



ESPE
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

“PROYECTO DE DESARROLLO TURÍSTICO DE LAS COMUNIDADES
KAPAWARI, PUKUAN Y NUMBAIMI; UBICADAS EN LA PARROQUIA
MONTALVO DE LA CIUDAD DEL PUYO”

EVELIN DANIELA ACURIO PILLAJO

MAYRA ALEJANDRA MONTALUIZA LASLUIZA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:
Ingeniería en Administración Turística y Hotelera

TUTORES:

DIRECTOR: ESP. CARLOS NOVOA

CO DIRECTOR: ECO. REMIGIO VILLACIS

QUITO, JULIO 2013

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Evelin Daniela Acurio Pillajo

Mayra Alejandra Montaluiza Lasluisa

DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado **“PROYECTO DE DESARROLLO TURISTICO DE LAS COMUNIDADES: KAPAWARI, PUKUAN Y NUMBAIMI; UBICADAS EN LA PARROQUI MONTALVO DE LA CIUDAD DEL PUYO”**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al finalizar cada párrafo correspondiente, cuyas fuentes se incorporan al final en las bibliografías.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contexto, veracidad y alcance del proyecto de grado en mención.

Quito, julio del 2013.

Evelin Daniela Acurio Pillajo

Mayra Alejandra Montaluiza Lasluisa

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

CERTIFICADO

DIRECTOR: Esp. Carlos Hugo Novoa Brito

CODIRECTORA: Eco. Remigio Gualberto Villacís Guerrero

CERTIFICAN:

Que el trabajo titulado **“PROYECTO DE DESARROLLO TURÍSTICO DE LAS COMUNIDADES: KAPAWARI, PUKUAN Y NUMBAIMI; UBICADAS EN LA PARROQUIA MONTALVO DE LA CIUDAD DEL PUYO”**, realizado por las Srtas. Evelin Daniela Acurio Pillajo y Mayra Alejandra Montaluiza Lasluisa, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido que han cumplido con las condiciones y parámetros establecidos para la realización de la presente investigación, se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato Acrobat (pdf), por lo tanto autorizamos a las Srtas. Evelin Daniela Acurio Pillajo y Mayra Alejandra Montaluiza Lasluisa, que lo entreguen al Esp. Gustavo Paladines, en su calidad de Director de Carrera.

Quito, julio del 2013.

Esp. Carlos Hugo Novoa Brito

DIRECTOR

Eco. Remigio Gualberto Villacis Guerrero

CODIRECTORA

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

AUTORIZACIÓN

Nosotras:

Evelin Daniela Acurio Pillajo

Mayra Alejandra Montaluiza Lasluisa

Autorizamos a la Escuela Politécnica del Ejército que publique en la biblioteca virtual de la institución el trabajo **“PROYECTO DE DESARROLLO TURISTICO DE LAS COMUNIDADES: KAPAWARI, PUKUAN Y NUMBAIMI; UBICADAS EN LA PARROQUIA MONTALVO DE LA CIUDAD DEL PUYO”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva autoría

Quito, julio del 2013.

Evelin Daniela Acurio Pillajo

Mayra Alejandra Montaluiza Lasluisa

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a mis padres Efraín y Margarita quienes gracias a su esfuerzo y dedicación lograron brindarme un hogar lleno de amor, enseñándome cada día el valor de la vida.

A las comunidades Achuar Kapawari, Pukuan y Numbaimi por confiar en el proceso de elaboración del proyecto el mismo que en un futuro será la fuente principal de un desarrollo conciente que involucre su cultura y naturaleza.

A mis hermanos David, Alejandra, Efraín y Yadira quienes me apoyaron en cada momento ofreciéndome su tiempo, cariño y comprensión.

A todos mis queridos profesores de la Escuela Politecnica del Ejército “Heróes del Cenepa” quienes guíaron cada etapa académica de mi vida con su apoyo, paciencia y esfuerzo.

A mi novio Fabian por demostrarme que con fé y amor todo es posible.

Evelin Daniela

DEDICATORIA

Dedico primeramente a Dios, al creador de todas las cosas, el que me a dado la fortaleza y sabiduría para continuar cuando he estado a punto de caer.

Con mucho cariño y amor a mis padres Adriana y Wilson que m dieron la vida y han estado conmigo en todo momento, gracias por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí, aunque hamos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyandome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazon el que estén a mi lado.

A mis hermanos Santiago y Diego que siempre han estado junto a mí brindandome su apoyo y amor.

A mi familia porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir momentos buenos y malos en todo momento.

A la Asociación Tawasam por confiar en nosotras para realizar el proyecto que ayudara al desarrollo turístico en las comunidades.

Mayra Alejandra

AGRADECIMIENTO

A Dios en primer lugar por regalarme la dicha de vivir y bendecirme a cada momento.

A mi familia por brindarme todo ese cariño alentándome para ser una mejor persona.

A mi compañera de tesis Mayra, gracias por ser más que una amiga una hermana que no ha decaído por ninguna circunstancia, gracias enseñarme que en una amistad prevalece la comprensión y honestidad.

Gracias Esp. Carlos Novoa y Eco. Remigio Villacis por su confianza y apoyo, tengan seguridad de que con su esfuerzo lograron que en el país se incerte una nueva generación de excelentes profesionales.

Evelin Daniela

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por su amor incondicional, sabiduría y gracia que ha derramado en mi vida lo largo de mi carrera

A mis padres Adriana y Wilson por ser mis amigos y apoyo incondicional en todo momento, por los valores que me han inculcado y por su amor incondicional

A mis hermanos, Santiago y Diego por ser parte importante de mi vida y brindarme su apoyo, por llenar mi vida de alegría y amor cuando en todo momento.

A Miguel Ángel por haberme apoyado en las buenas y en las malas, por su paciencia y amor.

A mis profesores Carlos Novoa y Remigio Villacís, por haberme brindado confianza, dedicación y tiempo, por haber compartido sus conocimientos y sobre todo su amistad.

A las comunidades Tawasam: Kapawari, Pukuan y Numbaimi por habernos brindado la oportunidad de desarrollar nuestra tesis profesional Amasank, por su apoyo, facilidades que nos fueron otorgadas, y por darnos la oportunidad de aprender cosas nuevas.

A Daniela, por haber sido una buena compañera de tesis y amiga, por motivarme a seguir adelante en los momentos de desesperación y por el apoyo de su familia.

A mis amigos por todos los momentos que pasamos juntos, por las tareas que realizamos y por toda la confianza que en mí depositaron

Mayra Alejandra

RESUMEN

Gracias a la riqueza pluricultural y natural, el Ecuador ha sido considerado como pionero dentro del turismo comunitario ya que en la actualidad se encuentra respaldado por leyes y normativas, es por ello que el presente proyecto se enfoca en impulsar el turismo de la nacionalidad indígena Achuar dentro de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.

En el primer capítulo se analizó de manera global los antecedentes e historia de la nacionalidad Achuar, investigando a las comunidades asociadas Kapawari, Pukuan y Numbaimi. Describiendo de esta manera sus costumbres y tradiciones.

En el desarrollo del segundo capítulo se analizó el mercado turístico de acuerdo a la oferta y demanda que existe entre las comunidades Achuar de la zona, desarrollando el trabajo de campo en base a encuestas aplicadas a turistas extranjeros y nacionales; y entrevistas a los señores síndicos de las comunidades, para determinar el impacto que causará la implementación de una adecuada infraestructura turística dentro del sector.

En el tercer capítulo se presentó la propuesta de desarrollo turístico, la cual se enfoca en la aplicación de estrategias organizativas, de infraestructura, marketing y capacitación, las mismas que beneficiarán directamente a la oferta de servicios y productos que serán ofrecidos en un futuro dentro de las comunidades.

En el cuarto capítulo se realizó el estudio financiero determinando si los recursos económicos de la empresa serán recuperados y evaluados de manera proyectada, dichos resultados revelaron la factibilidad y viabilidad del proyecto.

Finalmente en el quinto capítulo se sintetizó el proyecto a través de conclusiones, determinando los aspectos negativos y positivos del proyecto a implantarse y recomendando de manera objetiva las opciones que permitirán efectuar un correcto desarrollo del proyecto al momento de efectuarse.

ABSTRACT

Due to the multicultural and natural richness, Ecuador has been considered as a pioneer in community-based tourism which is supported by laws and regulations, and for this reason this project focuses on boosting Achuar indigenous nationality Kapawari, Numbaimi and Pukuan tourism.

The first chapter was analyzed in a global manner the history of the Achuar nationality, investigating Kapawari associated communities, Pukuan and Numbaimi. Describing their traditions and customs.

In the development of the second chapter the tourism market according to offer and demand within Achuar communities in the area was analyzed, developing fieldwork based on surveys of foreign and national tourists, and interviews with the Statutory Auditors communities to determine the impact that will cause the implementation of a tourism infrastructure in the place.

The third chapter proposed presents the development of tourism, which focuses on the application of organizational strategies, infrastructure, marketing and training, which later on will benefit the services and products that will be offered in the future within the communities.

In the fourth chapter the financial study was analyzed determining if the economic resources of the company will be retrieved and evaluated in a projected manner, these results revealed the feasibility and viability of the project.

Finally the fifth chapter was synthesized throughout conclusions, determining the positive and negative aspects of the project to be implemented, and recommending in an objectively manner the options that will allow to develop a successful development when this will be done.

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA	i
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....	ii
CERTIFICACIÓN DE TUTORES	iii
AUTORIZACIÓN DE AUTORAS.....	iv
DEDICATORIAS.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vii
RESÚMEN.....	ix
ABSTRACT	x
ÍNDICE DE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS	xiv
ÍNDICE DE MAPAS	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvi
ÍNIDE DE ILUSTRACIONES.....	xix
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	xx
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	xi
JUSTIFICACIÓN.....	xi
OBJETIVO GÉNERAL.....	xii
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xii
CAPITULO 1.- ANTECEDENTES.....	i
1.1. Historia de la nacionalidad indígena Achuar	1
1.1.1. Idioma.....	2
1.1.2. Costumbres y tradiciones	2
1.1.3. El rito.....	3
1.1.4. Matrimonio - nuatnaiyamu	4
1.1.5. La wayusa	4
1.1.6. Chicha masticada	4
1.1.7. Comercialización	5

1.1.8.	Artesanía – Achuar	5
1.1.9.	Términos generales Achuar	5
1.1.10.	Localización geográfica.....	6
1.1.11.	Accesibilidad	7
1.1.12.	Clima.....	7
1.1.13.	Flora y fauna	8
1.1.14.	Producción	10
1.2.	Descripción de las comunidades Kapawari, Numbaimi, Pukuan	10
1.2.1.	Comunidad Kapawari	11
1.2.2.	Comunidad Pukuan	11
1.2.3.	Comunidad Numbaimi	12
1.3.	Turismo comunitario	13
1.3.1.	Ejes del turismo comunitario.....	14
1.3.2.	Turismo comunitario en el Ecuador	14
CAPITULO 2.- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS		20
2.1.	Método de investigación	21
2.1.1.	Aplicación de la entrevista a síndicos de las comunidades	21
2.1.2.	Situación de las comunidad en relación al desarrollo de las actividades turísticas.	27
2.2.	Demanda turística.....	28
2.2.1.	Determinación de universo y tamaño de muestra	28
2.2.2.	Aplicación, tabulación e interpretación de datos nacionales	29
2.2.3.	Aplicación, tabulación e interpretación de datos internacionales.....	46
2.2.4.	Perfil del turista que visita la ciudad del puyo.....	64
2.3.	Oferta turística	69
2.3.1.	Componentes de la oferta.....	70
2.3.2.	Planta turística.....	74
2.3.3.	Análisis de la competencia	75
2.4.	FODA	78
2.4.1.	Análisis fortalezas.....	78
2.4.2.	Análisis oportunidades.....	78
2.4.3.	Análisis debilidades	79
2.4.4.	Análisis amenazas.....	79
2.5.	Desarrollo de estrategias	81

CAPITULO 3.- PROPUESTA.....	83
3.1. Plan de desarrollo turístico	83
3.1.1. Propuesta	83
3.1.2. Objetivo general	83
3.1.3. Objetivos específicos.....	84
3.1.4. Enfoque.....	84
3.1.5. Macro localización y micro localización del proyecto	85
3.2. Propuesta de desarrollo turístico	87
3.2.1. Programa de fortalecimiento de la infraestructura turística	89
3.2.2. Programa de fortalecimiento organizativo	101
3.2.3. Programa de capacitación a las comunidades achuar	117
3.2.4. Programa de plan de marketing.....	125
3.2.5. Programa de implementación de la infraestructura turística amasank ecolodge	145
3.2.4. Programa de contingencia cultural y ambiental.....	125
CAPITULO 4.- ANÁLISIS ECONÓMICO	157
4.1. Financiamiento del proyecto	157
4.2. Presupuesto de la inversión.....	158
4.2.1. Inversiones	158
4.2.2. Inversión del proyecto amasank ecolodge	163
4.3. Presupuestos de costos.....	168
4.3.1. Costos del proyecto	168
4.4. Presupuesto de gastos	170
4.4.1. Gastos administrativos	170
4.4.2. Gastos de marketing.....	172
4.4.3. Depreciaciones.....	172
4.5. Presupuestos de costos y gastos	174
4.6. Ingresos del proyecto	175
4.7. Proyección de ventas	175
4.8. Evaluación financiera del proyecto	177
4.8.1. Estado de resultados.....	177
4.8.2. Flujo de caja	178
4.9. Indicadores de rentabilidad.....	179
4.9.1. TIR	179

4.9.2. VAN.....	180
4.9.3. Periodo de recuperación.....	180
CAPITULO 5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	181
BIBLIOGRAFÍA	232
PAGINAS WEB	233

ÍNDICE DE FOTOGRAFIAS

Foto 1.1.- Vivienda Achuar	3
Foto 1.2.-Bebida típica-chicha mascada	4
Foto 1.3.- Tawasam-corona de plumas	5
Foto 1.4.- Sindico comunidad Kapawari	10
Foto 1.5.- Sindico comunidad Pukuan	11
Foto 2.1.- Lago Pitiur	70
Foto 2.2.- Cascada Tuna	70
Foto 2.3.- Rio Capahuari	70
Foto 2.4.- Fauna de la amazonía	71
Foto 2.5.- Río Pastaza	71
Foto 2.6.- Cascada Numbaimi	71
Foto 2.7.- Laguna Chitia	71
Foto 2.8.- Saludo protocolario	72
Foto 2.9.- Caldo de pava de monte	72
Foto 2.10.-Vivienda Achuar	74

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1.1.- Ubicación del territorio Achuar	6
Mapa 3.1.- Macro localización	85
Mapa 3.2.- Micro localización	86

Mapa 3.3.- Atractivos turísticos	92
Mapa 3.4.- Ruta paquete turístico aventura amazónica	125
Mapa 3.5.- Ruta paquete turístico selva encantada	129
Mapa 3.6.- Abicación de Amasank Ecolodge	148
Mapa 3.7.- Dustribución de áreas Amasank Ecolodge	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1.- Encuesta edad (turista nacional)	29
Gráfico 2.2.- Encuesta género (turista nacional)	30
Gráfico 2.3.- Encuesta ocupación (turista nacional)	31
Gráfico 2.4.- Encuesta pregunta n° 1 (turista nacional)	32
Gráfico 2.5.- Encuesta motivo de viaje (turista nacional)	33
Gráfico 2.6.- Encuesta pregunta n° 2 (turista nacional)	34
Gráfico 2.7.- Encuesta pregunta n° 3 (turista nacional)	35
Gráfico 2.8.- Encuesta pregunta n° 4 (turista nacional)	36
Gráfico 2.9.- Encuesta pregunta n° 5 (turista nacional)	37
Gráfico 2.10.- Encuesta tipo de turismo comunitario (turista nacional)	38
Gráfico 2.11.- Encuesta pregunta n° 6 (turista nacional)	39
Gráfico 2.12.- Encuesta pregunta n° 7 (turista nacional)	40
Gráfico 2.13.- Encuesta motivo de viaje (turista nacional)	41
Gráfico 2.14.- Encuesta características de viaje (turista nacional)	42
Gráfico 2.15.- Encuesta pregunta n° 9 (turista nacional)	43
Gráfico 2.16.- Encuesta pregunta n° 10 (turista nacional)	44
Gráfico 2.17.- Encuesta pregunta n° 11 (turista nacional)	45
Gráfico 2.18.- Encuesta de edad (turista extranjero)	47
Gráfico 2.19.- Encuesta de género (turista extranjero)	47
Gráfico 2.20.- Encuesta de ocupación (turista extranjero)	48
Gráfico 2.21.- Encuesta de nacionalidad (turista extranjero)	50
Gráfico 2.22.- Encuesta de motivo de viaje (turista extranjero)	52
Gráfico 2.23.- Encuesta pregunta n° 2 (turista extranjero)	53
Gráfico 2.24.- Encuesta pregunta n°3 (turista extranjero)	54
Gráfico 2.25.- Encuesta pregunta n° 4 (turista extranjero)	55

Gráfico 2.26.- Encuesta pregunta n°5 (turista extranjero)	56
Gráfico 2.27.- Encuesta tipo de turismo comunitario (turista extranjero)	57
Gráfico 2.28.- Encuesta pregunta n°6 (turista extranjero)	58
Gráfico 2.29.- Encuesta pregunta n°7 (turista extranjero)	59
Gráfico 2.30.- Encuesta de motivo de visita (turista extranjero)	59
Gráfico 2.31.- Encuesta pregunta n° 8 (turista extranjero)	61
Gráfico 2.32.- Encuesta pregunta n°9 (turista extranjero)	62
Gráfico 2.33.- Encuesta pregunta n° 10 (turista extranjero)	63
Gráfico 2.34.- Encuesta pregunta n° 11 (turista extranjero)	64
Gráfico 3.1.- Logotipo del proyecto turístico	91
Gráfico 3.2.- Tarjetas de presentación Amasank	138
Gráfico 3.3.- Hoja membretadas Amasank	139
Gráfico 3.4.- Sobre Amasank	140
Gráfico 3.5.- Tarjeta de bienvenida Amasank	140
Gráfico 3.6.- Camisetas de guías Amasank	141
Gráfico 3.7.- Boletín publicitario Amasank	144

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1.- Calendario climático del territorio Achuar	7
Tabla 1.2.- Asociaciones y comunidades de la "NAE"	8
Tabla 1.3.- Aves exóticas	9
Tabla 1.4.- Animales exóticos	17
Tabla 2.1.- Tabulación de edad (turista nacional)	29
Tabla 2.2.- Tabulación de género (turista nacional)	30
Tabla 2.3.- Tabulación de ocupación (turista nacional)	31
Tabla 2.4.- Tabulación pregunta n° 1	32
Tabla 2.5.- Tabulación de motivo de viaje (turista nacional).....	33
Tabla 2.6.- Tabulación pregunta n° 2 (turista nacional)	34
Tabla 2.7.- Tabulación pregunta n° 3 (turista nacional)	35
Tabla 2.8.- Tabulación pregunta n° 4 (turista nacional)	36
Tabla 2.9.- Tabulación pregunta n° 5 (turista nacional)	37
Tabla 2.10.- Tabulación tipo de turismo comunitario (turista nacional)	38

Tabla 2.11.- Tabulación pregunta n° 6 (turista nacional)	39
Tabla 2.12.- Tabulación pregunta n° 7 (turista nacional)	40
Tabla 2.13.- Tabulación motivo de viaje (turista nacional).....	41
Tabla 2.14.- Tabulación pregunta n° 8 (turista nacional)	42
Tabla 2.15.- Tabulación pregunta n° 9 (turista nacional)	43
Tabla 2.16.- Tabulación pregunta n° 10 (turista nacional)	44
Tabla 2.17.- Tabulación pregunta n° 11 (turista nacional)	45
Tabla 2.18.- Tabulación de edad (turista extranjero)	46
Tabla 2.19.- Tabulación de género (turista extranjero)	47
Tabla 2.20.- Tabulación de ocupación (turista extranjero).....	48
Tabla 2.21.- Tabulación de nacionalidad (turista extranjero)	49
Tabla 2.22.- Tabulación pregunta n° 1 (turista extranjero)	51
Tabla 2.23.- Tabulación de motivo de viaje (turista extranjero)	51
Tabla 2.24.- Tabulación pregunta n° 2(turista extranjero)	52
Tabla 2.25.- Tabulación pregunta n° 3 (turista extranjero)	53
Tabla 2.26.- Tabulación pregunta n° 4 (turista extranjero)	54
Tabla 2.27.- Tabulación pregunta n°5 (turista extranjero)	55
Tabla 2.28.- Tabulación tipo de turismo comunitario (turista nacional).....	56
Tabla 2.29.- Tabulación pregunta n°6 (turista extranjero)	57
Tabla 2.30.- Tabulación pregunta n°7 (turista extranjero)	58
Tabla 2.31.- Tabulación motivo de visita (turista extranjero)	59
Tabla 2.32.- Tabulación pregunta n° 8(turista extranjero)	60
Tabla 2.33.- Tabulación pregunta n°9 (turista extranjero)	61
Tabla 2.34.- Tabulación pregunta n° 10(turista extranjero)	62
Tabla 2.35.- Tabulación pregunta n° 11(turista extranjero)	63
Tabla 2.36.- Atractivos turísticos de las comunidades.....	70
Tabla 2.37.- Matriz FODA	80
Tabla 3.1.- Marco Lógico	88
Tabla 3.2.- Taller de atención y servicio al cliente.....	95
Tabla 3.3.- Taller de protocolo y guianza	95
Tabla 3.4.- Taller de aseo y limpieza	99
Tabla 3.5.- Taller de prácticas ambientales.....	118
Tabla 3.6.- Taller de control y manejo de alimentos	119

Tabla 3.7.- Taller de banquetes catering.....	120
Tabla 3.8.- Planta turística Amasank	121
Tabla 3.9.- Distribución de cabañas en Amasank	122
Tabla 3.10.- Políticas de devoluciones.....	123
Tabla 3.11.- Costos paquete turístico ruta amazónica	127
Tabla 3.12.- Itinerario de actividades paq. Turístico 1	128
Tabla 3.13.- Costos paquete turístico selva encantada.....	131
Tabla 3.14.- Itinerario de actividades paq. Turístico 2	132
Tabla 3.15.- Artesanías Achuar	133
Tabla 3.16.- Costo de productos y servicios	136
Tabla 3.17.- Pagina web	142
Tabla 3.18.- Planta turística Amasank	149
Tabla 3.19.- Distribución de cabañas en Amasank	149
Tabla 3.20.- Plan de contingencia cultural y ambiental	153
Tabla 4.1.- Inversión infraestructura turística Amasank.....	158
Tabla 4.2.- Inversión total de Amasank Ecolodge	163
Tabla 4.3.- Sueldos operarios en el Ecuador	168
Tabla 4.4.- Total de costos operacionales anuales	168
Tabla 4.5.- Total costos de servicios.....	170
Tabla 4.6.- Gasto sueldos administrativos	170
Tabla 4.7.- Total gastos de marketing.....	172
Tabla 4.8.- Porcentaje de depreciaciones en el Ecuador	172
Tabla 4.9.- Depreciación de activos fijos.....	173
Tabla 4.10.- Gasto total de depreciaciones anuales	174
Tabla 4.11.- Presupuesto total de costos y gastos.....	174
Tabla 4.12.- Productos y servicios del proyecto.....	175
Tabla 4.13.- Capacidad de alojamiento en las comunidades	175
Tabla 4.14.- Total de ventas proyectadas anualmente y por temporada	176
Tabla 4.15.- Cálculo de ventas de temporada alta desde el segundo año	177
Tabla 4.16.- Estado de resultados	177
Tabla 4.17.- Total flujo de caja anual	178
Tabla 4.18.- Flujo de caja del proyecto	179
Tabla 4.19.- Flujo de fondos futuros del proyecto	180

Tabla 4.20.- Indicadores de rentabilidad del proyecto	180
---	-----

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3.1.- Organigrama funcional Tawasam	101
Ilustración 3.2.- Organigrama estructural del ecolodge (propuesto)	146

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El turismo comunitario dentro del país ha ido desarrollándose de manera muy rápida debido a que son cada vez más los turistas que desean compartir experiencias con comunidades que aun conservan sus costumbres y tradiciones ancestrales, por esta razón son pocas las comunidades que cuentan con una

infraestructura adecuada para acogerlos. Este inconveniente se refleja en la falta de un sinnúmero de recursos que son de exigencia para el correcto recibimiento a los visitantes, siendo esta una desventaja para que el turismo sea explotado de manera sustentable.

Las comunidades como Kapawari, Pukuan y Numbaimi conservan las tradiciones que por años ha sido impartida por sus ancestros y gracias a los recursos naturales que con gran privilegio aun gozan han visto la necesidad de impulsar un proyecto que ayude al desarrollo turístico en el sector, desarrollando así una infraestructura turística acorde a las necesidades del futuro visitante.

Este proyecto se enfoca en ayudar a los habitantes de la comunidad, creando así actividades de capacitación requeridas para ser gestoras de su propio avance y desarrollo turístico, falencias que han generado desventajas al momento de realizar una adecuada oferta y demanda turística. Este proceso implica una adecuada promoción que se enfoque directamente a un mercado turístico específico. Por ello las comunidades aliadas requieren de intervención profesional que en un futuro permita el correcto desarrollo de sus comunidades, creando de esta manera turismo comunitario sustentable.

Otro factor que ha sido considerado de gran importancia es la falta de distintos recursos administrativos que permita a las comunidades indígenas brindar estabilidad social a sus habitantes, tratando así de disminuir la emigración de la sociedad joven y de esta manera impedir que el mestizaje en un futuro sea el factor que elimine por completo dichas culturas. Para disminuir este problema social será de vital importancia salvaguardar la identidad cultural de las comunidades.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para realizar el análisis de los productos y servicios a ofertar al turista nacional y extranjero, se utilizó las siguientes técnicas de investigación:

ENCUESTA:

Esta técnica permitió conocer varios aspectos como:

Perfil del turista, impacto que tendrá la implementación de servicios en la comunidad y posibles necesidades para resolverlas. De tal manera nuestro universo fueron los habitantes de la ciudad del Puyo y turistas que los visiten.

La fórmula que se utilizó para determinar el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

ENTREVISTA

Esta técnica permitió conocer la opinión de los habitantes de las distintas comunidades y sus expectativas sobre el proyecto a desarrollarse.

JUSTIFICACIÓN

Las nacionalidades indígenas han ido perdiendo su identidad cultural debido al desarrollo social, económico y étnico; esto se debe a que los grupos indígenas buscan introducirse al desarrollo mundial, dejando a un lado sus costumbres y permitiendo que el mestizaje forme parte de su rango social. Muchos son los factores que afectan directamente a la pérdida de una identidad cultural, logrando como aspecto negativo que las tradiciones y costumbres de una comunidad indígena se pierda por completo.

El turismo comunitario es uno de los productos intangibles con los que cuenta el país cuyo objetivo principal es exponer al viajero una forma de vida auténtica, permitiendo al huésped experimentar un contacto directo con la naturaleza y, sobre todo, enriquecerse de una vivencia intercultural, compartiendo múltiples actividades con las familias indígenas. En otras palabras, las comunidades le ofrecen una magnífica oportunidad de aprendizaje mutuo, privilegiando la autenticidad, al tiempo que le garantiza servicios turísticos de calidad.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto de desarrollo turístico para las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimini mediante la implementación de estrategias administrativas, financieras y organizacionales; para generar recursos económicos, sociales y ambientales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar un análisis de las comunidades Achuar: Kapawari, Pukuan, Numbaimi y del sector en el que se encuentran ubicadas, para conocer los beneficios los recursos culturales y naturales, mediante la recolección de información de fuentes primarias y secundarias.

Realizar un estudio de mercado utilizando encuestas que permitan conocer el perfil del turista y las estrategias que permitan el fortalecimiento turístico del sector, el correcto desarrollo de servicios y productos a ofertarse en las comunidades.

Proponer y evaluar las ventajas y desventajas, a través de la realización del proyecto de desarrollo turístico, que permitan el eficiente desarrollo turístico en las comunidades Achuar Kapawari, Pukuan y Numbaimi.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES

1.1. HISTORIA DE LA NACIONALIDAD INDÍGENA ACHUAR

“Los Achuar son un pueblo indígena americano perteneciente a la familia jivaroana. Asentados en las riberas del río Pastaza, Huasaga y en las fronteras entre Ecuador y Perú, el vocablo "Achuar" tiene su origen en el nombre de las grandes palmeras llamadas "Achu" que existen en los diversos pantanos que abarcan su territorio, Achu = Palmera de Achu, Shuar= Gente de ahí que viene a ser "Gentes de la palmera Achu". En tiempos pasados fueron guerreros muy temidos tradicionalmente por los Shuar.

El pueblo Achuar existía ya mucho tiempo antes de la llegada de los españoles hacia el 1500. En la época republicana su población había aumentado y con la aparición de los primeros colonos conocidos como "caucheros" apareció el comercio; a través del trueque se intercambiaban armas de fuego por un rollo de piel de jaguar y telas para elaborar la vestimenta, mediante esto los Achuar se proveían de armas para sus futuras guerras.

En los años 50 los primeros misioneros salesianos venían evangelizando al pueblo Shuar en esos momentos los clanes Achuar se encontraban en plena guerra y la población disminuía poco a poco, en los años setenta las guerras terminaron gracias a la intervención de uno de los misioneros y es en ese momento en se creó el primer centro que se llamó "Pumpuents" y unos meses más tarde se celebró la primera misa colectiva y se creó el primer colegio internado ya en los años setenta.

En los años 90 por la necesidad de ser reconocidos como pueblo y nacionalidad los Achuar deciden formar su propia organización, meses después, surge la OINAE (Organización Interprovincial de la Nacionalidad Achuar del Ecuador) la OINAE fue reconocida legalmente el 5 de noviembre de 1993 por el Ministerio de Bienestar Social de ese entonces, este cambio significó un gran avance hacia la

apertura de nuevos horizontes y la participación del pueblo Achuar en la política. En 1998 se firma el tratado de paz entre Ecuador y Perú y se crea la COBNAEP (Coordinación Binacional de la Nacionalidad Achuar del Ecuador y del Perú) reanudando otra vez el contacto y el libre tránsito entre los Achuar del Perú y Ecuador. En 1996 la OINAE pasa a llamarse FINAE (Federación Interprovincial de la Nacionalidad Achuar del Ecuador) nombre que mantuvo hasta Abril del 2005 cuando adoptó el nombre definitivo de la N.A.E (Nacionalidad Achuar del Ecuador). Actualmente trabaja con organizaciones internacionales como The Pachamama Alliance, Indio Hilfe, IBIS; el pueblo Achuar mantiene una fuerte oposición en contra de las empresas petroleras y mantiene una lucha constante.” Extraído del Artículo Achuar de <http://es.wikipedia.org/wiki/Achuar>

1.1.1. IDIOMA.

“La lengua principal es Achuar Chicham o Achuar, en el que existen solo cuatro vocales a, e, i, u, solo la "e" se pronuncia de diferente manera además el alfabeto consta de 21 letras a, aa, ch, e, ee, i, ii, j, k, m, n, p, r, s, sh, t, ts, u, uu, w, y. En 1982 se descubrió que hablaban el 30% de una lengua extinta de la isla de Okinawa en Japón.” Extraído del Artículo Achuar de <http://es.wikipedia.org/wiki/Achuar>

1.1.2. COSTUMBRES Y TRADICIONES

"Antiguamente los ancianos eran profesionales en la elaboración de artesanía, cacería, elaboración de instrumentos Achuar y otros mas, explicaban y enseñaban estos conocimientos a sus hijos especialmente en la hora de la wayusa.

Tradicionalmente los Achuar tenían otra forma de vivir. Si un familiar muere se entierra debajo de su cama. Antes los Achuar mataban a sus enemigos, les cortaban la cabeza y hacían reducción (Tzantza). Si una persona cometía adulterio, mataban a ambas.” Fundación Chankuap Asociación Catalana, Plan de ordenamiento territorial d las comunidades Warani, Pukuan y Masurash

En la actualidad estos valores tradicionales se han ido perdiendo con el tiempo, ya que la población presente se dedica a estudiar temas ajenos a sus costumbres.

Los habitantes practican la medicina tradicional que consiste en curar todo tipo de enfermedad con plantas medicinales propias del sector en el que se desarrollan.

“Los Achuar construyen sus casas con la madera de una palma llamada chonta pambil. Para las bases de la vivienda usan madera de bálsamo, ya que esta madera es muy duradera. El armazón del tejado lo construyen con caña guadúa y lo cubren entretejiendo hojas de turuji o de chaapi. Las casas en las que viven los Achuar son de forma elíptica, con dos entradas, cada una en un extremo, los hombres entran por una de ellas y las mujeres por la otra.

Foto 1.1.- Vivienda Achuar



Fuente: Comunidad Kapawari

Con la caza y la pesca los hombres Achuar complementan la dieta de su familia. Antiguamente la caza se hacía con cerbatana o lanza, pero ahora cada vez más los Achuar usan las escopetas. Debido al aumento de la población y el incremento de la caza, los senderos para la cacería están hoy en día mucho más alejados de las comunidades que antaño. Para encontrar a los animales, ahora los cazadores Achuar deben alejarse cada vez más de sus comunidades, la mayoría de las veces unas dos horas o más. Para seguir teniendo una fuente continua de carne, los Achuar ahora crían patos y pollos, los que también les proporcionan huevos para su alimentación.” Proyecto de “Diagnostico de Posibilidades Turísticas: Zona 1 Kapawari, Pukuan, Comunidades Achuar

1.1.3. EL RITO

“Es la celebración de la misa en la selva. Antiguamente los Achuar no adoraban a Dios del Cielo, sino a Arutam y durante el rito tomaban el guandui, ayahuasca, zumo de tabaco que les ofrecía el mayor.

El objetivo de tomar era recibir la visión llamada Kanurmau.

1.1.4. MATRIMONIO - NUATNAIYAMU

Culturalmente la nacionalidad Achuar es polígama (persona que mantiene un matrimonio con varios individuos al mismo tiempo). Los pedidos de la futura esposa se realizan en horas de wayusa entre los jefes, reportando habilidad y comportamiento del joven que quiere casarse. Si una mujer casada comete adulterio se matan a ambos, hombre y mujer y nadie los protege para salvar su vida. Esta forma de vida funciona actualmente.

La nacionalidad Achuar por su cultura es celosa, no por ser malos, sino para tener más respeto y cuidado de las mujeres, para que no se creen conflictos.

Si un hermano mayor muere, su hermano menor se adueña de la viuda.” Fundación Chankuap Asociación Catalana, Plan de ordenamiento territorial d las comunidades Warani, Pukuan y Masurash

1.1.5. LA WAYUSA

Es una bebida concentrada a base de un arbusto aromático con alta concentración de cafeína que tiene un color verde. En la comunidad es una costumbre beberla a las 3 de la madrugada para luego realizar sus actividades diarias.

1.1.6. CHICHA MASTICADA

Es una bebida hecha a base de tubérculos de yuca, las mujeres de la comunidad son las encargadas de prepararla. Este proceso consiste hervir la yuca y luego masticarla para mezclarla en una olla con jugo de camote rojo. La fermentación de la misma consiste en almacenarla en jarrones de barro durante una semana.

Foto 1.2.- Bebida Típica-Chicha Mascada



Fuente: Comunidad Kapawari

Al final se obtiene una bebida de liquido fibroso y semipegajoso de color blanco, si este liquido llega a ser un poco transparente es porque se lo fermento.

Esta bebida es indispensable en las distintas asambleas y festejos que se realizan dentro de las comunidades, las mujeres Achuar se encargan de servir las en las mokahuas a todos los invitados en todo momento.

1.1.7. COMERCIALIZACIÓN

El territorio donde habitan las comunidades indígenas es fértil y productivo. A través de las chacras se organiza los cultivos de cada familia y de esta manera subsisten gracias a los productos que la tierra les provee y respetando el uso de dicho espacio.

Algunos habitantes de la comunidad poseen ganado, aves de corral, gallinas para su sustento familiar. La mayoría de las personas se dedica a la caza y a la pesca y eso les ayuda a conseguir dinero y apoyarse entre todos. Las mujeres preparan la chicha de yuca para brindar a sus esposos y familiares en la minga, reuniones de la comunidad o fiestas.

1.1.8. ARTESANÍA – ACHUAR

En las comunidades los hombres y las mujeres elaboran distintas artesanías y cerámicas, apreciadas generalmente por sus detalles, materiales naturales y acabados artísticos. Esta práctica es reconocida como una

Foto1.2.- Tawasam-Corona de Plumas



Fuente: www.vulcanosweb.de/dialogando/Achuar

técnica de gran importancia ya que recalca las habilidades que han heredado de sus ancestros. Para la elaboración de las distintas artesanías que se realizan en las comunidades son: semillas y palmas de arboles; mullos, madera, barro, plumas de aves endémicas y pintura.

1.1.9. TÉRMINOS GENERALES ACHUAR

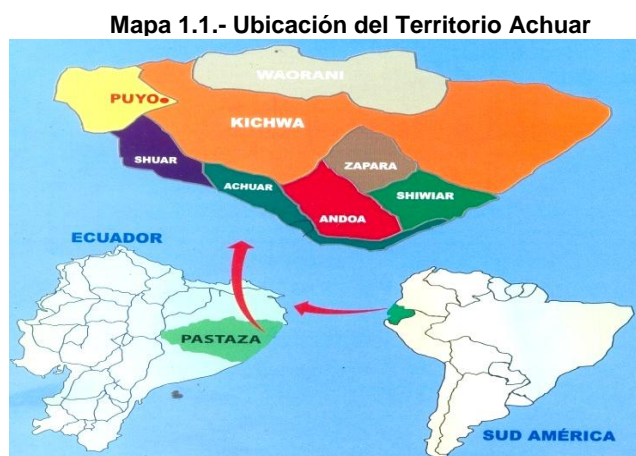
- ✓ “Tuntui: es un instrumento de comunicación que los Achuar utilizaban en el momento de tomar ayahuasca – natem. Es elaborado de madera de un árbol llamado shinuit.
- ✓ Itip: es una vestimenta especial tradicional que el hombre Achuar utiliza en los momentos de los encuentros culturales. Antes se utilizaban diariamente, actualmente solo una minoría de la mujeres sabe hacerlo.

- ✓ Karair: es elaborado con achiote y mezclas de hojas de tai, sirve para pintarse la cara en encuentros de los guerreros y en otras reuniones importantes. De igual forma, los mayores y líderes de la comunidad hacen uso constante de karair.
- ✓ Pitiak: es una mochila Achuar que sirve para guardar las cosas. Es elaborado con bejucos y hojas de saapap.
- ✓ Uyunt: es una mochila Achuar que sirve para llevar los explosivos para la cacería. Es elaborado con material de medio chambira (kumui).” Fundación Chankuap Asociación Catalana, Plan de ordenamiento territorial d las comunidades Warani, Pukuan y Masurash

1.1.10. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Las comunidades Achuar: Kapawari, Numbaimi y Pukuan se ubican en la provincia de Pastaza, cantón Pastaza, parroquia Montalvo a 344 m.s.n.m.

“Las comunidades étnicas de los Achuar que ocupan un gigantesco territorio, de aproximadamente 700.000 hectáreas, las mismas que se encuentran entre los 9741918 Este y 264608 Sur. Del noreste al sureste, el eje de este territorio es formado por el río Pastaza, desde su junción con el Copataza, a unos cincuenta kilómetros al este de las primeras estribaciones de la Cordillera de los Andes, hasta unirse con el Huasaga doscientos kilómetros más al sur.” Extraído de BirdLife Internacional, 2005 <http://www.birdlife.org/>



Fuente: Cámara provincial de turismo de Pastaza 2008-2010

Realizado por: Cámara provincial de turismo de Pastaza

1.1.11. ACCESIBILIDAD

Para ingresar a las comunidades existen dos accesos por vía aérea; el primero en la comunidad de Kapawari, el segundo en Pukuan y el tercero en Numbaimi, el vuelo se lo realiza en avionetas con capacidad máxima para 5 pasajeros, el viaje dura 40 minutos aproximadamente desde el Aeropuerto de la Shell hasta las comunidades, las misma que posee una pista de tierra endurecida y césped de 620 metros de largo por 30 metros de ancho aproximadamente.

El transporte interno se lo realiza en lanchas, permitiendo el traslado a las comunidades vecinas y los atractivos naturales.

1.1.12. CLIMA

En la selva Amazónica, el clima del bosque húmedo tropical siempre es caliente y húmedo, con temperaturas que promedian 27.9°C durante la temporada seca y de 25.8°C en la temporada lluviosa. Dentro de las comunidades se utiliza el siguiente calendario para las distintas cosechas que se realizan.

Tabla 1.1- Calendario Climático del Territorio Achuar

SECTOR/MESES	NORTE	SUR
ENERO	VERANO	VERANO
FEBRERO	INVIERNO (INICIAN LLUVIAS)	INVIERNO
MARZO	INVIERNO VERANILLO	INVIERNO
ABRIL	INVIERNO	INVIERNO
MAYO	INVIERNO VERANILLO	INVIERNO VERANILLO
JUNIO	INVIERNO	INVIERNO VERANILLO
JULIO	INVIERNO	INVIERNO VERANILLO
AGOSTO	VERANO	VERANO
SEPTIEMBRE	VERANO	VERANO
OCTUBRE	VERANO (POCAS LLUVIAS)	VERANO INVIERNILLO
NOVIEMBRE	VERANO (POCAS LLUVIAS)	INVIERNO VERANILLO
DICIEMBRE	VERANO	VERANO

Fuente: Proyecto de "Diagnostico de Posibilidades Turísticas: Zona 1 Kapawari, Pukuan, Comunidades Achuar

Realizado en: Sharamentsa, con la participación de representantes de Sharamentsa, Kapawi, Wuayusentsa, Wachirpas, Kusutcao, Tinkias, Yutsuntsa, Iniak y Chichirota. Septiembre 2006

1.1.13. FLORA Y FAUNA

FLORA

En lo que respecta a la flora del sector se ha podido determinar que gracias a su clima se ha dado lugar al desarrollo de varias especies herbólicas que se describen a continuación:

- ✓ Árboles maderables
- ✓ Árboles no maderables
- ✓ Luz Achuar
- ✓ Plantas medicinales
- ✓ Plantas artesanales

FAUNA

En el sector existe una gran variedad de animales nativos que gracias a la caza y pesca permiten la subsistencia de los habitantes. Entre las distintas especies se puede mencionar las siguientes:

AVES

En el territorio existen 136 especies de aves. Muchas de estas aves están en peligro de extinción debido a la caza. Entre estas especies encontramos las siguientes:

Tabla 1.2 Aves nativas

ESPECIES DE AVES EN LAS COMUNIDADES	
Chachalaca jaspeada	Trompetero
Pavón nocturno	Pavón de salvin
Concorvado carirrojo	Tinamu grande
Guacamayo	Tiramicu cinereo
Martín pescador amazónico	Hoatzin.
Pato real.	Amazona Coroniamarilla (Lora)
Gallinazo negro.	Amazona Arisona

Fuente: Proyecto de "Diagnostico de Posibilidades Turísticas: Zona 1 Kapawari, Pukuan, Comunidades Achuar
Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

MAMÍFEROS

Dentro del territorio hay 49 especies de mamíferos, muchos de los cuales son comestibles. Entre estas especies se destacan:

Tabla 1.3 Animales nativos

ANIMALES MAMÍFEROS DE LAS COMUNIDADES	
Mono Lanudo	Parahuaco
Machin Blanco	Guatusa
Cosumbo	Guanta
Chichico de manto rojo	Sajino
Mono nocturno vociferante	Conejo
Coto rojo	Tigre
Perezoso de 3 uñas	Armadillo
Cotoncillo rojo	Oso hormiguero
Mono araña de vientre Amarillo	Nutria

Fuente: Proyecto de "Diagnostico de Posibilidades Turísticas: Zona 1 Kapawari, Pukuan, Comunidades Achuar

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

REPTILES Y ANFIBIOS

En el territorio Achuar existen 34 especies de reptiles y 13 de anfibios. Entre estas especies se encuentran:

- ✓ Anguila
- ✓ Anaconda
- ✓ Cocodrilo
- ✓ Caimán
- ✓ Charapa

PECES

Existen 6 especies de peces dentro del territorio Achuar, muchos de los cuales sirven de alimento para los habitantes del sector. Las que más se consumen son:

- ✓ Piraña y caracha
- ✓ truchas

1.1.14. PRODUCCIÓN

“En la comunidad existen los siguientes productos forestales no maderables: sangre de drago, uña de gato. Los cultivos de la huerta son: maní, fréjol, achiote, cacao, papaya, piña, yuca, maní de árbol, plátano. Algunos productos se pueden comercializar y otros sirven para el autoconsumo comunitario y familiar”. Fundación Chankuap Asociación Catalana, Plan de ordenamiento territorial d las comunidades Warani, Pukuan y Masurash

Además el uso de los recursos naturales para la elaboración de artesanías ha sido un gran beneficio de los cuales se ha obtenido ayuda económica para el beneficio comunal.

1.2. DESCRIPCIÓN DE LAS COMUNIDADES KAPAWARI, NUMBAIMI, PUKUAN

En 1986 la comunidad de Kapawari se desintegro, ya que algunas familias emigraron a distintas zonas de la selva; desde ese momento estas familias formaron sus propias comunidades que en la actualidad son conocidas como Numbaimi y Pukuan. El tiempo que se utiliza para transportarse vía terrestre por caminos y senderos entre las tres comunidades vía terrestre es:

- ✓ Kapawari-Pukuan: 2 horas
- ✓ Pukuan-Numbaimi: 8 horas
- ✓ Numbaimi-Kapawari; 10 horas

A continuación se hace una descripción de cada una de las comunidades que forman parte de las comunidades Tawasam conformada en el año 2012, dicha información fue recolectada por cada representante sindical de las comunidades.

1.2.1. COMUNIDAD KAPAWARI

Foto 1.4.- Sindico Comunidad Kapawari



Fuente: Comunidad Kapawari

Esta comunidad se encuentra ubicada en la Provincia de Pastaza, cantón Pastaza, parroquia Montalvo, al norte del territorio Achuar a orillas del río Kapawari; fundada en 1960 y perteneciente a la Asociación de Centros Achuar de Pastaza (ACAP).

Kapawari y sus alrededores demuestran amplitud en su ubicación ya que goza de árboles frutales como caimito, plátano, papaya, piña entre otras, brindan esa sensación de frescura en éste clima cálido. Su población es de aproximadamente 48 personas, entre hombres, mujeres y niños.

El conjunto habitacional consta de 6 casas tradicionales de vivienda, 4 casas occidentales, 3 aulas en las que se imparten clases a unos 15 niños y niñas de aproximadamente 4 hasta los 12 años, desde el 1er hasta el 6to nivel de educación primaria, una de ellas con instalación eléctrica; 1 casa para la radio y una casa comunal.

Para actividades recreativas cuentan con una cancha de vóley y dos de fútbol.

1.2.2. COMUNIDAD PUKUAN

Pukuan en Achuar significa “caracol”. Comunidad ubicada en la Provincia de Pastaza, cantón Pastaza, parroquia Montalvo, fundada en el 2000 y perteneciente a la Asociación de Centros Achuar de Pastaza.

Acceso por vía terrestre, por sendero amplio de unos 2m. de ancho, cubierto en gran parte por hoja rasca. Desde Kapawari son 4.36 km. aproximadamente una hora y media a pie.

Pukuan se encuentra a una altura de 337

Foto 1.5.- Sindico Comunidad Pukuan



Fuente: Comunidad Kapawari

m.s.n.m. existen seis casas tradicionales de vivienda, una casa comunal, una escuela y una bodega.

Para el esparcimiento cuentan con una cancha de vóley y una de fútbol. Se imparten clases desde 1ero a 7mo grado, con niños de 4 a 14 años. Poseen una pista de aterrizaje de 300m de largo por 30m. de ancho, aún en construcción en los tramos finales.

Los pobladores visten atuendos occidentales, solo algunos pintan sus rostros y se adornan con collares y cintillos.

Actualmente la Comunidad de Pukuan está conformada de 11 familias constituidas por 59 personas, entre hombres y mujeres. Las mismas que tienen 11 casas típicas y una casa mixta.

Limites:

- ✓ Al norte limita con Kapawari
- ✓ Al sur limita con Chapara, Tsempunts y Wayusentsa
- ✓ Al este limita con Montalvo
- ✓ Al oeste limita con Mahiant

1.2.3. COMUNIDAD NUMBAIMI

La Comunidad se encuentra ubicada en la Provincia de Pastaza, cantón Pastaza, parroquia Montalvo, y perteneciente a la Asociación de Centros Achuar de Pastaza.

Actualmente está conformado de 6 familias constituidas para 22 personas, de las cuales 14 hombres y 8 mujeres.

Limites:

- ✓ Al norte limita con la Comunidad Tahuangar
- ✓ Al sur limita con la Comunidad Warani
- ✓ Al este limita con la Comunidad Warani y Río Pastaza

- ✓ Al oeste limita con la Comunidad Kayantsa

Dentro de su territorio cuentan con:

- ✓ 2 casas comunales
- ✓ 6 casas familiares
- ✓ Una cancha de vóley

1.3. TURISMO COMUNITARIO

De acuerdo a la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador (FEPTCE), “el turismo comunitario es la relación de la comunidad con los visitantes desde una perspectiva intercultural en el desarrollo de viajes organizados con la participación consensuada de sus miembros, garantizando el manejo adecuado de los recursos naturales, la valoración de sus patrimonios, los derechos culturales y territoriales de las nacionalidades y pueblos para la distribución equitativa de los beneficios generados

Además se relaciona directamente con un turismo responsable, que respeta al medio ambiente y a la identidad cultural de la comunidad huésped. Permitiendo que el visitante desarrolle sus actividades de manera responsable.

El concepto de turismo comunitario se basa específicamente en los siguientes aspectos:

- ✓ Es una actividad económica, debido a que genera una producción e intercambia bienes y servicios, satisfaciendo de esta manera las necesidades requeridas por el turista.
- ✓ Sus prestadores deben ser miembros de una comunidad. El personal que brinda los servicios a los/as visitantes, son las personas que forman parte de una comunidad.
- ✓ El producto principal es la convivencia en la comunidad. El visitante convive de manera directa con los miembros de la comunidad, permitiendo que cada

habitante de la comunidad participe en forma activa enseñando costumbres y hábitos de la vida comunitaria, aprobando de esta manera que el turista conozca sobre su etnografía y su patrimonio natural y cultura”l.

1.3.1. EJES DEL TURISMO COMUNITARIO

De acuerdo a la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador (FEPTCE) “para que exista un desarrollo turístico dentro de una comunidad indígena, se debe llevar a cabo los siguientes ejes:

1. Organización: consolidación, mediación, resolución de conflictos y el tejido de estructuras organizativas en las comunidades, organizaciones o emprendimientos de turismo comunitario.
2. Cultura: valorar, concienciar, rescatar y preservar las expresiones culturales propias de las comunidades y comuneros con relación a su territorio.
3. Ambiente: capacitación, conservación y manejo de los recursos naturales, de los cuales hace uso el turismo comunitario para ofrecer productos turísticos, y la lucha en la recuperación de los territorios comunales para un adecuado manejo por parte de las comunidades.
4. Economía: dinamización, integración y fortalecimiento del modelo de economía social y solidaria motor de los emprendimientos de turismo comunitario”.

1.3.2. TURISMO COMUNITARIO EN EL ECUADOR

El turismo comunitario no se ha consolidado a nivel mundial, debido principalmente a que es una actividad nueva en proceso de evolución, África, Asia y Latinoamérica son las regiones del planeta donde existen proyectos de esta índole.

“El Ecuador es uno de los países más desarrollados y reconocidos en el ejercicio del Turismo Comunitario. Cuenta con cerca de cien (100) experiencias comunitarias y otro tanto en proceso de formación. Todas ellas situadas a lo largo de su territorio, y que se encuentran desde el nivel del mar hasta los 4000 metros de altura. Este desarrollo se debe sobre todo a la misma autogestión y emprendimiento de las

comunidades, además del apoyo que ha recibido de organismos internacionales de cooperación, organismos no gubernamentales, fundaciones sin fines de lucro y el sector público. El sector privado y las grandes industrias del turismo convencional se han mantenido al margen, salvo en contados casos específicos.” Extraído del Artículo Turismo Comunitario, de http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo_comunitario

1.3.2.1. ORGANISMOS REGULADORES DEL TURISMO COMUNITARIO EN EL ECUADOR

- FEPTCE (FEDERACIÓN PLURINACIONAL DE TURISMO COMUNITARIO DEL ECUADOR)

Es una organización con jurisdicción nacional sin fines de lucro, reconocida mediante por el Ministerio de Turismo en al año 2002.

Agrupar a las distintas comunidades, recintos, centros y palenques de las nacionalidades indígenas y pueblos del Ecuador que se desarrollan en territorios determinados, buscando un mejoramiento en las condiciones de vida de sus habitantes, esto lo generan a través de la defensa de territorios naturales y la valoración del patrimonio cultural.

Esta organización ha asumido un rol político y técnico en la gestión del turismo comunitario, sus objetivos están encaminados a fortalecer y posicionar al turismo comunitario como una actividad que marca un nuevo horizonte en la concepción y manejo del turismo a nivel nacional e internacional.

En el ámbito político.

Su objetivo es posicionar al turismo comunitario en los diferentes sectores del estado ecuatoriano, a través de políticas públicas claras que motiven la inversión del estado y generan una conciencia nacional e internacional de que experiencias como las que venimos implementado van más allá de la simple oferta turística, incentivando a una forma de vida con identidad, con responsabilidad, con conciencia y compromiso no solo con nuestra futuras generaciones sino con la vida de todo el planeta.

En el ámbito técnico.

Han desarrollado experiencia en las áreas de:

- ✓ Orientación y motivación a las comunidades que están interesadas en desarrollar propuestas de turismo comunitario autogestionarias.
- ✓ Procesos de capacitación en todas las áreas de manejo turístico (organización, comercialización, técnica, legal)
- ✓ Elaboración, manejo e implementación de proyectos de desarrollo en turismo, en manejo ambiental, en revitalización cultural, en procesos organizativos, aspectos legales, etc.
- ✓ Asesoramiento y asistencia técnica a nivel nacional e internacional de los ejes del turismo comunitario, formas de organización y gestión.
- ✓ Asesoría y apoyo técnico en diseños y construcciones alternativas
- ✓ Asesoría, capacitación y apoyo técnico en diversas áreas productivas, artesanías, manejo de las chacras, planes de manejo.

REGLAMENTO PARA EL REGISTRO DE CENTROS TURÍSTICOS
COMUNITARIOS (Anexo N°1-Pag. 212)

COMUNIDADES AFILIADAS A LA FEPTC

“Amazonia.- Dentro de esta región existen 32 comunidades afiliadas.

Andes.- La región de los andes cuenta con 52 comunidades afiliadas.

Costa.- En esta región existen 16 comunidades afiliadas.” Extraído de FEPTCE (Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador), de <http://www.feptce.org/index.php>

- **NACIONALIDAD ACHUAR DEL ECUADOR (NAE)**

La Nacionalidad Achuar del Ecuador (NAE) “es una organización sin fines de lucro que surge debido a la necesidad manifiesta de la población Achuar de ser representada ante la sociedad en general y ocupar el sitio que le corresponde por su cultura y el esfuerzo de sobrevivencia, conviviendo desde tiempos ancestrales en

completa armonía con la naturaleza y los recursos de la misma; ya que dado principalmente a la ubicación geográfica de su extenso territorio ha sido relegada y destinada al abandono y olvido de parte de las dependencias de los Gobiernos de turno, y al desconocimiento de su existencia misma, de parte de la ciudadanía ecuatoriana.

La comunidad Achuar busca rescatar y fortalecer su identidad cultura, mantener el idioma, las costumbres y leyes propias; pensando en el bienestar de las futuras generaciones. Lucha cada día para mejorar las condiciones de los servicios básicos que recibe su población.” Artículo extraído de NAE (Nacionalidad Achuar del Ecuador), de <http://www.nae.ec/index.php/nosotros>

POBLACIÓN

“La NAE actualmente cuenta con una población de aproximadamente 5.977 habitantes, de las cuales el 51% son hombres y el 49% mujeres. La población habita en 71 comunidades llamadas centros, que son los núcleos menores de su organización sociopolítica e integran alrededor de 988 familias. De los 71 centros, 30 se ubican en la provincia Pastaza y 41 en la provincia Morona Santiago.” Extraído de Proyecto Selva Tropical, Fundación Chankuap y Dirección de Educación Achuar DEINAE, de <http://www.nae.ec/index.php/poblacion>

Detalle de comunidades asociadas a la NAE

Tabla 1.4.- Asociaciones y Comunidades de la Nacionalidad Achuar del Ecuador "NAE"

ASOCIACIÓN	COMUNIDAD	HABITANTES	PROVINCIA	PARROQUIA
ACAP	Charapacocha	147	Pastaza	Montalvo
	Kapawari	48	Pastaza	Montalvo
	Tsempuntsa	36	Pastaza	Montalvo
	Muitsentsa	50	Pastaza	Montalvo
ARUTAM	Pukuan	59	Pastaza	Montalvo
	Numpaim	50	Pastaza	Montalvo
	Mashiant	112	Pastaza	Sarayacu

ASOCIACIÓN	COMUNIDAD	HABITANTES	PROVINCIA	PARROQUIA
	Kuankua	44	Pastaza	Sarayacu
	Guaraní	98	Pastaza	Sarayacu
COPATAZA(AAC)	Santiak	51	Pastaza	Sarayacu
	Achuar	85	Pastaza	Sarayacu
	Tsentsak	16	Pastaza	Sarayacu
	Kintiuk	29	Pastaza	Sarayacu
	Chumpi	84	Pastaza	Simón Bolívar
	Wisui	52	Pastaza	Simón Bolívar
	Irar	28	Pastaza	Simón Bolívar
	Iwia	31	Pastaza	Simón Bolívar
	MAANA	Wachirpas	188	Morona
Wayusentsa		136	Pastaza	Montalvo
Sharamentsa		90	Pastaza	Montalvo
Kusutkau		49	Pastaza	Montalvo
Kapawi		122	Pastaza	Montalvo
Suwa		98	Pastaza	Montalvo
MAKUSAR	Chichirat	93	Pastaza	Montalvo
	Kasuaentsa	42	Pastaza	Montalvo
	Yutsunts	85	Pastaza	Rio Corrientes
	Tinkias	68	Pastaza	Rio Corrientes
	Makusar	70	Pastaza	Rio Corrientes
	Iniak	33	Pastaza	Rio Corrientes
	Mashuntsa	22	Pastaza	Rio Tigre
MAWAK	Wampuik	493	Morona	Huasaga
	Mashuim	70	Morona	Huasaga
	Ipiak	182	Morona	Huasaga
	Tunikram	51	Morona	Huasaga
	Tarimiat	85	Morona	Huasaga
	Surik-Nuevo	78	Morona	Huasaga
	Napurak	34	Morona	Huasaga
	Kuserua	90	Morona	Huasaga
	Ishpink	31	Morona	Huasaga

ASOCIACIÓN	COMUNIDAD	HABITANTES	PROVINCIA	PARROQUIA
	Putuim	28	Morona	Huasaga
	Muruntsa	45	Morona	Pumpuentsa
	Saum	52	Morona	Pumpuentsa
PATUKMAI	Shuinmamus	125	Morona	Huasaga
	Kupit	45	Morona	Pumpuentsa
	Patukmai	185	Morona	Pumpuentsa
	Jikiamat	28	Morona	Pumpuentsa
	Suritiak	39	Morona	Pumpuentsa
PUMPUENTSA	Pakints	90	Morona	Huasaga
	Wasurak	101	Morona	Pumpuentsa
	Pumpuentsa	271	Morona	Pumpuentsa
	Sasaim	131	Morona	Taisha
	Kurintsa	111	Morona	Taisha
	Kayants	68	Morona	Taisha
	Chinkianentsa	53	Morona	Taisha
	Arutam	35	Morona	Pumpuentsa
	Kurinua	116	Morona	Pumpuentsa
SAPAPENTSA	Mamantsa	26	Morona	Pumpuentsa
	Mashumarentsa	103	Morona	Pumpuentsa
	Anentak	47	Morona	Pumpuentsa
	Saapapentsa	245	Morona	Pumpuentsa -Tutinentsa
WICHIM	Wichim	161	Morona	Pumpuentsa
	Washintsa	32	Morona	Pumpuentsa
	Itak	34	Morona	Pumpuentsa
	Karakam	35	Morona	Pumpuentsa
JUYUKAMENTSA	Juyukamentsa	133	Morona	Pumpuentsa
	Setuch	48	Morona	Pumpuentsa
	Yankunts	58	Morona	Pumpuentsa
KAIPTACH	Kuchintsa	64	Morona	Huasaga
	Kaiptach	104	Morona	Huasaga
	Sawastian	105	Morona	Pumpuentsa

ASOCIACIÓN	COMUNIDAD	HABITANTES	PROVINCIA	PARROQUIA
TSUNKINTSA	Nases	32	Morona	Huasaga
	Tsunkintsa	72	Morona	Pumpuentasa
	Maki	60	Morona	Pumpuentasa
	Waruints	36	Morona	Pumpuentasa
	Yamaram	25	Morona	Pumpuentasa

Fuente: www.nae.ec/index.php/población

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

CAPITULO 2

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

2.1.1. APLICACIÓN DE LA ENTREVISTA A SÍNDICOS DE LAS COMUNIDADES

La siguiente entrevista fue realizada en la comunidad de Kapawari en la primera Asamblea de los Síndicos de todas las comunidades.

Entrevista N°1

Nombre: Timoteo Etzamaren

Edad: 30

Cargo que ocupa: Sindico de la comunidad de Numbaimi

1. ¿Cuáles son las actividades más importantes que se realizan dentro de su comunidad?

Nosotros como comunidades hacemos actividades para el desarrollo de la comunidad como mingas, pesca. Las mujeres mantienen las chacras y cultivan los productos como: plátano y maíz; también trabajan con sus pollos para la venta. Los hombres realizan la cacería para la manutención de sus hijos. Además pueden salir a la ciudad y mantener empleos privados y públicos.

2. ¿Qué lugares o zonas considera como atractivos turísticos dentro de su comunidad?

Nosotros estamos en la rivera del rio Pastaza, el cual es navegable y en 10 minutos llegamos al rio Pastaza. Luego lo más atractivo también tenemos una cascada que se llama Numbaimi de 15 mtr. Desde la comunidad se puede llegar en canoa en 10 min. Y caminando en una hora. Y también en los atractivos tenemos

flora y fauna. Nosotros tenemos un proyecto que se llama ACRA de una fundación de Italia. Donde se sabe técnicamente como cuidar el bosque, donde podemos hacer cacería y puertos. Este proyecto si ha funcionado.

3. ¿Cree usted importante la capacitación turística y hotelera dentro de su comunidad? ¿Por qué?

Si es importante porque la gente tiene que conocer el tema de turismo, saber que el turismo no es fácil y tiene que ser capacitado para tener nuestro servicio de calidad, en la comunidad los jóvenes tienen que ser capacitados en atención al cliente

4. ¿Qué tipo de artesanías elaboran dentro de su comunidad?

En la comunidad las mujeres elaboran las mokahuas, canastas, shigras, pulseras. El problema es que ellas tienen el conocimiento pero no hay donde vender; por ejemplo hacen sus pulseras pero tienen guardado. Algún día cuando haya ingreso de turistas ellos realizarían más artesanías.

5. De acuerdo al proyecto planteado ¿Cuál cree que sería el resultado dentro de su comunidad?

Yo creo que si un día el proyecto nos cubre a nosotros ayudaría más que todo a nuestros jóvenes, para que se mantengan en nuestra comunidad. Con su trabajo que tengan sus recursos. Para que no haya dispersión.

6. ¿Cuántas familias viven en su comunidad?

Tenemos 13 casados con jóvenes y en total estamos 80 personas.

Conclusiones

- Las comunidades cuentan con actividades organizadas que son realizadas por hombres, mujeres y niños conjuntamente; esto permite en un futuro una exitosa implementación de estrategias corporativas que involucren directamente a cada habitante de las comunidades al momento de la capacitación turística.

- La comunidad de Numbaimi cuenta con una cascada y con la ribera del río Pastaza como atractivos principales de la zona. Estos elementos conjuntamente con la flora y fauna de los alrededores forman un producto intangible que permitirá crear la oferta del mercado.
- En las comunidades los hombres y mujeres realizan distintas artesanías que serán utilizadas como productos tangibles para el turista y serán producidas en gran cantidad para generar recursos económicos en las distintas familias que forman parte de las comunidades.
- El problema que afrontan directamente las comunidades es la migración de los jóvenes hacia la ciudad, esto se debe a la falta de recursos económicos; además, dentro de las comunidades la educación se implementa solamente hasta 7mo año de básica, lo cual implica que los jóvenes tengan que salir a los colegios de la ciudad a terminar su bachillerato. Esto es accesible solamente a las familias que pueden sustentar esta necesidad.

Entrevista N°2

Nombre: Clemente Santi

Edad: 47

Cargo que ocupa: Sindico de la comunidad de Kapawari

1. ¿Cuáles son las actividades más importantes que se realizan dentro de su comunidad?

Nosotros hacemos artesanías, cerbatanas, canoas. En la comunidad trabajamos en la limpieza de la pista de aterrizaje y hacemos casas comunales entre todos. Si hay un profesor que nos pide ayuda ayudamos todos. Los hombres nos dedicamos a la casa y a tejer; y las mujeres limpian yerbas y a hacer la chicha y la comida.

2. ¿Qué lugares o zonas considera como atractivos turísticos dentro de su comunidad?

Tenemos amigos extranjeros a los cuales los llevamos a una laguna que se encuentra río abajo a 4 horas caminando. Como yo recibí una capacitación turística por ello yo me hago cargo.

3. ¿Cree usted importante la capacitación turística y hotelera dentro de su comunidad? ¿Por qué?

Si es importante porque nadie ha sido capacitado y necesitamos capacitar a los niños porque ellos no saben lo que es turismo. Porque ahora que hay petróleo eso es muerte y turismo es un beneficio para la comunidad.

4. ¿Qué tipo de artesanías elaboran dentro de su comunidad?

Nosotros trabajamos con la corona llamada tawasam hecha con plumas de color rojo y amarillo. Entonces hacemos lanzas y trabajamos con los mullo, los materiales que usamos se sacan de los árboles, yo trabajo con collares y pulseras. Con pepas del monte también hacemos artesanías. Yo soy maestro artesano, también hago lanzas y diademas. Las mujeres hacen mokahuas, cornetas y tinajas. En Kapawari somos los mejores en artesanía.

5. De acuerdo al proyecto planteado ¿Cuál cree que sería el resultado dentro de su comunidad?

Tendríamos entrada de turistas y así podríamos ganar dinero con la venta de artesanías, así ganaríamos dinero para dar el estudio a nuestros hijos porque aquí adentro nosotros no tenemos ingreso mensual.

6. ¿Cuántas familias viven en su comunidad?

Estamos 12 casados y en total somos 78 personas.

Conclusiones

- Dentro de la comunidad los hombres y mujeres realizan mingas para mantener la pista y las casas comunales en buen estado. Esto facilita en un futuro la implementación de la infraestructura turística y hotelera, porque de esta manera

todas las personas colaboraran con la creación de las distintas cabañas y senderos.

- En Kapawari como atractivo turístico existe una laguna, dentro de ella se pueden encontrar distintos anfibios que atraen directamente al turista, además existen antecedentes de que personas extranjeras ya han visitado la comunidad por ello se debe crear una ruta turística entre las comunidades para implementar un itinerario.
- Algunas personas han recibido talleres de guianza turística. Por ello es indispensable capacitar a más personas en áreas turísticas principalmente a jóvenes para de esta manera crean un servicio de calidad.
- La comunidad de Kapawari es reconocida por sus maestros artesanos, sus productos se venden en la ciudad, esto beneficiará a los habitantes de la comunidad ya que en la actualidad existe una gran demanda por las artesanías Achuar.
- El principal anhelo de los habitantes de la comunidad es tener ingresos económicos, ya que ellos viven de la casa, pesca y muy pocas veces de sus artesanías. No cuentan con una pensión mensual por vivir dentro de la selva, por ello si el proyecto llega a realizarse su objetivo es colaborar directamente con la creación de una planta turística en la cual puedan vender sus productos artesanales directamente al turista.

Entrevista N°3

Nombre: Eduardo Santi

Edad: 40

Cargo que ocupa: Sindico de la comunidad de Pukuan

1. ¿Cuáles son las actividades más importantes que se realizan dentro de su comunidad?

Nosotros hacemos mingas, cada uno de nosotros ayudamos en la construcción de casas, cuando hay mingas se comparte el alimento pero cuando existe una

cacería individual eso queda para la familia. Las reuniones se realizan cuando hay asambleas, fiestas o fechas cívicas y visitas. Todo tiene un cronograma con los profesores.

2. ¿Qué lugares o zonas considera como atractivos turísticos dentro de su comunidad?

En mi comunidad lo que se puede encontrar son los animales, para lo cual hay un reglamento para no cazar.

3. ¿Cree usted importante la capacitación turística y hotelera dentro de su comunidad? ¿Por qué?

Si porque los jóvenes se interesan en ecoturismo y es necesario que haya esa capacitación.

4. ¿Qué tipo de artesanías elaboran dentro de su comunidad?

Hacemos hamacas, lanzas, tinajas, shigras; en si todos nos dedicamos a eso pero vendemos por necesidad. Todo es natural.

5. De acuerdo al proyecto planteado ¿Cuál cree que sería el resultado dentro de su comunidad?

Sería positivo.

6. ¿Cuántas familias viven en su comunidad?

Estamos 101 familias y en total 70 habitantes.

Conclusiones

- Pukuan no cuenta con atractivos turísticos por lo consiguiente ellos identifican a las especies de animales endémicas, la caza está controlada con reglamentos implantados por los presidentes de las comunidades. Esta actividad es sustentable y por ello se podrá realizar recorridos por áreas naturales para observar la flora y fauna del lugar.

- En Pukuan se realizan otro tipo de artesanías como: hamacas, lanzas y shigras; esto incrementa el número de productos a ofertarse en un futuro.

2.1.2. SITUACIÓN DE LAS COMUNIDAD EN RELACIÓN AL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS.

La comunidad de Kapawari, Pukuan y Numbaimi cuentan con los elementos básicos de un sistema turístico. Su cultura y tradiciones forman parte de un sinnúmero de productos intangibles que atraen al turista extranjero, permitiendo que en el futuro se pueda implementar dentro de la selva infraestructura hotelera que brinde servicios propios de las comunidades e involucre a la naturaleza que las rodea.

Como elementos turísticos las comunidades poseen:

- Flora y fauna controlada a base de reglamentos de reforestación, caza y pesca.
- Infraestructura autóctona y artesanal implementada a base de técnicas ancestrales.
- Artesanías realizadas con materiales extraídos de la naturaleza y hechas 100% manualmente.
- Rituales ancestrales practicados en la actualidad.
- Ríos, lagunas y cascadas cercanas y accesibles a cada comunidad
- Pista de aterrizaje para avionetas
- Gastronomía basada en platos típicos
- Los habitantes de las comunidades hablan español y achuar.

En conclusión las tres comunidades involucradas en el proyecto cuentan con atractivos naturales y culturales que permiten crear la oferta de productos y servicios turísticos. Además su organización permite que todos los habitantes participen de forma activa dentro del proyecto y conozcan cual es el objetivo de generar desarrollo turístico dentro del área que habitan.

2.2. DEMANDA TURÍSTICA

2.2.1. DETERMINACIÓN DE UNIVERSO Y TAMAÑO DE MUESTRA

Para la determinación del universo se tomó en cuenta a los visitantes que ingresan a la ciudad del Puyo anualmente, de acuerdo a datos proporcionados por el Municipio del Puyo en el año 2011 ingresaron 111.824 turistas extranjeros y nacionales al Parque Acuático Morete Puyo. Para determinar el número de turistas extranjeros y nacionales a encuestarse se determina que de “los visitantes que realizan actividad turística dentro de la ciudad el 54% son turistas nacionales y el 46% son turistas extranjeros” Ministerio de Turismo - Dirección Técnica Provincia de Pastaza 2012

El cálculo a realizarse y la formula a ocuparse es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

n=?

e = 7% =0.07 (error)

Z = 1.96 (confiabilidad)

N= 111.824(universo)

p = 0.50

q = 0.50

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5 \cdot 0.5 \cdot 111.824)}{(111.824) \cdot (0.07)^2 + 1.96^2 \cdot (0.5 \cdot 0.5)}$$

$$n = \frac{107351.04}{548.90}$$

n = 196

El tamaño total es de 196 turistas, de acuerdo al porcentaje proporcionado del Municipio del Puyo se encuestó a 106 turistas nacionales y a 90 turistas extranjeros que se encontraban visitando la ciudad del Puyo en distintos feriados.

2.2.2. APLICACIÓN, TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS NACIONALES

A continuación se muestra los resultados obtenidos en la aplicación de encuestas a turistas nacionales y extranjeros, los datos que fueron obtenidos a través de la herramienta SPSS

TABULACIÓN DE DATOS ENCUESTAS NACIONALES

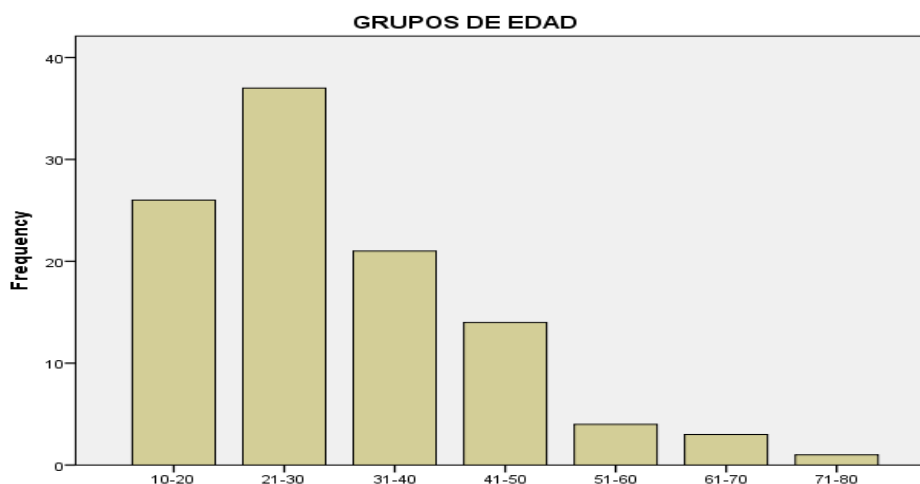
EDAD

Tabla 2.1.- Tabulación de Edad (turista nacional)

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
10-20	26	24,5	24,5	24,5
21-30	37	34,9	34,9	59,4
31-40	21	19,8	19,8	79,2
41-50	14	13,2	13,2	92,5
VÁLIDO 51-60	4	3,8	3,8	96,2
61-70	3	2,8	2,8	99,1
71-80	1	,9	,9	100,0
TOTAL	106	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.1.- Encuesta Edad (Turista Nacional)



ANÁLISIS:

Entre los turistas que visitan la ciudad del Puyo se ha podido determinar que la edad promedio de visitantes tienen la edad de 21 a 30 años obteniendo un porcentaje de 34.9%, el 24.5% corresponde al rango de edades entre 10 a 20, el 19.8% 31 a 40 años, el 13.2% de 41 a 50 de edad, el 3.8% de 51 a 60 años, el 2.8% de 61 a 70 y el 0.9% correspondió a edades de 71 a 80 años. De acuerdo a estos datos se puede determinar que en un rango elevado los turistas nacionales que visitan la ciudad del Puyo son jóvenes adultos de 21 a 30 años. Esto se debe a que las actividades que se desarrollan en cada punto turístico se enfocan en la diversión y entretenimiento juvenil.

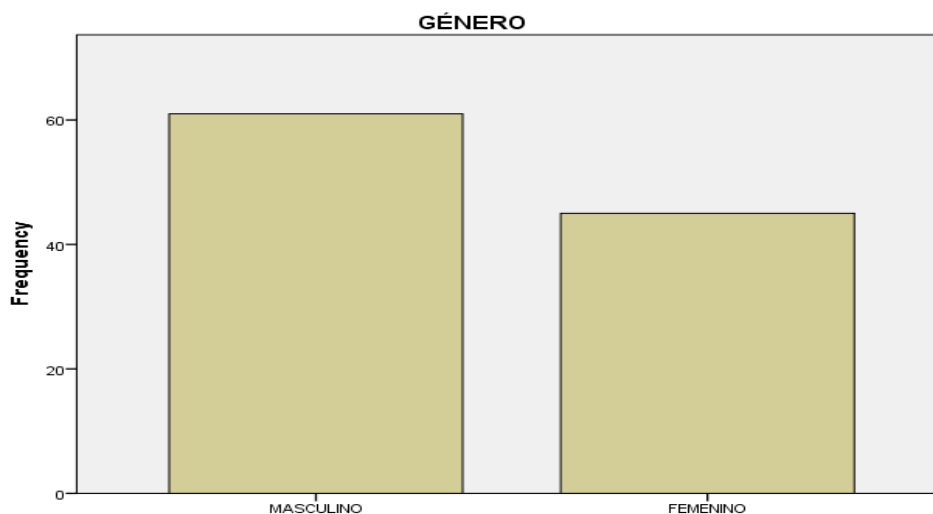
GÉNERO

Tabla 2.2.- Tabulación de Género (Turista Nacional)

GÉNERO				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
MASCULINO	61	57,5	57,5	57,5
VÁLIDO FEMENINO	45	42,5	42,5	100,0
TOTAL	106	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.2 Encuesta Género (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

De acuerdo a los datos obtenidos mediante encuestas aplicadas el 57,5% de visitantes corresponde al género masculino y el 42,5% restante al género femenino. Por consiguiente los turistas que visitan con más frecuencia el Puyo son hombres, debido a que las actividades turísticas que se realizan en la ciudad son en cierto nivel extremas y se adaptan más a este género.

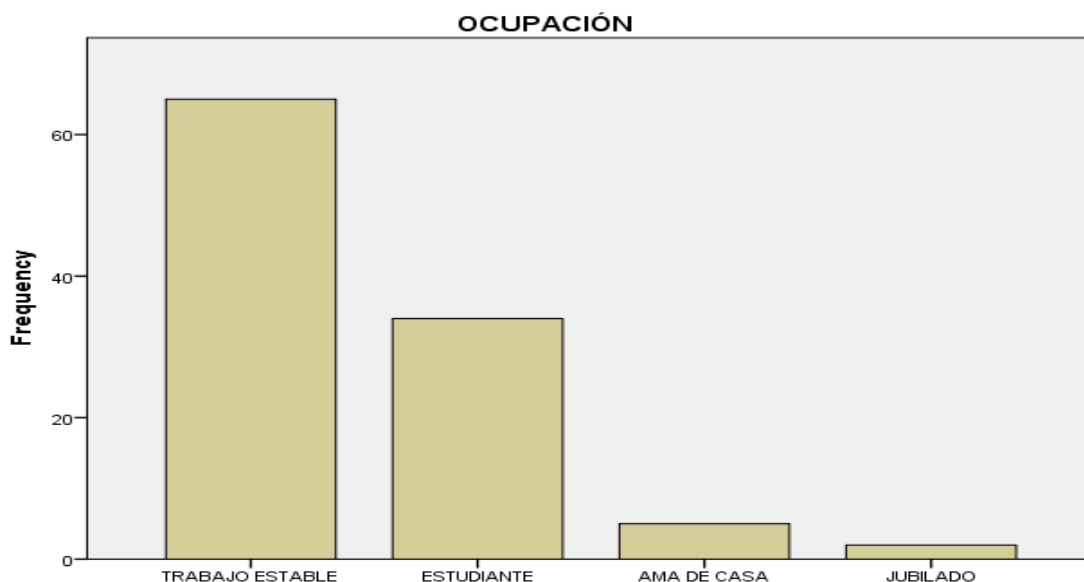
OCUPACIÓN

Tabla 2.3.- Tabulación de Ocupación (Turista Nacional)

OCUPACIÓN				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
TRABAJO ESTABLE	65	61,3	61,3	61,3
ESTUDIANTE	34	32,1	32,1	93,4
VÁLIDO AMA DE CASA	5	4,7	4,7	98,1
JUBILADO	2	1,9	1,9	100,0
TOTAL	106	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.3.- Encuesta Ocupación (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

En un total de 106 encuestados el 61.3% de vivitantes corresponde a personas que poseen trabajo estable, el 32.1% son estudiantes, el 4.7% son amas de casa y el 1,9% son personas jubiladas. En conclusión la mayoría de turistas nacionales que trabajan en otras ciudades visitan la ciudad del Puyo para su distracción y diversión, esto genera el ingreso de capital a todos los atractivos turísticos.

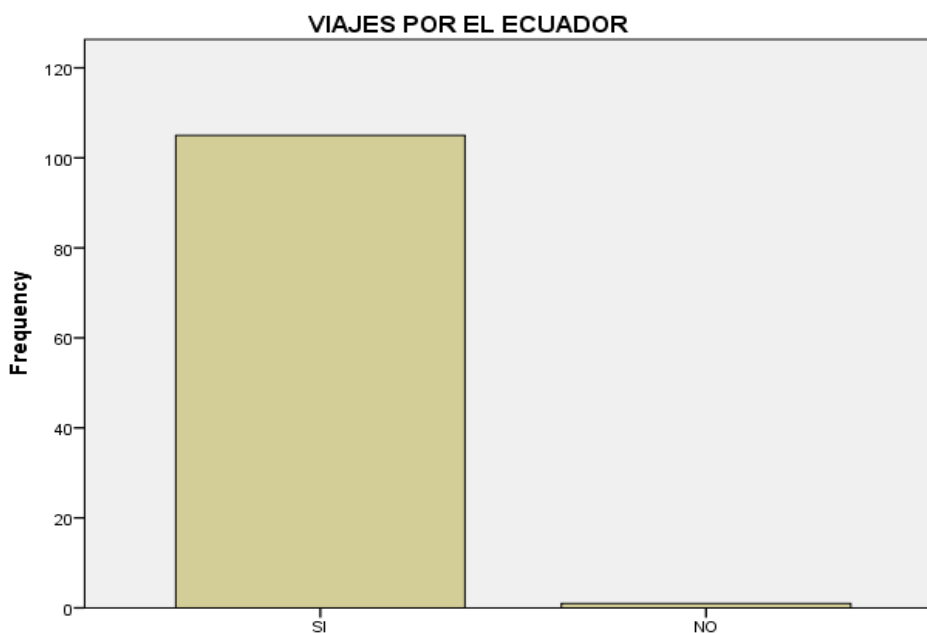
1.- ¿Realiza viajes por el Ecuador?

Tabla 2.4.- Tabulación Pregunta N° 1

VIAJES A ECUADOR				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	105	99,1	99,1	99,1
VÁLIDO NO	1	,9	,9	100,0
TOTAL	106	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.4.- Encuesta Pregunta N° 1 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

En un total de 106 personas encuestadas el 99.05% de turistas ha visitado el Ecuador. Esto quiere decir que los turistas nacionales deben desplazarse dentro del país por motivos de trabajo, estudio, negocios, etc. Lo mismo que permite un adecuado flujo de turistas en el Ecuador.

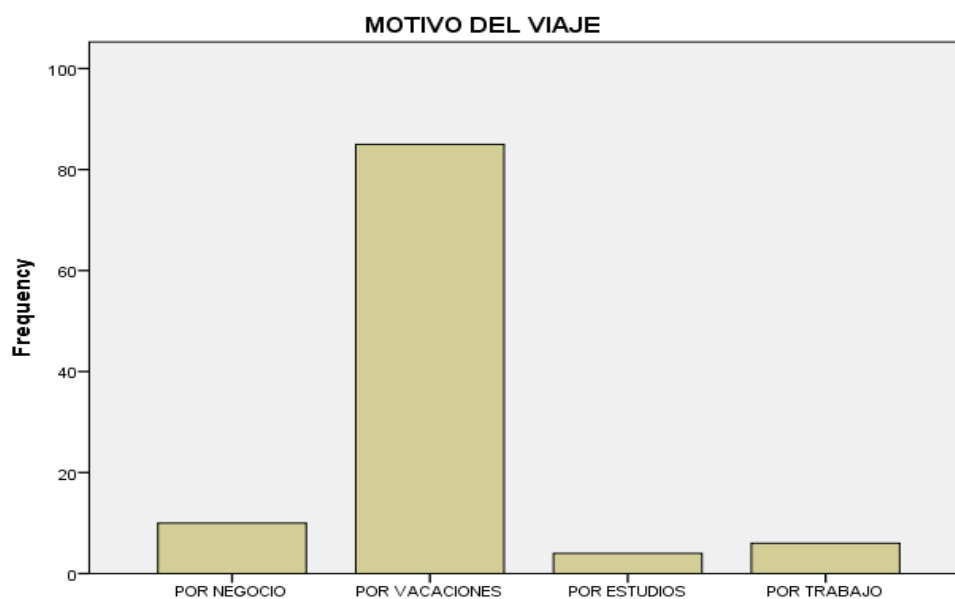
MOTIVO DEL VIAJE

Tabla 2.5.- Tabulación de Motivo de Viaje (Turista Nacional)

		MOTIVO DEL VIAJE			
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	POR NEGOCIO	10	9,4	9,5	9,5
	POR VACACIONES	85	80,2	81,0	90,5
	POR ESTUDIOS	4	3,8	3,8	94,3
	POR TRABAJO	6	5,7	5,7	100,0
TOTAL		105	99,1	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	1	,9		
TOTAL		106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.5.- Encuesta Motivo de Viaje (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

El 81% de personas encuestadas han visitado el Ecuador por vacaciones, el 9.5% por negocio, el 5.7% corresponde a trabajo y finalmente el 3,8% a estudios. El motivo principal para que los visitantes nacionales acudan a la ciudad del Puyo es por vacaciones ya que posee un adecuado sistema turístico, además estos viajes son realizados en fechas cívicas las mismas que son decretadas por el gobierno permitiendo así el desplazamiento a distintos lugares turísticos.

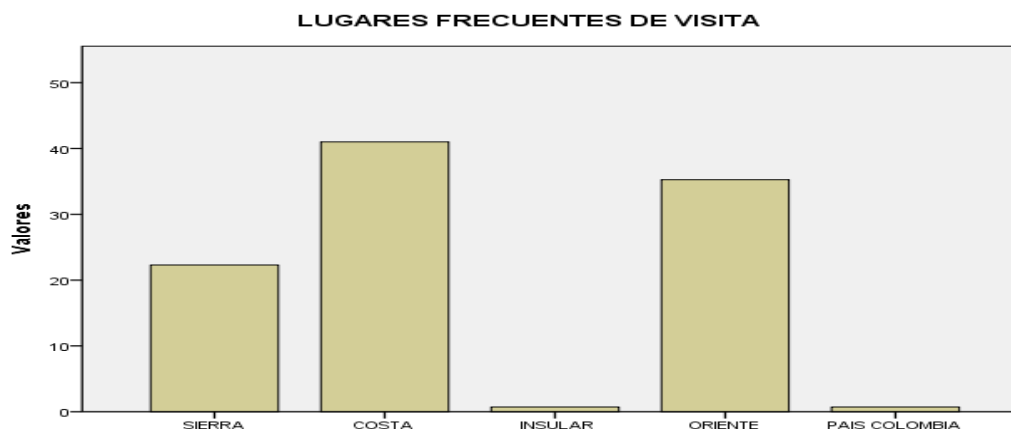
2.- ¿Qué lugar suele visitar con más frecuencia al momento de tomar sus vacaciones o de realizar sus viajes?

Tabla 2.6.- Tabulación Pregunta N° 2 (Turista Nacional)

LUGARES FRECUENTES DE VISITA				
		RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
		N°	PORCENTAJE	
LUGARES FRECUENTES DE VISITA	SIERRA	31	22,3%	29,5%
	COSTA	57	41,0%	54,3%
	INSULAR	1	0,7%	1,0%
	ORIENTE	49	35,3%	46,7%
	PAÍS COLOMBIA	1	0,7%	1,0%
TOTAL		139	100,0%	132,4%

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.6.- Encuesta Pregunta N° 2 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

La mayor parte de personas encuestadas con un 54,3% prefiere visitar la región Costa, seguido del 46,7% correspondiente al Oriente, el 29,5% a la Sierra, y finalmente el 1,0% pertenece a Región Insular. Como se puede observar los turistas nacionales por un mínimo rango prefieren visitar la Región Costa debido a su diversidad turística, sin embargo la Amazonía también forma parte de su interés ya que su naturaleza permite atraer al turista.

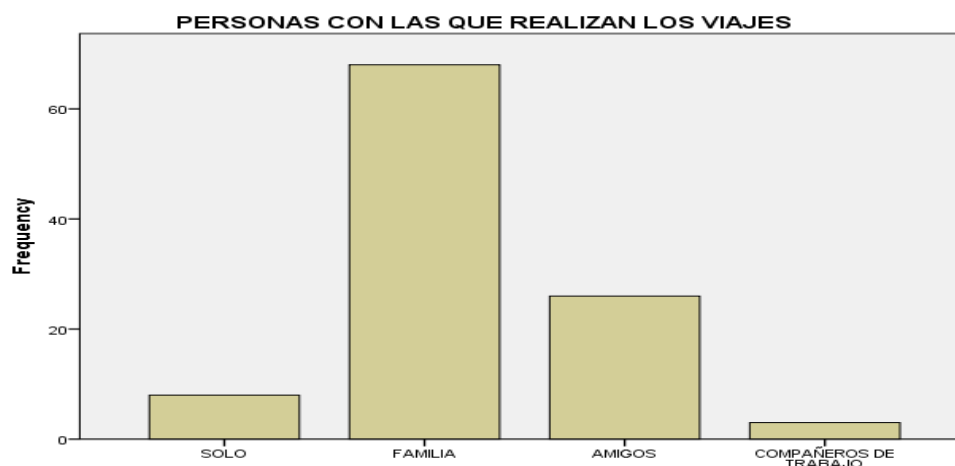
3.- ¿Cuándo realiza sus viajes, usted lo hace?:

Tabla 2.7.- Tabulación Pregunta N° 3 (Turista Nacional)

CUANDO REALIZA SUS VIAJES				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
SOLO	8	7,5	7,6	7,6
CON LA FAMILIA	68	64,2	64,8	72,4
VÁLIDO CON AMIGOS	26	24,5	24,8	97,1
COMPAÑEROS DE TRABAJO	3	2,8	2,9	100,0
TOTAL	105	99,1	100,0	
PERDIDO SISTEMA	1	,9		
TOTAL	106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.7.- Encuesta Pregunta N° 3 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

El 64,8% de visitantes a los que fueron aplicadas las encuestas prefiere realizar viajes con su familia, el 24,8% con amigos, el 7,6% le gusta viajar solo y el 2,9% lo hace con sus compañeros de trabajo. Al momento de realizar sus viajes la mayor parte de personas prefiere realizarlos con su familia porque la mayoría de paquetes turísticos que se ofertan promocionan precios grupales.

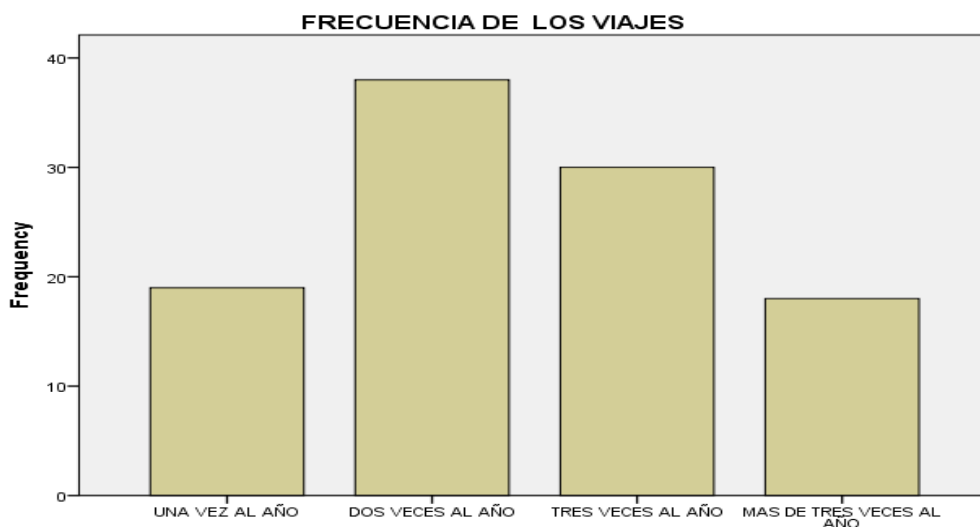
4.- ¿Con qué nivel de frecuencia realiza viajes?

Tabla 2.8.- Tabulación Pregunta N° 4 (Turista Nacional)

		FRECUENCIA DE VIAJE			
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	UNA VEZ AL AÑO	19	17,9	18,1	18,1
	DOS VECES AL AÑO	38	35,8	36,2	54,3
	TRES VECES AL AÑO	30	28,3	28,6	82,9
	MAS DE TRES VECES AL AÑO	18	17,0	17,1	100,0
TOTAL		105	99,1	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	1	,9		
TOTAL		106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.8.- Encuesta Pregunta N° 4 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

El 36,2% de encuestados realiza viajes dos veces al año, mientras que el 28,6% lo hace tres veces al año, el 18,1% prefiere viajar una vez y el 17,1% tres veces en el año. En conclusión se ha determinado que los turistas nacionales realizan sus viajes dos veces al año generando ingresos económicos en todas las regiones del país.

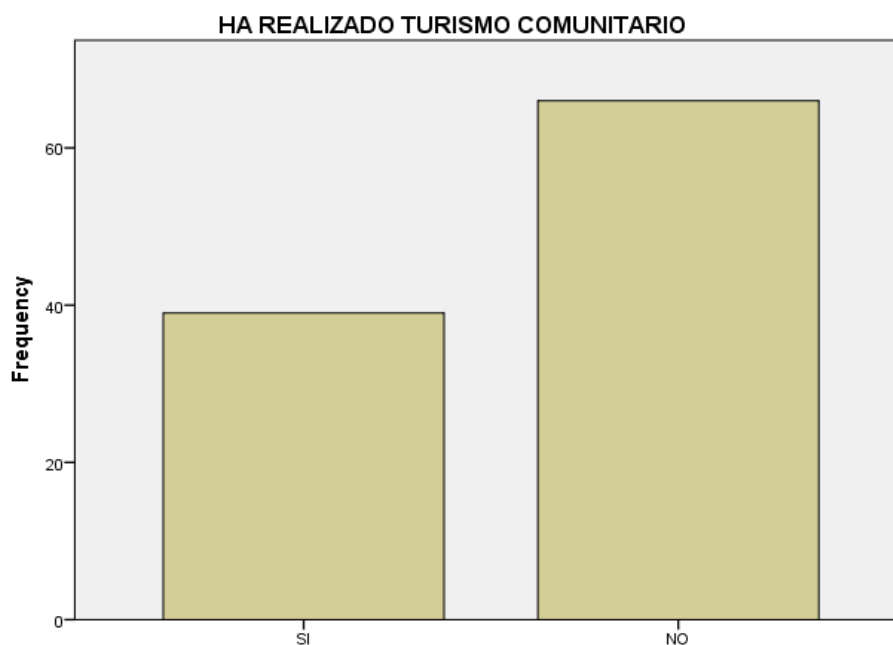
5.- ¿Ha realizado alguna actividad de turismo comunitario?

Tabla 2.9.- Tabulación Pregunta N° 5 (Turista Nacional)

TURISMO COMUNITARIO					
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	SI	39	36,8	37,1	37,1
	NO	66	62,3	62,9	100,0
	TOTAL	105	99,1	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	1	,9		
	TOTAL	106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.9.- Encuesta Pregunta N° 5 (Turista Nacional)



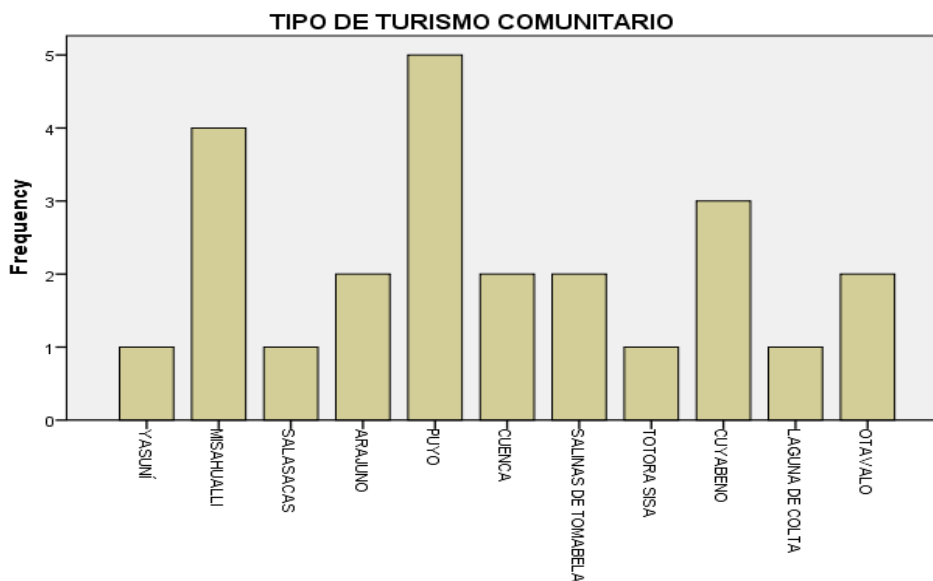
TIPO DE TURISMO COMUNITARIO

Tabla 2.10.- Tabulación Tipo de Turismo Comunitario (Turista Nacional)

		TIPO DE TURISMO COMUNITARIO			
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	YASUNÍ	1	,9	4,2	4,2
	MISAHUALLI	4	3,8	16,7	20,8
	SALASACAS	1	,9	4,2	25,0
	ARAJUNO	2	1,9	8,3	33,3
	PUYO	5	4,7	20,8	54,2
	CUENCA	2	1,9	8,3	62,5
	SALINAS DE TOMABELA	2	1,9	8,3	70,8
	TOTORA SISA	1	,9	4,2	75,0
	CUYABENO	3	2,8	12,5	87,5
	LAGUNA DE COLTA	1	,9	4,2	91,7
	OTAVALO	2	1,9	8,3	100,0
PERDIDO	TOTAL	24	22,6	100,0	
	SISTEMA	82	77,4		
	TOTAL	106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.10.- Encuesta Tipo de Turismo Comunitario (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

EL 62,9% de visitantes no ha realizado turismo comunitario siendo la mayoría de personas encuestadas. Mientras que el 37,1% de personas si ha realizado alguna vez actividades de turismo comunitario, de este total de personas el 20,8% han visitado el Puyo, el 16,7% el Yasuní y el 12,5% el Cuyabeno. En un total mayoritario los turistas nacionales no han realizado turismo comunitario debido a la falta de promoción de estas actividades.

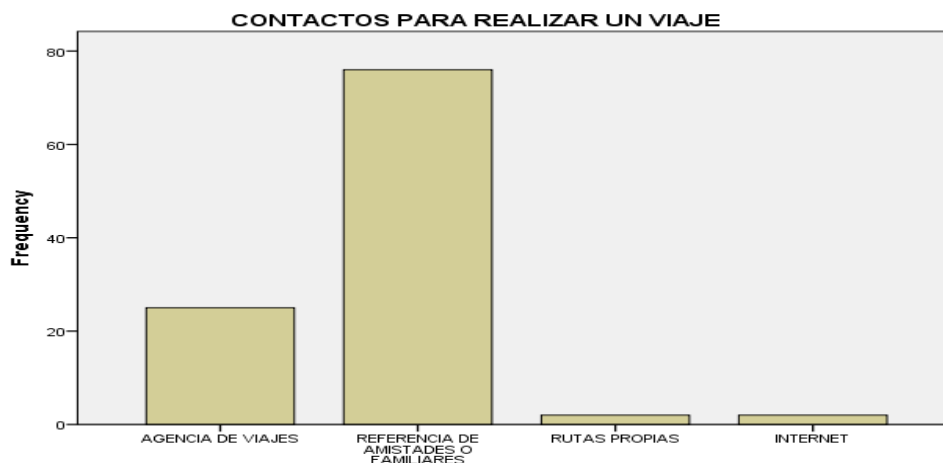
6.- ¿Qué contactos Ud. realiza para utilizar un paquete turístico?

Tabla 2.11.- Tabulación Pregunta N° 6 (Turista Nacional)

CONTACTOS PARA REALIZAR UN VIAJE				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	AGENCIA DE VIAJES	25	23,6	23,8
	REFERENCIA DE AMISTADES O FAMILIARES	76	71,7	96,2
	RUTAS PROPIAS	2	1,9	98,1
	INTERNET	2	1,9	100,0
	TOTAL	105	99,1	100,0
PERDIDO	SISTEMA	1	,9	
	TOTAL	106	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.11.- Encuesta Pregunta N° 6 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

Con un 74,4% la mayor parte de personas a las que se aplicó la encuesta prefiere solicitar referencias de lugares turísticos a amigos y familiares, el 23,8% de encuestados prefiere adquirir paquetes en una agencia de viajes, mientras que el 1,9% busca opciones en rutas propias e internet. Como conclusión la promoción confiable para el turista son las referencias que adquieren de personas que ya han visitado la ciudad el Puyo.

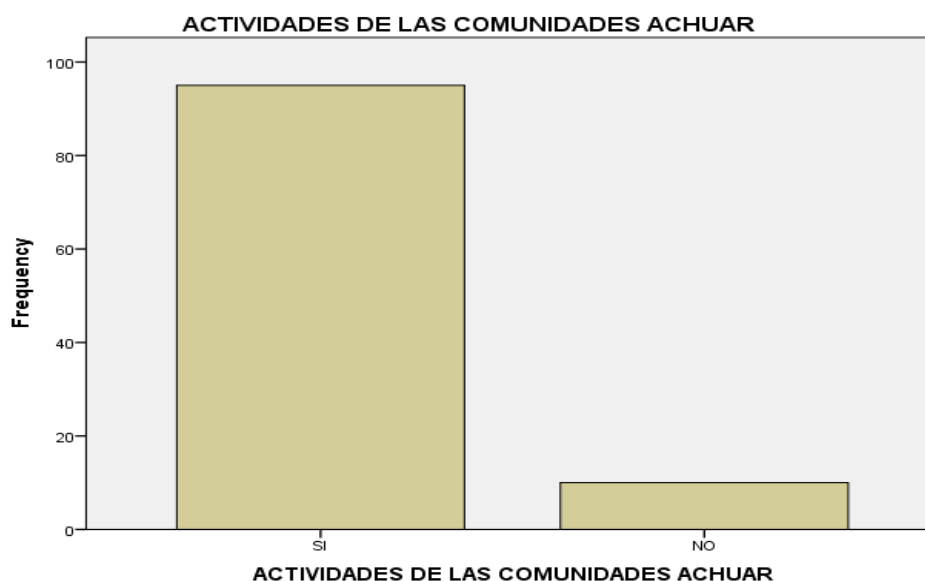
7.- ¿Le gustaría realizar actividades turísticas dentro de comunidades Achuar?

Tabla 2.12.- Tabulación Pregunta N° 7 (Turista Nacional)

ACTIVIDADES DE LAS COMUNIDADES ACHUAR					
		FRECUENCIA	PORCENTA JE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	SI	95	89,6	90,5	90,5
	NO	10	9,4	9,5	100,0
	TOTAL	105	99,1	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	1	,9		
	TOTAL	106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.12.- Encuesta Pregunta N° 7 (Turista Nacional)



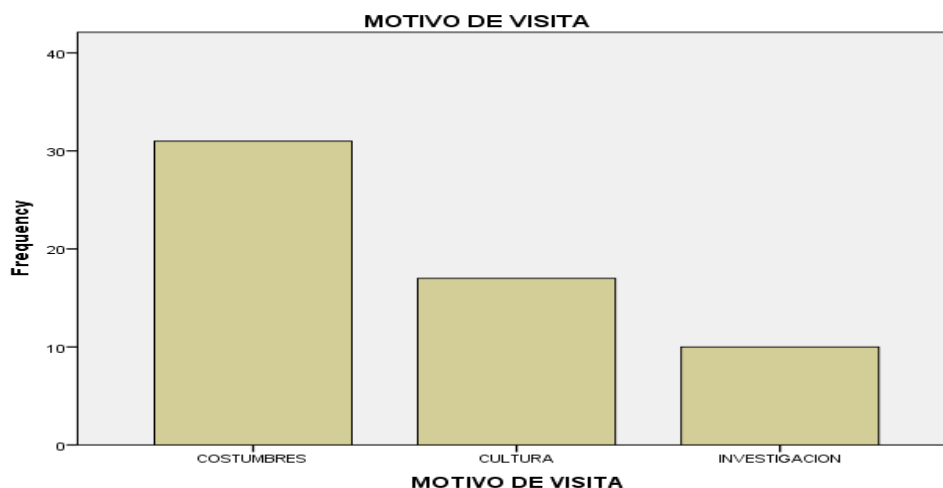
MOTIVO DE LA VISITA

Tabla 2.13.- Tabulación Motivo de Viaje (Turista Nacional)

		MOTIVO DEL VIAJE			
		FRECUENCIA	PORCENTA JE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	COSTUMBRES	31	29,2	53,4	53,4
	CULTURA	17	16,0	29,3	82,8
	INVESTIGACIÓN	10	9,4	17,2	100,0
	TOTAL	58	54,7	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	48	45,3		
	TOTAL	106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.13.- Encuesta Motivo de Viaje (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

Al 90,5% de personas encuestadas les llamó mucho la atención realizar actividades Achuar por sus costumbres y cultura, mientras que al 9,5% no les gustaría. En un rango mayoritario se ha podido determinar que los turistas nacionales si desean realizar actividades propias de la comunidad Achuar ya que lo que más llama la atención son sus costumbres. Esto quiere decir que el proyecto de turismo comunitario si tendrá una buena acogida en el mercado turístico.

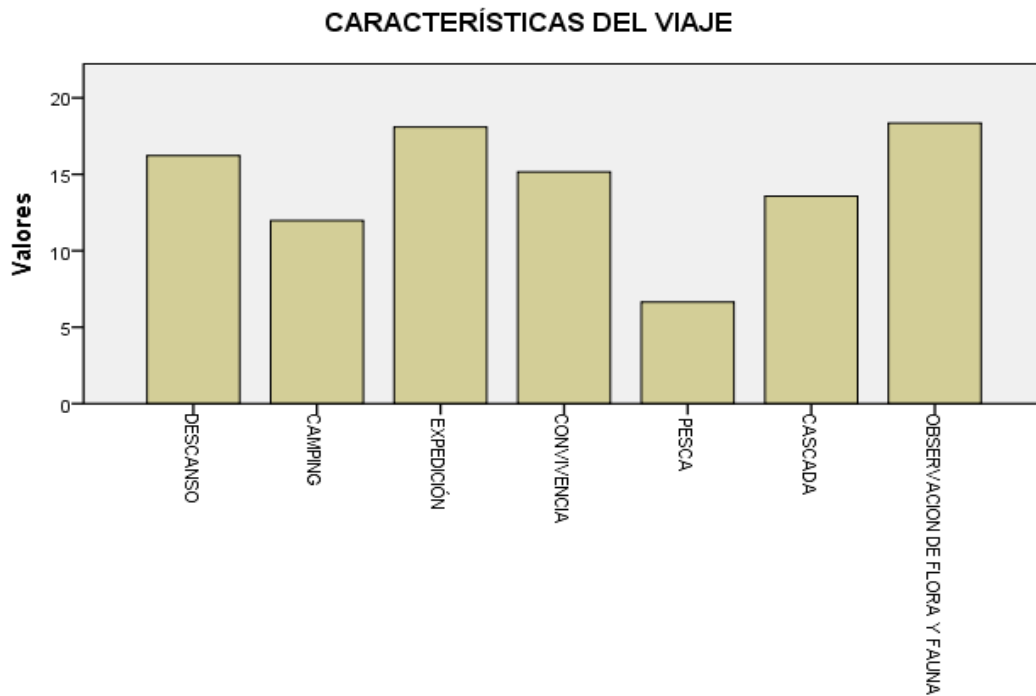
8.- ¿Visitaría Ud. un lugar que cumpla con las siguientes características?

Tabla 2.14.- Tabulación Pregunta N° 8 (Turista Nacional)

CARACTERÍSTICAS DEL LUGAR DE ALOJAMIENTO				
		RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
		N°	PORCENTAJE	
CARACTERÍSTICAS DEL VIAJE	DESCANSO	61	16,2%	58,1%
	CAMPING	45	12,0%	42,9%
	EXPEDICIÓN	68	18,1%	64,8%
	CONVIVENCIA	57	15,2%	54,3%
	PESCA	25	6,6%	23,8%
	CASCADA	51	13,6%	48,6%
	OBSERVACIÓN DE FLORA Y FAUNA	69	18,4%	65,7%
TOTAL	376	100,0%	358,1%	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.14.- Encuesta Características del Lugar de Alojamiento (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

Al 18,4% de personas encuestadas le gustaría que en su viaje exista la posibilidad de observar la flora y fauna de la zona, el 18,1% de personas prefiere realizar expediciones alrededor del lugar, al 16,2% de personas le gustaría descansar, al 15,2% escogió convivencia cultural, el 13.6% corresponde a cascadas, el 12,1% a camping mientras que el 6,6% le gustaría la pesca. En conclusión la mayoría de actividades que prefiere el turista nacional están ligadas con la observación de flora y fauna y expediciones naturales, sin embargo la pesca no es una de las actividades que los atraen.

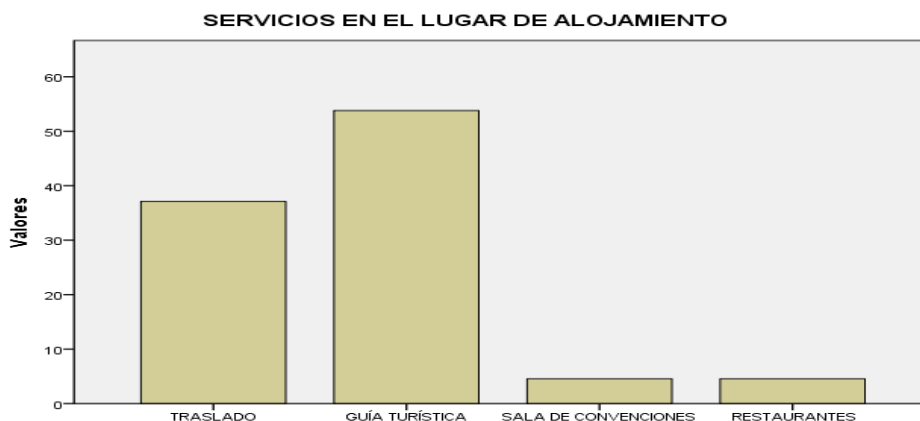
9.- ¿De qué tipos de servicios le gustaría disponer en el lugar que desea hospedarse?

Tabla 2.15.- Tabulación Pregunta N° 9 (Turista Nacional)

SERVICIOS EN EL LUGAR DE ALOJAMIENTO				
		RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
		N°	PORCENTAJE	
SERVICIOS EN LUGAR DE ALOJAMIENTO	TRASLADO	49	37,1%	46,7%
	GUÍA TURÍSTICA	71	53,8%	67,6%
	SALA DE CONVENCIONES	6	4,5%	5,7%
	RESTAURANTES	6	4,5%	5,7%
TOTAL		132	100,0%	125,7%

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.15.- Encuesta Pregunta N° 9 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

El 53,8% de personas encuestadas requiere del servicio de guías turísticas dentro del área donde se van a hospedar, el 37,1% prefiere que haya servicio de transfer, el 4,5% corresponde a alimentación y el 4,5% escogió la opción de sala de convenciones. Dentro de los servicios que requiere el turista el más solicitado es el de guía, esto se debe a que las personas requieren información eficaz, sobre el lugar que se está visitando. Se puede analizar también que el servicio de alimentación no fue incluido en las opciones sin embargo es un servicio indispensable dentro de una actividad turística.

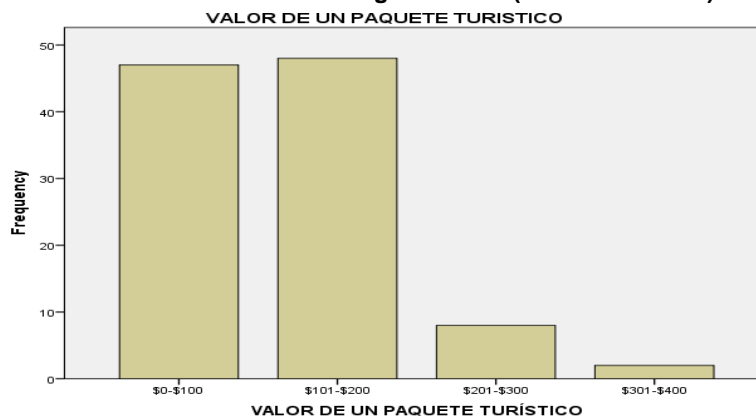
10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico diario por persona recibiendo todas las características antes mencionadas?

Tabla 2.16.- Tabulación Pregunta N° 10 (Turista Nacional)

VALOR DE UN PAQUETE TURÍSTICO				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
\$0-\$100	47	44,3	44,8	44,8
\$101-\$200	48	45,3	45,7	90,5
VÁLIDO \$201-\$300	8	7,5	7,6	98,1
\$301-\$400	2	1,9	1,9	100,0
TOTAL	105	99,1	100,0	
PERDIDO SISTEMA	1	,9		
TOTAL	106	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.16.- Encuesta Pregunta N° 10 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

El 45,7% de personas encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$101 a \$200 mientras que el 44,8% corresponde a cantidades entre \$0 a \$100, el 7,6% entre \$201 a \$300, sin embargo el 1,9% prefiere entre \$301 a \$400. Se puede analizar que el turista nacional prefiere un valor de 100 a 200 dólares para un paquete turístico diario, el cual es un valor accesible a nivel social y oferta todos los servicios requeridos.

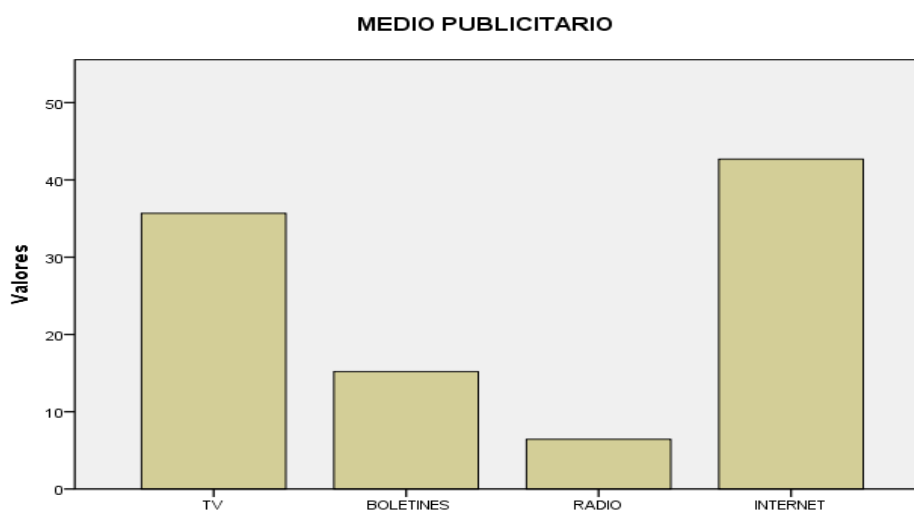
11.- ¿Qué tipo de publicidad creería conveniente para la oferta de paquetes turísticos con comunidades Achuar?

Tabla 2.17.- Tabulación Pregunta N° 11 (Turista Nacional)

MEDIO PUBLICITARIO				
		RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
		N°	PORCENTAJE	
MEDIO PUBLICITARIO	TV	61	35,7%	59,8%
	BOLETINES	26	15,2%	25,5%
	RADIO	11	6,4%	10,8%
	INTERNET	73	42,7%	71,6%
TOTAL		171	100,0%	167,6%

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.17.- Encuesta Pregunta N° 11 (Turista Nacional)



ANÁLISIS.-

Al 42,7% de personas les gustaría que los paquetes turísticos se promocionen vía internet mientras que el 35,7% prefiere la televisión, el 15,2% los boletines y el 6,4% le gustaría la radio. En conclusión el medio que utilizan los turistas nacionales para conocer adquirir un servicio turístico es la televisión y el internet.

2.2.3. APLICACIÓN, TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS INTERNACIONALES

A continuación se muestra los resultados obtenidos en la aplicación de encuestas a turistas extranjeros

TABULACIÓN DE DATOS ENCUESTAS EXTRANJEROS

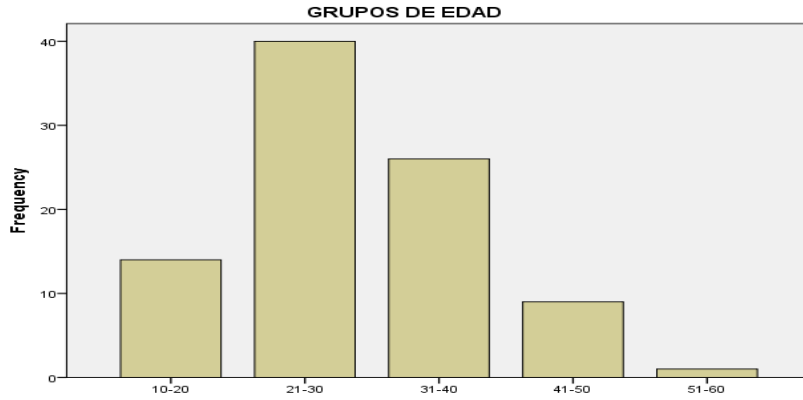
EDAD

Tabla 2.18.- Tabulación de Edad (Turista Extranjero)

GRUPOS DE EDAD				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
10-20	14	15,6	15,6	15,6
21-30	40	44,4	44,4	60,0
31-40	26	28,9	28,9	88,9
41-50	9	10,0	10,0	98,9
51-60	1	1,1	1,1	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.18.- Encuesta de Edad (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

En un total de 90 personas encuestadas el 44,4%, es decir la mayoría corresponde a edades entre 21 a 30 años, el 28,9% de 31 a 40 años, el 15,6% de 10 a 20 años, el 10,0% de 41 a 50 años y el 1,1% corresponde de 61 a 70 años.

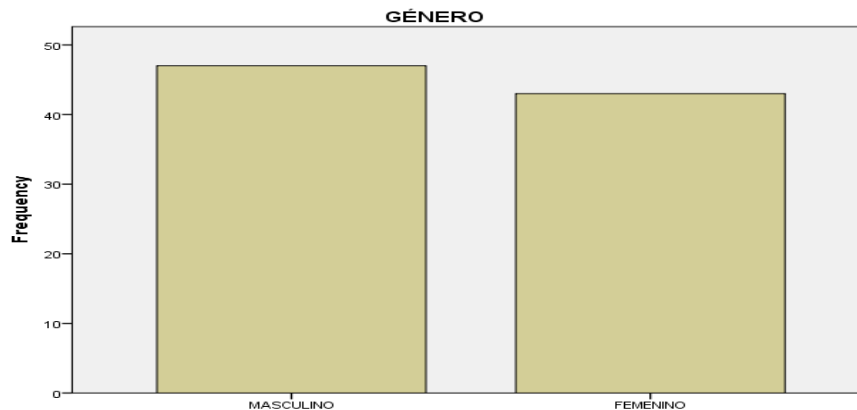
GÉNERO

Tabla 2.19.- Tabulación de Género (Turista Extranjero)

GÉNERO				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
MASCULINO	47	52,2	52,2	52,2
VÁLIDO FEMENINO	43	47,8	47,8	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.19.- Encuesta de Género (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 52,2% de visitantes a los cuales se les realizó la encuesta pertenecen al género masculino mientras que el 47,8% corresponde al género femenino. En conclusión se puede determinar que la mayor parte de turistas internacionales que visitan la ciudad del Puyo pertenecen al género masculino, debido a que las actividades que se ofertan dentro de la ciudad atraen de manera positiva a este género.

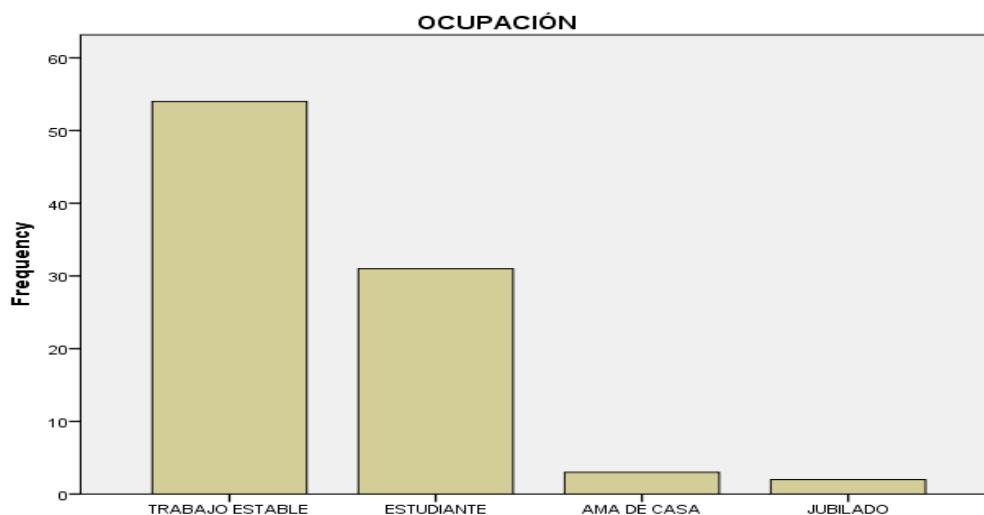
OCUPACIÓN

Tabla 2.20.- Tabulación de Ocupación (Turista Extranjero)

OCUPACIÓN				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
TRABAJO ESTABLE	54	60,0	60,0	60,0
ESTUDIANTE	31	34,4	34,4	94,4
VÁLIDO AMA DE CASA	3	3,3	3,3	97,8
JUBILADO	2	2,2	2,2	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.20.- Encuesta de Ocupación (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 60% de visitantes se encuentra trabajando, el 34,4% son estudiantes, el 3,3% corresponde a mujeres amas de casa, el 2,2% visitantes jubilados. Se ha podido analizar que la mayoría de turistas extranjeros trabajan en su país de residencia lo cual es positivo para el ingreso económico del país.

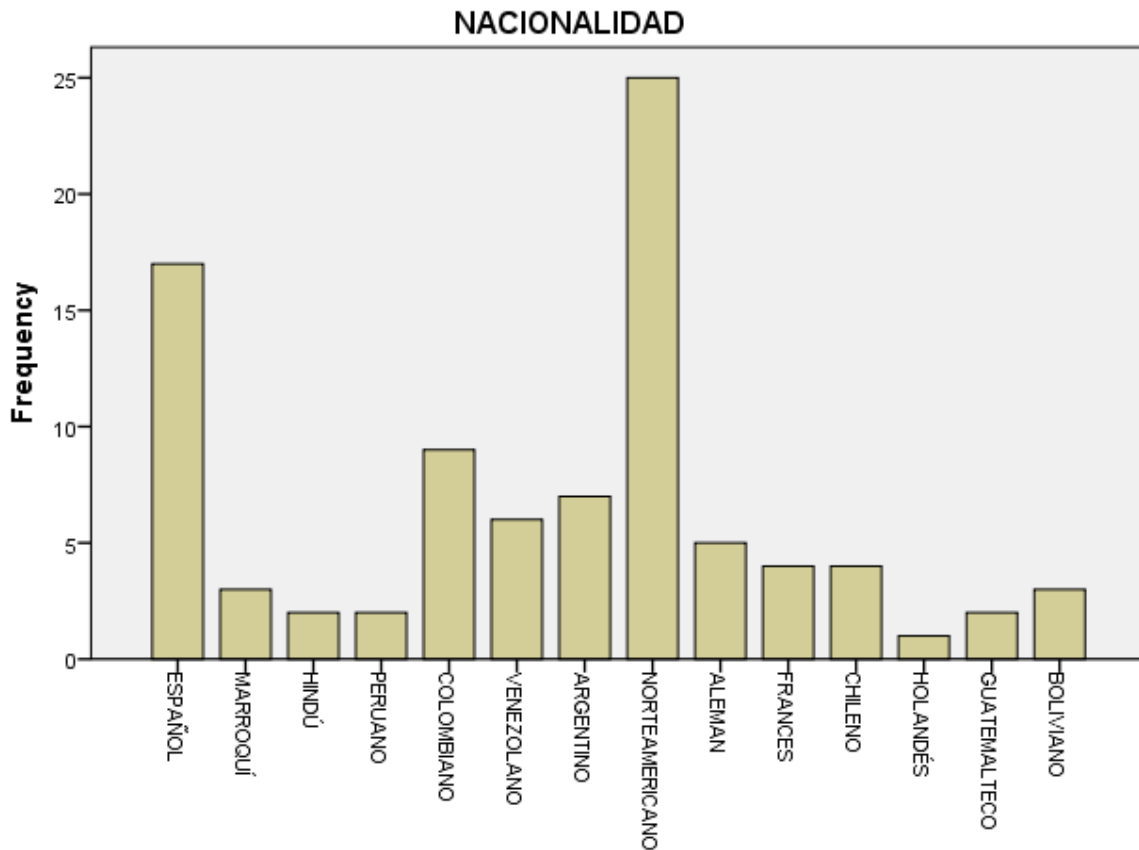
NACIONALIDAD

Tabla 2.21.- Tabulación de Nacionalidad (Turista Extranjero)

NACIONALIDAD				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
	ESPAÑOL	17	18,9	18,9
	MARROQUÍ	3	3,3	22,2
	HINDÚ	2	2,2	24,4
	PERUANO	2	2,2	26,7
	COLOMBIANO	9	10,0	36,7
	VENEZOLANO	6	6,7	43,3
	ARGENTINO	7	7,8	51,1
VÁLIDO	NORTEAMERICANO	25	27,8	78,9
	ALEMÁN	5	5,6	84,4
	FRANCÉS	4	4,4	88,9
	CHILENO	4	4,4	93,3
	HOLANDÉS	1	1,1	94,4
	GUATEMALTECO	2	2,2	96,7
	BOLIVIANO	3	3,3	100,0
	TOTAL	90	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.21.- Encuesta de Nacionalidad (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

En un total de 90 visitantes encuestados el 27,8% fueron norteamericanos, el 18,9% son españoles, el 10% corresponde a colombianos, el 7,8 pertenece argentinos, el 6,7% concierne a venezolanos, el 5,6% son alemanes, el 4,4% son franceses y chilenos, el 3,3% a bolivianos, el 2,2% corresponde a guatemaltecos y holandeses, y el 1,1% pertenece a hindúes y marroquíes. De acuerdo a los datos obtenidos los visitantes extranjeros de la ciudad del Puyo en su mayoría provienen de Estados Unidos, España y Colombia, esto se debe a que la biodiversidad de la Amazonía es un gran punto de atracción.

1.- ¿Realiza viajes por el Ecuador?

Tabla 2.22.- Tabulación Pregunta N° 1 (Turista Extranjero)

VIAJES POR EL ECUADOR					
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	SI	90	100,0	100,0	100,0

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

ANÁLISIS.-

Todas las personas a las que se les aplicó la encuesta han realizado viajes al Ecuador siendo esto el 100%. Como se puede analizar los turistas extranjeros en su totalidad realizan viajes por el Ecuador generando así que el mercado turístico obtenga ingresos económicos y exista un intercambio cultural.

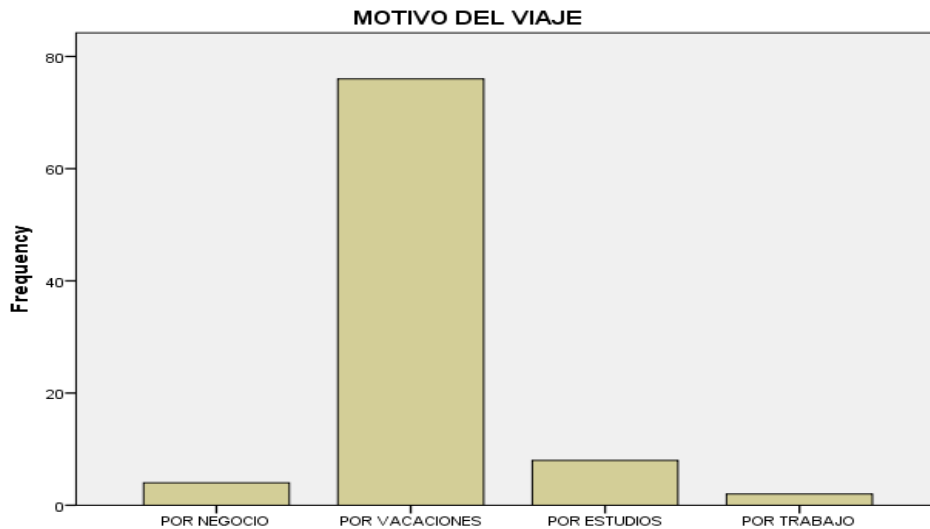
MOTIVO DEL VIAJE

Tabla 2.23.- Tabulación de Motivo de Viaje (Turista Extranjero)

MOTIVO DEL VIAJE					
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
	POR NEGOCIO	4	4,4	4,4	4,4
	POR VACACIONES	76	84,4	84,4	88,9
VÁLIDO	POR ESTUDIOS	8	8,9	8,9	97,8
	POR TRABAJO	2	2,2	2,2	100,0
	TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.22.- Encuesta de Motivo de Viaje (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 84,4% de turistas extranjeros realizan sus viajes por vacaciones, el 8,9% por estudios, el 4,4% por negocio y el 2,2% por trabajo. Como análisis tanto el turista nacional como extranjero prefiere realizar sus viajes en época de vacaciones pero como diferencia el turista extranjero toma su descanso en cualquier período del año.

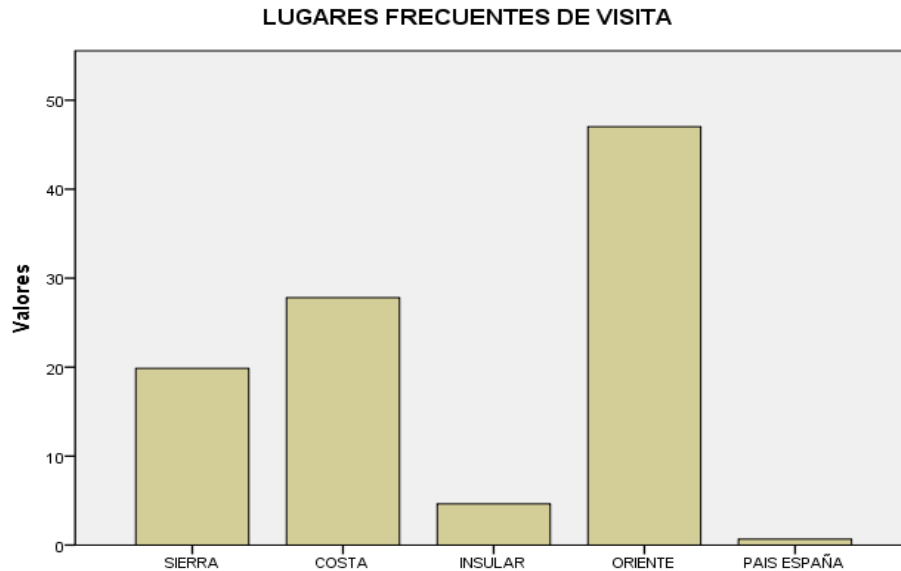
2.- ¿Qué lugar suele visitar con más frecuencia al momento de tomar sus vacaciones o de realizar sus viajes?

Tabla 2.24.- Tabulación Pregunta N° 2(Turista Extranjero)

LUGARES FRECUENTES DE SU VISITA				
		RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
		N°	PORCENTAJE	
LUGARES FRECUENTES DE VISITA	SIERRA	30	19,9%	33,3%
	COSTA	42	27,8%	46,7%
	INSULAR	7	4,6%	7,8%
	ORIENTE	71	47,0%	78,9%
	PAÍS ESPAÑA	1	0,7%	1,1%
TOTAL		151	100,0%	167,8%

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.23.- Encuesta Pregunta N° 2 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 47% de turistas extranjeros visitan con mayor frecuencia el Oriente, el 27,8% la Costa, el 19,9% la Sierra mientras que el 4,6% visita la Región Insular. De acuerdo a los datos adquiridos un gran porcentaje de turistas extranjeros visitan la ciudad del Puyo esto se debe a que prefieren lugares tranquilos y naturales para su estancia.

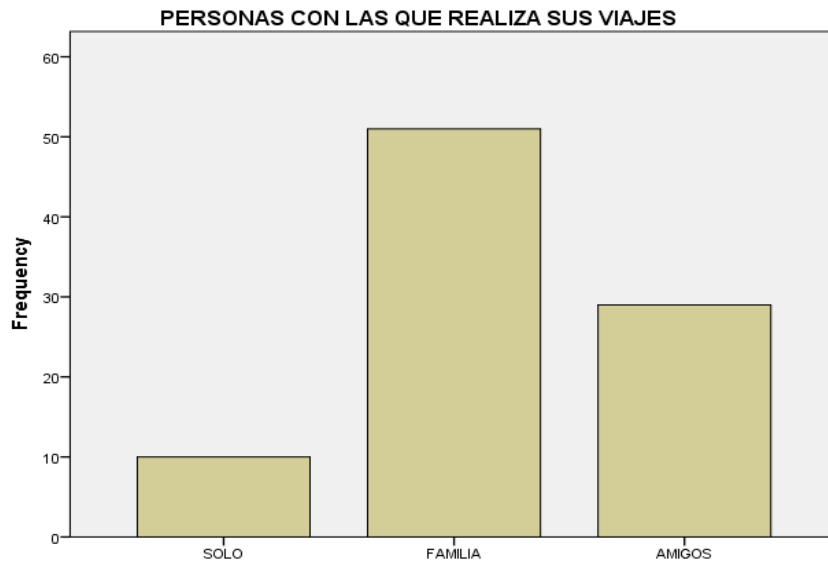
3.- ¿Cuándo realiza sus viajes, lo hace?

Tabla 2.25- Tabulación Pregunta N° 3 (Turista Extranjero)

CUANDO REALIZA SUS VIAJES					
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	SOLO	10	11,1	11,1	11,1
	CON LA FAMILIA	51	56,7	56,7	67,8
	CON AMIGOS	29	32,2	32,2	100,0
	TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.24.- Encuesta Pregunta N°3 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El realizar viajes con la familia es de preferencia para el 56,7% de turistas extranjeros mientras que el 32,2% le agrada mucho ir con sus amigos y el 11,1% prefiere hacerlo solo. El momento de realizar su viaje el turista extranjero lo realiza con sus familia sin embargo se puede analizar que por una mínima diferencia también lo realiza con sus amigos.

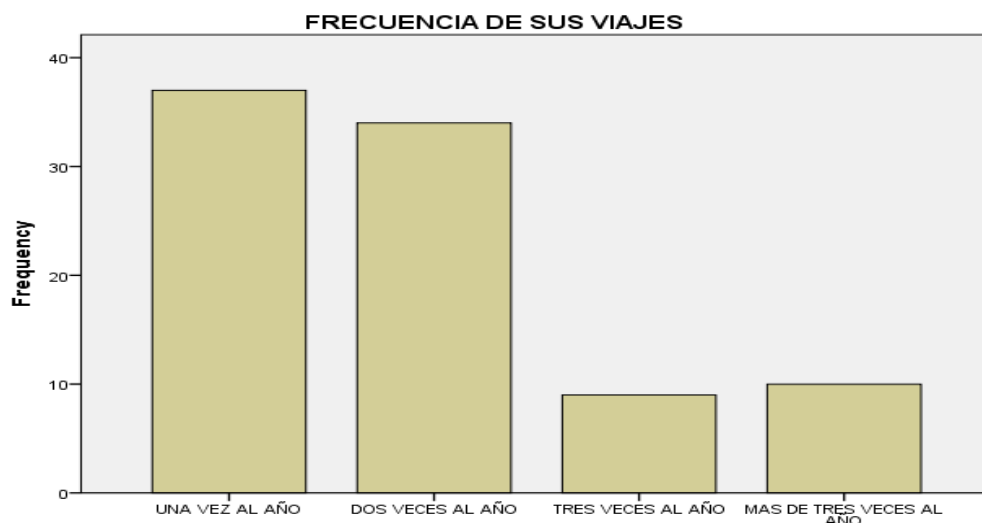
4.- ¿Con qué nivel de frecuencia realiza viajes?

Tabla 2.26.- Tabulación Pregunta N° 4 (Turista Extranjero)

FRECUENCIA DE VIAJE				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
UNA VEZ AL AÑO	37	41,1	41,1	41,1
DOS VECES AL AÑO	34	37,8	37,8	78,9
VÁLIDO TRES VECES AL AÑO	9	10,0	10,0	88,9
MAS DE TRES VECES AL AÑO	10	11,1	11,1	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.25.- Encuesta Pregunta N° 4 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 41,1% de visitantes realiza sus viajes una vez al año, el 37,8% dos veces al año, y el 10,1% corresponde a tres veces y el 11,1% más de tres veces al año. La frecuencia con la que realiza sus viajes el turista extranjero es una vez al año esto se debe a que su estancia es larga debido a los vuelos planeados.

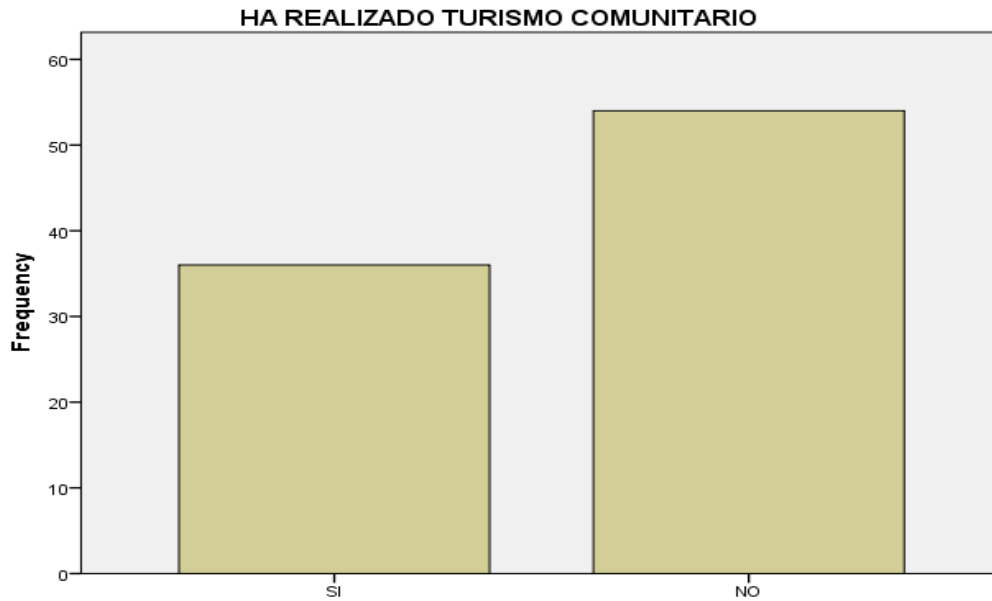
5.- ¿Ha realizado alguna actividad de turismo comunitario?

Tabla 2.27.- Tabulación Pregunta N°5 (Turista Extranjero)

TURISMO COMUNITARIO				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
SÍ	36	40,0	40,0	40,0
VÁLIDO NO	54	60,0	60,0	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.26.- Encuesta Pregunta N°5 (Turista Extranjero)



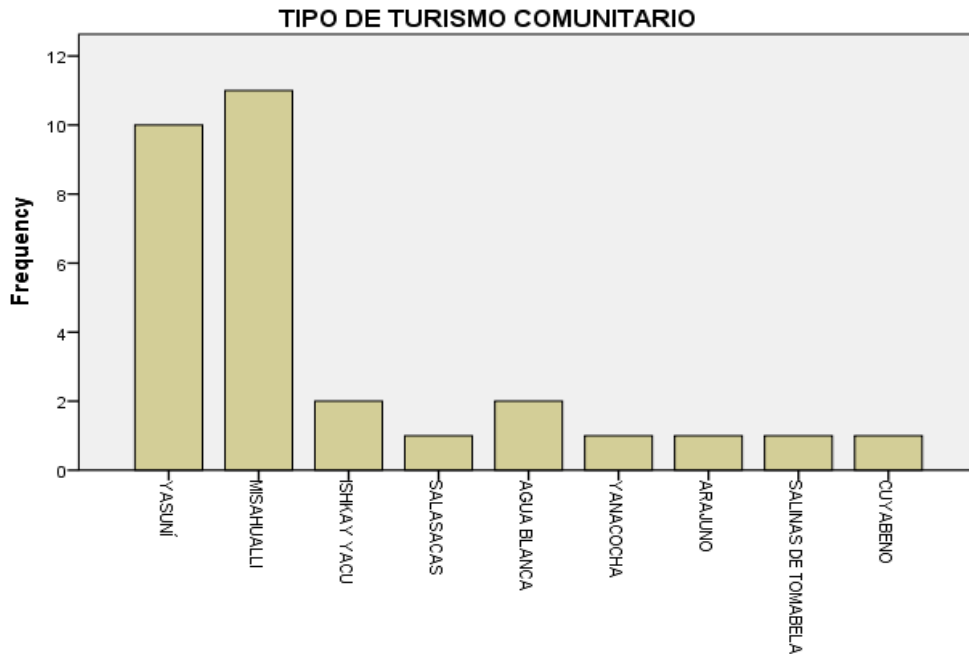
TIPO DE TURISMO COMUNITARIO

Tabla 2.28.- Tabulación Pregunta N°5 (Turista Extranjero)

		TIPO DE TURISMO COMUNITARIO			
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	YASUNÍ	10	11,1	33,3	33,3
	MISAHUALLI	11	12,2	36,7	70,0
	ISHKAY YACU	2	2,2	6,7	76,7
	SALASACAS	1	1,1	3,3	80,0
	AGUA BLANCA	2	2,2	6,7	86,7
	YANACOCCHA	1	1,1	3,3	90,0
	ARAJUNO	1	1,1	3,3	93,3
	SALINAS DE TOMABELA	1	1,1	3,3	96,7
	CUYABENO	1	1,1	3,3	100,0
	TOTAL	30	33,3	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	60	66,7		
	TOTAL	90	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.27.- Encuesta Pregunta N°5 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

La mayor parte de personas no han realizado actividades de turismo comunitario mientras que el 37.78% si lo han hecho, de este total las personas extranjeras que realizan este tipo de actividad turística han visitado Misahuallí y el Yasuní. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede determinar que el turista extranjero no ha realizado turismo comunitario debido a la falta de organización al momento de adquirir este servicio y también a la falta de publicidad en su país.

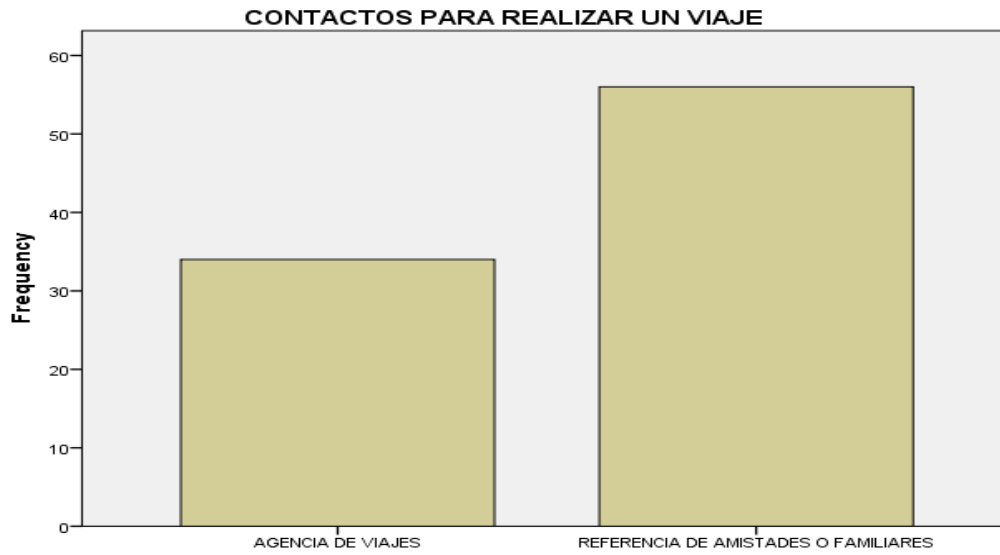
6.- ¿Que contactos Ud. realiza para utilizar un paquete turístico?

Tabla 2.29.- Tabulación Pregunta N°6 (Turista Extranjero)

CONTACTOS PARA REALIZAR VIAJES				
	FRECUENCIA	PORCENTA JE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
AGENCIA DE VIAJES	34	37,8	37,8	37,8
VÁLIDO REFERENCIA DE AMISTADES O FAMILIARES	56	62,2	62,2	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.28.- Encuesta Pregunta N°6 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 62,2% es decir la mayor parte de visitantes prefiere obtener referencias de amigos y amistades, mientras que el 37,8% lo adquiere en agencias de viaje. En su gran mayoría el turista extranjero prefiere realizar sus viajes a un destino en común a través de las referencias que les dan sus familiares y amistades.

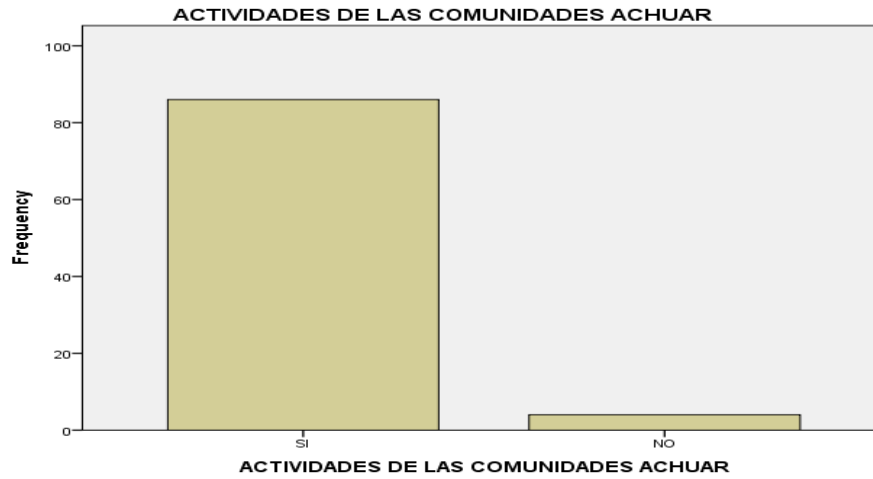
7.- ¿Le gustaría realizar actividades turísticas dentro de comunidades Achuar?

Tabla 2.30.- Tabulación Pregunta N°7 (Turista Extranjero)

ACTIVIDADES DE LAS COMUNIDADES ACHUAR				
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO SI	86	95,6	95,6	95,6
VÁLIDO NO	4	4,4	4,4	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.29.- Encuesta Pregunta N°7 (Turista Extranjero)



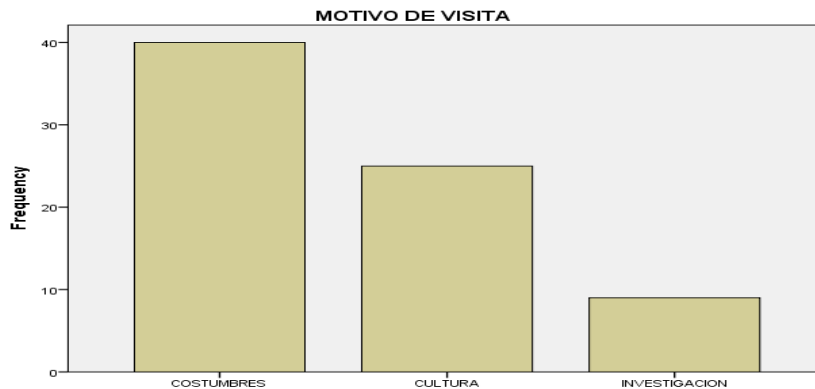
MOTIVO DE LA VISITA

Tabla 2.31.- Tabulación Motivo de Visita (Turista Extranjero)

		MOTIVO DE VISITA			
		FRECUENCIA	PORCENTA JE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
VÁLIDO	COSTUMBRES	40	44,4	54,1	54,1
	CULTURA	25	27,8	33,8	87,8
	INVESTIGACIÓN	9	10,0	12,2	100,0
	TOTAL	74	82,2	100,0	
PERDIDO	SISTEMA	16	17,8		
	TOTAL	90	100,0		

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.30.- Encuesta de Motivo de Visita (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 95,6% de turistas extranjeros encuentra interesante el realizar actividades con las comunidades Achuar debido a su cultura además que les gustaría mucho realizar investigaciones de flora y fauna propias de la zona mientras que al 4,4% no les gustaría convivir con las comunidades ya que sus costumbres son distintas y no llaman su atención. El turista extranjero en una gran mayoría desea realizar actividades propias de la comunidad Achuar para conocer su cultura y costumbres esto determina que en un futuro el proyecto tendrá una acogida positiva en este mercado.

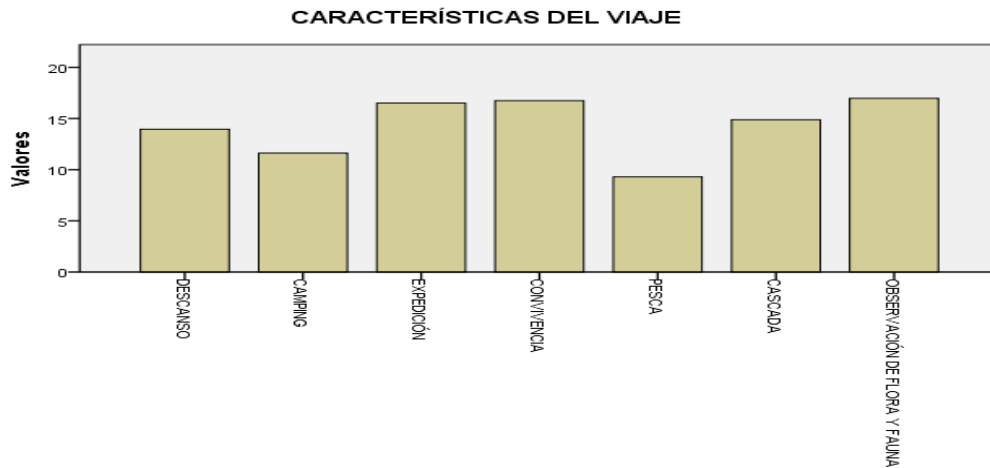
8.- ¿Visitaría Ud. un lugar que cumpla con las siguientes características?

Tabla 2.32.- Tabulación Pregunta N° 8(Turista Extranjero)

CARACTERÍSTICAS DEL LUGAR DE ALOJAMIENTO				
		RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
		N°	PORCENTAJE	
	DESCANSO	60	14,0%	66,7%
	CAMPING	50	11,6%	55,6%
	EXPEDICIÓN	71	16,5%	78,9%
CARACTERÍSTICAS DEL VIAJE	CONVIVENCIA	72	16,7%	80,0%
	PESCA	40	9,3%	44,4%
	CASCADA	64	14,9%	71,1%
	OBSERVACIÓN DE FLORA Y FAUNA	73	17,0%	81,1%
	TOTAL	430	100,0%	477,8%

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.31.- Encuesta Pregunta N° 8 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 17% de visitantes prefiere que en su viaje se pueda admirar la flora y fauna propia de la zona y realizar expediciones en las aéreas naturales que rodean las comunidades, el 16,7% le gustaría que haya convivencia cultural, el 16,5% corresponde a expediciones, el 14,9% pertenece a cascadas, el 14% descanso y el 11,6% prefiere camping y el 9,3% pertenece a pesca. Como se puede analizar, los puntos de atracción para el visitante extranjero se involucran directamente con la naturaleza y convivencia cultural.

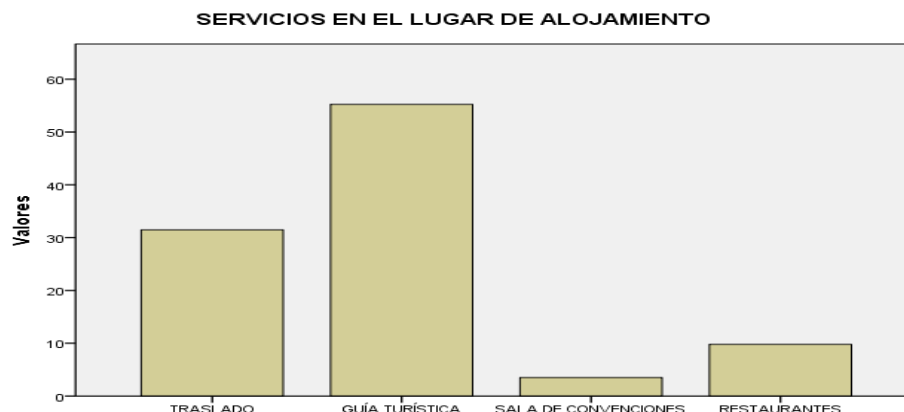
9.- ¿De qué tipos de servicios le gustaría disponer en el lugar que desea hospedarse?

Tabla 2.33.- Tabulación Pregunta N°9 (Turista Extranjero)

SERVICIOS EN EL LUGAR DE ALOJAMIENTO			
	RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS
	N°	PORCENTAJE	
SERVICIOS EN LUGAR DE ALOJAMIENTO	TRASLADO	45	31,5%
	GUÍA TURÍSTICA	79	55,2%
	SALA DE CONVENCIONES	5	3,5%
	RESTAURANTES	14	9,8%
	TOTAL	143	100,0%

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.32.- Encuesta Pregunta N°9 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El 55,2% de personas consideran que dentro del área de hospedaje debería haber el servicio de guías de turismo, el 31,5% prefiere traslado, el 9,8% corresponde a restaurantes, mientras que el 3,5% les gustaría que haya sala de convenciones. Como servicio principal el turista extranjero requiere de guías turísticas bilingües, para poder disfrutar del turismo comunitario de mejor manera.

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico diario por persona recibiendo todas las características antes mencionadas?

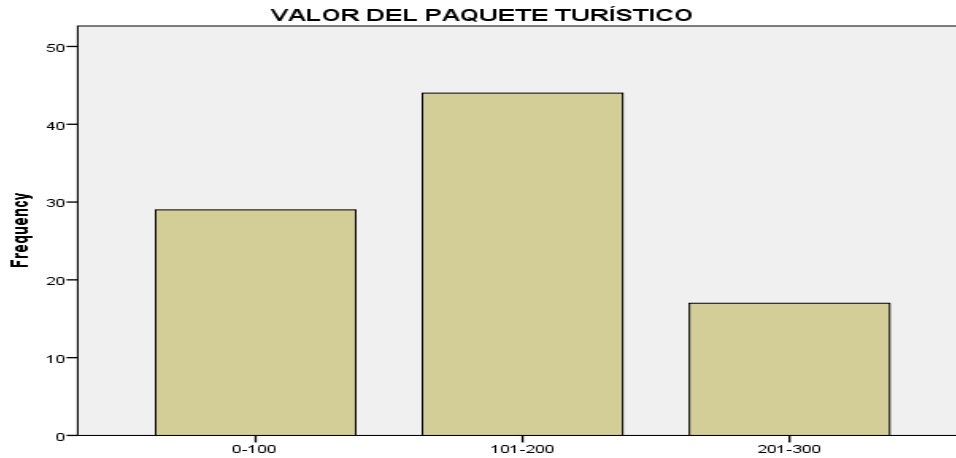
Tabla 2.34.- Tabulación Pregunta N° 10(Turista Extranjero)

VALOR DE PAQUETE TURÍSTICO

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
0-100	29	32,2	32,2	32,2
101-200	44	48,9	48,9	81,1
201-300	17	18,9	18,9	100,0
TOTAL	90	100,0	100,0	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.33.- Encuesta Pregunta N° 10 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

Para la mayor parte de personas encuestadas adquirir un paquete turístico diario que varíe entre \$101 a \$200 sería adecuado representando el mismo el 48.9%, el 32.22% considera hasta \$100, y el 18.9% entre \$201 a \$300. Para el turista extranjero el rango económico factible para adquirir un paquete turístico diario es de 100 a 200 dólares el cual involucra la adecuada prestación de servicios.

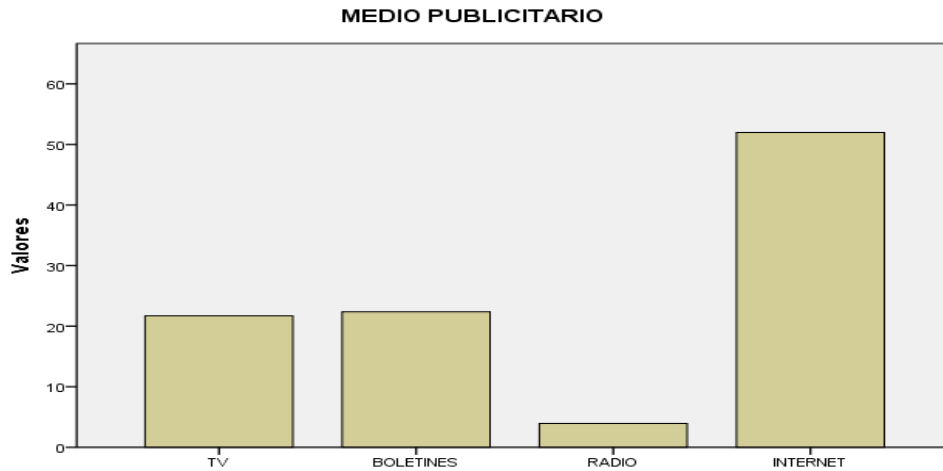
11.- ¿Qué tipo de publicidad creería conveniente para la oferta de paquetes turísticos con comunidades Achuar?

Tabla 2.35.- Tabulación Pregunta N° 11(Turista Extranjero)

MEDIO PUBLICITARIO				
	RESPUESTAS		PORCENTAJE DE CASOS	
	N°	PORCENTAJE		
TV	33	21,7%	36,7%	
BOLETINES	34	22,4%	37,8%	
RADIO	6	3,9%	6,7%	
INTERNET	79	52,0%	87,8%	
TOTAL	152	100,0%	168,9%	

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Gráfico 2.34.- Encuesta Pregunta N° 11 (Turista Extranjero)



ANÁLISIS.-

El mejor medio para poder promocionar paquetes turísticos el 52% de personas consideran que es el internet ya que se tiene mayor acceso, el 21,7% prefiere la televisión, el 22,4% le gustaría que la promoción se la realice utilizando boletines, el 3,9% prefiere la radio. Como conclusión el medio por el cual se puede acceder al turista extranjero con mayor facilidad es el internet

2.2.4. PERFIL DEL TURISTA QUE VISITA LA CIUDAD DEL PUYO

PERFIL DEL TURISTA NACIONAL

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación de mercados realizada se ha podido determinar de mejor manera las características de los clientes a los cuales se prestará los servicios:

La edad promedio de personas a las cuales se prestará servicios es de 17 a 40 años los mismos que en su mayoría serán hombres que se dedican a alguna actividad de comercio, es decir que de alguna manera tienen posibilidades de disponer de dinero para realizar un viaje.

- **MOTIVO DEL VIAJE:**

La mayoría de personas que fueron encuestadas han realizado viajes por el Ecuador y el motivo por el cual han realizado un viaje es por las vacaciones, debido a que estos periodos del año se dan en fechas cívicas y son más apropiadas para realizar viajes dentro del país.

- **LUGARES DE VISITA:**

La mayoría de personas encuentra más atractivo realizar sus viajes hacia la Costa y la Amazonía, esto se debe a que las dos regiones poseen una gran biodiversidad y brindan una gama extensa de productos y servicios turísticos.

- **PERSONAS CON LAS QUE REALIZAN SUS VIAJES**

Al momento de realizar sus viajes las personas acuden a sus destinos turísticos siempre acompañados de familiares y en ocasiones lo realizan con sus amigos, esto se debe a que la mayoría de paquetes turísticos accesibles al turista nacional se enfocan en promociones grupales.

- **FRECUENCIA DEL VIAJE:**

La frecuencia con la que realizan los viajes es de dos a tres veces en el año, esta costumbre se da a que en el país existen distintas fiestas culturales por las cuales el gobierno decreta feriados nacionales.

- **PRÁCTICA DE TURISMO COMUNITARIO:**

Gran cantidad de personas no han realizado turismo comunitario en el Ecuador, ya que la mayoría de turistas nacionales prefiere visitar zonas específicas que han sido ofertadas consecutivamente dentro del país, además el turismo comunitario no posee una adecuada promoción turística.

- **CONTACTOS PARA REALIZAR UN VIAJE:**

Para la mayoría de personas es mucho mejor antes de realizar un viaje obtener alternativas de lugares turísticos de referencias que amigos o familiares les proporcionen, esto se debe a que el turista nacional no requiere el servicio de una

agencia de viajes ya que sus desplazamientos normalmente son creados por sí mismos y utilizan su propio transporte.

- **CONVIVENCIA CON COMUNIDADES ACHUAR**

A la mayor parte de personas si les gustaría realizar actividades propias de las comunidades Achuar debido a sus costumbres y tradiciones, ya que el turista nacional es atraído por las culturas propias del Ecuador y por convivir directamente con personas nativas de cada región.

- **CARACTERÍSTICAS ADECUADAS DE UN VIAJE**

Brindarles descanso, expediciones alrededor de la zona, observación de flora y fauna, y convivencia cultural a los turistas nacionales son características que encuentran atractivo dentro de un paquete turístico, debido al rango de edad y su necesidad.

- **SERVICIOS DENTRO DEL ÁREA DE ALOJAMIENTO**

El servicio de guías dentro del área de alojamiento sería de gran ayuda para el correcto recibimiento de los turistas a la zona, Sin embargo los servicios básicos como: alimentación y transporte son indispensables para la correcta prestación de dichos servicios.

- **PRECIO DIARIO EN VIAJES:**

Para poder realizar un viaje que brinde los servicios de alojamiento, restaurante, guías, sala de convenciones y transfer al destino turístico la mayoría de personas han encontrado un precio conveniente diario entre \$101 a \$200.

- **PUBLICIDAD:**

Se puede determinar que al momento de generar publicidad en el mercado turístico las personas prefieren referencias de amistades o familiares, ya que de acuerdo a una experiencia positiva o negativa los turistas generan sus criterios y esto en un futuro proyecta un grado de confiabilidad para un lugar turístico.

PERFIL DEL TURISTA EXTRANJERO

De acuerdo a los datos obtenidos de la investigación de mercados realizada a turistas internacionales se ha podido determinar de mejor manera las características de los clientes a los cuales se brindará los servicios:

La edad promedio de personas a las cuales se prestará servicios es de 21 a 40 años los mismos que en su mayoría serán hombres que se dedican a alguna actividad de comercio o tienen una fuente de trabajo a la cual brindan sus servicios, es decir que si tienen posibilidades de disponer de dinero para realizar un viaje.

- **MOTIVO DEL VIAJE:**

Todas las personas que fueron encuestadas han realizado viajes por el Ecuador, las cuales en su gran mayoría son estadounidenses y el motivo por el cual viajan es por sus vacaciones. Esto se debe a que al turista norteamericano le gusta visitar lugares naturales y culturales de Sudamérica y sus vacaciones normalmente son en periodos largos.

- **LUGARES DE VISITA:**

La mayoría de personas encuentra más atractivo a realizar sus viajes en la Costa y en el Oriente. De acuerdo al rango de edad del turista la región costa posee un sinnúmero de atractivos naturales y espacios turísticos que atraen al turista internacional, además la amazonia posee actividades turísticas que se enfocan a este segmento de cliente.

- **PERSONAS CON LAS QUE REALIZAN SUS VIAJES**

Al momento de realizar sus viajes las personas acuden a sus destinos turísticos siempre acompañados de familiares y en ocasiones lo realizan con sus amigos. Debido a que los turistas extranjeros son estudiantes realizan sus viajes con amigos recorriendo el país y concentrándose en puntos específicos que mantienen actividades turísticas extremas. Sin embargo el turista adulto prefiere lugares tranquilos que posean naturaleza a su alrededor, por ello la amazonia forma parte de

estos destinos, viajen en grupos familiares por las promociones grupales que maneja el sistema turístico.

- **FRECUENCIA DEL VIAJE:**

La frecuencia con la que realizan los viajes es de una a dos veces al año. Esto se debe a que un turista extranjero solicita sus vacaciones en cualquier época del año, pero es conveniente para el turismo ecuatoriano ya que su estadía es en periodos largos.

- **PRÁCTICA DE TURISMO COMUNITARIO:**

La mayor parte de extranjeros que ha visitado el Ecuador no han realizado Turismo Comunitario. De acuerdo a la investigación los turistas extranjeros plantearon que no pueden acceder fácilmente a información sobre este tipo de turismo, además no pueden contactarse directamente con los proveedores de estos servicios.

- **CONTACTOS PARA REALIZAR UN VIAJE:**

Realizar un viaje para la mayoría de personas es muy importante es por ello que antes del mismo ellos obtienen referencia de amigos o familiares lo cual les parece de mayor confiabilidad, ya que en la ciudad del puyo el turismo se ha desarrollado de manera acelerada se pudo analizar que el turista internacional prefiere visitar la amazonia por sus distintas opciones de diversión y es por esto que existe una clientela consistente que promociona internacionalmente distintos destinos de la amazonia.

- **CONVIVENCIA CON COMUNIDADES ACHUAR**

El compartir experiencias nuevas con las comunidades Achuar del Ecuador llama mucho de atención de la mayor parte de visitantes ya que les gustaría admirar su belleza cultural. Además la mayor parte de turista extranjero requiere convivir con personas nativas y ser parte de sus tradiciones.

- **CARACTERÍSTICAS ADECUADAS DE UN VIAJE**

Brindarles descanso, expediciones alrededor de la zona, observación de flora y fauna, y convivencia cultural a los turistas extranjeros lo encuentran atractivo dentro de un paquete turístico. Esto se debe a que el turista extranjero busca lugares llenos de biodiversidad y cultura, intentando de esta manera cambiar su estilo de vida y conocer nuevas culturas.

- **SERVICIOS DENTRO DEL ÁREA DE ALOJAMIENTO**

El servicio de guías dentro del área de alojamiento sería de gran ayuda para el correcto recibimiento de los turistas a la zona. La mayor parte de turistas extranjeros comento que el servicio de guianza bilingüe es muy escaza en este tipo de turismo, por ello intentan realizar otros tipos de actividades.

- **PRECIO DIARIO EN VIAJES:**

Un paquete turístico que incluya alojamiento, restaurante, guías, sala de convenciones y transfer al destino turístico la mayoría de personas han encontrado un precio conveniente diario entre \$101 a \$200.

- **PUBLICIDAD:**

La mejor forma de poder promocionar los paquetes turísticos de comunidades Achuar al turista extranjero es a través de un servicio de calidad ya que las personas prefieren aceptar recomendaciones de familiares y amigos.




2.3. OFERTA TURÍSTICA





Los siguientes elementos se tomarán en cuenta para generar turismo entre las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi; utilizando los elementos que posee cada comunidad como parte de la oferta turística de la zona, pudiendo ser estos tangibles e intangibles.

2.3.1. COMPONENTES DE LA OFERTA

Gracias a la ubicación de las tres comunidades se cuenta directamente con un sistema geográfico rico en flora y fauna selvática. A continuación se puede enumerar las zonas específicas que pueden tomarse como atractivos turísticos naturales:

Tabla 2.36.- Atractivos Turísticos de las Comunidades

COMUNIDAD	ATRACTIVO	DESCRIPCIÓN
KAPAWARI	<p style="text-align: center;">Foto 2.1.- Lago Pitiur</p>  <p>Fuente: Comunidad Kapawari</p>	<p>Se encuentra ubicado a 5 horas de la comunidad aproximadamente a 4 km. contiene un sendero amplio con relieve irregular. Dentro de este lago se puede encontrar caimanes y wachichis (especie de pez con dientes afilados). Además cuenta con una variedad innumerable de flora y fauna que permite disfrutar de la naturaleza.</p>
	<p style="text-align: center;">Foto 2.2.-Cascada Tuna</p>  <p>Fuente: Comunidad Kapawari</p>	<p>Se ubica a 4.6 km. de la comunidad y a 2 horas y media de el lago Pitiur. Posee un pequeño sendero que permite su acceso. La cascada es de agua negra con una sola caída de 3m. de altura y 3m. de ancho. Su nombre se debe a que Tuna significa cascada en achuar.</p>
	<p style="text-align: center;">Foto 2.3.- Río Capahuari</p>  <p>Fuente: comunidad Kapawari</p>	<p>Se ubica a 10m. de la comunidad, es un río poco caudaloso de aproximadamente 30 m. de ancho, contiene una gran cantidad de vegetación en sus alrededores, además se puede observar distintos grupos de aves que habitan en sus alrededores. Es un río totalmente navegable y en el cual se puede nadar. Para las habitantes es un lugar de pesca de carachamas.</p>

COMUNIDAD	ATRACTIVO	DESCRIPCIÓN
<p>PUKUAN</p>	<p>Foto 2.4.- Fauna de la Selva</p>  <p>Fuente: www.centrogeo.org.mx</p>	<p>A pesar de que en Pukuan no existan lagos, cascadas, ni ríos cuentan con una zona natural donde habitan tapires tigrillos especies de reptiles avistamientos de aves y osos perezosos</p>
<p>NUMBAIMI</p>	<p>Foto 2.5.- Río Pastaza</p>  <p>Fuente: Comunidad Kapawari</p>	<p>Se encuentra a diez minutos de la Comunidad siendo este totalmente navegable debido gran extensión, aguas cristalinas se puede realizar pesca de distintas especies marinas.</p>
	<p>Foto 2.6.- Cascada Numbaimi</p>  <p>Fuente: Comunidad Numbaimi</p>	<p>Se encuentra a 10 min. En canoa partiendo de la comunidad, posee senderos y mide 15mtrs de altura.</p>
	<p>Foto 2.7.- Laguna Chitia</p>  <p>Fuente: Comunidad Numbaimi</p>	<p>Se encuentra a 20 min. de la comunidad, es una laguna que alberga una gran cantidad de animales nativos entre anfibios y marinos.</p>

Fuente: Cuadro realizado por autoras e información del Proyecto "Diagnóstico de Posibilidades

Turísticas: ZONA 1 Kapahuari / Pukuan –Comunidades Achuar

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

2.3.1.1. MANIFESTACIONES CULTURALES

En todas las comunidades existen fiestas culturales y cívicas que se organizan con la participación de todos los habitantes, debido a que el pensum de estudio de los niños de las comunidades es el mismo de las zonas urbanas del país, se han implantado en el calendario cultural fechas cívicas festejadas a nivel nacional.

Estas fechas son:

- a) Enero 6: Asamblea de la NAE-fiesta de Rio Corriente.
- b) Febrero: Carnaval.
- c) Abril: Pascua
- d) Noviembre: Día de los difuntos
- e) Diciembre: Navidad

2.3.1.2. FOLKLORE

Debido a que las tres comunidades pertenecieron antiguamente a Kapawari su folklor es el mismo, dentro de estas expresiones se puede encontrar las siguientes:

- a) Saludo protocolario: esta tradición se la realizada en la antigüedad y ahora los habitantes de las comunidades la practican con una muestra de su cultura. Se da cuando personas de otra comunidad visitan otros territorios y deben realizar un proceso de saludo conjunto con danza.

Foto2.8.- Saludo Protocolario



Fuente: Comunidad Kapawari

- b) Gastronomía: la gastronomía típica achuar que se basa en platos típicos tales como:
 - Maito: pescado condimentado envuelto en hoja bijao y asado en leña.
 - Chontacuros: gusanos ricos en grasa que

Foto2.9.- Caldo de Pava de Monte



Fuente: Comunidad Kapawari

crecen en los arboles de chonta, se los puede degustar asados o crudos.

- Caldo de Carachamas: caldo con verde hecho con una especie de pez llamada carachamas.
- Caldo de Pava: caldo que contiene pava de monte y es acompañado por yuca y verde.
- Chicha masticada: este proceso es realizado celosamente por las mujeres de la comunidad, como ya se mencionó es una bebida que debe ser tomada a diario por todas las personas de las comunidades para realizar sus trabajos y actividades diarias con energía.
- Saíno: este plato tradicional se lo puede preparar de distintas maneras, puede ser estofado o asado.
- Wayusa: esta bebida se la extrae de las hojas de la planta que posee el mismo nombre, se la hierva toda la noche hasta que de un líquido de color muy oscuro. Se la bebe a las 3 de la madrugada y provoca vomito. Esta tradición se la realiza para purificar el cuerpo y de esta manera mantener más energía para realizar los trabajos diarios.
- Guatusa: La guatusa se la sirve estofada o asada con yuca y verde.

2.3.1.3. REALIZACIONES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS Y ARTÍSTICAS CONTEMPORÁNEAS.

Los habitantes de las comunidades cuentan con distintas técnicas ancestrales que forman parte de su diario vivir. Para ellos es importante seguir utilizando estas técnicas y enseñárselas a sus hijas e hijos ya que forma parte de su patrimonio cultural. A continuación se detallará las técnicas más utilizadas por las comunidades.

a) Los Achuar basan su calendario en el movimiento de la constelación Musach o Pleiades, la cual es visible para ellos entre Julio y Abril. Otra estrella, llamada Ankuam, la estrella de Escorpión, aparece a mediados de Enero, señalando el comienzo de la época lluviosa. Los Achuar comprenden el universo como un hemisferio de cielo y tierra, que está rodeado por agua. Para los Achuar el axis del río superior (yaki) / el río inferior (tsumu) es mucho más importante que el axis este /

oeste. Algunas de las criaturas más temidas como las anacondas, delfines y hormigas moran en el mundo subterráneo. En abril el Pleiades desaparece río arriba y las inundaciones comienzan.

b) Los hombres y mujeres achuar realizan técnicas ancestrales para la elaboración de artesanías. Para poder realizar las mokahuas por ejemplo se utiliza barro y pintura, y para realizar pulseras, hamacas, tawasam y muchos otros productos utilizan plumas, cuerda y pepas de monte.

2.3.2. PLANTA TURÍSTICA

Para la determinación de la planta turística se utilizará técnicas arquitectónicas y gastronomía propia de la cultura achuar, es una de las estrategias implantar estas técnicas para poder generar motivación en el turista para que en un futuro visiten a las comunidades.

2.3.2.1. ALOJAMIENTO

Para analizar esta información se ha tomado en cuenta los proyectos realizados anteriormente, los cuales poseen inventarios de la infraestructura de la zona en general, por lo consiguiente se detalla a continuación el número de viviendas que existen en las tres comunidades.



Foto 2.10.- Vivienda Achuar

Fuente: Comunidad Kapawari

Kapawari: 6 casas tradicionales de vivienda, 1 casa comunal

Pukuan: 11 casas típicas y una casa mixta

Numbaimi: 6 casas típicas

De acuerdo a las técnicas arquitectónicas la vivienda achuar. La casa Achuar típica es elíptica, dividida en dos áreas sociales y construidas en madera, lianas y hojas de palma. La casa (jea) es la unidad mínima social en la sociedad Achuar. Una casa está siempre formada por una familia. Está construida exclusivamente de madera por el hombre, con forma elíptica, normalmente sin paredes externas y

cubiertas por un techo de paja complejo hecho de hojas de palma, lo que hace de la casa Achuar una estructura amplia y armoniosa.

2.3.2.2. RESTAURANTES

Todas las comunidades poseen una casa mixta diseñada para servir los alimentos a los visitantes que llegan cuando existen asambleas y reuniones, luego de finalizar sus actividades cada familia retorna a sus hogares y a sus actividades diarias,

2.3.2.3. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Las comunidades cuentan con pistas de aterrizaje que permiten el ingreso de avionetas de distintas aerolíneas que proceden desde el aeropuerto de la ciudad de la Shell. Existen vuelos combinados con el valor de 85 USD y vuelos exprés que son para una sola persona con el valor de 250 USD. Dentro de la selva existen lanchas a motor donde se pueden trasladar a los turistas por los distintos ríos de la zona entre las comunidades.

2.3.2.4. COMERCIO EN GENERAL

El comercio en general se basará en el alojamiento, transporte y alimentación de los turistas. Además se creará un centro de artesanías donde se podrá exponer las distintas artesanías Achuar y de esta manera se comercializará estos productos.

2.3.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Dentro de la provincia de Pastaza existen cuatro comunidades que se dedican a brindar servicios de: canotaje, convivencia indígena, artesanías, hospedaje, caminatas, guianza y alimentación. Las mismas que se ubican en la selva del Cantón Pastaza y solamente tienen acceso por vía aérea desde el aeropuerto Rio Amazonas ubicado en la parroquia Shell.

A continuación se detalla las características de las comunidades

KAPAWI LODGE RESERVE

“Está localizada en la profundidad de cerca de 700.000 hectáreas en el territorio Achuar cerca de la unión de los ríos Pastaza y Capahuari

Se sitúa en territorio Achuar donde habitan 7.000 personas y 64 comunidades; las mismas que mantienen sus tradiciones y costumbres hasta la actualidad.

SERVICIOS.-

- ✓ Alojamiento
- ✓ Alimentación
- ✓ Boutique
- ✓ Avistamiento de Aves y Saladero
- ✓ Kayaking & Natación
- ✓ Sendero Auto guiado
- ✓ Paseo Nocturno en Canoa & Caminata Nocturna
- ✓ Campamento
- ✓ Visitas a Comunidades Achuar
- ✓ Asistencia médica
- ✓ Desechos
- ✓ Teléfono satelital e Internet disponibles” extraído de: <http://www.kapawi.com/es/el-ecolodge/servicios.html>

COMUNIDAD SHIWIAR TANGUN TSA

“Se ubica a pocos minutos de la frontera con Perú. El territorio Shiwiar es uno de los más aislados y conservados de toda la Amazonía y se puede acceder solamente por avión. Es selva primaria, es decir que es un conjunto de ecosistemas que no está dañado por el hombre. Su biodiversidad es muy alta debido a este factor de conservación. La población está compuesta por 727 personas, viviendo en 9 diferentes comunidades. Su idioma es el Shiwiar Chicham. La mayoría de también hablan Kichwa y algunos también español.

SERVICIOS.-

- ✓ Alojamiento

- ✓ Alimentación
- ✓ Canotaje
- ✓ Convivencia cultural
- ✓ Caminatas por senderos naturales
- ✓ Venta de artesanías
- ✓ Fotografías”

extraído de: <http://www.paisturistico.com/ecuador/puyo/atractivos/tanguntsacentro>

COMUNIDAD SHIWIAR JUYUINTZA

“Se encuentra ubicada en la parroquia Río Corrientes. Los Shiwiar han sido los habitantes tradicionales de los territorios ubicados en la cuenca alta del Río Corrientes y la cuenca alta del Río Tigre.

SERVICIOS

- ✓ Alimentación
- ✓ Alojamiento
- ✓ Canotaje
- ✓ Guianza
- ✓ Artesanías
- ✓ Caminatas por senderos naturales”

extraído de: <http://www.paisturistico.com/ecuador/puyo/atractivos/tanguntsacentro>

ARTESANÍAS YULIO WASI

“Atractivo Cultural perteneciente a la Asociación de Mujeres de Sarayaku, este lugar comprende una choza donde puedes observar y adquirir artesanías elaboradas a base de semillas o recursos que existen en el medio.

SERVICIOS.-

- ✓ Alojamiento
- ✓ Alimentación
- ✓ Observación de flora y fauna
- ✓ Artesanías tradicionales
- ✓ Internet y radio”.

Extraído de: <http://www.paisturistico.com/ecuador/puyo/atractivos/yulioartesanias>

CONCLUSIONES

Dentro de la Provincia de Pastaza existe una mínima cantidad de comunidades Indígenas que realicen actividades turísticas, además solamente una de ellas posee página web y actividades organizadas para el turista. El acceso a estas comunidades es factible gracias a las distintas aerolíneas que posee el Aeropuerto Rio Amazonas de la parroquia Shell.

2.4. FODA

2.4.1. ANÁLISIS FORTALEZAS

Se las considera capacidades o potencialidades especiales, lo que permitirá mantener una posición privilegiada frente a la competencia.

- Naturaleza y ubicación apta para la creación de una infraestructura turística adecuada como: área de alojamiento, alimentación y recreación.
- Utilización de materiales propios de la zona en la elaboración y venta de artesanías como: lanzas, collares, pulseras, etc.
- Conservación de sus costumbres y tradiciones ancestrales.
- Apoyo de Instituciones Gubernamentales en la elaboración de proyectos de ayuda Comunitaria.
- Existen avionetas que permiten el fácil acceso hacia las comunidades Kapawari, Numbaimi y Pukuan
- Participación de los habitantes de las comunidades en Instituciones que regularizan su nacionalidad
- Educación básica a los niños que viven dentro de las comunidades.

2.4.2. ANÁLISIS OPORTUNIDADES

Se consideran circunstancias exteriores positivas que constituyan factores favorables y explotables que deben descubrirse en el entorno externo.

- Formar una asociación incluyendo a las tres comunidades: Kapawari, Numbaimi, Pukuan.

- Generar Ingresos económicos que ayuden a los habitantes de las comunidades Achuar y de esta manera mejorar su calidad de vida.
- Explotar las habilidades de las personas en lo referente a la elaboración de artesanías propias de la zona como: pulseras, collares, las mismas que serian presentados a los turistas.
- Generar fuentes de empleo para los habitantes de las comunidades, de esta manera los jóvenes ya no dejarían a sus familias para encontrar trabajo fuera de su comunidad.
- Dar a conocer a nivel nacional e internacional sus costumbres y tradiciones.

2.4.3. ANÁLISIS DEBILIDADES

Se considerará a circunstancias y factores internos que provocan posición desafiante frente a la competencia.

- Falta de capacitación a la comunidad en lo referente a servicio al cliente
- Falta de servicios básicos adecuados como: luz, Agua, servicios higiénicos.
- No existe una infraestructura turística adecuada para dar acogida a los turistas.

2.4.4. ANÁLISIS AMENAZAS

Son circunstancias externas negativas que pueden llegar a atentar con la estabilidad y posicionamiento.

- Pérdida de identidad ancestral debido al intercambio cultural con los turistas que los visiten en aspectos como: vestimenta, comunicación, comida.
- Pérdida de fuentes de alimentación debido al crecimiento de la población y la caza desmedida de los animales que viven a sus alrededores.
- Contaminación de las zonas naturales que rodean a las comunidades debido a la explotación del petróleo.

Tabla 2.37.- Matriz FODA

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
FO (OFENSIVA)		DO (ADAPTATIVA)	
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar los recursos naturales, medios de transporte como avionetas y su ubicación para la creación de una infraestructura turística adecuada como: área de alojamiento, alimentación y recreación, ayudando así a ofertar a las comunidades Achuar a nivel nacional e internacional. <p>Generar fuentes de ingreso económico explotando las habilidades de sus habitantes y utilizando materiales propios de la zona en la elaboración y venta de artesanías como: lanzas, collares, pulseras, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impulsar la integración nacional para trabajar en conjunto las tres comunidades, formar asociaciones que ayuden y regulen su nacionalidad. 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementar una Infraestructura adecuada para la acogida de turistas, aprovechando de manera sostenible los recursos que las comunidades poseen. ▪ Capacitar a los habitantes en aspectos como servicio al cliente y explotar su creatividad para generar fuentes empleo que mejoren su calidad de vida. ▪ Impulsar la integración de las comunidades Kapawari, Numbaimi, Pukuan para que trabajen por el mejoramiento de servicios básicos indispensables en sus comunidades.

	FA (DEFENSIVA)	DA (SUPERVIVENCIA)
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar estrategias de conservación de recursos naturales, como fuentes de alimentación (animales y plantas), fuentes hidrográficas, medios de transporte, controlar la explotación de petróleo para disminuir los impactos ambientales. ▪ Controlar el intercambio el intercambio cultural con los turistas que los visiten en aspectos como: vestimenta, comunicación, comida de manera que se pueda evitar la pérdida de su identidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudar a disminuir la falta de recursos económicos en las comunidades creando fuentes de empleo y explotando las habilidades de sus habitantes y capacitándolos para mejorar el servicio al cliente. • Promover la conservación de fuentes de alimentación debido al crecimiento de la población, la caza desmedida de animales, y la pérdida de identidad cultural. • Promover el mejoramiento de la calidad de servicios de educación, básicos y salud, incluyendo prácticas ancestrales.

Fuente: Análisis de las Comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

2.5. DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

La utilización de la encuesta para conocer la factibilidad de la ejecución del proyecto fue de gran ayuda ya que de esta forma se han podido determinar aspectos positivos que se los implementará dentro del mismo, debido a que así podemos brindar al turista nacional y extranjero servicios de calidad y acorde a gustos y preferencias que se han obtenido del estudio de mercado.

Para poder brindar servicios hoteleros y turísticos se requiere de la implementación de una infraestructura turística la misma que contará con estrategias, las cuales se han determinado gracias a la aplicación de la encuesta, estas son:

MARKETING:

- Para promocionar paquetes turísticos se creará una página web en la que constarán aspectos importantes como: historia, costumbres, tradiciones de las comunidades y detalle de itinerario de servicios.
- Para promocionar los productos turísticos en la televisión se creará un video en el consten fotos de las actividades que se van a realizar dentro de las comunidades de esta manera ayudará a captar la atención de los clientes de manera adecuada.

SERVICIOS:

- Dentro del área de hospedaje se capacitará a los habitantes de las comunidades para que puedan dar el servicio de guías.
- Además se diseñará paquetes turísticos que contengan: observación de flora y fauna, convivencia cultural y expediciones alrededor de las zonas naturales ya que para la mayoría de personas esto es fundamental en un viaje.

CAPITULO 3

PROPUESTA

3.1. PLAN DE DESARROLLO TURÍSTICO

El presente plan se basa en estrategias proyectadas al desarrollo turístico de las comunidades Kapawari; Numbaimi y Pukuan, las mismas que han sido analizadas mediante la investigación de la oferta y demanda turística nacional e internacional.

3.1.1. PROPUESTA

El plan de desarrollo turístico de las comunidades Achuar: Kapawari, Numbaimi, Pukuan está dirigido al perfeccionamiento operativo, organizativo y promocional; estrategias que programadas de manera eficiente generen dentro de las comunidades un desarrollo económico, social, cultural y ambiental.

Este proyecto es de vital importancia para las comunidades Achuar ya que ayudará a mejorar sus condiciones de vida y su sustentabilidad, permitiendo así que los jóvenes de las tres comunidades se integren a proyectos de capacitación y de esta manera puedan incrementar sus conocimientos. Además gracias a la implementación de una infraestructura y promoción se podrá generar la afluencia turística dentro de la zona generando fuentes de empleo para sus habitantes en diversos campos que la compongan.

3.1.2. OBJETIVO GENERAL

- Elaborar un proyecto de desarrollo turístico para las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi mediante la implementación de estrategias administrativas, financieras y organizacionales, para generar recursos económicos, sociales y ambientales.

3.1.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer el área administrativa de la Asociación Tawasam a través de técnicas organizacionales.
- Perfeccionar la infraestructura y servicios turísticos mediante la aplicación de técnicas basadas en la arquitectura turística.
- Elaborar programas de capacitación ambiental y turística para los habitantes de las comunidades a través de técnicas de servicio al cliente manejo de residuos.
- Implantar estrategias de marketing encaminadas a la promoción turística nacional e internacional de las comunidades.

3.1.4. ENFOQUE

El siguiente proyecto tiene un enfoque integral del proceso de desarrollo turístico de las comunidades Achuar Kapawari: Pukuan y Numbaimi, además existen otros enfoques que se determinarán a continuación:

Participativo: las actividades propuestas involucran directamente a las autoridades de la NAE, Asociación Tawasam y habitantes de las tres comunidades, ya que son entes principales para desarrollo organizacional.

Estratégico: debido a que el proyecto se enfoca en un nuevo producto turístico basado en la imagen de servicios de calidad es necesario crear estrategias para captar el mercado nacional e internacional.

Socio- Ambiental: trata directamente en el apoyo que se va a dar en la parte social y cultural de la nacionalidad Achuar ya que permitirá promocionar sus tradiciones y costumbres; además se pretende proteger principalmente la flora y fauna del sector donde va a ser implementado el proyecto.

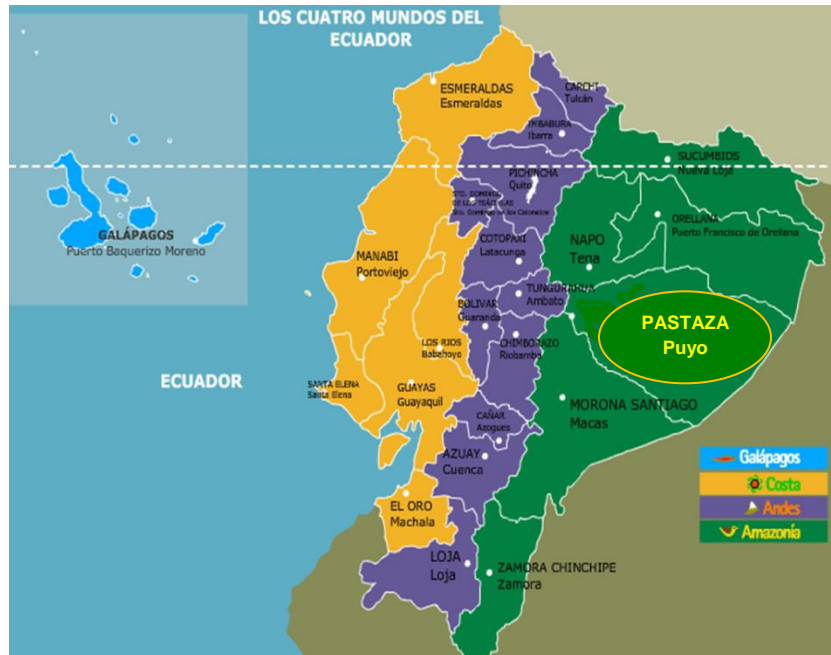
3.1.5. MACRO LOCALIZACIÓN Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

MACRO LOCALIZACIÓN

El presente proyecto se llevará a cabo en la provincia de Pastaza, ciudad del Puyo.

Mapa 3.1.- Macro Localización

Es una de las 24 provincias que conforman la República del Ecuador, situada en la Región Amazónica del Ecuador. Recibe su nombre del río Pastaza, que la separa al sur de la provincia de Morona Santiago. Su capital es la ciudad de Puyo.



Fuente: <http://archivoexvotos.revista-sanssoleil.com>

Realizado por: Ministerio de Turismo del Ecuador

Limites: Norte con las provincias de Napo y Orellana, al sur con Morona Santiago, al este con el Perú (departamento de Loreto) y al oeste con la provincia de Tungurahua.

Clima: cálido y húmedo con una temperatura que varía entre los 18° y 24° grados centígrados.

Población: 75.782 habitantes (proyección INEC 2007).

Altura: 950 m.s.n.m. en Puyo

Ríos Principales: Pastaza, Puyo, Bobonaza, Curaray.

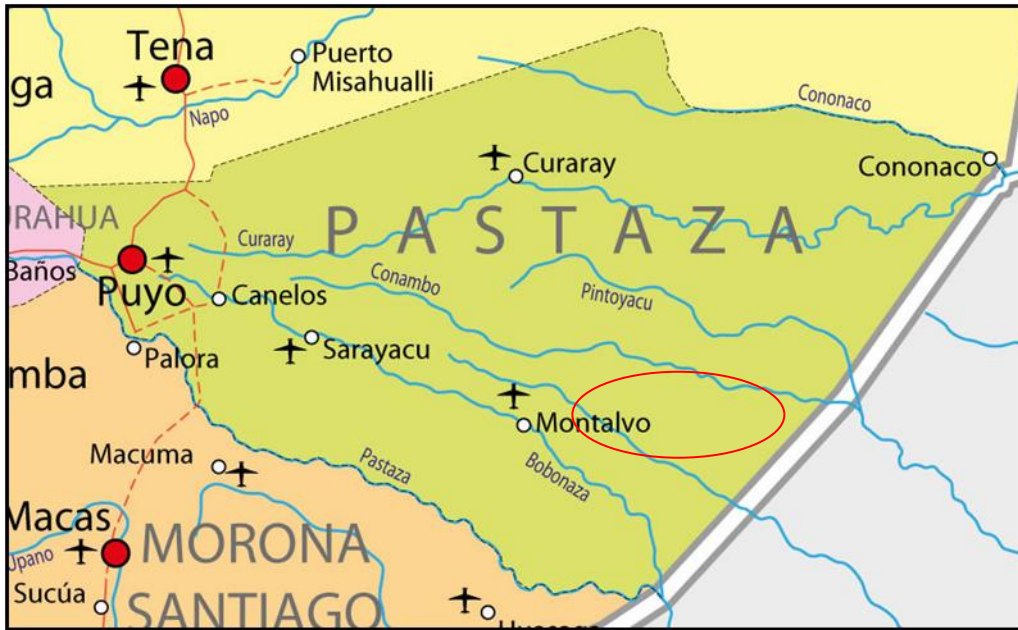
División Política: 14 parroquias. Tarqui, Veracruz, Simón Bolívar, Diez de Agosto, El triunfo, Fátima, Teniente Hugo Ortiz, Pomona, Canelos, Montalvo, Sarayaku, Rio Tigre, Rio Corrientes.

Nacionalidades Indígenas: Kichwa, Andoa, Sapara, Shuar, Achuar, Shiwiar, Waorani.

MICRO LOCALIZACIÓN

El desarrollo del proyecto será en la Parroquia Montalvo del la provincia de Pastaza.

Mapa 3.2.- Micro Localización



Fuente: <http://totalecuador.com/maps.html/>
Realizado por: Ecuador paseos Vilcabamba

La denominación de “Montalvo”, se ha mantenido desde el siglo XIX, en la época del caucho, en la cual la zona estuvo habitada por los Zaparos y los Andoas, al tiempo de la conquista y el coloniaje.

Al comienzo se la conocía con el nombre de Juanjiris, ya que de esa forma pronunciaban los indígenas el nombre de un cauchero y comerciante español de nombre Juan Jerez, quien tomó parte en la formación del pueblo.

CREACIÓN:

La creación de Montalvo fue aprobada el 18 de octubre y publicada en el Registro Oficial N° 58 del 13 de noviembre de 1911.

LÍMITES:

Norte: Con la parroquia Curaray.

Sur: Con la provincia de Morona Santiago.

Este: Con las parroquias de Río Tigre y Río Corrientes.

Oeste: Con las parroquias Sarayaku.

EXTENSIÓN: La extensión de esta parroquia es de 7.792 Km².

CLIMA:

El clima de Montalvo es propia de las zonas cálidas húmedas, su temperatura promedio es de 24 ° C

3.2. PROPUESTA DE DESARROLLO TURÍSTICO

El plan de desarrollo turístico de Tawasam (Asociación Achuar de Kapawari, Numbaimi y Pukuan) pretende ser la fuente primordial para fomentar y promover la actividad turística dentro del área ubicada entre las tres comunidades, por lo que es necesario elaborar propuestas enfocadas a programas sustentables de progreso.

A continuación se detallan los programas que se basan en las estrategias a implantarse en las comunidades.

Tabla 3.1.- Marco Lógico

MARCO LÓGICO DE LA PROPUESTA DE DESARROLLO TURISTICO					
OBJETIVO GENERAL: Elaborar un proyecto de desarrollo turístico para las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi mediante la implementación de estrategias administrativas, financieras y organizacionales, para generar recursos económicos, sociales y ambientales.					
NUDOS CRITICOS O LINEAS DE ACCION	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS METODOLOGICAS	MARCO DE REFERENCIA	TECNICAS DE VERIFICACION Y EVALUACION	INDICIOS
Infraestructura	Promover la actividad turística dentro de las tres comunidades Achuar	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicar la planta turística y sus atractivos • Establecer la imagen corporativa y políticas empresariales • Realizar el estudio técnico del proyecto 	Programa de fortalecimiento de la infraestructura turística	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Sondeos de opinion • Encuestas 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar recursos nativos (flora y fauna) • Integrar a los habitantes de las comunidades en la creación de la infraestructura turística
Fortalecimiento Organizativo	Fortalecer el área administrativa, enfocada al nivel de participación de autoridades y habitantes; asignando funciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación del área administrativa y operativa con sus distintas funciones. • Determinación de perfiles de puestos. • Estudio legal. 	Programa de fortalecimiento organizativo	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis • Diálogo • Sondeo de opiniones • Nivel de participación 	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsar la integración de las tres comunidades. • Establecer políticas administrativas y operativas en conjunto con los señores síndicos de las comunidades.
Falta de conocimientos turísticos, de servicio al cliente.	Disponer de comunidades capacitadas en aspectos turísticos, logrando una planificación eficaz que garantice la calidad de sus servicios.	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación de talleres sobre: atención y servicio al cliente, protocolo y guianza, manejo de alimentos, banquetes y catering, limpieza y aseo de habitaciones, prácticas ambientales. • Establecer un presupuesto de talleres. 	Programa de capacitación a las comunidades Achuar.	<ul style="list-style-type: none"> • Sondeos de opinión • Nivel de participación • Investigación profesional 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar aptitudes y habilidades en los habitantes de las comunidades, en lo que se refiere a temas básicos de turismo y hotelería.
Marketing	Crear un plan de marketing en la que abraque la publicidad y promoción de los productos y servicios a ofertarse.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de paquetes turísticos con atractivos naturales y culturales. • Descripción de artesanías. • Detrminación de precios en productos y servicios. • Creación de material publicitario corporativo. • Creación de material de promoción turística. 	Programa de plan de marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño grafico • Observación • Sondeo de opiniones 	Difundir la cultura Achuar, utilizando sus atractivos naturales y tradiciones.

NUDOS CRITICOS O LINEAS DE ACCION	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS METODOLOGICAS	MARCO DE REFERENCIA	TECNICAS DE VERIFICACION Y EVALUACION	INDICIOS
Ampliación de infraestructura turística	Proponer la creación de una infraestructura turística que permita el incremento de visitantes con la oferta de servicios de calidad y estándares ambientales.	<ul style="list-style-type: none"> Organización estructural Establecer la ubicación y distribución de la planta turística. 	Programa de implementación de infraestructura turística Amasank	<ul style="list-style-type: none"> Observación Sondeo de opiniones Testimonios 	<ul style="list-style-type: none"> Generar un incremento de visitantes a las comunidades Incrementar puestos de trabajo.
Problemas ambiental y culturales	Prevenir futuros impactos negativos; al momento de implementar una infraestructura turística, mediante un plan de contingencia	<ul style="list-style-type: none"> Planificar opciones de conservación ambiental y cultural. 	Programa de contingencia cultural y ambiental.	<ul style="list-style-type: none"> Observación Análisis Testimonios Nivel de participación 	<ul style="list-style-type: none"> Optimizar el uso de componentes naturales sin perjudicar el ambiente. Implementar procesos adecuados de manejo de desechos. Recuperar y proteger los componentes culturales de las comunidades.

Fuente: Dr. Carlos Avellan, Universidad Tecnica de Mnabi-Diseño didáctico y facilitacion

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

ESTRATEGIAS A CORTO PLAZO

3.2.1. PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA TURÍSTICA

De acuerdo al estudio realizado a turistas nacionales y extranjeros se pudo determinar que sería necesario el fortalecimiento de la infraestructura de las comunidades para poder brindar un servicio adecuado diseñando así una planta turística que esté compuesta de los siguientes aspectos:

- Departamento de ventas en la ciudad del Puyo, lugar en el cual se podrá administrar las instalaciones internas y ofertar de manera directa e indirecta los distintos productos al turista nacional y extranjero.
- Lugar de alojamiento, donde se ofrecerá al turista un espacio para alojarse y disfrutar de la naturaleza que lo rodea.
- Cocina y restaurantes, donde se podrá ofertar platos típicos Achuar combinados con la gastronomía nacional.

- Senderos turísticos: son sitios que estarán diseñados para que el turista pueda observar la flora y fauna del sector, utilizando señalética con información de cada especie que se esté observando.

NOMBRE DE LA EMPRESA

“AMASANK”

De acuerdo al relato del Sr. Raúl Santi jefe más antiguo de las comunidades, Amasank es considerado como el dueño de la selva y de todos los animales que la habitan. Era un hombre de tez blanca, cabello largo, alto y fornido; siempre llevaba los instrumentos de cacería como la bodoquera y la tunda con flechas envenenadas. Sus poderes consistían en transmitir poder a los hombres para que sean buenos cazadores y pescadores a través de sueños. Se encargaba de conceder el número de animales que se debía matar para el sustento de la familia, sin exceder de lo concedido.

Se dice que Amasank vivía con los Jurijuris, seres que se alimentaban de personas, para evitar la exterminación de los seres humanos las familias se organizan y en el momento oportuno matan a todos los Jurijuris, Amasank se escapa por los árboles apoyándose en su bodoquera de la matanza y se va a vivir en la laguna hasta estos días. Hasta el día de hoy Amasank sale de la laguna a la selva, al llamado de este se congregan todos los animales, luego de alimentarles y contarles les ordena que se distribuyan por toda la selva amazónica, para de esta manera continuar con el ciclo diario de todos los Achuar.

Se ha considerado implantar el nombre AMASANK al proyecto turístico ya que es un nombre mítico, por cuanto, desde la laguna donde vive los pobladores de todas las comunidades tienen confianza de que este hombre cazador y guerrero cuidara a los habitantes de las comunidades y a sus animales. Con el mismo poder va a llamar a los turistas nacionales y extranjeros para que lo visiten y disfruten de las maravillas que la selva, las lagunas y los ríos les ofrece.

LOGOTIPO

Gráfico 3.1.- Logotipo del Proyecto Turístico



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Descripción:

- Color rojo: este color ha sido utilizado en el nombre de la empresa ya que capta directamente la atención del cliente, creando una sensación de curiosidad.
- Color verde: la implementación de este color se debe principalmente a la representación de la naturaleza de selva amazónica.
- Indígena Achuar: este personaje representa al típico cazador Achuar, el tiene su vestimenta tradicional acompañado de su corona tawasam, y a mano su bodoquera para cazar animales.

SLOGAN

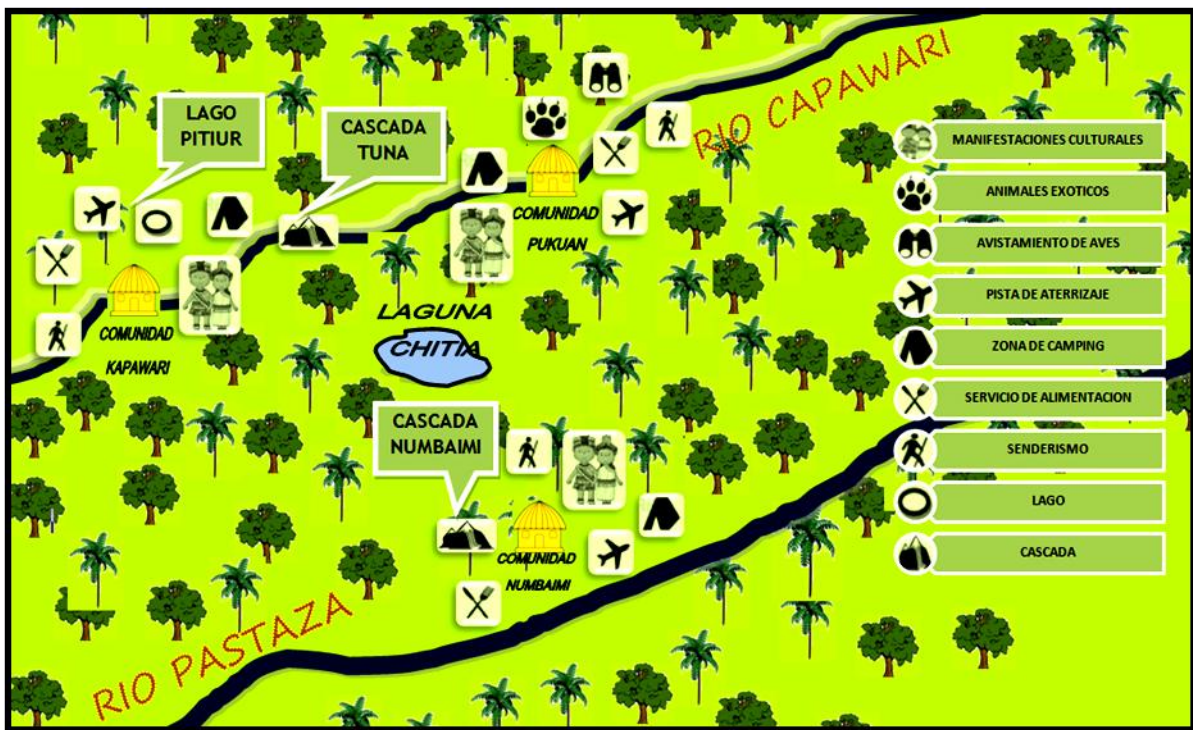
“Un encuentro para disfrutar de la selva amazónica”

Se estableció el slogan debido a que es corto y puede quedar impregnado en la memoria del ser humano de manera fácil, además representa de forma general a la naturaleza amazónica.

UBICACIÓN DE LA PLANTA TURÍSTICA

Debido a que el proyecto involucra a las comunidades de Kapawari, Pukuan y Numbaimi, es necesario implementar cabañas de alojamiento y alimentación en cada una de ellas, esto quiere decir que el futuro visitante podrá realizar un circuito turístico que involucre a todos los atractivos naturales y culturales de la zona en la que se encuentra establecida la Asociación Tawasam, además de esta forma se podrá integrar a todos los habitantes de las comunidades.

Mapa 3.3.- Atractivos Turísticos



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

VISIÓN

Introducimos en el mercado turístico comunitario para ofrecer nuestros servicios tanto al turista nacional como extranjero de manera sustentable. Manteniendo altos estándares de calidad y atención personalizada. Permitiendo de esta manera que el visitante disfrute de la naturaleza que brinda la amazonia ecuatoriana, conviviendo con la cultura y tradiciones de la comunidad Achuar. Ayudando a promover el turismo en el país e innovando constantemente para lograr mayor eficiencia en los procesos y brindar cada día un mejor servicio utilizando buenas prácticas ambientales y socio culturales.

MISIÓN

Ser una empresa líder en el mercado turístico comunitario, permitiendo el desarrollo económico, social y ambiental de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi, preservando la identidad cultural Achuar y fortaleciendo su imagen a nivel internacional. Realizando nuestras tareas con profesionalidad a través de recursos humanos capacitados brindando así al turista nacional y extranjero un producto turístico de alta calidad, con un servicio totalmente confiable y seguro, en conjunto con la protección al ambiente.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Identificar proveedores y clientes para Amasank Ecolodge, mediante un análisis de segmentación, para conocer las necesidades del cliente y los posibles proveedores de la empresa.
- Generar ingresos económicos para las comunidades de Kapawari, Pukuan y Numbaimi, mediante el desarrollo de productos innovadores y buen servicio, para crear un desarrollo cultural y social sustentable.
- Generar un aporte económico y social que desarrolle el nivel académico de los jóvenes de las comunidades, creando empresarios que a futuro lideren sus comunidades de forma eficaz.

- Impulsar las habilidades artísticas de los habitantes de las comunidades utilizando herramientas de marketing y dando a conocer sus productos artesanales a nivel internacional.

ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

ARQUITECTURA

El cuidado del entorno natural en el que se desarrollará el proyecto turístico es uno de los objetivos principales para un correcto desempeño ambiental, es por ello que las cabañas turísticas serán construidas utilizando técnicas tradicionales Achuar.

Las cabañas serán construidas con materiales propios de la zona en la que se llevará a cabo el proyecto, tendrán una dimensión de 6 x 9 metros de la siguiente manera:

Materiales para el techo:

Estará cubierto con hojas de Kambana o Turujin, Yana para utilizarlas como cuerdas, árboles de canela para realizar la base

Materiales para las paredes, puertas, pilares:

- Bálsamos
- Tiras de chonta

Se prevé de esta manera la conservación de los recursos naturales, ambientales y turísticos de la zona, aprovechando nuevas técnicas y procesos. La materia prima para la construcción de las cabañas provendrá del bosque, evitando la tala indiscriminada.

PLANTA TURÍSTICA

Al inicio se planea construir 3 cabañas de alojamiento y 3 cabañas de cocina y restaurante, las mismas que estarán distribuidas en cada comunidad:

Tabla 3.2.- Planta Turística Amasank

CANTIDAD DE CABAÑAS	ESPECIFICACIÓN DE SU USO
3 cabañas	Alojamiento
3 cabañas	Cocina y Restaurante

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Para brindar al turista una acogida de calidad las cabañas serán diseñadas y decoradas con materiales elaboradas por la comunidad como artesanías, tejidos y muebles rústicos, logrando así una armonía entre la comunidad y la naturaleza que lo rodea.

ÁREA DE ALOJAMIENTO

Se utilizarán 3 cabañas como parte del área de alojamiento para los visitantes, que serán distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 3.3.- Distribución de Cabañas en Amasank

COMUNIDADES	DISTRIBUCIÓN DE CABAÑAS PARA HOSPEDAJE		
	DESCRIPCIÓN USO DE HABITACIONES	CABAÑAS	PAX
KAPAWARI	Cabaña dividida en dos habitaciones 1 matrimonal 1 triple	1	5 pax
PUKUAN	Cabaña dividida en dos habitaciones 1 matrimonal 1 triple	1	5 pax
NUMBAIMI	Cabaña dividida en dos habitaciones 1 matrimonal 1 triple	1	5 pax
TOTAL		3	15 PAX

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Esta distribución se ha realizado tomando en cuenta el estudio de mercado realizado a través de las encuestas a turistas nacionales y extranjeros que visitaron la ciudad del Puyo, estudio en el cual se detalla que a la mayoría de visitantes le gusta viajar solos, en familia y con amigos.

Cada habitación constará de los siguientes elementos:

- Las habitaciones triples tendrán 3 camas de 1 ½ plaza y la habitación matrimonial una cama de 2 plazas, cada una tendrá su respectivo.
- El closet armario contará con suficientes ganchos o armadores para los huéspedes.
- Se dispondrá de un velador
- Mesa con una silla
- Cuarto de baño será amplio y completo (inodoro, lavamanos, ducha espejo, repisa o estantes, ganchos para ropa, papel higiénico en cantidad suficiente, jabón, shampoo y 1 basurero)

Las cabañas se distinguirán por sus nombres ya que cada una tendrá diferente denominación según el vocablo Achuar.

ALIMENTACIÓN Y RESTAURANTE

CABAÑA DE COCINA Y RESTAURANTE

En cada comunidad existirá una cabaña que se encuentre dividida entre la cocina y restaurante. Para poder realizar un buen servicio de alimentos la cabaña de cocina deberá estar equipado de manera adecuada, además debe de estar a cargo de un personal capacitado que pueda desempeñar funciones de calidad y de forma eficiente, ya que el objetivo principal de este servicio es brindar al cliente excelente producto y servicio.

La cocina de cada comunidad contará con suministros como:

- Sección de lavado
- Sección de cocción
- Bodega

- Sección de almacenamiento de cubertería, cristalería, vajilla.

Dentro de los servicios que se ofrecerán a los turistas se tiene el de restaurante el mismo que está diseñado para recibir a 5 personas en cada comunidad.

Esta área estará diseñada con materiales propios de la zona, su decoración estará basada en artesanías que elaboran sus habitantes logrando así que el turista se encuentre en un ambiente acogedor y motivando al turista a que se encuentre familiarizado con la cultura y comunidades de la zona.

Dentro del servicio se ofrecerán platos típicos combinados con la gastronomía general del país y además estará totalmente equipada para brindarle al turista un servicio de calidad.

Lograr un servicio eficiente es uno de los principales objetivos es por ello que dentro de esta área se contara con un personal de meseros que estén dando la bienvenida al lugar y ofreciendo cada uno de los alimentos con los que cuenta el restaurante.

INSTALACIONES TURÍSTICAS

La instalaciones turísticas estarán basadas en la naturaleza que rodea a la zona, es decir los sitios que estarán destinados a ser utilizados como turísticos los que tendrán siempre señalización para poder brindar al turista un mejor servicio.

Cada sendero será nombrado utilizando palabras propias de las comunidades Achuar los mismos que estarán traducidos al español e inglés. Además constaran de información adicional de las plantas y en algunos casos el uso que las dan.

Los guías especializados en áreas naturales acompañarán a lo largo de las visitas para poder explicar a los visitantes cada lugar, plantas o animales que estén observando, logrando así armonizarlos con la naturaleza de la zona.

Senderos Auto guiados

Las instalaciones estarán conformadas por senderos auto guiados es decir que no necesitaran el servicio de guía ya que realizarán caminatas sin compañía, estos senderos serán básicamente los que se encuentran a los alrededores de las cabañas y entradas principales, marcando siempre los puntos principales del sector en el que se encuentran.

OTROS SERVICIOS

DEPARTAMENTO DE RESERVACIONES Y VENTAS “AMASANK”

Este departamento es la base informativa ya que, desde la ciudad del Puyo en esta oficina el personal encargado de recepción, ventas y logística; brindarán al cliente información sobre los servicios, productos y promociones de la empresa.

Además la persona encargada de este departamento tendrá que mantener informado al personal interno sobre el ingreso de turistas y los servicios solicitados.

POLÍTICAS PARA RESERVACIONES (PROPUESTAS)

Las siguientes políticas fueron creadas tomando como referencia estrategias de la cadena de Hoteles Decameron, a continuación se detalla cada una de ellas:

- Las reservaciones serán validas con un mes de anticipación a la entrada al Ecolodge y con el pago del 50% del valor total a reservar.
- En el caso de realizar el pago por medio bancario se receptara por correo electrónico la papeleta de depósito escaneada, y en caso de transferencia el número de la misma.
- Si una reserva es cancelada después de realizado el pago se hará la devolución del dinero de acuerdo a la siguiente política:

Tabla 3.4.- Políticas de devoluciones

POLITICAS DE DEVOLUCIONES	
FECHA DE CANCELACION DE LA RESERVA	PORCENTAJE DE DEVOLUCION
25 o más días antes de la fecha de entrada	Devolución del 80%
20 días antes de la fecha de entrada	Devolución del 60%
15 días antes de la fecha de entrada	Devolución del 40%
10 días antes de la fecha de entrada	Devolución del 20%
5 días antes de la fecha de entrada	No hay devolución

Fuente. Reglamento de devolución hoteles Decameron

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

- No hay devolución sobre las noches que no se utilicen en caso que el cliente salga del Ecolodge antes de lo estimado.
- En caso de que el huésped no se presente al hotel en la fecha de check-in, independiente de si la reserva fue garantizada con un depósito o un pre-pago, el Ecolodge se reserva el derecho de cancelar la estadía y de disponer de la habitación automáticamente a partir del día posterior a la fecha original del día del check-in
- Todas las reservaciones, modificaciones o cancelaciones deben de hacerse por email / teléfono/fax.
- Todos los precios expuestos en la página web ya incluyen impuestos hoteleros (12% IVA y 10% servicios).
- Todos los precios están sujetos a cambio sin previo aviso de acuerdo a disponibilidad y temporada turística del Ecuador.
- Las cancelaciones emitidas de parte del Ecolodge hacia sus clientes por motivos de clima y fenómenos naturales, podrán ser devueltas el 100% del valor total.

POLÍTICAS DE HOSPEDAJE

- ✓ Niños menores de 5 años no pagan.
- ✓ Niños mayores de 5 años hasta 11 años reciben el 20% de descuento.
- ✓ Los desayunos americanos consta de café en leche o agua. pan, jugo, fruta y huevos.

- ✓ Los almuerzos y cenas menú constan de entrada, sopa, plato fuerte, jugo y postre.
- ✓ Los niños deben ser supervisados por un adulto en todo momento en las áreas naturales
- ✓ No se permite fumar dentro de las habitaciones.
- ✓ No se admite el ingreso de ninguna clase de mascotas.

HORARIOS:

- ✓ CHECK IN: A partir de las 10 de la mañana
- ✓ CHECK OUT: Hasta las 13 hrs
- ✓ DESAYUNOS: Entre las 7 y las 9 hrs

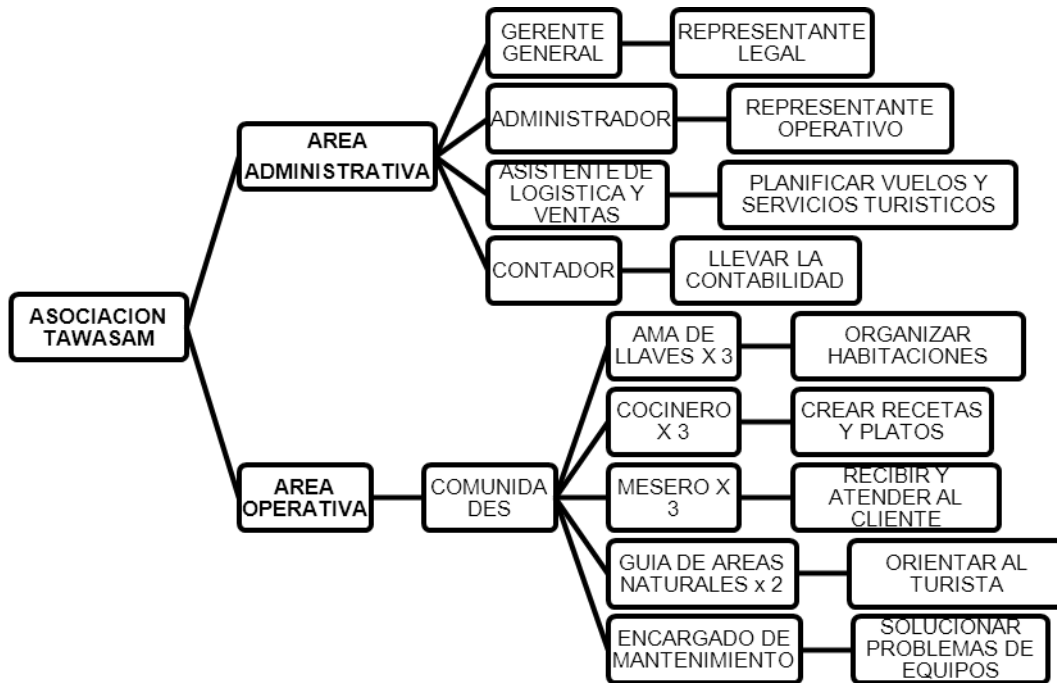
REGLAMENTO PARA LOS VISITANTES

Se ha realizado este reglamento interno exclusivo para visitantes cuyo fin es salvaguardar los recursos naturales, culturales y sociales de las comunidades anfitrionas:

- Respete la fragilidad cultural, social y medio ambiental de las comunidades adoptando los paquetes elaborados para esta zona.
- No compre ningún tipo de especies de flora y fauna, en lo posible filme o tome fotografías.
- Camine siempre por los senderos definidos y señalizados para el uso turístico.
- Apoye los programas diseñados en la comunidad para mejorar el medio ambiente, no destruya la flora y fauna del sector.
- Ayude a fomentar a la conservación de energía y del medio ambiente, a la protección del agua y aire, al reciclaje de materiales, al manejo de desechos y materiales tóxicos.

3.2.2. PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO

Ilustración 3.1.- Organigrama Funcional



Realizado por Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Después de diagnosticar el sistema organizacional de las comunidades se ha determinado que se debe fortalecer el área administrativa y operativa, enfocada al nivel de participación de autoridades y habitantes.

Es necesario poder asignar funciones a varios habitantes de las comunidades para poder realizar un trabajo en equipo y no delegar funciones a una sola persona a que de esta forma no se tendría un desempeño adecuado.

Quienes formen parte del proyecto cumplirán las siguientes funciones:

Nivel Administrativo: serán las personas que representen legalmente a cada comunidad que integra la Asociación Tawasam, además tendrán la responsabilidad de establecer políticas administrativas y sistemas de control en conjunto con los síndicos de cada comunidad que conforme el proyecto turístico.

Nivel Operativo: serán las personas que participen en el desarrollo de los servicios que se ofertarán, ellos serán parte fundamental en la ejecución de los procesos de:

- Recepción y Servicio al cliente
- Hospedaje y recreación
- Elaboración de artesanías
- Elaboración de platos típicos.

Para el correcto funcionamiento de la empresa fue necesario implementar una área administrativa compuesta 4 empleados, la cual controlará externamente todo el proceso de ventas, logística y contabilidad; permitiendo ofertar los distintos productos y servicios y manteniendo contacto con el turista al momento de adquirir un paquete turístico.

Mientras tanto el área operativa estará compuesta por 12 empleados, los cuales están distribuidos en cada una de las comunidades y tendrán la función de brindar al turista los distintos servicios hoteleros, en cuanto al personal de mantenimiento y guianza prestará sus servicios en las tres comunidades de forma rotativa.

PERFIL DE PUESTOS

Los perfiles de puestos se realizarán en base a competencias laborales requeridas propiamente para el correcto funcionamiento operacional y administrativo. Además se debe recalcar que en algunas disposiciones se han implementado requisitos laborales básicos dispuestos por las normas INEN 2013: Normas técnicas de competencia laboral consejo de normalización y certificación de competencia del Ecuador.

➤ DENOMINACIÓN DEL PUESTO: ADMINISTRADOR/A

- Edad: 25 a 30 años.

DISPOSICIONES GENERALES

El administrador de la empresa se ocupa principalmente, de gestionar los procesos de la empresa; buscar la calidad continua en todos los servicios internos y externos ofertados por el equipo; cumplir con las exigencias legales y tributarias; desarrollar los niveles humanos y económicos para alcanzar competitividad, crecimiento y desarrollo del negocio.

DESCRIPTORES:

El administrador debe:

- Planificar objetivos y estrategias.
- Establecer estrategias y acciones de mercadeo (marketing).
- Analizar y evaluar resultados para proponer acciones.
- Velar por la seguridad y mantenimiento del establecimiento.
- Asegurar la satisfacción del cliente
- Liderar el equipo humano de trabajo:

COMPETENCIA

Para alcanzar los resultados esperados el administrador debe ser competente con base en los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes.

- Conocimientos:

- a) Procesos y procedimientos administrativos y contables;
- b) técnicas de definición de precios, productos y servicios;
- c) técnicas de manejo de personal y equipos de trabajo;
- d) procesos de mejora continua;
- e) técnicas de negociación y administración de contratos;
- f) vocabulario técnico del segmento turismo y hospitalidad;
- g) aspectos laborales legales, comerciales, tributarios, fiscales, de salud, de seguridad, sociales y ambientales, relacionados a la administración hotelera;
- h) técnicas de liderazgo y jefatura;
- i) métodos de evaluación de desempeño de personal;
- j) tipos, estructura y funcionamiento de los establecimientos de alojamiento;

k) técnicas de mercadeo.

▪ Habilidades:

a) Planificación de corto y largo plazo;

b) toma de decisiones;

c) raciocinio numérico aplicado a negocios;

d) raciocinio lógico verbal para entender y comunicarse de manera clara y articulada, en forma oral y escrita;

e) interpretación del lenguaje corporal.

▪ Actitudes:

a) Innovador, con nuevas ideas, con imaginación, plantea sugerencias, aporta soluciones.

b) Perseverante, se ajusta a plazos acordados, completa las tareas, constante para cumplir con la rutina, le gustan los programas definidos.

c) Atento, cordial con el cliente, considerado hacia los otros, ayuda a aquellos que lo necesitan, tolerante, comprometido.

d) Detallista, metódico, ordenado, preciso, le gusta tener cada cosa en su sitio.

e) Previsor, planificador, programa con antelación, disfruta fijando objetivos, proyecta tendencias y planea proyectos.

f) Orientado al cambio, goza haciendo nuevas cosas, acepta cambios, busca la variedad.

➤ DENOMINACIÓN DEL PUESTO: ASISTENTE DE LOGÍSTICA Y VENTAS

OBJETIVO DEL PUESTO: Su objetivo principal es el de ofertar, planificar, garantizar y vender los productos y servicios de la empresa. Controlando el servicio de transporte terrestre, aéreo y fluvial desde el momento en el que inicia el tour ofrecido hasta el momento en el que termina.

Edad: 25 a 30 años.

Género: Masculino

Idiomas: inglés 80% escrito y hablado

Experiencia: 2 años de experiencia en logística.

FUNCIONES:

▪ Recibir y registrar al cliente a su llegada (check in).

- Relacionar al huésped con los diversos servicios del establecimiento y efectuar los procesos de salida del huésped (check out).
- Transportar al cliente hacia el ecolodge.
- Planificar horarios de vuelos.
- Brindar al cliente un servicio eficaz y seguro

ACTIVIDADES Y TAREAS:

- Controlar el acceso a las habitaciones.
- Apoyar al huésped.
- Operar equipos de distintos de tecnología.
- Actualizar los sistemas administrativos.
- Actuar como nexo entre los huéspedes y los otros departamentos del establecimiento.
- Velar por la seguridad y privacidad del huésped y del establecimiento.
- Asegurar la satisfacción del cliente.
- Cuidar de la apariencia persona.
- Vender productos y servicios.
- Control y aprobación de proveedores de transporte.
- Transportar al cliente de manera segura y con todo servicio solicitado.
- Informar al cliente sobre las reglas de equipaje y seguridad durante el viaje.
- Coordinar información con todos los departamentos.

RESPONSABILIDADES:

- Supervisar el estado del equipaje.
- Estar al tanto de la seguridad del turista
- Supervisar que las comunidades estén informadas con respecto al ingreso y salida del turista
- Controlar el estado de las habitaciones
- Controlar el estado del transporte antes de que el cliente lo utilice.
- Informar con anterioridad al cliente sobre los horarios de vuelos y transporte terrestre y fluvial.

APTITUD:

- Trabajo en equipo.
- Conocimientos de turismo y hotelería, transporte aéreo, fluvial y terrestre.
- Total concentración al momento de organizar y planificar el servicio de turismo, hotelería y transporte.
- Tener licencia profesional de manejo.

➤ DENOMINACIÓN DEL PUESTO: CONTADOR

OBJETIVO DEL PUESTO: Su cargo es el de llevar la contabilidad de la empresa e intervenir todos los documentos de cobro y pago correspondientes, preparar con todos los departamentos el presupuesto y la cuenta general de gastos e ingresos de la semana, mes y año, sometiéndolos a la aprobación de la Junta Directiva.

Edad: 27 a 30 años.

Idiomas: Inglés 60% escrito y hablado.

Experiencia: mínimo 3 años en el ámbito contable.

FUNCIONES

- Control de fondos.
- Administración de recursos planificación de necesidades de financiamiento.
- Flujo de caja.
- Control de presupuesto de ingreso y egreso.
- Elaboración del calendario de pagos.
- Estados de flujo de efectivo.
- Relación con bancos.
- Informes contables y de gestión.
- Responsable por la organización y custodia de los comprobantes de tesorería.

ACTIVIDADES

- Supervisar la correcta elaboración de los libros de venta y compras.
- Que se contabilicen los gastos ventas y compras del mes.
- Presentar a tiempo las planillas de declaración de impuestos.
- Estar solvente con todos los organismos públicos exigidos por el estado.

➤ DENOMINACIÓN DEL PUESTO: AMA DE LLAVES

Edad: 22 a 30 años.

Experiencia: Aprobar el curso de capacitación.

“DISPOSICIONES GENERALES

Descripción de la ocupación

El ama de llaves se ocupa, principalmente, de planificar, controlar, organizar y supervisar el equipo, los servicios de limpieza, higienización, ordenamiento y ornamentación de las habitaciones, lavandería, sala de refrigeración, áreas externas e internas (excepto cocina) y manejar los materiales de consumo, limpieza, decoración, menaje y uniformes.

REQUISITOS

Resultados esperados

El ama de llaves debe:

- Planificar el trabajo de su departamento
- Organizar, capacitar y supervisar al equipo humano de trabajo
- Coordinar los servicios realizados por el equipo de trabajo
- Contratar y supervisar servicios de terceros
- Administrar materiales a su cargo
- Diseñar y mantener la decoración de los diferentes ambientes a su cargo.
- Operar los equipos relacionados con su actividad
- Asegurar la satisfacción del huésped
- Interactuar con los demás departamentos
- Apoyar a la gestión del negocio

Competencia

El ama de llaves, para alcanzar los resultados esperados debe ser competente con base en los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes.

▪ Conocimientos:

a) técnicas de liderazgo y jefatura; coordinación y supervisión de personal; métodos de validación de profesionales y equipos;

b) técnicas para limpieza, higienización y ordenamiento aplicables a empresas de alojamiento y operación de equipos y aparatos de uso más común en las habitaciones;

c) servicios de hotelería; funciones generales de cada departamento de un establecimiento de alojamiento;

d) técnicas de servicio al cliente;

e) técnicas básicas de decoración, manejo de volúmenes, manejo del color;

f) requisitos para trabajo en equipo.

▪ Habilidades:

a) Capacidad de argumentar con lógica verbalmente o por escrito;

b) tomar decisiones complejas, individualmente o conjuntamente con otras personas;

c) lectura y escritura clara para elaboración de informes gerenciales;

d) planificación de corto plazo, de acuerdo con recomendaciones estratégicas.

➤ DESCRIPCIÓN DEL PUESTO: CHEF DE COCINA

Edad: 25 a 35 años.

Experiencia: mínimo 2 años en el mismo cargo.

DISPOSICIONES GENERALES

Descripción de la ocupación.

El chef de cocina se ocupa principalmente, de crear, coordinar y realizar recetas y platos; de supervisar el equipo de trabajo de la cocina; de asegurar la calidad de los productos y servicios y la rentabilidad para el establecimiento.

REQUISITOS

Resultados esperados

El chef de cocina debe:

- Planificar y controlar la cocina
- Elaborar programación de la cocina
- Elaborar menú o carta
- Crear recetas y preparar platos
- Administrar existencia (stock) y consumo
- Coordinar el trabajo de la cocina para banquete y servicio especial

- Administrar al equipo
- Supervisar cuidados de higiene personal y seguridad de los alimentos
- Representar a la organización

Conocimientos:

- a) Prácticas administrativas de planificación;
- b) elaboración de presupuesto;
- c) administración de la producción;
- d) principios básicos de gestión de procesos en la producción de alimentos y bebidas;
- e) principios de administración de alimentos y bebidas;
- f) procesos para selección, entrenamiento y evaluación de personal;
- g) recetas básicas de la cocina nacional e internacional para los varios tipos de servicio;
- h) términos técnicos operacionales de alimentos y bebidas;
- i) ingredientes, variedad, sazón de productos e insumos básicos de la cocina;
- j) técnicas de preparación, técnicas de cocción, disposición, montaje y presentación de platos, técnicas de servicio;
- k) técnicas de aprovechamiento, porcionamiento de alimentos y sustitución de ingredientes, que resulten en pérdidas mínimas;
- l) técnicas de combinación de alimentos de acuerdo con color, textura, aroma, paladar y aspecto visual;
- m) aspectos básicos de nutrición y dietas alimenticias;
- n) principales tipos, estructura y funcionamiento de establecimientos de alimentación y tipos de servicio y presentación de platos;
- o) maquinaria, equipos y utensilios de cocina;
- p) términos técnicos nacionales
- q) requisitos de higiene y presentación personal adecuados a la ocupación.

➤ **DESCRIPCIÓN DE PUESTO: MESERO**

Edad: 20 a 35 años.

Género: Masculino/Femenino

Experiencia: aprobar el curso de servicio al cliente.

DISPOSICIONES GENERALES

Descripción de la ocupación. El mesero se ocupa, principalmente, de acomodar al cliente en la mesa; servir alimentos y bebidas; finalizar el plato con el tipo de servicio escogido; preparar y adicionar salsas; flambear; presentar la cuenta y recibir el pago.

REQUISITOS

Resultados esperados

El mesero debe:

- Realizar la puesta a punto (mise en place)
- Recibir y acomodar al cliente en la mesa
- Servir al cliente a la mesa
- Atender la mesa ocupada
- Actuar como nexo entre el cliente y demás áreas del restaurante
- Cuidar de la seguridad de los alimentos
- Finalizar la atención y recibir el pago
- Asegurar la satisfacción del cliente
- Cuidar de la presentación personal
- Apoyar al equipo

Competencia

El mesero, para alcanzar los resultados esperados debe ser competente con base en los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes.

- Conocimientos:
 - a) Normas de etiqueta y protocolo en la mesa y en el salón;
 - b) tipos de servicio a la mesa;
 - c) preparación y finalización de platos y salsas;
 - d) técnicas para servir bebidas, licores y vinos;
 - e) vocabulario técnico relativo al servicio de alimentos y bebidas;
 - f) funciones y responsabilidades de los diversos servicios de un restaurante;
 - g) procedimientos de emergencia;
 - h) primeros auxilios básicos;
 - i) requisitos de higiene personal adecuados a la ocupación;

j) utilización de equipos, computadora, calculadora, fax, entre otros;

k) montaje de mesas;

➤ DESCRIPCIÓN DEL PUESTO: GUÍA ESPECIALIZADO EN ÁREAS NATURALES

Edad: 18 a 35 años.

Género: Masculino ó Femenino

DISPOSICIONES GENERALES

Descripción de la ocupación. El guía especializado en áreas naturales se ocupa, principalmente, de conducir al turista por un ambiente no urbano; facilitar el contacto con la naturaleza de manera segura, y brindar información técnica especializada sobre determinado atractivo natural de interés turístico de una provincia o sector del país.

REQUISITOS

Resultados esperados

El guía especializado en áreas naturales debe:

- Organizar el trabajo
- Ayudar en la preparación de rutas y trayectos
- Orientar al conductor de transporte turístico
- Ajustar rutas y trayectos
- Apoyar al guía tour conductor
- Orientar en la preparación de alimentos
- Operar equipos de uso en ambientes naturales
- Promover la integración con el medio ambiente
- Velar por el bienestar y la seguridad del turista
- Asegurar la satisfacción del turista
- Actuar en emergencias
- Cuidar de la imagen de la operadora contratante
- Cuidar de la apariencia personal y postura profesional
- Promover el turismo

Competencia

El guía especializado en áreas naturales, para alcanzar los resultados esperados debe ser competente con base en los siguientes conocimientos, habilidades y actitudes.

▪ Conocimientos:

- a) Vocabulario técnico de hotelería y turismo;
- b) aspectos de la flora, fauna, y geografía vinculados al atractivo natural;
- c) manejo de cartas, mapas, escalas, curvas de nivel y técnicas de orientación por brújula y Sistema de Posicionamiento Global (GPS);
- d) principios de conservación ambiental, principalmente en relación al límite de capacidad de carga;
- e) Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre;
- f) Ley de Régimen Especial para la Conservación y Desarrollo Sustentable para la Provincia de Galápagos;
- g) Reglamento de Guías Naturalistas de Áreas Protegidas;
- h) técnicas de conducción de grupos en ambiente natural, condicionamiento físico y evaluación de esfuerzo;
- i) equipos y vestuarios específicos para uso en ambiente natural;
- j) técnicas de instalación de campamentos;
- k) requisitos de seguridad para permanencia en ambientes naturales;
- l) seguridad de alimentos;
- m) técnicas de entretenimiento, animación, integración;
- n) estrategias de solución de conflictos;
- o) técnicas de venta y de atención al público;
- p) procedimientos de primeros auxilios básicos.

▪ Habilidades:

- a) Planificación de corto plazo de acuerdo a las condiciones ambientales;
- b) caminatas largas y capacidad para transportar peso;
- c) expresividad en la comunicación;
- d) argumentación lógica, clara y articulada, sin vicio de lenguaje y de gesticulación;

e) análisis del comportamiento humano e interrelación del lenguaje corporal, en particular gestual.

➤ DESCRIPCIÓN DEL PUESTO: ENCARGADO DE MANTENIMIENTO

Edad: 30 a 35 años.

Género: Masculino

Experiencia: mínimo ½ año en el mismo cargo.

DISPOSICIONES GENERALES

Descripción de la ocupación.

El encargado de mantenimiento se ocupa, principalmente, de verificar, dar mantenimiento y solucionar problemas en equipo, mobiliario e instalaciones; prestar ayuda en la instalación de equipos de uso temporal y evaluar el servicio de mantenimiento encomendado.

REQUISITOS

Resultados esperados

El encargado de mantenimiento debe:

- Diagnosticar el servicio a ser ejecutado:
- Reparar fallas eléctricas
- Reparar fallas hidráulicas
- Reparar fallas mecánicas
- Reparar fallas telefónicas
- Hacer instalaciones provisionales
- Manejar y controlar existencia (stock) de materiales del área de mantenimiento
- Cuidar el área de trabajo
- Operar equipos
- Participar en programas de mantenimiento
- Aplicar procedimientos de seguridad industrial
- Actuar en emergencias
- Actuar como nexo entre las áreas de mantenimiento y ama de llaves
- Cuidar la apariencia personal
- Apoyar al equipo humano de trabajo

Conocimientos:

- a) Técnicas de diagnóstico y reparación de aparatos electrónicos, eléctricos, mecánicos e hidráulicos;
- b) herramientas y suministros de uso común en electricidad y en mecánica básica;
- c) requisitos de higiene y seguridad en el trabajo;
- d) operación y mecanismo de ajuste de los equipos y aparatos de uso más común en las habitaciones;
- e) conocimientos básicos de plomería, carpintería, albañilería y pintura;
- f) manejo de formularios de servicio de mantenimiento;
- g) funciones generales de cada área de un establecimiento de alojamiento.

REGLAMENTO PARA LOS EMPLEADOS

- La calidad de servicio que se ofrece a los visitantes debe ser óptima
- Al elaborar planificar las actividades tomar en cuenta la conservación de los ecosistemas en donde se planea desarrollar y buscar un desarrollo sustentable de nuestra actividad
- Capacitación continua de los trabajadores con respecto a la labor y el área en la cual se desempeñan.
- Capacitación obligatoria para el personal en relaciones humanas
- Cumplir con las normas de comportamiento y respeto a sus compañeros de trabajo.
- No fumar, ni beber en horas laborables
- Puntualidad
- Cumplir con las obligaciones asignadas
- Brindar la mejor atención al cliente

ESTUDIO LEGAL

LEGALIZACIÓN

El proyecto turístico estará conformado por las comunidades de Kapawari, Numbaimi y Pukuan las mismas que formarán una sola asociación lo cual se encuentra aún en proceso.

Constitución legal de cada comunidad (Anexo N° 3- Pág. 188)

➤ PROCESO DE REGISTRO

Para poder constituir la empresa turística se necesita realizar los siguientes tramites:

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (SRI)

Para poder obtener el RUC de personas jurídicas se requiere:

- a) Formulario RUC 01, lleno con los datos de la compañía
- b) Original y copia de la escritura de constitución de la compañía
- c) Original y copia del nombramiento del representante legal
- d) Original y copia de la cédula de ciudadanía del representante legal
- e) Carta de compromiso firmada por el contador, incluyendo su número de RUC

PATENTE MUNICIPAL (MUNICIPIO DE PASTAZA)

- a) Formulario de patente de actividades económicas
- b) Original y copia de la cédula y papeleta de votación
- c) Original y copia de RUC
- d) Copia de permiso de cuerpo de bomberos
- e) Copia del acta de constitución de la empresa
- f) Copia de la carta de impuesto predial del local donde funciona el negocio.
- g) En caso de inscripción para obtener la patente para personas jurídicas por primera vez presentar:
 - a) Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia.
 - b) Escritura de constitución de la compañía original y copia
 - c) Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías

d) Copia de la cédula de ciudadanía.

PERMISO SANITARIO.-

Para obtenerlo se presenta en la Jefatura Provincial de Salud lo siguiente:

- a) Categorización otorgado por el área de Control Sanitario
- b) Comprobante de pago de patente del año
- c) Permiso sanitario de funcionamiento del año anterior (original)
- d) Certificado de Salud
- e) Informe del control sanitario sobre el cumplimiento de requisitos para la actividad
- f) Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada

REGISTRO DE ACTIVIDAD TURÍSTICA (MINISTERIO DE TURISMO)

Las personas naturales o jurídicas para registrarse y clasificarse en el Ministerio de Turismo deberán presentar la correspondiente solicitud, en el formulario entregado por la corporación, acompañado de los siguientes documentos:

- a) Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía y de aumento de capital o reformas de estatutos, si los hubiere, tratándose de personas jurídicas.
- b) Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito de la persona jurídica solicitante en la oficina del Registro Mercantil
- c) Copia del RUC
- d) Copia de la cédula de identidad
- e) Copia de la papeleta de votación
- f) Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual de no encontrarse registrada la razón, denominación social o nombre comercial motivo de la solicitud.
- g) Registro único de contribuyentes o cédula de ciudadanía o de identidad, según sea la persona natural ecuatoriana o extranjera solicitante
- h) Copia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
- i) Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia)
- j) Declaración juramentada de activos fijos para cancelación del 1 por mil

Una vez recibida la solicitud, el departamento correspondiente verificará si ésta ha sido presentada en forma debida y dispondrá la visita de inspección previa a la clasificación.

LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO (LUAE) – MUNICIPIO DE PASTAZA

Para obtener la licencia anual de funcionamiento los requisitos son:

- a) Solicitud de registro en el Catastro Turístico dirigida al Señor Alcalde.
- b) Certificado de registro conferido por el Ministerio de Turismo
- c) Patente Municipal actualizada
- d) Certificado actualizado de afiliación a la Cámara de Turismo Provincial (este trámite es opcional)
- e) Copia certificada del RUC
- f) Lista de precios del establecimiento turístico
- g) Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento.

AFILIACIÓN A LA CÁMARA PROVINCIAL DE TURISMO (CAPTUR)

Para la afiliación a la Cámara de Turismo Provincial se debe recalcar que su afiliación es opcional, y se necesita los siguientes requisitos:

- a) Copia de la cédula de identidad del representante legal de la empresa
- b) Copia del certificado de votación
- c) RUC
- d) Patente Municipal
- e) Registro del Ministerio de Turismo
- f) Dos fotos de tamaño carnet del representante legal de la empresa turística.

3.2.3. PROGRAMA DE CAPACITACIÓN A LAS COMUNIDADES ACHUAR

El objetivo fundamental del presente programa es el de disponer de comunidades capacitadas en los que respecta a aspectos turísticos, logrando así que su participación sea eficaz en la planificación y desarrollo de dicha actividad, garantizando así calidad en la prestación de sus servicios. A continuación se detalla los distintos talleres que determinarán un correcto desenvolvimiento en las actividades del ecolodge.

Tabla 3.5.- Taller de Atención y Servicio al Cliente

TALLER N° 1				
TEMA: ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE				
DURACIÓN: 3 JORNADAS (8 HORAS)				
OBJETIVO: Capacitar al personal operativo de Amasank en el área de atención y servicio al cliente, mediante la implementación de técnicas prácticas y evaluativas.				
LUGAR: Escuelas de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.				
TOTAL DE PERSONAS A CAPACITAR: 30 personas (hombres y mujeres adultos/as de entre 18 a 50 años de edad.)				
DÍA	MÓDULO	ITINERARIO DE ACTIVIDADES		MATERIALES
		HORA	ACTIVIDAD	
1	SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE	08:00	Bienvenida, indicaciones generales y entrega de materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Cartelones • Infocus • Marcadores • Cartulinas • Video ilustrativo • Lápices • Hojas de papel bond
		09:00	Inicio del modulo 1° parte (el cliente, tipos de servicio)	
		11:00	Ejercicios grupales y análisis de situaciones reales	
		12:30	Almuerzo	
		13:30	Inicio del modulo 2° parte (calidad de servicio ligado con el éxito en el negocio)	
		15:00	Debate grupal y evolución final	
		16:00	Fin del Modulo 1	
2	GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMOS	08:00	Inicio del modulo 1° parte (cliente insatisfecho)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (manejo de quejas y conflictos)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 2	
3	TÉCNICAS DE EFECTIVIDAD EN SERVICIO AL CLIENTE	08:00	Inicio del módulo 1° parte (actitudes requeridas para atender al cliente)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Análisis grupal y recreación situacional	
		12: 00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del modulo 2° parte (normas personales y de conocimientos)	
		14:00	Trabajo grupal y evaluación	
		15:30	Fin del taller	
		16:00	Entrega de certificados	
PRESUPUESTO				
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN		VALOR	
Capacitación	Formación de 30 personas en atención y servicio al cliente		\$70,00	
Transporte	Viaje Quito-Shell de capacitadoras		\$20,00	
Materiales	Papel bond, cartelones, cartulinas, lápices para 30 personas		\$17,00	
COSTO TOTAL			\$107,00	

Fuente: <http://www.slideshare.net/marisolmartinezvega/taller-servicio-al-cliente>

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 3.6.- Taller de Protocolo y Guianza

TALLER N° 2				
TEMA: PROTOCOLO Y GUIANZA				
DURACIÓN: 3 JORNADAS (8 HORAS)				
OBJETIVO: Desarrollar en las personas habilidades de orientación turística, permitiendo que en un futuro transmitan información con aptitudes de guianza optima.				
LUGAR: Escuelas de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.				
TOTAL DE PERSONAS A CAPACITAR: 30 personas (hombres y mujeres adultos/as de entre 18 a 50 años de edad.)				
DÍA	MÓDULO	ITINERARIO DE ACTIVIDADES		MATERIALES
		HORA	ACTIVIDAD	
1	PROTOCOLO	08:00	Bienvenida, indicaciones generales y entrega de materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Infocus • Marcadores • Video ilustrativo • Lápices • Hojas de papel bond • Brújulas • Tienda de campaña
		09:00	Inicio del modulo 1° parte (protocolo y comportamiento humano)	
		11:00	Ejercicios grupales y análisis de situaciones reales	
		12:30	Almuerzo	
		13:30	Inicio del modulo 2° parte (calidad de procesos)	
		15:00	Debate grupal y evolución final	
		16:00	Fin del Modulo 1	
2	TÉCNICAS DE GUIANZA	08:00	Inicio del modulo 1° parte (manejo de grupos, materiales y técnicas de guianza)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (técnicas de campamento y primeros auxilios)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 2	
3	TURISMO ECOLÓGICO	08:00	Inicio del módulo 1° parte (ecoturismo y recursos naturales)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Análisis grupal y recreación situacional	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del modulo 2° parte (caminos y senderos; manejo de residuos)	
		14:00	Trabajo grupal y evaluación	
		15:30	Fin del taller	
		16:00	Entrega de certificados	
PRESUPUESTO				
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN		VALOR	
Capacitación	Formación de 30 personas en atención y servicio al cliente		\$70,00	
Transporte	Viaje Quito-Shell de capacitadoras		\$20,00	
Materiales	Papel bond, lápices y brújulas para 30 personas		\$17,00	
COSTO TOTAL			\$107,00	

Fuente: <http://www.slideshare.net/Karenma/etiqueta-y-protocolo-corporativa-curso/>

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluza

Tabla 3.7.- Taller de Aseo y Limpieza

TALLER N° 3				
TEMA: ASEO Y LIMPIEZA				
DURACIÓN: 3 JORNADAS (8 HORAS)				
OBJETIVO: Generar en los participantes funciones de limpieza y mantenimiento, creando términos de productividad y eficacia en la planificación de actividades relacionadas al tema.				
LUGAR: Escuelas de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.				
TOTAL DE PERSONAS A CAPACITAR: 30 personas (hombres y mujeres adultos/as de entre 18 a 50 años de edad.)				
DÍA	MÓDULO	ITINERARIO DE ACTIVIDADES		MATERIALES
		HORA	ACTIVIDAD	
1	DEPARTAMENTO DE ASEO Y LIMPIEZA	08:00	Bienvenida, indicaciones generales y entrega de materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Infocus • Marcadores • Video ilustrativo • Lápices • Hojas de papel bond • Servilletas • Cartulinas
		09:00	Inicio del modulo 1° parte (funciones y actividades del departamento)	
		11:00	Ejercicios grupales y análisis de situaciones reales	
		12:30	Almuerzo	
		13:30	Inicio del modulo 2° parte (tipos de habitación)	
		15:00	Debate grupal y evolución final	
		16:00	Fin del Modulo 1	
2	PROCESOS Y MÉTODOS DE LIMPIEZA	08:00	Inicio del modulo 1° parte (procesos de lavandería, limpieza y mantenimiento en general)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (material de procesamiento informático)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 2	
3	DOBLAJE Y DECORACIÓN	08:00	Inicio del módulo 1° parte (decoración con lencería)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Análisis grupal y recreación situacional	
		12: 00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del modulo 2° parte (decoración adecuado de baños, habitaciones y restaurante)	
		14:00	Trabajo grupal y evaluación	
		15:30	Fin del taller	
		16:00	Entrega de certificados	
PRESUPUESTO				
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN		VALOR	
Capacitación	Formación de 30 personas en atención y servicio al cliente		\$70,00	
Transporte	Viaje Quito-Shell de capacitadoras		\$20,00	
Materiales	Papel bond, lápices, cartulinas y servilletas para 30 personas		\$17,00	
COSTO TOTAL			\$107,00	

Fuente: <http://www.slideshare.net/Migliore/guia-de-buenas-practicas-servicio-de-habitaciones>

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 3.8.- Taller de Practicas Ambientales

TALLER N° 4				
TEMA: PRACTICAS AMBIENTALES				
DURACIÓN: 5 JORNADAS (8 HORAS)				
OBJETIVO: Ayudar a preservar la calidad ambiental de la zona, involucrando a los habitantes con técnicas adecuadas de reciclaje y manejo de residuos.				
LUGAR: Escuelas de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.				
TOTAL DE PERSONAS A CAPACITAR: 30 personas (hombres y mujeres adultos/as de entre 18 a 50 años de edad.)				
DÍA	MÓDULO	ITINERARIO DE ACTIVIDADES		MATERIALES
		HORA	ACTIVIDAD	
1	PRACTICAS AMBIENTALES	08:00	Bienvenida, indicaciones generales y entrega de materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Cartelones • Infocus • Marcadores • Video ilustrativo • Lápices • Hojas de papel bond • Cartulinas
		09:00	Inicio del modulo 1° parte (planes de consumo en general)	
		11:00	Ejercicios grupales y análisis de situaciones reales	
		12:30	Almuerzo	
		13:30	Inicio del modulo 2° parte (Introducción de planes ambientales en los distintos departamentos)	
		15:00	Debate grupal y evolución final	
		16:00	Fin del Modulo 1	
2	RECICLAJE	08:00	Inicio del modulo 1° parte (clasificación de materiales y almacenamiento)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (creación de elementos a base de productos reciclados)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 2	
3	GESTIÓN DE RESIDUOS	08:00	Inicio del modulo 1° parte (manejo de residuos)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (prevención de contaminaciones)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 3	
4	CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD	08:00	Inicio del modulo 1° parte (protección y control de flora y fauna)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (prevención de contaminaciones)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 4	
5	ECOLOGGE	08:00	Inicio del módulo 1° parte (relación del ecolodge con el medio ambiente)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Análisis grupal y recreación situacional	

		12: 00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del modulo 2° parte (p)	
		14:00	Trabajo grupal y evaluación	
		15:30	Fin del taller	
		16:00	Entrega de certificados	
PRESUPUESTO				
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN			VALOR
Capacitación	Formación de 30 personas en atención y servicio al cliente			\$70,00
Transporte	Viaje Quito-Shell de capacitadoras			\$20,00
Materiales	Papel bond, lápices, cartulinas y cartelones para 30 personas			\$17,00
COSTO TOTAL				\$107,00

Fuente: http://www.slideshare.net/jadira_155/buenas-practicas-ambientales-18078790?from_search=9
Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluza

Tabla 3.9.- Taller de Control y Manejo de Alimentos

TALLER N° 5				
TEMA: CONTROL Y MANEJO DE ALIMENTOS				
DURACIÓN: 3 JORNADAS (8 HORAS)				
OBJETIVO: Instruir a los participantes sobre técnicas adecuadas para el manejo y control de alimentos, generando conciencia sobre la responsabilidad asociada al tema.				
LUGAR: Escuelas de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.				
TOTAL DE PERSONAS A CAPACITAR: 30 personas (hombres y mujeres adultos/as de entre 18 a 50 años de edad.)				
DÍA	MÓDULO	ITINERARIO DE ACTIVIDADES		MATERIALES
		HORA	ACTIVIDAD	
1	EDUCACIÓN SANITARIA	08:00	Bienvenida, indicaciones generales y entrega de materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Infocus • Marcadores • Video ilustrativo • Lápices • Hojas de papel bond • Guantes quirúrgicos • Cartulinas • Mallas de cabello
		09:00	Inicio del modulo 1° parte (practicass sanitarias y sus elementos)	
		11:00	Ejercicios grupales y análisis de situaciones reales	
		12:30	Almuerzo	
		13:30	Inicio del modulo 2° parte (precaución de contaminación y presentación personal)	
		15:00	Debate grupal y evolución final	
		16:00	Fin del Modulo 1	
2	CONTROL Y MANEJO DE ALIMENTOS	08:00	Inicio del modulo 1° parte (personal manipulador de alimentos)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (control de alimentos)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 2	
3	PLAN DE CAPACITACIÓN Y CONTROL PERMANENTE	08:00	Inicio del módulo 1° parte (autoridades y avisos sanitarios)	

		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Análisis grupal y recreación situacional	
		12: 00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del modulo 2° parte (reglas higiénicas generales eventuales y permanentes)	
		14:00	Trabajo grupal y evaluación	
		15:30	Fin del taller	
		16:00	Entrega de certificados	
PRESUPUESTO				
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN			VALOR
Capacitación	Formación de 30 personas en atención y servicio al cliente			\$70,00
Transporte	Viaje Quito-Shell de capacitadoras			\$20,00
Materiales	Papel bond, lápices, cartulinas, guantes quirúrgicos y mallas de cabello para 30 personas			\$17,00
COSTO TOTAL				\$107,00

Fuente:http://www.tecnoalbura.net/material/cursos/temario_CURSO_PARA_MANIPULADORES_DE_ALIMENTOS.pdf

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 3.10.- Taller de Banquetes y Catering

TALLER N° 6				
TEMA: BANQUETES Y CATERING				
DURACIÓN: 5 JORNADAS (8 HORAS)				
OBJETIVO: Inducir a los participantes en planes de servicio de catering y elementos necesarios para su optimización.				
LUGAR: Escuelas de las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi.				
TOTAL DE PERSONAS A CAPACITAR: 30 personas (hombres y mujeres adultos/as de entre 18 a 50 años de edad.)				
DÍA	MÓDULO	ITINERARIO DE ACTIVIDADES		MATERIALES
		HORA	ACTIVIDAD	
1	BANQUETES Y CATERING	08:00	Bienvenida, indicaciones generales y entrega de materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Infocus • Video ilustrativo • Manteles • Cubiertos de plásticos • Servilletas • Mesas • Bandejas • Vasos de plástico
		09:00	Inicio del modulo 1° parte (el salón y el menú)	
		11:00	Ejercicios grupales y análisis de situaciones reales	
		12:30	Almuerzo	
		13:30	Inicio del modulo 2° parte (precios y oferta)	
		15:00	Debate grupal y evolución final	
		16:00	Fin del Modulo 1	
2	PLANIFICACIÓN	08:00	Inicio del modulo 1° parte (libro de control y orden del cliente)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (creación de elementos a base de productos reciclados)	

		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 2	
3	EL SERVICIO	08:00	Inicio del modulo 1° parte (control de personal y tipos de comentarios)	
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Trabajo grupal con situaciones reales	
		12:00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del módulo 2° parte (presentación e higiene del personal)	
		15:00	Trabajo y debate grupal	
		16:00	Fin del Modulo 3	
		4	ESTILOS DE SERVICIO	08:00
10:00	Reproducción de video ilustrativo			
11:00	Trabajo grupal con situaciones reales			
12:00	Almuerzo			
13:00	Inicio del módulo 2° parte (protocolo)			
15:00	Trabajo y debate grupal			
16:00	Fin del Modulo 4			
5	EL SALÓN			08:00
		10:00	Reproducción de video ilustrativo	
		11:00	Análisis grupal y recreación situacional	
		12: 00	Almuerzo	
		13:00	Inicio del modulo 2° parte (preparación y almacenaje de menaje)	
		14:00	Trabajo grupal y evaluación	
		15:30	Fin del taller	
		16:00	Entrega de certificados	
PRESUPUESTO				
	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN		VALOR
	Capacitación	Formación de 30 personas en atención y servicio al cliente		\$70,00
	Transporte	Viaje Quito-Shell de capacitadoras		\$20,00
	Materiales	Manteles, cubiertos de plásticos, servilletas, bandejas, vasos de plástico para montaje		\$17,00
	COSTO TOTAL			\$107,00

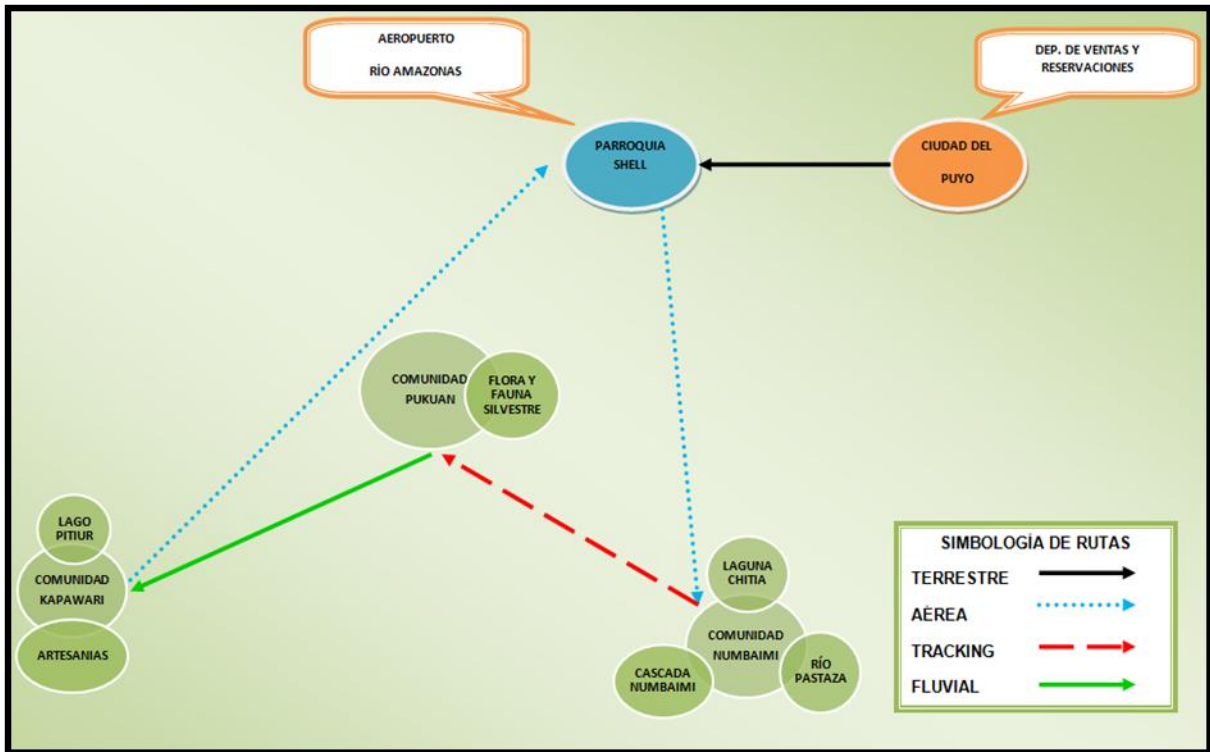
Fuente: <http://omarjhoyer.wordpress.com/2012/04/28/taller-organizacion-de-banquetes-y-eventos-de-catering/>

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

3.2.4. PROGRAMA DE PLAN DE MARKETING

PAQUETE TURÍSTICO N° 1

Mapa 3.4.- Ruta Paquete Turístico Aventura Amazónica



DETALLE DEL PAQUETE TURÍSTICO

Nombre: AVENTURA AMAZÓNICA

Precio del paquete: \$396.00 USD DOLARES AMERICANOS

Código: PTAA01-2013

Fechas: Todo el año (365 días)

Capacidad de pasajeros por avioneta: 5 pax

Capacidad de hospedaje por comunidad: 5 pax

Duración: 3 DÍAS/2 NOCHES

Dirigido a turistas nacionales y extranjeros que disfruten del relax y paisaje de la amazonia ecuatoriana, combinada con la cultura y tradiciones de la nacionalidad indígena achuar.

RUTA: centro de la ciudad del Puyo-Aeropuerto Rio Amazonas (Shell)-Numbaimi - Pukuan-Kapawari-Shell. Las especificaciones de atractivos y rutas serán detalladas en el itinerario de actividades.

INDICACIONES GENERALES: buen estado físico, zapatos deportivos cómodos, botas de caucho (temporada de invierno), ropa ligera, gorra, bloqueador solar, ropa de baño, poncho de agua (temporada de invierno), repelente de insectos, cámara fotográfica. La ruta presenta caminatas aproximadas de 1 a 2 horas, abundante vegetación, encuentros con animales nativos de la zona y manifestaciones culturales de los indígenas achuar.

TOUR INCLUYE: traslado terrestre, aéreo y fluvial; alimentación completa con gastronomía nacional y achuar, servicio de alojamiento, guianza bilingüe local y personalizada; chalecos salvavidas (al momento de usar canoas). Avistamiento de aves y animales nativos propios de la selva amazónica del Ecuador, seguro de viajes.

RECOMENDACIONES GENERALES: Respete la fragilidad cultural, social y medio ambiental de las comunidades adoptando los paquetes elaborados para esta zona. No compre ningún tipo de especies de flora y fauna, en lo posible filme o tome fotografías. Camine siempre por los senderos definidos y señalizados para el uso turístico. Apoye los programas diseñados en la comunidad para mejorar el medio ambiente, no destruya la flora y fauna del sector. Ayude a fomentar a la conservación de energía y del medio ambiente, a la protección del agua y aire, al reciclaje de materiales, al manejo de desechos y materiales tóxicos.

ITINERARIO DE ACTIVIDADES DIARIAS

Tabla 3.11.- Itinerario de Actividades Paq. Turístico 1

DÍA	LUGAR	ACTIVIDAD
1	PUYO	<p>Bienvenida e indicaciones generales de ingreso y salida a las comunidades.</p> <p>Entrega de canguro con marca Amasank</p> <p>Salida hacia el Aeropuerto Rio Amazonas</p>
	AEROPUERTO RIO AMAZONAS-SHELL	<p>Control de peso de equipaje y pasajeros.</p> <p>Salida hacia Numbaimi</p>
	NUMBAIMI	<p>Check in</p> <p>Bienvenida con bebida tradicional</p> <p>Acomodación</p> <p>Visita a laguna Chitia</p> <p>Almuerzo</p> <p>Visita al Rio Pastaza</p> <p>Visita a la cascada Numbaimi</p> <p>Retorno a la comunidad</p> <p>Cena Tradicional</p>
2	NUMBAIMI	Desayuno
		<p>Visita a la comunidad Numbaimi</p> <p>Danza tradicional y manifestaciones culturales de la comunidad Achuar.</p> <p>Almuerzo Tradicional en la comunidad</p> <p>Enseñanzas artesanales</p> <p>Retorno a la comunidad</p>
		Cena
3	NUMBAIMI	<p>Desayuno</p> <p>Salida hacia la comunidad de Pukuan</p>
	PUKUAN	<p>Reconocimiento de fauna silvestre</p> <p>Almuerzo</p> <p>Salida hacia la comunidad de Kapawari</p>
	KAPAWARI	Visita a la Laguna Pitiur

		Reconocimiento de artesanías Despedida tradicional Salida hacia el Aeropuerto Rio Amazonas Fin del Tour
--	--	--

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

TABLA DE COSTOS UNITARIOS EN USD DÓLARES AMERICANOS DEL TOUR
PTAA01-2013

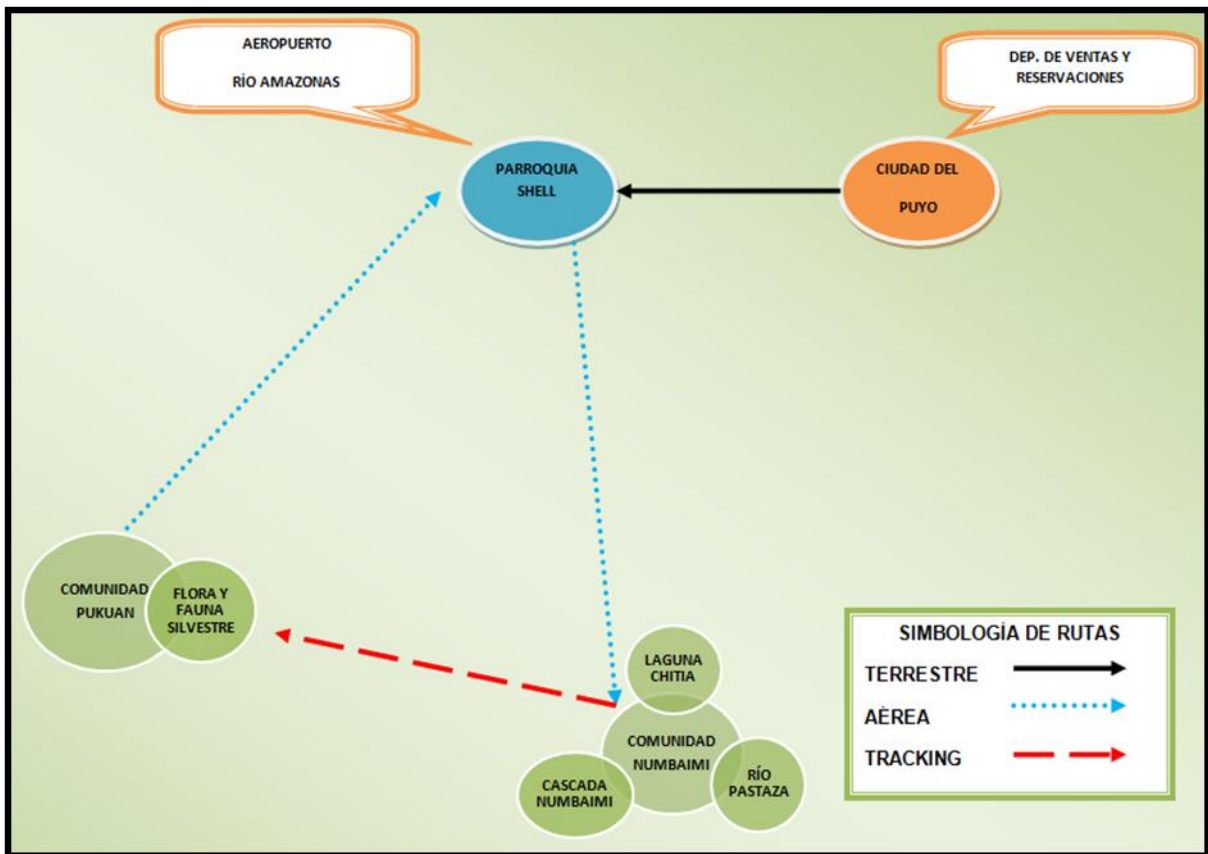
Tabla 3.12.- Costos Paquete Turístico Ruta Amazónica

SERVICIOS	TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS
	VALOR UNITARIO
TRANSPORTE	
TRANSFER PUYO-SHELL	\$ 5,00
TRANSPORTE AEREO SHELL-NUMBAIMI	\$ 85,00
TRANSPORTE FLUVIAL PUKUAN-KAPAWARI	\$ 20,00
TRANSPORTE AEREO KAPAWARI-SHELL	\$ 75,00
TOTAL TRANSPORTE	\$ 185,00
SEGURO DE VIAJE 5 DÍAS	\$ 19,00
HOSPEDAJE	
HOSPEDAJE 3D/2N	\$ 30,00
IMPUESTOS 22%	\$ 6,60
TOTAL HOSPEDAJE	\$ 36,60
ALIMENTACION	
ALIMENTACION 3D/2N	\$ 43,00
IMPUESTOS 22%	\$ 9,46
TOTAL ALIMENTACION	\$ 52,46
GUIANZA	
HONORARIOS GUIA	\$ 10,06
GUIANZA IVA 12%	\$ 1,21
TOTAL GUIANZA	\$ 11,27
SUBTOTAL	\$ 304,33
UTILIDAD 30%	\$ 91,30
TOTAL	\$ 395,63
PVP	\$ 396,00

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

PAQUETE TURÍSTICO N° 2

Mapa 3.5.- Ruta Paquete Turístico Selva Encantada



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

DETALLE DEL PAQUETE TURÍSTICO

Nombre: SELVA ENCANTADA

Precio: \$327.00 USD DÓLARES AMERICANOS

Código: CÓD. PTSE02-2013

Fechas: Todo el año (365 días)

Capacidad de pasajeros por avioneta: 5 pax

Capacidad de hospedaje por comunidad: 5 pax

Duración: 2 DÍAS/1 NOCHES

Dirigido a turistas nacionales y extranjeros, que disfruten del relax y paisaje de la amazonia ecuatoriana combinada con la cultura y tradiciones de la nacionalidad indígena achuar.

RUTA: centro de la ciudad del Puyo-Aeropuerto Rio Amazonas (Shell)-Numbaimi - Pukuan-Shell. Las especificaciones de atractivos y rutas serán detalladas en el itinerario de actividades.

INDICACIONES GENERALES: buen estado físico, zapatos deportivos cómodos, botas de caucho (temporada de invierno), ropa ligera, gorra, bloqueador solar, ropa de baño, poncho de agua (temporada de invierno), repelente de insectos, cámara fotográfica. La ruta presenta caminatas aproximadas de 1 a 2 horas, abundante vegetación, encuentros con animales nativos de la zona y manifestaciones culturales de los indígenas achuar.

TOUR INCLUYE: traslado terrestre, aéreo y fluvial; alimentación completa con gastronomía internacional y achuar. Servicio de alojamiento, guianza bilingüe local y personalizada; chalecos salvavidas (al momento de usar canoas). Avistamiento de aves y animales nativos propios de la selva amazónica del Ecuador, seguro de viajes.

RECOMENDACIONES GENERALES: Respete la fragilidad cultural, social y medio ambiental de las comunidades adoptando los paquetes elaborados para esta zona. No compre ningún tipo de especies de flora y fauna, en lo posible filme o tome fotografías. Camine siempre por los senderos definidos y señalizados para el uso turístico. Apoye los programas diseñados en la comunidad para mejorar el medio ambiente, no destruya la flora y fauna del sector. Ayude a fomentar a la conservación de energía y del medio ambiente, a la protección del agua y aire, al reciclaje de materiales, al manejo de desechos y materiales tóxicos.

ITINERARIO DE ACTIVIDADES DIARIAS

Tabla 3.13.- Itinerario de Actividades Paq. Turístico 2

DÍA	LUGAR	ACTIVIDAD
1	PUYO	<p>Bienvenida e indicaciones generales de ingreso y salida de las comunidades.</p> <p>Entrega de canguro con marca Amasank</p> <p>Salida hacia el Aeropuerto Rio Amazonas</p>
	AEROPUERTO RIO AMAZONAS	<p>Recepción y control de equipaje.</p> <p>Salida hacia Numbaimi.</p>
	NUMBAIMI	<p>Check in</p> <p>Bienvenida con bebida tradicional</p> <p>Acomodación</p> <p>Visita a laguna Chitia</p> <p>Almuerzo</p> <p>Visita al Rio Pastaza</p> <p>Visita a la cascada Numbaimi</p> <p>Visita a la comunidad Numbaimi</p> <p>Cena tradicional</p>
2	NUMBAIMI	<p>Desayuno</p> <p>Salida hacia la comunidad e Pukuan</p>
	PUKUAN	<p>Reconocimiento de fauna silvestre</p> <p>Almuerzo</p> <p>Danza tradicional y manifestaciones culturales de la comunidad Achuar.</p> <p>Salida hacia el aeropuerto Rio Amazonas</p> <p>Fin del tour</p>

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

TABLA DE COSTOS UNITARIOS EN USD DÓLARES AMERICANOS DEL TOUR
PTSE02-2013

Tabla 3.14.- Costos Paquete Turístico Selva Encantada

SERVICIOS	TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS
	VALOR UNITARIO
TRANSPORTE	
TRANSFER PUYO-SHELL	\$ 5,00
TRANSPORTE AEREO SHELL-NUMBAIMI	\$ 85,00
TRANSPORTE AEREO PUKUAN-SHELL	\$ 75,00
TOTAL TRANSPORTE	\$ 165,00
SEGURO DE VIAJES 5 DIAS	\$ 19,00
HOSPEDAJE	
HOSPEDAJE 3D/2N	\$ 15,00
IMPUESTOS 22%	\$ 3,30
TOTAL HOSPEDAJE	\$ 18,30
ALIMENTACION	
ALIMENTACION 3D/2N	\$ 31,00
IMPUESTOS 22%	\$ 6,82
TOTAL ALIMENTACION	\$ 37,82
GUIANZA	
HONORARIOS GUIA	\$ 10,06
GUIANZA IVA	\$ 1,21
TOTAL GUIANZA	\$ 11,27
SUBTOTAL	\$ 251,39
UTILIDAD 30%	\$ 75,42
TOTAL	\$ 326,80
PVP	\$ 327,00

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

ARTESANÍAS

La nacionalidad Achuar cuenta con un sinnúmero de artesanías realizadas por hombres y mujeres, que han sido creadas por distintas generaciones dentro de su cultura.

Muchas de estas artesanías forman parte de su diario vivir, ya que son utilizadas en la casería, preparación de alimentos, vestimenta y para la jerarquización. A continuación se describe cada uno de los objetos que podrán ser ofertados al cliente, los mismos que se encuentran distribuidos por cada comunidad que los elaboran:

Tabla 3.15.- Artesanías Achuar

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	COMUNIDAD ENCARGADA DE LA ELABORACIÓN DE ARTESANÍAS
APAM	frazada, cobija larga y gruesa, es también una tela corta que utiliza el hombre como falda para ir de casería	KAPAWARI
CHAPAWIK	collar de chaquira o mullo tejido, brazalete	KAPAWARI
INKUWE	camisa de mujer	KAPAWARI
ITIP	falda de hombre tejida por la mujer de diseño arrugado	KAPAWARI
KARIS	carrizo, pequeña caña usada para el adorno del lóbulo de la oreja del hombre y de la mujer; se lo puede decorar de distinta manera	KAPAWARI
MAIN TSAPA	pilche o pote alargado y grande	KAPAWARI
MUITS	ánfora de arcilla, vasija de arcilla, para la chicha	KAPAWARI
MURURI	penachos de los adornos, con plumas del tucán o cintas	KAPAWARI
NUPIR	adorno de la mujer para la danza, amarrado a la cintura, para el hombre es utilizado en la espalda y también se lo puede utilizar en las orejas	KAPAWARI
PAMPAINA	falda del vestido de la mujer	KAPAWARI
PATAKUI	brazalete de chaquira o mullo enrollado	KAPAWARI
PENKE TSAPA	pilche o pote	KAPAWARI
PININK	taza de arcilla cocida, mocahua para tomar chicha	KAPAWARI

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	COMUNIDAD ENCARGADA DE LA ELABORACIÓN DE ARTESANÍAS
SUKU	corona tejida con liana y plumas del pecho del tucán	KAPAWARI
TANKU	pilche o mocahua, taza muy grande	KAPAWARI
TANTAR	escudo, hecho con aletas del árbol oje	KAPAWARI
UJAJ	cantora solemne del canto de propiciación de las victorias en las guerras	KAPAWARI
PUMPUT	bandeja o vasija de madera para moler la chicha	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
PUPUNT	bocina, cuerno para tocar soplando	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
PUSAICH	Taza o pocillo	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
TAWASAM	corona de plumas rojas y amarillas, hecha con las plumas de cola de tucán; con plumas negras y blancas en la parte central	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
TSAPA	pilche redondo, pote; cortado en la mitad sirve para servir la chicha en las tazas de los huéspedes	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
TSAUNIM	vara delgada para pescar con anzuelo	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
WAMPU	bastón largo como una carabina, utilizado para realizar viajes y para recibir a las visitas	KAPAWARI, PUKUAN, NUMBAIMI
CHIAR NANKU	flauta larga, muy apreciada para ritos importantes	NUMBAIMI
EMENMAM-A-	cinturón de cinta tejida, para amarrarse la falda del hombre	NUMBAIMI
IYUNT-UYUNT	bolsito del cazador, hecho con fibra de chambira	NUMBAIMI
JAPA UKUNCH	flauta de cuatro cañas unidas, de hueso de venado o del ave	NUMBAIMI
JAPAAWE-PAawe	flauta con cuatro foros, se usa para los cantos de amor y fiesta	NUMBAIMI
KAJIK/KAJKIRI	trenzas de hilos de colores, suelen ser usadas por los hombres amarrándolas a su cabello	NUMBAIMI
NANKATSPA	pilche grande	NUMBAIMI
NANKU	flauta con muchas formas, utilizada en cantos de fiestas	NUMBAIMI
NETEMP	tabique nasal	NUMBAIMI
NUNKUTI/YUNKUTI	collar de chaquira, mullo y dientes de tigrillo	NUMBAIMI

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	COMUNIDAD ENCARGADA DE LA ELABORACIÓN DE ARTESANÍAS
TINKIAM/TINMAK	campanita de metal como las castañuelas, se usan como aretes o cruzadas en el pecho	NUMBAIMI
WARAAP	flauta de sierra de varias cañas unidas	NUMBAIMI
CHANKIN	canasto, cesto, panera.; es elaborada con bejuco	PUKUAN
ETZE TSUKAPTI	adorno cruzado en el pecho, elaborado con frutos pequeños de color negro y rojo	PUKUAN
KANU	canoa hecha a base del árbol de cedro	PUKUAN
NANKI	lanza con punta de hierro que se utiliza en guerras	PUKUAN
SENTA	cinta, pulsera de los hombres tejida o bordada, también se la utiliza como cinturón	PUKUAN
SHAAK/SHAUK	chaquira, mullo grande o pequeña	PUKUAN
SHAKAP	adorno con pedazos de caparazón de caracol o picos de tucanes. Se lo utiliza para las danzas	PUKUAN
SHIKIIT	lanza delgada de madera para pescar	PUKUAN
TAMPU	Hamaca	PUKUAN
TAMPUR	tambor de sonido seco, siendo huequeado para que resuene	PUKUAN
TSAYANTUR	instrumento musical, pequeño arco para tocar con la boca cantos de amor, aparenta el toque del arpa o citara	PUKUAN
TUNTA	alijaba o porta flechas, cilindro de bambú homónimo	PUKUAN
TUTANK	asiento, silla, taburete achuar, hecho de madera de cedro se lo talla de manera artesanal para darle forma	PUKUAN
UUM	cerbatana, pucuna, bodoquera	PUKUAN
YARAM/YARATI	pilche para trasvasar el masato en otro recipiente	PUKUAN

Fuente: Diccionario Achuar

Realizado por Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

3.2.4.1. PRECIO

Dentro del precio se especificará el valor individual de cada servicio que se le brindará al cliente. Los valores se incrementarán de acuerdo a la temporada turística en la que se ingrese el turista. Los precios no incluyen IVA e impuestos de servicios, ya que estos serán incrementados al momento de realizar la factura correspondiente. Con respecto a las artesanías, cada objeto será ofertado dentro de la página web del proyecto turístico.

Tabla 3.16.- Costo de Productos y Servicios

PRODUCTOS Y SERVICIOS		
PRODUCTOS/SERVICIOS	PRECIOS TEMPORADA BAJA Y MEDIA	PRECIOS TEMPORADA ALTA
Paquete turístico aventura amazónica (nac)	\$ 396,00	\$412,00
Paquete turístico selva encantada (nac)	\$ 327,00	\$ 340,00
ARTESANÍAS	\$ 5,00	\$ 5,00
HAMACAS	\$ 20,00	\$ 20,00

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

3.2.4.2. CANAL DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICO

PLAZA O DISTRIBUCIÓN

De acuerdo al estudio de mercado aplicado se seleccionaron los siguientes canales de distribución:

CANAL DIRECTO:

Este canal será utilizado para generar una correcta comercialización de productos y servicios, motivando directamente a los turistas nacionales y extranjeros a adquirir los servicios del ecolodge sin necesidad de utilizar los servicios de una agencia de viajes.

CANAL INDIRECTO

Los productos además serán comercializados en forma indirecta ya que se utilizarán intermediarios como: agencias de viajes ya que existe un porcentaje del 36.67% que si utilizan este tipo de servicio, restaurantes, hoteles, centros de información turística.

3.2.4.3. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO

PUBLICIDAD

IMAGEN CORPORATIVA DE LA EMPRESA

➤ TARJETAS DE PRESENTACIÓN

Gráfico 3.2.- Tarjetas de Presentación Amasank



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

➤ HOJAS MEMBRETADAS

Gráfico 3.3.- Hoja Membretadas Amasank



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

➤ FORMATO PARA SOBRES

Gráfico 3.4.- Sobre Amasank



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

➤ FORMATO DE TARJETAS DE BIENVENIDA:

Gráfico 3.5.- Tarjeta de Bienvenida Amasank



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

➤ CAMISETAS PARA LOS GUÍAS

Gráfico 3.6.- Camisetas de Guías Amasank



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

PROMOCIÓN

Para poder conocer los medios publicitarios adecuados para la difusión de las comunidades se realizó un estudio de mercado en el cual se pudo determinar que los turistas nacionales utilizan medios como: Internet 42.94% internet, el 33.33% prefiere la televisión, el 16.95% los boletines. Por otra parte los turistas internacionales se informan a través del internet 49.69% ya que se tiene mayor acceso, el 22.98% prefiere la televisión, el 20.50% le gustaría que la promoción se la realice utilizando boletines. Además cabe recalcar que la mayoría de turistas tanto

nacionales como extranjeros prefieren realizar sus viajes tomando en cuenta referencia de familiares y amigos ya que para ellos es más confiable.

Debido a ello se pudo concluir que se realizará materiales publicitarios como: página web, redes sociales, video publicitario y boletines.

Página web

Se ofertarán los productos y servicios a través de una página web en la que estarán detallados aspectos importantes de las comunidades como: Información acerca de sus costumbres, tradiciones, localización geográfica. Además se incluirán productos turísticos como: paquetes turísticos y artesanías a ofertarse.

Link:

www.achuarcomunitario.com.ec

La página web está compuesta de colores vivos que representan a la naturaleza que rodea a las comunidades

Colores: café, amarillo, verde, azul

Páginas: 7 cada una con información necesaria del sector.

Descripción de las páginas que componen la página web:

Tabla 3.17.- Pagina Web

NUMERO DE PAGINA	INFORMACIÓN
Página 1	<ul style="list-style-type: none">Nombre de la asociación turística, logotipo y slogan.
Página 2	<ul style="list-style-type: none">Descripción de las comunidades Kapawari, Numbaimi, Pukuan
Página 3	<ul style="list-style-type: none">Asociaciones reguladoras de las Nacionalidades Achuar

Página 4	<ul style="list-style-type: none"> • Costumbres • Tradiciones • comida típica
Página 5	<ul style="list-style-type: none"> • Productos turísticos a ofertarse • Promociones y ofertas
Página 6	<ul style="list-style-type: none"> • Detalle de proyectos relacionados con las comunidades Achuar

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

SPOT PUBLICITARIO

El spot publicitario será necesario para dar a conocer costumbres, tradiciones y lugares turísticos de las comunidades Achuar el mismo que estará diseñado de la siguiente manera:

- Fotos y videos reales de los atractivos naturales de cada comunidad.
- Manifestaciones culturales Achuar que involucren a los habitantes de las comunidades.
- Actividades posibles a realizarse el momento de adquirir los paquetes turísticos, como por ejemplo senderismo y avistamiento de flora y fauna.
- El video tendrá una duración mínima de 45 segundos, tiempo en el que se estima atraer de forma positiva la atención del turista nacional y extranjero.
- Durante el periodo de duración se promocionará todos los productos y servicios del turismo comunitario a realizarse como Amasank, además se subtitulará dichos enunciados al idioma inglés para involucrar al turista extranjero.

Como estrategia de promoción se planea invitar a canales periodistas involucrados en el área turística del país, para que realicen distintos reportajes que den a conocer a nivel nacional las comunidades asociadas, permitiendo de esta manera difundir en forma extensa sus costumbres y tradiciones

BOLETINES

Este material será de gran ayuda para la promoción turística de las comunidades ya que se lo utilizará para entregarlos en agencias de viajes, sitios de información turística, hoteles, restaurantes, los mismos que pueden obsequiar a sus turistas en caso de solicitar información.

Gráfico 3.7.- Boletín Publicitario Amasank

AMASANK ECOLODGE

TURISMO COMUNITARIO ACHUAR

VEN Y DISFRUTA DE LA MÁGICA SELVA AMAZÓNICA DEL ECUADOR...
PODRÁS CONOCER EL DIARIO VIVIR DE LA CULTURA ACHUAR, SUS TRADICIONES Y SECRETOS MÍTICOS.

AMASANK ECOLODGE ES UN PROYECTO TURÍSTICO QUE COMBINA EL ENTORNO NATURAL DE LA AMAZONÍA CON LA CULTURA DE LAS COMUNIDADES DE NAMBAMI, PUKUAN Y KARAWARI.

• CABAÑAS DE HOSPEDAJE
• RESTAURANTE CON MENÚ ACHUAR
• GUÍA BILINGÜE
• CONVIVENCIA ACHUAR
• VISITAMIENTO DE FLORA Y FAUNA
• TRANSPORTE AEREO Y FLUVIAL

CONTAMOS CON:

- TARIFAS DE PROMOCIÓN PARA GRUPOS
- PAQUETES TURÍSTICOS DE 2 A 3 DÍAS
- BAÑO PRIVADO
- ALOJAMIENTO ECOLÓGICO VIP

INFÓRMATE A:
Teléfono: 0998184861
Web: www.achuarcomunitario.com.ec

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

POLÍTICAS DE PROMOCIÓN

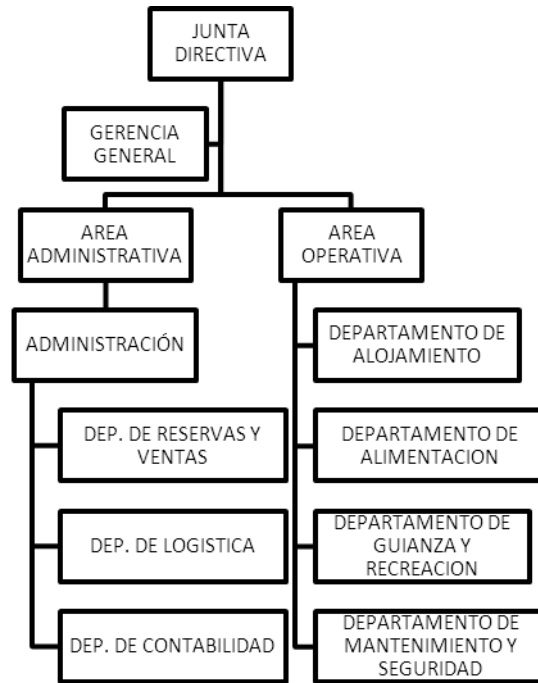
- Obsequiar souvenir para los turistas que utilicen los servicios de Amasank.
- Para impulsar las ventas se incentivará a los clientes con tarifas especiales para grupos a partir de 10 personas, es decir que una persona solo cancelará los impuestos por el servicio.

ESTRATEGIAS A LARGO PLAZO

3.2.5. PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA TURÍSTICA AMASANK ECOLODGE

De acuerdo al estudio realizado a turistas nacionales y extranjeros se pudo determinar que los servicios con gran demanda para atraer al futuro cliente conllevan a la implementación de una infraestructura turística y hotelera diseñada específicamente a brindar servicios que combinen la cultura y naturaleza, para ello se ha determinado que en el transcurso de operación turística de las comunidades se puede construir Amasank Ecolodge, el mismo que permitirá el acceso e incremento de visitantes con servicios de alta calidad y con estándares ambientales.

Ilustración 3.2.- Organigrama Estructural del Ecolodge (Propuesto)



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Para generar el correcto desenvolvimiento turístico y hotelero del ecolodge se ha determinado crear distintas áreas que permitirán brindar servicios y productos al turista nacional y extranjero, para ello se requiere de las siguientes áreas:

ÁREA ADMINISTRATIVA

Esta área se encargará de la parte legal, administrativa, organizativa y contable del ecolodge, por lo consiguiente estará a cargo de los siguientes departamentos

- Departamento de reservaciones y ventas, donde se realizará la venta directa e indirecta de productos y servicios del ecolodge.
- Departamento de logística, el mismo que estará a cargo del servicio de transporte terrestre, aéreo y fluvial del turista, brindando la información correcta de horarios de vuelo, situación climática, acceso a territorios amazónicos y seguridad en general.

- Departamento de contabilidad, será el encargado de llevar a cabo la contabilidad general del ecolodge manteniendo controles financieros y económicos del mismo.

ÁREA OPERATIVA

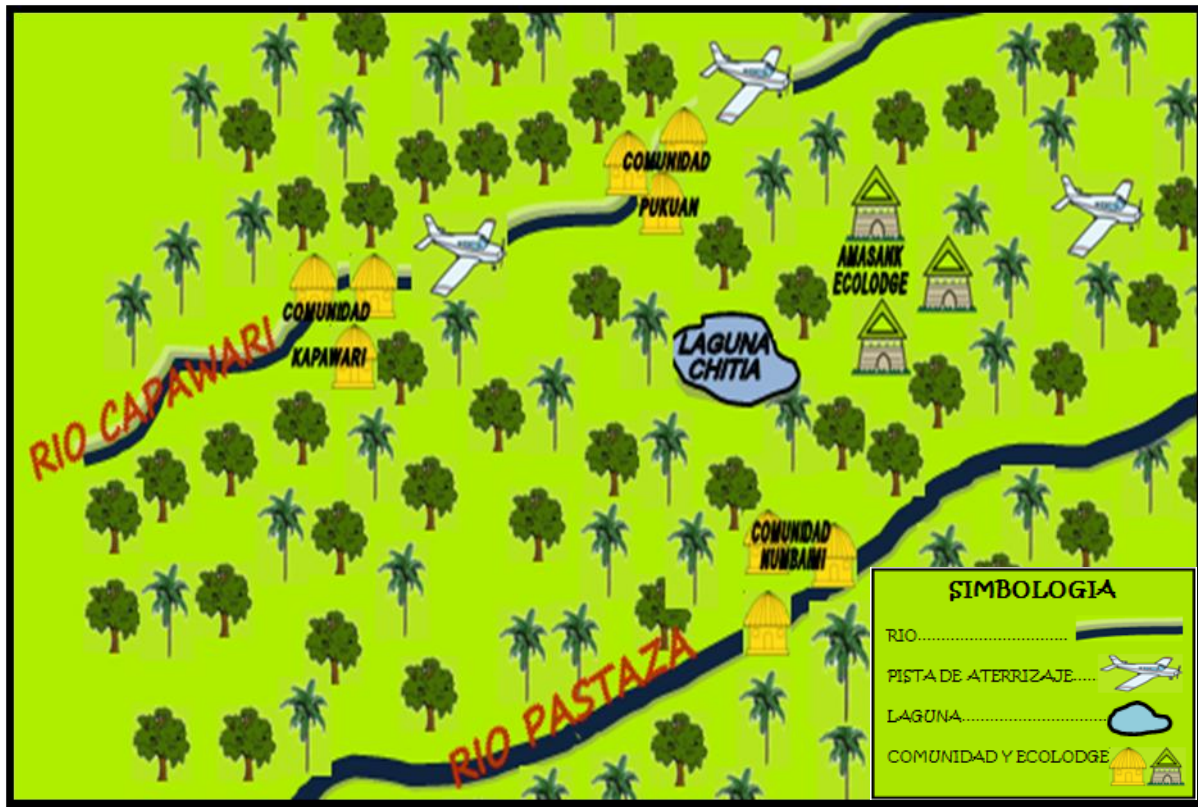
Esta área está conformada por el personal que brindará directamente servicios y productos al turista, permitiendo que el futuro cliente acceso a servicios hoteleros y turísticos de calidad. La misma estará a cargo de los siguientes departamentos:

- Departamento de alojamiento, estará a cargo del servicio de alojamiento del turista, permitiendo el acceso a las distintas habitaciones de gorma organizada y controlada.
- Departamento de alimentación, gracias a este departamento se podrá ofrecer al turista un menú gastronómico nacional e internacional con estándares de calidad altamente competitivos.
- Departamento de guianza y recreación, el personal que opere en esta área se encargará de brindar información indispensable al turista con respecto a la cultura Achuar y a la naturaleza que rodea el área donde se encuentran ubicadas las distintas comunidades asociadas.
- Departamento de mantenimiento, gracias a este departamento se controla de manera segura y adecuada la seguridad de los turistas, además se encargará de controlar el estado de la infraestructura en su totalidad.

UBICACIÓN DE LA PLANTA TURÍSTICA

Debido a que el proyecto se conformará por 3 comunidades se ha decidido establecer el área hotelera en un punto estratégico que posea una zona con abundante vegetación, ya que se desea desde un inicio causar en el visitante un impacto visual de la fauna y flora amazónica y una visión de las futuras actividades que se van a ofrecer en la cartera de productos y servicios. Dicha área abarca 3 hectareas de terreno que han sido donadas voluntariamente por los habitantes de las comunidades.

Mapa 3.6.- Ubicación de Amasank Ecologue



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Mapa 3.7.- Distribución de áreas Amasank Ecologue



Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

PLANTA TURÍSTICA

Se planea construir 12 cabañas que estarán distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 3.18.- Planta turística Amasank

CANTIDAD DE CABAÑAS	ESPECIFICACIÓN DE SU USO
8 cabañas	Alojamiento
1 cabaña	Recepción y Administración
1 cabaña	Cocina y Restaurante
1 cabaña	Centro cultural
1 cabaña	Alojamiento de empleados

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Para brindar al turista una acogida de calidad las cabañas serán diseñadas y decoradas con materiales elaborados por la comunidad como artesanías, tejidos logrando así una armonía entre la comunidad y la naturaleza que lo rodea.

ÁREA DE ALOJAMIENTO

Se utilizarán 8 cabañas como parte del área de alojamiento para los visitantes, que serán distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 3.19.- Distribución de Cabañas en Amasank

DISTRIBUCIÓN DE CABAÑAS PARA HOSPEDAJE		
CABAÑAS	DESCRIPCIÓN USO DE HABITACIONES	TOTAL PAX
1	Cabaña dividida en 2 habitaciones simples	2 pax
2	Cabañas divididas en 2 habitaciones matrimoniales	8 pax
3	Cabañas divididas en 2 habitaciones dobles	12 pax
2	Cabañas divididas en 2 habitaciones triples	12 pax
8	TOTAL PAX	34 PAX

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Esta distribución se ha realizado tomando en cuenta el estudio de mercado realizado a través de las encuestas a turistas nacionales y extranjeros que visitaron la ciudad del Puyo, estudio en el cual se detalla que a la mayoría de visitantes le gusta viajar solos, en familia y con amigos.

Cada habitación constará de los siguientes elementos:

- Las camas tendrán colchones Queen size para las habitaciones matrimoniales y de una plaza y media para las habitaciones dobles además cada cama tendrá mosquitero
- El closet armario contará con suficientes ganchos o armadores para los huéspedes.
- Se dispondrá de un velador
- Mesa con una silla
- Interlocutor
- Televisión.
- Cuarto de baño será amplio y completo (inodoro, lavamanos, ducha espejo, repisa o estantes, ganchos para ropa, papel higiénico en cantidad suficiente, jabón, shampoo y 1 basurero)

Las cabañas se distinguirán por sus nombres ya que cada una tendrá diferente denominación según el vocablo Achuar.

ALIMENTACIÓN Y RESTAURANTE

CABAÑA DE COCINA

Para poder realizar un buen servicio de alimentos la cabaña de cocina deberá estar equipado de manera adecuada, además debe de estar a cargo de un personal altamente capacitado que pueda desempeñar funciones de calidad y de forma eficiente, ya que el objetivo principal de este servicio es brindar al cliente excelente producto y servicio.

La cocina del ecolodge contará con suministros como:

- Sección de lavado
- Bodega
- Sección de alimentos fríos y calientes
- Sección de almacenamiento de cubertería, cristalería, vajilla.

COMEDOR – BAR – RESTAURANT (Total Capacidad: 34 Pax)

Dentro de los servicios que se ofrecerán a los turistas dentro del Ecolodge se tiene el de restaurante el mismo que está diseñado para recibir a 34 personas. Esta cabaña estará diseñada con materiales propios de la zona, su decoración estará basada en artesanías que elaboran sus habitantes logrando así que el turista se encuentre en un ambiente acogedor y motivando al turista a que se encuentre familiarizado con la cultura y comunidades de la zona.

Dentro del servicio se ofrecerán platos típicos y platos a la carta y además estará totalmente equipada para brindarle al turista un servicio de calidad.

Lograr un servicio eficiente es uno de los principales objetivos es por ello que dentro de esta arrea se contara con un personal de meseros que estén dando la bienvenida al lugar y ofreciendo cada uno de los alimentos con los que cuenta el restaurante.

INSTALACIONES TURÍSTICAS

La instalaciones turísticas estarán basadas en la naturaleza que rodea a la zona, es decir los sitios que estarán destinados a ser utilizados como turísticos los que tendrán siempre señalización para poder brindar al turista un mejor servicio.

Cada sendero será nombrado utilizando palabras propias de las comunidades Achuar los mismos que estarán traducidos al español e inglés. Además constaran de información adicional de las plantas y en algunos casos el uso que las dan.

Los guías nativos acompañaran a lo largo de las visitas para poder explicar a los visitantes cada lugar, plantas o animales que estén observando, logrando así armonizarlos con la naturaleza de la zona.

SENDEROS AUTO GUIADOS

Las instalaciones estarán conformadas por senderos auto guiados es decir que no necesitaran el servicio de guía ya que realizarán caminatas sin compañía, estos senderos serán básicamente los que se encuentran a los alrededores de las cabañas y entradas principales, marcando siempre los puntos principales del sector en el que se encuentran.

OTROS SERVICIOS

DEPARTAMENTO DE RESERVACIONES Y VENTAS “AMASANK”

Este departamento es la base informativa ya que, desde la ciudad del Puyo en esta oficina el personal encargado de recepción, ventas y logística; brindarán al cliente información sobre los servicios, productos y promociones de la empresa.

Además la persona encargada de este departamento tendrá que mantener informado al personal interno sobre el ingreso de turistas y los servicios solicitados.

ADMINISTRACIÓN Y RECEPCIÓN

Debido a que existirán dos lugares de recepción para el cliente, tanto en la ciudad como el interior de la selva. Es necesario implementar dentro de las instalaciones una oficina administrativa. La recepción será el centro donde se mantendrá actualizada la información de disponibilidad de habitaciones, horarios de empleados, bodega de restaurante y alojamiento, actividades del turista e inventario de ventas del centro cultural.

CENTRO CULTURAL

El centro cultural Auju, es la base cultural del ecolodge donde se exhibirán las distintas artesanías que elaboran los achuar, además se podrá implantar fotografías

o bosquejos de la vestimenta tradicional, armas de casería y guerra; además se podrá exponer actividades diarias de la nacionalidad achuar. Dentro de este centro existirá un guía que este especializado en brindar información necesaria al cliente.

ALOJAMIENTO PARA PERSONAL INTERNO

Debido a que el ecolodge se ubicará en el interior de la selva amazónica se requerirá una cabaña de alojamiento para el personal de planta.

Dentro de esta cabaña se podrá alojar al personal que se empleará en las distintas temporadas turísticas. En este lugar cada empleado podrá pernoctar durante el periodo que sea requerido en el ecolodge.

3.2.6. PROGRAMA DE CONTINGENCIA CULTURAL Y AMBIENTAL

Este programa permitirá prevenir futuros impactos negativos en el momento de implementar una infraestructura turística dentro de las zonas donde están ubicadas las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi. Ciertas causas se desarrollan por la falta de conocimientos en el manejo de distintos desechos, intercambio cultural turista/habitante y destrucción de la flora para uso en la construcción de cabañas.

Para disminuir y prevenir estos problemas se requiere de un plan diseñado de forma estratégica que utilice distintas opciones que protejan el ambiente y la identidad cultural que caracteriza a las comunidades Achuar, a continuación se presenta un plan con alternativas de solución.

Tabla 3.20.- Plan de Contingencia Cultural y Ambiental

ESTRATEGIAS	EN QUÉ CONSISTE	RESULTADOS ESPERADOS
INFRAESTRUCTURA ECOLÓGICA	<p>Contruir cabañas de distinto uso a base de material propio de la zona como: chonta, bejuco, bálsamo, chinta. Cada área que haya sido talada será reforestada, además se utilizará los troncos que por casusas naturales se hayan desplomado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir el uso indebido y la desaparición de distintas especies de árboles. • Utilizar troncos de árboles considerados como desechos. • Crear una cultura de reforestación en los habitantes.
CONTAMINACIÓN ACÚSTICA	<p>Distribuir la infraestructura turística de manera estratégica protegiendo las áreas pobladas por animales.</p> <p>Establecer el área de alojamiento en zonas alejadas del ruido de motores y zonas de cacería.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • No afectar a la fauna del sector, previniendo su migración hacia lugares inaccesibles. • Crear un ambiente de paz y armonía acompañado de la naturaleza para el turista
DESECHOS BIOLÓGICOS	<p>Construir pozos sépticos de 5mtrs. x 3 mtrs de ancho, para la recolección de aguas negras en las áreas de alojamiento tanto de empleados como de huéspedes y restaurante.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Degradar los desechos de manera eficaz, previniendo la contaminación del aire y agua. • Conservar la fertilidad del suelo mediante la utilización de aguas negras.

ESTRATEGIAS	EN QUÉ CONSISTE	RESULTADOS ESPERADOS
BASURA	Distribuir la basura orgánica, inorgánica y materiales especiales, para reutilizar desechos que colaboren a la agricultura y reciclar papel, metal, plástico y vidrio. Implementando basureros ecológicos y puntos de recolección visibles y necesarios para el turista	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar procesos de reciclaje que contribuyan al cuidado del medio ambiente. • Proteger la flora y fauna de las áreas naturales. • Reutilizar desechos que puedan ser reciclables de manera favorable. • Prevenir que el turista contamine las zonas destinadas a la práctica de turismo.
FLORA Y FAUNA	Impedir la extracción de especies de flora y fauna nativas.	<ul style="list-style-type: none"> • Prevenir la extinción especies nativas. • Proteger la biodiversidad sin alterar el ciclo de vida de las distintas especies que habitan las zonas naturales.
IDENTIDAD CULTURAL	Incluir en reuniones festivas y asambleas, actividades propias de sus ancestros, como: ritos, vestimenta tradicional, danzas folklóricas y relatos míticos.	<ul style="list-style-type: none"> • Rescatar la identidad cultural de jóvenes y adultos, para mantener presente las tradiciones que han heredado de sus ancestros. • Impulsar la práctica de manifestaciones propias de la etnia Achuar.

ESTRATEGIAS	EN QUÉ CONSISTE	RESULTADOS ESPERADOS
MIGRACIÓN	Generar recursos económicos sustentables, los cuales puedan abastecer las necesidades básicas requeridas por los habitantes de las comunidades.	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir la migración de los jóvenes por causas educativas y económicas. • Integrar a los habitantes para desarrollar el nivel educativo de jóvenes y niños.
ARTESANÍAS	Establecer precios y costos apropiados de las artesanías elaboradas por hombres y mujeres de la zona, importando materiales de primera clase y creando promoción nacional y extranjera.	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la elaboración de artesanías. • Generar recursos económicos para las familias que se dedican a la elaboración de estos productos. • Obtener artesanías de alta calidad que satisfagan las exigencias del turista.
INTERRELACIÓN TURISTA/HABITANTE	Controlar la relación que va tener el turista con el habitante nativo, estableciendo reglas importantes al momento de visitar cada comunidad y generando en el turista el respeto a la identidad cultural y normas de convivencia.	<ul style="list-style-type: none"> • Infundir respeto a las culturas del Ecuador creando en el turista hábitos de respeto al momento de realizar turismo comunitario. • Preservar y proteger el entorno cultural de los habitantes sin perjudicar su integridad.

Fuente: Jarrín Paola, Propuesta para el desarrollo del turismo comunitario en Kapawi, comunidad Achuar.

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

CAPITULO 4

ANÁLISIS ECONÓMICO

4.1. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Como estrategias de desarrollo existen dos proyectos turísticos que permitirán a la asociación Tawasam generar ingresos económicos. A continuación se detallará cada uno de los proyectos con sus características:

Proyecto de perfeccionamiento de la infraestructura turística Amasank

El principal objetivo del proyecto es generar un proceso de actividades turísticas que desarrollen las habilidades de los habitantes de cada comunidad en servicio y camarería hotelera, además se iniciará con la implementación básica de una pequeña infraestructura turística en cada comunidad, incorporando inicialmente una cabaña de alojamiento con 2 habitaciones (1 doble/1 triple) y una cabaña de restaurante. Este proyecto constará además de planes de marketing y publicidad, planes de capacitación, planes organizativos y administrativos; y equipamiento.

Amasank Ecolodge

Este proyecto pretende incorporar a largo plazo infraestructura hotelera en un punto céntrico de las comunidades: Kapawari, Pukuan y Numbaimi. Sus instalaciones ofrecerán al turista nacional y extranjero un producto hotelero con una particularidad única y mejorada que combine la naturaleza amazónica con la cultura de la nacionalidad Achuar.

Dentro del aspecto financiero se detallara solamente la inversión que se requiere para este proyecto en equipamiento e infraestructura.

El proyecto Tawasam será financiado en su totalidad por la NAE (Nacionalidad Achuar del Ecuador), este apoyo se centra principalmente en el desarrollo de las comunidades involucradas y de su etnia que incluye cultura y costumbres Achuar; permitiendo que la naturaleza de la selva ecuatoriana sea utilizada de manera sustentable sin generar daños ambientales.

4.2. PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

4.2.1. INVERSIONES

Dentro del proyecto, la elaboración del presupuesto de inversión permite conocer cuántos recursos económicos se necesitará para el funcionamiento del mismo. Para tal efecto hemos creído necesario distribuir las inversiones de acuerdo a cada proyecto, utilidad y sobre todo tipo de activo.

Tabla 4.1.- Inversión Proyecto de Perfeccionamiento Infraestructura Turística Amasank

INVERSIÓN AMASANK 1			
ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES			
ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
EDIFICIOS			
Cabañas de hospedaje	3	8000,00	24000,00
Cabañas de cocina y restaurante	3	8000,00	24000,00
TOTAL EDIFICIOS			\$ 48.000,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Laptop	1	1470,56	1470,56
Impresora multifuncional	1	145,00	145,00
Calculadora solar	1	15,86	15,86
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			\$ 1.631,42
MUEBLES Y ENSERES			
Lámparas de mesa	6	22,50	135,00
Basureros	6	24,00	144,00
Cama con velador 2 plazas	3	449,00	1347,00
Cama con velador 1 ½ plazas	12	399,00	4788,00
Colchones 2 plazas	3	467,12	1401,36
Colchones 1 ½ plazas	12	369,90	4438,80
Mesas individuales con silla	6	466,50	2799,00
Mesa comedor 4 personas	3	380,00	1140,00
Mesa comedor 2 personas	3	190,00	570,00
Sillas tripersonal	1	295,00	295,00
Escritorio	1	320,00	320,00
Archivador	1	280,00	280,00

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Sillas giratorias	1	125,00	125,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 17.783,16
EQUIPOS DE COCINA			
Lavabo industrial (pozo)	3	423,74	\$ 1.271,22
Licuada industrial	3	554	\$ 1.662,00
Nevera	3	1864,67	\$ 5.594,01
Cocina industrial mixta	3	2470,61	\$ 7.411,83
Basureros plásticos	3	37,49	\$ 112,47
Horno microondas	3	856,96	\$ 2.570,88
Campana	3	300	\$ 900,00
Mesas de trabajo de 1.50cm	3	554	\$ 1.662,00
Estanterías de acero inoxidable	3	23,59	\$ 70,77
Juego de tablas de picar	1	58,59	\$ 58,59
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			\$ 21.313,77
MENAJE			
Cacerola de Inducción de 10 qt	3	123,38	370,14
Olla de inducción 10 qt	3	77,12	231,36
Ollas de presión 30 qt	3	556,26	1668,78
Juego de cernidores industriales	3	36,71	110,13
Juego de cuchillos con mango ergonómico	1	51,09	51,09
Juego de cucharones	3	2,41	7,23
Basureros plásticos	3	32,17	96,51
Vasos para jugo docenas	3	14,04	42,12
Juego de cubiertos x12	3	45,36	136,08
Jarras de vidrio	3	7,70	23,10
Vajillas completas para 12 personas	3	100,56	301,68
Bandejas plásticas	3	2,14	6,42
Charoles de plásticos	3	6,79	20,37
Copas de agua docenas	3	33,48	100,44
Espátula en L	3	5,26	15,78
Espumadera grande	3	11,15	33,45
Exprimidor manual de aluminio	3	63,24	189,72
Fuentes ovaladas grandes	3	15,33	45,99
Mazo ablandador de carnes	3	12,94	38,82
Morteros	3	2,11	6,33
Recipientes de sal y azúcar	3	2,93	8,79
Rodillos	3	43,17	129,51
Juego de sartenes antiadherente con tapa	3	36,95	110,85
Juego de tapper	3	11,87	35,61
Tijeras para pollos	3	43,12	129,36

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tridente	3	44,70	134,10
Juego cucharetas de madera	3	30,66	91,98
TOTAL MENAJE			\$ 4.135,74
LENCERÍA			
Edredones de 2 plazas	3	70,00	210,00
Edredones de 1 ½	12	65,00	780,00
Sábanas de 2 plazas	3	43,00	129,00
Sábanas de 1 ½	12	38,00	456,00
Protectores para colchón	15	25,00	375,00
Cortinas de baño	6	5,75	34,50
Almohada 50*70	18	8,00	144,00
Protector de almohada	18	9,50	171,00
Toalla Grande	15	11,00	165,00
Toalla Mediana	15	6,00	90,00
Toalla de Piso	15	8,00	120,00
TOTAL LENCERÍA			\$ 2.674,50
SUMINISTROS DE OFICINA			
Hojas membretadas	100	0,08	8
Bolígrafos 100	10	0,36	3,6
Perforadora	1	10,1	10,1
Grapadora	1	31,05	31,05
Cuadernos universitarios	3	8,12	24,36
Marcadores	3	1,36	4,08
Porta Scoche	1	10,07	10,07
Cinta Scoche y de embalaje	5	3,36	16,8
Caja de grapas	1	1,14	1,14
Clips	1	1,23	1,23
Tijeras	2	1,34	2,68
Cuchillas	2	1,65	3,3
Sobres manila	25	0,95	23,75
Archivadores	5	3,06	15,3
Resaltadores	3	1,51	4,53
Correctores	3	2,33	6,99
Sobres oficio	25	0,67	16,75
Notas post it	5	1,76	8,8
Porta clips	1	2,99	2,99
Carpetas plegable	100	0,58	58
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			\$ 253,52
EQUIPOS DE LIMPIEZA			
Lavadora	3	634,37	1903,11

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Secadora	3	580,72	1742,16
TOTAL EQUIPOS DE LIMPIEZA			\$ 3.645,27
IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA			
Limpiones docenas	3	8,00	24,00
Trapeadores	4	3,20	12,80
Escobas	4	3,55	14,20
Palas plásticas	4	1,50	6,00
Desinfectante de pisos x galón	10	4,00	40,00
Estropajos docenas	12	0,30	3,60
Jabón lavavajilla x galón	3	8,50	25,50
Detergente de ropa x galón	10	5,00	50,00
Suavizante de ropa x galón	10	5,00	50,00
Pinzas de ropa docenas	4	1,50	6,00
TOTAL IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA			\$ 232,10
EQUIPOS BÁSICOS			
Extintores	3	54,28	162,84
Botiquín de primeros auxilios	3	33,43	100,29
Bomba de agua eléctrica	3	93,12	279,36
Tanque cisterna de agua	3	173,79	521,37
Motores fuera de borda para lanchas	3	18000,00	54000,00
Caja de herramientas básica	3	24,46	73,38
Cilindro de gas	3	60,00	180,00
TOTAL EQUIPOS BÁSICOS			\$ 55.317,24
HERRAMIENTAS			
Inodoros	6	43,23	259,38
Lavamanos	6	9,03	54,18
Duchas	6	31,53	189,18
Juego de accesorios de baño	6	11,78	70,68
Clavos de acero de 4 pulgadas libras	10	8,39	79,73
Alambre galvanizado # 16 (mtrs)	3	2,54	7,62
Focos	18	1,80	32,40
Enchufes	18	0,84	15,12
Cable de electricidad (mtrs)	3	44,64	133,92
Cortapicos	3	3,70	11,10
Extensiones eléctricas 2mtrs	3	2,23	6,69
TOTAL HERRAMIENTAS			\$ 860,00
EQUIPOS DE EXPLORACIÓN			
Linterna Coleman	6	34,08	204,48
Radio Midland	3	88,37	265,11
TOTAL EQUIPOS DE EXPLORACIÓN			\$ 469,59

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
IMPLEMENTOS DE EXPLORACIÓN			
Poncho azul marino	6	20,17	121,02
Botas Venus opacas 36	6	9,03	54,18
Botas Venus opacas 38	6	9,44	56,64
Chalecos salvavidas L	3	27,32	81,96
Chalecos salvavidas M	3	26,69	80,07
Chalecos salvavidas XL	4	29,37	117,48
Camisetas para guías	100	8,2	820
TOTAL IMPLEMENTOS DE EXPLORACIÓN			1331,35
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$ 157.647,66
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES			
GASTOS DE CAPACITACIÓN			
Servicio y atención al cliente	3 días	107,00	107,00
Protocolo y Guianza	3 días	107,00	107,00
Aseo y limpieza de habitaciones	3 días	127,00	127,00
Practicas ambientales	5 días	127,00	127,00
Control y manejo de alimentos	3 días	137,00	137,00
Banquetes y catering	5 días	127,00	127,00
TOTAL GASTOS DE CAPACITACIÓN			\$ 732,00
GASTO PUBLICIDAD			
Boletines	1000	0,09	90,00
Diseño pagina web	1	200,00	200,00
Dominio	1	20,00	20,00
Spot publicitario	1	3920,00	3920,00
Tarjetas de presentación	1000	0,05	90,00
Canguro con sello Amasank	500	4,60	2300,00
TOTAL GASTO PUBLICIDAD			\$ 6.620,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Patente Municipal		216,00	216,00
Licencia anual de funcionamiento CAPTUR		250,00	250,00
Permiso de Cuerpo de Bomberos		155,00	155,00
Permiso de Sanidad		135,00	135,00
Certificación Ambiental		50,00	50,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN			\$ 1.000,00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			\$ 8.352,00
INVERSIÓN TOTAL			\$ 165.999,66

Fuente: Proformas de proveedores

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Para el Proyecto de Perfeccionamiento de la Infraestructura Turística Amasank se requiere de una inversión de \$165.999,66 USD, cantidad necesaria para implementar un plan completo de infraestructura hotelera, plan de marketing, planes de capacitación y gastos constitucionales necesarios para la correcta función legal de la empresa.

4.2.2. INVERSIÓN DEL PROYECTO AMASANK ECOLOGDE

Tabla 4.2.-Inversion Total de Amasank Ecolodge

AMASANK ECOLOGDE			
ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES			
ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
EDIFICIOS			
Cabañas de hospedaje	8	8000,00	64000,00
Cabañas de cocina y restaurante	1	8000,00	8000,00
Cabaña centro cultural	1	8000,00	8000,00
Cabaña de administración	1	8000,00	8000,00
Cabaña de empleados	1	8000,00	8000,00
TOTAL EDIFICIOS			\$ 96.000,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Laptop	3	1470,56	4411,68
Impresora multifuncional	2	145,00	290,00
Calculadora solar	1	15,86	15,86
Televisión plasma 50 pulgadas	1	1060,70	1060,70
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			\$ 5.778,24
MUEBLES Y ENSERES			
Lámparas de mesa	16	22,50	360,00
Basureros	16	24,00	384,00
Cama con velador 2 plazas	4	449,00	1796,00
Cama con velador 1 ½ plazas	26	399,00	10374,00
Colchones 2 plazas	4	467,12	1868,48
Colchones 1 ½ plazas	26	369,90	9617,40
Mesas individuales con silla	16	466,50	7464,00
Mesa comedor 6 personas	3	570,00	1710,00
Mesa comedor 4 personas	3	380,00	1140,00
Mesa comedor 2 personas	2	190,00	380,00
Sillas tripersonal	2	295,00	590,00
Escritorio	3	320,00	960,00

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Sillas	6	58,00	348,00
Archivador	2	280,00	560,00
Sillas giratorias	2	125,00	250,00
Mesa de centro	1	120,00	120,00
Sofá	1	352,65	352,65
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 38.274,53
EQUIPOS DE COCINA			
Lavabo industrial (pozo)	1	423,74	423,74
Licuada industrial	1	554,00	554,00
Nevera (Refrigeradora- congeladora)	1	4075,11	4075,11
Cocina industrial mixta	1	2470,61	2470,61
Basureros plásticos	3	37,49	112,47
Horno microondas	1	856,96	856,96
Campana	1	300,00	300,00
Cafetera	1	208,98	208,98
Kitchen aid	1	1030,10	1030,10
Mesas de trabajo de 1.50cm	2	554,00	1108,00
Estanterías de acero inoxidable	1	23,59	23,59
Gratinadora	1	391,51	391,51
Juego de tablas de picar	1	58,59	58,59
Báscula	1	412,24	412,24
Sanduchera	1	647,89	647,89
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			\$ 12.673,79
MENAJE			
Juego de Ollas industriales de 2 a 12 ltrs	1	324,69	324,69
Ollas de presión	2	556,26	1112,52
Juego de cernidores industriales	1	86,44	86,44
Juego de cuchillos con mango ergonómico	1	51,09	51,09
Juego de cucharones	1	7,23	7,23
Basureros plásticos	3	32,17	96,51
Vasos para jugo docenas	4	14,04	56,16
Juego de cubiertos x12	4	45,36	181,44
Jarras de vidrio	4	7,70	30,80
Portavasos docenas	4	5,50	22,00
Individual docenas	4	24,00	96,00
Vajillas completas para 12 personas	4	100,56	402,24
Bandejas plásticas	3	2,14	6,42
Calentadores	2	104,98	209,96
Charoles de plásticos	4	6,79	27,16
Copas de agua docenas	4	33,48	133,92

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Copas para vino docenas	4	44,40	177,60
Corta pastas	1	3,73	3,73
Cuchara de helados	2	14,87	29,74
Descorchador	4	16,63	66,52
Espátula en L	2	5,26	10,52
Espátula larga	2	7,24	14,48
Espumadera grande	2	11,15	22,30
Exprimidor manual de aluminio	4	63,24	252,96
Fuentes ovaladas grandes	4	15,33	61,32
Fuentes ovaladas medianas	4	4,83	19,32
Mazo ablandador de carnes	2	12,94	25,88
Molde de tartaleta grande	1	28,59	28,59
Molde redondo grande	1	15,75	63,24
Morteros	2	2,11	4,22
Pozuelos para hielo 40 oz	4	1,72	6,88
Recipientes de sal y azúcar	8	2,93	23,44
Rodillos	2	43,17	86,34
Sacabocados	2	14,06	28,12
Juego de sartenes antiadherente con tapa	1	36,95	36,95
Juego de tapper	1	11,87	11,87
Tijeras para pollos	2	43,12	86,24
Tridente	2	44,70	89,40
Juego cucharitas de madera	1	30,66	30,66
TOTAL MENAJE			\$ 4.024,90
LENCERÍA			
Edredones de 2 plazas	4	70,00	280,00
Edredones de 1 ½	26	65,00	1690,00
Sábanas de 2 plazas	4	43,00	172,00
Sábanas de 1 ½	26	38,00	988,00
Protectores para colchón	30	25,00	750,00
Cortinas de baño	16	5,75	92,00
Almohada 50*70	34	8,00	272,00
Protector de almohada	34	9,50	323,00
Toalla Grande	34	11,00	374,00
Toalla Mediana	34	6,00	204,00
Toalla de Piso	16	8,00	128,00
TOTAL LENCERÍA			\$ 5.273,00
SUMINISTROS DE OFICINA			
Hojas membretadas	100	0,08	8,00
Bolígrafos 100	100	0,36	36,00

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Perforadora	3	10,10	30,30
Grapadora	3	31,05	93,15
Cuadernos universitarios	50	8,12	406,00
Marcadores	100	1,36	136,00
Porta Scoche	2	10,07	20,14
Cinta Scoche y de embalaje	50	3,36	168,00
Caja de grapas	10	1,14	11,40
Clips	10	1,23	12,30
Tijeras	10	1,34	13,40
Cuchillas	10	1,65	16,50
Sobres manila	100	0,95	95,00
Archivadores	10	3,06	30,60
Resaltadores	30	1,51	45,30
Correctores	50	2,33	116,50
Sobres oficio	100	0,67	67,00
Notas post it	100	1,76	176,00
Porta clips	3	2,99	8,97
Carpetas plegable	100	0,58	58,00
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			\$ 1.548,56
EQUIPOS DE LIMPIEZA			
Lavadora	1	634,37	634,37
Secadora	1	580,72	580,72
TOTAL EQUIPOS DE LIMPIEZA			\$ 1.215,09
IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA			
Limpiones docenas	3	8,00	24,00
Trapeadores	4	3,20	12,80
Escobas	4	3,55	14,20
Palas plásticas	4	1,50	6,00
Desinfectante de pisos x galón	10	4,00	40,00
Estropajos docenas	1	0,30	0,30
Jabón lavavajilla x galón	1	8,50	8,50
Detergente de ropa x galón	10	5,00	50,00
Suavizante de ropa x galón	10	5,00	50,00
Pinzas de ropa docenas	4	1,50	6,00
TOTAL IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA			\$ 211,80
EQUIPOS BÁSICOS			
Extintores	2	54,28	108,56
Botiquín de primeros auxilios	3	33,43	100,29
Bomba de agua eléctrica	1	93,12	93,12
Tanque cisterna de agua	1	173,79	173,79

ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Motores fuera de borda para lanchas	3	18000,00	54000,00
Caja de herramientas básica	1	24,46	24,46
Sistema de paneles solares	1	5280,07	5280,07
Cilindro de gas	3	60,00	180,00
TOTAL EQUIPOS BÁSICOS			\$ 59.960,29
HERRAMIENTAS			
Inodoros	16	43,23	691,68
Lavamanos	16	9,03	144,48
Duchas	16	31,53	504,48
Juego de accesorios de baño	20	11,78	235,60
Clavos de acero de 4 pulgadas libras	20	8,39	79,73
Alambre galvanizado # 16 (mtrs)	5	2,54	12,70
Focos	32	1,80	57,60
Enchufes	32	0,84	26,88
Cable de electricidad (mtrs)	1	44,64	44,64
Cortapicos	5	3,70	18,50
Extensiones eléctricas 2mtrs	5	2,23	11,15
TOTAL HERRAMIENTAS			\$ 1.827,44
EQUIPOS DE EXPLORACIÓN			
Linterna Coleman	10	34,08	340,8
Radio Midland	3	88,37	265,11
TOTAL EQUIPOS DE EXPLORACIÓN			\$ 605,91
IMPLEMENTOS DE EXPLORACIÓN			
Poncho azul marino	10	20,17	201,7
Botas Venus opacas 36	5	9,03	45,15
Botas Venus opacas 38	5	9,44	47,2
Chalecos salvavidas L	10	27,32	273,2
Chalecos salvavidas M	4	26,69	106,76
Chalecos salvavidas XL	20	29,37	587,4
TOTAL IMPLEMENTOS DE EXPLORACIÓN			1261,41
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$ 228.654,96
INVERSIÓN TOTAL			\$ 228.654,96

Fuente: Proformas de proveedores
Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Para el proyecto Amasank Ecolodge se requiere de la inversión de \$228.654,96 USD, valor que incluye infraestructura hotelera, equipos de servicios básicos e implementos para las áreas de administración, cocina y restaurante, centro cultural y cabaña de empleados.

4.3. PRESUPUESTOS DE COSTOS

4.3.1. COSTOS DEL PROYECTO

Son desembolsos, pagos de bienes y servicios en los que van a incurrir en la producción de servicios y productos para los clientes. A continuación se detallan los costos del proyecto:

4.3.1.1. COSTOS OPERACIONALES

Tabla 4.3.- Sueldos Operarios en el Ecuador

SUELDO DE OPERARIOS			
OPERARIO	CANTIDAD	SUELDOS	SUELDO ANUAL
Ama de llaves	3	320,07	960,21
Cocinero/a	3	319,91	959,73
Mesero	3	318,64	955,92
Guía especializado en áreas naturales	2	320,07	640,14
Encargado de mantenimiento	1	319,91	319,91
TOTAL	12		\$ 3.835,91

Fuente: Acuerdo Ministerial 0216 Comisiones Laborales, Ministerio de Relaciones Laborales (remuneración mínima sectorial, turismo y alimentación)
Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 4.4.- Total de Costos Operacionales Anuales

COSTO DE OPERARIOS SUELDO DE \$318,64						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad de Operarios		3	3	3	3	3
Sueldo basico al año 0	318,64					
Inflción Anual	7%					
Factor de Proyeccion de la Inflación		1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Sueldo Básico Proyectado		340,94	364,81	385,55	407,86	430,16
Aporte Patronal	12,15%	41,42	44,32	46,84	49,55	52,26
Fondo de Reserva	12		30,40	32,13	33,99	35,85
Décimo Cuarto Sueldo	12	28,41	30,40	32,13	33,99	35,85
Décimo Tercero Sueldo	12	28,41	30,40	32,13	33,99	35,85
Sueldo + Componente Salarial = SALARIO MENSUAL		439,19	500,34	528,79	559,38	589,97

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo + Componente Salarial = SALARIO ANUAL	12	5270,32	6004,06	6345,45	6712,55	7079,64
SALARIO ANUAL * NUMERO DE OPERARIOS		\$ 15.810,97	\$ 18.012,18	\$ 19.036,36	\$ 20.137,64	\$ 21.238,92
COSTO DE OPERARIOS SUELDO DE \$320,07						
Cantidad de Operarios		5	5	5	5	5
Sueldo basico al año 0	320,07					
Inflción Anual	7%					
Factor de Proyeccion de la Inflación		1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Sueldo Básico Proyectado		342,47	366,45	387,28	409,69	432,09
Aporte Patronal	12,15%	41,61	44,52	47,06	49,78	52,50
Fondo de Reserva	12		30,54	32,27	34,14	36,01
Décimo Cuarto Sueldo	12	28,54	30,54	32,27	34,14	36,01
Décimo Tercero Sueldo	12	28,54	30,54	32,27	34,14	36,01
Sueldo + Componente Salarial = SALARIO MENSUAL		441,16	502,58	531,16	561,89	592,62
Sueldo + Componente Salarial = SALARIO ANUAL	12	5293,98	6031,00	6373,93	6742,67	7111,41
SALARIO ANUAL * NUMERO DE OPERARIOS		\$ 26.469,89	\$ 30.155,02	\$ 31.869,66	\$ 33.713,36	\$ 35.557,06
COSTO DE OPERARIOS SUELDO DE \$319,91						
Cantidad de Operarios		4	4	4	4	4
Sueldo basico al año 0	319,91					
Inflción Anual	7%					
Factor de Proyeccion de la Inflación		1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Sueldo Básico Proyectado		342,30	366,26	387,09	409,48	431,88
Aporte Patronal	12,15%	41,59	44,50	47,03	49,75	52,47
Fondo de Reserva	12		30,52	32,26	34,12	35,99
Décimo Cuarto Sueldo	12	28,53	30,52	32,26	34,12	35,99
Décimo Tercero Sueldo	12	28,53	30,52	32,26	34,12	35,99
Sueldo + Componente Salarial = SALARIO MENSUAL		440,94	502,33	530,90	561,61	592,32
Sueldo + Componente Salarial = SALARIO ANUAL	12	5291,33	6027,99	6370,75	6739,30	7107,86
SALARIO ANUAL * NUMERO DE OPERARIOS		\$ 21.165,32	\$ 24.111,95	\$ 25.482,98	\$ 26.957,20	\$ 28.431,43
TOTAL SALARIOS DEL PERSONAL OPERARIO		\$ 63.446,18	\$ 72.279,15	\$ 76.389,00	\$ 80.808,20	\$ 85.227,40

Fuente: INEC inflación anual (Indicadores económicos)

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 4.5.- Total Costos de Servicios

COSTOS DE OPERACIÓN						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	0	1	2	3	4	5
Energia Electrica	15840,21					
Agua Potable	800,73					
Telefono	2640,00					
Publicidad	6620,00					
Costos de operación anuales a valores del año 0	25900,94					
Inflacion Promedio Anual	0,07					
Fator de proyeccion para inflacion		1,07	1,14	1,23	1,31	1,40
COSTOS DE OPERACIÓN ANUALES PROYECTADOS		\$ 27.714,01	\$ 29.653,99	\$ 31.729,77	\$ 33.950,85	\$ 36.327,41

Fuente: Proformas de proveedores- INEC inflación anual (Indicadores económicos)

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.4. PRESUPUESTO DE GASTOS

Los gastos del proyecto se refieren a todos los desembolsos de dinero que realiza la empresa para funcionar normalmente, los mismos que son obligatorios y no son recuperables. Dentro del proyecto los gastos adquiridos son: administrativos, de marketing y depreciaciones.

4.4.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 4.6.- Gasto Sueldos Administrativos

SUELDOS ADMINISTRATIVOS						
GERENTE GENERAL						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad Personal Administrativo		1	1	1	1	1
Sueldo Basico	700					
Inflación Anual	7%					
Factor de Proyección INFLACION		1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Sueldo Proyectado		749,00	801,43	847,00	896,00	945,00
Aporte Patronal	12,15%	91,00	97,37	102,91	108,86	114,82
Fondo de Reserva	12		66,79	70,58	74,67	78,75
Décimo Cuarto Sueldo	318	28,36	30,34	32,46	34,74	37,17
Décimo Tercer Sueldo	12	62,42	66,79	70,58	74,67	78,75
Sueldo Básico Proyectado + Componente Salarial= SALARIO MENSUAL		930,78	1062,72	1123,54	1188,93	1254,49
Sueldo Básico Proyectado + Componente Salarial= SALARIO ANUAL	12	11169,30	12752,58	13482,49	14267,20	15053,82

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIO ANUAL * NUMERO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO		\$ 11.169,30	\$ 12.752,58	\$ 13.482,49	\$ 14.267,20	\$ 15.053,82
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD						
Cantidad Personal Administrativo		2	2	2	2	2
Sueldo Basico al Año 0	333,17					
Inflación Anual	7%					
Factor de Proyección INFLACION		1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Sueldo Proyectado		356,49	381,45	403,14	426,46	449,78
Aporte Patronal	12,15%	43,31	46,35	48,98	51,81	54,65
Fondo de Reserva	12		31,79	33,59	35,54	37,48
Décimo Cuarto Sueldo	318	28,36	30,34	32,46	34,74	37,17
Décimo Tercer Sueldo	12	29,71	31,79	33,59	35,54	37,48
Sueldo Básico Proyectado + Componente Salarial= SALARIO MENSUAL		457,87	521,71	551,77	584,08	616,56
Sueldo Básico Proyectado + Componente Salarial= SALARIO ANUAL	12	5494,42	6260,48	6621,24	7009,01	7398,70
SALARIO ANUAL * NUMERO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO		\$ 10.988,84	\$ 12.520,95	\$ 13.242,47	\$ 14.018,03	\$ 14.797,41
ASISTENTE DE LOGISTICA Y VENTAS						
Cantidad Personal Administrativo		1	1	1	1	1
Sueldo Basico al Año 0	318,83					
Inflación Anual	7%					
Factor de Proyección INFLACION		1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Sueldo Proyectado		341,15	365,03	385,78	408,10	430,42
Aporte Patronal	12,15%	41,45	44,35	46,87	49,58	52,30
Fondo de Reserva	12		30,42	32,15	34,01	35,87
Décimo Cuarto Sueldo	318	28,36	30,34	32,46	34,74	37,17
Décimo Tercer Sueldo	12	28,43	30,42	32,15	34,01	35,87
Sueldo Básico Proyectado + Componente Salarial= SALARIO MENSUAL		439,38	500,56	529,42	560,44	591,62
Sueldo Básico Proyectado + Componente Salarial= SALARIO ANUAL	12	5272,58	6006,69	6353,02	6725,28	7099,45
SALARIO ANUAL * NUMERO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO		\$ 5.272,58	\$ 6.006,69	\$ 6.353,02	\$ 6.725,28	\$ 7.099,45
TOTAL SALARIOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO		\$ 27.430,72	\$ 31.280,22	\$ 33.077,98	\$ 35.010,51	\$ 36.950,68

Fuente: Acuerdo Ministerial 0216 Comisiones Laborales, Ministerio de Relaciones Laborales (remuneración mínima sectorial, turismo y alimentación)

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.4.2. GASTOS DE MARKETING

Tabla 4.7.- Total Gastos de Marketing

GASTOS DE MARKETING			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	GASTO ANUAL
BOLETINES	1000	\$ 0,09	\$ 90,00
DISEÑO PAGINA WEB	1	\$ 200,00	\$ 200,00
DOMINIO	1	\$ 20,00	\$ 20,00
SPOT PUBLICITARIO	1	\$ 3.920,00	\$ 3.920,00
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	1000	\$ 0,05	\$ 90,00
CANGURO CON SELLO AMASANK	500	\$ 4,60	\$2.300
TOTAL GASTOS MARKETING			\$ 6.620,00

Fuente: Proformas de proveedores

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.4.3. DEPRECIACIONES

Tabla 4.8.- Porcentaje de Depreciaciones en el Ecuador

PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN		
ACTIVOS FIJOS	PORCENTAJE	AÑOS DE VIDA
Edificios	5%	20
Equipos de Computación	33.3%	3
Equipos y Utensilios	5%	20
Equipos de Limpieza	20%	5
Muebles y Enseres	10%	10
Menaje	20%	5

Fuente: Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno con reformas

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 4.9.- Depreciación de Activos fijos

DEPRECIACIONES			
AÑO	VALOR HISTÓRICO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
DEPRECIACIONES DE EDIFICIOS			
1	48000	2400	2280
2	45720	2286	2172
3	43548	2177	2069
4	41480	2074	1970
5	39509	1975	1877
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
1	1631,42	543,75	217,53
2	1413,89	471,25	188,53
3	1225,36	408,41	163,39
4	1061,97	353,95	141,60
5	920,37	306,76	122,72
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIA			
1	55317,24	2765,86	2627,57
2	52689,67	2634,48	2502,76
3	50186,91	2509,35	2383,88
4	47803,03	2390,15	2270,64
5	45532,39	2276,62	2162,79
DEPRECIACIÓN DE MENAJE			
1	4135,74	827,15	661,72
2	3474,02	694,80	555,84
3	2918,18	583,64	466,91
4	2451,27	490,25	392,20
5	2059,07	411,81	329,45
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES			
1	18279,18	1827,92	1645,13
2	16634,05	1663,41	1497,06
3	15136,99	1513,70	1362,33
4	13774,66	1377,47	1239,72
5	12534,94	1253,49	1128,14

Fuente: Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno con reformas
Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluz

Tabla 4.10.- Gasto Total de Depreciaciones Anuales

TOTAL DEPRECIACIONES	
Año	
1	\$ 7.431,95
2	\$ 6.915,90
3	\$ 6.445,05
4	\$ 6.014,46
5	\$ 5.619,81

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.5. PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS

El presupuesto de costos y gastos sirve para controlar todos los desembolsos de dinero que tendrá la empresa en un periodo establecido, y de esta manera determinar la liquidez financiera del proyecto y coordinar los objetivos financieros propuestos por la empresa.

Tabla 4.11.- Presupuesto Total de Costos y Gastos

CUADRO DE PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS						
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑOS
Inflacion	7%					
Materias primas y materiales	110038,006	117740,67	170093,99	182000,57	189280,59	196851,81
Mano de Obra Directa		63446,18	72279,15	76389,00	80808,20	85227,40
Total Costo de Operación		181186,85	242373,13	258389,57	270088,79	282079,21
Depreciación		7431,95	6915,90	6445,05	6014,46	5619,81
Gastos Administrativos		27430,72	31280,22	33077,98	35010,51	36950,68
Gastos de Marketing		6620,00	7083,40	7366,74	7661,41	7967,86
Gastos de Constitucion		1000,00				
TOTAL		223669,52	287652,65	305279,33	318775,16	332617,56

Fuente: INEC inflación anual (Indicadores económicos)

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.6. INGRESOS DEL PROYECTO

Tabla 4.12.- Productos y Servicios del Proyecto

PRODUCTOS Y SERVICIOS		
PRODUCTOS/SERVICIOS	PRECIOS TEMPORADA BAJA Y MEDIA	PRECIOS TEMPORADA ALTA A PARTIR DEL AÑO 2
Paquete turístico aventura amazónica	\$ 396,00	\$ 412,00
Paquete turístico selva encantada	\$ 327,00	\$ 340,00
ARTESANÍAS	\$ 5,00	\$ 5,00
HAMACAS	\$ 20,00	\$ 20,00

Fuente: Costos de artesanías establecidos por la comunidad Achuar

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Tabla 4.13.- Capacidad de Alojamiento en las Comunidades

CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO		
COMUNIDAD	CAPACIDAD MÁXIMA	CAPACIDAD MÁXIMA 2° AÑO EN ADELANTE
KAPAWARI	5 PAX	10 PAX
PUKUAN	5 PAX	10 PAX
NUMBAIMI	5 PAX	10 PAX
TOTAL	15 PAX	30 PAX

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.7. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección de ventas sirve para obtener la cantidad de ventas que se estimará tener en un periodo determinado, en este caso durante el año existen temporadas turísticas bajas, medias y altas; de acuerdo al ingreso de turistas por año se puede determinar cuál será el ingreso de ventas al año para el proyecto.

Se ha determinado realizar la proyección de ventas semanalmente y la capacidad máxima de alojamiento.

Tabla 4.14.- Total de Ventas Proyectadas Anualmente y por Temporada

PROYECCION DE VENTAS TEMPORADA BAJA									
ENERO - MARZO - SEPTIEMBRE - OCTUBRE									
INGRESO									
LISTA DE SERVICIOS	SEM	CAP. MAX.	PRECIOS	CANT. VEND.	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Proyeccion de Inflacion anual	7%				1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Paquete turistico aventura amazonica	16	5	\$ 396,00	80	33897,60	38643,26	46758,35	59850,69	80798,43
Paquete turistico selva encantada	16	6	\$ 327,00	96	33589,44	35940,70	38456,55	41148,51	44028,90
ARTESANIAS	16	11	\$ 5,00	176	941,60	1007,51	1078,04	1153,50	1234,25
HAMACAS	16	11	\$ 20,00	176	3766,40	4030,05	4312,15	4614,00	4936,98
TOTAL				528	\$ 72.195,04	\$ 79.621,52	\$ 90.605,09	\$ 106.766,70	\$ 130.998,56
PROYECCION DE VENTAS TEMPORADA MEDIA									
MAYO - JUNIO - NOVIEMBRE									
Proyeccion de Inflacion anual	7%				1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Paquete turistico aventura amazonica	12	7	\$ 396,00	84	35592,48	40575,43	49096,27	62843,22	84838,35
Paquete turistico selva encantada	12	8	\$ 327,00	96	33589,44	35940,70	38456,55	41148,51	44028,90
ARTESANIAS	12	15	\$ 5,00	180	963,00	1030,41	1102,54	1179,72	1262,30
HAMACAS	12	15	\$ 20,00	180	3852,00	4121,64	4410,15	4718,87	5049,19
TOTAL				540	\$ 73.996,92	\$ 81.668,18	\$ 93.065,51	\$ 109.890,31	\$ 135.178,74
PROYECCION DE VENTAS TEMPORADA ALTA									
FEBRERO - ABRIL - JULIO - AGOSTO - DICIEMBRE									
Proyeccion de Inflacion anual	7%				1,07	1,14	1,21	1,28	1,35
Paquete turistico aventura amazonica	20	10	\$ 396,00	200	84744,00	123600,00	149556,00	191431,68	258432,77
Paquete turistico selva encantada	20	10	\$ 327,00	200	69978,00	102000,00	109140,00	116779,80	124954,39
ARTESANIAS	20	40	\$ 5,00	800	4280,00	6000,00	6420,00	6869,40	7350,26
HAMACAS	20	20	\$ 20,00	400	8560,00	12000,00	12840,00	13738,80	14700,52
TOTAL				1600	\$ 167.562,00	\$ 243.600,00	\$ 277.956,00	\$ 328.819,68	\$ 405.437,93
TOTAL DE VENTAS PROYECTADAS					\$ 313.753,96	\$ 404.889,70	\$ 461.626,60	\$ 545.476,69	\$ 671.615,22

Fuente: INEC inflación anual (Indicadores económicos)

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluza

Tabla 4.15.- Cálculo de Ventas de Temporada Alta Desde el Segundo Año

CALCULO DE PROYECCION DE VENTAS TEMPORADA ALTA							
LISTA DE SERVICIOS	PRECIOS	CAPACIDAD MAXIMA AÑO 1	CAPACIDAD MAXIMA AÑO 2 EN ADELANTE	PRECIOS TEMPORADA ALTA	SEMANAS TEMPORADA ALTA	CANTIDAD VENDIDA	TOTAL TEMPORADA ALTA
Paquete turistico aventura amazonica (nac)	\$ 412,00	15 PAX	15	\$ 412,00	20	300	123600
Paquete turistico selva encantada (nac)	\$ 340,00		15	\$ 340,00	20	300	102000
ARTESANIAS	\$ 5,00		60	\$ 5,00	20	1200	6000
HAMACAS	\$ 20,00		30	\$ 20,00	20	600	12000

Fuente: INEC inflación anual (Indicadores económicos)
Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

4.8. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.8.1. ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados es indispensable para conocer la utilidad que tendrá el proyecto de forma organizada, tomando en cuenta los ingresos, gastos y costos que se tendrá cada año.

Tabla 4.16.- Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos totales	313753,96	404889,70	461626,60	545476,69	671615,22
(-) Costos de operación	181186,85	242373,13	258389,57	270088,79	282079,21
(=) Utilidad Bruta	132567,11	162516,57	203237,03	275387,90	389536,01
(-) Gastos Administrativos	27430,72	31280,22	33077,98	35010,51	36950,68
(-) Gastos de Marketing	6620,00	7083,40	7366,74	7661,41	7967,86
(-) Depreciaciones	7431,95	6915,90	6445,05	6014,46	5619,81
(=) Utilidad antes de reparto trabajadores	91084,44	124152,95	162792,32	232715,99	344617,47
(-) 15% Utilidades trabajadores	13662,67	18622,94	24418,85	34907,40	51692,62
(=) Utilidad antes de impuestos	77421,78	105530,00	138373,47	197808,59	292924,85
(-) 25% Impuesto a la renta	19355,44	26382,50	34593,37	49452,15	73231,21
(=) Utilidad del ejercicio antes reserva	58066,33	79147,50	103780,10	148356,44	219693,64
(-) Reserva legal 10%	5806,63	7914,75	10378,01	14835,64	21969,36
(=) UTILIDAD NETA	52259,70	71232,75	93402,09	133520,80	197724,27

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

Al establecer los costos de operación se tomó en cuenta la mano de obra directa a más de la materia prima y materiales que son necesarios en el desarrollo operacional, es por ello que el valor dentro del estado de resultados es relevante, en lo que refiere a gastos se establecieron: administrativos que están formados de sueldos y salarios del personal del nivel directivo, marketing que se basa en materiales publicitarios y depreciaciones que son valores de reducción anual de las propiedades de la empresa.

Según los resultados obtenidos se ha podido concluir que el proyecto tendrá una utilidad de \$52259,70USD el primer año, lo cual es algo positivo ya que significa que aun después de establecer los costos y gastos que se necesita para que la empresa desarrolle sus operaciones adecuadamente si se obtendrán ganancias.

4.8.2. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja permite conocer el ingreso y salida de efectivo que tendrá la empresa en un determinado tiempo, tomando en cuenta los costos y gastos durante su operación.

Tabla 4.17.- Total Flujo de Caja Anual

FLUJO DE CAJA						
Concepto		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INFLACION	0,07					
INGRESOS		313753,96	404889,70	461626,60	545476,69	671615,22
(-) COSTOS DE OPERACIÓN		181186,85	242373,13	258389,57	270088,79	282079,21
(-) GASTOS ADMINISTRACION		42482,67	45279,52	46889,76	48686,37	50538,35
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		90084,44	117237,05	156347,27	226701,53	338997,67
(-) IMPUESTO 15%		13512,67	17585,56	23452,09	34005,23	50849,65
(=) UTILIDAD DESPUES DEL IMPUESTO		76571,78	99651,49	132895,18	192696,30	288148,02
(-) IMPUESTO 25%		19142,94	24912,87	33223,79	48174,07	72037,00
(=) UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		57428,83	74738,62	99671,38	144522,22	216111,01
(+) DEPRECIACION		7431,95	6915,90	6445,05	6014,46	5619,81
(-) INVERSION INICIAL	\$ 165.999,66					
(=) FLUJO DE CAJA	-165999,66	64860,78	81654,52	106116,43	150536,68	221730,82

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

De acuerdo a los resultados, el flujo de caja de la empresa es positivo durante los años proyectados, esto quiere decir, que el proyecto tendrá una utilidad mayor a los costos y gastos tomando en cuenta la inflación anual e impuestos propuestos.

4.9. INDICADORES DE RENTABILIDAD

El TIR y el VAN son indicadores que permiten realizar una evaluación del proyecto, dichos resultados permitirán conocer las ventajas y desventajas que se obtendrán al realizar la inversión y además en el momento en el que la empresa se encuentre operando.

Estas alternativas determinaran si el proyecto es rentable por consiguiente para justificar la factibilidad financiera se han calculado automáticamente con la utilización de fórmulas de Excel.

4.9.1. TIR

La tasa interna de retorno es un indicador de rentabilidad de un proyecto y se utiliza como herramienta de toma de decisiones para la aceptación o rechazo de un proyecto.

=TIR (matriz que contiene los flujos de caja)

Tabla 4.18.- Flujo de Caja del Proyecto

FLUJOS DE CAJA				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
64860,78	81654,52	106116,43	150536,68	221730,82

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

En este caso la utilidad del proyecto es de \$52259,70, comparándolo con el valor del TIR que es del 51% significa que el proyecto además de recuperar su inversión generará ganancias futuras.

4.9.2. VAN

El valor actual neto es un indicador que determina la viabilidad de un proyecto y si es necesario implementar cambios como por ejemplo: incrementando el volumen de ventas o reduciendo gastos.

=VNA (tasa de descuento; matriz que contiene el flujo de fondos futuros)+ inversión inicial

Tabla 4.19.- Flujo de Fondos Futuros del Proyecto

FLUJOS DE FONDOS FUTUROS			
AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
81654,52	106116,43	150536,68	221730,82

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

INVERSIÓN INICIAL: \$ 165.999,66

En este proyecto el VAN es positivo dando como resultado \$ 304.201,35, esto quiere decir que el valor es mayor que cero lo cual indica que se obtendrá una ganancia con respecto a la inversión.

4.9.3. PERIODO DE RECUPERACIÓN

En el presente proyecto se ha determinado que el periodo de recuperación de la inversión que se espera tener es de 2 años, en el cual se va a cubrir completamente el valor total.

Tabla 4.20.- Indicadores de Rentabilidad del Proyecto

T.I.R	51%
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN	2,0
V.A.N	\$ 304.201,35

Realizado por: Evelin Acurio y Mayra Montaluiza

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Entre las comunidades Kapawari, Pukuan y Numbaimi existe un total de 208 habitantes aproximadamente entre hombres y mujeres, cantidad que sumada a la falta de servicios considerados como básicos, sanitarios, y económicos generan un nivel de vida poco adecuado que impide el desarrollo social, educativo y cultural.
- Las comunidades poseen elementos culturales con los que se puede crear productos de calidad como artesanías, platos típicos, atractivos naturales, los mismos que combinados con materiales esenciales pueden formar parte de de productos y circuitos turísticos de calidad que en un futuro pueden llegar a ser ofertados en un mercado exigente y competitivo.
- De acuerdo a la encuesta aplicada a visitantes de la ciudad del Puyo, se determinó que la oferta de productos y servicios se enfocará directamente al mercado turístico nacional y extranjero, ya que los datos obtenidos en lo que refiere a precios y características revelaron una aceptación favorable para implementación de una infraestructura turística a ubicarse en la zona donde habitan las comunidades Kapwari, Pukuan y Numbaimi.
- Las tres comunidades decidieron unirse para formar la Asociación Tawasam, la misma que tiene el objetivo implementar el proyecto turístico Amasank que consista en adecuar sus instalaciones y crear estrategias de infraestructura turística ecológica, fortalecimiento organizativo, capacitación turística a los habitantes de las comunidades, planes de marketing, contingencia ambiental y cultural. Dichas estrategias permitirán el ingreso de turistas nacinales y extranjeros de forma organizada y generando recursos económicos.

RECOMENDACIONES

- Es indispensable que las comunidades desarrollen planes turísticos, ambientales y micro empresariales que generen recursos económicos, involucrando de esta a manera a todos sus habitantes y tomando en cuenta la protección de su identidad cultural y el medio ambiente que los rodea, esto podría ser favorecido si implementan estrategias de asociación con entidades educativas y ministerios nacionales.
- La elaboración de productos y servicios artesanales, gastronómicos y turísticos deben enfocarse en estándares de calidad y determinar de esta manera precios y costos que beneficien a las familias que formarán parte de cada una de las actividades.
- Se recomienda tomar en cuenta los datos obtenidos a través de encuestas y entrevistas realizadas, para la toma de decisiones futuras ya que con ellos se ha demostrado la viabilidad de aceptación del proyecto, esclareciendo las necesidades del mercado nacional y extranjero.
- Debido a la necesidad de los habitantes se debe implementar el proyecto Amasank en las tres comunidades, tomando en cuenta que el proyecto tiene un resultado positivo a nivel financiero y en el cual se involucra los distintos elementos naturales y culturales que implican directamente a sus habitantes con la implementación de talleres de capacitación para brindar un servicio y producto de calidad para el turista.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALMEIDA Katalina, PROYECTO DE DIAGNÓSTICO DE POSIBILIDADES TURÍSTICAS: ZONA 1 KAPAHUARI / PUKUAN –COMUNIDADES ACHUAR
2. BÁEZ Ana, GUÍA PARA LAS MEJORES PRACTICAS DE ECOTURISMO EN ÁREAS PROTEGIDAS, AÑO 2003.
3. COOPER CHRIS, EL TURISMO: TEORÍA Y PRACTICA
4. KOTLER, MARKETING PARA EL TURISMO, TERCERA EDICIÓN
5. MAYAK Bolívar, AJIJ Klever, PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DE LAS COMUNIDADES WARANI, PUKUAN Y B. MASURASH.
6. MILIO BALANZA Isabel, DISEÑO Y COMERCIALIZACIÓN DE LUGARES TURÍSTICOS LOCALES Y REGIONALES
7. PÉREZ DE LAS HERAS Mónica, MANUAL DE TURISMO SOSTENIBLE, AÑO 2000
8. RIVAS GARCÍA Jesús, ORGANIZACIÓN. GESTIÓN Y CREACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS (SEGUNDA EDICIÓN)
9. ROCHA CASANOVA Cristóbal, EMPRESAS Y ORGANIZACIONES TURÍSTICAS, AÑO 2010.
10. ROJO MARTIN Inmaculada, ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS, SEGUNDA EDICIÓN.
11. SERRA Antonio, MARKETING TURÍSTICO, SEGUNDA EDICIÓN, AÑO 2000.
12. TRONCOSO Bolívar, PROPUESTA PARA LA CATEGORIZACIÓN DE EMPRESAS Y MICRO-EMPRESAS ECO TURÍSTICAS, PRIMERA EDICIÓN, AÑO 1999.

PAGINAS WEB

1. <http://www.birdlife.org/>
2. <http://www.feptce.org/index.php>
3. <http://www.nae.ec>
4. <http://www.kapawi.com/es/el-ecolodge/servicios.html>
5. <http://www.paisturistico.com/ecuador/puyo/atractivos/tanguntsacentro>
6. <http://www.slideshare.net>
7. <http://www.tecnoalbura.net>