene un grado superior de instrucción, lo cual demuestra la falta de interés e inversión por parte del gobierno hacia la educación en esta parroquia.

- **Salud**

**Foto 1.1**  
**Sub-centro de salud**



Existe un sub-centro de salud en una edificación funcional reducida, que según los moradores, carece de suficiente dotación de personal médico y paramédico. Posorja, debido a su numerosa población, esta gestionando un proyecto de ampliación de Centro de Salud a Hospital con el fin de cubrir las necesidades que enfrenta en la actualidad.

- **Administración**

**Foto 1.2**  
**Junta Parroquial Posorja**



El poblado de Posorja cuenta con su propio Gobierno Seccional Autónomo representado por la Junta Parroquial, que es presidida por el Dr. Galo Vargas Ochoa. Este ente se encarga de gestionar los recursos con que cuenta el poblado, para que sean distribuidas en las distintas áreas

En el Centro Comunal Municipal, CAMI se lo utiliza para actividades de capacitación a la población, así también para reuniones entre la Junta Parroquial y la comunidad, y otras actividades municipales en la parroquia.

**Foto 1.3**  
**CAMI**



Existen algunas organizaciones de los pobladores, entre ellas la más importante, la Asociación de Pescadores, aparte de otras agrupaciones cívicas, deportivas o aquellas que se constituyen como cooperativas de vivienda, sobre todo en el caso de organizar los asentamientos informales.

### **1.1.3 Análisis socioeconómico**

La parroquia se inserta económicamente en los sectores primario, terciario y secundario en mayor proporción. En el terciario hay una cierta tendencia de crecimiento a las actividades de intercambio, prestación de servicios, etc.

En el primario se observa una actividad medianamente desarrollada de pesca artesanal y recolección de larvas por los grupos nativos de la población. Existe una cooperativa agrícola y parcelas aisladas en los sectores próximos a la cabecera al Oeste y Noroeste respectivamente, no podría pensarse un desarrollo agrícola en Posorja, manejándose hasta entonces la actividad agrícola con carácter estacionario. En los márgenes costeros de los Sectores Norte y Sur se desarrolla la actividad camaronera en grandes proporciones, ocupando las zonas de los estuarios, manglares y salitrales.

En el secundario es notorio un sostenido desarrollo de la pesca en buques de mediano calado, dada la situación geográfica del poblado de Posorja, al borde de un canal marítimo navegable con provechosa riqueza ideológica, su economía esta vinculada con el aprovechamiento de los recursos del área (pesca extractiva, maricultura y procesamiento de ambas).

Esta parroquia está rodeada por estas tres industrias. Al sur, Industriales Reales S.A. (NIRSA), muy cerca Empresa Pesquera Ecuatoriana S.A. (EMPESEC); y SÁLICA del Ecuador, la más grande del país, en el extremo norte.

En Posorja, el 80% de la población está empleada en actividades pesqueras. Sólo en NIRSA trabajan 3200 personas, tanto en las plantas de harina de pescado, como en la empacadora de camarón, y en las plantas de atún y de sardinas. Un millar de sus trabajadores proviene de otras regiones. (Asociación de Exportadores de Pesca Blanca del Ecuador, ASOEXPEBLA reporte, Abril del 2007)

Por lo tanto, la ejecución del proyecto del puerto de aguas profundas será clave también para las tres empresas que operan allí, pues procesan el 70% de la producción y exportación nacional de atún.

SÁLICA del Ecuador posee una planta que ocupa 90 000 m<sup>2</sup>, y está enclavada en Bellavista, un barrio marginal de la parroquia. Esta empresa es filial de ALBACORA S.A., uno de los mayores emporios atuneros del mundo, (Alianza Internacional Portuaria ALINPORT S.A. Boletín Informativo, Agosto del 2007).

**Foto 1.4**  
**Instalaciones de SÁLICA**



Posorja exportó, entre enero y abril del 2006, alrededor de 24 millones de dólares, de acuerdo a los datos de la Empresa de Manifiestos. La cifra corresponde a las ventas de conservas atuneras de EMPESEC y NIRSA; SÁLICA Ecuador, instalada desde el 2002, durante ese mismo año facturó 30 millones de dólares.

Considerando que, los buques que pasan frente a Posorja van al Puerto de Guayaquil. El tiempo que les toma ir desde la entrada del canal del Morro hasta los muelles bordea las siete horas, de acuerdo al estado de la marea y al peso del buque.

Roberto Aguirre, presidente de NIRSA, explica que las compañías ahorrarán tiempo y dinero con el nuevo muelle. Aunque no da cifras, el empresario señala que los costos bajarán porque la carga que sale e ingresa a las plantas industriales será menor, al no tener que ir hasta Guayaquil. (Asociación de Exportadores de Pesca Blanca del Ecuador, ASOEXPEBLA reporte, Agosto del 2006)

#### **1.1.4 Descripción del entorno natural (Recursos Naturales)**

La población esta asentada en el borde natural del canal sobre suaves colinas y a lo largo de la costa. Los bordes del canal marítimo consisten en franjas de playas de arena (originalmente muy extensas), manglares, esteros y salitrales de curso paralelo al borde en la zona sur.

En la zona norte se presenta una suave orografía remarcada en su ribera por el manglar, en el cual se insertan salitrales de pequeños y medianas dimensiones y que son el inicio del gran territorio de los manglares en el margen izquierdo del estuario del estero salado hasta el mismo centro geográfico urbano de Guayaquil. La parroquia se encuentra dentro de la zona de transformación del Plan Hidráulico para el trasvase de aguas del río Daule a la península de Santa Elena.

El canal del Morro conformado por la isla Puná y la ribera continental desde Punta Arenas hasta el Estero Salado presenta un lecho parcialmente rocoso con bajos de arena y lodo, con profundidades medias de 5m, hasta los 10 a 15m en su canal de navegación. La parte más próxima entre el continente y la isla Puná tiene 2.800m aprox. de longitud (Pta. Arenas-Pta. Gruesa). La biodiversidad de estas zonas del Golfo de Guayaquil representa una enorme riqueza ictiológica.

La variedad de especies vivientes de tierra, agua y aire hacen del Golfo un enclave natural de gran importancia en la costa sur de América que nos obliga a la atención de sus exigencias vitales, el buen y equilibrado manejo de los recursos naturales para el coexistente sustento y preservación de nuestra vida como parte indisoluble del ecosistema.

Las precipitaciones anuales medias son menores a los 500 mm., por ello es notorio el proceso de desertificación avanzado, la vegetación de tierra adentro es pobre en su verdor y de baja altura; los cauces de los ríos se presentan casi en su totalidad secos la mayor parte del año, debido a esto la erosión del suelo es característica general en la región.

La topografía se presenta más irregular y con cuotas de mediana altura en la parte interior hacia el Oeste y Noroeste.

Por las condiciones físicas ya antes mencionadas, las industrias de los emporios atuneros más importantes del país se han asentado en este lugar de manera incoherente por la superposición e incompatibilidad de usos de suelo, especialmente en el sector central al borde de la ribera, donde se ha degradado el tejido urbano por la concesión de tierras sin control, lo que ha originado la expansión de las industrias aún más allá de los límites de su concesión establecidos por la ley.

Esta sobresaturación de usos e ilegal ocupación del suelo ha dado como resultado la reducción de los espacios abiertos ribereños e interiores de recreación, de comunicación vehicular y peatonal que han perjudicado al balance de bienestar material y espiritual del usuario.

La falta de control del impacto ambiental que producen las industrias, sin el adecuado tratamiento de sus efluentes, a más de la tala indiscriminada de los manglares que dan protección a los esteros y constituían el hábitat de muchas especies marinas, están destruyendo las condiciones ambientales naturales.

### 1.1.5 Infraestructura Existente

- **Transportes de acceso a la zona**

**Foto 1.5**  
**Cooperativa de Transportes Posorja**



Para llegar a la parroquia se debe acceder por medio de la vía Guayaquil-Progreso-Playas-Posorja. Desde el Terminal terrestre de Guayaquil se pueden tomar buses de la cooperativa de Transportes Posorja que tienen su estación en la parroquia, además existen otras cooperativas de transporte que realizan la comunicación entre Posorja y las poblaciones intermedias.

- **Transportes dentro de la zona**

Las calles Gutiérrez Chaguay y la Juan Colan constituyen las principales de vías de acceso al centro de la ciudad. Éstas son también las vías de mayor afluencia de tráfico, a pesar que adolecen de regularidad en su sección y que

el trazado de las manzanas impide fijación de carriles y/o velocidades constantes. Otra vía principal es la Juan del Valle, paralela a la Gutiérrez Chaguay.

Por su relación con el Malecón y la playa en Posorja, convendría habilitar en su totalidad calles centrales como paseo peatonal, con parterres o veredas amplias y arborizadas. Actualmente el Municipio de Guayaquil esta llevando a cabo la regeneración de algunas calles del centro y del parque principal de la cabecera parroquial.

No hay servicio de transporte público urbano; y el servicio de fletes se lo realiza por medio de camionetas. Las oficinas terminales de transporte se localizan en la calle Malpelo, cerca al sitio del Mercado y el estacionamiento indiscriminadamente en cualquier sitio cercano a ellas. Además existe el servicio de transporte en lanchas a motor, que sirven como medio de movilización para los habitantes de Puná que llegan a Posorja para abastecerse de insumos.

- **Abastecimiento de agua**

Gran parte de la población no recibe agua por tubería, lo que evidencia la falta de un sistema integral de abastecimiento de agua potable, gran parte de

la población se abastece por medio de tanqueros que traen el agua desde el cantón General Villamil (Playas).

- **Energía eléctrica**

El uso de la energía eléctrica es el más generalizado de un total de 3882 viviendas; el 90% dispone de este servicio, mientras que el 10% no lo tiene. La iluminación pública es deficiente y solo abastece al centro de la población y vías de penetración.

- **Eliminación de residuos-tratamiento de aguas residuales**

Existe un deficiente alcantarillado sanitario y la falta en este servicio se evidencia por el alto grado de contaminación ambiental. Muchas casas cuentan con pozos sépticos pero en las invasiones nuevas no existe ni siquiera esta solución.

- **Eliminación de residuos-residuos sólidos**

Para la eliminación de residuos sólidos de un total 3882 viviendas; el 88% se lo realiza por medio de carros recolectores, el 2% se lo desecha en terrenos baldíos o quebradas, un 8% es eliminado por incineración, y un 2% restante de otra manera.

- **Telecomunicaciones**

Aunque existe una oficina de PACIFICTEL para los servicios de telefonía, este es ineficiente, puesto que de un total de 3882 viviendas, solo 344 posee servicio telefónico que corresponde al 8.86%, mientras que 3538 viviendas, que corresponde al 91.14%, no cuenta con este servicio. Existen además los llamados locutorios de telefonía celular que son los más utilizados por la población.

- **Seguridad Civil**

Aunque existen los servicios de bomberos, el destacamento de la policía y reten de la Armada nacional, no se ha podido detectar la calidad en términos de su eficiencia. Podemos sin embargo establecer el déficit en áreas por lo que se hace necesario la reubicación en terrenos más amplios.

- **Proyectos en curso**

El transporte Marítimo Internacional y los Puertos son elementos clave para la globalización económica y la apertura comercial, esto no es extraño dado que se considera que la mayor parte del comercio internacional se realiza por vía marítima.

El desarrollo tecnológico principalmente generado por países europeos y Estados Unidos, de los contenedores, el gigantismo de los buques, de las terminales y las cadenas de transporte llamadas de "puerta a puerta" ha hecho necesario el diseñar y controlar esta cadena del transporte con un enfoque tecnológico. En esta última década se duplicó el tamaño máximo de los buques porta-contenedores, al pasar de 3,500 TEUS a 7,000 TEUS de capacidad. (TEU: Unidad de medida de capacidad de transporte marítimo en contenedores, tomando como unidad la capacidad de un contenedor de 20 pies)

Este tipo de buques se desplazan a través de los principales corredores de comercio internacional ubicados en el hemisferio norte y para operar adecuadamente supone una transformación profunda del sistema portuario internacional. En esta nueva dinámica del transporte marítimo, sólo los Puertos Pivotes, se hace referencia a ellos como mega puertos, podrán captar el volumen de carga suficiente para que la operación de tales navíos sea rentable.

En América Latina, un ejemplo de pivote regional es la Terminal Internacional de Manzanillo, en Panamá. Este puerto, inaugurado en 1995, recibe buques porta-contenedores de tamaño medio (2,000 a 4,000 TEUS) procedentes del corredor transpacífico y del transatlántico y articula los flujos de carga en contenedores utilizando embarcaciones menores (500 a 1,500 TEUS)

procedentes de la cuenca del Caribe y Sudamérica. Así, la actividad principal de Manzanillo-Panamá es el trasbordo y la interconexión marítima con las regiones del continente americano antes señaladas.

Otro caso en América es el Puerto de Houston, un complejo de 40 km. (25 millas) de largo, con una variedad de instalaciones públicas y privadas, ocupa el primer lugar del ranking estadounidense en comercio internacional marítimo. Desde que abrió sus puertas por primera vez a las embarcaciones de gran calado en 1914, los habitantes de Houston han reconocido que su puerto constituye una de las fuentes de trabajo e ingresos más significativas de la comunidad.

Se estima que unas 160 millones de toneladas de cargamento pasaron por el Puerto de Houston en 1997, registrando un total de 6.435 ingresos de buques al Puerto de Houston durante el mismo año. El dinamismo del puerto contribuyó al desarrollo de la zona de Houston como centro de negocios y comercio internacionales. Pero las empresas que operan internacionalmente también consideran a Houston una zona atractiva, debido a su infraestructura industrial y financiera bien desarrollada, su mano de obra bien capacitada y la diversidad de su población.

## Ecuador

- **Proyectos De Desarrollo Portuario Con Visión Cantonal.**

El Puerto de Guayaquil, representa actualmente en América Latina una promesa importante de Puerto Pivote, no obstante que para convertirse en una mega puerto con categoría de Pivote, necesita ampliar el sistema vial, sus instalaciones terrestres, modernizar la tecnología, ampliar las hidro-vías, contar con terminales terrestres de transporte pesado y aumentar las zonas de puertos.

**Figura 1.2**  
**Corredor Portuario de la Provincia del Guayas**



**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

**Elaboración:** Departamento de Proyectos Específicos, Diciembre 2006

Por lo tanto el proyecto de desarrollo portuario con visión cantonal contempla un corredor portuario desde Guayaquil hasta Posorja con nuevos puertos que reciban naves más grandes (con capacidad de más de 7.000 TEUS), así como ampliar los existentes y especializar nuevos puertos (punta diamante), tal situación requerirá la implementación de instalaciones portuarias a lo largo del Estero Salado, los buques más grandes serán recibidos en El Puerto Internacional de Aguas Profundas de Posorja ( P.A.P ), además para abaratar los costos de inversión será necesario instrumentar un sistema completo intermodal como lo tienen los puertos exitosos.

**Figura 1.3**  
**Plano interactivo Puerto Aguas Profundas**



**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

**Elaboración:** Departamento de Proyectos Específicos, Diciembre 2006

ALINPORT S.A., la sociedad promotora que presento en Agosto del 2006 al municipio de Guayaquil, el proyecto de un puerto de aguas profundas y de transferencia internacional de contenedores que actualmente se está construyendo en Posorja, demanda una inversión de 450 millones de dólares, de los cuales ALINPORT, filial del grupo español ALBACORA S.A., aportará con 250 millones, a través de SÁLICA del Ecuador. La diferencia será financiada por un segundo inversionista. (2007, Julio) *Diario El Universo*, pp. 7

Este proyecto nació en base a la experiencia de empresarios extranjeros ubicados en Posorja, que conocen la actividad marítima, portuaria e industrial a nivel mundial, haciendo suya la ilusión de muchos guayaquileños y de sus autoridades municipales en particular.

**Figura 1.4**  
**Maqueta del Proyecto del Puerto de Aguas Profundas**



**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

**Elaboración:** Ing. Iván Chinga. Departamento de Prensa M.I. Municipio de Guayaquil, diciembre 2006

**Foto 1.6**  
**Predios SÁLICA del Ecuador**



**Foto 1.7**  
**Frente, canal del Morro**



El Puerto de Aguas Profundas, será construído en un área marítima con profundidad de 12 metros o más.

Una amplia extensión de terreno, condiciones de mar y clima inmejorables, fácil acceso por carretera, servicios básicos, cercanía a las vías marítimas internacionales, una posición central en las zonas industriales y de consumo, disponibilidad de mano de obra y un terreno adecuado, hacen que la construcción del Terminal sea factible y con costos aceptables. Es por esto que, con el fin de apresurar la transformación en la parroquia y sus alrededores, se contempla la ejecución del proyecto de ampliación de la vía Progreso-Playas-Posorja, la cual cuenta con el apoyo total de la M.I. Municipalidad de Guayaquil. (2007, Octubre) *Diario EL Universo, EL Gran Guayaquil*, pp 1.

**Figura 1.5**  
**Plano del Proyecto Fase 1**



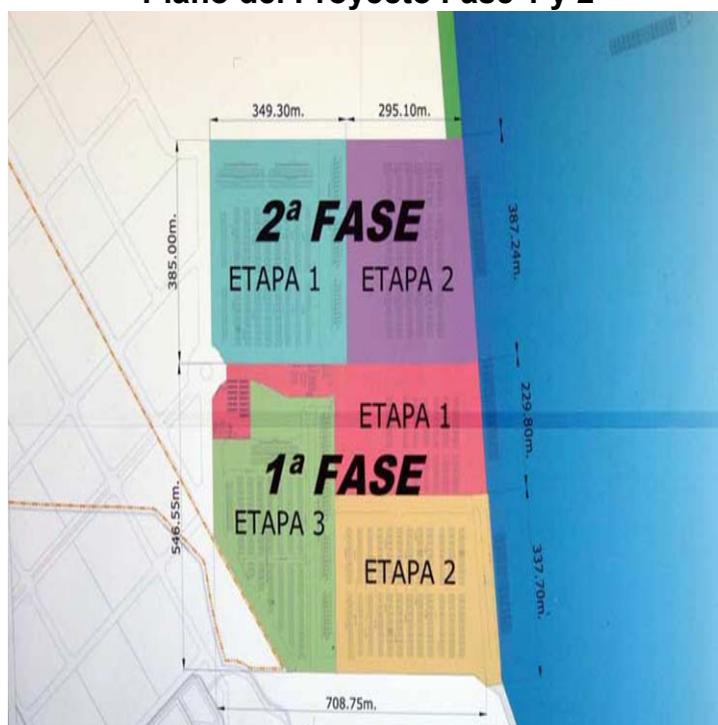
**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

**Elaboración:** Ing. Iván Chinga. Departamento de Prensa M.I. Municipio de Guayaquil, diciembre 2006.

La primera fase comprende un muelle con un delantal de 595 metros y un patio de contenedores de 262.730 metros cuadrados con un potencial de procesar 730.400 TEU anuales.

A medida que la actividad se incrementa en el puerto, en forma gradual, el proyecto ampliará sus objetivos.

**Figura 1.6**  
**Plano del Proyecto Fase 1 y 2**



**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

**Elaboración:** Ing. Iván Chinga. Departamento de Prensa M.I. Municipio de Guayaquil, diciembre 2006.

En una segunda fase el muelle se extenderá hasta 980 metros de frente y el patio de contenedores se incrementará en una forma acorde hasta llegar a un área de 432.820 metros cuadrados, y una capacidad de procesar 1'137.400 TEU anuales.

**Figura 1.7**  
**Plano del Proyecto Fase 1,2 y 3**



**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

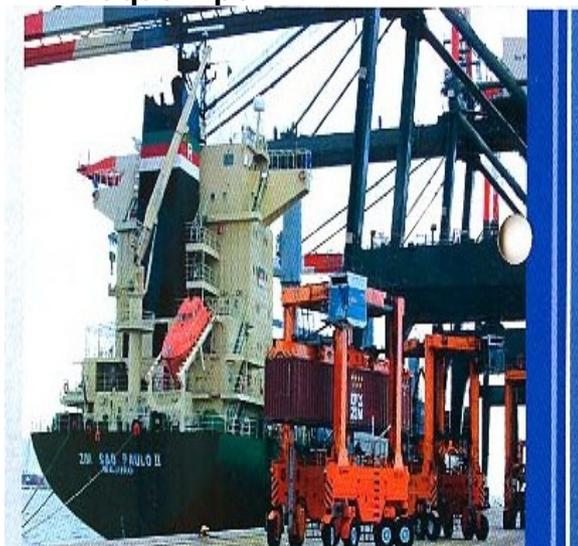
**Elaboración:** Ing. Iván Chinga. Departamento de Prensa M.I. Municipio de Guayaquil, diciembre 2006.

Finalmente, para soportar la demanda futura a largo plazo, existe suficiente disponibilidad de terreno y frente de agua para una tercera fase con un muelle que podría llegar a 1.680 metros de delantal, 537.620 metros cuadrados de patio y una capacidad de 1'559.000 TEU anuales.

En un futuro muy cercano, los buques de gran calado que hoy en día no pueden ingresar al puerto de Guayaquil, como el tipo PANAMAX, (El tonelaje típico de un barco Panamax de carga ronda las 65.000 toneladas aproximadamente), podrán hacerlo a través del canal de acceso dragado

con profundidades superiores a 12 metros en todo el trayecto, hasta el moderno muelle de Terminal de Contenedores de Alinport.

**Figura 1.8**  
**Buque Tipo PANAMAX**



**Fuente:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

**Elaboración:** Departamento de Proyectos Específicos, Diciembre 2006

En estas instalaciones se ofrecerá en forma eficiente el servicio con grúas de pórtico que manejarán contenedores con los estándares de los mejores puertos del mundo, haciendo en esta forma nuestras exportaciones más competitivas y menos costosas las importaciones.

El Terminal de Contenedores de Posorja es fundamental y complementario a la infraestructura portuaria actual de Guayaquil y por lo tanto necesario para el futuro del mismo.

La construcción del puerto ya está en marcha, esto se pudo constatar con la visita al lugar, en el mes de abril del presente año durante la realización de este estudio, gracias a la colaboración de ingenieros de SÁLICA, que facilitaron el acceso al sitio, allí se observaron los primeros trabajos de remoción de tierra.

**Foto 1.8**  
**Trabajos de remoción de tierra**



**Foto 1.9**  
**Maquinarias trabajando**



## **CAPÍTULO II**

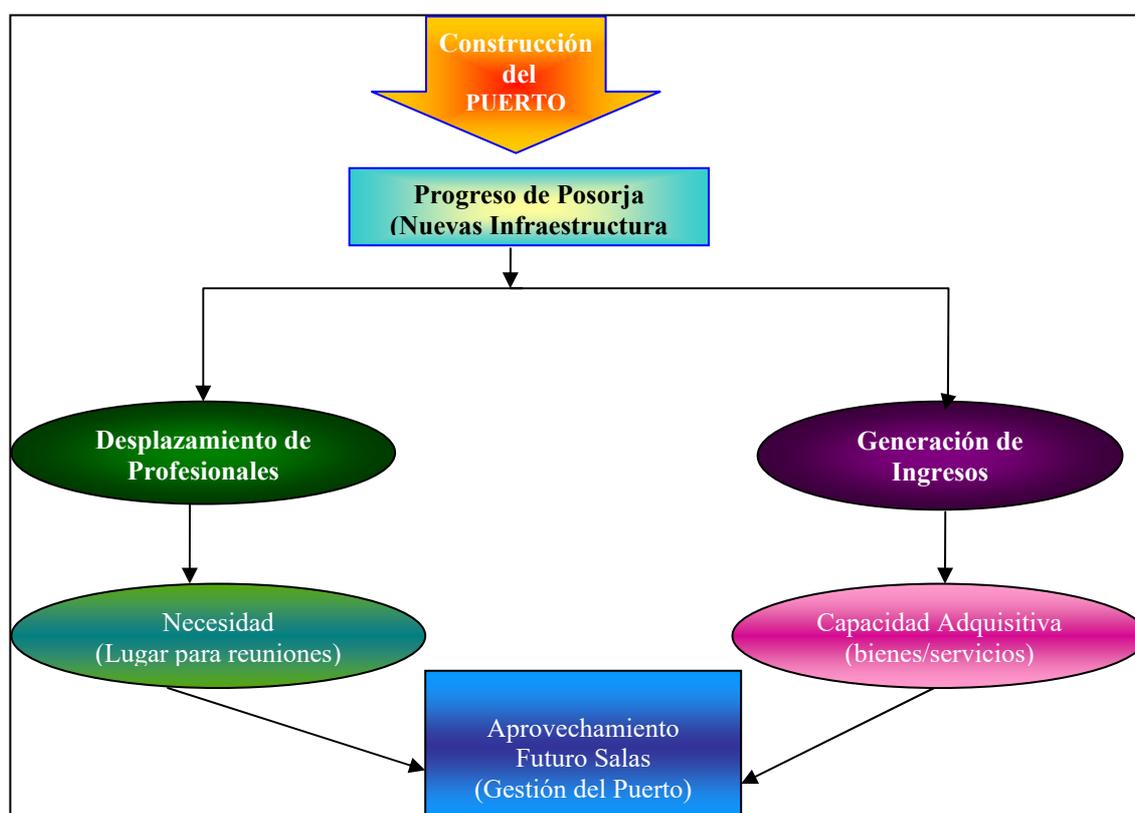
### **ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **2.1 Características Generales del Mercado**

La construcción de un puerto es motivo suficiente para estimular la economía y el comercio de un lugar. Muchas ciudades se desarrollaron alrededor de los puertos, debido a que se convierten en la puerta de entrada para la mayoría de productos de comercio internacional. Exigiendo así la creación de infraestructuras de todo tipo, necesarias para el desarrollo oportuno de un sitio. Es así, que en el caso de Posorja se puede deducir claramente la existencia de un mercado potencial, producto de la construcción y gestión del Puerto de agua Profundas.

La propuesta para la construcción de salas de reuniones ha definido como clientes potenciales a los profesionales de las constructoras; que con el fin de llevar a cabo proyectos relacionados a la construcción de infraestructuras nuevas, deberán desplazarse hasta esta zona y hacer uso de instalaciones cercanas que faciliten sus labores.

**Figura 2.1**  
**Características Generales Del Mercado**



**Fuente:** Trabajo de Campo. Parroquia Posorja 2007

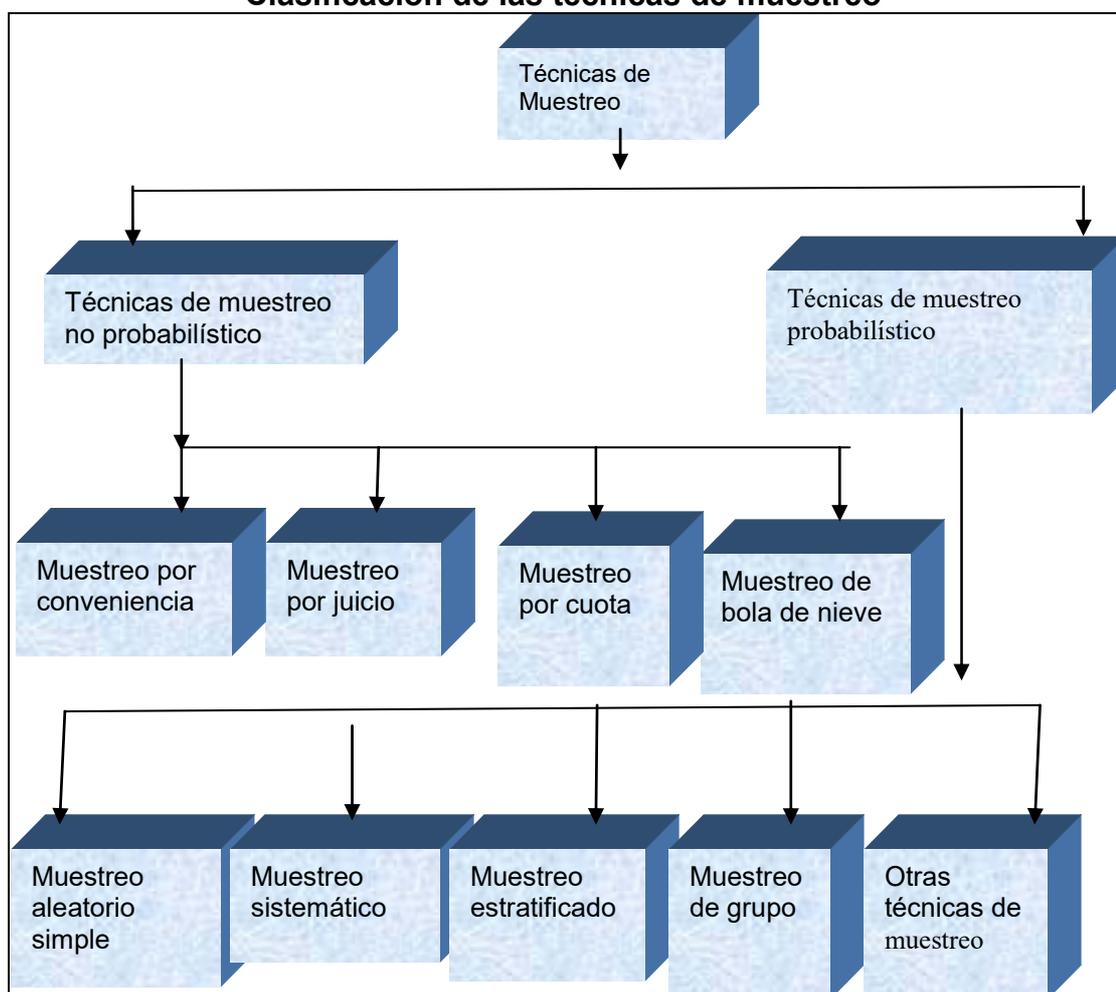
**Elaboración:** Autores

Además, con el fin de obtener resultados rentables y observando la falta de un espacio en la actualidad para realizar eventos sociales en esta parroquia,

se tomara también en cuenta a la población, como una alternativa de clientes; logrando así un aprovechamiento efectivo.

- **Investigación de Mercado**

**Figura 2.2**  
**Clasificación de las técnicas de muestreo**



**Fuente:** Investigación de mercados; Malhotra Naresh, 2da edición, Prentice Hall, p 364.

Las técnicas de muestreo pueden clasificarse, en términos generales, en técnicas de probabilidad y no probabilidad.

El muestreo de no probabilidad depende del juicio personal del investigador más que en la probabilidad para seleccionar a los elementos de la muestra. El investigador puede decidir de manera arbitraria o consciente qué elementos va a incluir en la muestra. (Investigación de mercados; Malhotra Naresh, 2da edición, Prentice Hall, p 55).

En nuestro estudio vamos a realizar un Muestreo de bola de nieve, en el cual se selecciona un grupo inicial de entrevistados, por lo general en forma aleatoria. Después de la entrevista se pide a los participantes que identifiquen a otros que pertenecen a la población meta de interés, por tanto, los entrevistados subsecuentes se eligen con base en referencia. Este proceso se lleva a cabo en forma progresiva, llevando así a un efecto de bola de nieve. Las referencias tendrán características demográficas y psicográficas más parecidas a las personas que los recomiendan que si las muestras se manejaran por casualidad. Uno de los objetivos principales del muestreo bola de nieve es estimar las características raras en la población. La ventaja principal del muestreo de bola de nieve es que incrementa, en forma sustancial, la probabilidad de encontrar la característica deseada en la población. Asimismo, da como resultado una varianza de muestra relativamente baja y costos reducidos.

Una vez determinado nuestro mercado potencial y con el propósito de conocer las características de la demanda, se realizó una investigación

exploratoria por medio de encuestas directas, utilizando una muestra aleatoria de 40 personas en el área de la construcción y de 80 personas para la población de Posorja.

### **Diseño de la Encuesta**

Para la formulación de la encuesta se toma a consideración los tres tipos posibles de preguntas: de selección múltiple, preguntas dicotómicas y preguntas abiertas. Estas últimas aunque son mucho más complicadas de tabular, ofrecen una visión más clara y profunda del perfil de nuestra demanda potencial. (Ver anexos 1 y 2)

#### **2.1.2 Análisis de la Demanda**

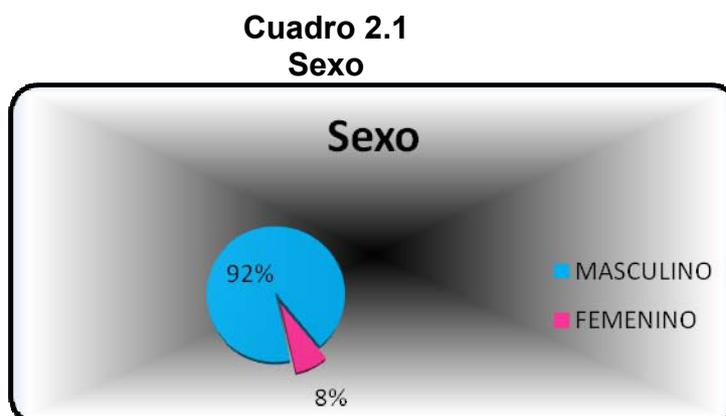
Debido a que actualmente en Posorja no existe esta demanda, dado que el proyecto de Aguas Profundas se encuentra a inicios de la primera fase, se realizó un estudio dirigido a nuestro primer grupo de clientes potenciales, profesionales de la rama de la construcción que son responsables de obras y proyectos importantes en los diferentes polos de desarrollo urbano de la ciudad de Guayaquil, como por ejemplo, Vía Samborondón, Plaza del Sol, Av. Francisco de Orellana, Puerto Santa Ana, entre otros.

Luego de la recolección de los datos y la tabulación respectiva, se procede a ejecutar un conteo que servirá para ser mostrado a manera de porcentajes y

cifras; los cuales permitirán tener un análisis más exhaustivo del mercado potencial que justifica la construcción de las salas de reuniones en la parroquia rural Posorja.

A continuación realizamos el análisis de las encuestas dirigidas a los profesionales.

### Sexo



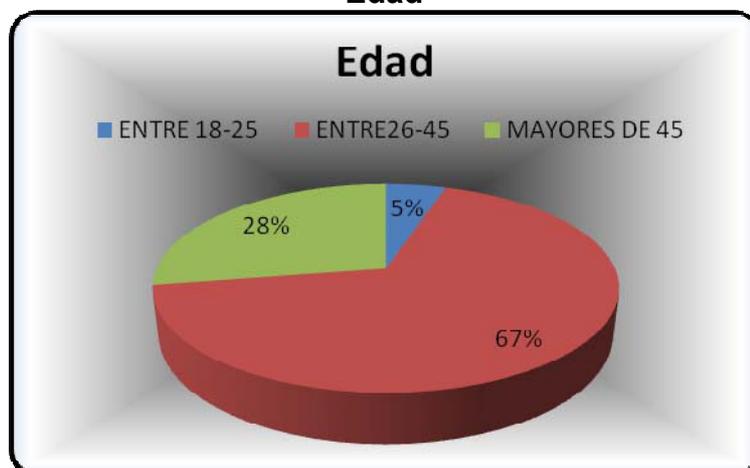
**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Del total de encuestados se obtuvo tan sólo el 8% (3 de 40 encuestados) de profesionales de la construcción de género femenino y el 92% de género masculino, demostrando la mayor participación de este género en proyectos importantes de construcción en la ciudad de Guayaquil.

## Edad

**Cuadro 2.2**  
**Edad**

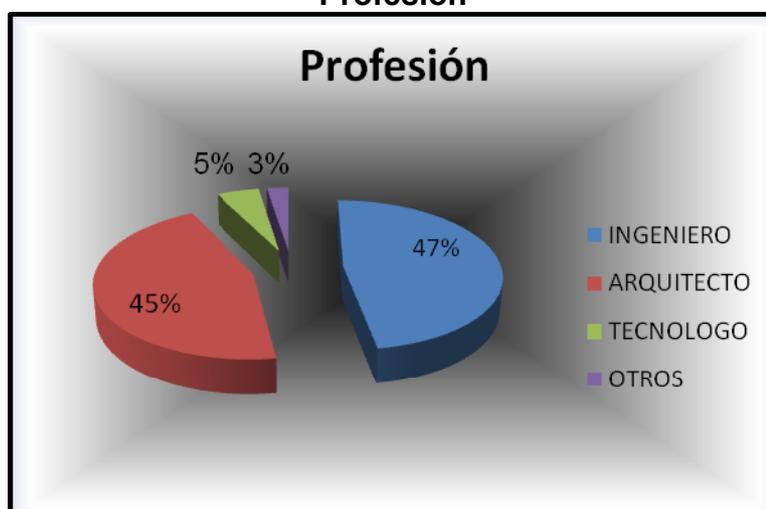


**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007  
**Elaboración:** Autores

Las personas que pueden laborar en el área de la construcción de manera profesional se encuentran dentro del universo de 18 a más de 45 años. De manera que se establecieron tres rangos de edades:

Entre 18 - 25, 26 - 45, y mayores de 45

Como resultado se obtuvo que el rango 26 a 45 años concentra la mayor parte de profesiones que labora en constructoras y proyectos relevantes en Guayaquil. Así también se observa una participación media para el rango de mayores de 45 y una participación mínima por la gente joven entre 18 a 25 años.

**Profesión****Cuadro 2.3**  
**Profesión**

**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Como podemos observar del total de encuestados, el 47% (19 de 40 encuestados) son ingenieros y el 45% (18 de 40) son arquitectos; demostrando así que el mercado al cual nos dirigimos está básicamente representado por estos dos perfiles. Puesto que la participación mínima del grupo de tecnólogos es sólo del 5% y de otros del 3%, ubicando en este grupo a Diseñadores, información que surgió durante la realización de las encuestas.

## Compañías Constructoras

**Cuadro 2.4**  
Compañía para la que labora



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Como resultado de la investigación obtuvimos que la compañía Inmomariuxi, tiene mayor representación en el mercado local, siendo esta responsable de proyectos relevantes como el Terminal Terrestre de Guayaquil, Plaza Samborondón, entre otras.

Etinar, también con participación de profesionales responsables de obras relacionadas al Terminal se ubica como una de las empresas a las cuales podemos ofrecer nuestros servicios.

Con el fin de obtener mayores resultados, se visitaron las oficinas de varias empresas y los lugares en donde se ejecutaban las obras.

Observando así la participación en proyectos en varios lugares como por ejemplo:

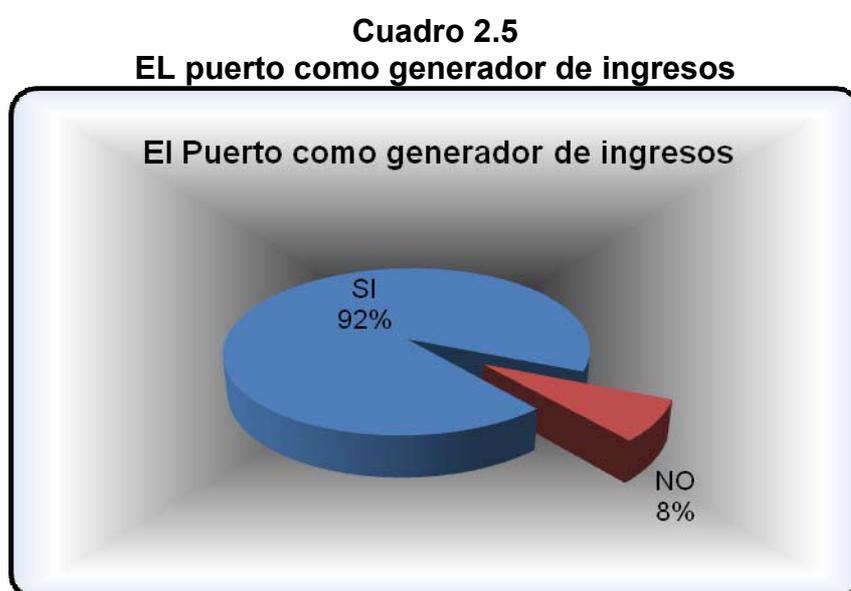
- Pronobis y Consulambiente con la construcción de Plaza del Sol y Plaza Samborondón;
- Inmobiliaria Terrabienes responsable de la Ciudadela Lagunas del Sol (Vía Samborondón);
- Ecuaconstrucciones, encargada de varias edificaciones en Puerto Santa Ana y las terminales de la Metrovía.

Además se logró consultar en menor número a profesionales de otras compañías importantes como: Norberto Odebrecht, Colisa, Constructora Trelisa, Proyectos Loor, Ecobrac, Furoiani, Segucom, Andrade Gutiérrez, Mapolsa, F. Malecón 2000 e independientes.

## Interpretación de resultados

### **Preguntas:**

**Pregunta 1.- ¿Considera usted que la construcción del Puerto es una oportunidad que le generará ingresos?**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Del total de los encuestados el 92 % que corresponde a 37 personas está seguro de que la construcción y futura gestión del Puerto de aguas profundas tendrá como resultado la generación de proyectos urbanísticos, como ya se ha experimentado en otras ciudades; además desearían participar en la ejecución de los mismos, con el fin de mejorar sus ingresos.

Solo el 8% que corresponde a 3 encuestados cree que la construcción y gestión del puerto no representa una oportunidad, puesto que no creen que puedan desplazarse hasta esa población y piensan que el desarrollo de esta parroquia se dará en un plazo muy largo.

***Pregunta 2.- ¿Cuáles cree usted son las infraestructuras que se construirán inmediatamente?***

Al ser una pregunta de opinión abierta, se obtuvieron un sinnúmero de respuestas, las cuales están interpretadas de la siguiente manera: La mayoría de los profesionales encuestados opinan que la construcción de vías, complementación y mejora de servicios básicos, son necesidades que deben ser cubiertas inmediatamente. De igual manera las infraestructuras de tipo turísticos serán las siguientes en construir, tales como Hoteles, Restaurantes, Áreas recreativas, etc. El comercio también es parte de este desarrollo, y un grupo de encuestados concuerda en que la construcción de centros comerciales, mercados, pequeños comercios, agencias bancarias, etc., son necesarios en la parroquia Posorja. Las construcciones de tipo Educativas, Habitacionales e Industriales según la opinión de otro grupo se dará en menor proporción, tomando en cuenta que ya existen estas infraestructuras como las procesadoras de productos del mar y en el caso de Proyectos Habitacionales es más probable que se realicen en localidades cercanas a esta Parroquia.

***Pregunta 3.- ¿Cuándo se realizan este tipo de construcciones, se reúne usted con sus colaboradores?***

Como era de esperarse el 100% de personas encuestadas respondió afirmativamente a esta pregunta, comentando que sea cual sea la función que se este realizando o las personas que se tengan que tratar, todo tipo proyecto amerita un encuentro entre colaboradores.

***Pregunta 4.- ¿Cuáles son los motivos por los que se realizan estas reuniones?***

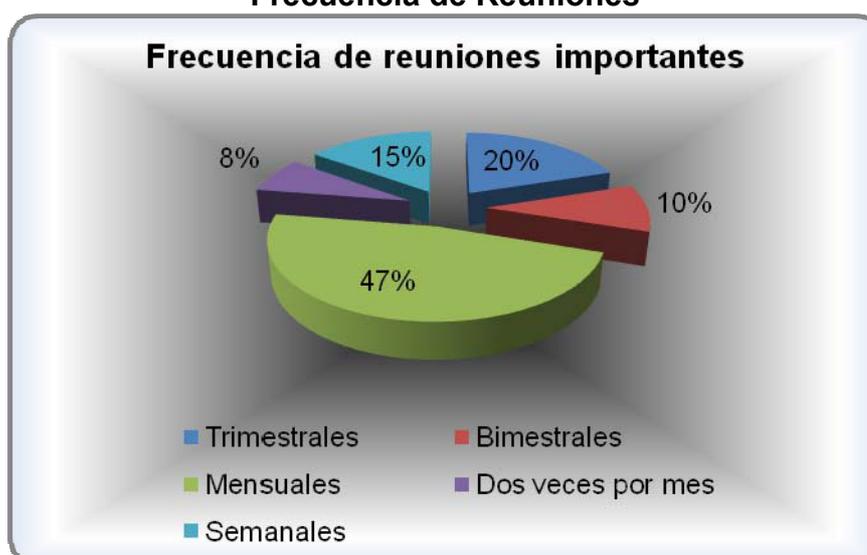
Como resultado de esta pregunta gran parte de los encuestados concuerda en que existen muchos motivos para realizar una reunión, los cuales se resumen de la siguiente manera: la coordinación de trabajos y aspectos técnicos son los principales razones para reunir al personal; también tenemos las reuniones de tipo administrativas, con los clientes, superiores y/o empleados, en las cuales se tratan temas importantes sobre el personal y presupuestos con los que se cuenta. Inmediatamente la presentación, exposición y promoción de proyectos son motivos primordiales que merecen la organización y realización de reuniones. Finalmente existen otros temas como: revisión de avances, cronogramas, cambios en la obra y entrega de informes, que también ameritan una reunión.

**Pregunta 5- ¿Cuál considera usted de estos motivos de reuniones, es de mayor relevancia y Por qué?**

Definitivamente gran parte de los encuestados coinciden en que las reuniones de presentación de proyectos y administrativas son las más relevantes, debido a que la realización de estas, concreta la ejecución o gestión de algún proyecto. Además este tipo de reuniones son enfocadas para exponer necesidades de los clientes y soluciones que ofrecen las empresas, de forma que deben ser bien organizadas y oportunas.

**Pregunta 6.- ¿Con qué frecuencia se realizan las reuniones de mayor importancia?**

**Cuadro 2.6**  
**Frecuencia de Reuniones**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Después de obtener los resultados de la pregunta anterior, los cuales marcan una guía hacia el tipo de reuniones que se ofrecerán en las salas que propone este estudio; enfocamos esta pregunta y las contiguas hacia este tipo de reuniones relevantes.

Observando así, que el 47% de encuestados asiste y/o planifica mensualmente a estas reuniones, el 20% lo hace trimestralmente, el 15 % de forma semanal, un 10% se reúne bimestralmente y tan sólo el 8% acude a reuniones semanales.

En el análisis de esta pregunta debemos tomar en cuenta que varios de los encuestados tienen una participación continua en el desarrollo de un proyecto y la frecuencia de estas reuniones también está determinada por la magnitud de la obra.

Es por esto que en la realización de esta investigación se trató de obtener la información de profesionales de empresas reconocidas de la ciudad, encargadas de proyectos importantes, mencionados anteriormente.

**Pregunta 7.- Por lo general, ¿cuánto tiempo duran estas reuniones?**

**Cuadro 2.7**  
**Duración de las reuniones**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

En el gráfico se puede observar que el 57% (23 de 40 encuestas) afirma que la duración promedio de sus reuniones es de 2 horas, mientras que el 28% (11 de 40 encuestas) asegura que la duración de estas reuniones puede ser de 3 o más horas, mientras un 15% (6 de 40 encuestas) determina que la duración de sus reuniones es de sólo 1 hora. Esta información es de vital importancia para este estudio al momento de definir el tiempo de alquiler de las salas de reuniones.

***Pregunta 8- ¿Cuándo la empresa donde usted labora tiene a cargo la construcción de una importante obra en otra ciudad o poblado por lo general dónde realizan sus reuniones?***

Con esta pregunta se logra determinar que lugares se utilizan en Guayaquil para efecto de las reuniones, se obtuvieron diversos resultados, de los cuales podemos concluir que: el área que comprende la obra es utilizada con frecuencia, este hecho se produce dado que la urgencia de tratar temas y la magnitud de la inversión permite el montaje de campamentos en obra los cuales son utilizados para estos fines.

Así también otras empresas prefieren utilizar con mayor frecuencia lugares cercanos a la construcción, con el fin de que esta decisión les ofrezca comodidad y sea económicamente más rentable, es decir, cueste menos alquilar un establecimiento para efecto de las reuniones que montar todo un campamento. En el caso de la Ciudad de Guayaquil, algunos encuestados comentaron que por lo general utilizan los servicios de salones de hoteles, siempre y cuando dimensión del proyecto lo amerite.

Existe también el caso de las empresas que poseen un área destinada en sus oficinas para este tipo de reuniones, las cuales no requieran el desplazamiento hasta la obra.

**Pregunta 9.- ¿En qué lugar preferiría hacer las reuniones?, considerando Posorja como ubicación de la obra.**

**Cuadro 2.8**  
**Preferencia de Reuniones en Posorja**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

De este gráfico, un 8% respondió que prefiere realizar las reuniones en sus oficinas, puesto que piensan que será más conveniente organizarlas en sus instalaciones; un 20% opina que debido a la influencia de la construcción del puerto de aguas Profundas, la inversión en los proyectos será significativa, lo que permitirá el montaje de campamentos. Por otro lado un 72% afirma que prefiere utilizar las instalaciones de algún establecimiento cercano, equipado correctamente, el cual le ofrezca comodidad y no resulte costoso.

**Pregunta 10.- ¿Cree usted necesaria la construcción de Salas de Reuniones?**

Con esta pregunta se trató de conocer la opinión de los encuestados acerca de la propuesta de construcción de salas de reuniones, satisfactoriamente se obtuvieron los resultados esperados, pues el 100% está de acuerdo que en el futuro será indispensable el uso de estas instalaciones. Aunque todos contestaron de forma positiva, hubo un par de comentarios que se verán reflejados en las preguntas siguientes, acerca de que la propuesta no debe realizarse aún, sino a partir de la gestión del Puerto.

**La pregunta 11,** (será analizada en el punto de la Oferta).

**Pregunta 12.- ¿De darse la construcción de Salas de Reuniones, optaría usted por utilizar estas instalaciones?**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007  
**Elaboración:** Autores

En este gráfico podemos observar que sólo el 5% no cree necesario hacer uso de esta infraestructura, esto se debe a que prefieren promover los campamentos en obra o piensan que este tipo de construcción no es rentable actualmente.

Y por otro lado observamos datos alentadores, pues el 95% optaría por el uso de las instalaciones, claro está considerando que tan conveniente resulta el alquiler de las salas. Además muchos de los encuestados comentaron que esta propuesta será más rentable a largo plazo con la gestión del puerto y un nuevo mercado que se generara con el continuo desplazamiento de personas involucradas en actividades comerciales.

**Pregunta 13.- ¿A más de los equipos imprescindibles en una Sala de Reuniones. ¿Qué servicio adicional cree usted que debería tener estas instalaciones?**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Definiendo como imprescindibles equipos tales como: proyectores, pantallas, computadoras, equipos audiovisuales, etc. Con esta pregunta se quiso descubrir que otra necesidad tiene nuestro mercado potencial.

Reflejando que el 82% considera que debe complementarse con el servicio de Alimentos y bebidas, donde se incluye los llamados coffee-breaks, snacks, un bar o servicios de buffet; esta información servirá como referencia básica al momento de definir nuestro producto.

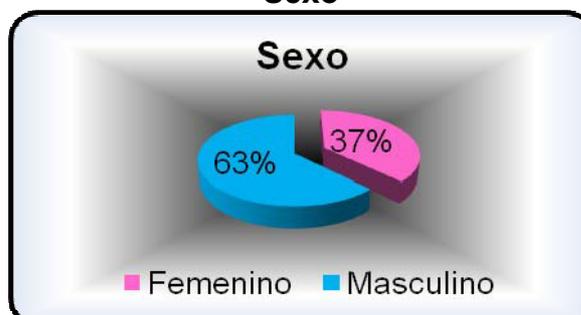
Un 10% de encuestados sugiere la implementación de actividades o áreas recreativas; un 3% considera importante la inclusión de otros servicios adicionales, refiriéndose al servicio de asistencia medica, por algún incidente que pueda suceder; en contraparte un 5% considera que no necesita de ningún servicio complementario o adicional, pues estas reuniones son específicamente de trabajo.

Como se mencionó anteriormente, con el fin de aprovechar eficientemente el uso de estas salas, se tomara también en cuenta a la población, como una alternativa de clientes, quienes requieren un espacio para la realización de diversos eventos sociales.

A continuación realizamos el análisis de las encuestas dirigidas al segundo grupo de demanda potencial: la población.

## Sexo

**Cuadro 2.11**  
**Sexo**



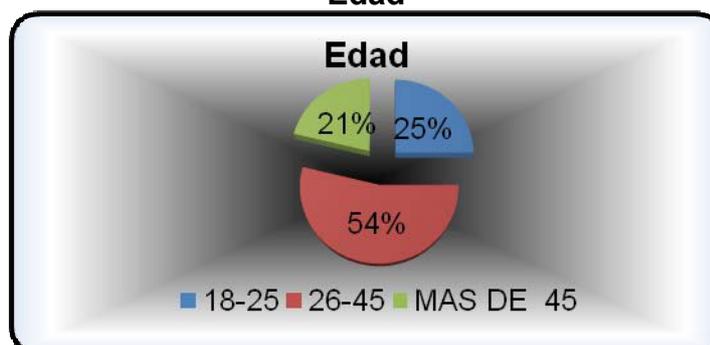
**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007

**Elaboración:** Autores

En el gráfico podemos observar que de la muestra total de 80 personas, es decir el 100%, el 63% que corresponde a 50 personas, son de género masculino, mientras en 37%, es decir 30 personas son de género femenino.

## Edad

**Cuadro 2.12**  
**Edad**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

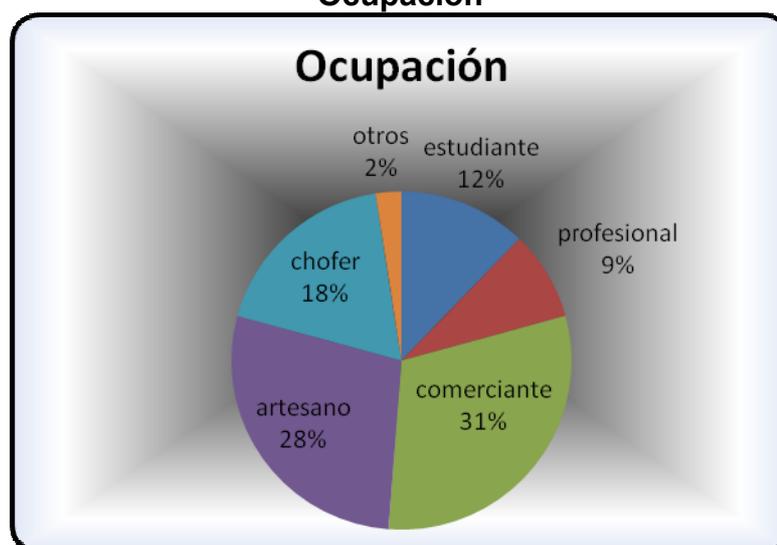
**Elaboración:** Autores

De igual manera como en el primer grupo de encuestas se establecieron tres rangos de edades para esta pregunta. Entre 18 - 25, 26 - 45, y mayores de 45.

Como resultado se obtuvo que en el rango 26 a 45 años, se observa un 54% de la población encuestada; un 25 % se ubica en el rango de 18 a 25 años, mientras el 21% pertenece al grupo de más de 45 años.

### Ocupación

**Cuadro 2.13**  
**Ocupación**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

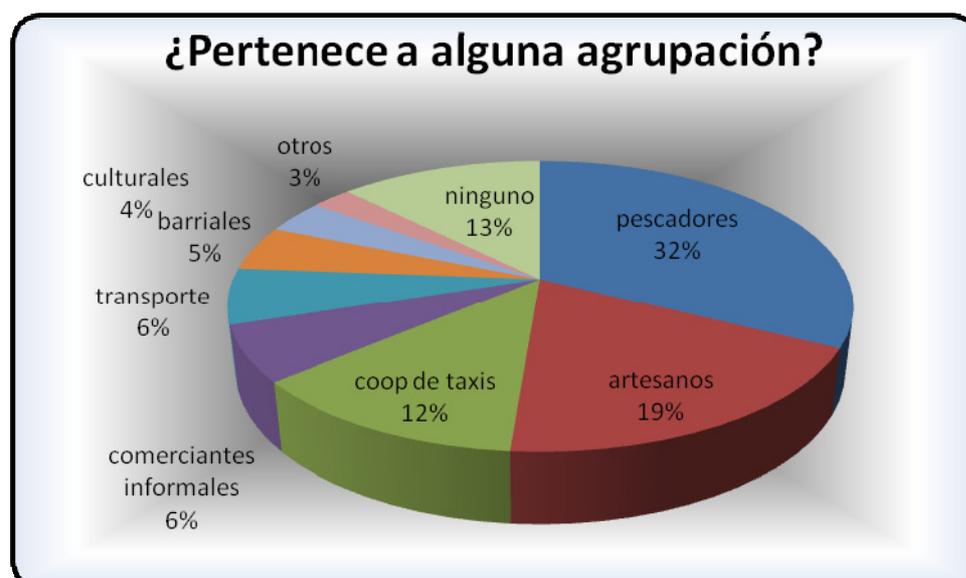
Como observamos en el gráfico, la mayor parte de la población, en un 31% se dedica a actividades relacionadas con el comercio, las cuales pueden ser compra o venta de algún bien o prestación de algún servicio; el 28% se

ubica en actividades de tipo artesanal, tales como elaboración de productos y pesca artesanal; también se observa el 18% para quienes laboran como chofer de transporte público o particular; un 12% para aquellos que actualmente se encuentran realizando su estudios; en menor proporción observamos un 9% para quienes ejercen su profesión y un 2% encontramos a personas que realizan otras actividades como por ejemplo quehaceres domésticos.

**Preguntas:**

**Pregunta 1.- ¿Pertenece usted a alguna organización, asociación o agrupación?**

**Cuadro 2.14**  
**¿Pertenece a alguna agrupación?**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

En esta parroquia rural, muchos de los pobladores han tratado de integrarse en varias agrupaciones con el fin de crear y aprovechar mejores oportunidades para ellos y su comunidad.

Como resultado de esta pregunta tenemos que existen varias asociaciones y agrupaciones tales como: la de pescadores, artesanos y Cooperativas de transporte particular (taxis), entre las de mayor relevancia. También observamos otras en menor proporción pero no en importancia, como las asociaciones: culturales, barriales, de transporte público, de comerciales informales, entre otras. Y por supuesto existe un grupo de encuestados, el 13% que no pertenece a ningún tipo asociación o grupo organizado.

***Pregunta 2.- ¿Cree usted que la construcción del Puerto sea una oportunidad que le generará ingresos a usted y por ende a su agrupación?, ¿De qué manera?***

Al igual que en el primer grupo de encuestados el 100% de este grupo considera al puerto como generador de ingresos, debido a que la magnitud de esta obra motivará el desplazamiento de muchas personas que requieren de varios servicios y bienes durante su estadía, hecho que impulsará la economía de esta parroquia y por ende la calidad de vida su población. Incluso algunos encuestados han observado este cambio desde inicios de la primera fase del puerto.

**Pregunta 3.- ¿Generalmente organiza usted algún evento, reunión y/o charla programada para su agrupación, familiares y/o amigos?**

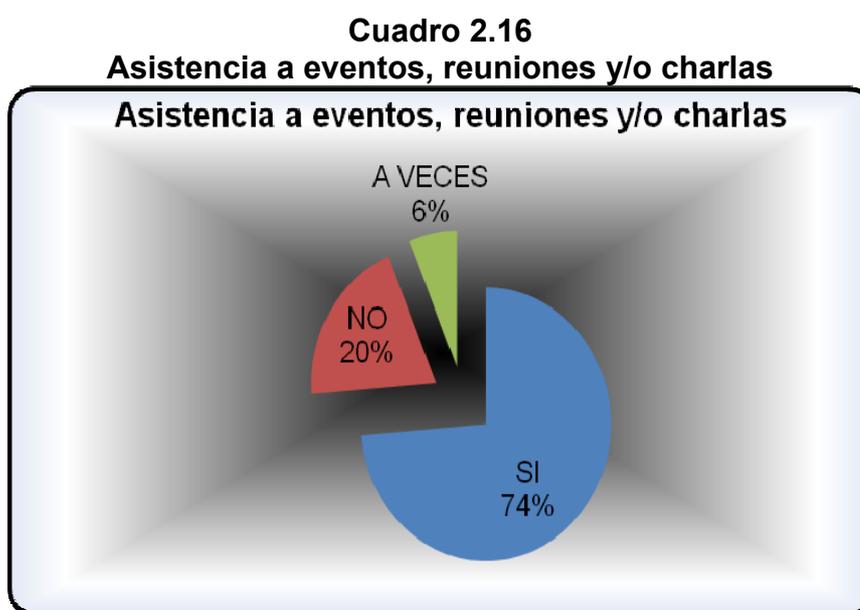


**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

Con esta pregunta logramos saber la disponibilidad por parte de los pobladores hacia la participación activa en la organización de distintos eventos o reuniones sociales, familiares, culturales para sus agrupaciones, familiares y/o amigos. Como resultado obtuvimos que el 46% de los encuestados por lo general, participa en la organización de algún tipo de evento o reunión; el 26% no participa para nada en la organización y un 28% comenta que a veces participa en la organización de algún evento.

**Pregunta 4.- ¿Asiste usted a eventos, reuniones y/o charlas programadas por su agrupación, familia y/o amigos?**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

Se observa que el 74% de la muestra respondió positivamente, comentando que gusta de asistir y participar a todo tipo de eventos realizados en la parroquia; el 20% no asiste a ningún tipo de eventos, por razones de tiempo, dinero o simplemente no tiene el hábito de asistir.

Mientras el 6% afirma que asiste de manera irregular a dichos eventos o reuniones.

**Pregunta 5.- ¿Cree usted necesaria la construcción de un espacio para realizar eventos sociales?**

**Cuadro 2.17**  
**Necesidad de construir Salas de Reuniones**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

Como resultado de esta pregunta obtuvimos una respuesta afirmativa, dado que el 99% de la muestra considera que hace falta un lugar cómodo y específico para realizar varios tipos de eventos, de manera que ya no deba desplazarse hasta Playas por esta razón.

Sólo el 1% de encuestados no cree necesaria la construcción de estas salas, pues comenta que no existe el espacio suficiente para su construcción.

**La Pregunta 6**, al igual que la pregunta 11 del grupo anterior trata sobre información acerca de la posible competencia, por lo tanto su análisis se lo realiza en el punto de la Oferta.

**Pregunta 7.- ¿De darse la construcción de Salas de Reuniones utilizaría usted las instalaciones?**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

Al igual que la pregunta anterior se logró una buena aceptación por parte de la población encuestada, el 99% si consideraría el uso de las instalaciones para organizar sus eventos; mientras solo el 1% no aceptaría el uso de dichas instalaciones.

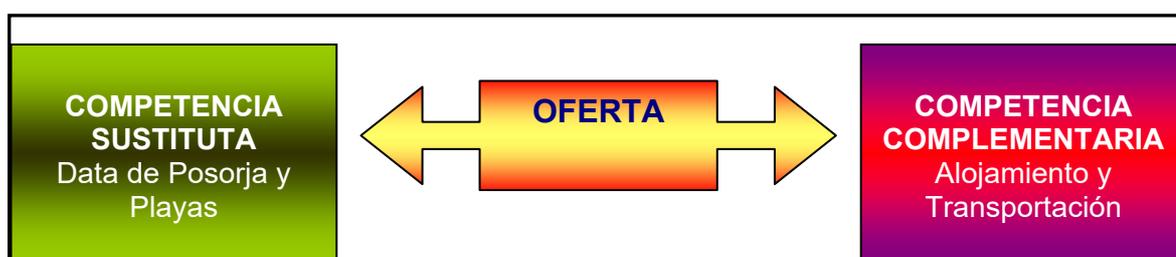
### 2.1.3 Análisis de la Oferta

Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes o productores están dispuestos a poner a disposición del mercado a un determinado precio. El objetivo del análisis de la oferta es medir la cantidad y la condición en que una economía puede obtener un bien o servicio.

En el caso de este estudio, encontramos una situación diferente en lo que respecta a la oferta, dado que al determinar la generación de un mercado potencial a partir de la construcción y gestión del proyecto del Puerto de Aguas Profundas en Posorja, se sobrentiende que, en la actualidad no existe oferente alguno, lo cual representa una ventaja, surgiendo así la aspiración de ser los primeros en el aprovechamiento de esa demanda.

Sin embargo, con el propósito de analizar la situación actual y potencial de la oferta se puede establecer lo siguiente en lo que respecta a la competencia.

**Figura 2.3**  
**Tipos de Competencia**



**Elaboración:** Autores

Competencia Sustituta, aquellos que ofrecen servicios similares y que, en determinado momento, podrían ser la elección de los demandantes, ya sea por precio, servicio u otros.

Con respecto a Posorja se considera ciertos establecimientos y hoteles que en el futuro puedan ofrecer este tipo de servicio en Villamil Playas y Data de Posorja, cabe recalcar que aunque no se localizan en la parroquia de Posorja, la aparición de dicha competencia puede influir indirectamente en nuestra demanda potencial.

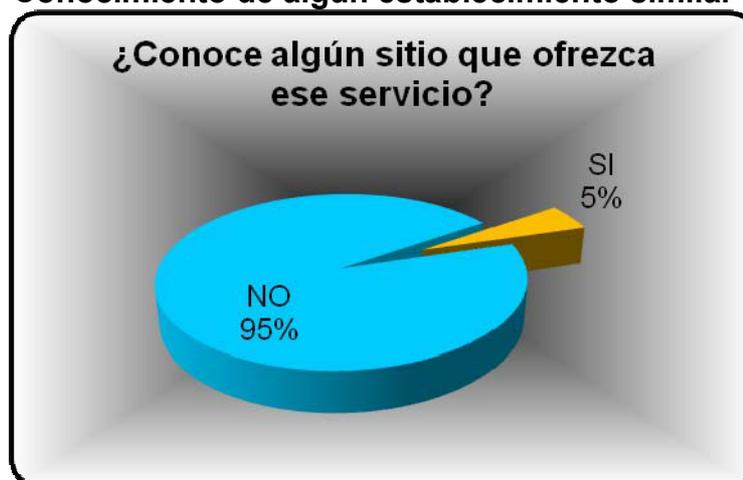
Competencia Complementaria, aquellos que complementan mi producto o servicio, pueden ser de mi marca o de otras empresas. Es importante conocerlos ya que si ellos desaparecen del mercado o aumentan de precio pueden influir en mi producto. Es así, que el alojamiento y la transportación en la parroquia Posorja constituyen como el principal producto complementario, puesto que este debe ser lo suficientemente eficiente a fin de lograr la satisfacción de la demanda.

Como información adicional durante la realización de las encuestas se preguntó a los dos grupos, lo siguiente:

***Pregunta 11.- ¿Conoce usted algún sitio que ofrezca ese servicio en Posorja? (Dirigida a profesionales de la construcción)***

Los profesionales de la construcción indicaron que no tenían idea que en Posorja exista o no un lugar dónde se lleve a cabo reuniones.

**Cuadro 2.19**  
**Conocimiento de algún establecimiento similar I**



**Fuente:** Proyectos de Desarrollo Urbano, Guayaquil, abril 2007

**Elaboración:** Autores

Aunque algunas de las personas encuestadas no conoce la parroquia rural de Posorja, ellos tienen una idea de la situación territorial y urbana en la que se encuentra actualmente, dando como resultado que el 95% no conoce o a escuchado sobre algún establecimiento que ofrezca este servicio. Mientras el 5% considera que el centro comunal de la parroquia podría ser considerado como una instalación para uso de estas actividades. Tomando en cuenta que la persona que utilice el lugar debe hacerse cargo de equiparlo para aprovecharlo de manera eficaz.

**Pregunta 6.- ¿Conoce algún sitio que ofrezca ese servicio? (Dirigida a la población de Posorja)**



**Fuente:** Trabajo de campo, Posorja, abril 2007.

**Elaboración:** Autores

En el caso de la población se observa un criterio distinto, pues el 57% asegura no conocer algún sitio que ofrezca este servicio; mientras el 43% opina que el centro comunal de la parroquia podría ser considerado como una instalación para llevar a cabo este tipo de actividades, argumentando que este sitio es de uso público y solo debe ser adecuado para el fin necesario.

En nuestra investigación de campo, se tuvo la oportunidad de visitar este lugar y definitivamente no se lo puede considerar como parte de nuestra

competencia, pues no cuenta con la infraestructura necesaria para cubrir a nuestra demanda potencial.

### **2.1.3.1 Descripción de la Planta Turística**

A continuación describiremos la situación actual de la planta turística que ofrece la parroquia rural de Posorja.

#### **Alojamiento**

En la categoría de alojamiento un hostel es un establecimiento mercantil que, ofreciendo alojamiento en habitaciones y disponiendo de comedor o no, así como de otros servicios complementarios, por su estructura y características no alcanza los niveles exigidos para reconocerse como un hotel. (Montaner, Antich, y Arcarons 1998, p.189)

Siendo el caso de Posorja, se pueden encontrar 2 establecimientos de alojamiento identificados como hostales; contrario a como se anuncian, hoteles, dichos establecimientos no cuentan con los servicios necesarios para satisfacer las necesidades de quienes visitan Posorja, siendo considerados por este motivo de baja categoría.

## **Restaurantes**

En la categoría de alimentación un restaurante es un establecimiento mercantil que sirve al público, mediante precio fijo, comidas y bebidas para ser consumidas en el mismo local, en un servicio de menú o de carta. (Montaner, Antich, y Arcarons 1998, p.307)

En el poblado, existen varios establecimientos pequeños de comida, ubicados cerca del malecón, los cuales ofrecen variedad de platos típicos propios de la zona. En el centro del poblado y a una cuadra de la estación de buses se pueden observar otros establecimientos que funcionan como comedores.

## **Servicios de recreación**

Se entiende por recreación o esparcimiento las experiencias que se derivan del gozo en las personas. Las experiencias de esparcimiento no son sólo un estado mental, sino que con ellas las personas actualmente viven y disfrutan algún tipo de acción. (Montaner, Antich, y Arcarons 1984, p.121)

Con el fin de incentivar, de mejorar la calidad de vida de los pobladores, la M.I. Municipalidad de Guayaquil ha regenerado el parque central, localizado a lo largo del Malecón, pues es parte del paisaje urbano.

Otros servicios que se ofrecen son los paseos en lanchas para la observación de delfines, visitas a cabañas localizadas en la Isla Puná y adicionalmente, existen varios locales como peñas, billares y bares para la diversión nocturna.

### **Servicios de apoyo**

En esta categoría se consideran los servicios de apoyo que contribuyen al desarrollo de actividades turísticas. Considerándose entonces, los de primeros auxilios, agencias de viajes, bancos, información, entre otros. (Boullon, 2006, p. 42)

Actualmente Posorja carece de servicios tales como; agencias bancarias y servicios hospitalarios, los pobladores tienen que dirigirse hasta Playas donde pueden hacer uso de esta clase de servicios. Solo cuenta con un centro de salud, un establecimiento de abastecimiento de combustible y un punto de información turística.

#### **2.1.3.2 Capacidad Carga Física**

Con el fin de ofrecer un servicio de calidad y obtener una buena rentabilidad para la realización de esta propuesta, se presenta la tabla 2.1, que sirve como referencia sobre la capacidad de carga física para las especificaciones técnicas del proyecto. La cual, está basada en los estándares de diseño de

infraestructuras especiales para eventos y reuniones según Chiadra & Callender en *Time Saver Standards for Building Types* p. 392-429, 972-998.

Además se toma en cuenta las tendencias más exitosas de diseño para este tipo de edificaciones (Neufert Ernst. *Arte de Proyectar en Arquitectura*, p. 405-409).

Siendo así que, mencionamos algunas infraestructuras que se basan en dichos estándares:

Wilmington Convention Center

Centro de Convenciones (Cartagena de Indias)

Tulsa Convention Center

**Tabla 2.1**  
**Capacidad de Carga Física**

SALAS	m <sup>2</sup>	TIPOS DE MONTAJE				Mesa Redonda 2,5	Eventos Sociales
		Auditorio 1,2	Aula 2,5	Imperial 2,5	U 2,5		
1	39,51	32,93	15,80	15,80	15,80	15,80	
2	39,44	32,87	15,78	15,78	15,78	15,78	
3	39,44	32,87	15,78	15,78	15,78	15,78	
4*	118,39						98,66

**Elaboración:** Autores

Como se observa en la tabla, para la realización de este estudio se han contemplado 5 tipos de montaje: Auditorio, Aula, Imperial, U y Mesa redonda, los cuales poseen un valor referencial de espacio necesario para cada persona, tal es el caso de un salón tipo Imperial, en el cual una persona ocupa un área aproximada de  $2.5 \text{ m}^2$

Además el área que tiene el salón 2 y 3, cuenta con  $39.44 \text{ m}^2$  cada uno respectivamente, no siendo así el salón 1 que tiene  $39.51 \text{ m}^2$ . Se tomó en consideración un cuarto salón, que sería conformado por la unión de los tres salones con un área total de  $118.39 \text{ m}^2$ , siendo éste utilizado para eventos de índole social que serán realizados generalmente los fines de semanas.

De manera que la cantidad de  $\text{m}^2$  que posee la sala dividido para el área que necesita una persona según el tipo de montaje, nos determina el número de personas que pueden utilizar ese espacio. Por ejemplo: en el caso de la sala 1 de  $39.51 \text{ m}^2$  dividido para el montaje tipo Imperial,  $2.5 \text{ m}^2$ , obtendremos una capacidad de carga física de 15 personas.

Cabe recalcar que el uso de esta tabla sirve como información referencial significativa pero no determinante, puesto que la medida de las áreas puede variar debido a la ubicación y tamaño de los equipos, muebles y demás objetos que incluye cada sala.

#### **2.1.4 Estrategias de la comercialización**

El posicionamiento del establecimiento que proponemos es el principal objetivo que persiguen conseguir las estrategias para la comercialización.

Definiendo como posicionamiento al lugar que ocupa un producto o servicio en la mente del consumidor, lo cual es el resultado de un conjunto de estrategias, especialmente diseñadas para proyectar la imagen específica de ese producto, servicio, idea, marca o incluso hasta de una persona, con relación a la competencia.

Las estrategias que se han diseñado para lograr nuestro objetivo, está basado principalmente en herramientas de comunicación, puesto que es el componente imprescindible para la venta de un producto, ya que no basta con dirigirlo al mercado correcto, a un precio atractivo y mediante un canal de distribución positivo; sino que se debe crear conciencia e interés en el servicio que ofrece la empresa, comunicando beneficios y atributos para diferenciarlo de la competencia, y así persuadir a los clientes que lo utilicen.

#### **Relaciones Públicas**

La Junta Parroquial, con el apoyo de la M.I. Municipalidad de Guayaquil, puede promover el uso de las sala para actividades y eventos administrativos de suma importancia; gestionar el apoyo del Ministerio de

Turismo mediante sus respectivas Cámaras y Direcciones Provinciales, para lograr ayuda promocional, que permita una buena difusión de las Salas de Reuniones.

Las estrategias publicitarias tienen como fin el interés de nuestros potenciales clientes hacia la prestación de nuestros servicios, de manera que también se contará con una persona encargado de visitar y presentar las propuestas de los diferentes servicios que ofrecemos, a los futuros clientes con el propósito de concretar el negocio. Esta misma persona en el futuro se encargara de asistir y representar a la empresa, en diferentes eventos y ferias donde se promocióne este tipo de servicio.

### **Medios Publicitarios**

**Periódicos:** constituyen el medio de comunicación masiva más utilizado que presenta mejores resultados, como por ejemplo las publicaciones del diario El Universo y su sección La Revista, la cual presenta ediciones especiales dirigidas justamente a nuestro cliente potencial.

**Revistas y Boletines:** en el país existen varias publicaciones sobre compañías y negocios, algunas muy generales otras especializadas, tal es el caso de las revistas, Construcción y Desarrollo y Domus, las cuales se distribuye en las principales Compañías Constructoras. Además de las

publicaciones que emite la Cámara de la Construcción y el Colegio de Ingenieros.

**Folletos:** los cuales deben presentar información clara y atractiva sobre nuestro servicio; su distribución debe realizarse de forma directa, es decir en lugares estratégicos donde se encuentre concentrado el cliente potencial, en el caso de los profesionales de la construcción, se pueden ubicar en el Colegio de Arquitectos, Ingenieros o algún otro espacio donde se produzcan sus encuentros.

Además de diferentes anuncios que se pueden incluir en las distintas publicaciones aduaneras que circulan en los diferentes puertos del país.

**Internet:** considerada actualmente como uno de los medios más utilizados a nivel mundial, debido a su fácil acceso y al bajo costo que representa mantener un sitio Web; el éxito de este tipo de publicidad está basado en un contenido preciso e interesante y un diseño atractivo a la vista del cliente.

Por lo tanto, se pretende incluir anuncios, en los diferentes portales de interés de nuestro mercado potencial, en primera instancia las compañías constructoras y en lo posterior para las compañías navieras que llegarán a nuestro puerto.

## 2.2 Análisis FODA

Con el fin de lograr un mejor análisis, se identificaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del destino y del proyecto, en este caso Posorja y la propuesta de equipamiento, sala de reuniones.

**Tabla 2.2**  
**Análisis FODA**

FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
Destino	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicación natural, motivo principal para la ejecución del puerto.</li> <li>Esta bajo la administración del M.I. Municipio de Guayaquil, por ende recibe su apoyo.</li> <li>La población esta dispuesta a colaborar con proyectos que le beneficien.</li> </ul>	Destino	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ampliación mejoramiento de vías facilitando el acceso a causa del puerto.</li> <li>P. Aguas Profundas, motiva la construcción de nuevos proyectos de infraestructura y motiva la inversión.</li> </ul>
Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las salas de reuniones es un servicio nuevo, cual permitiría acceder con mayor facilidad al mercado meta.</li> <li>Contara con equipos de tecnología que cumplan con las expectativas de los clientes.</li> <li>Profesionales capaces de ofrecer un servicio eficiente acorde a la demanda.</li> </ul>	Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> <li>No existe competencia</li> <li>Alianza estratégica con la administración del puerto para su expansión a futuro</li> <li>Apoyo por parte del Ministerio de Turismo, con el fin de promover el Turismo de Negocios, considerando una actividad económica de rápido crecimiento.</li> </ul>
DEBILIDADES		AMENAZAS	
Destino	<ul style="list-style-type: none"> <li>Posorja no se identifica como destino turístico de la región.</li> <li>Deficiencia en servicios básicos y limitada planta turística.</li> </ul>	Destino	<ul style="list-style-type: none"> <li>La situación económica y/o política del país al tornarse negativa.</li> <li>Las condiciones climáticas y ambientales futuras que pueden afectar al destino.</li> </ul>
Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Endeudamiento con alguna entidad financiera, debido a la necesidad de un elevado capital para gestión del proyecto.</li> <li>No hay servicios turísticos en Posorja que sirvan de complemento en la visita de los clientes.</li> </ul>	Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Surgimiento de competencia a partir de la gestión.</li> </ul>

**Elaboración:** Autores

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO TÉCNICO Y GESTIÓN DEL PROYECTO**

#### **3.1 Análisis de las Características**

En la actualidad Posorja no se caracteriza por ser un destino turístico para el país, debido a que no cuenta con atractivos turísticos de relevancia. Con la construcción del puerto surge la necesidad de promover la modalidad de Turismo de Negocios, la cual se ha convertido en uno de los principales ejes de crecimiento económico en muchos países en desarrollo y economías en transición.

Por los antecedentes antes expuestos sugerimos la creación de Salas de Reuniones en Posorja, puesto que servirá de complemento para este tipo de turismo, cuyas instalaciones cumplirán con las expectativas de nuestros potenciales clientes.

La localización de nuestro proyecto se pone a consideración de las personas que deseen poner en marcha el mismo, planteando la posibilidad de que la población de Posorja maneje el proyecto a través de la administración de su Junta Parroquial, es decir, siendo éste el ente inversionista. Para ello, se considera importante ciertos factores tales como:

Factor geográfico: Posorja se ha caracterizado por ser un centro pesquero de gran relevancia para el país, como muestra de ello podemos observar tres importantes empresas procesadoras de productos del mar, como lo son: NIRSA, EMPESEC y SÁLICA del Ecuador; debido a estas características en ciertas zonas del poblado se puede percibir malos olores que son expulsados por estas industrias. Es por ello importante, que la ubicación de esta futura edificación se encuentre localizada en un nivel de contaminación ambiental bajo; en una zona geográfica natural con un clima de temperaturas adecuadas y agradables. Asimismo, es muy importante la ubicación de este edificio, puesto que este factor hace que nuestros visitantes identifiquen este centro de una manera mucho más ágil y a la vez sea conocido por demás personas; por esto, es recomendable que el lugar escogido este conectado a

una avenida reconocida, cuyas características sean las más óptimas para el desarrollo de esta actividad; como por ejemplo: calles amplias para el albergue de automóviles, fácil acceso, etc.

Factor económico: este tipo de proyecto amerita una fuerte inversión, debido a que sus instalaciones y equipos con los que cuentan deben reflejar confort y modernidad, a este mercado de medio y alto poder adquisitivo. Se considera conveniente que la obra esté a cargo de una constructora, puesto que ellos se encargan de toda la gestión que implica la construcción de una edificación.

Factor social: este factor entrelaza la armonía del mismo, con la comunidad y ambiente. Por esta razón es importante que este agente sea tomado en consideración en cualquier tipo de proyecto. La población de Posorja no tiene vastos conocimientos acerca de la actividad turística, por ello es importante crear e incentivar una conciencia de turismo de negocios en la población; a través de: talleres, charlas, etc.

Además, la constante capacitación en el área de servicios, relaciones públicas y negocios por parte del personal que es parte del proyecto; se convierte en una situación preponderante para el eficiente desarrollo del mismo.

## **Equipamiento**

El equipamiento, suministros de limpieza, suministros de oficina, alimentos & bebidas y mantenimiento en general, necesarios para el desempeño de las salas de reuniones, se decide tomando en consideración los siguientes factores:

*Funcionalidad de los equipos:* los equipos necesarios para el eficiente funcionamiento de las salas de reuniones, deben mostrar un óptimo desempeño adaptándose a las necesidades y requerimientos del cliente y así puedan satisfacer de manera eficiente a los usuarios que los requieran.

*Costos:* su disminución, será primordial para el cálculo de la inversión inicial, por lo que al comprar los equipos se tratará de optimizarlos.

*Calidad:* un factor importante en la obtención de los equipos, es mantener un alto nivel de calidad y tecnología de punta.

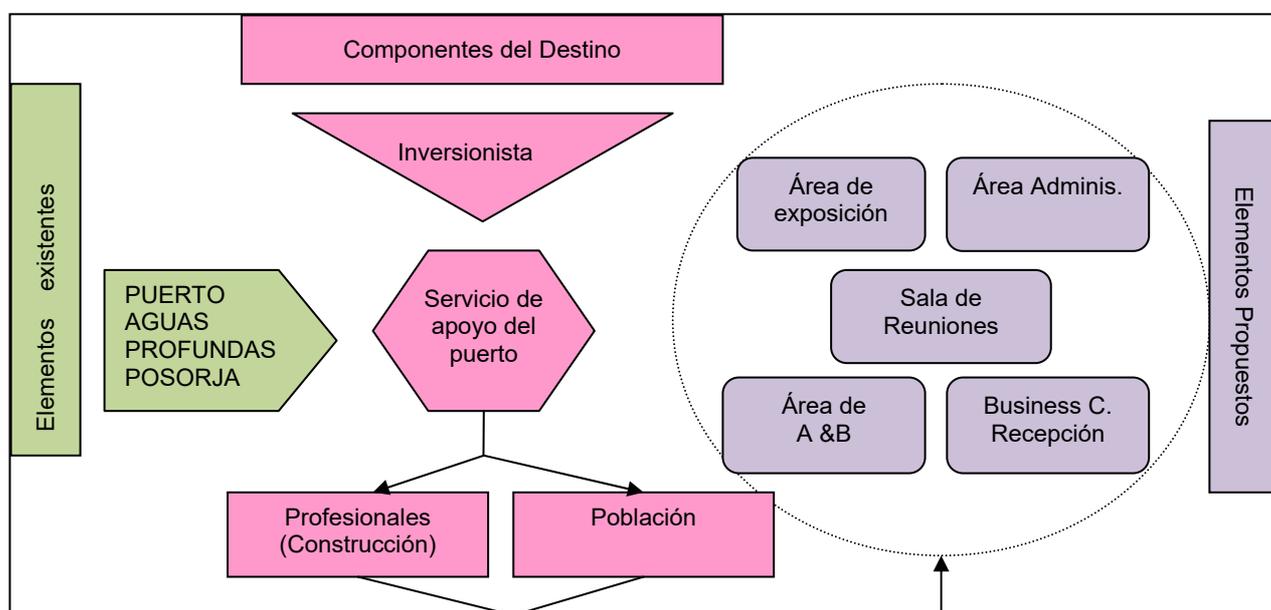
*Logística:* la distribución es un factor crítico en el funcionamiento de Servicios de Salas de Reuniones; y en mayor importancia para el servicio de A & B, ya que éste, al ser un servicio terciarizado, la coordinación con los proveedores debe ser constante, para siempre tener el producto a tiempo y en óptima calidad.

## 3.2 Especificaciones Técnicas

El modelo de edificación que se propone, está basado en las Salas de Reuniones de los principales hoteles de la ciudad de Guayaquil, el mismo que ha sido corroborado por los resultados obtenidos en las encuestas. El proyecto cuenta con tres Salas de reuniones con sus respectivas áreas: bodegas, Business Center, Cafetería, Lobby, Oficinas Administrativas y Servicios Higiénicos.

### Descripción del producto a ofrecer

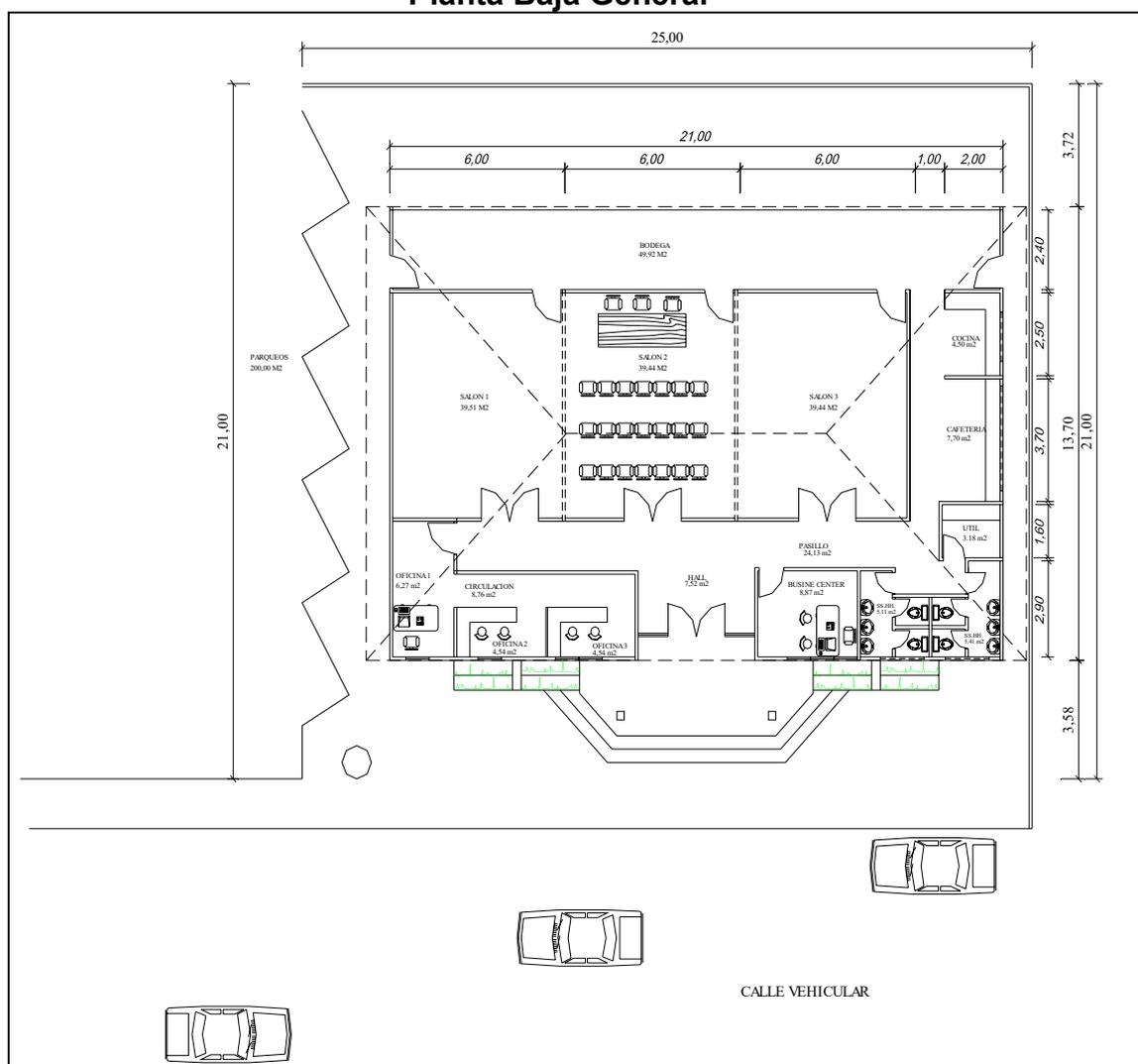
**Figura 3.1**  
**Diseño del destino**



**Elaboración:** Autores

## Propuesta del diseño funcional para las Salas de Reuniones en Posorja

**Figura 3.2**  
**Planta Baja General**



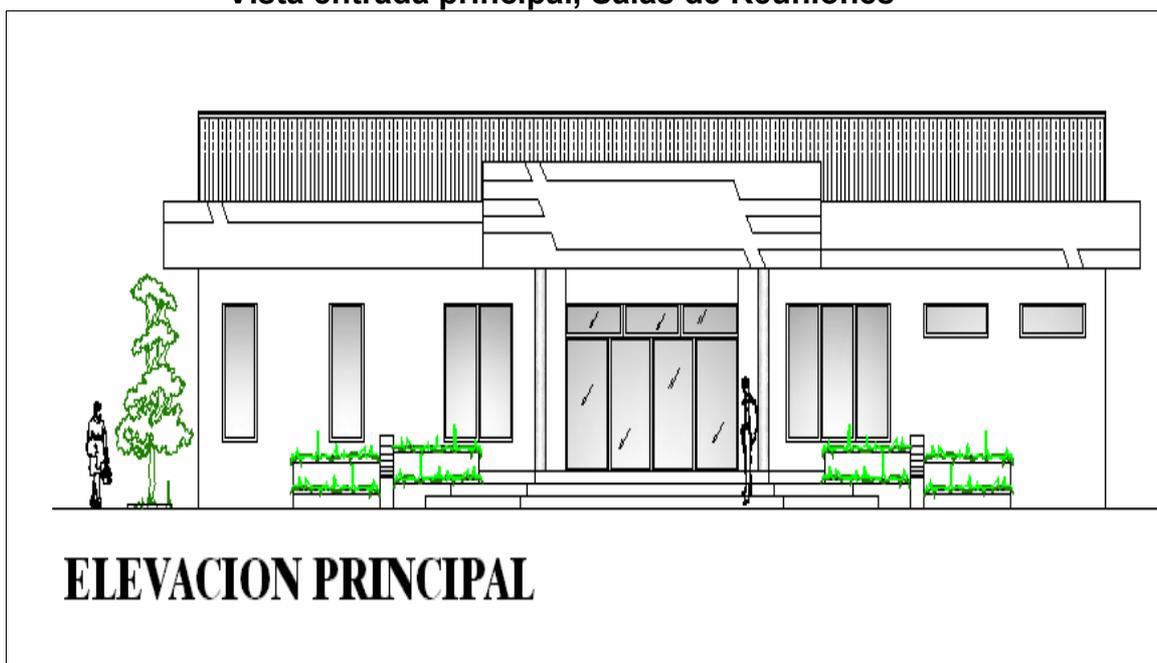
**Elaboración:** Arq. Martha Valencia.

La Administración de las Salas de Reuniones atenderá en el horario de lunes a viernes de 09:00 a 18:00 y los sábados de 09:00 a 12:00. Su construcción total abarca los 287,70m<sup>2</sup>

## Ingreso Principal

La entrada principal, es la primera área que se observa del proyecto, por ende ésta debe mostrarse de una manera elegante, acogedora, profesional y de vanguardia, para la satisfacción de nuestros clientes, ya que ésta es la primera imagen que tienen los usuarios de la calidad del servicio que brindamos.

**Figura 3.3**  
**Vista entrada principal, Salas de Reuniones**



**Elaboración:** Arq. Martha Valencia

Se agrupará a los servicios de la siguiente manera:

## **Área de Conferencias y Exposiciones**

Área Total: 118,39m<sup>2</sup>

Área Salón 1: 39,51m<sup>2</sup>

Área Salón 2: 39,44m<sup>2</sup>

Área Salón 3: 39,44m<sup>2</sup>

La superficie que se tiene considerada por cada salón es una medida óptima para el desarrollo de los eventos que se tienen programados, el mismo que podrá brindar el confort necesario a nuestros clientes.

Las Salas contarán con equipos de alta tecnología como laptops, proyectores, faxes, scanners, copiadoras y demás mecanismos que contribuirán al desarrollo y satisfacción de nuestros clientes.

Para el cálculo de la capacidad de carga por Tipo de Montaje, se basó en los salones de menor área, la cual es de 39,44m<sup>2</sup>, que nos reflejará un resultado más real.

Para la comodidad de nuestros clientes presentamos cinco modelos diferentes de montajes de salas de reuniones; los cuales detallaremos a continuación:

### Montaje Tipo Auditorio

En este tipo de salas no se necesita de mayor espacio físico por usuario, así lo muestra la foto (Ver figura 3.4), por ello el coeficiente utilizado es de  $1,2\text{m}^2$  dividido por el área estándar de un salón que es de  $39,44\text{m}^2$  lo que equivaldría a una capacidad máxima de 32 personas.

**Figura 3.4**  
**Tipo Auditorio**



**Fuente:** Lcda. Rossy Orellana (Coordinadora de Eventos, Departamento de Alimentos y Bebidas del Hotel Sheraton Guayaquil).

### Montaje Tipo Aula

Para el cálculo del montaje tipo aula se tomó como coeficiente  $2,5\text{m}^2$  por usuario, puesto que a más del espacio físico de las sillas se incorpora el de una mesa, esta medida es dividida por el área estándar de un salón que mide  $39,44\text{m}^2$  obteniendo un resultado 16 personas.

**Figura 3.5**  
**Tipo Aula**



**Fuente:** Lcda. Rossy Orellana (Coordinadora de Eventos, Departamento de Alimentos y Bebidas del Hotel Sheraton Guayaquil).

### **Montaje Tipo Imperial**

Área del Salón: 39,44 m<sup>2</sup>

Coeficiente: 2,5 m<sup>2</sup>

Capacidad: 16 personas

**Figura 3.6**  
**Tipo Imperial**



**Fuente:** Lcda. Rossy Orellana (Coordinadora de Eventos, Departamento de Alimentos y Bebidas del Hotel Sheraton Guayaquil).

### Montaje Tipo en U

Área del Salón: 39,44 m<sup>2</sup>

Coeficiente: 2,5 m<sup>2</sup>

Capacidad: 16 personas

**Figura 3.7**  
**Tipo U**



**Fuente:** Lcda. Rossy Orellana (Coordinadora de Eventos, Departamento de Alimentos y Bebidas del Hotel Sheraton Guayaquil).

### Montaje Tipo Mesa Redonda

Área del Salón: 39,44 m<sup>2</sup>

Coeficiente: 2,5 m<sup>2</sup>

Capacidad: 16 personas

**Figura 3.8**  
**Tipo Mesa Redonda**



**Fuente:** Lcda. Rossy Orellana (Coordinadora de Eventos, Departamento de Alimentos y Bebidas del Hotel Sheraton Guayaquil).

Nosotros al tener paredes móviles para la separación de nuestros salones; tenemos la flexibilidad de contar, en el caso de ser necesario, con un salón de una capacidad aproximada de 98 personas, con el objeto de que este sea utilizado para eventos sociales.

### **Áreas administrativas (Oficinas)**

Área: 15,35m<sup>2</sup>

La edificación contará con una oficina máster para el administrador y las restantes por el vendedor y contador.

### **Área de Negocios (Business Center)**

Área: 8,87m<sup>2</sup>

Comprende tres módulos que ofrecen el servicio de alquiler de Internet.

Dentro de los servicios adicionales que se ofrecerán a nuestros clientes tenemos: escaneo, fotocopiado, fax, llamadas nacionales e internacionales e Internet (WI-FI), el cual es un sistema de Internet inalámbrico que permite tener acceso a la red desde cualquier punto de nuestras instalaciones.

### **Área de Lobby o Recepción**

Área: 7,52m<sup>2</sup>

En esta superficie se considera la recepción con su respectivo counter pequeño que servirá de guía de información para nuestros clientes.

### **Área de Alimentación**

Área: 12,20m<sup>2</sup>

Esta área comprende 4,50m<sup>2</sup> de cocina y 7,70m<sup>2</sup> de cafetería. A más de esta superficie se incorpora el espacio del Hall que puede ser utilizado para el uso de este servicio.

### **Área de Bodega**

Área: 49,92m<sup>2</sup>

Cumplirá dos funciones: servirá para almacenar los muebles de oficina como también para la zona de control de sonido, televisión e iluminación.

### **Área de Utilería**

Área: 3,18m<sup>2</sup>

Esta área estará abastecida únicamente de suministros y equipos limpieza.

### **Área de S.S.H.H**

Área: 10,56m<sup>2</sup>

Se contará con un servicio higiénico tanto para damas y caballeros (con 2 inodoros y tres lavamanos cada uno).

Además, para brindar una mejor comodidad a los usuarios se sugiere la implementación de un área de parqueos a un costado de la edificación. (Ver anexo 3)

## **3.3 Gestión del Proyecto**

Para la gestión y administración de las salas de reuniones, se ha tomado en consideración un espacio físico compuesto de tres oficinas dentro de las instalaciones, que serán ocupadas por la administración general, publicidad-ventas, y contabilidad; la cual será detallada en la nómina siguiente:

**Tabla 3.1**  
**Nomina de empleados**

<b>CANTIDAD</b>	<b>CARGO</b>	<b>HORARIO</b>
1	Administrador	<i>Lunes a Viernes (8 horas diarias)</i>
1	Vendedor	<i>Lunes a Sábado (8 horas diarias)</i>
1	Contador	<i>Lunes a Viernes (8 horas diarias)</i>
1	Recepcionista	<i>Lunes a Viernes (8 horas diarias)</i>
1	Limpieza y Mantenimiento	<i>7 horas diarias ( 1 día libre semanal)</i>
1	Guardia	<i>9 horas diarias ( 1 día libre semanal)</i>

**Elaboración:** Autores

El desarrollo de un evento de esta categoría amerita que el personal brinde hacia nuestros futuros clientes la mayor confiabilidad posible,

En base a los resultados demostrados en nuestro análisis estadístico concluimos que el tipo de reuniones al cual ofrecemos nuestros servicios son por motivos de presentación y exposición de proyectos. Sin embargo no descuidamos los niveles de confiabilidad, que brindamos a nuestros consumidores; como por ejemplo la protección, por medio de claves en los accesos de los equipos, además contando con personal ético, comprometido y responsable en el manejo de la información de nuestros clientes.

### 3.4 Estimación de Costos / Beneficios

#### 3.4.1 Análisis de los costos

La inversión inicial del proyecto comprende la adquisición de todos los gastos pre-operacionales, capital de trabajo y activo fijo necesarios para iniciar las operaciones de las Salas de Reuniones.

Así, nuestra inversión inicial es la siguiente.

**Tabla 3.2**  
**Inversión Inicial**  
**(Expresado en dólares)**

INVERSION	VALOR EN USD
Activos fijos	\$ 134.773,40
Gastos pre-operacionales	\$ 700,00
Capital de trabajo	\$ 3.090,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 138.563,40</b>

**Elaboración:** Autores

Los gastos pre- operacionales se detallan a continuación:

**Tabla 3.3**  
**Gastos Pre-operacionales**  
**(Expresado en dólares)**

GASTOS PRE-OPERACIONALES	
Detalles	Cantidad
Licencia de construcción	\$ 400,00
Permiso de bomberos	\$ 300,00
<b>Total G. PREOPERACIONALES</b>	<b>\$ 700,00</b>

**Elaboración:** Autores

El capital de trabajo se detalla a continuación:

**Tabla 3.4**  
**Capital de Trabajo**  
**(Expresado en dólares)**

<b>Capital de Trabajo</b>		
<b>Detalles</b>		<b>Cantidad</b>
Caja inicial	\$	100,00
Alquiler internet Wi Fi	\$	400,00
Suministros de oficina	\$	30,00
Vendedor	\$	400,00
Publicidad	\$	150,00
Servicios básicos	\$	400,00
Suministros limpieza	\$	60,00
Sueldo personal limpieza	\$	150,00
Sueldo personal administrativo	\$	1.400,00
<b>TOTAL CAPITAL TRABAJO</b>	<b>\$</b>	<b>3.090,00</b>

**Elaboración:** Autores

La inversión en activos fijos se estima en USD 134,773.4 de los cuales USD 84,000 corresponden a la construcción civil de la obra, terreno \$19,000, y USD 31,773.40 al mobiliario, capital de trabajo son USD 3,090.00 y por los gastos pre-operacionales son USD 700.00. El 80% de la inversión será mediante préstamo bancario y el 20% con capital de los accionistas.

El total de muebles, equipos de oficina, equipos de computación, y maquinarias y equipos; necesarios para llevar a cabo el proyecto los detallamos a continuación con sus respectivos costos y unidades.

Total de inversión en Activos Fijos

**Tabla 3.5**  
**Inversión en Activos Fijos**  
**(Expresado en dólares)**

ACTIVOS FIJOS		
Detalles		Cantidad
Construcción	\$	84.000,00
Terreno	\$	19.000,00
Mobiliario	\$	31.773,40
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		<b>134.773.40</b>

Elaboración: Autores

**Tabla 3.6**  
**Inversión en Muebles de Oficina**  
**(Expresado en dólares)**

CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
80	Sillas media luna	58.58	4685.6
12	Sillas de visita modelo galaxi	70.71	848.52
1	Mesa en U	698.5	698.5
1	Mesa temporaria	442.77	442.77
9	Mesas de trabajo	182	1638
1	Escritorio junior	242.88	242.88
1	Sillas manager bajo	329.29	329.29
3	Puestos de trabajo con división	128.7	386.1
1	Counter	652	652
2	Escritorios angulares	372.77	745.54
58,88 mts	División de ambiente	110.25	6491.52
3	Mesas orbe	199	597
2	Archivadores aéreos	128.57	257.14
10	Mesas cuadradas	189	1890
			19904.86
		Desct. 30%	5971.458
		subtotal	13933.402
<b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>			<b>13933.402</b>

Elaboración: Autores

**Tabla 3.7**  
**Inversión en Equipos de Computación**  
**(Expresado en dólares)**

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
6	Computador pentium IV	800	4.800
3	Laptop pentium IV Core Duo	1200	3.600
3	Proyectores	800	2.400
3	Amplificadores con parlantes	700	2.100
<b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>12.900</b>

**Elaboración:** Autores

**Tabla 3.8**  
**Inversión en Equipos de oficina**  
**(Expresado en dólares)**

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	Split	900	900
1	Televisor	1200	1200
3	Telefax	60	180
1	Copiadora	800	800
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>3.080</b>

**Elaboración:** Autores

**Tabla 3.9**  
**Inversión Maquinarias y Equipos**  
**(Expresado en dólares)**

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	Aspiradora - enceradora	700	700
1	Congelador	550	550
1	Cocina	350	350
1	Microondas	80	80
3	Dispensador de agua	40	120
2	Cafetera	30	60
<b>TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>			<b>1.860</b>

**Elaboración:** Autores

## Financiamiento

Las formas de financiamiento que presenta el mercado son varias, desde el financiamiento privado al estatal; de acuerdo a estas diversas opciones, la más favorable para la financiación del proyecto, es por medio del Corporación Financiera Nacional.

Esta entidad financia el 80% del proyecto a una tasa fija anual de 10.5% amortizable a 10 años, la cual es la propuesta más atractiva del mercado, para el monto de inversión que requeríamos y el 20% será mediante capital propio de los inversionistas.

**Tabla 3.10**  
**Financiamiento**  
**(Expresado en dólares)**

Financiamiento	Valor en USD	%
	\$	
Préstamo bancario	110.850.72	80%
Capital inversionistas	\$ 27.712.68	20%
<b>TOTAL</b>	<b>\$138.563.40</b>	<b>100%</b>

**Elaboración:** Autores

A continuación observamos la tabla de amortización que refleja la forma de pago del préstamo:

**Tabla 3.11**  
**Amortización**  
**(Expresado en dólares)**

Préstamo	110.850,72
Tasa de interés anual	10,50%
Periodo	10 AÑOS
Valor actual	\$18.429,74

PERIODOS	CUOTAS	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				\$ 110.850,72
1	\$ 18.429,74	\$ 11.639,33	\$ 6.790,42	\$ 104.060,30
2	\$ 18.429,74	\$ 10.926,33	\$ 7.503,41	\$ 96.556,89
3	\$ 18.429,74	\$ 10.138,47	\$ 8.291,27	\$ 88.265,62
4	\$ 18.429,74	\$ 9.267,89	\$ 9.161,85	\$ 79.103,77
5	\$ 18.429,74	\$ 8.305,90	\$ 10.123,85	\$ 68.979,92
6	\$ 18.429,74	\$ 7.242,89	\$ 11.186,85	\$ 57.793,07
7	\$ 18.429,74	\$ 6.068,27	\$ 12.361,47	\$ 45.431,59
8	\$ 18.429,74	\$ 4.770,32	\$ 13.659,43	\$ 31.772,17
9	\$ 18.429,74	\$ 3.336,08	\$ 15.093,67	\$ 16.678,50
10	\$ 18.429,74	\$ 1.751,24	\$ 16.678,50	\$ 0,00

**Elaboración:** Autores

### **Flujo de Ingresos**

El posicionamiento en el mercado de una empresa se da en base a una buena administración, la misma que con lleva al excelente desempeño en conjunto de los siguientes factores tales como: imagen, crecimiento, permanencia y calidad.

Para ello acudimos a los principales hoteles de la ciudad de Guayaquil que brindan los mismos servicios que ofrecemos en nuestro proyecto, tal es el caso de Hilton Colon Guayaquil, Sheraton, Hampton Inn, Howard Johnson, concluyendo que el costo que representa el alquiler de una sala oscila de \$230 a \$300 de 6 a 8 horas como tiempo máximo de permanencia.

Dado que la información acerca del gasto aproximado para este tipo de reuniones se maneja de manera muy reservada por parte de las constructoras, por medio de dichas visitas a los hoteles pudimos deducir cual es el monto promedio destinado para realizar tales eventos, que junto con las nuevas infraestructuras que se llevaran a cabo en Posorja, reflejara la rotación real del uso de las salas, considerando que este tipo de reuniones se realizan en días laborables; sumado a los eventos sociales generalmente realizados los fines de semana y en otros horarios por parte de nuestro segundo mercado, se determinó que para el calculo de las ventas estimadas se estableció una frecuencia de uso de las salas será de seis.

El total de Ingresos Operacionales, estará compuesto de los ingresos obtenidos por alquiler de las Salas tanto para reuniones como eventos en general; por el Business Center (alquiler de computadoras); los ingresos por los servicios de Alimentos & Bebidas; además ingresos adicionales por fotocopias, escaneo, etc., los cuales no han sido contemplados por el monto marginal que representan.

**Tabla 3.12**  
**Ingresos por alquiler de Salas**  
**(Expresado en dólares)**

<b>INGRESOS POR SALAS</b>	
N° Salas de Reuniones	3
Paquete alquiler Sala (max. 6 horas)	\$ 180.00
Frecuencia de uso por las tres salas (semana)	6
Ventas estimada anuales	280
<b>TOTAL VENTAS ANUALES SALAS</b>	<b>\$ 50.400.00</b>

**Elaboración:** Autores

Los ingresos de las salas están determinados por paquetes de alquiler de salas (con un máximo de 6 horas de alquiler) a un precio de \$180.00 por paquete; para lo cual se tiene una estimación promedio de alquiler por sala de 2 veces por semana; los que nos da un estimado de 280 ventas anuales por las tres salas.

**Tabla 3.13**  
**Ingresos por Business Center**  
**(Expresado en dólares)**

<b>INGRESOS POR BUSINESS CENTER</b>	
N° Computadoras	3
Valor hora maquina	\$ 1,50
Total horas alquiler maquina diaria (3 computadoras)	15
Ventas estimada anuales totales	4320
<b>TOTAL VENTAS BUSINESS CENTER</b>	<b>\$ 6.480.00</b>

**Elaboración:** Autores

Por Business Center, los ingresos estarán dados por el alquiler de computadoras, con una inversión inicial de 3 computadoras, a un precio de

1,50 \$/hora, con un estimado de 4320 horas al año por las tres máquinas. Es importante mencionar que el precio por Business Center y demás servicios, se ajustarán de acuerdo a la tasa de inflación anual estimada.

El servicio adicional que se ofrecerá en nuestras salas de reuniones, es el de Alimentos & Bebidas, el cual será terciarizado, con el objeto de ahorrar tiempo y costos manteniendo calidad de productos. El costo promedio que nos presentan las distintas empresas que brindan este servicio es de alrededor de \$6 el Buffet, en el cual está contemplado el servicio a domicilio a partir de un pedido de 50 personas. Cabe mencionar que este tipo de servicio es proporcionado por los restaurantes de los hoteles que se encuentran en el Cantón Playas.

**Tabla 3.14**  
**Ingresos por Alimentos & Bebidas**  
**(Expresado en dólares)**

<b>INGRESOS POR SERVICIOS DE A&amp;B</b>		
Valor aproximado de servicio por persona	\$	10,00
Utilidad por servicio por persona (40%)	\$	4,00
N° Eventos estimados anuales		270
N° Promedio de personas por evento		18
<b>TOTAL INGRESOS POR A&amp;B</b>	<b>\$</b>	<b>48.600.00</b>

**Elaboración:** Autores

La utilidad del Buffet será del 40% sobre los costos, con un precio por persona de \$10 y un promedio de 18 personas por evento, el cual está dado

por el máximo de personas que entran por sala (32 tipo auditorio) y el mínimo de personas por sala (15 tipo imperial). Tomando en consideración el bajo costo de alquiler de las salas y el tiempo de las mismas, nos permite considerar el mismo número promedio de ventas anuales para el servicio de A&B.

La tasa de crecimiento anual contemplada será del 5%, tomando como referencia la inflación anual y otros factores como las proyecciones de crecimiento del negocio. La cuál será aplicada tanto para los ingresos y egresos operacionales.

### **Egresos operacionales**

El total de Egresos Operacionales, está contemplado de igual manera que los ingresos operacionales, por las salas, el Business Center, el servicio de A&B y además están contemplados otros egresos que son de la operación del negocio como gastos en publicidad y ventas.

**Tabla 3.15**  
**Egresos por alquiler de Salas**  
**(Expresado en dólares)**

<b>EGRESOS POR SALAS</b>	
Alquiler internet Wi Fi	\$ 3.600,00
Suministros oficina	\$ 756,00
<b>TOTAL EGRESOS ANUALES SALAS</b>	<b>\$ 4.356,00</b>

**Elaboración:** Autores

**Tabla 3.16**  
**Egresos por Business center**  
**(Expresado en dólares)**

<b>EGRESOS POR BUSINESS CENTER</b>	
Mantenimiento computadoras	\$ 600.00
<b>TOTAL EGRESOS ANUALES BUSINESS CENTER</b>	<b>\$ 600.00</b>

**Elaboración:** Autores

Para el cálculo de los ingresos provenientes por Alimentos & Bebidas se tomó en consideración que los \$10 del precio de venta al público del Buffet, como una entrada neta sin considerar que está incluido el costo, por ello en la siguiente tabla se muestra como egreso de este rubro \$6 por concepto del costo unitario que nos ha sido vendido por el proveedor de este servicio.

**Tabla 3.17**  
**Egresos de Alimentos & Bebidas**  
**(Expresado en dólares)**

<b>EGRESOS POR SERVICIOS DE A&amp;B</b>	
Costo aproximado de servicio por persona	\$ 6.00
N° Eventos Estimados Anuales	270
N° Promedio de persona por evento	18
<b>TOTAL EGRESOS POR A&amp;B</b>	<b>\$ 29.160.00</b>

**Elaboración:** Autores

**Tabla 3.18**  
**Otros Egresos Operacionales**  
**(Expresado en dólares)**

<b>OTROS EGRESOS OPERACIONALES</b>	
Gasto de Publicidad	\$ 1,800.00
Gastos de ventas(1 vendedor + material apoyo)	\$ 7,200.00
<b>TOTAL OTROS EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 9,000.00</b>

**Elaboración:** Autores

**Tabla 3.19**  
**Gastos de Administración**  
**(Expresado en dólares)**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Servicios básicos (agua, energía, telf)	\$ 9.600,00
Suministros de oficina	\$ 1440,00
Suministros de limpieza	\$ 600,00
Administrador	\$ 9.000,00
Personal limpieza (1 persona)	\$ 2.400,00
Guardia seguridad	\$ 2.400,00
Contador	\$ 4.560,00
Recepcionista	\$ 3.000,00
Vendedor	\$ 4.800,00
Mantenimiento general	\$ 360,00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 38.160,00</b>

**Elaboración:** Autores

### **Depreciación de activos**

El método de depreciación utilizado es el de línea recta. (Ver anexo 4). Adicionalmente consideramos la reposición de los equipos de computación cada tres años, de los muebles, equipos de oficina y de las maquinarias a los cinco años. Se utilizó un incremento del 5% en el precio de los nuevos activos, al realizarse la respectiva reposición. La depreciación del total de los activos adquiridos, durante la etapa de desarrollo del proyecto de 10 años; y las respectivas reposiciones de activos una vez cumplida su vida útil.

### 3.4.2 **Beneficio Socio – Ambientales**

Con el fin de determinar en que proporción, la ejecución y operación de este proyecto afectará al medio físico, biológico, a los aspectos culturales de la comunidad y los posibles efectos nocivos que puedan llegar a afectar las condiciones de vida de la población actual y futura, se ha considerado el uso de la Matriz Causa-Efecto, la cual nos va ayudar a identificar y valorar los posibles impactos que generaría este proyecto.

#### **Matriz Causa Efecto**

El uso de esta metodología tiene como objetivo identificar los posibles impactos ambientales y culturales que puedan generarse durante las diferentes etapas del proyecto, las cuales son: diseño, construcción, y operación, en el caso de ser ejecutado el proyecto.

Para la realización de esta Matriz se estableció un patrón de calificación, el cual facilitará la interpretación de los impactos; definiendo así, cuatro niveles: NEUTRO: N, ACEPTABLE: A, CRÍTICO: C, INACEPTABLE: I.

Neutro: acciones que provoquen un impacto casi imperceptible en el ambiente.

Aceptable: acciones que influyen de cierta manera al ambiente, provocando algún tipo de impacto que se considera manejable y de menor magnitud, los cuales no afectan gravemente al área de estudio.

Críticos: impactos de significativa importancia que con el tiempo y la constancia podría convertirse en Inaceptables, por lo tanto requieren mayor atención y medidas correctivas ejecutadas oportunamente.

Inaceptable: impactos de gran importancia provocados por acciones drásticas que conllevan un alto grado de Irreversibilidad, los cuales afectarían la ejecución y operación de proyecto alguno.

En la tabla 3.20 se puede dar un vistazo de los posibles impactos provocados durante las etapas del proyecto.

**Tabla 3.20**  
**Matriz de Causa - Efecto**

ACCIONES DEL PROYECTO		DURANTE LA ETAPA DE:		
		DISEÑO	CONSTRUCCION	OPERACIÓN
IMPACTO AMBIENTAL				
AIRE	CALIDAD	A	A	N
	RUIDO	N	A	N
AGUA	CALIDAD	A	C	A
	CANTIDAD	N	C	A
SUELO	EROSION	N	N	N
	PRODUCTIVIDAD	N	N	N
	RELLENO	N	N	N
	EXCAVACION SUPERFICIAL	N	N	N
PAISAJE	BELLEZA	C	A	A
	VISUAL	C	A	A
POBLACION	EMPLEO	C	A	A
	COSTUMBRES	N	A	A
OTROS	ECOSISTEMAS	N	N	N
	MANEJOS DE DESPERDICIOS	A	C	A

**Elaboración:** Los Autores

A través del uso de la Matriz Causa-Efecto se pudo identificar varios impactos, los cuales se consideran manejables, es decir las acciones ejecutadas durante estas etapas no influyen dramáticamente en el ambiente. A continuación analizaremos los posibles impactos con nivel aceptable y crítico, identificados por medio de la Matriz Causa-Efecto.

### **Aire**

Actualmente la calidad del aire en la parroquia se ve afectada por los olores que emiten las fabricas procesadoras de productos del mar, que están situadas en los alrededores, sin embargo, esta situación es aceptable puesto que debido a los vientos y la ubicación del terreno, estos olores no afectan en gran magnitud el desarrollo del proyecto. Cabe mencionar también que se percibirá en menor grado contaminación del aire debido a las actividades durante la etapa de construcción, de igual forma la contaminación auditiva será otra consecuencia de dichas actividades, afortunadamente, todas estas situaciones se consideran aceptables y temporales.

### **Agua**

La cantidad y calidad del agua sufrirá un impacto crítico, debido a la utilización necesaria en grandes cantidades de este recurso, para los trabajos de la construcción, a su vez el consumo de agua mezclado a productos químicos y desechos de la construcción deben ser tratados eficientemente de manera que los impactos se encuentre en niveles

aceptables y no provocar más contaminación de la que ya existe debido a las industria pesquera. Durante la etapa de la operación del proyecto la situación mejorará y el consumo no será tan elevado, de manera que se considera aceptable.

### **Suelo**

Las condiciones en las que se encuentra actualmente el terreno son óptimas para iniciar la construcción de infraestructura alguna, dado que los trabajos de relleno, excavación y nivelación ya fueron realizados anteriormente, gracias a la Junta Parroquial; además las actividades que deberán realizarse en los alrededores del área son mínimas como remoción de maleza y limpieza de los límites del terreno.

### **Paisaje**

La situación actual en la que se encuentra el área se define como crítico, un lote vacío, con una pequeña oficina y algo de maleza en los alrededores aporta negativamente a la imagen de un punto de desarrollo económico, en el cual desea convertirse Posorja, a su vez las tareas de construcción tampoco solucionarán inmediatamente este problema, pero si se tratara de dar una imagen aceptable siguiendo las normas recomendadas por el Municipio para la ejecución de infraestructuras importantes, como es el caso del uso de lonas, tablonés y paneles.

Esta situación se verá superada con la culminación de la obra, la cual dará como resultado una imagen nueva y agradable de la Parroquia por parte de sus pobladores visitantes.

### **Población**

Hoy en día la población de Posorja sufre el hecho de la falta de empleo, al igual que otras zonas del país, circunstancias que se espera mejorarán con la construcción de nuevas infraestructuras que darán paso a la creación de nuevas plazas laborables en el área de la construcción, hecho que se considera aceptable por la situación temporal del proyecto. Además durante la etapa de operación del proyecto se requerirá personal capacitado, lo cual implica generación de empleos estables y el cambio positivo de las costumbres y actividades de la población.

### **Otros posibles impactos.**

El manejo de los desperdicios es una actividad que preocupa a la población y otra entidades, actualmente en este sitio no se produce ningún tipo de desperdicio, pero durante la construcción de la infraestructura se deberá coordinar con la empresa recolectora, hasta ahora Wachagnon, con el fin de causar el menor impacto en los ecosistemas aledaños y sobre todo durante la etapa de operación contribuir al buen desarrollo del proyecto.

### **3.4.3 Beneficios Económicos**

#### **Flujo Neto de Caja**

Para la previsión del flujo de caja se ha considerado un horizonte de 10 años, donde se muestra la rentabilidad de la inversión. (Ver anexos 5 y 6)

#### **Valor presente neto (VPN)**

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

De esta manera, el VPN de nuestro proyecto resultó ser de USD 67.769,66 el cual es un valor positivo mayor a cero, y en primera instancia por el cálculo del valor actual neto podemos decir que el proyecto es viable. Además según el flujo de caja (anexo 6), mostrando la amortización del préstamo obtuvimos USD 153.541,72 como VPN, el cual es positivo para nuestra propuesta.

#### **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La tasa interna de retorno que nos muestra la máxima rentabilidad que puede generar nuestro proyecto en un número determinado de años y a la cual el valor actual neto se hace cero.

Nos resultó una TIR de 29.21%, la misma que deberá superar a la tasa de corte o de mercado, la que en nuestro caso por ponderación es de 12%; por lo cual podemos confirmar la viabilidad del proyecto. De igual forma que con el valor presente, en el flujo de caja (anexo 6) obtuvimos una TIR de 91%; demostrando así la rentabilidad del proyecto.

Adicionalmente, el período de recuperación de la inversión, resultante del flujo acumulado operativo es de 3 años 8 meses aproximadamente.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

- Actualmente Posorja no es considerado en lo absoluto un destino turístico pues no tiene atractivos turísticos que motiven la visita. El Puerto de Aguas Profundas será trascendental para el desarrollo del Ecuador y así mismo contribuye al desarrollo tanto económico como social de esta parroquia. A partir de este proyecto se propone la creación de salas de reuniones que servirán como servicio de complemento para este nombrado proyecto.
- De acuerdo al resultado de las encuestas realizadas, nuestro mercado potencial son los empleados de las constructoras y como otra alternativa, la población de Posorja.
- Después de los análisis ambientales, se determina que la creación de estas salas de reuniones, no genera impactos negativos para el ambiente pues son de corta duración, mitigables y recuperables en el tiempo.
- Con respecto al análisis económico, se deduce que el proyecto es económicamente rentable ya que se ha obtenido un TIR del

29.21%, lo cual es considerado muy bueno en el ámbito de los negocios.

- La creación de salas de reuniones no sólo generaría beneficios económicos sino también sociales, ya que se ve la oportunidad de un desarrollo para los habitantes de la zona en cuanto a oportunidades de empleo y afluencia de visitantes.
- En este proyecto, se mantiene la razón de ser, de todo proyecto en desarrollo: mejorar la calidad de vida y preservar los valores culturales.
- Posorja es un pueblo entrañable, ahora pobre, pero rico en potencial. En un futuro Posorja seguirá mirando al mar, mantendrá su sabor, su paz e identidad, el desarrollo industrial y comercial de Posorja debe ser ordenado y planificado, diseñado con el fin de llegar a la fusión de lo moderno y tradicional, hagámoslo, lo podemos hacer y es nuestro deber hacerlo así.

## RECOMENDACIONES

- El presente proyecto presentará beneficios económicos y sociales para la población de Posorja, por lo que la inversión deberá realizarse por medio de un organismo público cuyo fin sea servir a esta comunidad.
- La Junta Parroquial al ser ente regulador de la Parroquia y encargada principal de la administración de la población podría ser el gestor y ejecutor de este importante proyecto, por ende los trámites burocráticos de constitución podrían ser llevados con más agilidad de manera que el beneficio sea directamente a la población.
- Se recomienda que después de la acogida de este proyecto, se implemente más salas de reuniones, ya que como es un proyecto que recién se está iniciando, al principio sólo contará tres salas de reuniones.
- Así mismo, con la expansión de este proyecto, se deberá implementar nuevas opciones de menú, las cuales se podrían elaborar en sus instalaciones, con el objetivo mejorar nuestros

servicios, lograr una mayor rentabilidad y proporcionando nuevas plazas de empleo.

- Después del inicio de este proyecto y conociendo ya el manejo de éste, se debería establecer estrategias de comercialización, realizando convenios con las distintas empresas relacionadas a la actividad portuaria, las cuales se considerarán clientes fijos de nuestro servicio. Así también todo tipo de empresas que requieran nuestros servicios.
  
- Esta parroquia promete novedosos cambios para el futuro por lo que debería intensificar su promoción turística a nivel país, con la finalidad de impulsar esta modalidad de turismo.

# **A N E X O S**



**ANEXO # 1**  
**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**  
**LICENCIATURA EN TURISMO**

**MODELO DE ENCUESTA DIRIGIDA PARA EL ÁREA DE LA CONSTRUCCIÓN**

**Sexo** M  F

**Edad**  
Entre 18 y 25  Entre 26 y 45  Mayores de 45

**Profesión**  
Ingeniero  Arquitecto  Tecnólogo  Otros \_\_\_\_\_

**Compañía para la que labora:** \_\_\_\_\_

**PREGUNTAS:**

1.- ¿Considera usted que la construcción del Puerto es una oportunidad que le generara ingresos?

Si  No

2.- ¿Cuáles cree usted son las infraestructuras que se construirán inmediatamente?

-----  
-----

3.- ¿Cuándo se realizan este tipo de construcciones, se reúne usted con sus colaboradores?

Si  No

4.- ¿Cuáles son los motivos por los que se realizan estas reuniones?

-----  
-----

5.- ¿Cuál considera usted de estos motivos de reuniones, es de mayor relevancia y Por qué?

-----  
-----

6.- ¿Con qué frecuencia se realizan las reuniones de mayor importancia?

Trimestrales  Bimestrales  Mensuales

Dos veces por mes  Semanales

7.- ¿Por lo general, ¿cuánto tiempo duran estas reuniones?

Una hora  Dos horas  Tres horas o más

8.- ¿Cuándo la empresa donde usted labora tiene a cargo la construcción de una importante obra en otra ciudad o poblado por lo general dónde realizan sus reuniones?

-----

9.- ¿En qué lugar preferiría hacer las reuniones?, considerando Posorja como ubicación de la obra.

En el lugar de la construcción  En sus oficinas

En un lugar disponible cercano a la construcción

10.- ¿Cree usted necesaria la construcción de Salas de Reuniones? Si  No

11.- ¿Conoce usted algún sitio que ofrezca ese servicio? Si, Cuál? \_\_\_\_\_ No

12.- ¿De darse la construcción de Salas de Reuniones, optaría usted por utilizar estas instalaciones?

Si  No

13.- ¿A mas de los equipos imprescindibles en una Sala de Reuniones. ¿Qué servicio adicional cree usted que debería tener estas instalaciones?

-----



**ANEXO # 2**  
**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**  
**LICENCIATURA EN TURISMO**  
**MODELO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS POBLADORES DE POSORJA**

**Sexo** M  F   
**Edad**  
Entre 18 y 25  Entre 26 y 45  Mayores de 45   
**Ocupación**  
Estudiante  Profesional  Comerciante  Artesano   
Chofer  Otros \_\_\_\_\_

**Preguntas**

**1.- ¿Pertenece usted a alguna organización, asociación o agrupación?**

Asociación de Pescadores  Asociación de Artesanos  Asociación Barriales   
Asociación de Cooperativa de Taxi  Asociación de Coop. de Transporte  Asociación Cultural   
Asociación de Comerciantes  Otros  Ninguno

**2.- ¿Cree usted que la construcción del Puerto sea una oportunidad que le generara ingresos a usted y por ende a su agrupación? , ¿De qué manera?**

Si  No

---

**3.- ¿Ha organizado usted algún evento, reunión y/o charla programada para su agrupación, familiares y/o amigos?**

Si  No  A veces

**4.- ¿Asiste usted a eventos, reuniones y/o charlas programadas por su agrupación familia y/o amigos?**

Si  No  A veces

**5.- ¿Cree usted necesaria la construcción de Salas de Reuniones?**

Si  No

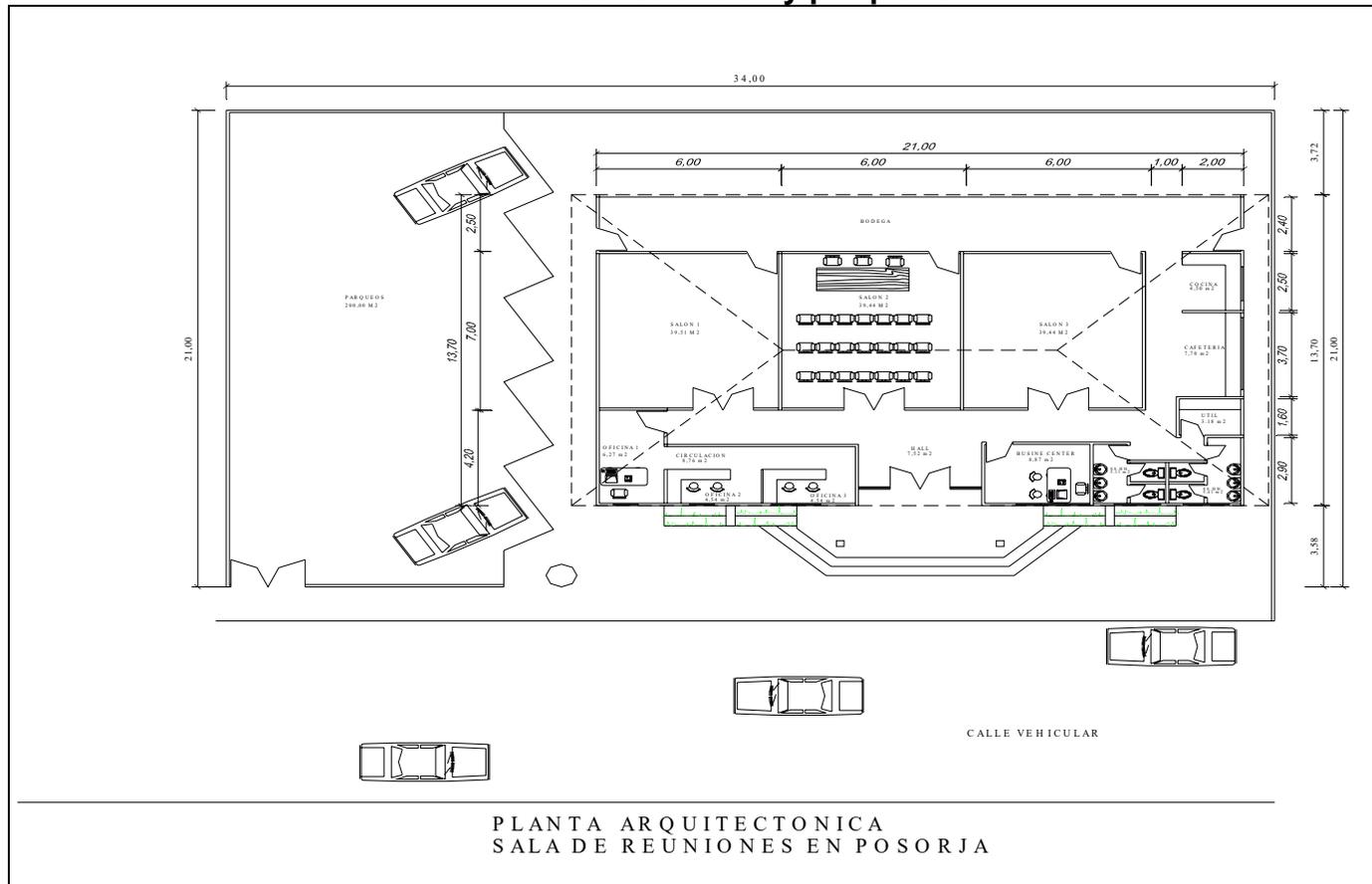
**6.- ¿Conoce usted algún sitio que ofrezca ese servicio?**

Si  Cuál? \_\_\_\_\_

**7.- ¿De darse la construcción de Salas de Reuniones utilizaría usted las instalaciones?**

SI  No

### ANEXO # 3 Área de construcción y parqueos



Elaboración: Arq. Martha Valencia

**ANEXO # 4**  
**Depreciación de Activos Fijos**

ACTIVO	COSTO	%		AÑO										VALOR	
		DEPRE.	AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	DEPRE.	RESIDUAL
muebles de oficina	\$ 13.933,40	20%	5	2787	2787	2787	2787	2787	2926	2926	2926	2926	2926	28563,47	
equipos de oficina	\$ 4.920,00	20%	5	984	984	984	984	984	1033	1033	1033	1033	1033	10086	
equipos de computación	\$ 10.590,00	33,33%	3	3530	3530	3530	3706	3706	3706	3891	3891	3891	4086	10588,94	
maquinarias y equipos	\$ 1.740,00	20%	5	348	348	348	348	348	365	365	365	365	365	3567	
Edificio	\$ 84.000.00	6,6666%	15	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	55.999.44	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 115.773,40</b>			<b>13.674,19</b>	<b>13.674,19</b>	<b>13.674,19</b>	<b>13.889,17</b>	<b>13.889,17</b>	<b>14.077,91</b>	<b>14.303,63</b>	<b>14.303,63</b>	<b>14.303,63</b>	<b>14.540,65</b>	<b>107.588,62</b>	<b>37.954,58</b>

**Elaboración:** Autores

**ANEXO # 5**  
**Flujo de Caja, Rentabilidad de la Inversión**

RUBROS	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos Operacionales		\$ 105.480,00	\$ 110.754,00	\$ 116.291,70	\$ 122.106,29	\$ 128.211,60	\$ 134.622,18	\$ 141.353,29	\$ 148.420,95	\$ 155.842,00	\$ 163.634,10
Egresos Operacionales		\$ (43.116,00)	\$ (45.271,80)	\$ (47.535,39)	\$ (49.912,16)	\$ (52.407,77)	\$ (55.028,16)	\$ (57.779,56)	\$ (60.668,54)	\$ (63.701,97)	\$ (66.887,07)
Gastos Administrativos		\$ (3.090,00)	\$ (3.151,80)	\$ (3.214,84)	\$ (3.279,13)	\$ (3.344,72)	\$ (3.411,61)	\$ (3.479,84)	\$ (3.549,44)	\$ (3.620,43)	\$ (3.692,84)
utilidad Operacional Bruta		\$ 59.274,00	\$ 62.330,40	\$ 65.541,47	\$ 68.914,99	\$ 72.459,12	\$ 76.182,41	\$ 80.093,88	\$ 84.202,97	\$ 88.519,60	\$ 93.054,20
(-)Depreciación		\$ (14.940,85)	\$ (14.940,85)	\$ (14.940,85)	\$ (15.155,83)	\$ (15.155,83)	\$ (15.344,56)	\$ (15.570,29)	\$ (15.570,29)	\$ (15.570,29)	\$ (15.807,30)
Utilidad Antes de impuesto		\$ 44.333,15	\$ 47.389,55	\$ 50.600,63	\$ 53.759,17	\$ 57.303,29	\$ 60.837,85	\$ 64.523,59	\$ 68.632,68	\$ 72.949,32	\$ 77.246,89
Participación trabajadores (15%)		\$ (6.649,97)	\$ (7.108,43)	\$ (7.590,09)	\$ (8.063,87)	\$ (8.595,49)	\$ (9.125,68)	\$ (9.678,54)	\$ (10.294,90)	\$ (10.942,40)	\$ (11.587,03)
Utilidad menos particip. Trabajador		\$ 37.683,18	\$ 40.281,12	\$ 43.010,53	\$ 45.695,29	\$ 48.707,80	\$ 51.712,17	\$ 54.845,06	\$ 58.337,78	\$ 62.006,92	\$ 65.659,86
Impuesto a la Renta (25%)		\$ (9.420,79)	\$ (10.070,28)	\$ (10.752,63)	\$ (11.423,82)	\$ (12.176,95)	\$ (12.928,04)	\$ (13.711,26)	\$ (14.584,45)	\$ (15.501,73)	\$ (16.414,97)
Utilidad Neta		\$ 28.262,38	\$ 30.210,84	\$ 32.257,90	\$ 34.271,47	\$ 36.530,85	\$ 38.784,13	\$ 41.133,79	\$ 43.753,34	\$ 46.505,19	\$ 49.244,90
Depreciación		\$ 14.940,85	\$ 14.940,85	\$ 14.940,85	\$ 15.155,83	\$ 15.155,83	\$ 15.344,56	\$ 15.570,29	\$ 15.570,29	\$ 15.570,29	\$ 15.807,30
Flujo de Efectivo Operacional	\$ -	\$ 43.203,23	\$ 45.151,69	\$ 47.198,75	\$ 49.427,30	\$ 51.686,67	\$ 54.128,69	\$ 56.704,08	\$ 59.323,62	\$ 62.075,48	\$ 65.052,20
Inversión	\$ (138.563,40)	\$ -	\$ -	\$ (13.545,00)	\$ -	\$ (19.817,07)	\$ (14.222,25)	\$ -	\$ -	\$ (14.933,36)	\$ -
capital de trabajo	\$ (3.090,00)										\$ 3.090,00
valor de salvamento											\$ 44.287,91
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>\$ (141.653,40)</b>	<b>\$ 43.203,23</b>	<b>\$ 45.151,69</b>	<b>\$ 33.653,75</b>	<b>\$ 49.427,30</b>	<b>\$ 31.869,60</b>	<b>\$ 39.906,44</b>	<b>\$ 56.704,08</b>	<b>\$ 59.323,62</b>	<b>\$ 47.142,11</b>	<b>\$ 112.430,11</b>
Flujo Acumulado Operativo		\$ (98.450,17)	\$ (53.298,48)	\$ (19.644,73)	\$ 29.782,56	\$ 61.652,16	\$ 101.558,60	\$ 158.262,68	\$ 217.586,31	\$ 264.728,42	\$ 377.158,53

**Elaboración: Autores**

**ANEXO # 6**  
**Flujo de Caja, Considerando la Amortización del Préstamo**

RUBROS	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos Operacionales		\$ 105.480,00	\$ 110.754,00	\$ 116.291,70	\$ 122.106,29	\$ 128.211,60	\$ 134.622,18	\$ 141.353,29	\$ 148.420,95	\$ 155.842,00	\$ 163.634,10
Egresos Operacionales		\$ (43.116,00)	\$ (45.271,80)	\$ (47.535,39)	\$ (49.912,16)	\$ (52.407,77)	\$ (55.028,16)	\$ (57.779,56)	\$ (60.668,54)	\$ (63.701,97)	\$ (66.887,07)
Gastos Administrativos		\$ (3.090,00)	\$ (3.151,80)	\$ (3.214,84)	\$ (3.279,13)	\$ (3.344,72)	\$ (3.411,61)	\$ (3.479,84)	\$ (3.549,44)	\$ (3.620,43)	\$ (3.692,84)
Intereses		\$ (11.639,33)	\$ (10.926,33)	\$ (10.138,47)	\$ (9.267,89)	\$ (8.305,90)	\$ (7.242,89)	\$ (6.068,27)	\$ (4.770,32)	\$ (3.336,08)	\$ (1.751,24)
<b>utilidad Operacional Bruta</b>		\$ 47.634,67	\$ 51.404,07	\$ 55.403,00	\$ 59.647,10	\$ 64.153,22	\$ 68.939,52	\$ 74.025,61	\$ 79.432,65	\$ 85.183,53	\$ 91.302,95
(-)Depreciación		\$ (14.940,85)	\$ (14.940,85)	\$ (14.940,85)	\$ (15.155,83)	\$ (15.155,83)	\$ (15.155,83)	\$ (15.155,83)	\$ (15.155,83)	\$ (15.155,83)	\$ (15.807,30)
<b>Utilidad Antes de impuesto</b>		\$ 32.93,83	\$ 36.463,22	\$ 40.462,15	\$ 44.491,28	\$ 48.997,39	\$ 53.783,70	\$ 58.869,78	\$ 64.276,83	\$ 70.027,70	\$ 75.495,65
Participación trabajadores (15%)		\$ (4.904,07)	\$ (5.469,48)	\$ (6.069,32)	\$ (6.673,69)	\$ (7.349,61)	\$ (8.067,55)	\$ (8.830,47)	\$ (9.641,52)	\$ (10.504,15)	\$ (11.324,35)
Utilidad menos particip. Trabajador		\$ 27.789,75	\$ 30.993,74	\$ 34.392,83	\$ 37.817,58	\$ 41.647,78	\$ 45.716,14	\$ 50.039,32	\$ 54.635,30	\$ 59.523,54	\$ 64.171,30
Impuesto a la Renta (25%)		\$ (6.947,44)	\$ (7.748,43)	\$ (8.598,21)	\$ (9.454,40)	\$ (10.411,95)	\$ (11.429,04)	\$ (12.509,83)	\$ (13.658,83)	\$ (14.880,89)	\$ (16.042,83)
<b>Utilidad Neta</b>		\$ 20.842,31	\$ 23.245,30	\$ 25.794,62	\$ 28.363,19	\$ 31.235,84	\$ 34.287,11	\$ 37.529,49	\$ 40.976,48	\$ 44.642,66	\$ 48.128,48
Depreciación		\$ 14.940,85	\$ 14.940,85	\$ 14.940,85	\$ 15.155,83	\$ 15.155,83	\$ 15.344,56	\$ 15.570,29	\$ 15.570,29	\$ 15.570,29	\$ 15.807,30
<b>Flujo de Efectivo Operacional</b>	\$ -	\$ 35.783,16	\$ 38.186,15	\$ 40.735,47	\$ 43.519,02	\$ 46.391,67	\$ 49.631,67	\$ 53.099,78	\$ 56.546,77	\$ 60.212,95	\$ 63.935,78
Inversión	\$ (138.563,40)			\$ (13.545,00)		\$ (19.817,07)	\$ (14.222,25)			\$ (14.933,36)	
Préstamo (80%)	\$ 110.850,72										
Amortización capital de trabajo	\$ (3.090,00)	\$ (6.790,42)	\$ (7.503,41)	\$ (8.291,27)	\$ (9.161,85)	\$ (10.123,85)	\$ (11.186,85)	\$ (12.361,47)	\$ (13.659,43)	\$ (15.093,67)	\$ (16.678,50)
valor de salvamento											\$ 44.287,91
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	\$ (30.802,68)	\$ 28.992,74	\$ 30.682,74	\$ 18.899,20	\$ 34.357,16	\$ 16.450,75	\$ 24.222,56	\$ 40.738,30	\$ 42.887,34	\$ 30.185,92	\$ 94.635,19
<b>FLUJO ACUMULADO OPERATIVO</b>		\$ (1.809,94)	\$ 28.872,80	\$ 47.772,00	\$ 82.129,16	\$ 98.579,91	\$ 122.802,47	\$ 163.540,78	\$ 206.428,12	\$ 236.614,03	\$ 31.249,23

**Elaboración: Autores**

## BIBLIOGRAFIA

1. Huerta Llona Felipe (Octubre, 1995). Folletos Cantón Guayaquil, Cabecera Cantonal Posorja, Coordinación, Redacción, Diagramación y Fotografía. Ecuador.
2. Plan Maestro de Cobertura de Agua Potable 2006-2031, INTERAGUA, Ingenieros AQUATEC S. A. 2005
3. Publicación Especial, Proyectos Guayas. (2007, Julio). Diario El Universo, pp. 7.
4. Actividad Pesquera en Posorja, (2007, Abril). Asociación de Exportadores de Pesca Blanca del Ecuador ASOEXPEBLA. Reporte obtenido de: <http://www.pescablanca.com>
5. Actividad Pesquera en Posorja, (2006, Agosto) Asociación de Exportadores de Pesca Blanca del Ecuador ASOEXPEBLA. Reporte obtenido de: <http://www.pescablanca.com>
6. Consejos buscan acelerar obras en Playas, (2007, Octubre). Diario EL Universo, EL Gran Guayaquil, pp 1.
7. Escenarios de Desarrollo Portuarios del Cantón Guayaquil, (2006, Diciembre). Departamento de Proyectos Específicos, M.I. Municipalidad de Guayaquil.
8. Chinga Iván, (Diciembre 2006), Fases Puerto en Posorja. Departamento de Prensa M.I. Municipio de Guayaquil. M. I. Municipalidad de Guayaquil
9. Alianza Internacional Portuaria ALINPORT S.A. (2007, Agosto). Boletín Informativo, Obtenido de:

<http://www.alinport.com.ec>

10. Malhotra Naresh K. (1997). *Investigación de mercados un Enfoque Práctico*. Segunda Edición Prentice Hall Hispanoamérica S. A. p. 55-62, 364 – 369.
11. Montaner J., Antich J., y Arcarons R. (1998). *Diccionario de Turismo*. España: Síntesis.
12. Neufert Ernst, (1995). *Arte de Proyectar en Arquitectura*. Editorial Gustavo Gilli s.a, p. 405-409.
13. Chiadra Joseph de & Callender John. (1990). *Time Saver Standars for Building*