



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
PEQUEÑA EMPRESA COMUNITARIA DE ECOTURISMO EN EL
SECTOR DE MOJANDA, PARROQUIA SAN LUIS, CANTÓN
OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES**

AUTOR:

Renato Dias Bolaños

PROFESOR:

Econ. Miguel Salgado F.

IBARRA-ECUADOR

ABRIL- 2014

RESUMEN EJECUTIVO

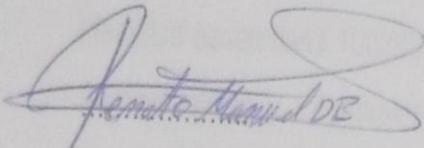
La presente investigación está contenida por siete capítulos. Dentro del capítulo I, elaboramos el diagnóstico del objeto de investigación, en el cual detectamos las variables e indicadores para elaborar la matriz diagnóstica, estos en base a objetivos generales y específicos, para finalmente identificar el problema del objeto de estudio. En el capítulo II, elaboramos el Marco teórico el cual nos apoyamos en trabajos realizados por organizaciones privadas y públicas como el Consejo provincial de Imbabura y autores entre ellos los más conocidos tenemos a Jácome, Ojeda, Arboleda, Sapag. En el aspecto comunitario tenemos a Cañada el cual define al turismo comunitario como la incorporación de las comunidades en el manejo de sus recursos naturales, culturales y humanos. En el Capítulo III, se desarrolla el estudio de mercado, base del proyecto detectando una demanda insatisfecha de 1 874 Turistas en el año 1, lo que posibilita la continuación del proyecto. En el capítulo IV, realizamos el estudio técnico, en el cual determinamos el tamaño óptimo y la disponibilidad de insumos, determinamos la ubicación, los diagramas de flujo de los procesos de prestación de servicios y por último se determina las inversiones del proyecto. En el capítulo Quinto se desarrolla el estudio económico financiero, calculamos el capital de trabajo (\$ 3 918 USD), determinamos la tasa de rendimiento mínimo y el cálculo del Flujo Neto de Efectivo, los cuales son calculados con financiamiento. El proyecto presenta una tasa de interna de rendimiento del 28% y un costo Beneficio de 1,23. El proyecto es muy sensible ante una baja en el nivel de ventas de los paquetes turísticos. En el capítulo VI se desarrolla la estructura organizacional del proyecto, en el cual se determina, los valores, políticas, misión, visión, el organigrama estructural del proyecto en el cual se determina la actividad de cada integrante de la parte operativa del proyecto, esto con el fin de evitar duplicidad de funciones con el consecuente ahorro de dinero y tiempo. Por último se realiza los diagramas de flujo del proceso ventas, contables, compras, de los guías turísticos. En el Capítulo VII, se analiza las matrices de impacto como son: el aspecto socio-económico, de gestión, cultural, ecológico, además se realiza la matriz general de impactos obteniéndose un impacto alto positivo. Por último elaboramos las respectivas conclusiones y recomendaciones, dentro de las recomendaciones tenemos que se debe implementar el proyecto ya que genera trabajo para la comunidad de Mojandita de Curubí.

ABSTRACT

This investigation is encompassed in seven chapters. In Chapter I, it makes the diagnosis of the research object, which detects the variables and indicators to develop diagnostic matrix, based on these aims and objectives, to finally identify the problem under study. In Chapter II, it develops the theoretical framework which it relies on work performed by private and public organizations such as the Council of Imbabura province, as well as known authors and among them are Jácome, Bravo, Grove, Sapag. In the community aspect which it has defined Cañada community tourism as the incorporation of communities in the management of natural, cultural and human resources. In Chapter III, it shows market research, project based detecting an unmet demand of 1 874 tourists in one year, enabling the continuation of the development of the project. In Chapter IV, it makes the technical study, in which it determines the optimal size and availability of inputs, it determines the location, flow diagrams of the processes of service delivery and finally project investments are determined. In the fifth chapter it shows the economic and financial study development, calculation of the working capital (\$ 3 918), it determines the minimum rate of return and the calculation of Net Cash Flow, which are calculated with financing. The project has an internal rate of return of 28 % and a net cost of, 1, 23. The project is very sensitive to a low sales prices of package tours. In Chapter VI it indicates the organizational structure of the project, which is determined, like: values, policies, mission, vision, organizational structure of the project in which the activity of each member of the operational part of the project is determined, this in order to avoid duplication of functions and consequently to save money and time. Finally the flowcharts of sales, accounting, purchasing, travel guides process are done. In Chapter VII, the impact matrices are analyzed as well as the socio- economic, managerial, cultural, ecological aspects, plus the overall impact of the matrix is performed to obtain a high positive impact. Finally the elaboration of the respective conclusions and recommendations within the recommendations that the project should implement to create jobs for the community of Curubí in Mojanda.

AUTORÍA

Yo Renato Manuel Dias Bolaños, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Renato Manuel DE

Renato Manuel Dias Bolaños

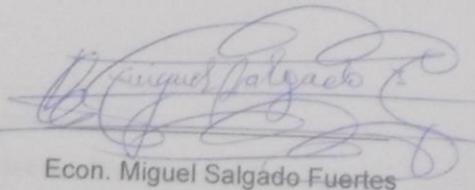
C.I. 1002687034

ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR

Yo Econ. Miguel Salgado Fuertes portador de la cédula de ciudadanía ecuatoriana N°. 1000790244 Docente de la Facultad Ciencias Administrativas y Económicas acepto dirigir el proyecto "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA COMUNITARIA DE ECOTURISMO EN EL SECTOR DE MOJANDA , PARROQUIA SAN LUIS, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA", de autoría de Renato Manuel Dias Bolaños con cédula de identidad ecuatoriana 100268703-4, estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas Ingeniería en Administración pública de gobiernos seccionales. Considerando que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometida a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 10 días del mes abril del 2014.

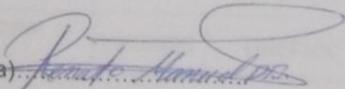
Atentamente,



Econ. Miguel Salgado Fuertes

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo Renato Manuel Díaz Bolaños con cédula de identidad No. 1002687034 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) de la obra o trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA COMUNITARIA DE ECOTURISMO EN EL SECTOR DE MOJANDA , PARROQUIA SAN LUIS, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniero en Administración Pública de Gobiernos Seccionales, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma): 
Nombre: Renato Manuel Díaz Bolaños
Cédula: 100268703-4

Ibarra, a los 10 días del mes de abril del 2014.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

Datos de Contacto			
Cédula de Identidad:	100268703-4		
Apellidos y Nombres:	Dias Bolaños Renato Manuel		
Dirección:	Juan Montalvo y segunda línea férrea		
Email:	renatodiaz2803@hotmail.com		
Teléfono Fijo:	2923996	Teléfono móvil	0969880356
Datos de la obra			
Título	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA COMUNITARIA DE ECOTURISMO EN EL SECTOR DE MOJANDA , PARROQUIA SAN LUIS,CANTÓN OTAVALO,PROVINCIA DE IMBABURA”,		
Autor	Renato Manuel Dias Bolaños-		
Fecha:	Ibarra 10 de abril del 2014.		
Sólo para Trabajos de Grado			
Programa:	<input checked="" type="checkbox"/>	Pregrado	Posgrado

Título por el que opta:	INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES.
Asesor/ Director:	ECONOMISTA MIGUEL SALGADO FUERTES.

2. Autorización de Uso a Favor de la Universidad

Yo, Renato Manuel Díaz Bolaños con cédula de identidad N° 1002687034 en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior artículo 144.

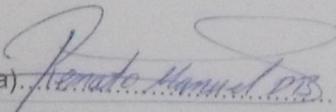
3. Constancias

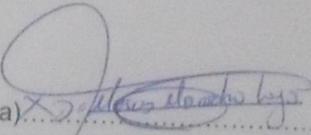
El Autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 10 días del mes de abril del 2014

El Autor:

Aceptación:

(Firma) 

(Firma) 

Nombre: Renato Díaz Bolaños

Nombre: Ing. Betty Chávez

C.C.: 100268703-4

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

El presente Proyecto de Investigación va dedicado a mi hija Madeline Días H. y a mi abuelo Manuel Dias, que con su ejemplo y lucha supo guiarme por el camino del bien y me motivaron a superarme a pesar de las situaciones adversas que se han dado en el día a día de mi vida. Además este proyecto dedico a todas las personas que se esfuerzan y luchan en condiciones muy difíciles para alcanzar un título ya sean económicas, de tiempo... Pero que al final del camino nunca supieron detenerse y alcanzaron su objetivo. A todos los que me han apoyado incondicionalmente un dios les pague.

Renato Dias Bolaños

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Econ. Miguel Salgado Fuertes por su calidad humana, al haber compartido su conocimiento e impulsar mi carrera a través del proceso de desarrollo del presente trabajo de grado con sus sabios consejos y sugerencias; así como también a todos mis profesores por compartirme sus conocimientos. Agradezco a mis compañeros por haberme impulsado a concluir estos estudios.

Agradezco a todas aquellas personas que pusieron su granito de arena para el desarrollo de este trabajo de grado manera desinteresada y anónima, pero que en base a su experiencia dieron pautas y guiaron al desarrollo de esta investigación; finalmente agradezco a mis padres, dado que su esfuerzo siempre será incalculable.

Renato Dias Bolaños.

PRESENTACIÓN

El presente documento titulado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA COMUNITARIA DE ECOTURISMO EN EL SECTOR DE MOJANDA, PARROQUIA SAN LUIS, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, está basado en la necesidad de contar con un documento que posibilite el desarrollo de la comunidad de Mojandita de Curubí , a través de la aplicación de nuevas herramientas administrativas financieras, que le permitan en un futuro consolidarse como un referente dentro del turismo comunitario ecológico , ya sea a nivel nacional o internacional.

Uno de los problemas de la comunidad de Mojandita de Curubí, es la falta de fuentes de trabajo, por lo que la población ha optado por emigrar a ciudades como Quito, Cuenca, Ambato, Guayaquil...los cuales en su mayoría se han empleado en el sector de la construcción, por lo que los campos de la zona de Mojanda han quedado abandonados. Una de las empresas pioneras que retomó el turismo comunitario ecológico, como una forma de generar trabajo en las comunidades de Cotacachi fue Runa Tupari hace aproximadamente una década.

Siguiendo esta opción de generar trabajo por medio del turismo comunitario en la zona de Mojanda, específicamente en la comunidad de Mojandita de Curubí, la cual cuenta con un entorno y condiciones perfectas para desarrollar esta actividad y al mismo tiempo proteger el ecosistema y sus diversos atractivos como las lagunas, la cueva del cóndor, las lomas de San Mateo, la casa vieja, admirar el Fuya Fuya, recorrer los chaquiñanes alrededor de las lagunas , además el turista puede convivir con la comunidad y participar en actividades como la práctica del agroturismo, la visita a la panadería de la comunidad, visitar las pequeñas plantaciones de flores, además el turista puede admirar las danzas y bailes autóctonos de la zona. Según el estudio de mercado existe una demanda insatisfecha que permite la implantación del proyecto en la comunidad de Mojandita de Curubí y su entorno, la cual permite la sostenibilidad del proyecto ya que tiene una tasa de crecimiento aproximado del 20%. En cuanto a los precios este depende

del número de días que permanezca en la zona el viajero, por lo general la mayoría de excursionistas que hacen este tipo de turismo permanecen dos días una noche. La comercialización de los paquetes turísticos se lo hace a través de internet o directamente con las oficinas de Mojandita de Curubí. En la parte administrativa se ha definido las diversas actividades que deben desarrollar los comuneros y se ha elaborado los diagramas de flujo. En el estudio financiero tenemos un TIR del 28% el cual es un índice cuantitativo favorable para el proyecto. En cuanto a los impactos tenemos un impacto general de tres el cual es un indicador favorable para el proyecto.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos	pág.
Portada	i
Resumen ejecutivo	ii
Autoría	iv
Certificación asesor	v
Cesión de derechos U.T.N.	vi
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi
Índice	xii
CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	
1.1. Antecedentes	25
1.2. Objetivos diagnósticos	28
1.2.1. Objetivo general	28
1.2.2. Objetivo específico	28
1.3. Variables e indicadores	29
1.4. Matriz de relación diagnóstico	30
1.5 Características del sector	30
1.5.1 Clima	30
1.5.2 vías de acceso	31
1.5.3 Costumbres y tradiciones	32
1.5.4 Interculturalidad	36
1.5.4.1. Patrimonio cultural intangible	36
1.5.5. Comunidades	38
1.5.6 Análisis situacional del sector de Mojandita	39
1.6. Potencial turístico	41
1.6.1. Atractivos turísticos	41
1.6.2. Fauna	41
1.6.3. Flora	44
1.6.4. Turistas nacionales y extranjeros	45
1.6.5 Tipos de turismo	47
1.7 Aspectos socioeconómicos	52
1.7.1 Sistema económico productivo.	52
1.7.2 Actividad económica cantonal	56
1.7.3 Principales actividades económicas	57
1.7.4 Actividad comercial	57
1.7.5. Educación.	60
1.7.6. Analfabetismo	61
1.7.7. Educación inicial	62
1.8. Tasa de crecimiento y población	63
1.9. Diagnóstico externo	64
1.10 Determinación de la oportunidad de inversión..	65
CAPÍTULO II	
2. MARCO TEORICO	66
2.1 Las MYPIMES	66
2.2 .Clasificación de las MYPIMES	67

2.3. El turismo.	68
2.3.1. Tipos de turismo.	68
2.3.2. La oferta turística.	71
2.3.3. El producto turístico	71
2.4. La actividad turística	72
2.4.1. Clasificación de la actividad turística.	72
2.4.1.5 La conciencia turística.	74
2.5. Las empresas de ecoturismo comunitario.	74
2.5.1 Objetivos de las empresas de turismo.	75
2.5.2 Características de las empresas de ecoturismo comunitario.	75
2.5.3. Principios básicos del ecoturismo comunitario.	76
2.5.4. Ventajas del ecoturismo comunitario:	76
2.5.5 Factores de sostenibilidad del ecoturismo comunitario.	77
2.5.6 El ecoturismo comunitario como actividad	77
2.5.7. De las competencias del turismo en el Ecuador.	79
2.5.8 El rol del estado con el turismo.	79
2.6 Estudio de mercado	80
2.6.1 Mercado meta	80
2.6.2 Oferta	81
2.6.3 Demanda	81
2.6.4 Precio	82
2.6.5 Comercialización	82
2.6.6 Promoción	83
2.6.7 Publicidad	83
2.7 Estudio técnico	83
2.7.1 Tamaño del proyecto	84
2.7.2 Localización del proyecto	84
2.7.3 Macro localización	85
2.7.4 Micro localización	85
2.7.5 Flujo de procesos	85
2.7.6 Obras civiles.	86
2.7.7 Presupuesto técnico	86
2.7.8 Activo fijo	86
2.7.9 Activo tangible	86
2.7.10 Capital de trabajo	87
2.8. Gestión administrativa y contable.	87
2.8.1 Estudio financiero	87
2.8.2 Ingresos	88
2.8.3 Egresos	88
2.8.4 Materia prima	88
2.8.5 Mano de obra	89
2.8.6 Costos indirectos de fabricación (CIF)	89
2.8.7 Gastos administrativos	89
2.8.8 Gastos de ventas	89
2.8.9 Estado de situación financiera	90
2.8.10 Estado de resultados	90
2.8.11 Estado de flujo del efectivo	91
2.9 Evaluación financiera.	92
2.9.1. Razones financieras.	93

2.9.2. Razón circulante.	93
2.9.3. Razón de prueba ácida.	94
2.9.4. Liquidez de las cuentas por cobrar.	94
2.9.5 Resultado bruto.	94
2.9.6 Resultado neto.	95
2.9.7 punto de equilibrio.	95
2.9.8 Valor actual neto.	96
2.9.9 Tasa interna de retorno.	97
2.9.10. Relación costo beneficio.	98
2.9.11. Período de recuperación de la inversión.	98
2.9.12. Capital de trabajo	99
2.9.13. Depreciación	100
2.10. Impactos	101

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO	103
3.1 Investigación de campo.	103
3.2 Situación actual del sector de Mojanda.	121
3.2.1 Atractivos.	122
3.2.2 Facilidades.	128
3.2.3 Establecimientos y alojamientos.	129
3.2.4 Equipamiento.	130
3.2.6 Áreas de recreación.	130
3.2.7 Accesibilidad.	130
3.2.8 Oferta de servicios turísticos	132
3.2.9 Análisis de la oferta complementaria.	135
3.2 10 Proyección de la oferta	140
3.3. Demanda	141
3.3.1 El mercado total.	141
3.3.2 Mercado potencial	142
3.3.3 Mercado meta.	142
3.3.4 Demanda insatisfecha.	143
3.3.5 Mercado efectivo	143
3.4 Precios	144
3.4.1 Análisis de precios de la competencia	144
3.4.2 Determinación del precio promedio.	149
3.5 Paquetes turísticos comunitarios del proyecto	149
3.6 Canales de comercialización	163
3.7 Estrategias de distribución.	165
3.8 Conclusiones del estudio de mercado	172

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO	174
4.1 Tamaño	174
4.2 Localización	176
4.2.1 Macrolocalización del proyecto	176
4.2.2 Microlocalización del proyecto	177
4.3 Diagrama de procesos.	178
4.4 Inversión inicial	184

4.5	Requerimiento de activos fijos	184
4.6	Resumen de la inversión fija y a diferirse	189
CAPÍTULO V		
5.1	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	190
5.1.1	Determinación de capital de trabajo	190
5.1.2	Inversión requerida	191
5.1.3	Estudio de servicios, suministros y otros gastos	192
5.1.4	Estado de situación inicial	197
5.1.5	Estado de pérdidas y ganancias	203
5.1.6	Flujo neto de efectivo	205
5.1.7	Estado de fuentes y usos	207
5.1.8	Evaluación financiera	209
5.1.8.1	VAN financiero	209
5.1.8.2	TIR financiero	212
5.1.8.3	Período de recuperación	213
5.1.8.4	Punto de equilibrio	215
5.1.8.5	Relación costo beneficio	216
5.1.8.6	Análisis de sensibilidad	217
5.1.8.7	Resumen de evaluación	219
5.1.9	Conclusiones del estudio económico.	219
CAPÍTULO VI.		
6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	221
6.1	Descripción de la pequeña empresa.	221
6.2	Importancia.	222
6.3	Misión.	224
6.4	Visión.	244
6.5	Políticas	224
6.6	Valores corporativos.	225
6.7	Estructura orgánico funcional.	226
6.8	Flujograma del proceso	236
CAPÍTULO VII		239
7.	IMPACTOS	239
7.1	Impacto socio- económico.	239
7.2	Impacto en la gestión de la pequeña empresa.	240
7.3	Impacto cultural .	242
7.4	Impacto ecológico.	243
7.5	Impacto global del proyecto.	245
	CONCLUSIONES	247
	RECOMENDACIONES	249
	BIBLIOGRAFIA	251
	ANEXOS	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Mapa de parroquias urbanas de Otavalo	27
GRÁFICO 2. Pueblos y nacionalidades del cantón.	36
GRÁFICO 3. Actividad laboral	40
GRÁFICO 4. Manejo de los desechos.	40
GRÁFICO 5 .Escolaridad.	41
GRÁFICO 6. Nivel de ingresos	41
GRÁFICO 7. Distribución de la población económicamente activa provincial	53
GRÁFICO 8. Distribución de la población económicamente activa cantonal	53
GRÁFICO 9. Población ocupada.	55
GRÁFICO 10. Concentración del comercio en días ordinarios y días de feria	59
GRÁFICO 11. Concentración de la producción artesanal.	60
GRÁFICO 12. Procedencia.	106
GRÁFICO 13. Frecuencia de visita	107
GRÁFICO 14. Atractivos turísticos.	108
GRÁFICO 15. Tipo de Turismo	109
GRÁFICO 16. Motivación para realizar turismo.	110
GRÁFICO 17. Tiempo de permanencia.	111
GRÁFICO 18. Frecuencia de turismo en el sector.	112
GRÁFICO 19. Número de acompañantes.	113
GRÁFICO 20. Gasto promedio individual.	114
GRÁFICO 21. Aceptación de una empresa de ecoturismo.	115
GRÁFICO 22. Medios de información.	116
GRÁFICO 23. Mapa político del cantón Otavalo.	177
GRÁFICO 24. Croquis Mojandita de Curubí	177
GRÁFICO 25. Proceso de servicio global día 1.	178
GRÁFICO 26. Proceso de servicio día 2.	179
GRÁFICO 27. Proceso del servicio de transporte	180
GRÁFICO 28. Proceso de servicio de alojamiento.	181
GRÁFICO 29. Proceso alimentación.	182
GRÁFICO 30. Proceso del servicio de recreación.	183
GRÁFICO 31. Logotipo	222
GRÁFICO 32. Organigrama	226
GRÁFICO 33. Flujograma de operaciones del departamento de ventas.	236
GRÁFICO 34. Flujograma de operaciones del departamento de contab.	237
GRÁFICO 35. Flujograma de operaciones de los guías turísticos	238

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. Matriz de relación diagnóstica.	30
CUADRO 2. Patrimonio intangible de Otavalo.	37
CUADRO 3. Características de flora.	44
CUADRO 4. Principales destinos turísticos culturales en el Ecuador.	45
CUADRO 5. Servicios turísticos en el cantón.	47
CUADRO 6. Tipos de turismo del cantón Otavalo y su área de influencia.	49
CUADRO 7. Calendario turístico.	50
CUADRO 8. Educación inicial.	62
CUADRO 9. Población urbana y rural del cantón Otavalo según sexo.	63
CUADRO 10 Matriz.	64
CUADRO 11 Población.	104
CUADRO 12 Tamaño de la muestra.	105
CUADRO 13 Procedencias.	106
CUADRO 14 Frecuencia de visita	107
CUADRO 15. Atractivos turísticos.	108
CUADRO 16. Tipo de turismo.	109
CUADRO 17. Motivación para realizar turismo.	110
CUADRO 18. Tiempo de permanencia.	111
CUADRO 19. Frecuencia de turismo en el sector.	112
CUADRO 20. Número de acompañantes.	113
CUADRO 21. Gasto promedio individual.	114
CUADRO 22. Aceptación de una empresa de ecoturismo.	115
CUADRO 23. Medios de información.	116
CUADRO 24. Oferta complementaria 1.	135
CUADRO 25. Hosterías (cantón Otavalo)	136
CUADRO 26. Análisis de la competencia "Runa Tupari"	137
CUADRO 27. Oferta histórica de la competencia.	140
CUADRO 28. Proyección de la oferta.	140
CUADRO 29. Serie histórica de la demanda.	141
CUADRO 30. Qué tipo de turismo prefiere Ud.	142
CUADRO 31. Demanda insatisfecha nacional y extranjera.	143
CUADRO 32. Mercado efectivo.	144
CUADRO 33. Precios y servicios de "Runa Tupari".	145
CUADRO 34. Precios y servicios 2012 "Ecomontes".	146
CUADRO 35. Precios del proyecto Mojandita de Curubí.	148
CUADRO 36. Determinación del precio promedio.	149
CUADRO 37. Programación paquete N° 1 del proyecto.	151
CUADRO 38. Encanto cultural y natural de la comunidad Mojandita	153
CUADRO 39. Convivencia con la comunidad Mojandita de Curubí.	155
CUADRO 40. Convivencia con la comunidad Mojandita de Curubí y Caminatas.	158
CUADRO 41. Agencias y operadores receptivos nacionales.	167
CUADRO 42. Distribución.	169
CUADRO 43. Organizaciones.	172
CUADRO 44. Inversión inicial.	184
CUADRO 45. Inversión en la readecuación de dormitorios de las viviendas Comunitarias.	185
CUADRO 46. Inversión en la readecuación de baños de las viviendas	

comunitarias.	186
CUADRO 47. Inversión en la readecuación de la oficina.	187
CUADRO 48. Inversión para el equipamiento en el área de recreación.	188
CUADRO 49. Inversión activo fijo intangible.	189
CUADRO 50. Inversión fija y a diferirse.	189
CUADRO 51. Caja-bancos.	190
CUADRO 52. Capital de trabajo.	191
CUADRO 53. Inversión requerida.	191
CUADRO 54. Gastos administración e indirectos de fabricación.	192
CUADRO 55 Inversión en activos realizables.	193
CUADRO 56 Requerimiento de mano de obra directa.	193
CUADRO N° 57 Mano de obra indirecta.	194
CUADRO N° 58 Tabla de depreciación de activos fijos.	195
CUADRO N° 59 Tabla de amortización de activos intangibles.	196
CUADRO N° 60. Estado de situación inicial - 1 enero 2014.	198
CUADRO N° 61 Estructura de costos y gastos.	200
CUADRO N° 62 Tabla de amortización préstamo bancario.	202
CUADRO N° 63 Ingresos por ventas.	202
CUADRO N° 64 Estado de pérdidas y ganancias.	203
CUADRO N° 65 Flujo neto de efectivo del proyecto.	206
CUADRO N° 66. Estado de origen y aplicación de recursos.	208
CUADRO N°. 67 TMAR (financiamiento con recursos propios).	211
CUADRO N° 68 Tasa mínima aceptable de rendimiento.	211
CUADRO N° 69 Evaluación financiera.	212
CUADRO N° 70 Tasas.	213
CUADRO N° 71 Periodo de recuperación descontado.	214
CUADRO N° 72 Punto de equilibrio.	216
CUADRO N° 73 Relación costo beneficio.	217
CUADRO N° 74 Análisis de sensibilidad.	218
CUADRO N° 75 Análisis de sensibilidad.	218
CUADRO N° 76 Resumen de evaluación financiera.	219
CUADRO N° 77 Impacto socio- económico.	239
CUADRO N° 78 Impacto en la gestión.	240
CUADRO N° 79 Impacto cultural.	242
CUADRO N° 80 Impacto ecológico.	243
CUADRO N° 81 Impacto global	245

1. NOMBRE DEL PROYECTO.

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA COMUNITARIA DE ECOTURISMO EN EL SECTOR DE MOJANDA, PARROQUIA SAN LUIS-CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”.

2. ANTECEDENTES

El turismo a pesar de su gran contribución a la economía local, presenta ya desde hace varios años un estancamiento que incide en las actividades relacionadas. Este estancamiento se debe a elementos estructurales como son la cercanía de Otavalo a Quito que permite que las visitas de los turistas puedan hacerse en un solo día con lo que no existe una demanda de hospedaje importante, los atractivos naturales de Otavalo y sus alrededores no han sido aprovechados adecuadamente para la diversificación de la oferta turística.

Otavalo en los últimos tiempos se ha convertido en un referente importante de visita, siendo en términos generales un producto destinado al turismo interno en el cual se conjugan una serie de actividades como deportes acuáticos con evocación a la aventura, recreación con visitas en lanchas acuáticas y gastronomía andina. La actividad turística en el sector de Mojanda ha sido escasamente manejada y evidentemente de manera empírica por iniciativa de empresarios o micro empresarios basados en actividades no planificadas ni programadas. Por ello es necesario la creación de una pequeña empresa comunitaria de ecoturismo que permita aprovechar el potencial ecológico y biodiverso del sector, propuesta que será proyectada para cinco años y durante este periodo de tiempo se podrá ir notando los resultados.

Esto ha hecho que la gente del sector tenga bajos ingresos, problemas de empleo, sin otras alternativas que les permita mejorar su calidad de vida, esto también ha provocado que hombres y mujeres emigren a la parte céntrica de la ciudad, otros a la capital y una gran parte de este segmento sale fuera del país en busca de mejores ingresos que les permita tener una vida digna.

El cantón Otavalo se encuentra ubicado al sur oriente de la provincia de Imbabura, se encuentra dividido políticamente en dos parroquias urbanas: San Luis y el Jordán y nueve rurales: Miguel Egas Cabezas, Eugenio Espejo, González Suárez, Pataqui, San José de Quichinche, San Juan de Ilumán, San Pablo del lago, San Rafael y Selva Alegre.

La zona de Mojanda involucra los territorios pertenecientes a los Cantones Otavalo de la Provincia de Imbabura y Pedro Moncayo perteneciente a la Provincia de Pichincha.

Mojanda posee gran potencial ecológico, en aspectos de flora y fauna, además cuenta con tres lagunas: Caricocha (laguna grande o laguna macho), Huarmicocha (laguna pequeña o laguna mujer) y Yanacocha (laguna negra). Son lagunas oligotróficas de origen glaciario y se localizan a una altura de 3.714 m.s.n.m. Caricocha tiene una extensión de 256.7 hectáreas con una profundidad de 100 a 120 metros. Huarmicocha tiene su superficie de 750 m² y Yanacocha que abarca 1.250 m².

La zona de Mojanda tiene un área de 11 309,37 hectáreas que pertenece al Cantón Otavalo y 1131 ha que corresponden al Cantón Pedro Moncayo, en la parte superior del nudo de Mojanda-Cajas, comprendida a partir de la cota referencial de los 3.000 metros sobre el nivel del mar (msnm), con un perímetro de 81 kilómetros y ubicada en las coordenadas geográficas UTM siguientes (se toman los puntos extremos):

NORTE: 803 320,19 m. Longitud Este de Greenwich y 15 456,48 de Latitud Norte

ESTE: 814 305,45 m. Longitud Este de Greenwich y 13 411,12 de Latitud Norte

OESTE: 795 531,63 m. Longitud Este de Greenwich y 9 380,71 de Latitud Norte

SUR: 802 026,65 m. Longitud Este de Greenwich y 5 716,99 de Latitud Norte

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal la generación de ingresos mediante el turismo orientado a apoyar el desarrollo rural y la conservación, mediante la elaboración de este estudio de factibilidad según los lineamientos del ecoturismo, debido a que las

condiciones de paisaje de flora, fauna, lagos y la cultura indígena, favorecen a este proyecto que consiste en integrar a un segmento del campesino o agricultor de la serranía a un turismo especializado, como es el caso del turismo rural o ecoturismo que permita atraer a universitarios, estudiosos, sociólogos, antropólogos y personas interesadas en conocer la cultura de los pueblos andinos, permitiendo que el turista, pueda participar de sus vivencias, de sus costumbres, de sus actividades agrícolas, vida silvestre y los paisajes atractivos, gozando de un servicio de alojamiento en casas particulares con cama y habitación, consumiendo lo que el campesino cocina diariamente, recorriendo juntos con la familia los lugares paisajísticos importantes, así como también interviniendo directamente en las diversas actividades culturales, además podrán participar de deportes extremos como la escalada y el canoting la pesca deportiva de truchas en el lago Mojanda.

Esto permitirá, que el campesino pueda gozar de un ingreso adicional por concepto de pago por el alojamiento y por la comida, así como por los paseos guiados. Esta interrelación es la parte más importante de la experiencia en donde ambos, turista y familia campesina, se enriquezcan culturalmente en forma participativa.

Además, el turista podrá integrarse a circuitos turísticos, tanto de Mojanda como del entorno en general, a través de las Agencias de Turismo locales, pudiendo acceder a lugares importantes que distinguen a la región del norte de nuestro fascinante país el Ecuador.

Esta investigación está centrada en la elaboración de un trabajo que pretende superar la brecha existente entre la investigación y la realidad, contribuyendo con resultados que permitan tomar las mejores decisiones, a la hora de implementar este proyecto.

Es de vital importancia para las comunidades del sector de Mojanda, el tener un panorama claro acerca de nuevos nichos de mercado y oportunidades para desarrollar el potencial turístico de la zona. Sin embargo, muchas veces los servicios y atractivos que el turismo a nivel comunitario brinda, necesitan de ciertos requisitos y requerimientos que deben ser cumplidos y que serán parte de este estudio.

La creación de una pequeña empresa comunitaria de ecoturismo, constituye una alternativa socio económica de las comunidades involucradas o beneficiarios directos ,mejorando el nivel de vida de los pobladores, contribuye a fortalecer la identidad comunitaria, la parte organizativa, valora sus recursos bajo un manejo sostenible y responsable, crea fuentes de trabajo directos e indirectos y dinamiza la economía local.

Además permitirá ofrecer a los beneficiarios indirectos de este proyecto servicios turísticos de calidad y de esta manera promover en el turista nacional e internacional la conservación del ambiente de una manera sustentable y sobre todo responsable.

Este estudio consistirá en la recopilación de información sobre los aspectos de flora, fauna, clima, la topografía, que servirá para identificar las potencialidades turísticas del sector, así como los aspectos socioeconómicos que contribuirán para tener una visión de la realidad social y económica de las comunidades que conforman el sector de Mojanda, con la finalidad de analizar la calidad de vida, su estructura organizativa, sus fuentes de ingresos , niveles de educación, estructuración familiar, accesibilidad a medios de producción y sanidad, aspectos que permitirán la factibilidad de la implementación de un proyecto turístico.

La identificación del nuevo potencial turístico en Otavalo y su área de influencia, conllevará a estructurar un inventario de recursos turístico y plantear las actividades que se implementaran en las comunidades para promover la actividad turística en este sector Otavaleño.

Con este estudio también podremos conocer los puntos de afluencia de visitantes locales y extranjeros, su estadía y estacionalidad para poder aprovechar las oportunidades que nos brinda la zona de estudio.

Este trabajo de investigación pretende involucrar a grupos organizados mediante la creación de una empresa conformada por los miembros de la comunidad y que tienen iniciativas para mejorar la calidad de vida de los pobladores del sector, consolidando el turismo alternativo como base para contribuir a un desarrollo territorial sostenible en términos culturales y ecológicos.

Además el estudio permitirá aumentar los ingresos de las familias a través de un programa de servicios de turismo Comunitario alternativo rentable y sostenible que les permita mejorar sus condiciones económicas y por ende su calidad de vida con visión al buen vivir que tanto anhelamos los ecuatorianos.

OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa Comunitaria de ecoturismo en el sector de Mojanda, Parroquia San Luis, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un diagnóstico técnico situacional que permita conocer las características ambientales, socioeconómicas y el potencial turístico del sector de Mojanda, parroquia san Luis de Otavalo.
- ✓ Establecer las bases teórico – científicas que sustenten la investigación a desarrollarse.
- ✓ Elaborar un estudio de mercado que permita identificar aspectos como: oferta, demanda potencial, precios, servicios específicos.
- ✓ Estructurar el estudio técnico del proyecto para identificar los procesos, requerimientos, tamaño, localización y garantizar su sostenibilidad.
- ✓ Realizar un estudio económico-financiero para evaluar la bondad del proyecto en base a información financiera y sus efectos sociales.
- ✓ Diseñar una propuesta estratégica de la estructura administrativa y operativa, que permita el funcionamiento de la pequeña empresa comunitaria de ecoturismo en el sector de Mojanda.
- ✓ Analizar los posibles impactos que se derivan de la implantación del proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes diagnósticos

La zona de Mojanda siempre ha sido considerada una de la zonas de mayor importancia para la práctica del ecoturismo comunitario en la zona norte del país y porque no a nivel internacional, pero no se lo dado la debida importancia y se lo ha subestimado y su desarrollo ha sido incipiente, por lo que el turismo que se practicaba en la zona de Mojanda no ha incidido en ningún beneficio para las comunidades de la zona como Mojandita de Curubí, Santa Lucia, por lo que estas comunidades han descuidado el cultivo de las tierras y han sostenido permanentes migraciones hacia la ciudad con el fin de sostener a sus familias, los cuales se han dedicado a actividades informales recibiendo ingresos que no cubren siquiera la canasta básica determinada por el Instituto nacional de Estadística (INEC).

Esta inequidad por la falta de oportunidades para el desarrollo del turismo comunitario en la zona ha incidido para que haya mayor desigualdad social y la pobreza se incremente en las zonas rurales done los pobladores de la zona de Mojanda deben enfrentar al menos tres grandes problemas: a) desnutrición, mala salud y servicios educativos deficientes; b) escasas oportunidades de empleo productivo en la agricultura y en actividades no agrícolas; y c) bajo grado de organización en defensa de sus derechos y de participación ciudadana.

Actualmente el turismo comunitario se ha incrementado hacia la zona de Mojanda, gracias a la iniciativa de la empresa Runa Tupari, la cual se podría es decir es la pionera en este tipo de turismo, la cual dispone de contactos a nivel internacional que facilitan la llegada de turistas extranjeros deseosos de compartir las vivencias culturales de las

comunidad de Mojandita de Curubí y su entorno natural como son las lagunas de Mojanda, la cueva del cóndor, la loma de San mateo, la casa vieja, chaquiñanes, la gastronomía con platos típicos como el locro de haba, el cuy, demostraciones culturales típicas de la zona ...

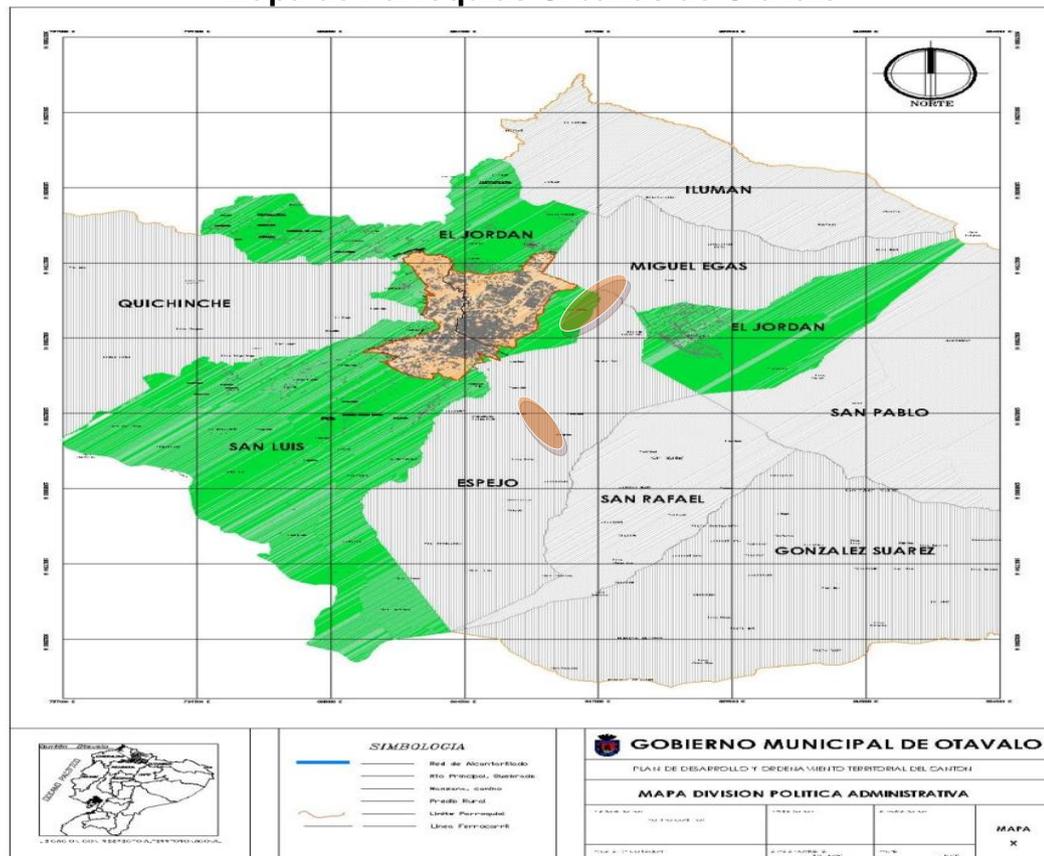
En Base a estas fortalezas y oportunidades que se presenta para superar la pobreza debido al falta de fuentes de trabajo se cree conveniente desarrollar la pequeña empresa comunitaria de ecoturismo en el sector de Mojandita de Curubí, la cual se encuentra ubicada a 20 minutos de Otavalo y a 110 Km al norte de la ciudad de Quito, en la cual conviven aproximadamente una 100 familias, cabe mencionar que esta comunidad tiene una cercanía a las Lagunas de Mojanda (con abundante riqueza natural no aprovechada y desarrollada al máximo), tiene su propia cultura que en la actualidad se está perdiendo y otros problemas económicos sociales que anteriormente señalamos, tiene conocimientos y facilidades de acceder a las lagunas de Mojanda, Hay un incremento en el turista nacional o extranjero por el turismo alternativo y natural, todos estos factores pueden determinar el potencial, desarrollo e implementación de actividades económicas que generen ingresos para la comunidad campesina de Mojandita de Curubí.

Entre las causas para que este tipo de turismo comunitario no se haya desarrollado adecuadamente podríamos señalar; falta de concientización en la población de Mojandita de Curubí de la parroquia de San Luis, perteneciente al cantón Otavalo ya que esta actividad dinamiza a diversos sectores como transporte, alojamiento, alimentación... por lo tanto es una actividad que es rentable y tiene un efecto multiplicador ya que incorpora a otros sectores, por lo tanto no debe ser descuidada, la falta de apoyo por parte de los gobiernos de turno que generalmente no toman en cuenta al sector rural en sus políticas de desarrollo, la falta de apoyo local del Municipio de Otavalo, falta de crédito financiero, incapacidad de gestión, todas estas debilidades traen como efecto el incremento de la pobreza,

migración del campo a la ciudad, una baja autoestima de los comuneros, descuido de las tierras agrícolas, desintegración social, pérdida de la identidad cultural.

1.1.1 Delimitación urbana

GRÁFICO Nº. 1
Mapa de Parroquias Urbanas de Otavalo



FUENTE municipio de Otavalo

La zona de Mojanda pertenece a la parroquia de San Luis pero involucra los territorios pertenecientes a los Cantones Otavalo de la Provincia de Imbabura y Pedro Moncayo perteneciente a la Provincia de Pichincha. Mojanda posee gran potencial ecológico, en aspectos de flora y fauna, además cuenta con tres lagunas: Caricocha (laguna grande o laguna macho), Huarmicocha (laguna pequeña o laguna mujer) y Yanacocha (laguna negra).

Son lagunas oligotróficas de origen glaciar y se localizan a una altura de 3.714 m.s.n.m. Caricocha tiene una extensión es de 256.7 hectáreas con una profundidad de 100 a 120 metros. Huarmicocha tiene su superficie de 750 m² y Yanacocha que abarca 1.250 m².

La zona de Mojanda tiene un área de 11 309,37 hectáreas que pertenece al Cantón Otavalo y 1 131 ha que corresponden al Cantón Pedro Moncayo, en la parte superior del nudo de Mojanda-Cajas, comprendida a partir de la cota referencial de los 3 000 metros sobre el nivel del mar (msnm), con un perímetro de 81 kilómetros y ubicada en las coordenadas geográficas UTM siguientes (se toman los puntos extremos).

Además existen varios senderos y montañas como el Yanaurcu 4 269 m, o el Fuya Fuya 4 275 m. que en días despejados permite tener una visión espectacular, de volcanes como el chiles, Imbabura y el Cotacachi al norte, el Cayambe, Cotopaxi, Pichincha, Illinisas, Antisana al sur, o lagunas como San Pablo y Cuicocha.

1.2 Objetivos diagnósticos

1.2.1 General:

Realizar un diagnóstico técnico situacional que permita conocer las características ambientales, socioeconómicas y el potencial turístico del sector Mojanda, parroquia san Luis del cantón Otavalo.

1.2.2. Específicos:

-Realizar un análisis situacional del sector de Mojandita de Curubí con el fin de obtener las características del área donde se pretende instalar el proyecto.

- Conocer el potencial turístico de Mojanda, con el fin de aprovechar sus bondades ecológicas.

-Determinar la situación socio económico del área de influencia del proyecto.

1.3 Variables e indicadores

Con el fin de brindar una mayor comprensión al análisis se ha llegado a identificar las principales variables con sus respectivos indicadores que se detalla a continuación.

1.3.1 Variables

- ✓ Características del sector.
- ✓ Potencial turístico.
- ✓ Situación socio económica.

1.3.2. Indicadores

- ✓ Clima.
- ✓ Vías de acceso.
- ✓ Costumbres y tradiciones.
- ✓ Comunidades.
- ✓ Interculturalidad.
- ✓ Servicios básicos.
- ✓ Atractivos turísticos.
- ✓ Turistas nacionales.
- ✓ Turistas extranjeros.
- ✓ Fuentes de empleo.
- ✓ Nivel de ingresos.
- ✓ Educación.
- ✓ Actividades económicas.

1.4 Matriz de Relación Diagnóstica

**CUADRO No. 1
DIAGNÓSTICO**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICAS	FUENTE	INFORMANTE
-Realizar un análisis situacional del sector con el fin de obtener las características del área donde se pretende instalar el proyecto.	Características del sector	-clima -Vías de acceso -Costumbres y tradiciones -comunidades -interculturalidad - servicios básicos.	-Investigación documental	-Secundaria	Documentos -jefatura de medioambiente del Municipio de Otavalo.
-Conocer el potencial turístico del sector de Mojanda.	Potencial turístico	-Atractivos turísticos -Turistas nacionales -Turistas extranjeros	-Observación directa Documental	-Secundaria	-Entidades públicas. GMO CASA DE TURISMO.
-Determinar la situación socio económica del área de influencia del proyecto.	Aspectos socio económicos	-Fuentes de empleo -Nivel de ingresos - educación -Actividades económicas	-Observación directa -Documental -Referencias estadísticas	-Primaria -secundaria	-Municipio de Otavalo

FUENTE: Investigación Propia- Municipio de Otavalo

ELABORACION: El autor.

1.5. Características del sector

1.5.1 Clima

La temperatura promedio anual en el área de influencia directa del Mojanda puede encontrarse entre 8 a 10 °C según la cartografía del sistema de información denominado, INFOPLAN (2004) mientras que en la zona de las lagunas puede ser de 6 a 8 °C.

Podemos decir que el cantón Otavalo más que su clima lo atractivo son la infinidad de riqueza paisajística donde se destaca la magia de los páramos de Mojanda y sus lagos.

“El clima de este sector y de la provincia es húmedo, pero con variaciones. La temperatura promedio se encuentra entre 16 y 9 grados centígrados y una altitud de 2556 metros sobre el nivel del mar, dependiendo del lugar “. Disponible en: www.otavalo.gov.ec (2011)

1.5.2. Vías de acceso

Según folleto inscripción de la caminata Mojanda arriba edición 2010 nos dice que a pesar de los esfuerzos que se hace para mejorar la calidad de vida de las comunidades, la antigua vía a Quito por donde los antepasados otavaleños viajaban hacia la capital es de segundo orden, pero con empedrados en buen estado, vía que permite llegar a las lagunas de Mojanda, esta vía se ha logrado mantener gracias a que por esta ruta se realiza año tras año la caminata Mojanda arriba, donde el municipio de Otavalo, siempre está pendiente de su mantenimiento.

La ciudad de Otavalo, de acuerdo al análisis realizado, se considera como una CENTRALIDAD por su funcionalidad, equipamientos e infraestructura que dispone la ciudad, creando una muy buena relación y conectividad entre la zona urbana y rural. Desde un análisis cantonal, cada cabecera parroquial rural constituye un polo de desarrollo con diferentes especialidades.

También se puede notar que no se cuenta con servicio de transporte público esto se debe a que por ser un lugar de condiciones campesinas que aparentemente no demanda de este tipo de servicio, necesario a pesar que el transporte urbano llega hasta el sector de las cuatro esquinas del barrio la Joya y Mojandita de Curubí.

1.5.3. Costumbres y tradiciones

Existen algunas costumbres conservadas a través de los años y que se ven reflejadas en la vestimenta, fiestas, religión y otros aspectos culturales. En cuanto al vestido, los hombres Otavalos conservan su tradicional pantalón blanco, poncho de dos caras y sombrero alón, mientras los Cayambis se confunden en su ropa con la población mestiza, conservando en algunos casos un sombrero con ala más pequeña; entre las mujeres la diferencia es más evidente, las de origen Otavalo se visten con anaco azul oscuro o negro, blusa bordada, fachalina azul o negra, walkas doradas y en ocasiones especiales la huma watarina, mientras las mujeres Cayambis usan falda plisada y de varios colores, blusas bordadas, walkas y fachalinas coloridas, forma parte de su atuendo también el sombrero de ala pequeña similar al que usan los hombres cayambi. También existen diferencias entre los Otavalos y Cayambis en muchas expresiones culturales como la poesía, la música, la danza, y en la espiritualidad.

El Runapuralla, (entre runas) constituye un comportamiento y una práctica Kichwa que se mantiene hasta hoy en las comunidades. Hace referencia a la vida, a la reunión, al apoyo, a la solidaridad, a la defensa, solamente entre los runakuna. Por ello el runapuralla es un espacio en la que la gente se conoce, expone sus propias ideas sin tropiezos, sin temor y lo que es más importante, en su propio idioma.

Makipurana, (darse la mano, prestar la mano, ayudar para ser ayudado) es un comportamiento en el que se muestra apoyo y solidaridad entre los Kichwa Runa. En una situación favorable o adversa, esto ha permitido que los pueblos se mantengan vivos hasta hoy porque el que puede apoyar al que no tiene y el que tiene más apoya al que tiene menos en todos los aspectos en la medida de sus posibilidades.

El Tinkuy Rimay, es un término kichwa que significa ritual de la palabra y que encierra un conjunto complejo de procedimientos para el diálogo.

Los principios de Ama killa (no seas ocioso), Ama Llulla (no seas mentiroso) y Ama shuwa (no seas ladrón), imprimen un enfoque muy particular, y con profunda trascendencia en la población indígena. El no robar, no ser ocioso y no ser mentiroso, revela una propuesta de fortalecer las relaciones interpersonales de manera transparente, encontrando en el trabajo y la sinceridad, los factores necesarios para una sociedad más honesta y emprendedora.

Igualmente se conviven o conocen otros principios tales como: Shuk shunkulla (un solo corazón), Shuk makilla (como una sola mano), Shuk yuyaylla (un solo pensamiento).

Ambos principios, revelan la gran potencialidad de construir una sociedad intercultural a partir de las prácticas sencillas en nuestro cotidiano convivir, abriendo espacios de diálogo y concertación, que sirvan para mejorar las condiciones sociales y políticas en nuestro cantón.

Los sitios Sagrados y ceremonias rituales en las comunidades indígenas guardan estrecha relación especialmente con el medio natural, con las montañas, piedras grandes, agua, árboles, y esta relación ha dado origen a cuentos, mitos, leyendas, ritos y fiestas. Se sigue manteniendo las ofrendas, rogativas y responsos. Según la concepción indígena, el gran espíritu ordenador de la totalidad del universo es el Pachakamak y cada elemento o espacio de la naturaleza tiene nombre propio, vida, sexo y jerarquía.

Las montañas son animadas y el taita Imbabura es el protector de los indígenas y de él dependen las buenas cosechas y el buen tiempo. En la época de sequía o cuando demoran las lluvias, la comunidad de

Mojandita de Curubí realiza rituales en el cerro Fuya Fuya o Lomas de San Mateo: el Wakchakaray o la ofrenda al benefactor consiste en recoger alimentos preparados por las familias que participan en el acto, estos alimentos son bendecidos por el Yachak, para luego de la ceremonia compartirlos entre todos. El rito central consiste en reunir a niños y niñas de la comunidad, siendo ubicados a la izquierda y derecha del maestro de ceremonias, para luego iniciar una súplica, nombrando a Dios y al cerro cercano a la comunidad, pidiendo agua.

La laguna, las vertientes de agua, los pogyos, las cascadas, son lugares cargados de poderes donde los indígenas realizan varios rituales de purificación o se hacen pactos con los espíritus del sitio, para dotarse de energía, estas actividades ancestrales se las realiza, 22 de junio de cada año en las comunidades de la parroquia de San Luis (Mojandita de Curubí), el 24 de Junio al amanecer del Inty Raymi, en la comunidad de la Compañía realizan los baños en el lago a la madrugada. También los habitantes de las comunidades de la parroquia de González Suárez madrugan a realizar los baños el domingo de Semana Santa, algunas personas en el río Itambi en gallo pogyo y apangora de la comunidad de Pijal, otros en sus respectivos hogares, para luego pedir la bendición a sus padres, abuelos, tíos, padrinos y demás líderes y lideresas morales de la comunidad, quienes dan consejos sobre su comportamiento personal, familiar y comunitario; después continúa la celebración de la pascua con abundante comida que contiene granos tiernos y carne de animales que fueron criados y sacrificados para la ocasión.

Las tolas eran construidas con piedra y tierra tienen el nombre de montículos; las dimensiones de la tola variaban según la categoría del muerto. Se localizan en sitios planos y descubiertos, en donde se enterraba a los curacas; encima de las tolas se realizan ceremonias fúnebres, mensual o anualmente. Las tolas más visibles son las de Atallaro, Caluquí, Hacienda La Vega – San Pablo del Lago y Pucará.

Las piedras también tienen su utilidad mítica y religiosa de acuerdo al sexo y tamaño, pues solamente algunas piedras son necesarias para tallar y son las piedras kary (masculinas); las piedras femeninas son utilizadas para otras labores como el empedrado, construcción de zanjas, piso, etc.

Para los indígenas son sitios sagrados los cruces de caminos porque generan energía positiva, quebradas, así como las casas viejas, las plantas y los instrumentos musicales.

Entre los testimonios arqueológicos se puede mencionar la loma de Atallaro que domina el lago, desde donde se puede detectar en una prospección minuciosa algunos muros, senderos empedrados y escarpaduras. Algunos camellones y tolas con rampla y otras cuadrangulares se pueden encontrar en la Hacienda la Vega.

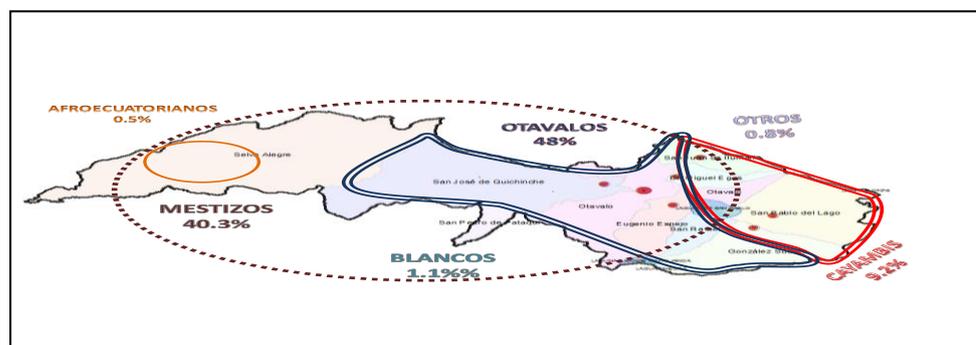
La presencia del Imperio Inca en nuestro país es notoria en la construcción del camino Real que unía a los pueblos Chinchansuyo (pueblos del norte). Vestigios de la época colonial, son las iglesias católicas construidas en cada una de las parroquias.

Entre las organizaciones religiosas, existe la iglesia Católica, la iglesia Evangélica y la Iglesia de los Santos de los últimos Días, como los más influyentes en la religiosidad cantonal; que tiene mucho predominio ideológico a nivel de las comunidades, principalmente en las pertenecientes a las parroquias de San Rafael, Eugenio Espejo y las comunidades de La Compañía, Mojandita de Curubí y Camuendo. La iglesia evangélica y la Iglesia de los Santos de los últimos días, tiene una presencia mayoritaria entre los Kichwa Otavalo, mientras que entre los Kichwas Kayambi su presencia es minoritaria pero creciente.

1.5.4. Interculturalidad

Otavalo es la única ciudad del país que busca mejorar las relaciones interculturales de sus habitantes como una política de desarrollo. Según el Plan de Vida, eje de la gestión local, la convivencia equilibrada entre mestizos e indígenas es el principal desafío. El gráfico 2 señala los pueblos y nacionalidades presentes en el cantón.

GRÁFICO Nº 2
Pueblos y nacionalidades del cantón.



FUENTE: Municipio de Otavalo

Sin lugar a duda, Otavalo posee una riqueza cultural, tanto de bienes tangibles e intangibles, que constituyen parte de su identidad. El cuadro Nº 2 resume el patrimonio cultural de Otavalo y su área de influencia.

1.5.4.1 Patrimonio Cultural Intangible, relacionado al conocimiento de los pueblos, su tradición, sus costumbres y forma de vida de un pueblo, una comunidad y una familia

CUADRO No. 2
Patrimonio intangible de Otavalo

MANIFESTACIONES CULTURALES	Vestimenta	Urbano y Rural
	Idioma	Urbano y Rural
	El inti raymi	Ciudad de Otavalo y parroquias
	La fiesta de San Pedro	Parroquias de San Luis y San Pablo del Lago
	la Rama de Gallos	Parroquias de San Luis y San Pablo del Lago
	Día de los Difuntos	Ciudad de Otavalo y parroquias
	Fiestas Familiares: Bautizos, matrimonios. Inauguración de casas nuevas o wasi pichay	Parroquias y comunidades del cantón
	La fiesta del Yamor	Ciudad de Otavalo
	Carnaval	Parroquias y comunidades del cantón
	Las pascuas	Comunidades Kayambis
	Kulla raymi	Comunidades Otavalos
	Pawkar Raymi	Comunidades Otavalos
	Kapak Raymi	Comunidades Otavalos
	Wakcha Karay	Comunidades del cantón Otavalos y Kayampis
CONOCIMIENTO ORAL	Mitos, cuentos, leyendas, juegos tradicionales, medicina ancestral, agroecología.	Urbano y Rural
MANIFESTACIONES RELIGIOSAS	Misas y cultos religiosos, visitas a los Santuarios, ofrendas religiosas.	Mestiza e indígena
	Celebración de los Santos	Pueblo Mestizo
GASTRONOMIA: COMIDAS, BEBIDAS TÍPICAS	Yamor, chicha, arropo de mora, colada con churos, papas con cuy, mote, variedad de sopas de granos secos, colada morada, verduras, variedad empanadas, variedad de postres, tortilla de papas...	Urbano y rural

FUENTE: Municipio de Otavalo
ELABORACIÓN: El autor

Como podemos observar en el cuadro anterior las comunidades del sector rural de Otavalo tiene un importante número de manifestaciones culturales, en el caso de la comunidad de Mojandita de Curubí, las manifestaciones culturales que se dan y en especial es lo que atrae al turista extranjero son los talleres de danza y música tradicional, la gastronomía como la sopa de churos, el shamanismo, leyendas y tradiciones contadas por parte de los mayores de la comunidad, otra manifestación cultural por parte de los moradores de Mojandita de Curubí son la elaboración de manteles bordados con vistosos colores que tiene como referencia los paisajes de la zona de Mojanda, artesanías como la elaboración en cerámica de vasijas para la elaboración de bebidas como la chicha de maíz

1.5.5 Comunidades

Las comunidades que se encuentran en las parroquias urbanas marginales del cantón Otavalo son:

La parroquia de San Luis que es el área sujeta de estudio, siendo esta área con la mayor dispersión poblacional y edificada, por emplazarse en un área con topografía pronunciada, en esta parroquia se encuentran las siguientes comunidades:

- ✓ Mojanda
- ✓ Mojanda mirador
- ✓ Mojandita de Curubí (comunidad donde se instalará el proyecto)
- ✓ Taxopamba
- ✓ Imbabuela alto y bajo
- ✓ Cuatro esquinas

Las áreas dispersas que corresponden a las comunidades del Jordán son:

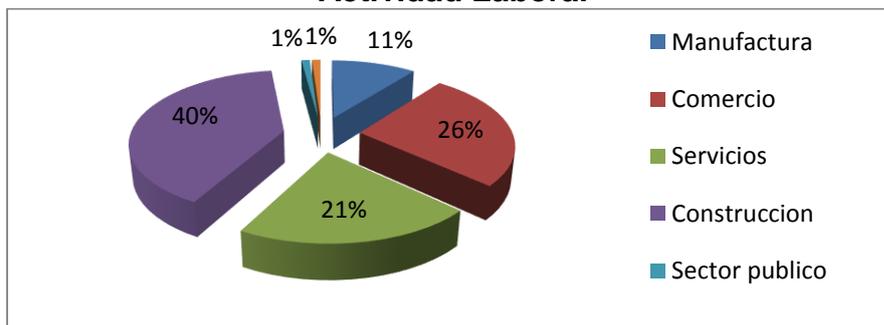
- ✓ Cotama
- ✓ Guanansi
- ✓ La Bolsa
- ✓ Azama
- ✓ Gualapuro
- ✓ La Compañía, siendo esta comunidad la que más densidad poblacional y edificada posee.

1.5.6. Análisis Situacional del sector de Mojandita de Curubí.

Según estudios realizados por el Municipio de Otavalo 2012, Las comunidades cuentan con energía eléctrica en un 98%, agua de consumo en un 100%, esto gracias a que las comunidades son organizadas y tienen su propia junta de agua que a base de mingas mantienen el líquido vital en buenas condiciones, el alcantarillado es una de las necesidades prioritarias de la comunidad de Mojandita de Curubí, donde el municipio de Otavalo, ya está interviniendo desde que este asumió las competencias del sector rural a partir del año 2013.

Según este estudio la mayoría de pobladores en edad de trabajar de la comunidad están dedicados a la actividad de la construcción, ya que las otras actividades no les generan ingresos suficientes para la supervivencia de la familia, por lo que el Municipio de Otavalo, está interesado en apoyar pequeñas empresas de turismo comunitario, las cuales están dando buenos resultados (Ver Gráfico N° 3)

**Gráfico N° 3
Actividad Laboral**

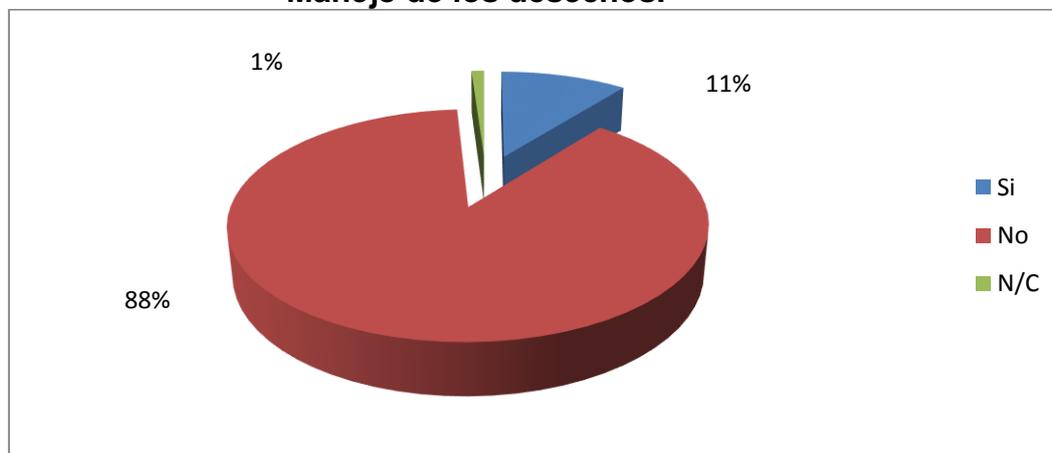


FUENTE: Municipio de Otavalo. Departamento de Turismo (2012)

ELABORACIÓN: El Autor

La recolección de basura es un problema para todas las comunidades, estos desechos en su mayoría son arrojados a los terrenos de cultivo y a las quebradas aledañas a pesar que el recolector municipal pasa tres veces a la semana, es decir la mayoría de los comuneros (88%) desconoce sobre la importancia del buen manejo de los desechos.

**Gráfico N° 4
Manejo de los desechos.**



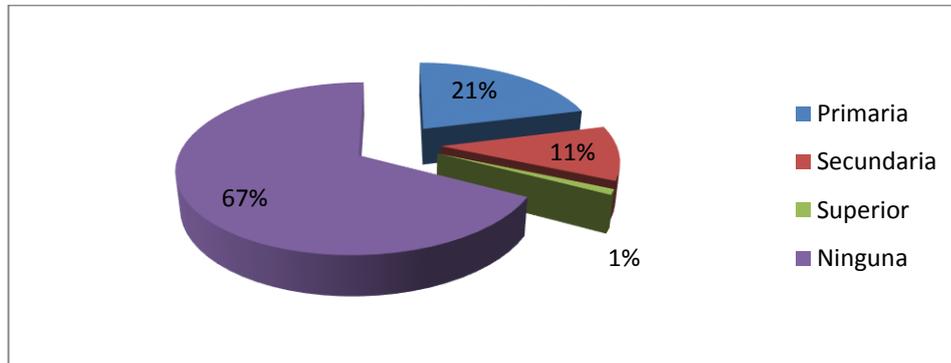
FUENTE: Municipio de Otavalo. Departamento de Turismo (2012)

ELABORACIÓN: El Autor

La familia del comunero de Mojandita de Curubí también se ha visto mermada por la migración, la que está conformada en promedio por 4 miembros, esta disminución se justifica por la emigración tanto local como externa, la cual se agudizó tras la crisis bancaria. La escolaridad o instrucción de los comuneros se podría decir que es muy baja, ya que en

algunos casos solo se preocuparon de que aprendan a leer o escribir pero en la mayoría de los casos no recibieron ninguna educación.

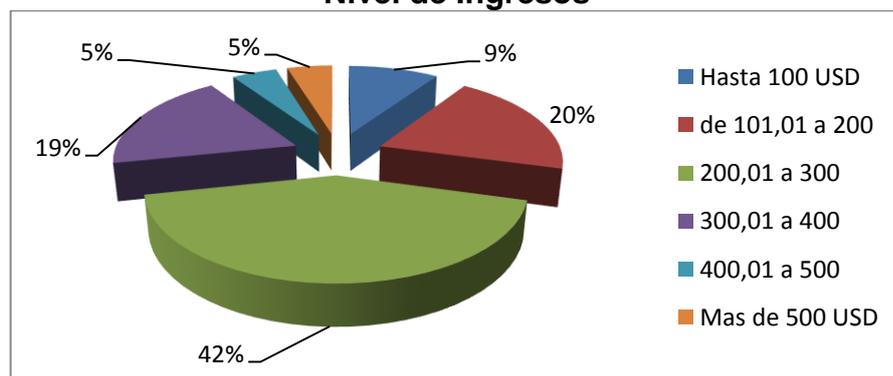
**Gráfico N° 5
Escolaridad.**



FUENTE: Municipio de Otavalo. Departamento de Turismo (2012)
ELABORACIÓN: El Autor

Según este estudio anteriormente señalado la mayoría de comuneros señalan que el nivel de ingresos de la mayoría de comuneros (42%), es mínimo que no alcanzan para llevar una vida digna y que por este motivo los Jefes de hogar han tenido que migrar y han abandonado el campo. (Ver gráfico N°.6)

**Gráfico N° 6
Nivel de Ingresos**



FUENTE: Municipio de Otavalo. Departamento de Turismo (2012)
ELABORACIÓN: El Autor

1.6. Potencial turístico

1.6.1. Atractivos turísticos.

Sin lugar a dudas Mojanda tiene todas las condiciones para lograr un lugar preponderante dentro del ecoturismo comunitario en el contexto nacional e internacional, las condiciones están dadas, por lo que es importante organizarse y dar a conocer al mundo los atractivos naturales que posee y al mismo tiempo considerar políticas para mantener el ecosistema de la zona.

Según la Cámara de Turismo de Otavalo Guía Turística (2010; 8) Mojanda es:

“Un ecosistema de páramo donde están hermosas lagunas de origen volcánico y glacial, estas son Karicocha, Warmicocha y Yanacocha que dentro de la cosmovisión indígena local son las que dan fecundidad al valle porque sus aguas fluyen en docenas de vertientes y por lo cual son consideradas sagradas debido a su fragilidad ecológica solamente se puede realizar caminatas por varios de los senderos que allí existen y ascensos a las montañas cercanas como el Yanaurco o el Fuya Fuya que en días despejados permite tener una visión espectacular del volcanes como el Chiles el Imbabura, el Cotacachi ,el Cayambe, el Cotopaxi, el Pichincha, el Ilinisas y el Antisana , o lagunas como la de San Pablo y Cuicocha en la laguna Karicocha se puede solamente utilizar KayaK o canoas a remo con lo cual se perturba menos la biodiversidad de sus orillas donde también es posible practicar la pesca deportiva de truchas”

1.6.2. Fauna

El sector de Mojanda posee una gran diversidad de fauna entre ellos se encuentran las truchas, las tilapias. Y aves como por ejemplo pavas de monte, conejos, lobos, y si se tiene suerte se puede encontrar venados y

una gran variedad de aves rapaces como el mirlo, el quinde. Quilicos, hasta nuestro majestuoso cóndor andino.

Según el Estudio Cantonal de Turismo Otavalo- Pedro Moncayo (2001:28) respecto a la fauna encontramos que en este sector existen:

- Mamíferos

“Lobo de páramo (*Dusicyon culpaeus*) observado por dos ocasiones, el 1 de febrero de 1997 en el sector de Cerro Negro y luego el 22 de marzo en el cerro Colangal.

Conejo de páramo (*Sylvilagus brasiliensis*) que habita entre los pajonales y sujeto a cacería intensiva.

Chucurí (*Mustela frenata*) que habita donde hay gran cantidad de conejos; también existe el soche o cervicabra (*Mazama Rufina*); que ha sido observado en la zona, así como también el zorrillo (*Conepatus chinga*).

También han sido observados el León americano (*Felix sp.*) y ratones de campo (*Akotón mollies*, *Phyllotis andium*)

- Aves

Perdis de páramo (*Nothoprocta curvirrostris*), Sumbadora (*Gallinago sp*); Plateros (*Anisognathus igniventris*); Estrellita (*Oreotrochilus chimborazo*); Mirlos (*Turdus serranus*); Golondrinas negras (*Notiochelidon murina*); Azulejo de páramo (*Phrygilus unicolor*); Gorriones (*Zonotricha capensis*); Curiquingue (*Phalcoboenus curunculatus*); Quilicos (*Falco sparverius*); Quinde de cola larga (*Lesbia victoria*); Quinde real (*Colibri coruscans*); Gaviota (*Larus serranus*); Quinde café (*Aglaeactis cupripennis*); Pato silvestre (*Anas flavirostris*); Pava de monte (*Penelope sp*); Torcazas (*Columbia fasciata*).

- Anfibios y reptiles

Jambatos (*Atelopus ignescens*) que existieron en cantidades, pero debido a los incendios que se producen en varias épocas, y el calentamiento global han sido eliminados por completo de los páramos.

Rana marsupial (*Gastrotheca sp*) observada en el sector de la Laguna Negra.

- Insectos

En esta zona existen gran cantidad de insectos, en especial en el pantano (Laguna Negra).

El Orden Odonata (Cortapelos), es el que más población presenta en este lugar. Además existen otras especies de varios órdenes tales como: Orden Lepidopteros (Mariposa), Gasterópodos del grupo de los moluscos (Churos), entre otros órdenes.

- Peces

En lo relacionado a este grupo, en esta zona existe una especie que se está manejando en un proyecto piscícola del Sr. Patricio Jiménez, trucha (*Arco Iris*), en el sector del pantano de la laguna Negra.

Dentro del ecosistema del sector se puede mencionar, que la mayoría de especies están en peligro de extinción, por lo que es necesario generar más ideas eco turísticas con carácter responsable y tratar de proteger lo que aún nos queda”.

1.6.3. Flora

Para enfocar la flora existente en la zona del Mojanda (rango de altura: msnm) consideraremos el trabajo elaborado por Reina (1997), quién realizó un estudio de la diversidad y composición florística de los remanentes boscosos del volcán Imbabura, volcán Cotacachi, zona de Mojanda, quien señaló que por estos sitios existen especies endémicas en peligro de desaparecer.

CUADRO No. 3
Características de la flora

ALTURA (msnm)	CARACTERISTICAS
2800-3600	Presenta árboles de 5 a 10 metros de altura con árboles densamente ramificados, hojas de tamaño reducido, los troncos son torcidos y densamente cubiertos de líquenes, hepáticas y briofitas. El bosque primario ha sido talado, para reemplazarlo con pastizales y cultivos de autoconsumo como: maíz, papa, haba, fréjol.
3600-4000	Los bosques se hallan fragmentados y aparecen entremezclados con manchones de pajonales. Los vestigios de bosque se encuentran restringidos a sitios de difícil acceso, como laderas y quebradas, no cultivables; los árboles alcanzan desde 3 a 12 metros con DAP de 30 a 70 cm, están densamente cubiertos de briófitas, líquenes, musgos, hepáticas

FUENTE: Estudio de la Flora y Fauna, Reina, Jorge, 1997.

ELABORACION: El Autor.

1.6.4. Turistas nacionales y extranjeros

Según el Ministerio de Turismo (2012:5) mediante el Plan Estratégico de Desarrollo del Turismo Sostenible en Ecuador hacia el año 2020, estableció que:

“Actualmente al país llegan 1.046.968 visitantes extranjeros que en su mayoría provienen de Estados Unidos, Colombia, Perú, y España dentro de los más representativos. El Ingreso de Divisas por concepto de turismo, en el primer semestre del año 2012 el país contabilizó en su Balanza de Pagos 386,8 millones de dólares, de los cuales 384,3 millones de dólares corresponden al gasto en compras directas realizadas por los no residentes en el país y 2,5 millones de dólares al gasto en transporte aéreo”

Los turistas nacionales representan aproximadamente 10.329.472 que realizan viajes al interior de nuestro país, es decir que existe un total de 11.376.440 turistas que buscan destinos atractivos para disfrutar de sus vacaciones.”

Dentro de los productos turísticos del Ecuador que reúnen, los mejores atributos considerando los criterios técnicos de diversidad, valor intrínseco, carácter local, notoriedad y concentración de la oferta, de acuerdo con las líneas de producto identificadas y el inventario de productos específicos del Ecuador encontramos como lugar de destino a Otavalo y su área de influencia por su turismo cultural.

CUADRO No. 4 Principales destinos turísticos culturales en el Ecuador.

- Quito, Patrimonio de la Humanidad, Toca el Cielo.
- Cuenca, Ciudad Patrimonio de la Humanidad, Naturaleza y Cultura.
- **Otavalo y su mercado indígena, capital intercultural del Ecuador.**
- Ingapirca, la capital Cañari - Inca.
- Vilcabamba, el paraíso de la longevidad. •
- Riobamba, la experiencia del ferrocarril andino a Alausí.
- La Ruta de las Haciendas.
- La Ruta del Sol: Montecristi, la tierra del sombrero de paja toquilla.
- Cotacachi, el mercado del cuero.

FUENTE: Ministerio de Turismo (2012). Plan Estratégico de Desarrollo del Turismo Sostenible en Ecuador hacia el año 2020.

ELABORACIÓN: El Autor

Otavalo y su área de influencia reciben un importante número de turistas nacionales o extranjeros, se puede observar fácilmente un día de feria, el cual se realiza los días sábados en especial y miércoles una gran afluencia de turistas nacionales o extranjeros, los cuales apoyan la dinamización de la economía local y regional, promueve la actividad social y hace más atractivos a los lugares. Promueve una imagen que puede ser una herramienta poderosa para atraer a la inversión en otros sectores de la economía en la zona urbana y rural como es el caso sujeto de estudio de la Comunidad de Mojandita de Curubí la cual ofrece un turismo comunitario en concordancia con el cuidado del ecosistema; se podría decir en resumen que puede mejorar la calidad de vida de la región y la ciudad.

En un estudio hecho por la Jefatura de Desarrollo Económico local del Municipio de Otavalo – Unidad de Turismo, denominado Estrategias para Desarrollar el Turismo en Otavalo (2010: 101) se analiza varias variables como número de visitantes, sexo, permanencia, trabajo, hospedaje, zonas visitadas, al respecto este estudio señala:

Otavalo recibe anualmente un promedio de 250.000 visitantes, la mayoría son extranjeros (67%), y un importante grupo son turistas nacionales (33%). El total de visitantes estimados que llegan por mes son 18.000, lo que significa que durante una semana llegan aproximadamente 4.500 personas que apoyan la dinamización de la economía local y regional, promueve vitalidad, actividad social y hace más atractivos a los lugares.

el 53% de los turistas son hombres, el lugar de procedencia de los turistas es el 33% de Ecuador, seguido de Europa 29%, Norte América 19%, la mayor parte de los turistas son estudiantes (49%), seguido de empleados públicos (16%) y privados (16%)“.

Se determina también que el 20% de turistas que ingresan a la provincia de Imbabura visita las Cascadas de Peguche, 16% la Laguna de San Pablo, y el 16% la Laguna de Mojanda, concluyendo que el

Cantón Otavalo concentra el 52% de las visitas realizadas por turistas a nivel de la provincia debido a las fiestas tradicionales y exposición diversa de artesanías.

El 48% de los turistas permanecen más de un día de visita en el Cantón utilizando servicios de hospedaje tipo comercial un 82%, y apenas el 16% utilizan hospedajes de tipo familiar que son ofertados en su mayoría en las comunidades donde se practica el turismo comunitario.

Los visitantes extranjeros necesitan sentir que se encuentran en lugares con buenas instalaciones, con locales comerciales y de comida que sean limpios y ordenados, así como también requieren saber que están en lugares cercanos a su lugar de estadía o puerto de salida y que están utilizando rutas bien señalizadas. La variedad, calidad y seguridad son elementos preponderantes para generar competitividad en los servicios turísticos ofertados.

CUADRO No. 5
Servicios turísticos en el Cantón.

ACTIVIDAD	PARROQUIAS DEL CANTON OTAVALO					
	OTAVALO	Miguel Egas	Gonzales Suares	Quichinche	San Juan de Iluma	San Pablo
Agencia de Viajes	8	1				
Alojamiento	46	6		4	4	3
Servicios de alimentos y bebidas	68	2	2	1		
Transportación	1					
Casinos, salas de juego, parques de atracción	1					
Otros	1					
TOTAL	125	9	2	5	4	3

FUENTE: Gobierno Provincial de Imbabura (2010). Catastro de Servicios Turísticos.

1.6.5 Tipos de turismo

En el cuadro N° 6 podemos observar los tipos de turismo que se pueden dar en el cantón Otavalo y su área de influencia, como es el caso de la

Comunidad Mojandita de Curubí, al cual se lo puede considerar como apta para el desarrollo del turismo comunitario ecológico y turismo cultural, en el cual también se puede hacer turismo de aventura, pero las políticas del presente proyecto es conservar el ecosistema como prioridad.

En base a la observación se ha detectado las actividades que se puede desarrollar en la zona de Mojanda:

- ✓ Arribar hacia el mirador de Mojanda y vislumbrar las tres lagunas y belleza paisajista.
- ✓ Exploraciones en los alrededores.
- ✓ En la laguna grande se realizará pesca deportiva y se preparará unos asados o parrilladas, en la zona se cuenta con áreas para prender fogatas.
- ✓ Se realizará senderismo alrededor de las lagunas.
- ✓ En la laguna warmi cocha también se puede realizar pesca deportiva, ya que existe en esta zona abundante trucha.
- ✓ También se realizará trekking en los alrededores del complejo y se subirá a una de las colinas, cerros o escorias para desde su cima avistar hermosos paisajes y gran parte del callejón interandino de la Sierra Norte del Ecuador.

Estas apacibles lagunas son un excelente lugar para quienes quieran probar fortuna pescando. Esta tranquila y pacífica área permitirá a expertos y a principiantes disfrutar de un relajante día de pesca, en medio de estos parajes remotos. Si tienen suerte podrán atrapar algunas truchas y hasta cocinarlas para cenar. Un bote inflable o una canoa en buenas condiciones más chalecos salvavidas son imprescindibles en caso de una caída.

CUADRO Nº. 6

Tipos de Turismo del Cantón Otavalo y su área de influencia.

Turismo comunitario. Servicios de hospedaje y recorridos por las comunidades de Mojandita de Curubí, Santa Lucía, Santa Rosa...
Turismo comercial: Visita a centros de compras.
Turismo recreacional: servicios de recreación en lancha, regatas, velerismo, de manera ocasional y no manejado adecuadamente.
Turismo cultural: visitas para conocer las expresiones culturales del indígena otavaleño.
Turismo convencional. Servicios de diversión, gastronomía u hospedaje.
Visita de lugares naturales del cantón. Lagunas, parques y otros.
Turismo de aventura: Servicios de canoing en Peguche, cross country, bicicletas, paseos en caballo.

FUENTE: Ruiz Ballesteros, Esteban (2010). Turismo comunitario en Ecuador

ELABORACION: El autor

Vale la pena indicar que existe un tipo de turismo comercial el cual se concentra en la plaza de Ponchos que llega a su máximo esplendor el día de feria, el cual es sábado en donde conjugan una diversidad de productos elaborados artesanalmente como lienzos, manteles, sombreros...el cual atrae a operadoras de todo el mundo, las cuales organizan paquetes turísticos, además el turista llega de forma individual, a esta plaza llegan artesanías elaboradas en las comunidades locales y de otros países como Colombia, Perú, Bolivia, Brasil...

IMAGEN No.1

Mercado de artesanías de Otavalo.



FUENTE: Trabajo de Campo.

Existen otros lugares atractivos donde se puede apreciar las manifestaciones culturales como la feria de ganado tradicionalmente realizada, que atrae a productores pecuarios de toda la provincia para la compra y venta de todo tipo de animales menores y ganado vacuno, el atractivo esencial de la feria es que aún se practica el trueque especialmente por los pequeños productores comunitarios.

Son motivo de atracción turística también las fiestas de gran significado cultural como el Inti Raymi, el Paukar Raymi, celebrada en todas las comunidades del cantón; la fiesta del Coraza propia de la parroquia de San Rafael de la Laguna; la fiestas del Yamor propia de la ciudad de Otavalo, como se puede observar en el cuadro N° 7 donde se detalla el calendario de festividades del Cantón.

CUADRO No. 7
Calendario turístico.

ACTIVIDADES
ENERO
Año nuevo y desfile por el día de los inocentes. Calles de la ciudad.
FEBRERO
Pawkar Raymi en la que se organizan diferentes actividades deportivas y culturales. Comunidades de Peguche, Agato , Ilumán, Mojandita de Curubí.
MARZO
Declarado por el Gobierno Municipal “Mes de la Mujer”, se realizan diferentes actividades con la participación de las mujeres. En la ciudad
ABRIL
Semana Santa. Resaltan “Los Ramos” (trabajos como faroles, canastas, esteras, aventadores, anillos y otros hechos a mano con hojas de palmera) En la ciudad y las comunidades.
MAYO
Día de la Madre. En la ciudad y las comunidades.
JUNIO
Festividades del Inti Raimy o fiesta del sol, denominada también San Juan, se celebra en el solsticio de verano, inicia con el baño ritual que es un acto de purificación para el pueblo Kichwa. Además se realizan actividades ya que

este es el mes del niño y la familia. En Ilumán (San Juan Pucyu), en la ciudad (Plaza Ponchos), Cascada de Peguche, San Juan Capilla, San Pablo del Lago y todas las comunidades.
JULIO
La fiesta en honor a San Pedro y Santa Lucía. Comunidades de Quinchuquí, Peguche y otras comunidades.
AGOSTO
La fiesta del Coraza. Comunidades de la Parroquia de San Rafael de la Laguna
SEPTIEMBRE
Fiestas del Yamor y Koya Raymi, una fiesta tradicional que representa el encuentro del hombre con la Pachamama (madre universal). La bebida principal es el Yamor acompañada de exquisitos platos típicos. Fiesta de los Pendoneros. En la ciudad y sus diferentes barrios así como en las comunidades que salieron elegidas en el Vara Chimbachi. San Rafael de la Laguna.
OCTUBRE
Fiesta cívica de Otavalo. Eventos: Octubre, tiempo de cultura Desfile cívico y eventos culturales del pueblo mestizo.
NOVIEMBRE
Día de los difuntos. "Wakcha Caray", costumbre propia del pueblo indígena en la que se comparten los alimentos. Cementerios de la ciudad y de las comunidades indígenas
DICIEMBRE
Eventos: Diciembre Mágico, Navidad, pase del Niño y años viejos con la participación de las lloronas y otros disfrazados. En la ciudad y las comunidades.

FUENTE: Cámara de Turismo de Otavalo, Guía Turística (2010)

ELABORACION: El autor

La producción artesanal es otro atractivo que posee Otavalo, la visita de los telares en Peguche, y los sombreros en Ilumán conjuntamente con la práctica de la medicina ancestral que aún se mantienen en esta parroquia, forman parte de los recorridos turísticos internos del Cantón.

Se debe señalar otros sitios turísticos realmente importantes como son La Cascada de Peguche, El lechero, Lago San Pablo, Laguna de Mojanda, entre otros.

1.7. Aspectos socio económicos

Las oportunidades de trabajo se centran en actividades productivas como la siembra de tomate de árbol, frutilla y el tradicional maíz junto con productos andinos como la haba el melloco, frejol ,otro segmento de las comunidades del sector de Mojanda se desempeñan como jornaleros existiendo una explotación laboral por parte de los que más tienen en el sector.

Por la falta de oportunidades de trabajo, la población emigra a los principales centros urbanos, como: Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato... en busca de nuevas alternativas de ingresos especialmente los hombres que se desempeñan en el sector de la construcción para tratar de mejorar su nivel de vida. Es común observar cualquier día de la semana, obreros buscando trabajo en el parque central Bolívar en el caso de Otavalo.

1.7.1. SISTEMA ECONÓMICO – PRODUCTIVO

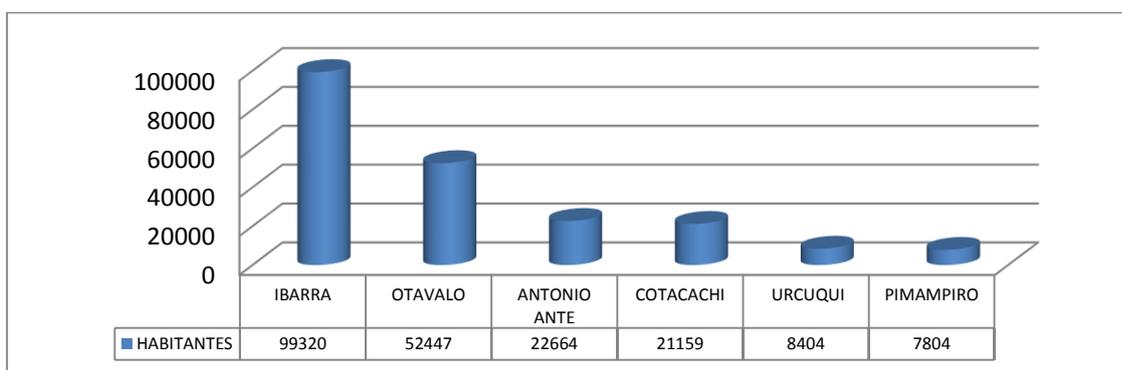
1.7.1.1. Fuentes de empleo y Población activa.

Según el Censo de Población y Vivienda 2010, la Población Económicamente Activa (PEA) comprende al grupo de personas que están activas laboralmente y que tienen la capacidad de realizar alguna actividad laboral, comprendidas entre 10 años y 65 años. En la provincia de Imbabura la Población Económicamente Activa (PEA) es de 53,2% y se encuentra distribuida en los seis cantones como se observa en el Gráfico N° 7.

Donde el cantón Ibarra concentra aproximadamente el 46,89% de la Población Económicamente Activa, seguido de Otavalo con un 24,76% que representa 52 447 habitantes, Antonio Ante con 10,70%, Cotacachi con 9,99%,Urcuquí 3,96% y Pimampiro con 3,68%.

GRÁFICO No. 7

Distribución de la Población económicamente Activa Provincial

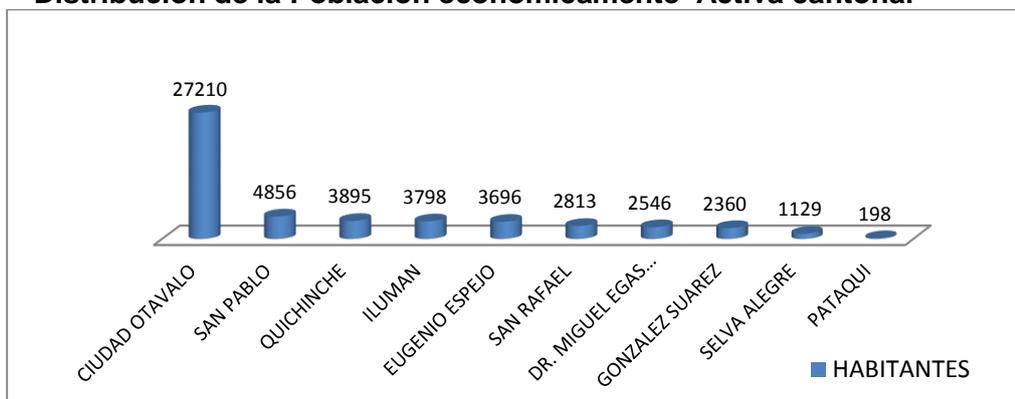


FUENTE: INEC. Censo de Población y Vivienda 2010.

Según el censo de población y vivienda 2010, En el cantón Otavalo como muestra el Gráfico N° 8, la Población Económicamente Activa (PEA), se concentra en la ciudad de Otavalo con un 51,82% que representa 27 210 habitantes, que en su mayoría son personas que han migrado de comunidades cercanas hacia la ciudad por los servicios disponibles y los movimientos comerciales que giran en su interior, seguido de San Pablo con 9,25% equivalente a 4 856 habitantes, Quichinche con 7,42% con 3 895 habitantes, Ilumán con una concentración de 7,23% que representa 3 798 habitantes, Eugenio Espejo 7,04% con 3 696 habitantes, San Rafael 5,36% con 2 813 habitantes, entre otras.

GRÁFICO No. 8

Distribución de la Población económicamente Activa cantonal



FUENTE: INEC. Censo de Población y Vivienda 2010.

Según el Plan de Desarrollo Cantonal GAD-Otavaló (2011:285) “Existe un factor común entre la población activa ubicada en la cuenca del Imbakucha, Lago San Pablo y es que emplea su mano de obra en municipios vecinos como Tabacundo, Cayambe, e Ibarra”, quienes retornan diariamente a sus hogares luego de largas jornadas laborales, en cambio otra parte de la población migra temporalmente fuera de la ciudad e incluso del país.

La población activa del cantón se encuentra distribuida en distintas ramas de actividad y en varios lugares dentro y fuera del cantón, esta desagregación de las actividades muestra que hace la población activa y a que se dedica.

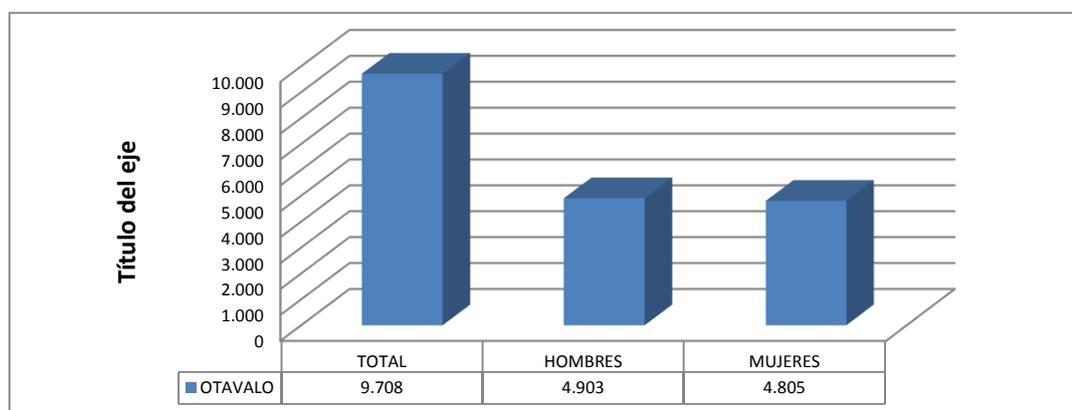
“determina que la manufactura se ha incrementado en un 20,65% en comparación del censo 2001, a diferencia del grupo de personas dedicadas a otras actividades que disminuyó significativamente en un 59,71%, se establece también que la actividad agrícola y ganadera se incrementó en un 3,86% lo que demuestra que esta actividad se sigue manteniendo en el cantón, mientras que la construcción y la enseñanza en un 20,88% y 43,03% respectivamente”. Ibid, pág. 285

1.7.1.2. Población ocupada y remuneración

Según el plan de desarrollo cantonal del GAD-Otavaló (2011), El aspecto económico del sector de Mojanda podemos conocer que los ingresos agrícolas por mes oscilan entre los 100 y los 750 USD, los ingresos pecuarios pueden alcanzar entre 200 y 300 USD por año; como una generalidad, los ingresos por jornal/ día es de 5 USD, los ingresos por artesanía 350 USD mensual y los ingresos por comercio están entre 20 y 80 USD / semana, casi parecido a los que trabajan en la construcción que es de 90-USD semana.

De acuerdo al Censo Económico 2010 la población ocupada de Otavalo está comprendida en 9 705 habitantes, de los cuales 4 903 son hombres y 4 805 son mujeres, determinando así que el grado de participación activa de la población en el mercado laboral incorpora el enfoque de género, lo que muestra que en los últimos 9 años la incorporación de las mujeres es significativa, tal como se puede observar en el Gráfico N° 9

GRÁFICO No. 9
Población ocupada



FUENTE: Censo de Población y vivienda 2010

La mayor parte de la población ocupada que percibe remuneración se encuentra desarrollando actividades relacionadas con la enseñanza, seguida de la actividad industrial y comercial. La población activa no remunerada se concentra en la actividad comercial debido a que es una actividad de carácter familiar donde la remuneración no se establece formalmente. Dentro del grupo de no remunerados 2 069 son hombres y 2 621 son mujeres.

Al ser Ibarra la capital de los imbabureños concentra actividades de carácter público y privado en mayor grado que el resto de los cantones, esto genera un crecimiento de las actividades comerciales, industriales y manufactureras con la correspondiente generación de impuestos y contribuciones.

1.7.2. Actividad económica cantonal

La economía cantonal se caracteriza por la presencia de grupos bien diferenciados, los kichwas Otavalo, kichwas kayambis, mestizos y la población inmigrante.

En la población Kichwas Otavalo que representa el 48% de la población, predomina las actividades artesanales, producción de textiles, cestería, música, producción de fajas, alpargatería, panadería, el comercio de ropa de producción industrial y venta de harinas y granos en general, y en menor escala la agricultura, identificando también el desarrollo del turismo comunitario, turismo de aventura, turismo de compras, turismo gastronómico... como parte de las actividades potenciales que actualmente se están realizando. Estas actividades se concentran principalmente en las parroquias de San Rafael, Eugenio Espejo, Miguel Egas, Quichinche, Ilumán, El Jordán y San Luis (Mojandita de Curubí)

IMAGEN No. 2

Dinamismo económico



FUENTE: Investigación de campo
ELABORACION: El Autor

Los Kichwas Kayambis que representan el 9,2% de la población, mantienen una tradición más ligada a la agricultura y constituye la principal actividad económica, alrededor de la cual giran otras actividades como el comercio y el trabajo extra parcelario. La producción agrícola, básicamente de: maíz, frijol, papas, habas, mellocos, ocas, quinua, luego

de asegurar lo necesario para la alimentación de la familia para el año, los excedentes lo destinan al mercado. Estas actividades se desarrollan en las parroquias de González Suarez, San Pablo y San Rafael. Se puede identificar también la práctica de pequeños emprendimientos turísticos especialmente en la comunidad de Pijal.

La población mestiza representa el 40,3% de la población, se encuentra dispersa en el cantón; entre las principales actividades económicas que desarrollan encontramos a la agricultura, ganadería, turismo, producción artesanal e industrial, comercio y servicios, estas dos últimas actividades son desarrolladas especialmente en la ciudad de Otavalo donde existe una gran concentración de servicios especialmente restaurantes, y abastos.

Existe en el cantón un grupo importante de inmigrantes que han desarrollado actividades artesanales, comerciales y de servicios, aportando en la dinámica económica cantonal, este grupo representa el 0,8% de la población.

1.7.3. Principales actividades económicas

Según el Plan de Desarrollo Cantonal GAD-Otavalo (2011: 291) “Las actividades económicas que se generan al interior del cantón son diversas, dentro de las más importantes podemos señalar al comercio que representa el 22%, industria y manufactura 19%, otras actividades 18%, turismo 10%, financiera 8%, agricultura 7%, construcción 7%, transporte.”

1.7.4. Actividad comercial

Se establece como la actividad principal en el cantón, debido a que se manejan procesos de comercialización directa e indirecta dentro y fuera de las comunidades, es decir que muchos de los comerciantes se

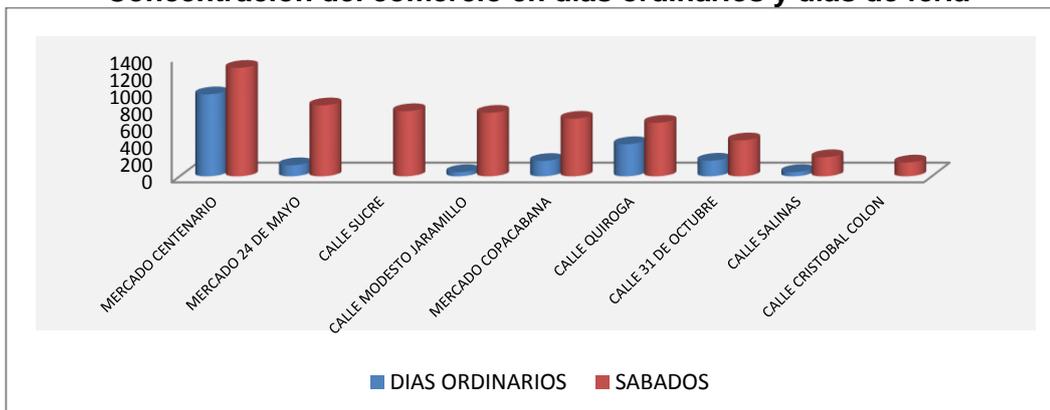
convierten en intermediarios de los pequeños productores sean agrícolas, artesanales o manufactureros.

El proceso de comercialización no incorpora valores agregados, se caracteriza únicamente por la transportación o cambio de sitio de un determinado producto. Es muy común observar que los comerciantes que se encuentran ubicados en la Plaza de Ponchos en su mayoría no son productores artesanales, sus productos se originan en comunidades como Ilumán, Peguche, Quinchuqui, Carabuela y en la ciudad de Otavalo y ellos se encargan de la transportación y venta de la producción.

También se determina que otro móvil generador de ingresos es la intermediación de granos y frutas producidos de manera particular en las parroquias de la cuenca del Lago San Pablo, sin dejar de lado las mercaderías que ingresan al mercado local provenientes de Colombia, Perú, Estados Unidos y Europa.

En días ordinarios el comercio en Otavalo concentra aproximadamente 2660 puestos de comerciantes, especialmente en el mercado 24 de Mayo, Copacabana, Centenario, Calle 31 de Octubre, a diferencia del día Sábado donde el comercio genera un movimiento masivo de la economía, donde la cantidad de puestos de comerciantes que ofertan sus productos en lugares aledaños a la Plaza de Pochos y a los mercados principales.

GRÁFICO No. 10
Concentración del comercio en días ordinarios y días de feria



FUENTE: Plan de Desarrollo Cantonal del GAD – Otavalo (2011). Comisaría Municipal. Catastro

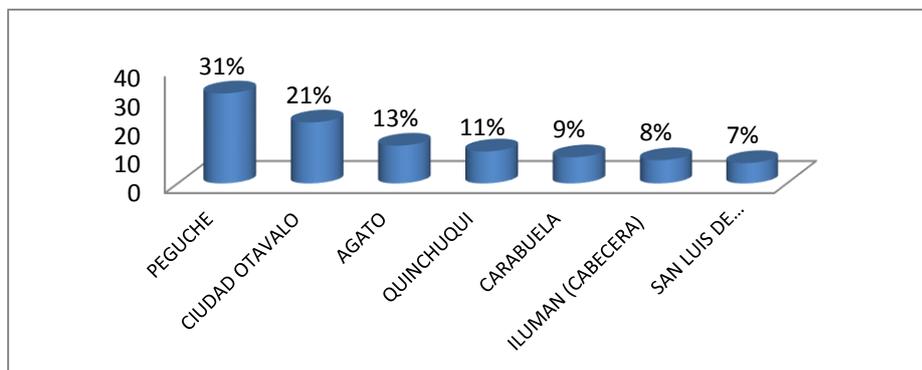
La actividad comercial que se desarrolla alrededor de la feria de animales es importante, porque mueve capitales pequeños de un promedio de 10 USD hasta capitales significativos de 10 000 USD, es interesante observar como el proceso de intermediación juega un papel fundamental dentro del mercado, resultando siempre perjudicados los productores y beneficiados los comercializadores.

Los comerciantes del cantón se dirigen a distintas localidades de nuestro país para comercializar sus productos, especialmente a las ciudades donde existe concentración poblacional. “a Quito se dirige el 31% de la población, Ibarra es el Cantón que concentra la actividad comercial a nivel provincial y es alimentada con productos agrícolas, pecuarios, artesanales que provienen de Otavalo y de otros cantones aledaños, al que se dirige el 31% de la población, además se encuentran aproximadamente 604 locales destinados a la manufactura, 1875 de comercio en general y 1282 relacionados con servicios varios.” Ibid. pág.293- 294

Según información extraída de las actas de las asambleas parroquiales realizadas por el Municipio de Otavalo (2011) “ El 21% de la producción está concentrada en la ciudad de Otavalo, 13% en la comunidad de

Agato, 9% en Carabuela, 8% en Ilumán, 7% en San Luis de Agualongo”,
Ibid, pág. 296

GRÁFICO No. 11
Concentración de la producción artesanal.



FUENTE: Plan de desarrollo Cantonal GAD – Otavalo (2011). Actas asambleas parroquiales.

1.7.5. Educación.

Otavalo cuenta con todo el sistema de educación en el cantón, desde el nivel inicial, básico, bachillerato y superior. Se han identificado 4 establecimientos de nivel de pre básico y primer año del mismo, con un radio de influencia de 500,00 más., ya que se entiende que los niños caminan aproximadamente 4 cuadras y una población base de 500 habitantes como mínimo, estos centros educativos poseen aproximadamente de 250 a 400 niños por establecimiento. La infraestructura y equipamiento están completos a excepción del área de baterías sanitarias que en todos ellos resultan insuficientes.

“Para la educación básica que se entiende que son escuelas que poseen desde el 2^{do} hasta el 10^{mo} año y se han identificado 18 centros con el mismo radio de influencia, a pesar de que la población estudiantil es de mayor edad”. Ibid. pág. 99.

La mayoría de las escuelas cuentan con insuficiente área para ampliar su oferta académica y por ello que solo tienen espacio para el 6^{to} grado, y los colegios son los que reciben a los estudiantes que pasan en este caso al 1^{er} curso, considerado como básico el tercer curso. Los colegios e instituto, que en este caso suman 10, poseen la infraestructura necesaria e incluso el área para la recreación de los jóvenes es generosa.

1.7.6. Analfabetismo.

El nivel de analfabetismo se puede determinar en la población mayor de 15 años, mismos que no saben leer ni escribir. En base al censo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. INEC (2010) “A nivel cantonal, las personas que no tienen ningún nivel de instrucción, suman un total de 11 140 personas; ello representa el 11% del total de la población cantonal, comprendida entre las edades de 15 a 64 años de edad.”

La parte urbana, obviamente por la mayor concentración poblacional es la que reporta los mayores datos de personas sin ningún nivel de instrucción, el 38.5%, a diferencia de cada una de las parroquias.

Según el censo (2010), “en el sector rural la parroquia con el mayor número de personas sin ningún nivel de instrucción es la parroquia San Juan de Ilumán con 1375 personas, que representa el 12.3%, seguido por la parroquia de San José de Quichinche con 1278 personas que representa el 11.4%; las parroquias de Eugenio Espejo y San Pablo también están dentro de las parroquias con el mayor número de personas sin ningún nivel de instrucción, 1093 y 1056 respectivamente. Sumados a nivel rural serían 6.847 personas sin ningún nivel de instrucción; ello representa el 60.5%”

1.7.7 Educación inicial

Los últimos datos oficiales del Ministerio de Inclusión y Bienestar Social (2012), determinan: “La existencia de 11.038 niños y niñas en edades de 0 a 4 años, de los cuales 3.421 niños y niñas estarían asistiendo a un centro de educación inicial administrados por el MIES – INFA y 418 niños y niñas están asistiendo a los centros educativos del sistema regular de educación intercultural”. Considerando el total de niños y niñas en esta edad, estarían al margen 7.199 niños y niñas; ello representa el 65% que posiblemente no están recibiendo una educación inicial adecuada.” (Ver Cuadro 8).

CUADRO No. 8
Educación inicial.

PARROQUIA	MODALIDAD DE ATENCIÓN		total Centros infantiles	NUMERO DE NIÑOS, NIÑAS	PROMOTORAS		COORDINADORAS
	CIBV	CNH			CIBV	CNH	
GONZALEZ SUAREZ	13	1	14	335	50	1	7
SAN RAFAEL	9	0	9	268	36	0	5
EUGENIO ESPEJO	11	0	11	395	0	0	0
SAN JOSE DE QUICHINCHE	14	7	21	490	48	7	9
SAN PABLO	9	0	9	293	36	0	6
SAN JUAN DE ILUMAN	14	2	16	417	57	2	9
MIGUEL EGAS	7	4	11	158	25	1	4
SAN LUIS	12	1	13	286	41	0	4
EL JORDAN	14	5	19	574	78	1	12
SELVA ALEGRE		4	4	180		4	
PATAQUI	1		1	25	4		1
TOTAL GENERAL	104	24	128	3421	375	16	57

FUENTE: MIES – INFA – Otavalo 2011

CNH: Creciendo con nuestros hijos

CIBV: Centros Infantiles del Buen Vivir

Esta situación es más visible en los sectores rurales, en vista de que la mayoría de las madres de familia, optan por tener a sus hijos e hijas en sus espaldas y junto a ellas hasta cuando cumplan la edad escolar, aún no está concebida la importancia de la educación inicial, la importancia del desarrollo intelectual y psicomotriz.

1.8. Tasa de crecimiento y población.

Sobre la tasa de crecimiento de la población el Instituto Nacional de Estadística y Censo (2010), señala:

La tasa de crecimiento a nivel nacional durante el periodo intercensal 2001-2010 fue de 1.95%, este valor es mayor que el de la provincia de Imbabura, la cual ha tenido un comportamiento diferenciado, en donde el mayor crecimiento demográfico se dio en el periodo 1990-2001 que llegó al 2.01%, en cambio para el periodo intercensal 2001-2010 esta tasa de crecimiento desciende a 1.63%. En este contexto, el cantón Otavalo presentó para el censo 2001 una tasa de crecimiento de 2.47% en promedio, mientras que para el censo 2010 el promedio es de 0.89%.”

CUADRO No. 9
Población urbana y rural del cantón Otavalo según sexo

CENSO 2010						
PARROQUIAS	URBANO			RURAL		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL URBANO	HOMBRE	MUJER	TOTAL RURAL
Otavalo	18821	20533	39354	6453	6946	13399
Dr. Miguel Egas Cabezas	-	-		2344	2539	4883
Eugenio Espejo	-	-		3499	3858	7357
González Suárez	-	-		2753	2877	5630
Pataquí	-	-		128	141	269
San José de Quichinche	-	-		4142	4334	8476
San Juan de Ilumán	-	-		4186	4398	8584
San Pablo	-	-		4701	5200	9901
San Rafael	-	-		2561	2860	5421
Selva Alegre	-	-		858	742	1600
TOTAL	18821	20533	39354	31625	33895	65520

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC, 2010.

1.9. Diagnóstico externo para el funcionamiento de la pequeña empresa de ecoturismo.

**CUADRO No. 10
Matriz**

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los principales aliados son los dirigentes de las diferentes comunidades del sector de Mojanda. ✓ Eliminación de intermediarios y buscar nuevos clientes a través de redes sociales. ✓ Las instituciones públicas como el Municipio de Otavalo y la casa de turismo. ✓ Los pobladores de la zona de Mojanda que conocen las rutas y vías de acceso para los turistas. ✓ Condiciones paisajísticas adecuadas para el turismo ecológico. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las empresas privadas de turismo del sector, quienes desarrollan turismo a nivel personal o familiar. ✓ Los pequeños negocios independientes existentes quienes realizan su actividad en forma independiente. ✓ Algunas comunidades pueden pensar que la pequeña empresa los afectará en forma negativa.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actualmente no existe competencia relevante a nivel de actividades eco turística en el sector. ✓ La gran afluencia de turistas nacionales y extranjeros que visitan Imbabura , ✓ La riqueza cultural, natural, geográfica y étnica del sector. ✓ La generación de empleo y fortalecimiento de capacidades locales. ✓ La cercanía a poblaciones como Quito y Colombia. ✓ Buenas vías de comunicación y acceso. ✓ El interés de organizaciones no gubernamentales e instituciones públicas por proteger el entorno natural del sector de Mojanda. ✓ Oferta de crédito para el sector turístico por parte de instituciones financieras privadas y del estado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Todo emprendimiento tiene su riesgo, especialmente cuando no están plenamente fortalecidas las instancias locales. ✓ El acelerado crecimiento de empresas privadas de turismo en el sector. ✓ Inestabilidad política y económica, en el país Y en todo el planeta. ✓ Los cambios bruscos del clima en las zonas montañosas. ✓ Aumento de la delincuencia que afectaría la llegada de turistas a nuestro país. ✓ Rutas sin señalética para el acceso a los diferentes atractivos turísticos

ELABORACION: El autor

1.10 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN.

Después de realizar un análisis, mediante un diagnóstico situacional documental a la zona de Mojanda, comunidad Mojandita de Curubí de la parroquia San Luis perteneciente al cantón Otavalo, se logró determinar que por falta de oportunidades de trabajo la población emigra a los centros urbanos dejando la agricultura en busca de nuevas alternativas de ingresos especialmente los hombres que se desempeñan en el sector de la construcción para tratar de mejorar su calidad de vida además se puede notar que la actividad económica más importante de las comunidades en el cantón y su área de influencia son las actividades artesanales, textiles, comercio de ropa, granos y harinas mientras que el turismo como parte de las actividades económicas potenciales no está siendo aprovechado a pesar de contar con las condiciones perfectas para esta actividad.

Ante esta situación se ve la necesidad de crear esta pequeña empresa comunitaria de ecoturismo, demostrando la factibilidad para aprovechar el potencial turístico que presenta el sector de Mojanda y evitar que los campesinos de la Comunidad de Mojandita de Curubí y de otras comunidades aledañas abandonen sus tierras y recuperen sus productos autóctonos andinos para estimular la llegada de los turistas a este sector.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEORICO

2.1. Pequeñas y medianas empresas (MYPIMES)

“Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.” Disponible en WWW.SRI.Gob.ec “.

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Para fines tributarios las PYMES de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades:

Las personas naturales en nuestro país se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. En el art.7 de La Ley de Régimen Tributario Interno se señala: “Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000”.SRI, (2010; 27)

Una de las formas que las microempresas se organizan jurídicamente es la conformación de la sociedad anónima y la de responsabilidad limitada, respecto a la primera la ventaja de esa forma de organización es que

tiene mayores ventajas de acceder al crédito bancario y de otras instituciones financieras. Regularmente estas sociedades pueden vender sus acciones de una manera ágil a fin de capitalizarse, de esta forma socios capitalista sin tener obstáculos como los existentes en la compañía limitada, en la que para mantener el carácter de confidencialidad entre los socios, la asamblea debe resolver la admisión o transferencia de acciones a un nuevo socio.

“La sociedad anónima (S.A.) es aquella sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones. La sociedad de responsabilidad limitada (SRL) o sociedad limitada (SL) es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios”. García, Eduardo, 2010, Guía para crear y desarrollar su propia empresa, pág. 27

2.2. Clasificación de las Pequeñas y Medianas empresas.

Según el reglamento a la estructura e institucionalidad del Desarrollo Productivo de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo del Código de la Producción, registro oficial 450 Art. 106 (2011 pág., 188) las Pequeñas y Medianas empresas se clasifican en las categorías siguientes:

a) Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América

b) Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno. (US \$ 100.001,00) y un millón (USD \$ 1'000.000,00). Para los asesores de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayas (CAPIG) Pequeña Empresa es una unidad de producción donde, su capital no tiene piso pero su patrimonio tiene un techo de 150.000 USD

c) Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Según la Súper Intendencia de Compañías el capital mínimo es USD 800 para constituir una sociedad anónima y USD 400 para una sociedad limitada.

2.3. EL TURISMO

Según la Ley de Turismo Ecuatoriana, (1997:1), Art. 2 “turismo es el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual, sin ánimo de radicarse en ellos.”

Por lo tanto el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su residencia habitual por menos de un año y con fines de ocio, negocios, estudio, entre otros.

2.3.1. Tipos de Turismo

Se observa que la provincia de Imbabura, se practica diversos tipos de turismo, constituyéndose en una importante fuente de ingresos, entre estos podemos nominar: turismo de aventura, turismo comunitario ecológico, vale anotar que este tipo de turismo recién se está practicando en la zona de Mojanda, turismo gastronómico, agroturismo, turismo religioso que se da en la zona de Cuchuquí especialmente en semana santa, turismo de compra, entre otros.

Según Martínez, Luis. Tipos de turismo, disponible en www.proner.org-jetdoc.php. existen diversas clases o tipos de turismo:

a) Turismo ecológico o ecoturismo.

Es un turismo de naturaleza que promueve la conservación y los esfuerzos para un desarrollo sostenible

Se fundamenta en la oferta de atractivos turísticos naturales, con participación comunitaria y con un debido manejo de los recursos naturales.

b) Turismo rural

Turismo Rural es una actividad que se desarrolle en el medio rural y áreas naturales, compatibles con el desarrollo sostenible, esto último

implica permanencia y aprovechamiento “óptimo” de los recursos, integración de la población local, preservación y mejora del entorno.

El turismo rural no sólo se limita a permanecer en alguna casa rural, sino también a convivir con la comunidad y conocer sus valores culturales, modo de vida, actividades productivas. Lo más importante es aprovechar y disfrutar del ambiente.

c) El turismo natural o turismo verde

Es una de las ramas de mayor valor y de gran interés que el turismo puede ofrecer a los viajeros los cuales buscan conectarse con el medioambiente.

Lo más importante es que se tiene una lista interesantemente larga de atractivos naturales que valen la pena destacar, lugares donde explorar sus áreas resultan estupendas experiencias. Algunos de los destinos más importantes son los países latinoamericanos y Australia.

d) Turismo cultural

“Según Martínez Luis, disponible en www.proner.Org-jetdoc.php. el turismo cultural se basa en la utilización de los recursos culturales, históricos, costumbristas de unos territorios como históricos y costumbrista orientándose hacia la preservación y mejor conocimiento de los mismos.”

De acuerdo a lo mencionado anteriormente el turismo cultural corresponde a los viajes que se realizan con el deseo de ponerse en contacto con otras culturas y conocer más de su identidad

e) Turismo de descanso y esparcimiento

Es el más primario, pero uno de los importantes por la afluencia de público. Es el que practica la persona que desea solazarse, el turista trata de cambiar de ambiente, de aislarse de las preocupaciones cotidianas.

f) Turismo religioso

Cuenta con una serie de lugares que han causado interés a lo largo del tiempo. Además, de visitar lugares sagrados también involucra conocer lugares tradicionales, asistir peregrinaciones, participar en celebraciones religiosas. Por lo general las estancias están programadas para tiempos cortos, especialmente feriados o fines de semana.

g) Turismo gastronómico

Es importante porque es una opción de aventura, no solo consiste en visitar un país o una región determinada para degustar de sus platos típicos, sino es posible experimentar aventuras culinarias por medio de visitas a mercados, casas comunitarias, tiendas de ventas de productos alimenticios, de participación en fiestas locales.

h) Turismo comunitario

El turismo comunitario se caracteriza en que una porción considerable del control y los beneficios están en manos de miembros de comunidades locales.

En síntesis podemos decir que en nuestra provincia reúne las condiciones más que suficientes para hacer turismo ecológico o comunitario ya que

lugares como Mojandita tiene paisajes únicos en el mundo, además posee una importante flora y fauna todavía vírgenes, vale anotar que el turismo debe ser la principal fuente de recursos de nuestro país ,ya que productos primarios como es el caso del petróleo ,son productos no renovables y que estarían próximos a su fin, ya que las reservas de petróleo no han subido en su producción, por lo tanto sería viable el cambio de la matriz productiva en que está empeñado el gobierno actual

Según la Cámara Nacional de Ecoturismo de Costa Rica, (2004).Turismo y Medio Ambiente, pág.30, define los tipos de turismo relacionados con la naturaleza de la siguiente manera:

“a) Ecoturismo, como: ”aquel segmento especializado del turismo sostenible (turismo responsable), que promueve y apoya la conservación de la naturaleza y los valores culturales de los destinos, los interpreta para el visitante, favorece el mejoramiento socioeconómico de las comunidades locales y persigue sensibilizar y satisfacer, de manera ética, a los clientes. Mantiene sus actividades con un diseño y a una escala apropiada al entorno y pone a sus clientes en contacto directo y personal con la naturaleza y la cultura local. “

j) Turismo de naturaleza

La demanda del turismo naturaleza va en ascenso, especialmente entre los segmentos medios y educados de las sociedades más desarrolladas, pudiendo constituir una de las bases económicas más sólidas para regiones o países en vías de desarrollo.

b) Agro turismo

El Agroturismo como actividad se consigna dentro del Turismo Rural. Se caracteriza por la participación activa del visitante en actividades agropecuarias, utilizando servicios de alimentación y/o alojamiento en la propiedad agrícola. Conceptualmente, el agroturismo se refiere a la visita a una chacra, granja o cualquier otro tipo de empresa agrícola, con fines educativos, de entretenimiento o de participación activa en las tareas típicas del lugar.

c) Turismo sostenible

El turismo sostenible es aquel que pretende satisfacer las necesidades de los turistas así como de los destinos turísticos protegiendo e incrementando las oportunidades de futuro”

En este contexto, aparece el ecoturismo, turismo de naturaleza, agroturismo, turismo sostenible, como una forma de turismo responsable y sostenible que se practica siguiendo una serie de principios,

caracterizado por un fuerte componente de educación, por minimizar los impactos del medio ambiente, natural y cultural, por apoyar la protección de la naturaleza y la generación de beneficios económicos para las comunidades locales.

En consecuencia el turismo sostenible es un modelo de desarrollo económico diseñado para mejorar la calidad de vida de la población local, la gente que trabaja y vive en el destino turístico.

2.3.2. LA OFERTA TURÍSTICA

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta turística es medir las cantidades y las condiciones en que una empresa pone a disposición del mercado los paquetes turísticos. En este caso la empresa pionera que oferto paquetes comunitarios ecológicos hacia la zona de Mojandita fue Runa Tupari la cual podríamos decir tiene la mayor cuota de mercado del turismo sujeto de estudio, al respecto podríamos añadir.

“La oferta turística es el conjunto de elementos que conforman el producto turístico al que se le añade el desarrollo de un adecuado programa de promoción orientado a los posibles consumidores, un programa de distribución del producto turístico manejado por los operadores turísticos y el establecimiento de un precio adecuado a las características del mercado.” HOFFMAN, Richard, 2010, Proyectos turísticos, pág. 30

2.3.3. El producto turístico

Según Hernández y Rodríguez. (2002) en su libro Formulación y evaluación de Proyectos turísticos, señala:

El producto turístico es el conjunto de bienes y servicios puestos a disposición del usuario en un destino determinado y está compuesto por:

- a. Los recursos turísticos.
- b. Los atractivos turísticos.
- c. La planta turística.
- d. Los servicios complementarios.
- e. Los medios de transporte.
- f. La infraestructura básica.

- **La demanda turística:** La demanda la constituyen los visitantes que desean acceder a los diversos servicios que conforman la actividad turística. La demanda turística, como en todo mercado, se divide en:

a. **Demanda turística potencial:**

Es aquel grupo de personas que tiene todas las características necesarias para consumir o comprar un servicio o producto turístico, pero aún no lo han consumido o comprado.

b. **Demanda turística actual o real:**

Es aquel grupo de personas que consumen o compran un servicio o producto turístico.

2.4. LA ACTIVIDAD TURÍSTICA.

El turismo es una actividad multisectorial muy compleja que genera, directa e indirectamente, una serie de beneficios a los distintos niveles de la sociedad. Para ello, moviliza a diversos agentes y grupos sociales de manera ordenada y planificada.

Dada sus múltiples implicancias, el turismo es considerado un fenómeno propio de la sociedad actual. Por ejemplo, posee carácter social, dado que está dirigido a satisfacer las necesidades de las personas. También tiene naturaleza económica, ya que es capaz de generar divisas al país receptor de los flujos turísticos; política, porque responde a los lineamientos y planes de desarrollo de los sistemas de gobierno; cultural, porque permite conocer la vida e idiosincrasia de personas de diferentes realidades geográficas y educativa, en tanto que puede ser un medio de formación personal e intelectual.

2.4.1. Clasificación de la actividad turística.

La actividad turística se lo puede clasificar según el tipo de desplazamiento, según la modalidad, según la forma de viaje, según el

tipo de viaje. A nivel de nuestro país podríamos señalar que el turismo que más se ha desarrollado o más conocido es el turismo receptor hacia las islas Galápagos y a nivel interno podríamos señalar hacia la ciudad de Otavalo.

La actividad turística la podemos clasificar en:

“- Según el tipo de desplazamiento:

Esta clasificación responde a la ubicación geográfica del destino visitado y lugar de residencia del visitante.

a. Turismo receptivo o receptor. Es el que realizan los extranjeros o no residentes, de un país determinado a otro denominado destino. Desde el punto de vista económico su desarrollo repercute directamente en la inversión, el empleo y la generación de divisas para nuestro país.

b. Turismo interno o doméstico. Es el que realizan los residentes de un país al interior del mismo. Esta clasificación se encuadra dentro del campo de acción del turismo educativo.

-Según la modalidad:

Esta clasificación responde a la actividad desarrollada por el visitante y puede dividirse en dos grandes grupos:

a) Turismo convencional. Es la práctica organizada y tradicional de desarrollar turismo. Los programas son predeterminados por una agencia de viajes y turismo y los servicios integrales como el alojamiento, el transporte, la alimentación y excursiones son convencionales.

b) Turismo no convencional. Se le denomina a la práctica no tradicional del turismo y tiene un carácter especializado. Por ejemplo, las caminatas, el canotaje, la observación de la naturaleza y las visitas que necesiten de accesos y servicios no convencionales.

- Según la forma de viaje:

Puede ser individual, cuando una persona viaja sola, o grupal, cuando los viajeros se desplazan en grupos familiares o laborales.

- Según el tipo de viaje

Esta clasificación responde a la toma de decisión del visitante con relación a como adquiere los servicios turísticos, comprende:

a) Turismo independiente. Cuando el propio turista compra directa e independientemente los componentes del producto turístico final, es decir, el pasaje, el hotel, el tour y la alimentación.

b) Turismo organizado. Cuando el turista adquiere todos los servicios por un precio global, es decir, el “paquete turístico.” Disponible en: [www: http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/empresa-ecuador-problemas-mipymes](http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/empresa-ecuador-problemas-mipymes)

2.4.1.5 La conciencia turística

Es muy importante desarrollar esta cultura o conciencia turística a nivel de país, ya que un trato amable al turista asegura que este retorne una próxima vez, y se convierta en un efecto multiplicador que permita generar fuentes de trabajo en la industria sin chimeneas como es el turismo. Podríamos señalar que hay países como Costa Rica que la principal fuente de ingresos es el turismo

“La conciencia turística es la identificación de la población en general con los fines y responsabilidades de la actividad turística, así como mostrar una actitud positiva hacia los visitantes tanto nacionales como extranjeros.” CAÑADA, Ernesto, 2010, Perspectivas del Turismo Comunitario, pág. 5

Esta conciencia turística se puede desarrollar a partir de una labor educativa a largo plazo que pretenda:

- a) Un cambio de actitudes y conductas a favor del trato amigable, cálido y personalizado.
- b) El respeto y la protección del medio ambiente, las tradiciones, las costumbres y la identidad nacional.
- c) El apoyo al esfuerzo que realizan, tanto el sector público como el privado, por la promoción de inversiones, diversificación de la oferta y desarrollo de la infraestructura.

2.5. Las Empresas de ecoturismo comunitario.

En nuestro país esta actividad se caracteriza por ser vivencial e integral ya que promueve la incorporación de las comunidades en el manejo responsable de sus recursos naturales, culturales y humanos. Plantea una interrelación más estrecha con las comunidades, contribuyendo en la conservación de los recursos naturales y culturales del área en que se

efectúa la actividad turística. En el caso del presente trabajo se han desarrollado ya empresas de carácter comunitario en el sector de Santa Lucia y Mojandita de Curubí.

“La empresa de Turismo Comunitario es una entidad en el que la población rural, en especial pueblos indígenas y familias campesinas, a través de sus distintas estructuras organizativas de carácter colectivo, ejercen un papel central en su desarrollo, gestión y control, así como en la distribución de sus beneficios” Op. Cit, Perspectivas del Turismo Comunitario, pág. 10.

2.5.1 Objetivos de las empresas de turismo.

Los objetivos son:

- Diversificar la oferta turística nacional, a través del desarrollo de productos turísticos competitivos en el ámbito rural.
- Garantizar la participación de la comunidad local, promoviendo el protagonismo de la mujer y los jóvenes en la actividad.
- Generación de empleo y mejora de ingresos en las poblaciones involucradas.
- Promover la conservación de los recursos naturales y culturales.
- Servir como instrumento para contribuir a frenar la despoblación del entorno rural en nuestro país.

2.5.2 Características de las Empresas de ecoturismo comunitario.

Las características de las empresas de ecoturismo son:

- ✓ Participación de la población local en todas las etapas del proceso
- ✓ Posibilidad de un verdadero diálogo intercultural (conocimiento mutuo).
- ✓ Respeto al medio ambiente y la Biodiversidad.
- ✓ Respeto a la identidad y cultura del pueblo.

- ✓ Fortalecimiento de las sociedades locales.

2.5.3. Principios Básicos del ecoturismo comunitario.

Según Yáñez, (2010,15) los Ejes de desarrollo sobre los cuáles pone énfasis el ecoturismo comunitario son:

- 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.**

Si bien el turismo comunitario no se ha consolidado a nivel mundial, debido principalmente a que se trata de un concepto de desarrollo relativamente nuevo y que se encuentra en permanente evolución, África, Asia y Latinoamérica son las regiones del planeta donde existen proyectos de este tipo.

2.5.4. Ventajas del ecoturismo comunitario:

Podemos anotar algunas ventajas que puede el turismo desarrollar:

- La captación de divisas, supone una industria exportadora que capta con facilidad divisa.

- La generación de empleo, es una actividad que necesita de personal, posibilita ofertar al mercado una diversidad de puestos de trabajo desde los complicados hasta los más sencillos.
- Generación de un tejido empresarial, genera muchas oportunidades especialmente para los pequeños emprendedores, cuyo efecto más inmediato es la generación de un cierto tejido empresarial, y desarrollo de una amplia gama de oportunidades.

2.5.5 Factores de sostenibilidad del ecoturismo comunitario:

“El turismo sostenible en su sentido más puro, es una industria comprometida a hacer un bajo impacto sobre el medio ambiente y cultura local, al tiempo que contribuye a generar ingresos y empleo para la población local.” Ibid, pág.20

Un estilo de turismo que uno puede encontrar y que bien se debe mencionar es la alternativa responsable a tomar en cuenta, es el denominado turismo sostenible, el cual bien se puede denominar como el respeto que se tiene ante los ambientes naturales y sociales que se está conociendo.

El turismo responsable también tiene una relación con los países, los cuales deben cuidar sus recursos naturales y culturales para su buena mantención a futuro, aparte, si está en lo posible también se debe buscar la mejora de los recursos y lugares para que aporten mayores beneficios a la sociedad local.

2.5.6 El ecoturismo comunitario como actividad económica

Según Moncayo, Turismo comunitario, disponible en <http://www.blogitravel.com/2010/06/paises-con-mayores-recursos-naturales/>:

“El turismo es una actividad económica, puesto que mueve los

elementos de la producción y el intercambio de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades del turista. Agentes concretos que prestan los servicios a los/as visitantes, son las personas que forman parte de una comunidad.”

La iniciativa de turismo rural comunitario ha venido organizándose desde el 2002, por medio de las familias de la comunidad. En el caso de la zona de Mojanda el turismo comunitario se ha venido desarrollando en los últimos años gracias a la iniciativa privada de pequeñas empresas de forma informal sin una organización adecuada.

El desarrollo sostenible del ecoturismo comunitario con identidad con un rostro más humano, exhortó desde el inicio la participación directa de las familias indígenas de la comunidad en el desarrollo de oferta de servicios de alojamiento y alimentación para los turistas que visitan la zona.

El concepto básico detrás de esta propuesta es la convivencia, es decir, permitir un intercambio cultural entre visitantes y residentes comuneros mediante el desarrollo de facilidades básicas de alojamiento.

Las familias anfitrionas quieren mostrar al viajero una forma de vida auténtica que se nutre de una visión del cosmos diferente a otras existentes.

Este encuentro le permite al turista compartir la cultura indígena, disfrutar de un nuevo entorno, experimentar una manera de vida diferente y deleitarse en la proximidad de la naturaleza y de una vida tradicional, todo en un marco de mutuo respeto.

2.5.7. De las competencias del turismo en el Ecuador:

Dentro del análisis de las competencias las actividades de regulación, normativa técnica, categorización, así como la facultad de otorgar el registro de establecimientos turísticos, son atribución exclusiva del Ministerio de Turismo, mientras que la Licencia Anual de Funcionamiento son competencias de los Municipios. Por Lo tanto es responsabilidad municipal reglamentar su cobro, controlar la calidad, horarios del servicio y el desempeño de la actividad turística dentro de su jurisdicción.

El MINTUR (Ministerio de Turismo) como entidad máxima dictará las sanciones de rigor a quienes no cumplan con la ley.

Respecto a la elaboración de los catastros, regulación y evaluación de los establecimientos turísticos, estas funciones son compartidas entre el Ministerio de Turismo y los Municipios descentralizados, no así, para los no descentralizados, en tanto que; procesar la información del catastro con el fin de elaborar el sistema de información provincial es responsabilidad de las prefecturas.

Además, los cabildos pueden otorgar las licencias de funcionamiento a los locales turísticos y cobrar las tasas respectivas por ello. Entre sus obligaciones también se cuenta el control de la calidad de los servicios, la regulación de los horarios, la señalización y el cuidado de su patrimonio natural.

2.5.8 El Rol del Estado con el turismo:

El Estado garantiza la actividad turismo, así como el apoyo e impulso a desarrollar en todo el país esta actividad. El Ministerio de Turismo es el organismo rector de la actividad turística ecuatoriana, con sede en la ciudad de Quito, estará dirigido por el Ministro/a. En este aspecto el Municipio de Otavalo también está comprometido a ejecutar obras que

hagan sostenible los proyectos comunitarios como son el arreglo de las vías de acceso a la zona de Mojanda, por cuanto son deficientes, obra que complementará y mejorará en un cien por ciento al proyecto.

Además según los Artículos 16 y 17 de la Ley de Turismo (2002:4) “ será de competencia privativa del Ministerio de Turismo, en coordinación con los organismos seccionales, la regulación a nivel nacional, la planificación, promoción internacional, facilitación, información estadística y control del turismo, así como el control de las actividades turísticas, en los términos de esta Ley; y el Ministerio de Turismo coordinará asimismo con otras instituciones del sector público las políticas y normas a implementarse, a fin de no afectar el desarrollo del turismo.”

2.6 ESTUDIO DE MERCADO

Según Muñoz, Mario (2011:47) afirma:” El Estudio de Mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes, de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precios”.

El estudio de Mercado es la función empresarial en donde se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que las personas desean adquirir a determinado precio y que satisfaga sus necesidades. Este estudio es importante ya que de este depende que un proyecto siga o se suspenda.

2.6.1 Mercado meta

Según Owen (2008: 29) “Mercado Meta es el conjunto de consumidores con necesidades o características comunes que la empresa se propone atender.”

Según el concepto de este autor el Mercado Meta es el mercado objetivo al cual se va a dirigir un producto de una empresa, que está básicamente

determinado por la mayoría de personas que están dispuestas a adquirir el producto o servicio.

2.6.2 Oferta

Según Jácome (2005: 101) afirma: “La Oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio, objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos para poder comparar con la demanda”

La oferta nos permite conocer los bienes que se está ofrecido en el mercado y la competencia actual de bienes y servicios con el que cuenta para satisfacer necesidades de los consumidores. En el caso del presente proyecto se deberá identificar cual es la competencia que ofrece paquetes comunitarios a la zona de Mojanda

2.6.3 Demanda

“La Demanda es la función más importante que se necesita analizar porque establece quienes van hacer los posibles demandantes del producto para lo cual es importante recordar que existen tres clases de demanda:

- Demanda potencial o consumidores potenciales que corresponde a los identificados en el mercado.
- Demanda real que constituye el mercado meta al cual se quiere llegar
- Demanda efectiva es el nicho de mercado al cual se satisface con el producto o servicio.” Ibid. Pág.101

Entendiéndose que la demanda seria la capacidad de adquirir paquetes turísticos hacia la zona de Mojanda y de esta manera satisfacer las

necesidades de cada uno de los clientes o turistas nacionales o extranjeros que practican este tipo de turismo.

2.6.4 Precio

El precio es la estimación cuantitativa que se efectúa sobre un producto o servicio y si el precio definido es aceptado se expresa la aceptación o no del consumidor hacia dicho producto, atendiendo a la capacidad para satisfacer las necesidades y requerimientos de los consumidores, es decir que el precio fijado este de acuerdo a la calidad. El precio es una variable importante para el sostenimiento del proyecto comunitario, ya que de este dependerá su nivel de ingresos

”el precio es una variable de marketing que viene a resumir, en gran número de casos , la política comercial de la empresa , por un lado tenemos las necesidades del mercado , fijadas en un producto con unos atributos determinados , por otro tenemos el proceso de producción con los consiguientes costos y objetivos de rentabilidad fijados.” SCOTT, Besley, (2001), Fundamentos de Administración Financiera, pág. 45

2.6.5 Comercialización

Según las fuentes bibliográficas se encuentra entre otras la siguiente definición con respecto a la materia presente ya que según Jany (2005:125) define que: “Comercialización es el desarrollo de todas las actividades comerciales involucradas en el flujo de bienes o servicios del productor al consumidor final, con el fin de satisfacer sus necesidades a los clientes y cumplir con los objetivos de la empresa.

Toda empresa tiene como función principal sacar a comercializar todos los productos disponibles para la venta con el fin de satisfacer las

necesidades de los consumidores y de esta forma alcanzar los objetivos planeados.

2.6.6 Promoción

Según Graham (2008:5) afirma que "La promoción es el componente que se utiliza para persuadir e informar al mercado sobre los productos de una empresa"

Promoción es un sinnúmero de incentivos y estrategias para aumentar el consumo de un producto o servicio ofertado. Esta viene dada generalmente por un descuento en los precios en ciertas temporadas del año.

2.6.7 Publicidad

Según el Diccionario de la Real Academia Española (2006 Pág. 47,) define "La publicidad es una forma destinada a difundir o informar al público sobre un bien o servicio a través de los medios de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo"

Hay diferentes formas de presentaciones del producto para tener mayor acceso a los mercados, esto se da por parte de un patrocinador identificado, todo esto se lo conoce como publicidad.

2.7 ESTUDIO TÉCNICO

Según Baca (2006:8) dice lo siguiente "el Estudio Técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son determinación de la planta, tamaño óptimo de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo "

En un análisis más profundo de la cita se diría que el Estudio Técnico permite determinar el tamaño de una nueva unidad productiva, el sitio donde debe ubicársela y los procesos de producción, infraestructura física, inversiones y talento humano requerido para su operación.

2.7.1 Tamaño del proyecto

Según Salvatore (2005: 211) dice” Es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento , se define como la capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día , mes, año,, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando”

Tamaño del proyecto se refiere a la capacidad a instalarse y a la capacidad de la maquinaria que se requiere para producir un bien o servicio.

2.7.2 Localización del proyecto

El Sr. Germán Arboleda en el 2000 escribió sobre la localización de un proyecto. Para Arboleda la localización de un proyecto se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos

Por lo tanto la localización consiste en identificar y analizar las variables precisas que nos permitan identificar la localización idónea de la unidad productiva y de esta manera produzca la máxima ganancia con el mínimo costo unitario.

2.7.3 Macro localización

“La Macro Localización tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente debe indicarse con un mapa del país o región dependiendo del área de influencia del proyecto” Ibid. pág. 131

La macro localización en términos generales consiste en determinar la zona general en donde se instalara el proyecto, es decir establecer la Provincia, el Cantón, la parroquia y si es posible la comunidad.

2.7.4 Micro localización

Según SAPAG, Reinaldo (2008 pág. 220) afirma que “La Micro Localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará”

La micro localización consiste en elegir con precisión el punto exacto, dentro de la macro zona en donde se ubicara definitivamente el proyecto.

2.7.5 Flujo de procesos

El diagrama de flujo es un esquema secuencial empleado en muchos campos para mostrar los procedimientos detallados que se deben seguir al realizar una tarea, los cuales se representan a través de símbolos, entre ellos tenemos: operación, transporte, demora, almacenamiento, inspección, operación combinada.

“Un diagrama de flujo de un proceso, usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones

efectuadas, posee más detalles e información que un diagrama de bloques” Aut. Cit. EVALUACION DE PROYECTOS, pág. 118

2.7.6 Obras civiles

Las Obras Civiles consisten en estimar las necesidades de espacios y estructuras físicas, por ende, definir las instalaciones y obras de ingeniería requeridas, con indicaciones de los costos correspondientes, estimados con base en la información contenida en planos elaborados a nivel de bosquejo o anteproyecto

2.7.7 PRESUPUESTO TÉCNICO

El Presupuesto Técnico consiste en determinar las Inversiones Fijas, Diferidas y Capital de Trabajo requerido para la implantación del proyecto.

2.7.8 Activo fijo

Zapata (2003:20) manifiesta que” Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.”

El activo fijo es un factor determinante dentro del estudio económico, cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades.

2.7.9 Activo tangible

Según Cooke (2004:101) define lo siguiente “Activo Tangible se considera a toda clase de bienes u objetos materiales que tienen existencia física o corpórea que son adquiridos por las empresas o entidades

exclusivamente para el uso o servicio permanente en sus actividades operativas tales como terreno edificios, equipo, vehículo.”

Se podría decir también que un Activo Tangible son aquellos bienes que adquiere una entidad para el buen funcionamiento de sus actividades de operación.

2.7.10 Capital de trabajo

Disponible en http://es.wikipedia.org/wiki/Capital_de_trabajo manifiesta que “El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo”

El Capital de trabajo constituye todo lo que se requiere para la producción de un bien y/o servicio, hasta cuando el mismo genere los primeros ingresos.

2.8. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE

2.8.1 Estudio financiero

Según Ojeda, F. (2006. Pág. 164-165) define que los Estados Financieros son: “Informes contables elaborados según los principios y técnicas de la contabilidad, mediante los cuales se reflejan aspectos fundamentales de la actividad económica de la empresa tales como el movimiento del efectivo, las corrientes de ingresos y gastos, así como los cambios de forma y magnitud del patrimonio”.

Se concluye que el Estudio Financiero determina los ingresos que pretende obtener un proyecto en determinados periodos de tiempo como también determina los egresos a realizar como parte de su ejecución con el fin de determinar su rentabilidad.

. 2.8.2 Ingresos

“Valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especies .Equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un periodo de tiempo” Aut. Cit. FINANZAS. pág. 104

Se puede concluir que el ingreso de una empresa es todo valor obtenido por la venta de un producto o servicio que la empresa entrega en la sociedad. En el caso del proyecto los ingresos provendrán de la venta de los paquetes turísticos, los precios de los mismos dependen del número de días y noches que el turista desee permanecer en la zona de Mojanda.

2.8.3 Egresos

Egreso es un desembolso de dinero para el normal funcionamiento de la empresa o proyecto que puede ser por materia prima, mano de obra, desembolsos administrativos, de ventas, financieros, entre otros. Los egresos deben ser muy bien controlados para la buena marcha de cualquier empresa.

2.8.4 Materia prima

Son todos aquellos materiales adquiridos para ser empleados en la actividad productiva, objeto de la industria sean estos como: Materia Prima o como insumos para la elaboración de la misma, además cabe indicar que materia prima es un conjunto de productos básicos

necesarios para elaborar, por medio del trabajo, objetos fabricados o terminados.

2.8.5 Mano de obra

La Mano de Obra representa la labor empleada por las personas que contribuyen de manera directa o indirecta en la transformación de la materia prima, es la contribución física o mental para la elaboración de un producto o servicio.

2.8.6 costos indirectos de fabricación (CIF)

Los Costos Indirectos de Fabricación como lo indica su nombre son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero constituyen y forman parte del costo de producción, mano de obra indirecta, materiales indirectos entre otros.

2.8.7 Gastos administrativos

Según Miranda (2005:190.) dice” Estos gastos comprenden: sueldos, prestaciones, depreciaciones administrativas, seguros, impuestos otros”
Los gastos administrativos son los pagos que no tienen relación directa con la producción pero son comunes a diversas actividades administrativas de la empresa.

2.8.8 Gastos de ventas

Los gastos de venta son aquellos que ayudan a que el producto sea comercializado entre los cuales podemos mencionar sueldo del personal de ventas, viáticos, investigaciones de mercado.

“Se pueden clasificar en dos grandes ramas los gastos de comercialización y los de distribución” Aut. Cit. Costos, pág.191.

2.8.9 Estado de situación financiera

Según Moreno. J. (2004 Pág. 179) asevera que: “El estado de situación financiera muestra, en unidades monetarias, la situación financiera de la empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como de los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños o accionistas”.

Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo, es una imagen clara y sencilla de lo que un empresario tiene a la fecha.

El balance muestra los activos, los pasivos, y los derechos del propietario al cierre de las operaciones correspondientes a esa fecha por la sociedad dicho estado presenta un cuadro de las actividades comerciales de un negocio emprendido con la finalidad de lograr los beneficios, el resultado refleja en la situación financiera indicada en el Balance de Situación. El balance de situación cubre algunas lagunas que el estado de resultados no puede mostrar, tales como el efectivo y otros activos, incluidas las herramientas del negocio, de que se dispone. Pone de manifiesto lo que debe el negocio a los proveedores.

.2.8.10 Estado de resultados

“Es una relación o informe financiero que resume, en forma estructurada, según principios y técnicas de contabilidad, todos los ingresos y gastos ocurridos durante un periodo de actividad de la empresa y que presenta el beneficio neto (o pérdida neta) y otros resultados económico-financieros

muy relevantes como indicadores de la marcha del negocio y la efectividad de su gestión” Aut. Cit. Diccionario de Administración de empresas. Pag.157

El Estado de Resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo contable determinado. El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo.

Los elementos que integran el estado de resultados son. Ingresos, costos y gastos.

2.8.11 Estado de flujo del efectivo

“La empresa en funcionamiento está inmersa en un permanente intercambio con los mercados: continuamente está comprando y vendiendo bienes; adicionalmente invierte en mercados financieros y también se procura fondos de estos mercados, mediante préstamos bancarios, colocación de acciones y obligaciones. Toda ésta actividad da origen a corrientes (o flujos) de valor que ingresan a la empresa o bien egresan de ésta”. Ibid. pág. 176

El objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a los recaudos y desembolsos de efectivo de un ente económico durante un periodo, para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presentados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta y los recaudos y desembolsos

Además el estado de flujo de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación, es decir este nos indica con cuánto dinero cuenta la empresa o pequeña empresa para cumplir sus obligaciones.

- **Operación:** Aquellas que afectan los resultados de la empresa, están relacionadas con la producción y generación de bienes y con la prestación de servicios.
- **Inversión:** Incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición y venta de inversiones y todas las operaciones consideradas como no operacionales.
- **Financiación:** determinados por la obtención de recursos de los propietarios y el reembolso de rendimientos. Se consideran todos los cambios en los pasivos y patrimonio diferentes a las partidas operacionales.

Los flujos de efectivo son generalmente consecuencia de las transacciones de efectivo y otros eventos que entran en la determinación de la utilidad neta.

2.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

“El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable”. Aut. Cit. ELABORACION DE PROYECTOS. pág. 217.

La Evaluación Financiera establece y analiza los beneficios netos que obtendría exclusivamente el factor capital al comportamiento de un proyecto específico, lo cual nos permite calcular y estimar los beneficios netos que se espera de la inversión. Se determinan algunos indicadores financieros.

2.9.1 Razones financieras.

Para evaluar la situación y desempeño financieros de una empresa, el analista requiere de algunos criterios. Estos se utilizan frecuentemente como razones, o índices, que relacionan datos financieros entre sí. El análisis e interpretación de varias razones debe permitir a analistas expertos y capaces tener un mejor conocimiento de la situación y desempeño financieros de la empresa que el que podrían obtener mediante el análisis aislado de los datos financieros.

2.9.2 Razón circulante.

Una de las razones más generales y de uso más frecuente utilizadas es la razón circulante:

Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida rigurosa de liquidez porque no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes. Se considera, en general, que una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios. En consecuencia, debemos ir a herramientas de análisis “más finas” si queremos hacer una evaluación crítica de la liquidez de la empresa.

$$\frac{\textit{Activo _ circulante}}{\textit{Pasivo _ circulante}}$$

2.9.3 Razón de prueba acida.

Una guía algo más precisa para la liquidez es la razón rápida o de la prueba del ácido. Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios tal vez la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

2.9.4 Liquidez de las cuentas por cobrar.

Cuando se sospecha sobre la presencia de desequilibrios o problemas en varios componentes de los activos circulantes, el analista financiero debe examinar estos componentes por separado para determinar la liquidez.

Las cuentas por cobrar son activos líquidos solo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo razonable. Para nuestro análisis de las cuentas por cobrar, tenemos dos razones básicas, la primera de las cuales es el periodo promedio de cobranza. es decir número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

2.9.5 Resultado bruto

El estado de resultados incluye en primer lugar el total de ingresos provenientes de las actividades principales del ente y el costo incurrido para lograrlos. La diferencia entre ambas cifras indica el resultado bruto o margen bruto sobre ventas que constituye un indicador clásico de la información contable. Habitualmente se calcula el resultado bruto como porcentaje de las ventas, lo que indica el margen de rentabilidad bruta con que operó la compañía al vender sus productos.

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Resultado Bruto}}{\text{Ventas}}$$

2.9.6 Resultado neto

Luego se restan todos los gastos de venta, administración. A este sub total se lo denomina Resultado de las operaciones ordinarias. Finalmente se restan los gastos financieros y se le suman los productos financieros, se deducen tanto la Participación a los trabajadores y el Impuesto a la Renta para llegar al resultado neto o resultado del ejercicio.

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

2.9.7 Punto de equilibrio.

Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales.

También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero. Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula con la siguiente fórmula:

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

Dónde:

CF = costos fijos.

PVq = precio de venta unitario.

CVq = costo variable unitario.

También se puede calcular para ventas de la siguiente manera:

$$PE_{ventas} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Dónde:

CF = costos fijos.

CVT = costo variable total.

VT = ventas totales.

2.9.8 Valor actual neto.

“Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (**VAN**) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.” Aut. Cit. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Pág. 301.

La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión y la formula es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde:

- V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .
- I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- n es el número de períodos considerado.
- K es el tipo de interés. Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como Referencia.

El tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el costo de oportunidad.

2.9.9 Tasa interna de retorno

“El TIR es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero.” Aut. Cit. BASES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS PARA EL DISEÑO Y EVALUACION DE PROYECTOS. Pág. 97.

Formula cálculo del TIR es la siguiente:

TIR: $T_i + T_i (VAN (+) - VAN (-))$

$T_s - T_i$

T_i : Tasa inferior de descuento

T_s : Tasa superior de descuento

VAN (+): Valor positivo

VAN (-): Valor negativo

TIR es la tasa que aplicada a la actualización de la inversión y de los ingresos netos de cada periodo del proyecto, igualen a los valores actualizados.

La tasa interna de retorno, es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada. Al contrario del VAN (valor actual neto), que entrega como resultado una magnitud, el TIR entrega un porcentaje, por lo que muchos analistas lo prefieren, aunque es más preciso como indicador el VAN.

El TIR es la tasa compuesta de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Se considera que si el TIR es mayor que el costo del capital para un proyecto, este último entrega valor a la compañía. Desde otro punto de vista, un proyecto es bueno siempre y cuando su TIR sea mayor al retorno de la inversión que se pueda obtener en inversiones alternativas, como por ejemplo depósitos a plazo.

2.9.10 Relación costo beneficio.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados.

Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador. La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

2.9.11 Periodo de recuperación de la inversión.

“Uno de los criterios tradicionales de evaluación bastante difundido es el del periodo de recuperación de la inversión, mediante el cual se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptable por la empresa. Ibid.pág.83

El PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones, además el PRI es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

2.9.12 Capital de trabajo

El Capital de Trabajo es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año.

Está generalizado por la mayoría de los especialistas y literatura especializada el criterio de que Capital de Trabajo no es más que la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante:

Donde:

CT = Capital de trabajo

AC = Activo circulante

PC = Pasivo circulante

Cuando una empresa tiene un capital neto de trabajo y sus activos corrientes son mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que

si una entidad organizativa desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad de cada una.

Los pilares en que se basa la administración del capital de trabajo se sustentan en la medida en la que se pueda hacer un buen manejo sobre el nivel de liquidez, ya que mientras más amplio sea el margen entre los activos corrientes que posee la organización y sus pasivos circulantes mayor será la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo, sin embargo, se presenta un gran inconveniente porque cuando exista un grado diferente de liquidez relacionado con cada recurso y cada obligación, al momento de no poder convertir los activos corrientes más líquidos en dinero, los siguientes activos tendrán que sustituirlos ya que mientras más de estos se tengan mayor será la probabilidad de tomar y convertir cualquiera de ellos para cumplir con los compromisos contraídos.

El análisis del capital de trabajo es una valiosa ayuda para la gerencia de las empresas, pues a través de este se pueden tomar decisiones para lograr una administración eficiente del efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios, comprobándose la eficiencia y eficacia con que se están empleando estos recursos.

2.9.13 Depreciación

“Para llevar a cabo su labor productiva su empresa adquiere un cierto precio (valor de compra) diversas clases de medios de producción, tales como máquinas, equipos, instalaciones, edificaciones... y las utiliza normalmente durante varios años. Con el paso del tiempo y conforme estos activos fijos van prestando sus servicios en los procesos de trabajo experimentan, por distintas causas, una disminución irreversible de su

valor de uso productivo para la empresa” Aut. Cit. DICCIONARIO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS, pág. 123.

Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente al desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso ante esto la legislación Ecuatoriana, ha establecido la vida útil a los diferentes activos clasificándolos de la siguiente manera.

- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles, 10%, 10 años.
- Vehículos, equipos de transporte Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares, 5%, 20 años.
- Equipo caminero móvil, 20%, 5 años
- Equipos de cómputo y software, 33 %,3 años.

2.10 IMPACTOS

Para proteger el medio ambiente de la zona de Mojanda hay que tomar en cuenta la concientización a los pobladores para la protección del ecosistema .Los impactos ambientales que genera un proyecto para la zona de Mojanda pueden ser positivos y negativos, los impactos positivos normalmente se los relaciona con los pobladores del área, es decir efectos económicos, sociales, educativos, y de mejoramiento de la calidad de vida que puede tener la población, desarrollo social y crecimiento local.

Los impactos negativos son aquellos ocasionados por la construcción u operatividad del proyecto, generalmente estos se ocasionan en el suelo, el agua, clima, la vegetación, los animales. Al respecto Arboleda señala:

“Por impacto ambiental se entiende cualquier modificación de las condiciones ambientales o la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias de las condiciones del proyecto en consideración” op.cit. Formulación Evaluación Control de Proyectos, Pág. 417

En el caso de Mojanda es importante cuidar su ecosistema ya que de esta zona nacen las vertientes que proveen de agua hacia la ciudad de Otavalo y sus alrededores.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio consta básicamente de la determinación y la cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Para elaborar este estudio no hemos apoyado en las encuestas realizadas y en fuentes secundarias como son los documentos que se ha obtenido del municipio de Otavalo y de empresas privadas como es Runa Tupari, que es la más antigua y pionera en esta clase de paquetes turísticos en la región. El objetivo real de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. Al final del estudio podremos palpar o sentir el riesgo que se corre y posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo paquete turístico o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. Por otro lado, el estudio del mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, para estudiar la mejor forma de comercializar el producto y para contestar a la primera pregunta del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva el estudio continúa. Si la respuesta es negativa, puede replantearse la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable. A continuación presentamos el estudio de campo

3.1 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Para obtener información de primera mano con respecto a la oferta y demanda del producto, propuesto por el proyecto se aplicó encuestas a 354 turistas tanto nacionales como extranjero que visitaron el cantón Otavalo y su área de influencia durante el último feriado de carnaval del 2013, considerados como consumidores potenciales, así como también se realizó una entrevista al representante de RUNA TUPARI que figura como la competencia, los cuales prestan servicios similares.

- Población y Muestra para el estudio de mercado

Para la presente investigación se ha determinado dos universos, el primero corresponde a los turistas locales y extranjeros, el universo dos será la empresa dedicada a actividades de turismo comunitario ecológico dentro del sector de Mojanda, cantón Otavalo, que por ser menores a 50 unidades realizaremos un censo.

**CUADRO N° 11
POBLACION**

INGRESO DE TURISTAS	SEMANAL	ANUAL
Locales 20 % y extranjeros 80% en promedio.	4500	250.000
empresas con actividades parecidas	1	

FUENTE: Dirección de desarrollo económico local GAD-OTAVALO

ELABORACION: El Autor.

Dato referencial basado en el número de personas que han realizado actividades de turismo en el año 2010 en el cantón Otavalo, fundamentado en un informe proporcionado por la Dirección de Desarrollo Económico Local del municipio de Otavalo.

- Muestra

Para calcular el tamaño de la muestra de las poblaciones que serán sujetas al diagnóstico se calculó con la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$n = \frac{N * D^2 * Z^2}{E^2 (N - 1) + d^2 * Z^2}$$

De donde:

n = tamaño de la muestra

N = población o universo

d2 = varianza de la población = 0,25

Z2 = nivel de confianza 95% 0 1,96

E2 = error admisible = 5% = 0,05

$$n = \frac{4500(0.25)(1.96)^2}{(4500-1)(0.05)^2 + (0.25)(1.96)^2}$$

n = 354

CUADRO Nº. 12
TAMAÑO DE LA MUESTRA

POBLACION	NUMERO DE ELEMENTOS
Turistas locales y extranjeros	354
Empresas	1

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: El Autor

El tamaño de la muestra es de 354 personas a las cuales aplicaremos las respectivas encuestas para establecer la aceptación que tiene el turismo comunitario en los turistas tanto nacionales como extranjeros. En el caso de la empresa que oferta este tipo de turismo, se aplicará un censo, es decir la entrevista se realizará al gerente o encargado de esta empresa de turismo.

- TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACION

ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A TURISTAS QUE VISITAN EL CANTON OTAVALO Y SU ÁREA DE INFLUENCIA.

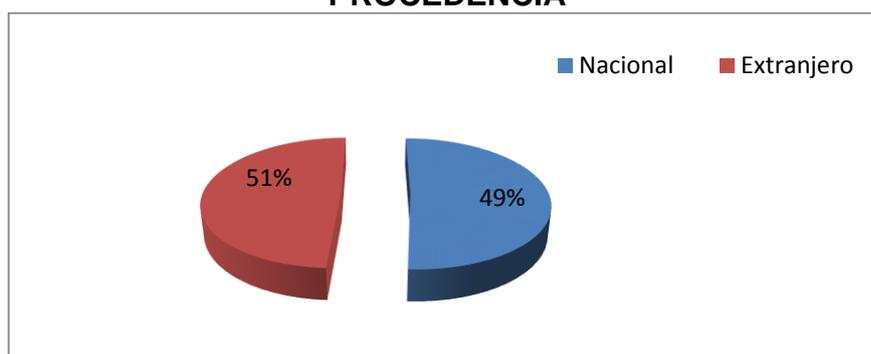
1.- ¿De qué procedencia es usted. ?

**CUADRO Nº 13
PROCEDENCIA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nacional	174	49%
Extranjero	180	51%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

**GRÁFICO Nº 12
PROCEDENCIA**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS

De acuerdo con la encuesta realizada a los turistas tanto nacionales como extranjeros que visitan el cantón Otavalo, la mayoría supo manifestar que son extranjeros, seguidamente de los nacionales que también representa un porcentaje similar, esto significa que extraños y propios acuden a Otavalo para realizar turismo.

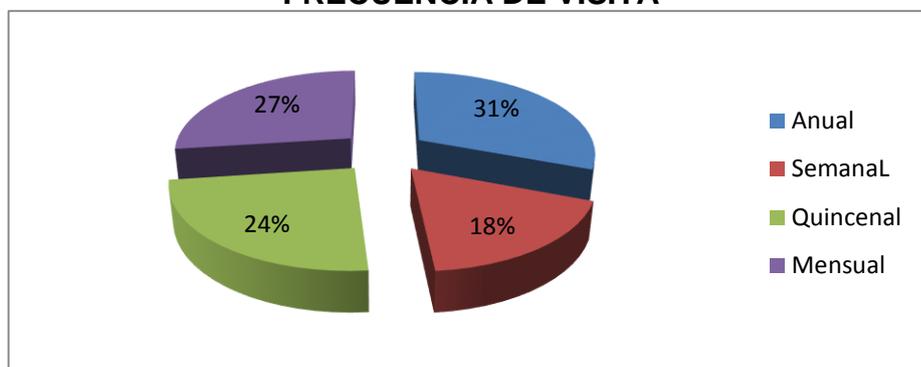
2.- ¿Con qué frecuencia visita usted Otavalo y su área de influencia?

**CUADRO N° 14
FRECUENCIA DE VISITA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Anual	109	31%
Semanal	63	18%
Quincenal	86	24%
Mensual	96	27%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor

**GRÁFICO # 13
FRECUENCIA DE VISITA**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

El gráfico nos demuestra que la mayoría de los encuestados (31%) visitan Otavalo una vez al año, especialmente en épocas de verano y fiestas del Yamor; mientras que el 27% visitan Otavalo una vez al mes que también es significativo. En tanto que, el resto de los encuestados visitan Otavalo y su área de influencia semanal y quincenalmente.

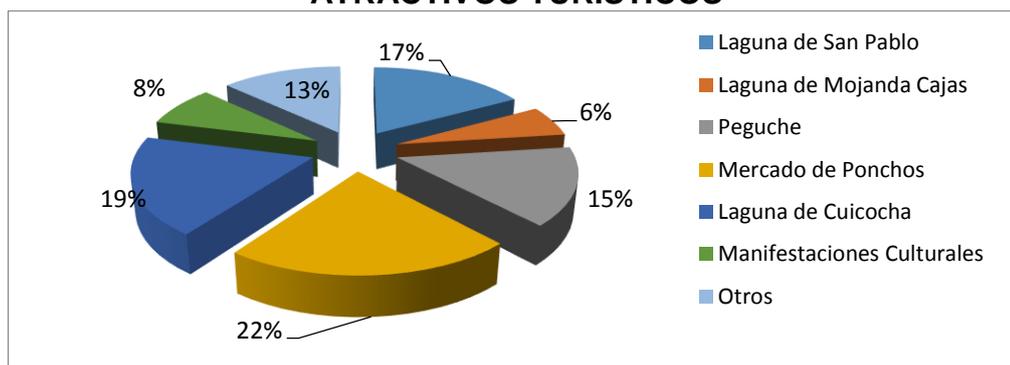
3.- ¿Qué atractivos turísticos del cantón Otavalo y su área de influencia prefiere Ud.?

**CUADRO N° 15
ATRATIVOS TURÍSTICOS**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Laguna de San Pablo	60	17%
Laguna de Mojanda Cajas	21	6%
Peguche	53	15%
Mercado de Ponchos	78	22%
Laguna de Cuicocha	67	19%
Manifestaciones Culturales	28	8%
Otros	46	13%
Total	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor

**GRÁFICO # 14
ATRATIVOS TURÍSTICOS**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

La mayoría de los encuestados, sea turistas nacionales o extranjeros se sienten atraídos por la feria en la plaza de ponchos, mientras un gran porcentaje de turistas se sienten atraídos por el turismo de estar en contacto con la naturaleza como visitar lagunas, cerros, lomas, observar la flora y la fauna conjuntamente con las manifestaciones culturales, un 13 % de los encuestados prefieren otro tipo de atractivo turístico.

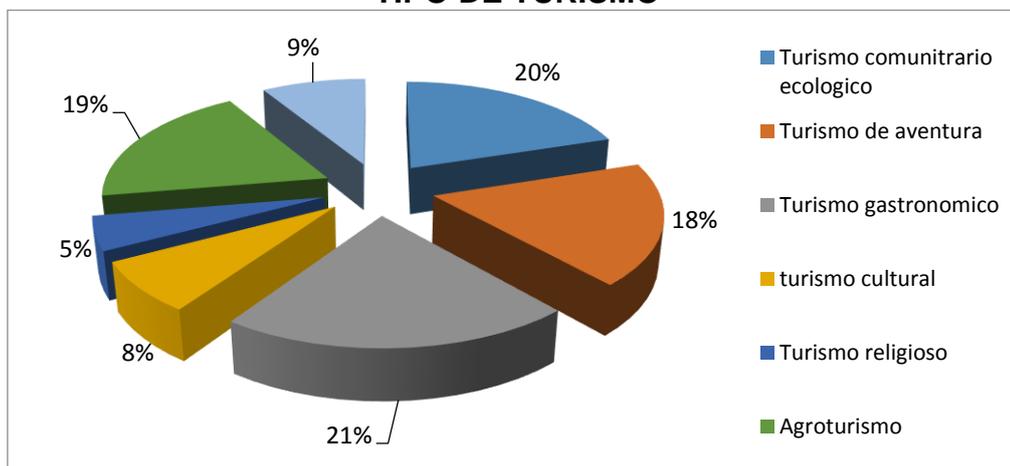
4.- ¿Qué tipo de turismo práctica Ud.?

**CUADRO N° 16
TIPO DE TURISMO.**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Turismo comunitario ecológico	71	20%
Turismo de aventura	65	18%
Turismo gastronómico	75	21%
Turismo cultural	27	8%
Turismo religioso	18	5%
Agroturismo	67	19%
Otros	31	9%
Total	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor.

**GRÁFICO N° 15
TIPO DE TURISMO**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

Un importante número de encuestados (20%) señala que tiene como preferencia el turismo ecológico, por debajo del turismo gastronómico que se da en la zona o área de influencia del proyecto, un 19% de los sujetos encuestados señala que practica el agroturismo. Una actividad que está despegando y que también tiene una importante preferencia es el turismo de aventura, un 9% de los encuestados señala que tiene otros tipos de preferencia.

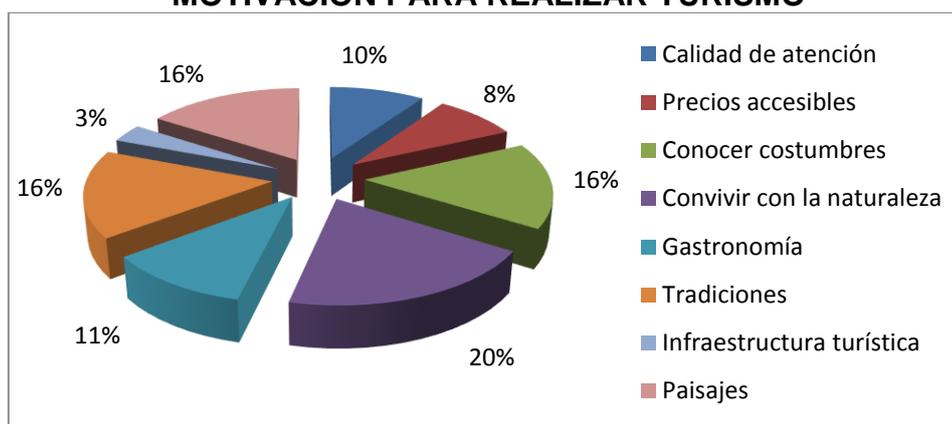
5.- ¿Qué le motiva a usted para realizar turismo en el área de Mojanda, perteneciente al cantón Otavalo?

**CUADRO N° 17
MOTIVACION PARA REALIZAR TURISMO**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAGE
Calidad de atención	34	10%
Precios accesibles	30	8%
Conocer costumbres	56	16%
Convivir con la naturaleza	70	20%
Gastronomía	39	11%
Tradiciones	57	16%
Infraestructura turística	12	3%
Paisajes	56	16%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor

**GRÁFICO N° 16
MOTIVACION PARA REALIZAR TURISMO**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

Un importante número de encuestados sean nacionales o extranjeros señala que la motivación para realizar este tipo de turismo es convivir con la naturaleza, un 20 % de los encuestados señala que la motivación principal por la que prefieren este tipo de turismo es conocer las costumbres y tradiciones de las comunidades del área de influencia del proyecto, un 16% de los encuestados señala que lo que le atrae es la calidad de atención y los precios accesibles.

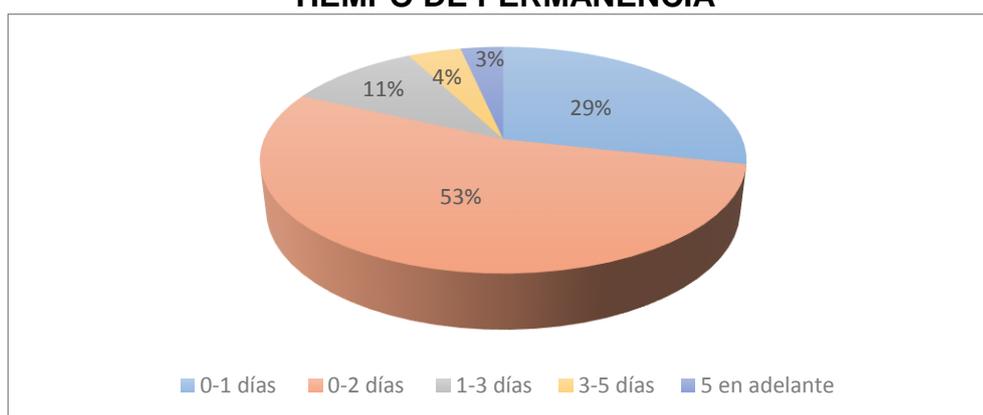
6.- ¿Qué tiempo de permanencia considera que es ideal para realizar actividades turísticas en la zona de Mojanda?

**CUADRO Nº 18
TIEMPO DE PERMANENCIA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0-1 días	101	29%
0-2 días	189	53%
1-3 días	37	11%
3-5 días	15	4%
5 en adelante	12	3%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor.

**GRÁFICO Nº 17
TIEMPO DE PERMANENCIA**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

Según los turistas encuestados ya sean nacionales o extranjeros, la mayoría señala que lo ideal para hacer este tipo de turismo, sería la de permanecer 2 días en la zona, ya que existe diversas actividades que cumplir, un 29 % de los encuestados señala que el tiempo de permanencia ideal sería de solo un día, un 4% señala entre 3 y 5 días, solo un 3% de los turistas señala que el tiempo propicio sería de 5 días en adelante.

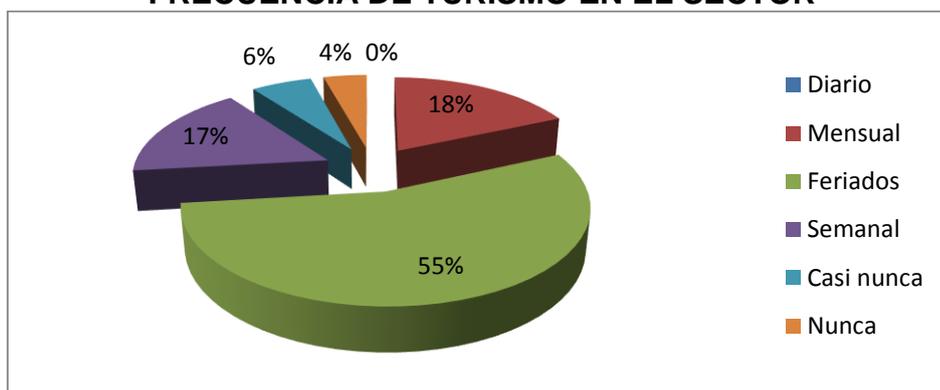
7. ¿Con que frecuencia realiza usted turismo al sector de Mojanda, perteneciente al cantón Otavalo?

**CUADRO Nº 19
FRECUENCIA DE TURISMO EN EL SECTOR**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	0	0%
Mensual	65	18%
Feriados	194	55%
Semanal	59	17%
Casi nunca	21	6%
Nunca	15	4%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor.

**GRÁFICO Nº 18
FRECUENCIA DE TURISMO EN EL SECTOR**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

De las encuestas realizadas podemos mencionar que el 55% visita Mojanda en los días feriados mientras que el 18% y el 17% visita el lugar cada mes especialmente los que gustan de la pesca mientras el resto no visita Mojanda. Esto nos indica que se debe realizar una mayor publicidad y promoción de los atractivos turísticos que posee el cantón Otavalo.

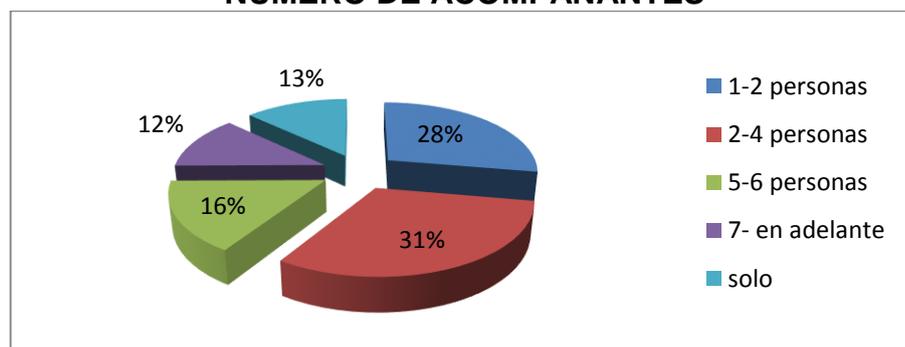
8.- ¿Cuándo usted sale de turismo, generalmente, con cuantas personas participa del turismo. ?

**CUADRO Nº 20
NÚMERO DE ACOMPAÑANTES**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-2 personas	98	28%
2-4 personas	111	31%
5-6 personas	56	16%
7- en adelante	43	12%
solo	46	13%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor

**GRÁFICO Nº 19
NÚMERO DE ACOMPAÑANTES**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

La mayoría de los encuestados señalan que cuando salen de turismo, vienen en grupo de 2 a 4 personas, un 28 % señala que viene acompañado de 2 personas, un 16% señala que vienen entre cinco o seis personas, un 12% señala que viene acompañados de más de 7 personas, solo un 13 % señal que no viene acompañado de ninguna persona, es decir viene solo.

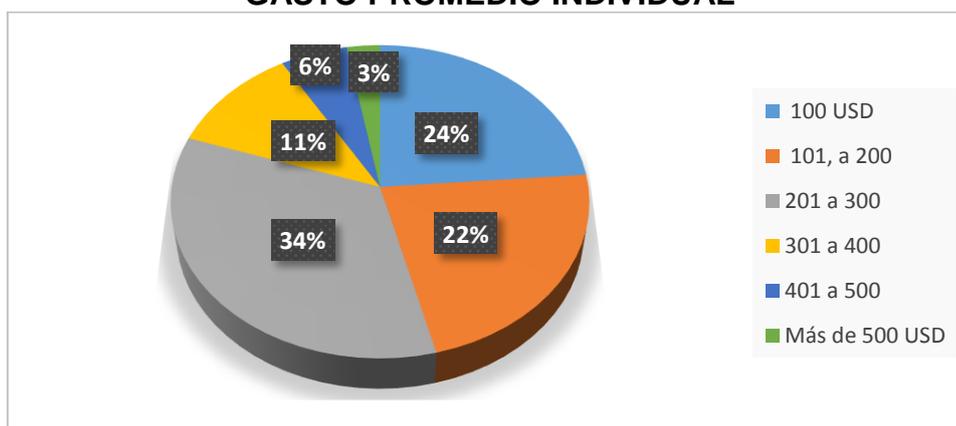
9.- ¿Cuál es su gasto promedio individual que realiza durante su visita a los destinos turísticos. ?

**CUADRO N° 21
GASTO PROMEDIO INDIVIDUAL**

Gasto promedio en USD	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 100 USD	84	24%
101, a 200	79	22%
201 a 300	121	34%
301 a 400	40	11%
401 a 500	20	6%
Más de 500 USD	10	3%
Total	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO N° 20
GASTO PROMEDIO INDIVIDUAL**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

Como podemos observar en el cuadro la mayoría de los encuestados ya sea nacionales o extranjeros, que practican este tipo de turismo comunitario están en capacidad de gastar entre \$ 200 a \$ 300 USD, lo cual supone que este tipo de turistas están en condiciones económicas para realizar este tipo de desplazamiento, un 22% de los turistas entrevistados señalan que están en capacidad de gastar individualmente hasta \$ 200 USD, solo un 9% están en capacidad de gastar más de \$400 USD individualmente.

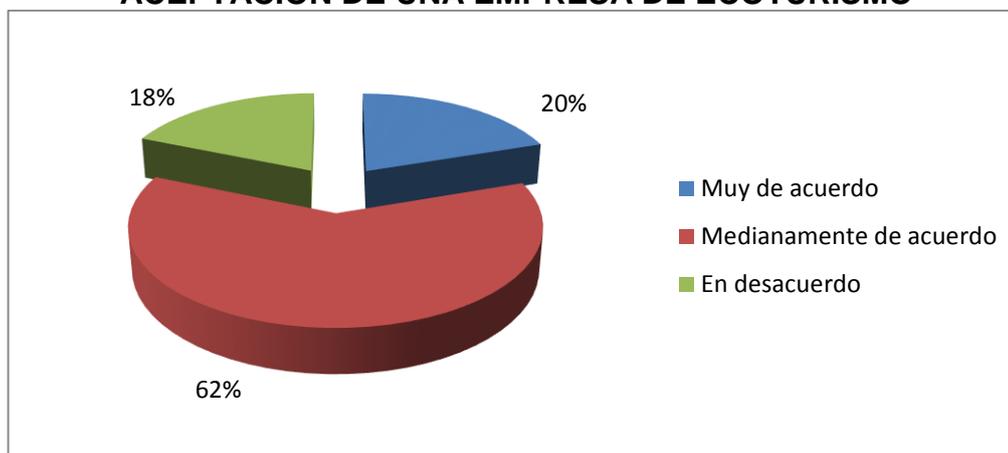
10.- ¿Le gustaría a usted que exista una pequeña empresa de ecoturismo comunitario en la comunidad de Mojandita de Curubí?

CUADRO N° 22
ACEPTACION DE UNA EMPRESA DE ECOTURISMO

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAGE
Muy de acuerdo	70	20%
Medianamente de acuerdo	220	62%
En desacuerdo	64	18%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: El Autor

GRÁFICO N° 21
ACEPTACION DE UNA EMPRESA DE ECOTURISMO



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

Al analizar el cuadro podemos observar que un 20% de los turistas encuestados señalan que están de acuerdo en que se cree la empresa de turismo comunitario ecológico Mojandita de Curubí, consideramos que este indicador es muy bueno para el proyecto, ya que al ser un turismo que recién se está dando a conocer, en el cual la única empresa que ha echado raíces en la zona de Mojanda es Runa Tupari, un 62% señala estar medianamente de acuerdo, solo un 18% no está de acuerdo sea porque desconoce este tipo de turismo.

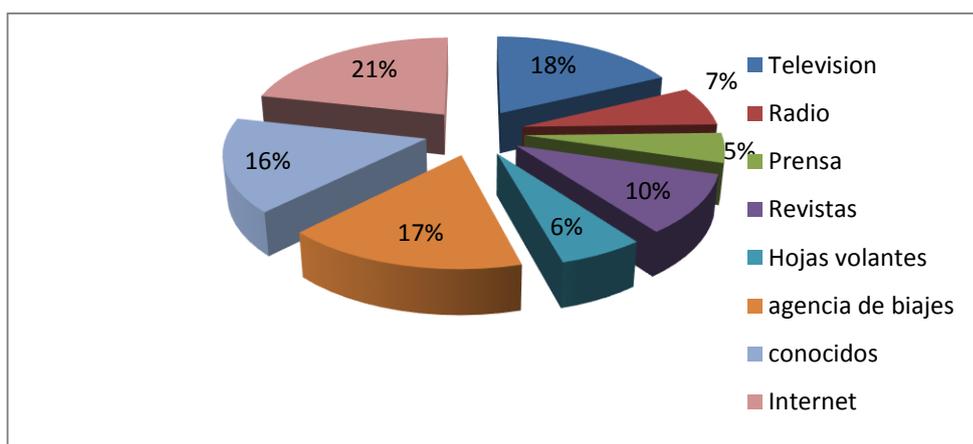
11.- ¿Qué medios de comunicación utiliza usted para elegir los lugares turísticos?

**CUADRO Nº 23
MEDIOS DE INFORMACION**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAGE
Televisión	63	18%
Radio	24	7%
Prensa	18	5%
Revistas	36	10%
Hojas volantes	21	6%
agencia de viajes	59	17%
conocidos	57	16%
Internet	76	21%
TOTAL	354	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 22
MEDIOS DE INFORMACIÓN**



FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor.

ANÁLISIS.

Según los resultados obtenidos la mayoría de visitantes se enteran de lugares turísticos a través del internet, o por televisión o por conocidos que recomiendan visitar los destinos turísticos que presenta nuestro país, mientras que una cantidad significativa también se informa por agencias de viajes, por conocidos y otros medios de comunicación.

ENTREVISTA REALIZADA A LA OPERADORA TURISTICA RUNA TUPARI.

(Christian Garzón Tabango- Gerente)

1.- ¿Qué clase de paquetes turísticos ofrece a los turistas nacionales y extranjeros y que costo tiene?

Runa Tupari es parte de las 30 organizaciones que conforman la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador (Feptce). La empresa ofrece algunas clases de paquetes turísticos, ya sea turismo de aventura, turismo cultural, turismo de compras, turismo gastronómico, agroturismo...Nuestra empresa está en capacidad de organizar tour en las tres regiones del país

La Operadora ofrecen paquetes turísticos de Trekking al lechero con un precio de 30 dólares, cascada de Peguche 30 dólares, ruta de los caciques 40 dólares, visita a las lagunas de Mojanda 40 dólares, caminata alrededor de la Laguna de Cuicocha 80 dólares, cascada de Taxopamba 50 dólares. Pero hay que tomar en cuenta que estos costos son solo por un día y no incluye algunos extras.

2.- ¿Tiene acogida la demanda de turismo comunitario en la zona de Mojada?

Si, y es el producto estrella de nuestra empresa, este se da en alianza con la comunidades de la Zona de Mojanda, en la cual tenemos aproximadamente 48 albergues, la cuales cuentan en promedio con seis habitaciones con los respectivos servicios básicos, los comuneros están preparados para recibir a los turistas ya sean nacionales o extranjeros.

3.- ¿Cuál es el período de tiempo que permanecen en la zona de Mojanda la mayor parte de turistas?

La mayoría de turistas que nos visitan generalmente pasan dos días, una noche en la comunidad y participan en los talleres culturales y recorriendo los diversos paisajes de la zona, siempre con la ayuda de un guía de la comunidad,

4.- En el caso de viajar solo, la empresa que opciones da al turista que práctica este tipo de turismo

En el caso de que haya un grupo confirmado para el mismo tour y la misma fecha, le podemos añadir a ese grupo y Ud. paga el precio normal para grupos de 2-4 participantes. Si no hay otros participantes para esa fecha, podríamos hacer el tour solo con Ud., pero en este caso debe pedirnos una cotización antes.

5.- ¿Cómo son las comunidades indígenas y que servicios hay?

Aunque las comunidades indígenas con las que trabajamos se encuentran en sectores rurales y no tienen el mismo estándar de vida que en las ciudades o en países occidentales, todas las comunidades de nuestra red tienen agua potable, electricidad y señal para celulares. Las comunidades más grandes también tienen tiendas pequeñas para comprar las cosas de uso diario, y algunas ofrecen sitios con internet. La población de las comunidades es entre 200 y 2000 habitantes, todas están ubicadas cerca de las ciudades de Cayambe y Otavalo, y algunas cuentan con transporte público. No hay cajeros automáticos en las comunidades, solo en las ciudades de Cayambe y Otavalo.

6.- ¿Cómo son las habitaciones y las comidas?

Las habitaciones para los visitantes cuentan con mucho espacio, baño privado con agua caliente y chimenea para las noches frías. En las habitaciones generalmente hay una cama matrimonial y una cama simple. Algunas familias ofrecen una sola habitación, mientras otras tienen más habitaciones para acomodar familias y grupos pequeños.

Las comidas generalmente se toman junto con la familia anfitriona, y aunque no hay un menú de platos para escoger, su familia siempre le ofrecerá platos saludables y variados. Ud. también puede utilizar la cocina de la casa en el caso de que quiera cocinar (e invitar a su familia anfitriona).

7.- ¿Cómo promociona su agencia de viajes a nivel nacional?

Los canales por los cuales se promociona esta agencia son por medio de afiches, volantes, banners, promociones televisivas, internet, y la popular publicidad de boca a boca, por lo cual la empresa se esmera por brindar un servicio de calidad con el fin de que este tenga un efecto multiplicador en nuestros turistas que en su mayoría son extranjeros.

8.- ¿De qué países o región proviene la mayoría de turistas que han visitado Ecuador por medio de su agencia?

La mayoría de turistas que nos visitan son provenientes de Estados Unidos, México, Chile, Argentina, España, Italia.

9.- ¿Qué fuentes de financiamiento ofrece?

La mayoría de las transacciones se las hace con dinero en efectivo y también con tarjetas de crédito.

10.- ¿Cuáles son las características que debe poseer una persona para realizar turismo comunitario?

En realidad para este tipo de turismo no se necesita ninguna condición física excepcional, ya que es un turismo pasivo que no exige ningún esfuerzo físico, pero en caso de necesitarse ayuda los guías de la comunidad pueden proveerle caballos o burros para su traslado, los cuales son extras que el cliente tiene que abonar.

Las características que debe poseer una persona para realizar un deporte de aventura son seguridad en sí mismo, buen estado físico, emprendedor, aventurero.

11.- ¿Para la realización de Turismo comunitario que temporadas son las más adecuadas?

La temporada no afecta en la realización de tipo de turismo, ya que se prevé con todas las herramientas necesarias para la ejecución de esta actividad y se toman además las debidas precauciones del caso en lo que respecta al clima. Pero sería ideal que se practique en época de verano.

12.- ¿Piensa usted que es necesario contar con personal especializado para la ejecución de turismo comunitario?

Si es necesario, ya que se relaciona con personas extranjeras, por lo que hay que tener conocimientos básicos de inglés, así como en la preparación de alimentos, ya que algunas personas son vegetarianas, y además en cuanto a salud tener conocimientos de primeros auxilios. En cuanto a las caminatas se cuenta con comuneros como guías, los cuales conocen a la perfección el terreno.

13.- ¿Cómo beneficia a la comunidad la ejecución de estos proyectos de turismo?

La familia percibe la mayor ganancia: el 39%. Esto representa USD 8 por noche. Lo demás se distribuye en gastos de comunicación, impuestos, aporte a la organización... Sin embargo, y más allá de eso, Rosa Catota, de 28 años señala, tiene otros recuerdos de esta experiencia. “No nos ven como personas diferentes, los turistas son más amables con nosotros que mucha gente de por aquí. Con ellos se puede hablar sin que te hagan de menos y eso no se compara con nada”.

CONCLUSIÓN:

La Operadora Runa Tupari como podemos determinar tiene amplia experiencia en ofrecer algunos tipos de tour, ya que está conectada a operadoras internacionales, esta empresa ha puesto énfasis en ofrecer turismo en el cual se está en contacto con la naturaleza, tanto en un turismo de tipo pasivo como es el turismo comunitario, y un tipo de turismo activo como es el turismo de aventura que exige tener una buena preparación física, los precios promedios de esta empresa fluctúa entre 35 y \$ 70 U.S.D, p.p. día, los cuales se cancela en efectivo o por medio de tarjeta de crédito. El mercado meta de esta empresa es la clase media y alta de la sociedad nacional o internacional. Los canales de comercialización que utiliza generalmente es el canal corto, la publicidad más utilizada es el internet.

3.2 Situación Actual del Sector de Mojanda

La oferta está constituida por el conjunto de productos o servicios turísticos que están a disposición del usuario turístico en un destino determinado para su disfrute y consumo (OMT, 1998). A decir de la OMT (Organización Mundial de Turismo) existen productos característicos, es decir aquellos que en ausencia del fenómeno turístico desaparecerían

por completo, como son: hoteles, paquetes turísticos, restaurantes, servicios de ocio y recreo.

En el caso del presente la oferta está identificada con el turismo comunitario ecológico el cual se realizará en la zona de Mojanda, la cual ofrece un sinnúmero de productos turísticos que otras zonas del país no poseen, entre ellos tenemos las lagunas , la cueva del cóndor, la pesca en las lagunas, las caminatas alrededor de la laguna, la casa vieja que son símbolos sagrados de los comuneros en donde se realiza rituales, el cerro Fuya Fuya desde el cual se tiene una vista impresionante del paisaje natural que rodea a este sector, además las demostraciones culturales como el shamanismo y los bailes autóctonos desarrollados por la comuneros...

Se puede identificar a este tipo de turismo como una actividad pasiva, la cual no exige esfuerzo físico, como es el caso de un turismo de aventura, otra cualidad de este tipo de turismo es que los turistas conviven con la comunidad, los cuales pernoctan en las casa de los comuneros y practican diversas actividades agrícolas junto a la familia designada, este tipo de turismo tiene una tendencia de crecimiento como lo demuestra más adelante el estudio de mercado. Este tipo de turismo tiene un efecto multiplicador lo cual es beneficioso para la sociedad y el proyecto mismo.

3.2.1. Atractivos

La comuna de Mojandita de Curubí ofrece servicios y atractivos turísticos, y potencialmente turísticos, tanto naturales como culturales. El tipo de convivencia comunitaria de su población, su riqueza cultural, su construcción colectiva social, internada en las partes bajas del páramo, situado en la frontera entre Imbabura y Pichincha, lo que le dota de un escenario natural muy interesante a través de la ruta hasta llegar a las preciosas Lagunas de Mojanda.

3.2.1.1. Culturales

Tenemos entre las principales festividades de la comuna que se realiza en el mes de junio:

a) La Coronación de las Reinas de la Comuna, en esta festividad se elige la Srta. Luna, la Srta. Sol y la Srta. Agua,

b) Se efectúa la Fiesta de la Entrada de Rama de Gallo, que es celebrada anualmente, y que consiste en una celebración con música, orquesta, gastronomía (chicha), danza, se comparte con los comuneros. Esta entrada de gallos tiene un prioste que se le ha asignado con anterioridad, el cual es el que ofrece las gallinas o animales a la comunidad, en la misma fiesta se nombra otro prioste que será el encargado de organizar la fiesta del año entrante.

c) Una variante de esta festividad es la Fiesta de Entrega de Aumentos, básicamente con la misma modalidad, diferenciándose de la anterior por el intercambio de dinero, una familia entrega a otra \$100 a cambio de que esta para el siguiente año entregue el doble de la cantidad recibida, además que debe organizar una fiesta en su casa y brindar comida típica como colada de ochojaco (harina elaborada de siete productos como la cebada, fréjol, alverja, maíz, trigo, aliños), mote con cuy chicha y música.

El objetivo de estas festividades es el fomentar la solidaridad al interior de la comuna y la propiedad colectiva de los bienes.

- ❖ Existen grupos de danza y música autóctona, conformados principalmente por niños, jóvenes y mujeres, que enriquecen la cultura de Mojandita de Curubí. Los instrumentos que tocan estos grupos son: acordeón guitarra, flauta, rondín, los cuales bajan cantando y bailando por toda la comunidad, esto se da especialmente en las

fiestas de San Pedro y San Juan. La vestimenta es colorida y los zamarros son de piel de chivo.

- ❖ Existe dos grupos de mujeres el primer grupo tiene una panadería en donde elaboran panes autóctonos a 0.25 ctvs, “guaguas” de pan y caballos de pan y el segundo grupo dirigen Granjas Pequeñas Integrales (20 granjas pequeñas de 200 m² cada una) en las cuales se produce hortalizas, producción de medicina natural, criadero de cuyes, gallinas de campo y cerdos, la producción agrícola lo producen naturalmente (sin el uso de químicos, hormonas u otros), cosechan con semillas y cultivos andinos.
- ❖ Otra de las atracciones turísticas es el baluarte cultural de los bordados y mantelería entre las que se confecciona están las denominadas Paneras, centros de mesa, manteles, camisetas bordadas, camisas bordadas... todos estos productos elaborados en su mayor parte en telas de algodón , ya que este es un requerimiento que exigen principalmente los turistas extranjeros, bordado artesanalmente con hilo de ovillo en colores fuertes por un colectivo de mujeres comuneras.
- ❖ La riqueza gastronómica del lugar a base de tubérculos, legumbres, cereales y animales como gallinas, ganado vacuno, ganado porcino y cuyes constituyen parte de la cultura andina practicada. Comidas propias de la zona: Arroz de cebada, “chaguarmisqui”, aguas de menta, manzanilla, caldo de gallina, cuyes con papas, habas cocidas con queso, colada de haba de maíz, cucayos (son tortillas, café con leche en termos, panela, tostadas, carnes como la fritada, es una especie de lunch) que son consumidos durante el transcurso de caminatas largas como desde el Pucará hacia la Lagunas de Mojanda, entre otros.

- ❖ La gastronomía es parte de su patrimonio cultural intangible, pues platos como el llamado "Ochojaco" (colada a base de cuy y siete tipos de productos), el "Cuy Seco con Papas", la chicha de maíz y de jora, son una muestra de lo escrito anteriormente.
- ❖ La labor agropecuaria cotidiana es parte de la ruta turística.
- ❖ La Comuna posee una Empresa Comunitaria Florícola Pequeña donde se produce a una altura de 3 500 m., lo interesante de esta labor es cómo han logrado producir a esta altura y además cómo es que los comuneros se ingeniaron la captación de aguas de lluvia a un reservorio cosecha de aguas de lluvia.
- ❖ En la comunidad existe una empresa comunitaria la cual se denomina Fábrica de Lácteos Mojandita, una empresa que está en funcionamiento desde hace un año y a la cual le proveen de leche cruda los propios socios de la comunidad, en la cual se elabora productos como queso maduro, queso de mesa, cuajada, yogurt y venta de leche. Esta empresa también se lo puede incluir en el paquete turístico
- ❖ También podremos observar una gran variedad de medicina natural para tratar diversos males como una planta llamada "almohada" donde se filtra agua y al reunir una cantidad se puede exprimirla en una camiseta para purificar el agua y consumirla, plantas que ayudan a aliviar el dolor de estómago, dolor de cabeza, el frío, el cansancio, quemaduras, entre otros, planta llamada "hochufallo" para cicatrizar con mayor rapidez las quemaduras, por lo que se realizará su debida demostración, pues la medicina tradicional de la comuna es muy rica y sobre todo tiene su base en las plantas.
- ❖ El sincretismo cultural es impresionante, pues a pesar de reconocerse en su mayoría como católicos (su población), la cantidad de relatos,

mitos y cuentos, originados sobre todo en su cosmovisión andina, data de una mezcla cultural muy interesante, los habitantes de la comuna más antiguos (abuelos) poseen mucha sabiduría y conocimiento sobre su cultura andina, tradición, mitos y cuentos.

3.2.1.2. Naturales

Partiendo desde la Comuna Mojandita podemos observar un paisaje de páramo, en el cual se encuentran las Lomas de San Mateo desde donde se divisa la comuna, miradores como el conocido "Pucará", el picacho conocido como "Las Ventanas de Mojanda", Pajonales del "Pucará" que en la tarde se puede encontrar conejos del páramo, quebradas de gran envergadura (de un kilómetro de distancia), montes nativos (páramos andinos), una Laguna Seca del "Pucará" que con el tiempo se secó pero permanece hasta hoy la forma y el terreno de la laguna, el agua de esta laguna provenía de las lluvias.

Un ojo de agua que forma una cueva "De Agua de Santa Mónica" con un túnel de 40 metros donde vierte agua, chaquiñanes de mucha antigüedad y vertientes de agua helada como la de Zigzicunga, Durante el transcurso de la ruta observaremos desde el Picacho de Yanahurco, el Picacho "Diablo Pungo" (Puerta del diablo) (llamada así porque el picacho tiene forma de la cara de un diablo, se encuentra a una hora del mismo, se puede mirar desde la "Y" de Pucará de San Mateo las "Gradas del Diablo" se cree que estas gradas fueron construidas en la época incaica, se puede distinguir la "Cueva del Cóndor" nido de esta especie, riachuelos que bajan de las lagunas hembra y macho, hasta llegar a las lagunas.

En cuanto a las especies de animales podemos observar diversidad de pájaros destacándose los "virachuros", las tórtolas y los conejos silvestres, en el transcurso de la ruta hacia las lagunas podemos mirar a veces cóndores.

Una vez ya en el volcán Mojanda, podremos ver que es una gran caldera de hasta 5 Km. de diámetro que contiene una laguna grande (Caricocha) y dos pequeñas: la primera y más grande conocida como Caricocha o laguna macho, junto a esta laguna están otras dos más pequeñas, la Huarmicocha o laguna hembra y la Yanacocha o laguna negra, ellas logran transmitir la tranquilidad de sus aguas y la vida de su entorno.

Alrededor del cono del Volcán Mojanda, se formaron múltiples domos y conos de escoria, algunos sin nombre. Entre los principales se encuentran el domo Colangal de 4.135 msnm el más grande y que además posee una serie de pequeños cráteres cubiertos de agua, hacia el noroeste de la laguna existe otro sin nombre que alcanza una altura de 3.956 msnm. Un cono de escorias bastante simétrico se levanta al oeste de la laguna, es el Panecillo y tiene una altura de 3.912. Junto a este un cono colapsado de similar altura y sin nombre conocido. Otros posibles domos o cuellos volcánicos serían los cerros del Toachi al sur del volcán con 3.997 msnm, el Cerro Negro al este con 4.263 msnm. hermosos cerros que complementan el paisaje natural.

Las Lagunas de Mojanda constituyen uno de los lugares con mayor concentración de agua de la región. La Laguna de Mojanda, se caracteriza por su clima que oscila entre los -2° C. en la noche.

Están cercadas por pajonales y remanentes de bosques nativos, mantienen una biodiversidad representativa de los páramos septentrionales andino.

Uno de los atractivos cercanos a las lagunas es el Cerro Fuya Fuya, belleza paisajística que ofrece el sector; además, se puede ascender al cerro Fuya Fuya que es el pico más alto.

Refiriéndonos a la fauna, se puede encontrar diferentes especies como: virachuros, perdís de páramo, mirlos, quilicos, tórtolas, quinde de cola larga, quinde real, quinde café, torcazas, pava de monte, lobo de páramo, conejo de páramo, chucuri, zorrillo, zacha cuy, puma, entre otras. En la Laguna la presencia de truchas es el principal atractivo para la pesca deportiva. En sus alrededores se pueden avizorar especies emblemáticas de nuestro país y que están en extinción como es el Cóndor.

Con respecto a la flora podemos observar diversas especies como: romero de monte, chuquiragua, wicundo, achupalla, totora, caucho, chocho de monte, quishuar, zarcillejo, puya fichana, paja, zitzi, arrayán, mora, cerote, yagual (árbol de papel), entre otras. Las plantas nativas de este lugar son el pajonal propio de los páramos, licopodio y chuquiragua.

3.2.2 Facilidades

En el caso de que el turista demande un paquete comunitario ecológico la comuna de acuerdo al proyecto turístico en mente está en posibilidad de asumir el hospedaje, alimentación, transporte y guía de la ruta turística propios de la zona a través de las siguientes opciones

- 1) Viviendas comunitarias o refugios, hogares de los comuneros.

Cabe mencionar que la comuna tiene a su disposición para destinar al turismo comunitario entre 40 casas grandes de los comuneros, ya que cuando hubo los bonos de la vivienda los habitantes de esta zona supieron aprovechar y construyeron la casa para toda la familia de 8 a 10 miembros, pero que con el transcurso del tiempo muchos de ellos han emigrado a la ciudad para trabajar y formar un nuevo hogar allí, se encuentran en buenas condiciones, la gran parte de ellas se ubican hasta el tope de la comuna que es detrás del Cerro Pucará, cuentan con los servicios básicos, sus cocinas tiene los instrumentos necesarios como

para recibir al turista y ofrecerle la alimentación, las casas gozan de tulpas (chimeneas, fogones para calentar el hogar), lo que faltaría en alguna de ellas es instalar duchas eléctricas para el servicio de agua caliente.

2) Se estima readecuar en la Casa Comunal una oficina, en donde funcione la parte administrativa de la empresa comunitaria. Cabe mencionar que este sitio es grande cuenta con dos oficinas, espacios grandes, dos baños y servicios básicos.

3.2.3 Establecimientos y alojamientos

En cuanto a infraestructura concerniente al alojamiento, como hoteles, hostales, pensiones, etc., los más cercanos se encuentran en las ciudades de Cayambe y Otavalo, que en el peor de los casos, estarán a 10 km de distancia.

Para este proyecto turístico comunitario, se pretende que el alojamiento sea asumido por la Comuna utilizando viviendas comunitarias (familiares) o albergues destinados especialmente para ello.

3.2.3.1 Establecimientos gastronómicos

En lo concerniente a comedores, restaurantes, salones, etc., los más cercanos se encuentran en el Control de Cajas y en la ciudad de Otavalo a 20 minutos de la comuna. Al igual que en el alojamiento, se pretende que la Comuna (casa asignada para recibir al turista) asuma la alimentación en lugares destinados para ello, pues se oferta una buena cantidad de alimentos típicos del lugar como: papas, quesos, choclos, habas, chancho, cuy, gallinas, etc.

3.2.4 Equipamiento

Las estaciones de gasolina más próximas se encuentran en el Cajas a aproximadamente dos Km, en cuanto a puntos de auxilio (centros de salud), los más cercanos se encuentran en Tabacundo y Otavalo.

3.2.5 Servicios de comunicación

La Comuna Mojandita no cuenta con telefonía fija dentro de sus casas, pero cuentan con telefonía móvil, y cabinas telefónicas, que la pondrían a disposición de los turistas. En cuanto al servicio de internet, tienen un punto de acceso en la Escuela local, para beneficio de los comuneros y los posibles turistas.

3.2.6 Áreas de recreación

Aparte de lo mencionado antes en cuanto a atracciones naturales y culturales, la Comuna cuenta con canchas de indor fútbol, básquet, vóley (además se tiene proyectado construir un estadio que el 50% del lugar sirva para canchas deportivas y el otro 50% sea un centro de exposiciones de semillas y cultivos andinos).

3.2.7 Accesibilidad

3.2.7.1 Vías

Actualmente para llegar a la comunidad de Mojandita de Curubí se puede llegar más fácilmente por el control de Cajas, por el cual tenemos una carretera de primer orden y por el sector de Otavalo el cual tiene un camino de segundo orden. Hay lugares por donde se puede acortar camino para llegar a la comunidad pero puede encontrarse con dificultades debido a que son caminos de tercer orden:

- La que entra por El Control de Cajas hasta llegar a la Casa Comunal se recorre una distancia de 10 km.
- Desde Las Lomás de San Mateo hacia las Lagunas de Mojanda se recorre una distancia de 6 km.
- Desde el Pucará hasta las Lagunas de Mojanda se recorre una distancia de 7 km. En la ruta se puede hallar senderos y chaquiñanes.

3.2.7.2 Transporte

En la autopista tenemos varias líneas de buses intercantonales e interprovinciales que pasan por El Control de Cajas, dependiendo desde donde se parte, una vez en el Cajas, tenemos líneas de camionetas que hacen el recorrido hasta la Comuna, en un tiempo que dura quince minutos, estas funcionan desde las 6 a.m. Hasta las 8 pm. A la comunidad de Mojandita de Curubí también se puede llegar por la ciudad de Otavalo a través de la línea de buses de la ciudad que prestan el servicio hacia este sector.

Una vez que entre en funcionamiento el proyecto se puede usar como medio de transporte a los caballos, burros, y en una segunda fase cuadroneos y motos de la comuna.

El turista para llegar hacia la ciudad de Otavalo cuenta con un sinnúmero de transportes interprovinciales ya sea de la provincia de Imbabura, del Carchi, Chimborazo..., como por ejemplo: Velotaxi, Flota Imbabura, Cita, Expreso Turismo, Transporte los Lagos, Taxilagos,....

3.2.7.3 Señalización

- ✓ En la autopista Panamericana tenemos muy buena señalización, a partir del Cajas hasta Mojandita la señalización es nula.

- ✓ En las entradas de la Comunidad de Mojandita carecen de su nombre, para lo cual la Comunidad está dispuesta en crearlas para su señalización.

3.2.8 Oferta de servicios Turísticos

Existen varios operadores turísticos privados en la zona, que en su mayoría se encuentran en la ciudad de Otavalo, pero solo Runa Tupari ofrece el tipo de turismo comunitario, ya que trabaja con los comuneros, hay la empresa Ecomontes que recién está realizando los contactos para realizar este tipo de servicio. En el caso del proyecto lo que se pretende es realizar una ruta en la modalidad de turismo comunitario, la operadora será comunitaria y de propiedad de Mojandita de Curubí. Por lo tanto los guías serán comuneros que conocen a la perfección el terreno y las rutas.

- Balnearios

La Comunidad no tiene balnearios, en la ruta solo se puede hallar vertientes de agua, como la de Zigzicunga que es la más grande, que embellecen el recorrido de la ruta turística y los riachuelos que bajan de las Lagunas de Mojanda.

- Cascadas

Cascada de taxopamba donde a más de su belleza se realizan rituales indígenas.

- Talleres demostrativos

- Los comuneros ofertarían talleres demostrativos de sus quehaceres cotidianos, como el ordeñar a las vacas, la siembra, labranza de la tierra, manejo del agua potable, tipos de cultivos, tipos de animales, mingas, la elaboración de quesos, de tejidos, bordados, manualidades típicas, así como de sus actividades culturales, danza, música, ...

- El grupo de mujeres podría realizar una demostración de la elaboración de panes autóctonos de la zona y también los turistas participará en dicha actividad.
- Se realizaría recorridos en las granjas pequeñas integrales para la demostración de sus quehaceres.
- El grupo de Mujeres que se dedican a la confección de tejidos, bordados en camisetas, mantelería, podría efectuar una demostración de su trabajo.
- El grupo de Jóvenes que se dedican a organizar las fiestas de la comunidad, entre sus labores se encuentra la danza folklórica y la música, podrían realizar una presentación de su arte.
- En la Fábrica de Lácteos los turistas pueden visitarla, observar la elaboración de los quesos y participar en la preparación de estos productos.
- Se puede formar un taller para analizar el procedimiento de cómo la pequeña florícola capta el agua de lluvias a un reservorio y cómo hacen posible la producción de flores a una altura de 3 500 m.s.n.m.
- Se puede llevar a cabo una charla sobre el Sistema de Crédito que maneja la Comunidad, en donde, se explicaría que con los recursos propios obtenidos de la fábrica de lácteos se creó una Banca Comunitaria, donde se reúne a dirigentes para analizar y aprobar el crédito solicitado por los miembros de la Comuna, los créditos están destinados para el área de la salud, adquisición de animales, mejora de granjas, y siembra de cultivos tradicionales.

- Ciclismo de montaña.

Existen buenas posibilidades de realizar recorridos en bicicleta y más aún para el Down Hill por lo accidentado del terreno. Pero este tipo de turismo no se incorpora en los paquetes turísticos para preservar el ecosistema

- Caminatas

- Para facilitar las caminatas a los turistas, la comunidad posee algunos caballos y burros que pueden ser utilizados en los mismos dentro de la comunidad y partiendo desde el Pucará hacia las Lagunas de Mojanda, o bien se puede caminar en toda la ruta. En una segunda fase se podría adquirir más animales, cuadrones, motos, camionetas, todo dependiendo de la demanda que presente el proyecto.
- El lugar de partida a pie es un mirador llamado Pucará, desde el cual se contempla toda la belleza paisajística del páramo.
- Durante todo el trayecto hay varios lugares aptos para acampar en los casos que sea requerido.
- También se podrá realizar avistamiento de aves, así como apreciar la fauna y la flora del lugar.

- Pesca Deportiva.

Una vez ya en las Lagunas de destino, existen otras posibilidades de distracción como la pesca deportiva, se puede realizar esta actividad en la laguna grande y la en la laguna mujer.

- Shamanismo

La comuna cuenta con shamanes que conocen la labor de sus ancestros, realizan curaciones (limpias).

3.2.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL

Para el análisis de la Oferta se toma como referencia la ciudad de Otavalo, y su área de influencia como es la zona de Mojanda, cercana a Mojandita de Curubí, además se estima para este proyecto captar el

mercado turístico nacional y extranjero que llegan a esta ciudad y por lo que es una de las ciudades más visitadas del Ecuador.

a) Análisis de la Oferta Complementaria:

Para este análisis se consideró aquellos establecimientos turísticos del cantón Otavalo que por su cercanía a la Comunidad (30 minutos), por ser un punto estratégico para nuestro estudio y por su calidad en la prestación de servicios pueden completar el producto turístico que ofrecerá el presente proyecto. A continuación se resume en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 24
Oferta Complementaria 1**

Actividad	Tipo de establecimiento	Categoría				Total
		I	II	III	IV	
Alojamiento	Hoteles/residenciales	1	2			3
	Hostales/residenciales	2	14	23		39
	Moteles		4	6		10
	Pensiones					
	Cabañas		2	1		3
	Hosterías	5	4	2		11
Alimentos y bebidas	Restaurantes		3	29	12	44
	Cafeterías		4	6	1	11
	Fuentes de soda		1	5		6
	Discotecas y peñas		4			4
	Bares			9		9
Intermediación y operación	Agencias de viaje (Agencias internacionales, Operadoras y Dualidad)	9				9
	Sala de recepciones y banquetes		1			1
Diversión y recreación	Termás y balnearios		1			1
Transportación	Empresas de transporte (Transporte Terrestre)			1		1
Total						152

FUENTE: Oferta turística Otavalo.

ELABORACIÓN: El Autor

Cuadro N° 25
Hosterías (Cantón Otavalo)

Hosterías	Categoría	Capacidad	Precio
Casa Mojanda	Primera	9 hab. – 25 plazas	\$ 132
La casa de Hacienda	Primera	8 hab. – 16 plazas	\$ 40
Luna de Mojanda	Segunda	9 hab. – 30 plazas	\$ 20
Las Palmeras de	Segunda	11 hab. – 25	\$ 40
Troje Cotama	Segunda	10 hab. – 20	\$ 22
Aya Huma	Tercera	24 hab. – 54	\$ 20
Pinsaquí (ex -	Primera	19 hab. – 40	\$ 106

FUENTE: Oferta turística Otavalo.

ELABORACION: El autor

b) Análisis de la Competencia:

La principal competencia para el presente proyecto proviene de la empresa Runa Tupari, ya que es una empresa consolidada y que aparte de ofrecer otros paquetes turísticos como turismo de aventura, turismo cultural, se ha especializado en turismo comunitario, por lo tanto esta empresa posee características similares a las que tendría este proyecto, considerando que el recurso natural (en especial las lagunas de Mojanda) como el componente clave de mayor realce para ofrecer servicios turísticos de calidad.

Para realizar el estudio de mercado y determinar la demanda insatisfecha del presente proyecto y ver las posibilidades de éxito para la pequeña empresa de comunitaria de ecoturismo sujeta del presente estudio, tomamos como referencia principalmente a la empresa Runa Tupari, ya que sería nuestra mayor competencia, la cual aparte de ofrecer los paquetes ya citados, programa salidas hacia la laguna de Mojanda y sus alrededores, se podría señalar sin temor a equivocarnos, que esta empresa controla la mayor parte del mercado del turismo comunitario hacia la zona de Mojanda.

Cuadro N° 26
Análisis de la Competencia “Runa Tupari”

<p>- Runa Tupari significa encuentro con Indígenas. Es una operadora turística comunitaria que inició sus actividades en el año 2.001. Actualmente, cuenta con 16 albergues comunitarios para recibir hasta 48 visitantes. Comunidades, tales como: la Comunidad de Morochos, Chilcapamba, Tunibamba, La Calera y Santa Bárbara.</p> <p>- Los turistas llegan (solos o en grupo, con o sin programación previa) a Otavalo. Allí son atendidos por la operadora de turismo comunitario de la zona: Runa Tupari. Son recibidos por empleados de esta operadora, introducidos someramente en su ubicación y de aquí distribuidos al albergue que por sus características, necesidad, o preferencias (y siempre bajo el criterio de los responsables de Runa Tupari) sea el elegido para su alojamiento.</p>
Características físicas
Ubicación
<p>- Se encuentra en Otavalo en la Plaza de Ponchos y ofrece tours locales como visita a otros atractivos de la provincia.</p> <p>- Runa Tupari tiene su oficina en Otavalo, en la plaza de los Ponchos, que no casualmente es centro logístico y punto de intercambio tanto para turistas, como para familias que habitan las comunidades rurales más cercanas en las que se localizan los albergues con los que opera la empresa. Comparte el local con una tienda solidaria de productos ecológicos y artesanías del lugar.</p>
Atractivos y actividades
<p>- Hacia comunidades rurales para visitar talleres artesanales, tours de aventura, paseos a caballo y paseos en bicicleta.</p> <p>- Se ofrecen en las comunidades también actividades culturales como música y danza</p> <p>- En esta modalidad, siempre se hallan muchos más tiempos para el encuentro, pues a lo largo de los días y en el intermedio de las diferentes salidas, los turistas comparten con la familia además de sus comidas, los trabajos que estén realizando en ese momento (dar de comer a los animales, preparar la comida, recogida de frutas o verduras del huerto, ordeñar la vaca,...</p> <p>- Entre los servicios complementarios de la oferta de Runa Tupari destacan:</p> <p>Tour agro-culinario; Comunidades indígenas; Caminata alrededores de la Laguna de Mojanda; Visita a las lagunas de Mojanda y ascenso a la montaña Fuya-Fuya; Tour a caballo por comunidades indígenas; Descenso en bicicleta al bosque nublado subtropical; Ascenso al volcán Cotacachi; Ascenso al volcán Imbabura; Trekking de las</p>
Beneficio para las comunidades
<p>- Ingreso suplementario para las familias; Ejemplo de microempresa.; Impulsar el desarrollo rural; Estimular otros sectores como artesanía, cultura y agricultura; Integración de diferentes iniciativas.</p>

- Reparto —según datos ofrecidos por la propia operadora— de beneficios de esta empresa.

Si por cada turista que pasa una noche en un albergue se ingresa un total de 20 dólares promedio:

- \$ 8.00, van destinados a las familias (lo que supone un 39 % del total)
- \$ 0,50 para el cabildo (un 3 % del total)
- \$ 2.40 destinados a pagar impuestos (un 12 % del total)
- \$ 2,60 para Runa Tupari (un 13 % del total)
- \$ 3.00 en comisiones a los Tours operadores intermediarios (un 15 % del total)
- \$ 3.00, dedicados a gastos de transportes (otro 15% del total)
- \$ 0,50 empleado en gastos de comunicación (un 3% del total).

Toda la gestión y distribución es realizada desde la operadora

Hospedaje

- Cada alojamiento consiste en una habitación doble con baño privado, agua caliente y amplitud en exteriores.

- Dependiendo del número de días y noches que tenga previsto el turista quedarse, y de las actividades que programe en la zona, transcurren diferentes secuencias: si solo se queda una noche, y llega en la tarde, la mayoría descansa del viaje, conversa con la familia o conoce alguna de las actividades que estén realizando, espera la cena con la familia, y a la mañana siguiente, después de un desayuno familiar, si su tiempo se lo permite recorre junto a la familia o en solitario algunos de los parajes de la comunidad, a la espera que venga alguno de los empleados de Runa Tupari para de nuevo trasladarlo; si por el contrario va a residir más tiempo en la casa (lo más frecuente son dos o como mucho tres noches) normalmente tienen previsto actividades complementarias con la misma operadora, de tal modo que llegan en la tarde, son presentados a la familia, cenan con ellos e inmediatamente programan a qué hora han de tener el desayuno preparado antes de que venga a recogerlo uno de los guías para cualquiera de las excursiones que se ofertan.

Alimentación

- Cada familia que alberga a los turistas ofrece el desayuno, almuerzo y merienda.

Servicios complementarios (guía, transporte)

- Traslados en camioneta, llegan a la comunidad, se dirigen al albergue y allí son presentados a la familia con la que van a compartir.

- Los guías que trabajan en la misma son comuneros de Mojandita

Preci

- Precio Promedio por Persona:

1. Visita Guiada Lago San Pablo
 - Turistas Nacionales \$5,00
 - Turistas Extranjeros \$5,00
2. Visita Laguna Cuicocha
 - Turistas Nacionales \$2,00
 - Turistas Extranjeros \$2,00
3. Ingreso Laguna Yahuarcocha
 - Turistas Nacionales \$0,50
 - Turistas Extranjeros \$0,50

<p>4. Visita Guiada Laguna y Páramos de Piñan Turistas Nacionales \$80,00 Turistas Extranjeros \$50,00</p> <p>5. Reserva Ecológica Cotacachi-Cayapas Turistas Nacionales \$0,50 Turistas Extranjeros \$1,00</p> <p>6. Paquete N° 1 (un día) \$30,00</p> <p>7. Paquete N° 2 (tres días, dos noches) \$120,00</p> <p>8. Paquete N° 3 (cuatro días, tres noches) \$170,00</p> <p>9. Paquete N° 4 (cinco días, cuatro noches) \$240,00</p> <p>10. Paquete N° 5 (seis días, cinco noches) \$270,00</p>
Formas de
<ul style="list-style-type: none"> - Runa Tupari se ha convertido en una de las operadoras más importantes en el manejo del turismo comunitario, año tras año han incrementado el número de visitantes, con la promoción y difusión de producto "turismo comunitario", a nivel internacional; siendo ellos los principales consumidores. Runa Tupari ha sido un referente para otras organizaciones que realizan turismo comunitario en otras regiones del país. - Sus servicios como empresa, constan en todas las guías de turismo del Ecuador, lo cual es un importante activo intangible que permite tener siempre un flujo de turistas, especialmente internacionales. - La empresa Runa Tupari ha participado en ferias de turismo como Vakantibeurs en Holanda (durante 6 años consecutivos), Fite en Guayaquil, Vacaciones Cemexpo en Quito y BITE en Cuenca. Lo cual ha permitido establecer una serie de contactos y relaciones comerciales para llevar incrementar la ocupación de los alojamientos comunitarios y realizar tours. - Dentro de su estrategia comercial, ha jugado un rol muy importante el enfoque de manejo empresarial, austeridad en sus gastos. - El disponer de un sitio web en Internet ha sido parte esencial de su sistema de mercadeo y comercialización, lo que ha facilitado concretar las reservas y difundir la información sobre la empresa y la oferta de servicios. Se puede observar un flujo promedio de 2.000 usuarios en Internet que visitan la página web www.runatupari.com lo cual significa, una importante estrategia como medio de difusión y canal de comercialización.
Datos generales de operación
<ul style="list-style-type: none"> - De acuerdo a la recopilación de datos que ha realizado la Asamblea de Unidad Cantonal de Cotacachi, el DTR-IC Desarrollo territorial rural basado en productos y servicios con identidad cultural y UNORCAC Unión de Organizaciones Campesinas e indígenas de Cotacachi, señalan que a partir del año 2001 en el ámbito del Turismo Comunitario ha existido un crecimiento de visitantes extranjeros de aproximadamente el 50% cada año. Durante el 2007 albergó a 2 100 turistas

FUENTE: Estudio: "Fortalecimiento de la cadena productiva: operaciones turísticas comunitarias en los cantones de Cotacachi, Otavalo, Ibarra, Urcuquí y Pimampiro de la provincia de Imbabura", Gobierno Provincial de Imbabura 2009 y <http://www.runatupari.com/tours->

ELABORACIÓN: El Autor.

c) Oferta Histórica de la Competencia (Runa Tupari)

Considerando que en la zona de Mojanda la única operadora que ofrece actualmente a los turistas este tipo de turismo ecológico

comunitario, amigable con el medio ambiente, es la empresa Runa Tupari, de la cual se ha tomado sus datos históricos para determinar la serie histórica de la oferta y estimar su tasa aproximada de crecimiento. Vale indicar que hay operadoras independientes que prestan servicios a la zona de estudio, pero no al nivel de esta empresa por lo que se les considera marginales.

Cuadro Nº 27
Oferta histórica de la competencia

Años	Turismo	Turismo	Total
2003	248	504	753
2004	277	562	839
2005	309	627	935
2006	344	698	1043
2007	383	779	1162
2008	427	868	1295
2009	477	967	1444
2010	531	1078	1610
2011	592	1202	1794
2012	660	1340	2000

FUENTE: Runa Tupari

ELABORACION: El autor

$$i = (M / C)^{1/n} - 1$$

Tasa de Crecimiento 11.47 %

3.2.10 Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta se tomó como base el número de clientes que accedió a un producto turístico comunitario ecológico o para comprar paquetes turísticos en RUNA TUPARI, se podría decir que esta empresa es la que se ha consolidado en esta clase de turismo. Para la proyección de la oferta se tomó la tasa de crecimiento la serie histórica del cuadro anterior la cual es de 11.47%

Cuadro Nº 28
Proyección de la oferta

Período	1	2	3	4	5
Oferta	2229	2485	2770	3088	3442

FUENTE: Runa Tupari.

ELABORACIÓN: El Autor

Tasa de crecimiento: 11.47%.

3.3. DEMANDA

La demanda en economía se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor.

- Serie Histórica de la demanda

En el cuadro siguiente describimos la serie histórica de la demanda en la cual observamos un importante crecimiento al comparar el año 2006 con 204 610 personas que visitan la ciudad de Otavalo y el año 2012 con 306 739 personas que tuvieron como lugar de destino esta ciudad, lo cual nos da una tasa de crecimiento del 11% en el periodo comprendido.

Cuadro N° 29
Serie histórica de la demanda

AÑOS	TURISTAS EXTRAJEROS	TURISTAS NACIONALES	TOTAL TURISTAS	$I=(C_n / C_o)-1$
2006	163695	40915	204610	
2007	171978	42995	214973	0,05
2008	320555	42028	362583	0,69
2009	187497	46874	234371	-0,35
2010	201059	50265	251324	0,07
2011	193699	48425	242124	-0,04
2012	254391	52348	306739	0,27
				0,69

FUENTE: Encuestas. Unidad de Turismo. Municipio de Otavalo.2012).

ELABORACION: El autor.

Tasa de crecimiento: 11.4 %

3.3.1 El mercado total.

Otavalo recibe anualmente un promedio de 306 739 visitantes, la mayoría son extranjeros (67%), y un importante grupo son turistas nacionales (33%). El total de visitantes estimados que llegan por

mes son 25 561 turistas, lo que significa que durante una semana llegan aproximadamente 6 390 personas, los mismos que poseen un valor adquisitivo aceptable formando parte de la clase media y alta de la sociedad local e internacional. (Encuestas. Unidad de Turismo. Municipio de Otavalo.2012).

3.3.2 Mercado potencial

Se lo establece en función de las preferencias que tienen los turistas tanto nacionales o extranjeros y según las encuestas está conformado por 18 404 turistas que prefieren visitar este atractivo turístico, como es visitar la zona la zona de Mojanda y sus lagunas.

3.3.3 Mercado meta.

Lo constituyen los visitantes que específicamente vienen hacer turismo en la ciudad de Otavalo y su área de influencia, los cuales prefieren diversos tipos de turismo, siendo un 20% de los visitantes que practican turismo comunitario, los mismos que poseen una atracción por la naturaleza y las formas de convivencia comunitaria, los cuales son aproximadamente 3691 Turistas.

Cuadro Nº. 30

Qué tipo de turismo prefiere Ud.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Turismo comunitario ecológico	71	20%
Turismo de aventura	60	17%
Turismo gastronómico	66	19%
turismo cultural	18	5%
Turismo religioso	24	7%
Agroturismo	38	11%
Otros	77	22%
Total	354	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: El autor.

3.3.4 Demanda Insatisfecha.

Se determina las oportunidades cuantitativas del mercado. En esta parte se confrontan datos estadísticos de la demanda frente a la oferta (Capacidad ocupacional mensual, anual) y se determina la demanda insatisfecha, que ayuda a realizar una aproximación de la demanda que será cubierta en el proyecto.

La primera condición para determinar el dimensionamiento de la empresa es establecer la brecha existente entre oferta y demanda, demanda insatisfecha. En el cuadro siguiente podemos observar que para el año 1 hay una demanda insatisfecha de 1 874 turistas y para el año 5 la demanda es de 2 893 turistas, con una tasa de crecimiento entre el año 1 y 5 del 30%, lo cual demuestra que el crecimiento del sector tiene una tendencia progresiva lo cual asegura una demanda de turismo comunitario muy importante para la sostenibilidad del proyecto

A continuación presentamos la demanda insatisfecha total del proyecto:

Cuadro N° 31
Demanda insatisfecha nacional y extranjera

Período	1	2	3	4	5
Oferta	2229	2485	2770	3088	3442
Demanda	4103	4574	5098	5683	6335
Demanda Insatisfecha	1874	2089	2328	2595	2893

FUENTE: Encuesta- Unidad de Turismo. Municipio de Otavalo- Runa Tupari

ELABORACIÓN: El Autor

3.3.5 Mercado efectivo

La demanda objetivo del proyecto pretende captar anualmente el 20% de la demanda total de turistas nacionales y extranjeros considerando la aceptación de los turistas para adquirir un producto

turístico comunitario y el porcentaje de turistas que al año visitan las Lagunas de Mojanda. (Ver cuadro N° 31)

A continuación los cuadros de la demanda objetivo turistas nacionales y extranjeros, y la demanda objetivo total:

Cuadro N° 32
Mercado efectivo

Período	1	2	3	4	5
Cuota de mercado	820	915	1019	1136	1267

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El autor

3.4 PRECIOS

El precio es el valor expresado en dinero de un bien o servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad de un proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos.

3.4.1 Análisis de Precios de la competencia

Personas de ingresos económicos altos, amantes de la naturaleza y desarrollo local están dispuestos a pagar cantidades interesantes de dinero (entre USD 75 y 150 de gasto diario en sus viajes).

Como podemos observar en el cuadro este tipo de turismo promueve la conservación y los esfuerzos para un desarrollo sostenible. Se fundamenta en la oferta de atractivos turísticos naturales, con participación comunitaria y con un debido manejo de los recursos naturales. Se podría decir que es un turismo pasivo sin exigencia física o sin mucha adrenalina. Esta empresa sería el rival directo para la empresa de ecoturismo Mojandita de Curubí.

Cuadro N° 33
Precios y servicios de Runatupari

Precios	Tipo de Paquete	Descripción de paquete	Servicios que cubre
\$ 30	1 día	Visitas de Lagunas de Mojanda Y montaña Fuya Fuya.	Transporte, guía, refrigerio.
\$ 60	Dos días	Visita plaza de ponchos, Visita del lago Cuicocha, convivencia con las comunidades	Visita al mercado de Otavalo, visita del Lago Cuicocha, alojamiento, comida, transporte, guía nativo
\$ 120	3 días Dos noches	Tour a las comunidades Visita del Lago Cuicocha. Visita del Mercado Otavalo. Visitas de lagunas de Mojanda y Fuya Fuya	Tour a las comunidades y visita al lago Cuicocha ,visita al mercado de Ponchos, visitas de las lagunas de Mojanda y ascenso al Fuya Fuya, alojamiento (2 noches en el mismo albergue) alimentación, alojamiento , transporte, guía nativo
\$ 170	4 días Tres noches	Tour a las comunidades, Visita el mercado de Otavalo. Visitas de lagunas de Mojanda y montaña Fuya Fuya. Caminata alrededor de la laguna de Cuicocha.	Tour de comunidades visita al mercado de Otavalo. Visita de las lagunas de Mojanda y ascenso de la montaña Fuya Fuya , caminata alrededor de lago de Cuicocha, alojamiento (tres noches alojamiento comunitario) transporte, guía nativo
\$ 240	5 días 4 noches	Tour a las comunidades. Visita del mercado de Otavalo. Visitas de laguna de Mojanda y montaña Fuya Fuya . Caminata alrededor del lago Cuicocha. Tour a caballo.	Tour de comunidades y visita al lago Cuicocha, visita al mercado de Otavalo, visitas de las lagunas de de Mojanda y ascenso al Fuya Fuya, caminata alrededor de la laguna de Cuicocha, Trekking. Tour a caballo. Alojamiento 4 noches, transporte, alimentación, guía nativo.
\$ 270	6 días 5 noches	Tour a las comunidades. Visita del mercado de Otavalo. Visitas de laguna de Mojanda y montaña Fuya Fuya . Caminata alrededor del lago Cuicocha. Tour de visita de microempresas comunitarias y demostración de Shaman.	Tour de comunidades. Visita al mercado de Otavalo, visitas de las lagunas de de Mojanda y ascenso al Fuya Fuya, Trekking alrededor del lago. Tour de visita a microempresas comunitarias y demostración Shaman, Alojamiento 5 noches, desayuno, almuerzo y cena, transporte Otavalo –comunidad- Otavalo, transporte para todos los tours y guía nativo.

FUENTE: Pagina Web Runa Tupari.

ELABORACION: El Autor

Ecomontes también ofrece paquetes de Ecoturismo, pero se podría decir que está más especializada en turismo de aventura, en la que se requiere una buena condición física, en cuanto a los precios se maneja en un rango entre \$ 28 usd a \$ 320 usd por persona.

**Cuadro N° 34
Precios y servicios 2012 Ecomontes**

Tour	Servicios	Precios	Incluye	Nº de días	Hora de salida de
1	Tour a las comunidades indígenas y el lago Cuicocha	US \$ 30 p.p.	Guía nativo Almuerzo Transporte Entrada a la RECC	Un día	Salida 09h00 Regreso 16h00
2	Trekking alrededor del Lago Cuicocha	US \$ 30 p.p	Guía nativo Almuerzo Transporte Entrada a la RECC	Un día	Salida 07h30 Regreso 14h00
3	Lagunas Mojanda y Fuya Fuya	US \$ 30 p.p	Guía nativo Refrigerio Transporte	Un día	Salida 07h30 Regreso 13h00
4	Tour a caballo por las comunidades indígenas	US \$ 30 p.p	Guía nativo Transporte	Medio día	Salida 09h00 Regreso 13h00
		US \$ 50 p.p	Almuerzo	Un día	Salida 09h00 Regreso 16h00
5	Descenso en bicicleta al bosque nublado subtropical	US \$ 80 p.p.	Guía nativo Comida Transporte Bicicleta	Un día	Salida 07h30 Regreso 18h00
		US \$ 100 p.p.	Alojamiento Entrada a las piscinas	Dos días	Salida 07h30 Regreso 13h00
6	Ascenso al volcán Cotacachi	US \$ 80 p.p.	Guía nativo Comida Transporte	Un día	Salida 04h30 Regreso 16h00
US \$ 140 p.p		Equipo de camping	Dos días	Salida 09h00 Regreso 13h00	
7	Ascenso al volcán Imbabura	US \$ 80 p.p.	Guía nativo Comida Transporte	Un día	Salida 04h30 Regreso 16h00
US \$ 140 p.p		Equipo de camping	Dos días	Salida 09h00 Regreso 13h00	

8	Trekking de las lagunas de Mojanda al lago Cuicocha	US \$ 200 p.p.	Guía nativo Comida Transporte Alojamiento y camping	Tres días	Salida 07h30 Regreso 16h00
9	Trekking a las lagunas de Piñan y el bosque nublado	US. \$ 320 p.p.	Guía nativo Comida Transporte Alojamiento y camping	Cuatro días	Salida 07h30 Regreso 16h00
Alojamiento individual	Convivencia Albergues rurales 2 días 1 noche	US \$ 35 p.p	El albergue cuenta con un cuarto, dotado de chimenea, baño y ducha de agua caliente. Recibe la cena del día 1 y el desayuno del día 2, preparados con productos locales. El almuerzo tiene un costo extra de \$4 usd,		
Alojamiento doble y triple	Convivencia Albergues rurales 2 días y una noche	Doble \$ 30 p.p Triple \$ 28 p.p	El albergue cuenta con un cuarto, dotado de chimenea, baño y ducha de agua caliente. Recibe la cena del día 1 y el desayuno del día 2, preparados con productos locales. El almuerzo tiene un costo extra de \$ 4.00 usd.		

FUENTE: Ecomontes

ELABORACIÓN: El autor

En cuanto a los precios del proyecto sujeto de estudio Mojandita de Curubí está en relación directa al número de turistas que conforman cada paquete turístico, en este observamos que los paquetes cubren los costos de alojamiento, alimentación , guía en el caso de ser necesario, demostraciones culturales, talleres, siendo opcional el alquiler de otros implementos como carpas, sleeping, gorras.....

Cuadro N° 35
Precios del proyecto Mojandita de Curubi

ALOJAMIENTO		
Vivienda comunitarias	1 día	\$ 6.00
ALIMENTACION		
Desayuno	Persona / día	\$ 2
Box Lunch	Persona / día	\$ 1.50
Almuerzo	Persona / día	\$ 3.00
Cena	Persona / día	2.00
GUIA		
Guía local (cerro Pucará hasta Cueva de Aguas de Sta. Mónica)	Por grupos de Persona / día	\$ 20
Guía Local (Lomás de San Mateo- Lagunas de Mojanda)	Por grupos de Persona / día	\$ 45
Ayudante de guías locales (Lomás de san Mateo – Lagunas de Mojanda)	Por grupos de Persona / día	\$ 18
TRANSPORTE		
Otavalo o Tabacundo – Comunidad de Mojandita (Por camioneta)	Por grupos de Persona / día	\$ 9
ALQUILER		
Botas de caucho	Por Persona / día	\$ 3.00
Poncho de agua	Por Persona / día	\$ 1.00
Gorras para excursión	Por Persona / día	\$ 1.25
Carpas	Por Persona / día	\$ 7.00
Sleeping	Por Persona / día	\$ 4.00
Binoculares	Por Unidad / día	\$ 3.50
Linternas	Por unidad / día.	\$ 1.00
Caballos o burros	Por Persona / día	\$ 15.00
Cuadrones	Por Persona / día	\$ 10.00
Motos	Por Persona / día	\$ 10.00
Cañas de pesca	Por unidad / día.	\$ 8.00
Kit de pesca	Por unidad / día.	\$ 6.00
Red para pescar	Por unidad / día.	\$ 5.00
Chalecos salvavidas	Por persona / día.	\$ 12.00
Boyas de pesca	Por unidad / día.	\$ 20.00
OTROS		
Presentación de danza y música autóctona (Demostración cultural)	Costo del día	\$ 50.00
Talleres (Fabrica de lácteos, Panadería y ceremonia a cargo del Shaman)	Por persona día	\$ 5.00
Taller pequeña florícola	Por persona día	\$ 1.50
Artesanías: Tejidos en hilo de algodón, Chalinas, bufandas, camisetas bordadas, mantelería,	Unidad	Costo depende de la prenda , entre \$ 10 y \$ 50

FUENTE: Runa Tupari - Entrevistas
ELABORACIÓN: El Autor

3.4.2 Determinación del precio promedio.

El precio promedio está en relación directa al número de días y el tipo de paquete que escoja el visitante, además hay opciones para alquilar artículos si el visitante desea, los cuales no entran en el costo de los paquetes.

Cuadro N° 36
Determinación del precio promedio

Runatupari			Ecomontes			Mojandita de Curubí			
Precios	Precio p.p / día	Tipo de Paquete	Precios	Precio p.p / día	Tipo de paquete	Precios	Precio p.p / día	Tipo de paquete	
\$ 30 p.p	\$ 30	1 día	\$ 30	\$ 30	1 día	28 p.p	\$ 28	1 día	
\$ 60 p.p	\$ 30	Dos días	\$ 30	\$ 30	1 día	114 p.p	\$ 57	2 días	
\$ 120 p.p	\$ 40	3 días dos noches	\$ 50	\$ 50	1 día	138 p.p	\$ 69	dos día	
\$ 170 p.p	\$ 42,5	4 días Tres noches	\$ 30	\$ 30	Medio día	388 p.p	\$ 97	4 días	
\$ 240 p.p	\$ 48	5 días 4 noches	\$ 140	\$ 70	dos días				
\$ 295.5p.p	\$ 105	6 días 5 noches	\$ 140	\$ 70	dos días				
			\$ 200	\$ 67	Tres días				
			\$ 320	\$ 80	Cuatro días				
Precio Venta	\$ 49,25			\$ 45			\$ 63		
Precio promedio									\$ 52.5

FUENTE: Ecomontes – Runatupari – Comuna de Mojandita de Curubí

ELABORACIÓN: El autor

3.5 PAQUETES TURÍSTICOS COMUNITARIOS DEL PROYECTO

El paquete turístico es la oferta comercial que se sustenta en un producto turístico. Conjuntos de servicios que incluyen el alojamiento y una combinación de otros elementos, tales como traslados, comidas, excursiones locales... Puede o no incluir el transporte de aproximación y se vende a un precio global, y son adquiridos en un solo evento de compra.

Los paquetes fueron elaborados en base al estudio de mercado, en donde se analiza la situación de la oferta como los servicios turísticos a ofrecer, los atractivos turísticos tanto naturales como culturales con los que cuenta la ruta, las facilidades de la ruta y, los gustos y preferencias del turista (perfil del turista). Los paquetes cuentan con la programación, lugares a visitar con las principales actividades a desarrollar en el transcurso de la ruta.

Los lugares a visitar con sus respectivas características y descripción de las actividades a realizar están detallados en el numeral como son:

- 1) Comunidad Campesina “Mojandita de Curubi” (Convivencia con sus familias)
- 2) Pequeñas Granjas Integrales
- 3) Fábrica de Lácteos Comunitaria
- 4) Panadería
- 5) Pequeña Florícola
- 6) Shamanismo
- 7) Demostración Cultural
- 8) Lomás de San Mateo
- 9) Miradores como el Cerro “Pucará” y el Picacho “Las Ventanas de Mojanda”
- 10) Pato Cocha (Laguna seca de “Pucará”)
- 11) Cueva “Aguas de Santa Mónica”
- 12) Lagunas de Mojanda

Los paquetes están dirigidos a turistas nacionales y extranjeros.

Todos los paquetes a ofertar básicamente consistirán en que el turista disfrute de la hospitalidad de la Comuna Campesina Mojandita de Curubi, que pueda adquirir experiencia y conocer las labores cotidianas transmitidas de generación en generación por sus ancestros, que presencien la cultura andina obrada por los comuneros, además, con

estos paquetes podrá complacerse con actividades que le permitan la comunión con la naturaleza y a su vez consigan divertirse con actividades como caminatas en los alrededores o pesca en la Lagunas de Mojanda.

- Paquete N° 1: “Convivencia con la Comunidad Mojandita de Curubí en las Lagunas de Mojanda”

Duración: 1 día

Carácter: Natural – Cultural

Dificultad: Moderado Idioma de Guía: español

Precio p.p. / día: \$ 28 usd

Itinerario:

**Cuadro N° 37
Programación Paquete N° 1 del proyecto**

Convivencia con la comunidad Mojandita de Curubí y caminatas en los alrededores de la Laguna			
Día	Hora	Lugar	Actividad
	06h45	Otavaló o Tabacundo	Transferencia a la comunidad Mojandita de Mojandita de Curubí
	07h15	Casa comunal	- Arribo a la casa comunal. - Bienvenida por parte de la directiva. - Charla informativa del itinerario del paquete turístico.
	07h30	Casa familiar campesina	Arribo a la casa familiar campesina indígena en el mismo medio de transporte. - Desayuno
	08h10	Comunidad campesina Mojandita de Curubí	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas con la familia indígena campesina, agropecuarias.
	10h00	Fábrica de lácteos. Casa campesina O Shaman	- Participación en uno de los tres talleres. - Degustación en uno de los dos talleres. - Despedida por parte de los comuneros.
	11h10	Lomás de san mateo	- Arribo a las lomás de san Mateo. - avistamiento de la belleza paisajista y de la comuna - Explorar la casa de adobe y preparación para el Recorrido a la laguna. - Cabalgata (caballo o burro).
	11h20	Camino desde las Lomás de San Mateo hasta las lagunas de Mojanda	- Senderismo hasta las lagunas de Mojanda. - Mirar el Picacho diablo Pungo (puerta

			del diablo) desde el picacho de Yanahurco
			- Avizorar las gradas del diablo desde la Y de Pucará de San Mateo - Observar la Cueva del Cóndor. - Cabalgata (caballo o burro) o recorrido directo en camioneta hasta las Lagunas.
	13h30.	Complejo Laguna de Mojanda	- Arribo a las lagunas. - Avistamiento de las tres lagunas desde el mirador Mojanda. - Fogata en un lugar apartado para calentar los Alimentos del almuerzo.
	14h15	Complejo Lagunas de Mojanda	- Almuerzo y descanso
	15h00	Complejo Lagunas de Mojanda	- Senderismo alrededor de las Lagunas. - Observación de flora, fauna (aves) y belleza Paisajista. - Fogata en un lugar apartado para ello. - Camping temporal (opcional). - Pesca deportiva (opcional). - Cabalgata (opcional). - Ciclismo de montaña (opcional)
		Complejo Lagunas de Mojanda	- Despedida. - Transfer hacia el punto de inicio (Otavalo o Tabacundo).
	18h15	Otavalo o Tabacundo	- Arribo al punto de inicio (fin del turismo).
		Servicios que incluye el paquete	Transporte Otavalo u otro hacia la comunidad Mojandita (casa familiar) y de las lagunas a Otavalo o Tabacundo. Desayuno, taller, cabalgata, o alquiler de camioneta directo a las lagunas, guía, almuerzo.

FUENTE: Comunidad de Mojandita.- Estudio Factibilidad de las Lagunas de Mojanda- Amparo E. Calle

ELABORACIÓN: El autor.

- Paquete N°2: “Encanto Cultural y Natural de la Comunidad Mojandita de Curubi”

Duración: 2 días y una noche

Carácter: Natural – Cultural Dificultad: Moderado

Idioma de Guía: Español

Precio p.p. / día: \$ 57 usd

Itinerario:**Cuadro N° 38****Paquete N°2: “Encanto Cultural y Natural de la Comunidad Mojandita de Curubí**

Convivencia con la comunidad Mojandita de Curubí y caminatas en los alrededores de la Laguna			
Día	Hora	Lugar	Actividad
	06h45	Otavaló o Tabacundo	Transferencia a la comunidad Mojandita de Curubí
	07h15	Casa comunal	- arribo a la casa comunal. - Bienvenida por parte de la directiva. - Charla informativa del itinerario del paquete turístico.
	07h30	Casa familiar campesina	Arribo a la casa familiar campesina indígena en el mismo medio de transporte. - Desayuno
	08h10	Comunidad campesina Mojandita de Curubí	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas con la familia indígena campesina, agropecuarias.
	10h00	Fábrica de lácteos. Casa campesina O Shaman	- Participación en uno de los tres talleres. - Degustación en uno de los dos talleres.
	10h50	Áreas de recreación o Comunidad Santa Mónica	- El turista si prefiere puede realizar actividades de recreación o continuar con las labores cotidianas de la familia.
	12h30	Casa familiar campesina	Almuerzo
	13h30	Casa familiar campesina	Descanso
	14h00.	Comunidad Mojandita	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia campesina indígena (agropecuarias). - Visita a las Pequeñas Granjas Integrales de la comuna (opcional).
	16h15	Mirador Cerro Pucará	- Arribo al Cerro Pucará. - Avistamiento de la belleza paisajista y de las ciudades a su alrededor. - Cabalgata (caballo o burro) - Explorar el sitio y sus alrededores. (senderismo)
	16h50	Pato Cocha (Laguna Seca del Pucará)	- Observar los pajonales con suerte se encontrará conejos del páramo. - Lunch (Cucayos) - Cabalgata (caballo o burro).
	17h45	Comunidad	- Observar la vertiente del Zigzicunga. - Ingreso a la cueva y recorrido por la

			<p>misma.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cabalgata (caballo o burro) - Arribo a la Comunidad Santa Mónica.
	19h00	Arribo a la comunidad de Mojandita	- Arribo a la comunidad de Mojandita
	19h15	Casa familiar campesina	Merienda
	20h15	Casa familiar campesina	descanso
	06h00	Casa familiar campesino	Desayuno
	06h45	Comunidad Campesina "Mojandita"	<ul style="list-style-type: none"> - Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia campesina indígena (agropecuarias). - Visita a las Pequeñas Granjas Integrales de la comuna (opcional).
	10h00	Comunidad campesina	Lunch
	10h15	Comunidad	Continuación con las labores cotidianas de la familia campesina – indígena (agropecuarias).
	11h20	Casa del Shamán	Participación en la ceremonia shamánica
	12h30	Casa familiar campesina	Almuerzo
	13h30	Casa familiar campesina	Descanso
	14h00	Comunidad	<ul style="list-style-type: none"> - Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia campesina indígena (agropecuarias).
	15h45	Canchas de la comunidad	<ul style="list-style-type: none"> - Exhibición de la Demostración Cultural de la comuna. - Demostración y venta de bordados (artesanías) a los turistas (opcional la compra). - Presentación de danza y música por parte de los pobladores de la comunidad a los turistas y participación de ellos en la fiesta de la Comuna. - Compartir por parte de los comuneros (ancianos) mitos, cuentos y tradiciones de la comuna para que el turista conozca la riqueza cultural que posee la cultura andina
	17h40		<ul style="list-style-type: none"> - Despedida - Transfer hacia el punto de inicio (Otavalo o Tabacundo).
	18h15		Arribo al punto de origen (fin del turismo).
		Servicios que incluye el paquete	Transporte Otavalo u otro hacia la comunidad Mojandita de Curubí (casa

		familiar) y de la comunidad hacia su punto de origen, 2 desayunos, 2 almuerzos, 2 lunch, 1 merienda, alojamiento, 2 talleres fábrica o panadería, y shamanismo, cabalgata, demostración cultural.
--	--	---

FUENTE: Comunidad de Mojandita.- Estudio Factibilidad de las Lagunas de Mojanda- Amparo E. Calle

ELABORACIÓN: El autor.

- Paquete N° 3: “Convivencia con la Comunidad Mojandita de Curubí y Aventura en las Lagunas de Mojanda”

Duración: 2 días y una noche

Carácter: Natural – Cultural

Dificultad: Moderado

Idioma de Guía: español

Precio p.p: \$ 69 usd

Itinerario

Cuadro N° 39 Paquete N° 3. Convivencia con la comunidad Mojandita de Curubí y caminatas en los alrededores de la Laguna

Día	Hora	Lugar	Actividad
	06h45	Otavaló o Tabacundo	Transferencia a la comunidad Mojandita Curubí
	07h15	Casa comunal	- arribo a la casa comunal. - Bienvenida por parte de la directiva. - Charla informativa del itinerario del paquete turístico.
	07h30	Casa familiar campesina	Arribo a la casa familiar campesina indígena en el mismo medio de transporte. - Desayuno
	08h10	Comunidad campesina Mojandita Cuji	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas con la familia indígena campesina, agropecuarias.
	10h00	Fábrica de lácteos. Casa campesina o Shamán	- Participación en uno de los tres talleres. - Degustación en uno de los dos talleres.
	10h50	Áreas de recreación o Comunidad Mojandita de Curubí	- El turista si prefiere puede realizar actividades de recreación o continuar con las labores cotidianas de la familia.
	12h30	Casa familiar campesina	Almuerzo
	13h30	Casa familiar campesina	Descanso
	14h00.	Comunidad Mojandita	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia

1			campesina – indígena (agropecuarias). - Visita a las Pequeñas Granjas Integrales de la comuna (opcional).
	17h15	Canchas de la comunidad	- Lunch. - Exhibición de la Demostración Cultural de la comuna. - Demostración y venta de bordados (artesanías) a los turistas (opcional). - Presentación de danza y música por parte de los pobladores de la comunidad a los turistas y participación de ellos en la fiesta de la Comuna. - Compartir por parte de los comuneros (ancianos) mitos, cuentos y tradiciones de la comuna para que el turista conozca la riqueza cultural que posee la cultura andina
	19h30	Casa familiar campesina	- Merienda
	20h30	Casa familiar campesina	- Descanso
	06h00	Casa familiar campesino	- Desayuno
	06h45	Comunidad Campesina “Santa Mónica”	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Entrega de habitaciones
	7h50	Pequeña florícola de la comuna	- Charla o explicación por parte de los dueños de la florícola sobre las labores que realizan, en especial la cosecha de aguas de lluvia. - Participación en alguna labor agrícola de la florícola. - Entrega al turista de una muestra de la producción de la florícola (rosa). - Despedida por parte de los comuneros.
	9h00	Caminata desde las lomás de San Mateo hacia las lagunas de Mojanda	- Senderismo hasta las Lagunas de Mojanda. (exploración) - Mirar el Picacho “Diablo Pungo” (puerta del diablo) desde el Picacho de Yanahurco. - Avizorar las Gradas del Diablo desde la Y de Pucará de San Mateo. - Observar la Cueva del Cóndor. - Cabalgata (caballo o burro) o recorrido directo en camioneta hasta las Lagunas.

	11h20	Complejo lagunas de Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Arribo a las lagunas. - Lunch (cucayos). - Avistamiento de las tres lagunas desde el mirador Mojanda. - Senderismo. - Montar carpa para Camping Temporal. - <input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/> Preparación para pesca deportiva.
	12h35	Lagunas de Mojanda	Pesca deportiva (Laguna macho o hembra)
	13h35	Complejo Lagunas de Mojanda	Fogata en un lugar apartado para preparar los alimentos
	14h00	Complejo lagunas de Mojanda	- Almuerzo y descanso
	14h45	Complejo lagunas de Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Senderismo alrededor de las lagunas. (exploración) - Cabalgata para aquellos turistas de edad entre 41 a 55 años. (opcional) - Observación de flora, fauna (aves) y belleza paisajista. - Fogata en un lugar apartado para ello. - Ciclismo de montaña (opcional).
	17h30	Complejo lagunas de Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Despedida - Transfer hacia el punto de inicio (Otavalo o Tabacundo).
	18h15	Otavalo o Tabacundo	Arribo al punto de origen (fin del turismo).
		Servicios que incluye el paquete	Transporte Otavalo u otro hacia la comunidad Mojandita de Curibí (casa familiar) y de las lagunas a Otavalo o Tabacundo, 2 desayunos, 2 lunch, 2 almuerzo, 1 merienda, 1 merienda, alojamiento, 2 talleres fábrica o panadería, y shamanismo, visita a la pequeña florícola de la comuna, guía, equipamiento, camping, equipamiento para pesca deportiva, cabalgata, demostración cultural.

FUENTE: Comunidad de Mojandita.- Estudio Factibilidad de las Lagunas de Mojanda- Amparo E. Calle

ELABORACIÓN: El autor.

Paquete N° 4: “Convivencia con la Comunidad Mojandita de Curubi y Aventura en las Lagunas de Mojanda”

Duración: 3 días y 2 noches Carácter: Natural – Cultural

Dificultad: Moderado

Idioma de Guía: español

Precio p.p: \$ 97 usd

Itinerario:

Cuadro Nº 40

Paquete Nº 4: “Convivencia con la Comunidad Mojandita de Curubí y caminatas en los alrededores de la laguna”

Día	Hora	Lugar	Actividad
	06h45	Otavaló o Tabacundo	Transferencia a la comunidad Mojandita de Curubí
1	07h15	Casa comunal	- Arribo a la casa comunal. - Bienvenida por parte de la directiva. - Charla informativa del itinerario del paquete turístico.
	07h30	Casa familiar campesina	- Arribo a la casa familiar campesina indígena en el mismo medio de transporte. - Desayuno
	08h10	Comunidad campesina Mojandita de Curubí	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas con la familia indígena campesina, agropecuarias.
	10h00	Mirador cerro Pucara	- Arribo al cerro Pucara - Avistamiento de la belleza paisajista y de las ciudades a su alrededor. - Cabalgata caballo o burro.
	10h35	Pato Cocha (Laguna seca del Pucara)	- Explorar el sitio y sus alrededores. (senderismo) - Observar los pajonales con suerte se encontrará conejos del páramo. - Lunch (Cucayos). - Cabalgata (caballo o burro).
	11h30	Cueva “ Aguas de santa Mónica”	- Explorar los alrededores de la cueva (senderismo) - Ingreso a la cueva y recorrido por la misma. - Observar la vertiente del Zigzicunga. - Cabalgata (caballo o burro).
	12h45	Comunidad Mojandita	- Arribo a la Comunidad Mojandita - Cabalgata (caballo o burro)
	13h00.	Casa familiar campesina	- Almuerzo
	14h00	Casa familiar campesina	- Descanso
	14h30	Comunidad Mojandita	- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia campesina Indígena (agropecuarias). - Visita a las Pequeñas Granjas Integrales de la comuna (opcional).
	16h40	Fábrica de lácteos o panadería de la comuna	- Participación en uno de los talleres. - Degustación en uno de los talleres.
	17h30	Casa familiar campesino, canchas de indor, futbol,	- Recreación, descanso

		básquet, vóley.	
19h15	Casa familiar campesina		- Merienda
20h15	Casa familiar campesina		- Descanso
6h00	Casa familiar campesina		- Desayuno
06h45	Comunidad campesina		- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia campesina indígena (agropecuarias). - Visita a las Pequeñas Granjas Integrales de la comuna (opcional).
10h00	Comunidad campesina		- Lunch
10h15	Comunidad campesina		- Continuación con las labores cotidianas de la familia campesina – indígena (agropecuarias)
11h20	Casa del Shamán		- Participación en la ceremonia shamánica
12h30	Casa familiar campesina		- Almuerzo
13h30	Casa familiar campesina		- Descanso
14h00	Comunidad		- Convivencia y encuentro con la familia campesina. - Labores cotidianas de la familia campesina indígena (agropecuarias).
15h55	Pequeña florícola de la comuna		- Charla o explicación por parte de los dueños de la florícola sobre las labores que realizan, en especial la cosecha de aguas de lluvia. - Participación en alguna labor agrícola de la florícola. - Entrega al turista de una muestra de la producción de la florícola (rosa). - Lunch.
17h15	Canchas de la comunidad		- Exhibición de la Demostración Cultural de la comuna. - Demostración y venta de bordados (artesanías) a los turistas (opcional la compra). - Presentación de danza y música por parte de los pobladores de la comunidad a los turistas y participación de ellos en la fiesta de la Comuna. - Compartir por parte de los comuneros (ancianos) mitos, cuentos y tradiciones de la comuna para que el turista conozca la riqueza cultural que posee la cultura andina.
19h30	Casa familiar		- Merienda
20h30	Casa familiar		- Descanso
06h00	Casa familiar		- Desayuno. - Entrega de habitaciones. - Despedida por parte de los comuneros.

	7h25	Lomás de San Mateo	<ul style="list-style-type: none"> - Arribo a las Lomás de San Mateo. - Avistamiento de la belleza paisajista y de la comuna - Explorar la casa de adobe y prepararse para comenzar con el recorrido de la ruta hacia las lagunas. - Cabalgata (caballo o burro)
	07h40	Camino desde las Lomás de San Mateo hacia las lagunas de Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Senderismo hasta las Lagunas de Mojanda. (exploración) - Mirar el Picacho "Diablo Pungo" (puerta del diablo) desde el Picacho de Yanahurco. - Avizorar las Gradas del Diablo desde la Y de Pucará de San Mateo. - Observar la Cueva del Cóndor. - Cabalgata (caballo o burro) o recorrido directo en camioneta hasta las Lagunas.
	09h50	Complejo lagunas de Mojanda.	<ul style="list-style-type: none"> - Arribo a las lagunas. - Lunch (cucayos). - Avistamiento de las tres lagunas desde el Mirador Mojanda. - Senderismo.
	11h15	Complejo lagunas de Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Montar carpa para Camping Temporal. - Descanso - Preparación para pesca deportiva
	13h00	Complejo lagunas Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Fogata en un lugar apartado para ello para calentar los alimentos del almuerzo.
	13h30	Complejo lagunas Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Almuerzo. - Descanso.
	14h30	Complejo lagunas de Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Senderismo alrededor de las lagunas. - Cabalgata para aquellos turistas de edad entre 41 a 55 años. (opcional) - Observación de flora, fauna (aves) y belleza paisajista. - Fogata en un lugar apartado para ello. - Ciclismo de montaña (opcional)
	17h15	Complejo lagunas Mojanda	<ul style="list-style-type: none"> - Despedida. - Transferencia hacia el punto de origen (Otavalo o Tabacundo)
	18h00	Otavalo o Tabacundo	<ul style="list-style-type: none"> - Arribo al punto de origen
		Servicios que incluye el paquete.	Transporte Otavalo u otro hacia la comunidad Mojandita de Curubi (casa familiar) y de las lagunas a Otavalo o Tabacundo, 3 desayunos, 4 lunch, 3 almuerzo, 2 meriendas, 2 noches por alojamiento, 2 talleres fábrica o panadería, y shamanismo, , visita a la pequeña florícola de la comuna, guía, equipamiento, camping, equipamiento

			para pesca deportiva, cabalgata, demostración cultural.
--	--	--	---

FUENTE: Comunidad de Mojandita.- Estudio Factibilidad de las Lagunas de Mojanda- Amparo E. Calle

ELABORACIÓN: El autor.

Qué llevar:

- Documentos personales para el registro de los clientes.
- Cámara fotográfica.
- Filmadora.
- Ropa abrigada y cómoda (impermeable, chompa, bufanda, gorra de lana, guantes, botas de caucho, gorras para excursión, poncho de agua).
- Binoculares.
- Linterna.
- Protector Solar.

Qué no llevar:

- Bebidas alcohólicas y sustancias estupefacientes.
- Armás corto punzantes y de fuego.

Servicios que no se incluye:

- Alimentos no especificados.
- Bebidas extras.
- Gastos Personales.
- Propinas.
- Alquiler de internet.
- Alquiler de cabinas telefónicas.
- Alquiler de botas de caucho, gorro para excursión, poncho de agua.
- Alquiler de binoculares.
- Alquiler de linterna.
- Alquiler de caballos y burros, se exceptúan los turistas de edades entre 41 a 55 años para el caso del traslado del turista (cabalgata) desde las Lomas de San Mateo hacia las Lagunas de Mojanda.
- Alquiler de cuadrones, motos.
- Alquiler de camioneta a utilizarla dentro de la comuna y hacia las lagunas, exceptuándose los turistas de edades entre 41 a 55 años para el caso del traslado directo a las Lagunas de Mojanda.
- Equipos de ciclismo para montaña.

Nota:

- El recorrido de la ruta desde el pucará hacia la laguna seca y cueva será guiado por un turista nativo de la comuna. Y desde las lomas

de San Mateo hacia las Lagunas de Mojanda será guiado por un turista nativo de la comuna, y por ayudantes adicionales sólo para grupos numerosos.

- Se entregará a los turistas fundas para recolectar la basura.
- Se recomienda que el turista consulte con su médico para llevar algún tipo de medicamento si tiene alguna enfermedad.
- Debido a cambios estacionales o condiciones de clima y por seguridad del turista, se puede causar ligeros cambios en el itinerario sin previo aviso. Cambios que aseguren el bienestar del turista y la conservación de los ecosistemas a visitar.
- El turista tendrá la opción de realizar pequeños cambios en la programación del paquete, refiriéndonos al cambio del orden de los lugares a visitar y formas de realizarlo (cabalgata u otro).
- Los servicios que no se incluye en el paquete pueden ser facilitados por la Comunidad alquilándolos pero tendrá un costo adicional al paquete, los equipos de ciclismo de montaña no se podrán facilitar porque la Comunidad prefiere conservar los ecosistemas.
- Para recorrer la ruta hacia las cuevas desde el pucará y desde las Lomas de San Mateo hasta las lagunas, se llevará preparado plantas medicinales para el dolor de cabeza, frío y cansancio, en el caso de que se necesite utilizarlo.
- Se trasladará en camioneta a los turistas para que arriben al cerro Pucará, y para que retornen desde la cabecera de Santa Mónica hacia la casa familiar para el almuerzo, y para que arriben las lomas de San Mateo punto de salida hacia las lagunas, estos servicios no tendrán costo.
- El alquiler de caballos o burros no es imprescindible para turistas de 41 a 55 años, ya que la ruta desde el Pucará a la Cueva no es muy dificultosa.

3.6 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización constituye un proceso a través del cual los productos pasan desde los puntos de producción a los de venta. Se componen de varias fases intermedias según así lo apliquen las entidades o empresas que comercializan productos.

Si en una empresa o entidad productora se tiene ya los productos destinados para la venta, es decir a punto para la entrega al mercado hacia el consumidor final, se debe definir en la planificación misma del modelo de gestión de la entidad el canal de comercialización, ya que si se no hay precisión en la operación de venta, esto vendría a identificar falencias de entrega oportuna a los clientes o consumidores.

La comercialización de los productos turísticos se lo realiza a través de los siguientes Agentes de la Cadena:

- **Tour operadores.**- Son quienes organizan la oferta turística y proveen directamente los servicios que utilizará el consumidor final, el turista.

□ **Mayoristas.**- Son agentes que tienen la capacidad y el tamaño para juntar y organizar el grueso de las ofertas y demandas turísticas, tanto en el país de origen (tour operador de salida), como en el país de destino (mayorista receptor).

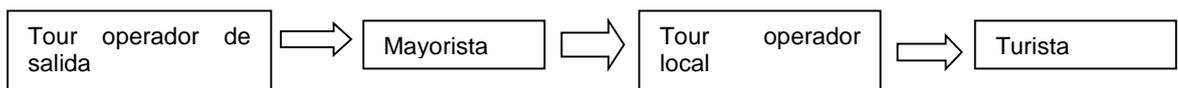
□ **Agencias de viaje.**- Son canales de comercialización que sólo venden los productos finales que consumirá el turista (pasajes aéreos y paquetes turísticos), no organizan la oferta.

Funcionamiento de la Cadena:

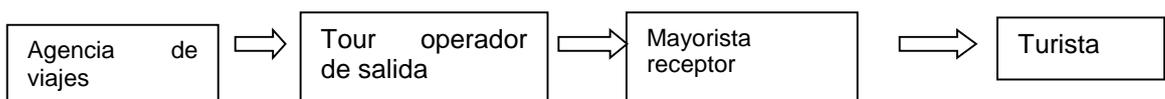
El turista o consumidor final de acuerdo a sus preferencias, posibilidades y acceso a la información, tiene cuatro opciones para comprar su producto turístico:

Cuando el turista organiza su viaje, a través de un tour operador o agencia de viajes en su país de residencia en el exterior:

- La primera opción es acudir a un tour operador de salida (en su país de origen) para organizar su viaje. Luego el tour operador de salida se encargará de contactar al mayorista receptor, en el lugar de destino y éste a su vez transmite la demanda al tour operador local. El tour operador local es quien ofrece y generalmente organiza el alojamiento y/o el transporte y/o los recorridos (tours), es el agente que entregará directamente el servicio al turista extranjero, cuando llegue a su destino. Dentro de estas opciones se puede dar el caso en el que el tour operador de salida se contacte directamente con el tour operador local sin la mediación del mayorista receptor.

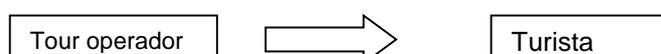


- □ La segunda opción es ir a una agencia de viajes para comprar el paquete turístico o los pasajes, posteriormente la agencia de viajes contactará al tour operador de salida, quien a su vez buscará al mayorista receptor en el lugar de destino y éste finalmente al tour operador local, que atenderá al turista.

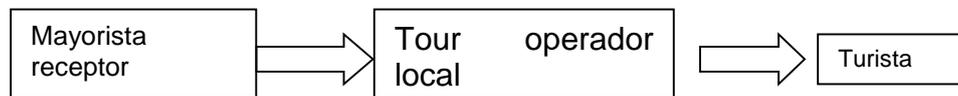


Cuando el turista organiza su viaje por cuenta propia (también semi organizados)

- □ La tercera opción es el camino más directo, cuando el turista contacta directamente al Tour Operador local, que será quien le entregue el servicio final.



- □ La cuarta opción del turista es contactar directamente en el país de destino al mayorista receptor, luego éste agente contacta al tour operador local y finalmente, el tour operador local dará el servicio final al turista.



3.7 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.

Para la definición de las estrategias de distribución a considerar para nuestro proyecto, se consideró el perfil del turista, específicamente el medio de información usado por estos.

También se consideró un estudio realizado por el gobierno Provincial de Imbabura sobre un plan de marketing para las operadoras turísticas comunitarias de la Provincia de Imbabura.

A. Distribución y ventas a través de las operaciones comunitarias.

Para esta estrategia, es importante realizar un taller con todas las operaciones de turismo comunitario en donde se desarrollen políticas y convenios de venta de servicios y paquetes turísticos de las demás operaciones comunitarias parte de la RED, es decir una venta cruzada. Para esto es importante definir ciertos aspectos.

B. La distribución (Venta) a través de la página Web.

La utilización de la página Web como una herramienta de promoción directa a turistas y operadoras de turismo, por lo que es necesario la construcción de una página Web para la Comunidad Mojandita de Curubí, en programación en HTML, que contenga información de la experiencia, los servicios turísticos ofertados con sus respectivos precios, mapas de la zona, así como fotografías, la Web debe ser realizada en dos idiomas

inglés y español. La herramienta de comunicación dentro del Internet es la página Web, tiene que estar actualizada y disponible en español e inglés.

También es sumamente importante la construcción portal Web la que contenga información de servicios turísticos y paquetes turísticos, tanto regional, además el portal Web funcionará como central de reservas y la suscripción en buscadores especializados de turismo en internet para acceder a mercados internacionales.

Las operaciones turísticas comunitarias, se contactan con otros agentes de la cadena de comercialización (tour operadores, mayoristas, turista final), a través de distintos medios.

Recomendamos el siguiente dominio para la página Web de la comuna:

Además es importante hacer las gestiones necesarias para ofrecer los productos de la comuna e incluir la oferta de los paquetes comunitarios dentro de centros de información electrónica, por lo que es necesario inscribir el portal Web de reservas dentro de los portales de turismo que manejan temas de turismo comunitario, ecoturismo, turismo sostenible, turismo justo, turismo responsable. A continuación se recomienda algunos portales como por ejemplo:

- www.responsibletravel.com
- www.sustainabletravel.com
- www.ecoclub.com
- www.planeta.com
- www.ecotour.com
- www.ecotravel.com
- www.worldtourismdirectory.com
- www.turismcares.org
- www.eco-index.org

C. Venta a través de Agencias y Operadores Receptivos Nacionales.

Alianzas estratégicas con operadoras y agencias nacionales para la venta de los productos turísticos de la comuna. La negociación se la realizaría

especialmente para dirigirnos a turistas extranjeros que viajan a través de paquetes turísticos, y que resulta complicado captarlo debido a que no pueden salirse del itinerario establecido ya que sus viajes son organizados por mayoristas.

Para estas alianzas se presentará el producto y se elaborará un convenio económico en la que se beneficien ambas partes, entregar material promocional, y proponer el 10% de comisión por venta y/o negociar gratuidades por grupos considerables.

Cuadro: 41
Agencias y Operadores Receptivos Nacionales

NOMBRE	DIRECCIÓN	EMAIL	CONTACTO	TELÉFON
Campus –trekking Ecuador	P.O. Box 17-12-45	campus@pl.pro.ec	Camilo Andrade	2 340 601 9 706 045
Ecuadorianexpeditions	P.O. Box 17-22-20105	ecuaexpeditions@andinanet.net	Linda Carrasco	2 551 544 9 905 633
Ecuador Amazing Cia. Ltda.	Av. Amazonas1123 y Pinto	info@ecuadoramazing.com	Ledo Santiago Guamaní León	22553750 99848585
Eco Adventour	Foch 634 y Reina Victoria	info@ecoadventour.com	Marcelo Meneses	22520647 22223720 99820848
Ecu Explorer	Sucre y Guayaquil (Ambato)		Ing. Ritha Garzón	92718.077
Ecole Travel	Mariscal Foch 325 y Av. 6 de Diciembre	gerencia@ecoletravel-ecuador.com marije@ecoletravelecuador.com	Marije Paredes	22522954 9927973 102
The Edge	Mariscal Foch E4-283 y Amazonas, 2nd floor	malik@theedgeecuador.com	José Antonio Torres	2 550 842
Emer Tours	Av. 6 de Diciembre 1671 y Joaquín Pinto		Victor Álvarez	2 501 286 9 659 840
Explorandes Ecuador	Presidente Wilson 537 y Diego de Almagro	explora@hoy.net	Jeanneth Vásconez	2 222 699 2 556 936
Exploratur	Av. Shyris 760 y República del Salvador	exploratur@andinanet.net	Edison Ramírez	2 460 790

	Edificio Tapia			
Franlistour	Guayaquil 214 y Sucre Pasaje Tobar 3er. Piso	fralistour@punto.net.ec	Adriana Flores	2 570 826 9779 8014
Giramondo	Av. Mariscal Foch E8-42 y Av. 6 de Diciembre	giramondo@uio.satnet.net	Ida Páez deMolinari	2 222 444 2 222 868
Harmony Tours	Mosquera Narváez 668 y Av. América	harmonyec@harmonytoursec.com	Alfredo Egas	2222 7095
Klein Tours	Ave. Eloy Alfano N 34-151 y Catalina Aldaz	Market1@kleintours.com.net	Christian Mera	2226 7080 2226 7000
Latin Tour	Av. Amazonas N24-03 y Wilson	mauri@accessinter.net	Mónica Ortiz	2 222 266 9 718 761
Metropolitan Touring	Av. República del Salvador N36-84 y NN.UU.	Vero3/vzv2991@yahoo.com	Verónica Luzuriaga (guía)	2 464 780 99592 454
Safari Ecuador	Foch E5-39 y J.L. Mera	jean@safari.com.ec	Jean Brown	2255 2505

FUENTE: Estudio realizado por el Gobierno Provincial de Imbabura sobre un "Plan de marketing para las operadoras turísticas comunitarias de la Provincia de Imbabura"

ELABORACION: El autor

D. Distribución a través de operadores y mayoristas internacionales.

Según la cadena de comercialización antes descrita, las operaciones locales de turismo rural comunitario deben poner mucho énfasis en hacer contactos con tour operadores internacionales.

La mayor parte de grupos de turistas potenciales para las comunidades, se organizan a través de un tour operador. Es muy importante establecer contactos con tour operadores, darles a conocer la nueva propuesta de turismo comunitario y tratar de que incluyan éstos productos en sus paquetes, siempre ofreciendo un servicio de calidad. A continuación un listado de los posibles contactos:

**Cuadro N° 42
Distribución**

HOLANDA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
TerraMundo	Amsterdam	terramun@euronet.nl	Brigitte Van Der Zanden	31 0 420 1122
ALEMANIA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
TUI	Hannover	Mechtild.latussek@tui.com	Mechtild Latussek	495.115.662.207
Aventoura	Freiburg	Heike.alter@aventoura.de	Heike Alter	497.612.116.990
BÉLGICA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Joker Tourism	Brussels	info@joker.be	Ana Cambre	32 2 4262303
Antipodes Voyages	Brussels	marc@antipodes.be	Marc Lambert	32 2 640 2323
ESPAÑA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Aventuras.org	Madrid	carlos@aventuras.org	Carlos Rodrigo Blanco	34 686 770505 34 91 5415655
FRANCIA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Nomade Adventure	Toulouse	planetair@yahoo.com	David Bruno	33 561554922
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
World Challenge Expeditions	London	welcome@worldchallenge.co.uk	Diana Maisel	34 181 961 1122
ITALIA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Pindorama	Milano	franz@fbondioli.ittravelbond@hotmail.com	Franco Bondioli	39 289406351 39356175865
COSTA RICA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Horizontes	San José	sole@horizontes.com horizont@racsa.co.cr	Soledad Naranjo	506 222 2022
PERÚ				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Avanti Travel	Chiclayo	avantitravel@terra.com.pe	Mirelly Guevara	51 74 271152
USA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Granturismo Group Coral Gables	Florida	gttours@belsouth.net	Marcelo Roman	1305 445 9600
CANADÁ				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Equitour	Montreal	equitour@videotron.ca	Francine Roy	1 514 2840766
NUEVA ZELANDA				
ORGANIZACIÓN	CIUDAD	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Latin Link Adventure	Dunedin	marg@latinlink.co.nz	Margarita Giles	64 3 4778045

Fuente: Estudio realizado por el Gobierno Provincial de Imbabura sobre un "Plan de marketing para las operadoras turísticas comunitarias de la Provincia de Imbabura"
Elaboración: El Autor

E. Venta a pasajero directos.

La venta directa de los paquetes regionales se dará en la Casa Comunal de la Comunidad Campesina Mojandita de Curubí, o mediante la página web de la comuna, los potenciales clientes serán pasajeros nacionales, estudiantes de universidades, voluntarios y extranjeros que se encuentran en el país. Se venderán al precio publicado sin dar ninguna comisión al cliente final, se establecerán descuentos acorde al número de personas (de 10 en adelante).

Los pasajeros directos necesitan más tiempo para entender el destino, el programa y todo lo que incluye debido a que no tiene el conocimiento previo, a diferencia de los agentes de viajes.

Se debe mencionar que los esfuerzos de mercadeo para captar pasajeros directos son más exigentes (folletería, publicidad). También se visitará universidades, colegios, empresas públicas y privadas para nuestra promoción, entre otros.

F. Distribución por otros medios.

Existen otros canales de distribución directos que han venido trabajando con el producto turístico comunitario.

Para llegar a los otros grupos será muy importante entablar contactos directos. Sería interesante llegar a establecer convenios con: colegios, universidades, institutos, escuelas de español, empresas, etc. También se pueden establecer relaciones directas con los cabildos de otras comunidades indígenas.

Estos canales son muy importantes ya que algunas operadoras han comenzado a trabajar con ellas:

1. Universidades Nacionales (estudiantes en general y de turismo).
2. Universidades internacionales (Estudiantes en general, de turismo y carreras afines).
3. Escuelas de español (estudiantes extranjeros, viajero independientes, voluntarios,...
4. Colegios (estudiantes en general y en turismo).
5. Fundaciones y ONGs (funcionarios, voluntarios,....)

Se deberá crear una base de datos de estas organizaciones y promocionar programas de la red de operaciones comunitarias de Imbabura, en especial el de la comunidad Campesina Mojandita de Curubí y Lagunas de Mojanda. Las universidades están buscando todo el tiempo programas para sus estudiantes, pero además se pueden incluir pequeños circuitos dentro de las llamadas “giras de estudio” de los estudiantes de las carreras afines. En cuanto al precio se recomienda hacer negociaciones directas con cada institución y manejar una política de descuentos para estos casos.

Se presenta algunas organizaciones interesadas en programas con comunidades:

**Cuadro N° 43
Organizaciones**

ORGANIZAC.	LUGAR	E MAIL	CONTACTO	TELÉFONO
Andean Study Programs	Foch 721 y Amazonas	lori@andeanstudy.com	Lori Espinoza	2 226847
Universidad de Especialidades Turísticas	Av. Colón y Juan León Mera, Edificio UCT	ecabanilla@uct.edu.ec info@uct.edu.ec	Enrique Canabilla	2 2505 300 9 9450065
Cimás	Quito	fcimás@cimás.ecuanex.net.ec	Emilia Castello	2 452 300
Amili Internship Program	Selva Alegre 1031 e Isla Planta Baja	info@amili.org	Mirian Fernández	2 222 6947
UTE Campus matriz	Burgeois N34-121 y Rumipamba	mjativa@ute.edu.ec	Marlo Játilva	2 242 585
Fundación para el Desarrollo Sostenible	Rocafuerte entre Montalvo y Castillo (Ambato)		Gladys Cárdenas	32.846.766
Fundación Maquipucuna	Baquerizo E9-153 y Tamayo	ingo@maquipucuna.org		
Fundación Jatari	Av. Loja y Guayaquil (Loja)	info@jatari.org		72.200.071
Fundación FEVI	Av. Francisco de Orellana 310 y pasaje Ramírez (Cumbayá)	info@fevi.org	María Teresa Barragán	

Fuente: Estudio realizado por el Gobierno Provincial de Imbabura sobre un "Plan de marketing para las operadoras turísticas comunitarias de la Provincia de Imbabura"

Elaboración: El autor

3.8 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

El turismo que llega a Mojanda, orienta su atención en atractivos tradicionales como la gastronomía, mercados artesanales, demostraciones culturales, convivencia con la comunidad, agroturismo, demostraciones culturales, paisajes, al mismo tiempo que existe una alta aceptación según el trabajo de campo por parte de los turistas para la creación de ésta microempresa de turismo comunitario.

- El proyecto es factible ya que existe una demanda insatisfecha de turistas que demandan este tipo de paquetes turísticos, con una demanda insatisfecha en el primer año de la proyección de 1 874 turistas y en el año quinto de 2 893 turistas con una tasa de crecimiento del 20%, por lo tanto la posibilidad de éxito es mayor para la pequeña empresa de

turismo comunitario Mojandita de Curubí. Esta información del estudio de mercado está sustentada en el trabajo de campo realizado.

- Esta pequeña empresa se enmarca dentro de la nueva tendencia de crecimiento del turismo comunitario ecológico, ambiental, por el momento este tipo de turismo no se encuentra explotado en la zona de Mojanda ya que la única empresa que controla el mercado es Runa Tupari, pero dentro de la Provincia ya se está dando la debida importancia y vemos que se están creando otras empresas dedicadas a la prestación de este tipo de turismo como Ecomontes en Otavalo.

- La creación de ésta pequeña empresa será un incentivo para promover e incrementar el turismo en la zona de Mojanda y en la Provincia por lo tanto generar fuentes de empleo. En la cual sus paquetes turísticos dan mucha importancia a la convivencia comunitaria en la cual destacan las demostraciones culturales, talleres, gastronomía, agroturismo, y en especial las diversas expediciones a los montes y cerros del entorno.

- El medio de promoción y marketing que utilizará esta pequeña empresa será el Internet, ya que se puede dar a conocer tanto Nacional como Internacional, sin dejar de lado la publicidad visual como son afiches, trípticos, gigantografías, volantes...

- La infraestructura turística que existe es muy baja y además en el campo de las empresas o microempresas que se dedican a la prestación de servicios de turismo comunitario se encuentra registrada solamente la Operadora de Turismo Comunitario Runa Tupari.

- La oferta turística por producto o servicio se encuentra en un precio promedio de \$ 52.00, Usd por persona siendo este un precio muy asequible para las personas que gustan de la realización de este tipo de turismo comunitario ya sea nacional o extranjero.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO

a. Mercado

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto sólo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior a dicho tamaño.

La demanda del servicio turístico que proveerá la pequeña empresa de turismo comunitario es viable ya que su producto es integrar a los turistas a la convivencia en la comunidad, ya sea en las diversas actividades que se desarrolla en la comuna como puede ser las demostraciones culturales, la visita a las pequeñas florícolas, la gastronomía, participar en las diversas actividades agrícolas que se desarrolla en las chacras, ya sea limpiando los terrenos de maleza, o fumigando con compuestos orgánicos,... En este aspecto se diferencia de la empresa Runa Tupari, ya que esta empresa funciona prácticamente como una operadora y no son los comuneros los que asumen este rol como es el caso de la pequeña empresa sujeta de estudio. La mayoría de turistas según la encuesta permanecen máximo dos días, por lo que la empresa puede trabajar con una capacidad de un 60 % a 80% en los dos primeros años de puesta en marcha.

El objetivo es incrementar la utilización de la misma conforme aumenta la captación de clientes.

b. Disponibilidad de Recursos Financieros

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión mínimos del proyecto es claro que la realización del mismo es imposible. Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para los cuales existe una gran diferencia de costos y rendimiento económico para producciones similares, la prudencia aconsejara escoger aquel tamaño que pueda financiarse con mayor comodidad y seguridad y que a la vez ofrezca los menores costos y un alto rendimiento del capital.

De esta manera, la empresa se financiará con recursos propios, los cuales provendrá de la cuota que invierta cada miembro de la comunidad, el 25% y con recursos externos en un 75 %, del Municipio de Otavalo y un préstamo de \$ USD 8 000, a una tasa de interés activa del 10% y a 5 años plazo y a un año de gracia del Banco Nacional de Fomento

c. Disponibilidad de mano de obra.

En cuanto la mano de Obra indirecta la comunidad cuenta con personal preparado para la administración ya que hay miembros de la comunidad que han participado en otros proyectos, por lo que si están en condiciones de llevar los respectivos registros, Pero en cuanto a la rama del ecoturismo comunitario si se requerirá capacitación, ya que es la primera vez que se implementa este tipo de unidad productiva en la zona de Mojandita de Curubí, en el caso en el caso de que no cuenten con todo el personal necesario para la administración se tendrá que contratar a agentes externos de la comunidad.

En el caso de la Mano de Obra directa, como son los guías de la comuna se trabajará con aquellos comuneros que tengan más conocimiento sobre la zona de la comunidad y de la ruta, además que se les capacitará.

En el caso de contratarse un administrador para el proyecto, este tendrá que cumplir con algunos requisitos, entre los más importantes están: Formación universitaria, conocimiento de idiomas en especial inglés, experiencia laboral, conocimientos reales de la zona, relaciones interpersonales, conocimientos en los respectivos cargos a ejecutarse, entre los más importantes.

d. Disponibilidad de materiales directos

Se requiere de materiales para la remodelación física de las instalaciones de la pequeña empresa turística (casa comunal) y para la readecuación de los dormitorios y baños, de tres casas comuneras destinadas para el turismo comunitario, además que se necesitará los accesorios necesarios para el equipamiento y mobiliario de las mismas y equipos para el área de recreación.

Los materiales necesarios para las adecuaciones serán transportados desde la ciudad de Otavalo, ya que en la zona no se tiene acceso a materiales de construcción ni tampoco del equipo y mobiliario necesario para la cabaña, este aspecto no representa un inconveniente en cuanto a gasto ya que la cercanía facilita el transporte y por ende el costo no es elevado.

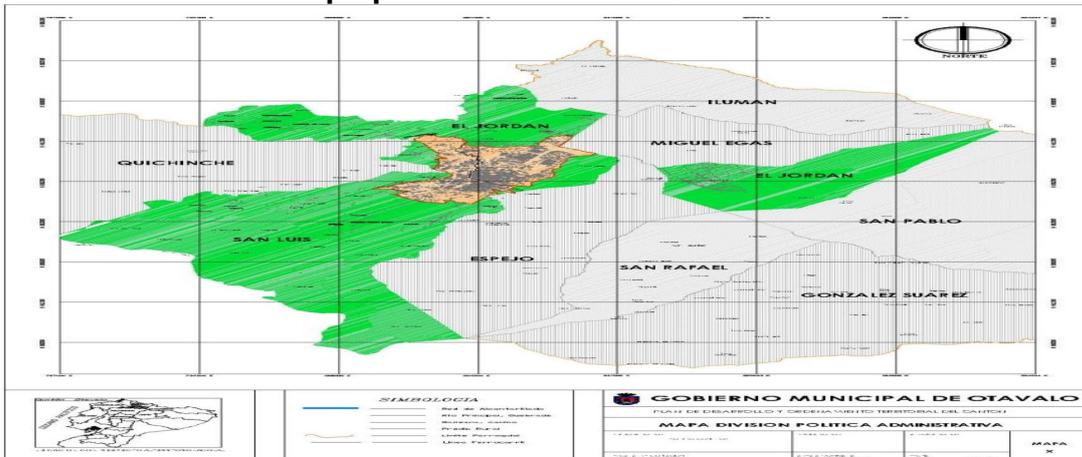
4.2 LOCALIZACIÓN

4.2.1 Macro localización del proyecto

La pequeña empresa de turismo comunitario Mojandita de Curubí estará localizada en la provincia de Imbabura, Cantón Otavalo, al cual se puede llegar mediante dos vías de acceso: una por Otavalo y la otra por la Panamericana Norte por el Sector de Cajas. El lugar geográfico donde se va a llevar a cabo la presente investigación es:

REGIÓN: Sierra
PROVINCIA: Imbabura
CANTÓN: Otavalo

Gráfico N°:23
Mapa político del cantón Otavalo



FUENTE: Plan de desarrollo Estratégico de Otavalo

4.2.2 Micro localización del proyecto

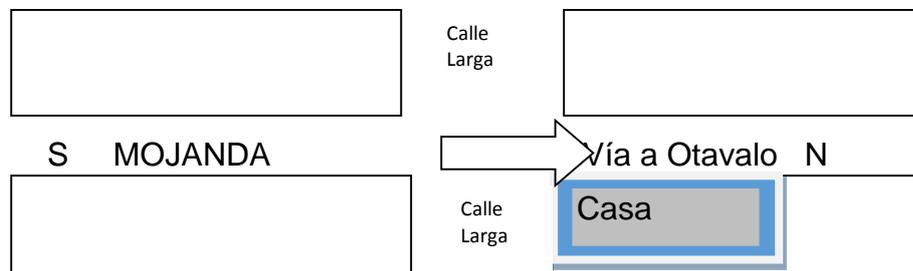
El proyecto se encontrará localizado en la casa comunal de Mojandita de Curubí Parroquia de San Luis, lugar estratégico en donde arriban turistas que ingresan de Otavalo y de todos los lugares y que su destino es visitar la Zona de Mojanda, sus lagos, sus montes, chaquiñanes y además convivir con la comunidad.

PARROQUIA: San Luis

SECTOR: Casa Comunal

CALLES: Calle Larga – Vía a Otavalo

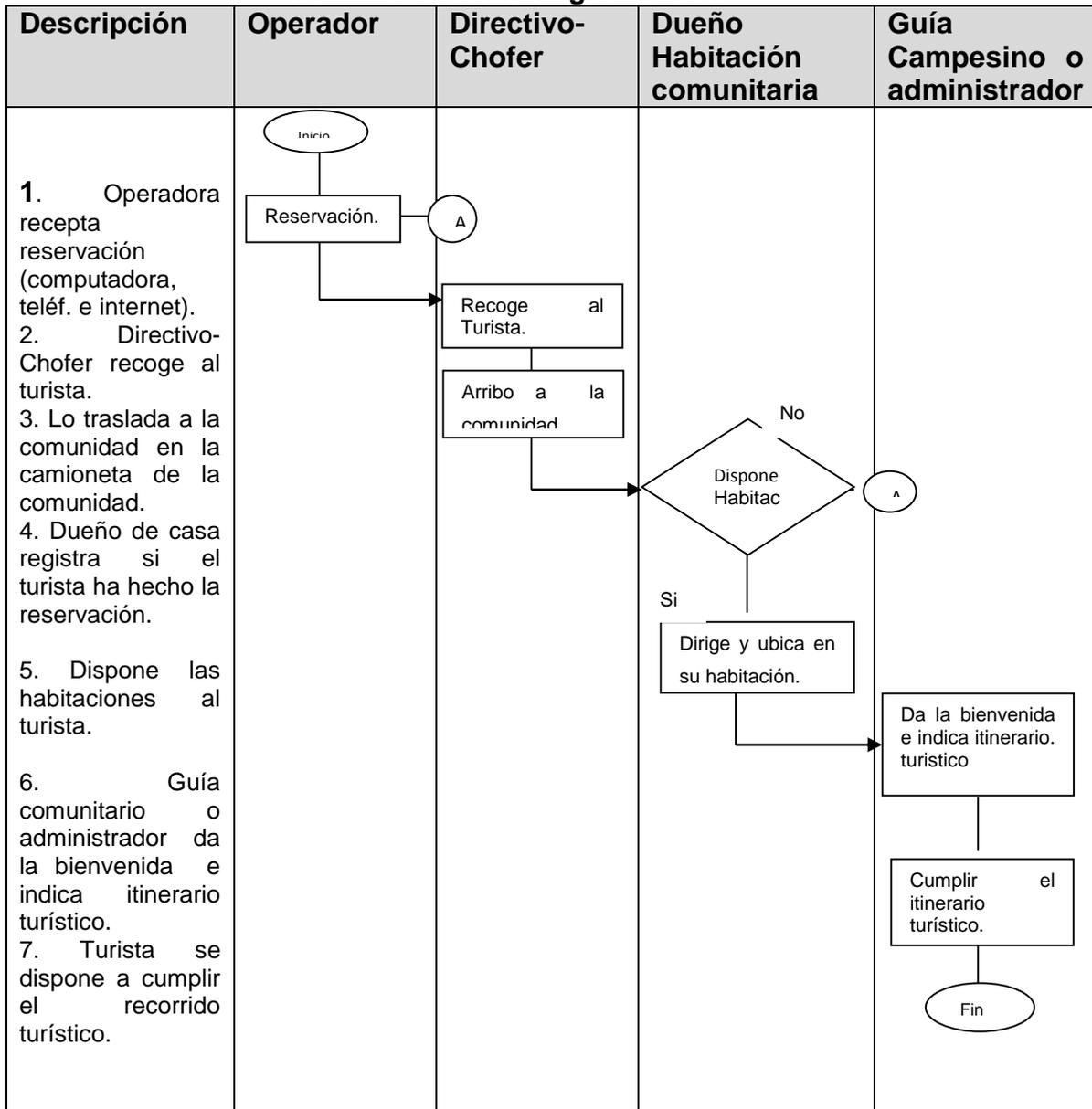
Gráfico N°24 : Croquis Mojandita de Curubí



4.3 DIAGRAMA DE PROCESOS

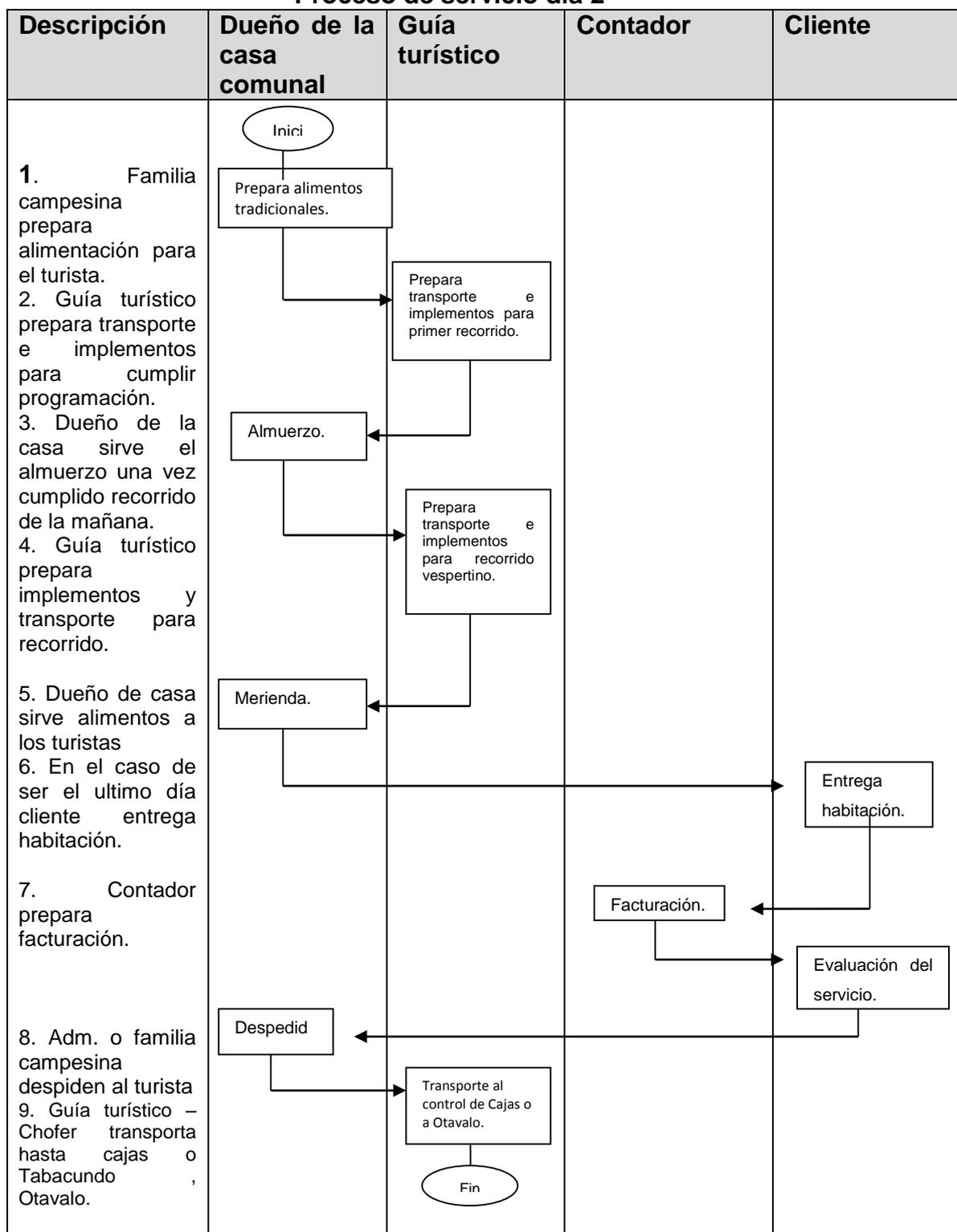
En los diagramas de flujo siguientes describimos los procesos de servicio global del día 1 y 2, el proceso de transporte, de alojamiento, de alimentación,

Gráfico N° 25
Proceso de servicio global día 1



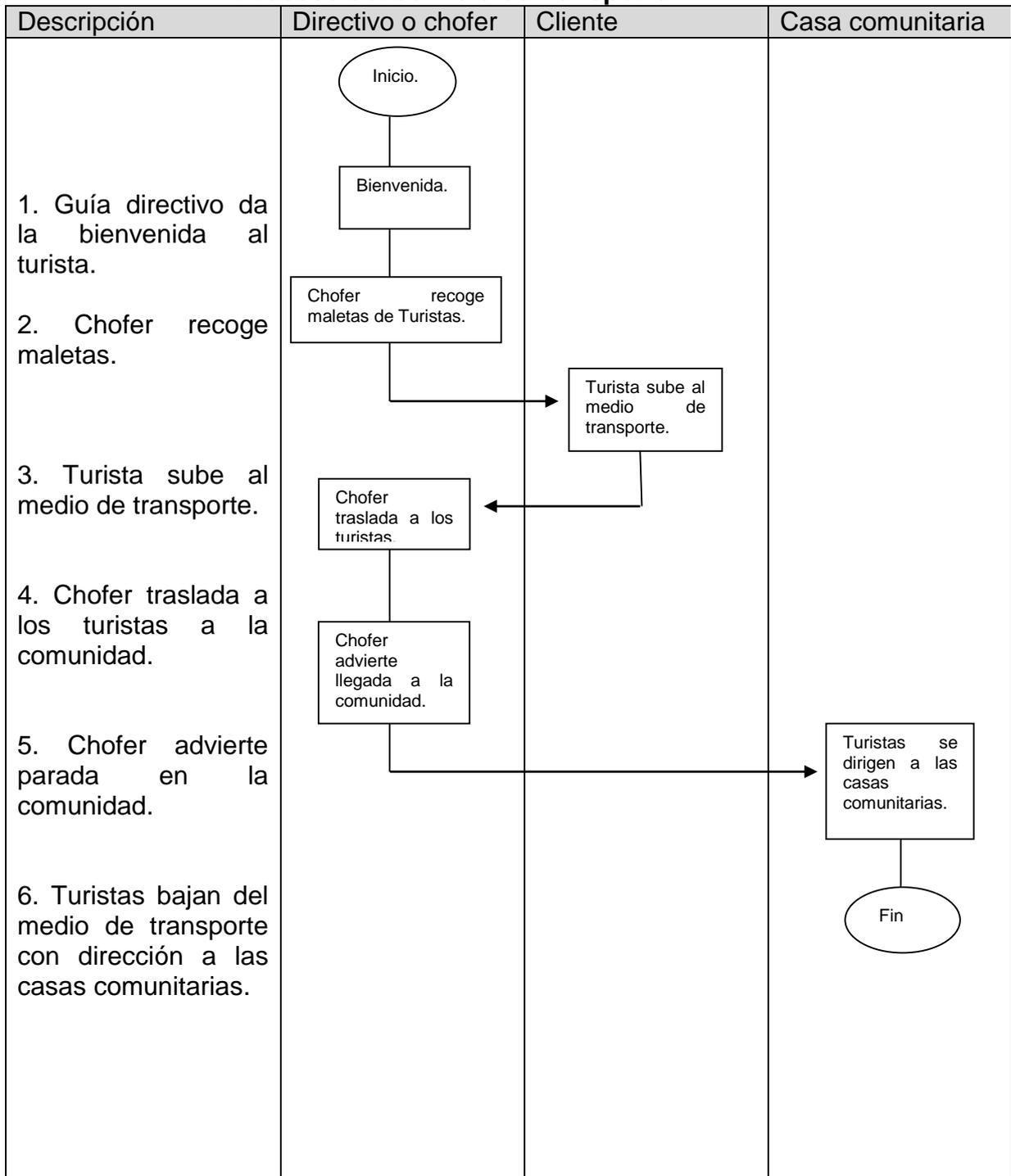
FUENTE: Reuniones comuneros de Mojandita
ELABORACIÓN: El autor

Gráfico N° 26
Proceso de servicio día 2



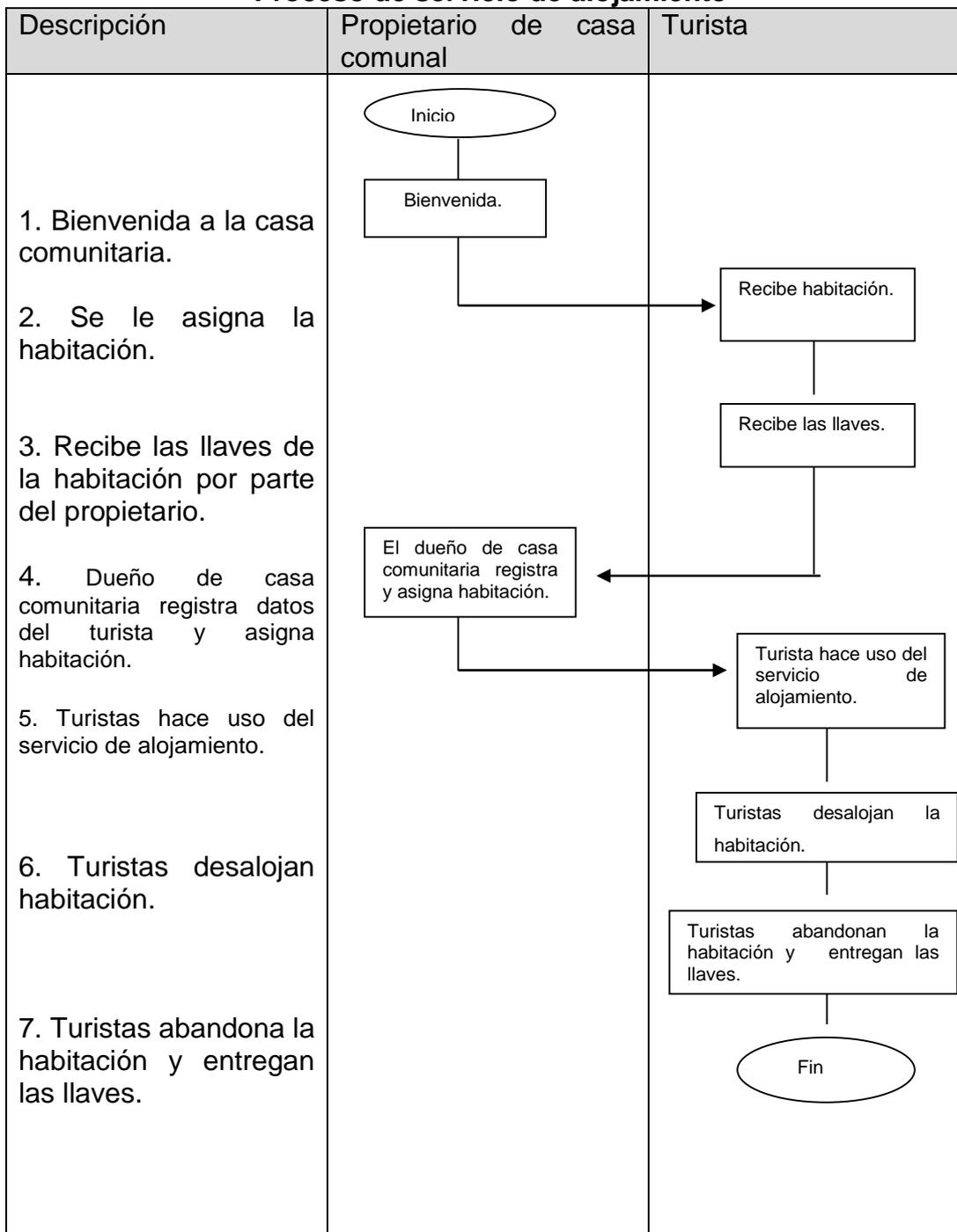
FUENTE: Reuniones comuneros de Mojandita
ELABORACIÓN: El autor

Gráfico N° 27
Proceso del servicio de transporte



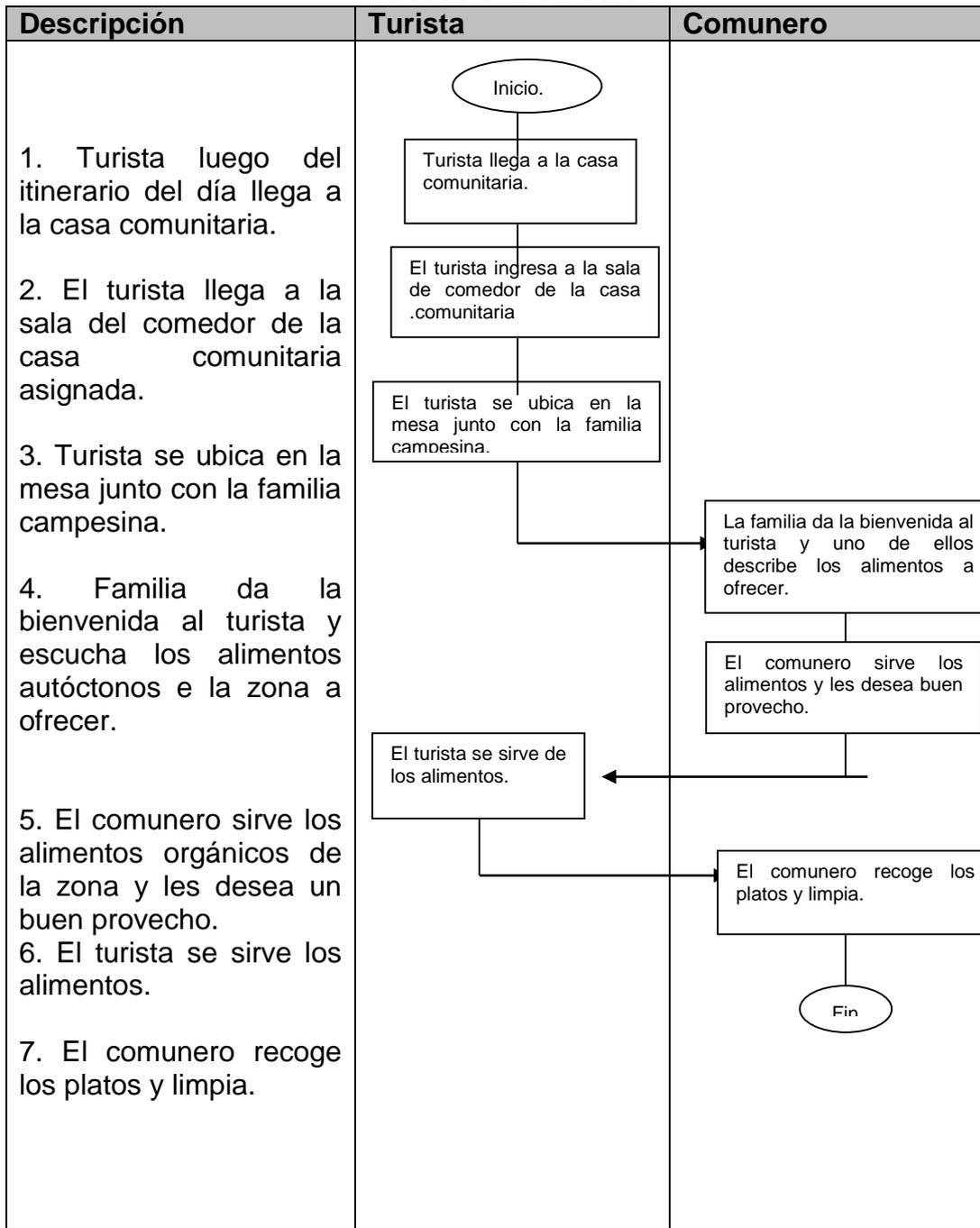
FUENTE: Reuniones comuneros de Mojandita
ELABORACIÓN: El autor

Gráfico N° 28
Proceso de servicio de alojamiento



FUENTE: Reuniones comuneros de Mojandita
ELABORACIÓN: El autor

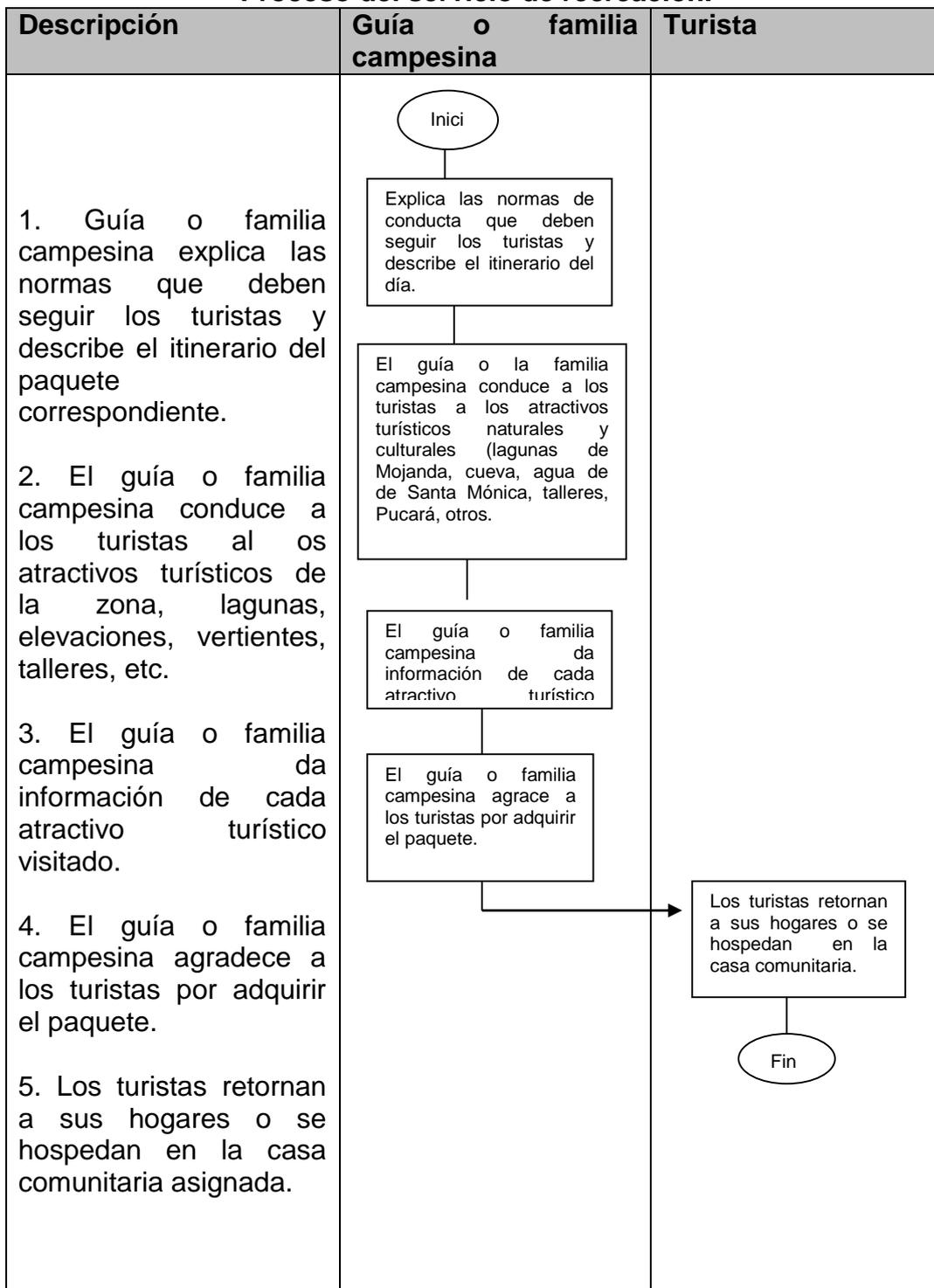
ráfico N^a 29
Proceso alimentación



FUENTE: Reuniones comuneros de Mojandita

ELABORACIÓN: El autor

Gráfico N°30
Proceso del servicio de recreación.



FUENTE: Reuniones comuneros de Mojandita
ELABORACIÓN: El autor

4.4 Inversión Inicial

Se estima que para la inversión inicial para el proyecto se necesitará \$20 891.45, de los cuales se destinará para capital de trabajo \$3 733.52 para activos fijos tangibles \$11 264.93 y para activos intangibles \$5 893.00.

Cabe mencionar, que son necesarios invertir estos costos durante el período de implementación de la empresa, ya que estas inversiones trascienden en toda la vida útil del proyecto.

Cuadro N° 44
Inversión Inicial

Detalle	V. Total
Capital de trabajo neto	3 733,52
ACTIVO FIJO TANGIBLE	11 264,93
Maquinaria y equipo	3 791,15
Equipos de computación	1 024,00
Muebles y enseres	5 693,30
Muebles de oficina	606,48
Equipos de oficina	150,00
DIFERIDO	5 893,00
Gastos de constitución	800,00
Publicidad prepagada	4 393,00
Gastos de capacitación personal	700,00
Total	20 891,45

FUENTE: Encuestas- Estudio de mercado- mercado Libre.com

ELABORACIÓN: El autor

4.5 Requerimiento de activos fijos tangibles e intangibles:

Se estimará aquellos activos de carácter fijo, que se dará en el periodo de montaje o readecuación de la unidad productiva. Propiedad, planta y equipor

I. Mobiliario para las habitaciones de las viviendas comunitarias.

**Cuadro Nº 45
Inversión en la readecuación de dormitorios de las viviendas comunitarias**

De talla	Cantidad	V.	V. Total
MUEBLES Y ENSERES			
Camas 2 plazas, madera masiva y tablero blanco	2	\$	\$
Camas 2 1/2 (dos plazas y media), madera	1	\$	\$
Literas de metal 2 plazas, incluye Colchón	1	\$	\$
Literas de metal 1 1/2 (plaza y media)	4	\$	\$
Colchones chaide y chaide suave brisa 2 plazas	2	\$	\$
Colchones chaide y chaide suave brisa 2 1/2 (dos	1	\$	\$
Colchones chaide y chaide suave brisa 1 1/2	8	\$	\$
Edredones 2 plazas	4	\$	\$
Edredones 2 1/2 (dos plazas y media)	1	\$	\$
Edredones 1 1/2 (plaza y media)	8	\$	\$
Juego de sábanas antialérgicas 2plazas, marca	4	\$	\$
Juego de sábanas antialérgicas 21/2 (dos plazas	1	\$	\$
Juego de sábanas antialérgicas 11/2 (plaza y	8	\$	\$
Cobertores 2 plazas	4	\$	\$
Cobertores 2 1/2 (dos plazas y media)	1	\$	\$
Cobertores 1 1/2 (plaza y media)	8	\$	\$
Cobijas térmicas 2 plazas	4	\$	\$
Cobijas térmicas 2 1/2 (dos plazas y media)	1	\$	\$
Cobijas térmicas 1 1/2 (plaza y media)	8	\$	\$
Almohada plumón bella flor 50x70	13	\$	\$
Veladores	6	\$	\$
Armarios de pino	3	\$	\$
Lámparas artesanales de madera	6	\$	\$
Cortinas	6	\$	\$
Alfombras	6	\$	\$
Armadores (docena)	1	\$	\$
Basureros	6	\$	\$
Total			\$ 5

ENTE: Página Web Mercado Libre Ecuador. Estudio de factibilidad de las Lagunas de Mojanda. Amparo E. Calle
ELABORACIÓN: El Autor

Se estima que para el alojamiento de los turistas se destinará 6 habitaciones (tres habitaciones serán para cama matrimoniales y las otras tres serán para camas literas) de 3 viviendas comunitarias como en un

inicio y en el transcurso del tiempo se readecuarán más viviendas, por tanto se necesitará invertir en la readecuación de las habitaciones de estas 3 viviendas un monto de 5 446.80 dólares.

II. Equipamiento para dos baños

Cuadro N° 46

Inversión en la readecuación de baños de las viviendas comunitarias

De taller	Cantidad	V. Unitario	V. Total
MUEBLES Y ENSERES			
Duchas eléctricas metálicas relaxe(automática)	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Repisas	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Espejos	3	\$ 6,00	\$ 18,00
Cortinas de baño	3	\$ 4,50	\$ 13,50
Toallas grandes	16	\$ 3,00	\$ 48,00
Basureros	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Alfombras	3	\$ 5,00	\$ 15,00
TOTAL			\$157,50

FUENTE: Página Web Mercado Libre Ecuador

ELABORACIÓN: El autor

Las 3 viviendas comunitarias destinadas para su readecuación cuentan con baño, pero algunos de los baños no cuentan con duchas eléctricas y otros accesorios, por tanto se necesita readecuarlas, entonces para equipamiento de los baños se invertirá 157.50 dólares.

III. Equipamiento necesario para el área de información y administración de la empresa comunitaria.

Se estima que para equipamiento necesario para la administración se invertirá \$ 1 869,48 dólares, de los cuales para equipos de computación se destinará \$ 1024 dólares, muebles de oficina \$ 606.48 dólares, equipos de oficina \$ 150 dólares, muebles o enseres \$ 89 dólares.

Cuadro Nº 47
Inversión en la readecuación de la oficina

Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			1 024,00
Computadora e impresora	1	575,00	575,00
Laptop	1	449,00	449,00
MUEBLES DE OFICINA			606,48
Escritorio para computador	1	70,00	70,00
Escritorio en L estación de trabajo en melaminico	1	190,50	190,50
Sillas giratorias para escritorio	2	24,99	49,98
Sillas de oficina	2	13,00	26,00
Sillones de oficina (un sofá mediano, 2 sofás individuales)	1	100,00	100,00
Archivador	1	50,00	50,00
Librero	1	80,00	80,00
Botiquín primeros auxilios	1	40,00	40,00
EQUIPOS DE OFICINA			150
Radio grabadora	1	50,00	50,00
Fax	1	80,00	80,00
Teléfono	1	20,00	20,00
MUEBLES Y ENSERES(DECORACIÓN INTERNA)			61
Cortinas	2	25,00	50,00
Basurero	1	3,00	3,00
Alfombra	1	8,00	8,00
MUEBLES Y ENSERES(BAÑO)			28
Repisa	1	8,00	8,00
Espejo	1	6,00	6,00
Toallas	2	3,00	6,00
Basurero	1	3,00	3,00
Alfombra	1	5,00	5,00
Total			1 869,48

Fuente: Página Web Mercado Libre Ecuador
Elaborado por: El Autor

IV. Equipamiento necesario para el área de recreación

Se estima que para equipamiento necesario para el área de recreación se invertirá 3 791.15 dólares. Esta inversión es necesaria para dar cumplimiento a los distintos servicios que los paquetes incluyen.

Cuadro N° 48
Inversión para el equipamiento en el área de recreación

De taller	Cantidad	V. Unitario	V. Total
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Botas de caucho	10	\$ 7,00	\$ 70,00
Ponchos impermeables	10	\$ 8,00	\$ 80,00
Gorras para excursión	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Carpas para acampar en montaña alta y media para 4 p.	2	\$ 75,00	\$ 150,00
Carpas para 6 - 8 p. color camuflaje	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Carpa foco 8 o más personas ,sundome 3x3x1,8mt, 2 puertas.	1	\$ 789,00	\$ 789,00
Sleeping de 0°	8	\$ 33,00	\$ 264,00
Parrilla campamento	2	\$ 28,75	\$ 57,50
Binoculares camuflados tipo militarblack o green 7x50, 3 m - 5	2	\$ 21,99	\$ 43,98
Linternas de mano	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Termos niquelado 750 ml +estuche heal and bold	5	\$ 18,98	\$ 94,90
Cañas de pesca con estuche	4	\$ 35,00	\$ 140,00
Red para pescar	2	\$ 13,00	\$ 26,00
Kit de pesca (anzuelos, pesas, destorcedores, nilon, flotadores,carnada sintética)	3	\$ 28,60	\$ 85,80
Chalecos salvavidas small (90l)	3	\$ 45,99	\$ 137,97
Chalecos salvavidas medium	5	\$ 90,00	\$ 450,00
Chalecos salvavidas xl	4	\$ 110,00	\$ 440,00
Bote avon inflable (5 personas)	4	\$ 180,00	\$ 720,00
Mochila maleta camping 4x4	1	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 3 791,15

FUENTE: Página Web Mercado Libre

ELABORACION: El autor

V. Activo Fijo Intangible

Se estima conveniente que para la buena marcha del proyecto desde su inicio, contar con un ordenamiento jurídico, con el fin de resolver cualquier controversia en un futuro, además se considera importante desembolsar en el pago de ciertos intangibles necesarios para el éxito del negocio, obtener personal preparado y asimismo invertir en publicidad con el fin de posicionar a la empresa e incrementar su cuota de mercado y rentabilidad.

Por tanto, para gastos de constitución se destinará \$ 800.00, para publicidad prepagada \$ 4 393.00 y para gastos de capacitación personal \$700.00.

Cuadro N° 49
Inversión activo fijo intangible

Detalle	V. Total
Gastos de constitución	800,00
Publicidad prepagada	4 393,00
Gastos de capacitación	700,00
Total Inversiones Fijas	5 893,00

FUENTE: Entrevistas

ELABORACION: El Autor

4.6 Resumen de la inversión fija y a diferirse

La inversión fija y a diferirse es la siguiente:

Cuadro N° 50
Inversión fija y a diferirse

Detalle	V. Total
ACTIVO FIJO TANGIBLE:	11 264,93
Propiedad, planta y equipo	
Maquinaria y equipo	3 791,15
Equipos de computación	1 024,00
Muebles y enseres	5 693,30
Muebles de oficina	606,48
Equipos de oficina	150,00
DIFERIDO	5 893,00
Gastos de Constitución	800,00
Publicidad Prepagada	4 393,00
Gastos de Capacitación personal	700,00
TOTAL	17 157,93

FUENTE: Mercado libre.com- Entrevistas

ELABORACIÓN: El autor

CAPÍTULO V

5.1 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1.1 DETERMINACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo para la operatividad del proyecto se calcula de la siguiente forma, hay que notar que este capital de trabajo se utiliza en períodos cortos, no mayores a un año.

- Cálculo de Caja Bancos

**Cuadro Nº 51
Caja-Bancos**

Costos y Gastos	Valor
Costos paquetes	30 198,41
MOD	5 272,32
Gastos fabricación	48,00
Gastos administrativos	8 121,50
Gastos ventas	0,00
Gastos financieros	800,00
Pago Préstamo	1 310,38
Total	45 750,61

FUENTE: Cuadro Nº 60, Cuadro Nº 62
ELABORACIÓN: El autor

$$\text{Caja Bancos} = 45\,750,61 / 12 = 3\,812,55$$

- Capital de trabajo

Para la operación normal del proyecto, de acuerdo a la experiencia de la empresa que tomamos como referencia para desarrollar el presente trabajo, se estima que el proyecto requeriría un capital de trabajo que en el primer año de operación sería de \$ 3 812.55 USD., el mismo que se iría incrementando paulatinamente en la medida que el volumen de turistas se incremente. Observamos en el cuadro siguiente que el

capital de trabajo requerido en su mayor porcentaje está cubierto por la cuenta Caja – Bancos.

**Cuadro Nº 52
Capital de Trabajo**

Detalle	V. Total
Caja-bancos	3 812,55
Suministros de limpieza	60,00
Suministros de oficina	45,50
Pasivo corriente	0,00
Total Capital de Trabajo Neto	3 918,05

FUENTE: Cuadro Nº 62,, Cuadro 54.
ELABORACIÓN: El autor

5.1.2 INVERSIÓN REQUERIDA

La inversión requerida para el desarrollo del presente proyecto se estima en el primer año de operación de \$ 20 970.48 USD, la cual está compuesta por el capital de trabajo neto, Activo Fijo Tangible, Activo Fijo Intangible o comúnmente conocido como Activo Fijo Diferido, la cual está compuesto por gastos de constitución, publicidad, gastos de capacitación.

**Cuadro Nº 53
Inversión Requerida**

Detalle	V. Total
CAPITAL DE TRABAJO NETO	3 918.05
ACTIVO FIJO TANGIBLE: Propiedad, planta y equipo	11 264,93
Maquinaria y equipo	3 791,15
Equipos de computación	1 024,00
Muebles y enseres	5 693,30
Muebles de oficina	606,48
Equipos de oficina	1 150,00
DIFERIDO	5 893,00
Gastos de Constitución	800,00
Publicidad Prepagada	4 393,00
Gastos de Capacitación personal	700,00
TOTAL	20 970,48

FUENTE: Cuadro Nº 52, Cuadro Nº 50
ELABORACIÓN: El autor

La compra de activos fijos es la inversión más alta, seguido del capital de trabajo.

5.1.3 ESTUDIO DE SERVICIOS, SUMINISTROS Y OTROS GASTOS:

Nos permite determinar cuáles van hacer y en qué cantidad se requiere para la preparación de la gama de servicios turísticos. Para la ruta turística y el servicio de turismo ecológico comunitario es esencial contar con excelentes materiales para todas las áreas y atender al cliente sin inconvenientes.

I. Gastos Administrativos e indirectos de fabricación

Los gastos de administración está compuesto por los servicios básicos en la cantidad de \$ 300 USD, los suministros de oficina en \$ 45 USD, los suministros de limpieza \$ 60 USD y transporte y movilización \$ 60 USD.

Cuadro Nº 54
Gastos administración e indirectos de fabricación

Descripción	Valor anual
Agua	60,00
Energía eléctrica	96,00
Teléfono	144,00
Suministros de oficina	45,50
Suministros de limpieza	60,00
Transporte y movilización	60,00
Total Gastos	465,50

FUENTE: Comunidad Mojandita- Cuadro Nº 55
ELABORACIÓN: EL autor

- Inversión en activos realizables

La empresa comunitaria tiene previsto incurrir en gastos los cuales son necesarios y de vital importancia para el funcionamiento de la microempresa, la cual se ubicará en la casa Comunal, que tendrá que ser readecuada para que funcione el punto de información, oficina del administrador/contador, operador, por lo tanto la empresa tendrá que incurrir en gastos como agua, energía eléctrica, suministros de oficina y limpieza, teléfono y transporte y movilización.

Se ha estimado que anualmente por agua se pagará 60 dólares, por energía eléctrica 96 dólares, teléfono 144 dólares, suministros de oficina 45.50 dólares, suministros de limpieza 60 dólares, transporte y movilización 60 dólares.

Cuadro N° 55
Inversión en activos realizables

De taller	Cantidad	V. Unitario	V. Total
SUMINISTROS DE OFICINA(readecuación oficina)			45,50
Resma de papel	4	3,50	14,00
Carpetas	8	1,00	8,00
Perforadora	1	4,00	4,00
Grapadora	2	3,00	6,00
Caja de esferos rojo y negro	2	4,75	9,50
Cuaderno universitario	2	1,25	2,50
Corrector	1	1,50	1,50
SUMINISTROS DE LIMPIEZA(readecuación oficina)			12,00
Jabones (paquetes de 4 c/u)	1	1,50	1,50
Papel higiénico (paquetes 12 c/u)	1	4,50	4,50
Trapeador	1	3,00	3,00
Escoba	1	2,00	2,00
Recogedor de basura	1	1,00	1,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA (readecuación baños viviendas comunitarias)			48,00
Jabones (paquetes de 4 c/u)	6	1,50	9,00
Papel higiénico (paquetes 12 c/u)	6	4,50	27,00
Teps para pisos	6	2,00	12,00
Total Suministros de Oficina			45,50
Total Suministros de Limpieza			60,00

FUENTE: Página Web Mercado Libre Ecuador
ELABORACIÓN: El autor

II. Requerimiento de mano de obra directa e indirecta

Cuadro N° 56
Requerimiento de Mano de obra directa

Función	N° de personas	Comisión	Comisión Anual
Guía turístico nativo	2	\$ 34,62	\$ 5 270,90
Ayudantes de guías turísticos	2	\$ -	-

FUENTE:: Trabajo de campo
ELABORACIÓN: El autor

Como Mano de Obra Directa la empresa comunitaria necesitará de dos Guías Turísticos miembros de la propia comunidad, quienes se encargarán de dirigir y exponer los diferentes atractivos turísticos tanto naturales como culturales a los cuales se vaya a visitar, de igual manera serán ellos quienes guíen a los turistas hacia las Lagunas de Mojanda, ellos recibirán el pago de su trabajo por el servicio de guía por paquetes y rangos, para este estudio tomamos como base el paquete 3 , ya que de acuerdo al diagnóstico la mayoría de los turistas que hacen turismo comunitario escogen el paquete antes citado, por lo tanto se lo puede considerar el producto estrella del proyecto, ya que esta es la que aporta con el mayor número de ingresos para la organización.

Vale mencionar que la utilización de ayudantes se dará en el caso de que los tours sean de grupos numerosos, el trabajo de ellos será temporal y su paga estará en relación directa al número de Turistas, en el caso del presente estudio no se tomara en consideración los ayudantes para los cálculos respectivos.

Por tanto, se estima pagar anualmente por comisiones a los guías el valor de \$ 5 270,90 dólares.

- Mano de obra Indirecta

Cuadro Nº 57
Mano de obra indirecta

	Cant.	Mensual	Anual	IESS	13º	14º	F. Reserv	Vacac.	Total
Adm / Cont.	1	318	3 816,00	463,64	318	16,66	318	159	5 091,30
Operador tur. / secret.	1	318	3 816,00	463,64	318	16,66	318	159	5 091,30
			7 632,00	927,29	636,00	33,32	636	318	10 182,61

FUENTE: Trabajo de campo
ELABORACIÓN: El autor

Se estima que se utilizará como Mano de Obra Indirecta para el buen funcionamiento y administración de la empresa a un administrador -

contador (propio de la comuna) y un operador turístico (propio de la comuna), quienes serán los encargados de gestionar, lograr los objetivos planteados por la empresa comunitaria y funcionando eficientemente.

Por ser una empresa que recién está empezando sus sueldos serán moderados con el fin de consolidarle en el transcurso de los años, por tanto los sueldos tanto para el administrador y el operador serán de \$ 5 091,30 dólares anuales.

- Depreciaciones

También se incluye las respectivas depreciaciones de los activos fijos tangibles, las cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 58
Tabla de depreciación de activos fijos (cifras en dólares)

DETALLE	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL (Años)	VALOR RESIDUAL (Dólares)	VAL. DEPREC. (Dólares)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	DEPREC. ACUM.	VAL. EN LIBROS
Maquinaria y equipo	\$3 791,15	10			\$379,12	\$379,12	\$379,12	\$379,12	\$379,12	\$ 1 895,60	\$1 895,56
Equipo de computac.	\$1 024,00	3			\$341,33	\$341,33	\$341,33			\$ 1 024,00	\$ 0,00
Muebles y enseres	\$5 693,00	10			\$569,30	\$569,30	\$569,30	\$569,30	\$569,30	\$ 2 846,50	\$ 2 846,50
Muebles de oficina	\$ 606,48	10			\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$ 303,24	\$ 303,24
Equipos de oficina	\$ 150,00	10			\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$ 75,00	\$ 75,00
TOTAL	\$ 11 264,63		\$0,00	\$1,37	\$1 365,40	\$1 365,40	\$1 365,40	\$1 024,07	\$1 024,07	\$ 6 144,34	\$ 5 120,30

FUENTE: Cuadro Nº 53

ELABORACIÓN: El autor

Para el cálculo de las depreciaciones se utilizó los porcentajes de depreciación actuales (maquinaria y equipo 10%, equipo de computación 33.33%, muebles y enseres 10%, muebles de oficina 10% y equipo de oficina 10%). Se utilizó el Método de Línea Recta, cuya fórmula es la siguiente: (Valor activo-valor residual)/Vida útil estimada.

Por tanto, el valor depreciable anual es de \$1 365.39 y el valor en libros a los cinco años es de \$ 5 120.47.

El activo fijo intangible que se obtendrá a un inicio del negocio será de \$5 893.40, los cuales se dividirán en gastos constitución, publicidad prepagada y capacitación personal. También se incluye las respectivas amortizaciones de los activos fijos intangibles, las cuales se detallan en el siguiente cuadro:

- Amortizaciones

Cuadro Nº 59
: Tabla de amortización de activos intangibles (cifras en dólares)

DETALLE	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AMORTIZ. ACUMUL.	VALOR ACUMUL.
Gastos de Constitución	\$800,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$800,00	\$0,00
Publicidad Prepagada	\$4.393,00	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$4.393,00	\$0,00
Gastos de Capacitación	\$700,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$700,00	\$0,00
TOTAL	\$5 893,00	\$1 178,60	\$ 1178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$5 893,00	\$0,00

FUENTE: Cuadro Nº 53
ELABORACIÓN: El autor

Para el cálculo de las amortizaciones se utilizó el porcentaje de amortización del 20% por cinco años amortizables, cuyo valor anual es de \$1178.60.

- Financiamiento de la pequeña empresa

La empresa comunitaria al inicio del negocio no incurrirá en pasivos a corto plazo, pero si realizará un préstamo bancario a largo plazo, por tanto el valor del pasivo no corriente es de \$8000, el cual debe ser pagado en un periodo mayor a un año. Cabe mencionar, que se realizará un crédito en el Banco Nacional de Fomento, con las siguientes características:

Tasa de interés: 10% anual

Préstamo: \$ 8 000 USD

Tiempo: 4 años

Periodo de gracia: cero años

El patrimonio (representa la parte residual en los activos después de deducirse los pasivos) con el cual iniciará la empresa será de \$1 0297.17, que sería el capital social del proyecto Mojandita de Curubí .Cabe mencionar que, el capital social son las aportaciones económicas que los integrantes (la aportación será por familia) y el aporte económico que el Municipio de Otavalo realizará a la comunidad. Estas aportaciones son con el fin de que la empresa comunitaria pueda desarrollar sus actividades.

5.1. 4 Estado de Situación Inicial

El Balance inicial refleja la situación patrimonial de la empresa en el momento preciso en que están a punto de iniciarse las operaciones de la empresa, es decir justo antes de comenzar a registrarse éstas. Los Balances son documentos obligatorios para el empresario, de gran importancia para conocer la situación en que se encuentra la empresa, por lo que no pueden realizarse de cualquier manera, sino que existe un modelo predeterminado al que debe ajustarse el empresario. A ello nos referiremos más adelante al hablar de las Cuentas anuales. El Balance de situación inicial tiene tres partes importantes que son: Activos, Pasivos y Patrimonio. A continuación se muestra el cuadro del estado de situación inicial de la empresa comunitaria:

Cuadro Nº 60
Estado de Situación Inicial del proyecto 1 Enero 2014

DETALLE	SUBTOTAL	TOTAL
ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		\$3 682,64
EXIGIBLE	\$3 577,14	
CAJA/BANCOS	\$3 577,14	
REALIZABLE	\$105,50	
SUMINISTROS DE OFICINA	\$45,50	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$60,00	
ACTIVO FIJO TANGIBLE: Propiedad, planta y equipo		\$9 899,53
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$3 791,15	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$1.024,00	
MUEBLES Y ENSERES	\$5.693,30	
MUEBLES DE OFICINA	\$606,48	
EQUIPOS DE OFICINA	\$150,00	
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$379,12	
DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$341,33	
DEPRECIACION ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	\$569,30	
DEPRECIACION ACUMULADA DE MUEBLES DE OFICINA	\$60,65	
DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPOS DE OFICINA	\$15,00	
ACTIVO FIJO INTANGIBLE: Diferido		\$4 715,00
GASTOS CONSTITUCION	\$800,00	
PUBLICIDAD PREPAGADA	\$4 393,00	
CAPACITACION PERSONAL	\$700,00	
AMORTIZACIÓN ACUMULADA GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$160,00	
AMORTIZACIÓN ACUMULADA GASTOS DE PUBLICIDAD	\$878,00	
AMORTIZACIÓN ACUMULADA GASTOS DE CAPACITACION PERSONAL	\$140,00	
(=) TOTAL ACTIVOS		\$18 297,17
PASIVOS		
PASIVO NO CORRIENTE		\$8 000,00
PRESTAMO BANCARIO	\$8 000,00	
TOTAL PASIVOS		\$8.000,00
PATRIMONIO		\$10 .297,17
CAPITAL		\$10 .297,17
(=) TOTAL PATRIMONIO + PASIVO		\$18 297,17

FUENTE: Cuadro Nº 53, Cuadro Nº 57, Cuadro Nº 58
ELABORACIÓN: El autor

La empresa al inicio de las operaciones, tendrá un activo corriente (Agrupa los activos que se espera que se conviertan en dinero en un plazo no mayor a un año) de \$3 682,64 de los cuales \$3 577,14 serán destinados a caja y bancos, además se incluye el activo realizable de \$ 105,50, pertenecientes a suministros de oficina y de limpieza.

En el activo fijo tangible se destinará al inicio del negocio un valor de \$9 899.53, los cuales se dividen en maquinaria y equipo, equipos de computación, muebles y enseres, muebles de oficina y equipos de oficina.

5.1.5 Estado de Pérdidas y Ganancias

Antes de establecer el estado de pérdidas y ganancias, es conveniente establecer los presupuestos de operación, en donde se estima todos los recursos y gastos necesarios a emplear para la normal operación de la organización, en el presente proyecto se valoriza los ingresos y gastos que se generarán en el flujo de operaciones de la empresa. Este a su vez se compone del presupuesto de egresos y presupuesto de ingresos

- a) Presupuesto de Egresos:** es importante estimar el presupuesto de Egresos para conocer los costos que genera el proyecto durante su ciclo de vida, ya que constituye uno de los aspectos centrales para la determinación de la rentabilidad con el objeto de tomar decisión acertada acerca en la decisión de implantar el proyecto.

A continuación se detallan los egresos requeridos por el proyecto:

Cuadro N° 61
Estructura de costos y gastos (cifras en dólares)

DETALLE	1	2	3	4	5
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
COSTOS PAQUETES	\$23 929,67	\$24 559,02	\$25 204,92	\$25 867,81	\$26 548,14
Costos alimentación	\$5 125,00	\$5 259,79	\$5 398,12	\$5 540,09	\$5 685,79
Costos de transporte	\$4 100,00	\$4 207,83	\$4 318,50	\$4 432,07	\$4 548,64
Costo talleres	\$4 100,00	\$4 207,83	\$4 318,50	\$4 432,07	\$4 548,64
Costos alojamiento	\$2 814,67	\$2 888,70	\$2 964,67	\$3 042,64	\$3 122,66
Costos Culturales	\$4 100,00	\$4 207,83	\$4 318,50	\$4 432,07	\$4 548,64
Costos de recreación	\$3 690,00	\$3 787,05	\$3 886,65	\$3 988,87	\$4 093,77
MOD	\$5 272,32	\$5 410,98	\$5 553,29	\$5 699,34	\$5 849,24
CIF	\$996,42	\$996,42	\$996,42	\$996,42	\$996,42
Suministros de limpieza	\$48,00	\$48,00	\$48,00	\$48,00	\$48,00
Dep. Acum. Maquinaria y equipo	\$379,12	\$379,12	\$379,12	\$379,12	\$379,12
Dep. Acum. Muebles y enseres	\$569,30	\$569,30	\$569,30	\$569,30	\$569,30
(=) TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$30 198,41	\$30.966,42	\$31.754,63	\$32.563,57	\$33.393,79
GASTO ADMINISTRATIVO					
SUELDOS Y SALARIOS	\$10 182,00	10449,7866	10724,61599	11006,6734	11296,1489
SERVICIOS BÁSICOS (LUZ Y AGUA)	\$156,00	160,1028	164,3135036	168,634949	173,070048
TELÉFONO	\$144,00	147,7872	151,6740034	155,66303	159,756967
SUMINISTROS DE OFICINA	\$45,50	\$45,50	\$45,50	\$45,50	\$45,50
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00
TRANSPORTE Y MOVILIZACIÓN	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00
Dep Acum. Equipos computación	\$341,30	\$341,30	\$341,30		
Dep. Acum Muebles y enseres	\$8,90	\$8,90	\$8,90	\$8,90	\$8,90
Dep. Acum Muebles Oficina	\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$60,65
Dep. Acum equipos de oficina	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00
Amort. Gastos de constitución	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
Amort. Gastos de personal	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00
(=) TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$11 325,35	\$11 601,03	\$11 .883,95	\$11 833,02	\$12 131,03
GASTO DE VENTAS					
PUBLICIDAD	\$0,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
AMORTIZACIÓN	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$878,60
(=) TOTAL GASTO DE VENTAS	\$878,60	\$978,60	\$978,60	\$978,60	\$978,60
(-) GASTOS FINANCIEROS					
INTERESES BANCARIOS	\$ 800,00	\$668,96	\$524,82	\$366,26	\$191,85
(=) TOTAL GASTOS FINANCIEROS		\$668,96	\$524,82	\$366,26	\$191,85
(=) TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$43 171,32	\$44 070,86	\$44.983,44	\$45 567,04	\$45 524,81

FUENTE: Cuadro N° 35, Cuadro N° 56, Cuadro N° 57, Cuadro N° 60

ELABORACIÓN: El Autor

En el cuadro anterior se muestra los costos del paquete de mayor aceptación o preferencia por los turistas que hacen turismo comunitario, el cual según el trabajo de campo es de dos días una noche, podemos observar en el cuadro que el rubro que tienen mayor incidencia en el costo de producción son los de alimentación y mano de obra directa, seguido por los costos de transporte para el turista (alquiler de la camioneta), costo talleres (comisión a los instructores de los diferentes talleres y costo de la muestra o lunch), costo de alojamiento (comisión a la familia que ofrece el albergue), costo cultural (alquiler del grupo de música), costos de recreación (desgaste de la maquinaria y equipo de recreación y alquiler de los mismos), mano de obra directa (pago al guía nativo), costos indirectos de fabricación (uso de insumos de limpieza en los albergues destinados a los turistas).

En el cuadro anterior también se presentan se presentan los gastos administrativos como son los sueldos y salarios (administrador/contador y operador turístico), servicios básicos que incurrirá la oficina que estará en las instalaciones de la casa comunal, teléfono (pago plan celular, uso de la oficina), suministros de limpieza y suministros de oficina (gastos que la empresa incurrirá por el uso de la oficina) y transporte y movilización (traslado eventual a los administrativos de la empresa comunitaria), los gastos de ventas como la publicidad, y finalmente los gastos financieros, que son los intereses generados por el préstamo bancario realizado. Además a estos se incluye las depreciaciones y amortizaciones (que realmente no representan una salida real de dinero).

El costo total de producción que equivaldría al costo de ventas, valores que se plasmarían en el estado de pérdidas y ganancias.

- Financiamiento de la pequeña empresa

A continuación presentamos el préstamo amortizable, para el cálculo del gasto interés y pago de capital:

Cuadro N° 62
Tabla de Amortización Préstamo Bancario (cifras en dólares)

Año	Préstamo	Pago	Interés	Capital	Saldo
1	\$8 000,00	\$2 110,38	\$800,00	\$1 310,38	\$6 689,62
2	\$6 689,62	\$2 110,38	\$668,96	\$1 441,42	\$5 248,20
3	\$5 248,20	\$2 110,38	\$524,82	\$1 585,56	\$3 662,64
4	\$3 662,64	\$2 110,38	\$366,26	\$1 744,12	\$1 918,52
5	\$1 918,52	\$2.110,38	\$191,85	\$1 918,53	\$0,00

FUENTE: B.N.F.
ELABORACIÓN: El autor

En la tabla observamos que el pago de intereses y capital se distribuye a lo largo de los 5 años y esta es de \$ 2 110,38 dólares. Se observa que a medida que disminuye el saldo insoluto o deuda disminuye también los intereses, es decir estos están en relación directa.

b) Presupuesto de Ingresos: La estimación de ingresos está dada de acuerdo a la demanda que se va a tener, es de esta manera que la empresa se ha puesto como objetivo en brindar el servicio de turismo a 56 personas mensuales, es decir, que anualmente se estima que se atenderá a 609 personas que demandarán el servicio de turismo en la comunidad.

A continuación se detallan los ingresos requeridos para el proyecto:

Cuadro N° 63
Ingresos por ventas

Detalle	1	2	3	4	5
Número de turistas	820	915	1019	1019	1019
Precio Neto Unitario	53,37	54,77	56,21	56,21	56,21
Ingresos	43 783,80	50 089,40	57 303,10	57 303,10	57 303,10

FUENTE: Cuadro N 32, Cuadro N° 36
ELABORACIÓN: El autor.

Para el cálculo del número de turistas se tomó del estudio de mercado en la proyección de la demanda futura (objetivo mercado) y el precio promedio de las empresas Runatupari, Ecomontes y de la pequeña empresa sujeta de estudio. La tasa de crecimiento de los ingresos es del 30% aproximadamente, en el periodo quinquenal proyectado, el

cual es un indicador altamente aceptable para la sostenibilidad del proyecto.

c) Estado de pérdidas y ganancias

Al contar con la información de los presupuestos de operación, podemos establecer el estado de pérdidas y ganancias de la empresa comunitaria.

Este estado muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, en forma de beneficio o pérdida; presenta un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un período.

A continuación, se muestra el estado de resultados del proyecto:

Cuadro N° 64
Estado de Pérdidas y Ganancias (Cifras en dólares)

DETALLE	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
INGRESOS	\$43 783,80	\$50 089,40	\$57 303,10	\$57 303,10	\$57 303,10
(-) COSTO DE PRODUCCION O VENTA	\$30 198,41	\$30 966,42	\$31 754,63	\$32 563,57	\$33 393,79
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$13 585,40	\$19 122,98	\$25 548,48	\$24 739,53	\$23 909,32
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$10 899,50	\$11 186,16	\$11 480,35	\$11 782,29	\$12 092,16
SUELDOS Y SALARIOS	\$10 182,00	\$10 449,79	\$10 724,62	\$11 006,67	\$11 296,15
SERVICIOS BÁSICOS (LUZ Y AGUA)	\$156,00	\$160,10	\$164,31	\$168,63	\$173,07
TELÉFONO	\$144,00	\$147,79	\$151,67	\$155,66	\$159,76
SUMINISTROS DE OFICINA	\$45,50	\$46,70	\$47,92	\$49,19	\$50,48
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$12,00	\$12,32	\$12,64	\$12,97	\$13,31
TRANSPORTE Y MOVILIZACIÓN	\$60,00	\$61,58	\$63,20	\$64,86	\$66,57
(-) GASTO VENTAS	\$0,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
PUBLICIDAD	\$0,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
(-) DEPRECIACIÓN TANGIBLES	\$416,95	\$425,85	\$425,85	\$84,55	\$84,55
Dep acumulada equipos de computación	\$341,30	\$341,30	\$341,30	\$0,00	\$0,00
Dep acumulada Muebles y enseres	\$0,00	\$8,90	\$8,90	\$8,90	\$8,90
Dep acumulada muebles de oficina	\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$60,65	\$60,65

Dep. acumulada equipos de oficina	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00
(-) AMORTIZACIÓN INTANGIBLES	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60
Amort. Gastos de constitucion	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
Amort. Gastos de publicidad	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$878,60	\$878,60
Amort. Gastos de capacitacion personal	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$1 090,35	\$6 232,37	\$12 363,67	\$11 594,10	\$10 454,01
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$800,00	\$668,96	\$524,82	\$366,26	\$191,85
INTERESES BANCARIOS	\$800,00	\$668,96	\$524,82	\$366,26	\$191,85
(=) UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO ANTES DE PART. TRAB.	\$290,35	\$5 563,41	\$11 838,85	\$11 227,84	\$10 262,16
(-) 15% Participación a trabajadores	\$43,55	\$834,51	\$1 775,83	\$1 684,18	\$1 539,32
(=) UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$246,80	\$4.728,90	\$10 063,02	\$9 543,66	\$8 722,83
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$61,70	\$1.182,23	\$2 515,76	\$2.385,92	\$2 180,71
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO NETA	\$185,10	\$3 546,68	\$7 547,27	\$7 157,75	\$6 542,13

FUENTE: Estudio de mercado, Cuadro N° 32, Cuadro N° 61, Cuadro N° 63,
ELABORACIÓN: El autor

En este cuadro se observa que en los cinco años de proyección del estado de pérdidas y ganancias se obtiene utilidad del ejercicio (después de la repartición de utilidades a los trabajadores y del impuesto a la renta), ya que para el primer año de operación de la empresa comunitaria se tendría una utilidad de \$185,10, para el segundo año de \$3 546.68, para el tercer año \$7 547.27, para el cuarto año de \$7157.75 y para el quinto año se obtiene una utilidad de \$6 542.13. Para efectos didácticos (facilitar el cálculo del flujo de efectivo) separamos las depreciaciones y amortizaciones de los gastos administrativos y ventas, detallando el total de ambas cuentas.

Cabe recalcar que, estos ingresos, gastos y utilidades se obtendrían en el caso de la venta del paquete más demandado, el cual según el

diagnóstico la mayoría de turistas que practican este tipo de turismo optan por permanecer dos días una noche.

También se evidencia que la utilidad durante estos cinco años tiene un notable crecimiento al pasar en el año 2 de \$ 3 546 USD a \$ 6 542 USD en el año 5. En esto repercute el notable crecimiento de los turistas nacionales y extranjeros con una tasa de crecimiento promedio del 7.4% señalado anteriormente para la respectiva proyección de la demanda.

5.1.6 Flujo Neto de efectivo

Es el efectivo real, a diferencia del ingreso neto contable, que una empresa recibe o paga durante algún periodo específico

FNE (Flujo Neto De Efectivo) = Generación Neta De Recursos

GNR (Generación Neta de Recursos) = Utilidad Neta + Depreciación y Amortización

La utilización del flujo neto de efectivo es básico para la evaluación de inversiones, ya que permite conocer el saldo de dinero que habrá al final de cada periodo (años), con dichas cifras se determina el nivel de rentabilidad del proyecto.

A continuación se detalla el estado de flujo de fondos del proyecto:

Cuadro N° 65
Flujo Neto de Efectivo del proyecto

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		\$43 783,80	\$50 089,40	\$57 303,10	\$57 303,10	\$57 303,10
(-) COSTO DE PRODUCCION (NO incluye deprec. maq. y mueb. Y ens.)		\$29 249,99	\$30 017,70	\$30 805,91	\$31 614,85	\$32 445,07
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$10 899,50	\$11 186,16	\$11 480,35	\$11 782,29	\$12 092,16
(-) GASTO VENTAS		\$0,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
(-) GASTOS FINANCIEROS		\$800,00	\$668,96	\$524,82	\$366,26	\$191,85
(-) Dep tangibles		\$1 365,39	\$1 365,39	\$1.365,39	\$1.365,39	\$1 365,39
(-) Amort intangibles		\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60
(=) UTILIDAD/PÉRDIDA BRUTA		\$290,33	\$5 572,59	\$11 848,03	\$10 895,72	\$9 930,04
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		\$43,55	\$1 393,15	\$2 962,01	\$2 723,93	\$2 482,51
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$246,78	\$4 179,45	\$8 886,02	\$8 171,79	\$7 447,53
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		\$61,69	\$1 044,86	\$2 221,51	\$2 042,95	\$1 861,88
(=) Utilidad Perdida del ejercicio Neta		\$185,08	\$3 134,58	\$6 664,52	\$6 128,84	\$5 585,65
(+) DEPRECIACIÓN TANGIBLES (incluye deprec. maq. y mueb. Y ens.)		\$1 365,39	\$1 365,39	\$1 365,39	\$1 024,09	\$1 024,09
(+) VALOR EN LIBROS DE DEPRECIACIÓN						\$5 120,47
(+) AMORTIZACIÓN INTANGIBLES		\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60	\$1 178,60
(-) INVERSIÓN FIJA	\$17.157,93					
(-) INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	\$3.662,64					
(+) CRÉDITO RECIBIDO	\$8.000,00					
(-) AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO (PAGO CAPITAL)		-\$1 310,38	-\$1 441,42	-\$1 585,56	-\$1 744,12	-\$1 918,53
(=) FLUJO DE FONDOS	-\$12 820,57	\$1 418,69	\$4 237,16	\$7 622,95	\$6 587,42	\$10 990,28

FUENTE: Cuadro N° 64, Cuadro N° 58, Cuadro N° 59, Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El autor

El flujo neto de fondos al final del primer año, alcanza el \$ 1 418,69 dólares y en último año \$ 10 990,28 dólares lo que muestra que el proyecto genera en todos los años de vida útil, flujos de fondos positivos,

después de realizar todas las inversiones y reposiciones de todos los activos necesarios para el normal funcionamiento de la empresa.

El estado del flujo de efectivo del proyecto, se lo hizo en base al estado de pérdidas y ganancias, pero a esto se le vuelve a sumar las depreciaciones y amortizaciones y valor en libros, ya que no representan una salida real del efectivo, además que al inicio del proyecto se necesitará de la inversión inicial fija (activos tangibles e intangibles) y de la inversión del capital de trabajo (necesario para cubrir las operaciones y poder prestar servicios turísticos a los clientes), el valor de la inversión inicial es de \$12 820,57 También a este estado se incluye los pagos de capital anuales que se realizará al BNF por el préstamo otorgado durante cinco años.

5.1.7 Estado de Fuentes y Usos

El estado de origen y aplicación de recursos permite analizar las fuentes y aplicaciones históricas de los fondos, se utiliza para pronosticar posibles situaciones de riesgo que tenga la empresa, pero su objetivo principal está centrado en la utilidad que tiene para evaluar la procedencia y utilización de fondos en el largo plazo.

Este instrumento financiero identifica el origen de los recursos y su forma de aplicación, está compuesto por dos elementos: el primero constituido por la corriente de fondos que genera el Proyecto y el segundo representado por los usos que identifican a las Inversiones realizadas en activos fijos, diferidos, capital de trabajo del servicio. Además muestra cómo ha financiado los recursos.

A continuación el estado de fuentes y usos del proyecto:

Cuadro N° 66
Estado de Origen y Aplicación de Recursos

INVERSIONES	FUENTES Y USOS DE FONDOS		
	PROPIOS	APORTES EXTERNOS	TOTAL
ACTIVO FIJO TANGIBLE: Propiedad, planta y equipo			
Maquinaria y equipo		\$3 791,15	\$3 791,15
Equipos de computación		\$1 024,00	\$1 024,00
Muebles y enseres		\$5 693,30	\$5 693,30
Muebles de oficina	\$606,48		\$606,48
Equipos de oficina	\$150,00		\$150,00
(=) TOTAL ACTIVO FIJO	\$756,48	\$10 508,45	\$11 264,93
ACTIVO FIJO INTANGIBLE: Diferido			
Gastos de constitución	\$800,00		\$800,00
Publicidad prepagada		\$4 393,00	\$4 393,00
Capacitación personal		\$700,00	\$700,00
(=) TOTAL ACTIVO INTANGIBLE	\$800,00	\$5 093,00	\$5 893,00
Capital de trabajo	\$3.662,64		\$3 662,64
(=) TOTAL INVERSION	\$5 219,12	\$15 601,45	\$20 820,57
ESTRUCTURA FINANCIERA:			
Propio	\$5 219,12	25%	
Externo	\$15 601,45	75%	

FUENTE: Cuadro N° 53
ELABORACIÓN: El autor

En el cuadro N° 53 podemos observar a cuánto asciende la cantidad de dinero que hay que invertir y en qué se lo debe hacer, mientras que en origen de los recursos se define cuanto de la inversión corresponde a los recursos propios y cuanto a los recursos financiado.

La inversión total que la empresa que tendrá que realizarla para el funcionamiento de la misma es de \$ 20 820.57, de los cuales se financiará con capital propio (socios integrantes de la comunidad) por el valor de \$ 5 219.12 y se financiará el resto con contribuciones y capital externo por el valor de \$ 15 601.45 USD.

El financiamiento propio representa el 25 % del total de la inversión y el financiamiento externo representa el 75 % del total de la inversión, el cual se financiará con un préstamo bancario por el valor de \$ 8 000.00 lo que representa 38.76% y la otra porción del financiamiento externo, se lo realizará a través de la contribución que realizaría el Municipio de Otavalo con la suma de \$ 7 601.45 que representa el 36.82%.

5.1.8 Evaluación Financiera

El objetivo de la evaluación es determinar, los aspectos positivos y negativos, ventajas y desventajas o los beneficios o costos resultantes de una inversión determinada. Estos elementos permitirán hacer un balance de la situación específica y en base al mismo decidir si la inversión se realiza.

El objetivo de la evaluación financiera es fundamentar la realización de una determinada inversión haciendo un abalance de los beneficios y costos que le significa al propietario del capital utilizarlo en determinada actividad productiva desde su perspectiva de inversionista privado cuyos objetivos claramente se dirigen a maximizar la rentabilidad en la utilización de sus recursos. Por lo tanto la evaluación privada mide los efectos directos de la inversión.

5.1.8.1 Van Financiero

Para determinar la aceptabilidad del proyecto de capital, se debe determinar su valor y después compararlo con el precio de compra del proyecto.

El valor presente de un flujo de efectivo es el valor presente de un flujo de efectivo futuro de un activo menos su precio de compra (inversión inicial)

El VPN (valor presente neto) muestra cuánto aumentará el valor de la empresa y por tanto cuánto se incrementará la riqueza de los accionistas si se compra el proyecto de presupuestación de capital.

Antes de realizar el cálculo del VAN debemos calcular la tasa de rendimiento requerida o tasa de rendimiento mínima.

- Tasa de Rendimiento mínima

Para la elaboración de este proyecto por contar con financiamiento se toma en cuenta una Tasa Mínima Aceptable Rendimiento Mixta, la misma que está formada por dos capitales el propio, es decir el de los socios y el otorgado por la institución financiera (BNF). Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{TMAR mixta} = (\% \text{ capital propio}) * (\text{costo capital propio}) + (\% \text{capital prestado}) * (\text{costo Capital prestado})$$

Por tanto, se debe realizar el cálculo de la Tasa Mínima Aceptable Rendimiento, por separado, es decir para el financiamiento propio y el financiamiento prestado.

Todo inversionista espera que su dinero crezca en términos reales. Como en todos los países hay inflación, aunque su valor sea pequeño, crecer en términos reales significa ganar un rendimiento superior a la inflación, ya que si se gana un rendimiento igual a la inflación el dinero no crece, sino que mantiene su poder adquisitivo. Es ésta la razón por la cual no debe tomarse como referencia la tasa de rendimiento que ofrecen los bancos, pues es bien sabido que la tasa bancaria de rendimiento es siempre menor a la inflación. Si los bancos ofrecieran una tasa igual o mayor a la inflación implicaría que, o no ganan nada o que transfieren sus ganancias al ahorrador, haciéndolo rico y descapitalizando al propio banco, lo cual

nunca va a suceder. Por lo tanto, la Tasa Mínima Aceptable Rendimiento para el inversionista (socio) se puede definir como:

TMAR o (costo capital propio) = tasa de inflación + premio al riesgo o riesgo país

Cuadro N° 67
TMAR (Financiamiento con recursos propios)

TMAR (FINANCIAMIENTO CON RECURSOS PROPIOS)	
Inflación	4.88%
Riesgo país	7.22%
Tasa ajustada por el riesgo	12.10 %

FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORACIÓN: El autor

En este cuadro se observa que la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento es del 12.10% que representa el costo mínimo del capital propio que los socios requerirían para cubrir los costos de inversión del capital y para obtener rentabilidad.

Al tener el costo de capital propio, procederemos a calcular la TMAR Mixta (que incluye la TMAR del socio y la TMAR con financiamiento (préstamo), por lo que se obtiene:

Cuadro N°.68
Tasa mínima aceptable de rendimiento

FINANCIAMIENTO	% APORTACIÓN	TASA INDIVIDUAL (COSTO DE CAPITAL)	PRODUCTO	PONDERACIÓN (TMAR MIXTA)
PROPIO	24.42%	12.10%	2.95%	6.83%
PRÉSTAMO	38.76%	10%	3.88%	

FUENTE: Cuadro N° 66
ELABORACIÓN: El autor

- Valor actual Neto

Como evidenciamos en este cuadro la TMAR o tasa de rendimiento mínima del proyecto, que requerirán los inversionistas como mínimo para recuperar los costos invertidos de capital es de 6.83%.

Por tanto, a continuación se procede a calcular el Valor Actual Neto del proyecto:

Cuadro N° 69
Evaluación Financiera

Años	F. Fondos	F.F. Actualizado	F.F. Acumulado
0	-12 820,57	-12 820,57	-12 820,57
1	1 418,69	1 327,99	-11 492,58
2	4 237,16	3 712,68	-7 779,89
3	7 622,95	6 252,35	-1 527,54
4	6 587,42	5 057,57	3 530,03
5	10 990,28	7 898,46	11 428,49
	VAN	11 428,49	

FUENTE: Cuadro N° 65, Cuadro N° 68

ELABORACIÓN: El autor

El resultado del Valor Actual Neto es un valor positivo de \$ 10 990.28 USD., lo que significa que la ejecución del proyecto generaría un rendimiento mayor del que se necesita para pagar los fondos que los inversionista proporcionan y este rendimiento excedente se acumula sólo para los socios de la pequeña empresa sujeta de estudio. Por tanto, si la empresa inicia un proyecto con un VPN positivo, la posición de los socios mejora porque el valor del proyecto Mojandita de Curubí es mayor.

5.1.8.2 TIR Financiero

La tasa interna de retorno (TIR), es una técnica que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), convierte los beneficios futuros a valores presentes, solo que en lugar de utilizar un porcentaje fijo, determina el rendimiento de la inversión expresando este como una tasa de interés, (es la tasa que

hace el Valor Actual Neto del proyecto igual a cero); es decir, refleja el nivel de rentabilidad del proyecto.

En tanto que la Tasa Interna Retorno del proyecto, que es su rendimiento esperado, sea mayor que la tasa de rendimiento requerida para dicha inversión, el proyecto es aceptable.

Para el cálculo del Tasa Interna Retorno del proyecto utilizaremos la calculadora financiera, en la cual se ingresará los flujos de fondos, con ello obtendremos la tasa interna de retorno.

La Tasa Interna Retorno del proyecto que se obtuvo es de 28.49 %, tomando en cuenta que es mayor a la Tasa Mínima Aceptable Rendimiento del proyecto por lo que, denota que el proyecto es factible. Además se podría decir que por cada dólar que se invierte en el proyecto se recupera \$ 0.28 ctvs. Analizando las respectivas tasas podemos señalar que hay un importante margen de rentabilidad del proyecto de 21% aproximadamente lo que hace que el proyecto sea sostenible en el tiempo.

Cuadro N° 70
Tasas

TIR		TMAR
28.49%		6.83%

FUENTE: Cuadro N° 65, Cuadro N° 68
ELABORACIÓN: El autor

5.1.8.3 Periodo de Recuperación

Para el cálculo del período de recuperación del proyecto se utilizará el método de Período de recuperación Descontado (PRD). El Período Recuperación Descontado es el tiempo que los flujos de efectivo descontados de un proyecto tardan en pagar el costo de la inversión. A diferencia del cálculo de la recuperación tradicional, el cálculo del Periodo Recuperación Descontado considera el valor del dinero en el tiempo.

Mediante el Periodo Recuperación Descontado, un proyecto se debe aceptar cuando su periodo descontado es menor que su vida general. Regla de decisión de Periodo Recuperación Descontado: Si PRD < vida del proyecto.

Un período de recuperación extenso implica que el dinero de inversión estará asignado durante muchos años, por tanto el proyecto es relativamente no líquido y que es preciso pronosticar los flujos de efectivo del proyecto en el futuro distante, por lo que es probable que el proyecto sea bastante riesgoso.

Se utiliza el período de recuperación exacto mediante la siguiente fórmula:

$$\text{PRD} = (\text{Año anterior a la recuperación}) + (\text{cantidad no recuperada/flujo de efectivo total generado en el año de recuperación})$$

A continuación el cálculo del Periodo Recuperación Descontado:

Cuadro N° 71
Periodo de Recuperación Descontado

Años	F. Fondos	F.F. Actualizado	F.F. Acumulado
0	-12 820,57	-12 820,57	-12 820,57
1	1 418,69	1 327,99	-11 492,58
2	4 237,16	3 712,68	-7 779,89
3	7 622,95	6 252,35	-1 527,54
4	6 587,42	5 057,57	3 530,03
5	10 990,28	7 898,46	11 428,49
		2 4249.05	

FUENTE: Cuadro N° 65

ELABORACIÓN: El autor.

Aplicando la fórmula se tiene:

$$\text{PRD} = 3 + 1527.54/3530.03$$

$$\text{PRD} = 3 + 0,43272762$$

$$\text{PRD} = 3+5.192$$

$$\text{PRD} = 3 \text{ años, } 5\text{meses, } 19\text{días}$$

Durante los cinco años de duración del proyecto el flujo total de caja actualizado es de \$ 24 249.05 y en relación a la Inversión Inicial que es de \$ 12 820.57 U.S.D., inversión que se recuperará aproximadamente en 3 años, 5 meses. Estos datos señalados anteriormente significan que la tendencia del proyecto para recuperar la inversión está dentro de los parámetros de la vida útil del proyecto, porque el riesgo es menor para los comuneros socios del proyecto Mojandita de Curubí.

5.1.8.4 Punto de equilibrio

La cantidad de servicios que deberá prestar la pequeña empresa sujeta de estudio para obtener el punto de equilibrio de la inversión son la demanda aproximada de 533 turistas al año. Lo que indica que se deberá cumplir al mes la visita de 44 turistas, el mismo que es un objetivo alcanzable, el mismo que permitirá recuperar la inversión.

En términos monetarios la microempresa deberá vender \$ 28 004,40; valor que obtenemos de multiplicar (533 x \$ 52.5). El precio de venta se obtuvo como resultado del precio promedio de los diferentes paquetes que ofrecen las diversas empresas

El costo Variable Total es de \$ 23 929.67 los cuales dividimos para 820 que son el número de turistas que demandan este tipo de turismo durante el primer año del proyecto, el costo Variable unitario es de \$ 29.18 USD.

Cuadro N° 72
Punto de equilibrio

Periodo Anual	1	2	3	4	5
Total Egresos	51934,6163	56212,3769	57414,2042	57954,3772	59197,6634
CV	23929,67	24559,0203	25204,9226	25867,812	26548,1355
Costos alimentación	5125	5259,7875	5398,11991	5540,09046	5685,79484
Costos de transporte	4100	4207,83	4318,49593	4432,07237	4548,63588
Costo talleres	4100	4207,83	4318,49593	4432,07237	4548,63588
Costos alojamiento	2814,67	2888,69582	2964,66852	3042,6393	3122,66072
Costos Culturales	4100	4207,83	4318,49593	4432,07237	4548,63588
Costos de recreación	3690	3787,047	3886,64634	3988,86513	4093,77229
CF	28004,95	31653,36	32209,28	32086,57	32649,53
MOD	3075	5410,98202	5553,29084	5699,34239	5849,2351
MOI	10182	10449,7866	10724,616	11006,6734	11296,1489
Gastos adm.	11325,35	11601,0266	11883,9535	11833,0214	12131,0259
Gastos de ventas	878,6	978,6	978,6	978,6	978,6
Gastos financieros	0	668,96	524,82	366,26	191,85
Dep y amortización	2544,00	2544,00	2544,00	2202,67	2202,67

FUENTE: Cuadro N° 61, Cuadro N° 58, cuadro N° 57, Cuadro N° 62
ELABORACION: El autor

Ventas	43 783,80
\$ PE=	\$ 28 004,40
U PE	533

5.1.8.5 Relación Costo beneficio

Este Coeficiente mide la bondad de un proyecto a través de relacionar sus ventajas y sus desventajas y por tanto ofrece amplias posibilidades de aplicación según sea el objetivo de la evaluación.

Cuando la relación se calcula desde el punto de vista privado, por lo general los ingresos por ventas se consideran como beneficios y los costos y gastos totales como desventajas.

Se utiliza la misma tasa de rendimiento mínima que se utilizó para el cálculo del VAN (TMAR) 6.83%).

- Si el resultado del coeficiente es mayor que la unidad, el proyecto es atractivo pues refleja el hecho de que los beneficios son mayores que los

costos y por lo tanto, generará una tasa mayor que la tasa de oportunidad adoptada para el cálculo.

- Si es igual a los beneficios y los costos son iguales, es decir que el proyecto genera una tasa igual a la de oportunidad utilizada en el cálculo, lo cual no representaría un aliciente desde el punto de vista del inversionista privado.

- Si es menor que la unidad, los beneficios son menores que los costos y por lo tanto el proyecto no es atractivo pues genera una tasa inferior a la de oportunidad.

Por tanto, este coeficiente de evaluación es utilizado para determinar si un proyecto genera o no beneficios.

Cuadro Nº 73
Relación Costo Beneficio

Indicador	1	2	3	4	5	Total
Beneficios	\$43.783,80	\$50.089,40	\$57.303,10	\$57.303,10	\$57.303,10	
Costos	\$41.597,91	\$41.844,68	\$42.918,99	\$44.021,56	\$45.153,12	
VAN _B	40984,56	43889,37	47000,07	43995,19	41182,43	217051,62
VAN _C	38938,41	36665,18	35202,20	33798,12	32450,52	177054,43

FUENTE: Cuadro Nº 65, Cuadro Nº 68

ELABORACIÓN: El autor

$$B/C = 1,23$$

Este resultado nos indica que por cada dólar que se invierta en el proyecto se obtendrá \$0.23 centavos de dólar de ingresos

El Beneficio- Costo muestra que el proyecto generará una tasa mayor que la tasa de oportunidad adoptada para este cálculo, por tanto el proyecto es atractivo para los inversionistas.

5.1.8.6 Análisis de sensibilidad

- Escenario 1

Cuando las ventas disminuyen en un 5%

Cuadro N°74
Análisis de Sensibilidad

Años	F. Fondos	F.F. Actualizado	F.F. Acumulado
0	-	-12820,57	-12820,57
1	12820,57	83,82	-12736,75
2	89,54	2537,08	-10199,67
3	2895,48	4993,42	-5206,25
4	6088,04	3879,13	-1327,12
5	5052,51	6795,36	5468,24
	9455,37	5468,24	
	VAN		

FUENTE: Cuadro N° 65, cuadro N° 68

ELABORACIÓN: El Autor

TIR	17,45%
VAN	\$ 5 467,59

Tasa 10%

Al disminuir las ventas en un 5%, el proyecto se sigue manteniendo en condiciones de factibilidad, ya que el Tasa Interna Retorno es mayor a la tasa de rendimiento medio, el periodo de recuperación es de 4 años, 2 meses.

- Escenario 2

Cuadro N° 75
Análisis de sensibilidad

Años	F. Fondos	F.F. Actualizado	F.F. Acumulado
0	-12820,57	-12820,57	-12820,57
1	-1571,90	-1471,40	-14291,97
2	1218,38	1067,57	-13224,40
3	4169,41	3419,76	-9804,65
4	3133,88	2406,08	-7398,57
5	7536,74	5416,49	-1982,08
	VAN	-1982,08	

FUENTE: Cuadro N° 65, cuadro N° 68

ELABORACIÓN: El Autor

TIR	2,82%
VAN	\$ -1 982,53
Tasa	10%

Cuando las ventas caen un 12%, el proyecto tiende al fracaso lo que quiere decir que es muy sensible, porque el Tasa Interna Retorno es menor que la tasa de rendimiento medio. El período de recuperación se daría en los 6 años.

5.1.8.7 Resumen de evaluación

Cuadro N° 76

RATIO EVALUADOR	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TRM =		6.83 %	
VAN =	VAN > 0	\$ 11 428	Aceptable
TIR % =	TIR > TRM	28.49 %	Aceptable
Sensibilidad - 5% en ventas	TIR	17.45 %	Aceptable
Sensibilidad - 12% en ventas	TIR	2.82 %	No se acepta
PRI con valores corrientes	3,6 Años	Muy bueno	
PRI con valores constantes	4,3 Años	Bueno	
B/C =	R B/C > 1	1.23	Aceptable

FUENTE: Cuadro N° 65, Cuadro N° 68, Cuadro N° 71,, cuadro N° 73, Cuadro N° 74, Cuadro N° 75

ELABORACIÓN: El autor.

5. 1.9 CONCLUSIONES DE ESTUDIO ECONÓMICO

- El presente proyecto que se desea realizar tendrá como Inversión Inicial \$ 20 820,57 de los cuales el 25% de los recursos será aportado por los socios del proyecto y el 75% será aportado por el municipio de Otavalo y un préstamo del Banco Nacional de Fomento

- La microempresa para lograr un punto de equilibrio entre sus ingresos y sus costos en el primer año de ejecución del proyecto deberá tener una demanda aproximada de 820 turistas ya sean nacionales o extranjeros al año y en términos monetarios estos deben alcanzar los \$ 28 000 USD, con el fin de lograr las metas propuestas.

- La Tasa Interna Retorno del proyecto que se obtuvo es de 28.49 %, con un margen porcentual con respecto a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 21%, lo que significa que la Tasa Interna Retorno es mayor a la Tasa Mínima Aceptable del proyecto (6.83%), por lo que podemos deducir que el proyecto es factible. Además se podría decir que por cada dólar que se invierte en el proyecto se recupera \$ 0.28

ctvs. siendo un indicador bastante aceptable para la buena marcha del proyecto.

- La pequeña empresa sujeta de estudio recuperará lo invertido en un tiempo aproximado de 3 años y 5 meses, el cual es un indicador aceptable ya que se recupera la inversión dentro del ciclo proyectado del proyecto de turismo comunitario Mojandita de Curubí de la zona de Mojanda, cantón Otavalo, parroquia de San Luis, provincia de Imbabura.

- El proyecto se vuelve altamente sensible cuando las ventas caen en 12%, ya que la TIR se vuelve un indicador que no cubre la inflación, ni el premio al riesgo, por lo que se obtiene un VAN negativo, volviéndose insostenible el proyecto ya que los costos son mayores que los ingresos, por lo que sería más conveniente invertir en una institución bancaria donde estaría más seguro el dinero de la comunidad.

- En definitiva el estudio económico nos permitió determinar que sí es factible económicamente la creación de la pequeña empresa ya que se cumplen con los objetivos propuestos.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 DESCRIPCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA:

MOJANDITA DE CURUBI .S.A.

Personería: jurídica

Registros:

- ✓ Ministerio del Ambiente
- ✓ Municipio de Otavalo
- ✓ Cuerpo de Bomberos
- ✓ Servicio de Rentas Internas
- ✓ Notaría
- ✓ Ministerio de turismo
- ✓ Registro mercantil
- ✓ Superintendencia de compañías

Dirección: Mojandita de Curubí (Casa Comunal), Parroquia San Luis, Otavalo

Web: www.mojanditadecurubi.com.ec

Email: infotours@mojanditadecurubi.com

Contactos: Sr. José Eduardo Espinosa Flores

Teléfonos: 0969795064.

GRÁFICO Nº 31 LOGOTIPO



6.2 IMPORTANCIA

El turismo comunitario es una herramienta de vital importancia que permite desarrollar las destrezas para que la comunidad, autoridades parroquiales, demás instituciones y actores involucrados con el turismo puedan integrar sus necesidades, evaluar y aprobar el turismo como nueva fuente económica que genere nuevos recursos para su desarrollo. El compromiso de los comuneros y autoridades involucradas, irán encaminadas a mejorar las actividades sociales, económicas, culturales, para que la comunidad Mojandita de Corubí sea una de las zonas principales en el atractivo turístico nacional así como internacional, mejorando las vías de acceso, información publicitaria interna como externa a través del internet, inclusión en paquetes turísticos a extranjeros, involucrar al Ministerio de Turismo para que por medio de este se realice una inversión informativa a los

turistas nacionales ya que son los más importantes en un feriado dentro del país.

Por lo tanto es de vital importancia combinar de una manera efectiva los factores tanto físico, tecnológico, humano con el fin de cumplir los objetivos que se ha propuesto el presente proyecto de ecoturismo comunitario con el fin de que este sea viable y se mantenga en el tiempo. Este tipo de turismo administrado de una buena manera permitirá detener la emigración de la mano de obra local, generara fuentes de trabajo y lo que es más importante permitirá conservar la parte cultural de la comunidad y los recursos naturales de la zona de Mojanda. No obstante vale indicar el turismo da espacios que pueden propiciar aspectos negativos como la pérdida del hábitat natural, el abandono a la identidad local, y el quebranto ambiental por situaciones de contaminación.

Es importante contar con una estructura organizacional con el fin de que cada integrante de la comunidad, ya sea la parte operativa, administrativa del proyecto sepa la función que desempeña y no exista duplicidad de funciones, lo que permitirá un ahorro de tiempo y ahorro de los recursos económicos con que cuenta la institución. Vale recalcar que el contar una buena estructura organizativa incidirá para el presente proyecto Mojandita de Curubí pueda mantenerse en el mercado y ser competitiva y por ende mejorar su posicionamiento en el mercado.

Por lo tanto el turismo ecológico comunitario debe ser visto como una opción de desarrollo para la comunidad de Mojandita de Curubí, parroquia San Luis, cantón Otavalo.

6.3 MISIÓN

Ser una organización comprometida con el cuidado del medio ambiente y la cultura de la comunidad de Mojandita de Curubí; capacitada profesionalmente en el turismo comunitario ecológico que al mismo tiempo brinde diferentes tipos de servicios integrados satisfaciendo las necesidades más exigentes de nuestros clientes con los más altos estándares de calidad.

6.4 VISIÓN

Ser en el corto plazo una unidad productiva líder en el servicio de turismo comunitario en la región norte del país y al mismo tiempo contribuir a la conservación del patrimonio cultural y natural, por lo tanto generar empleo e ingresos para la comunidad de Mojandita de Curubí.

6.5 POLÍTICAS

- ✓ Saber exactamente la programación de los distintos paquetes turísticos comunitarios y sus precios con el fin de facilitar información a los que demanden este tipo de turismo.
- ✓
- ✓ Respetar los reglamentos locales y nacionales que rigen la actividad del turismo, horarios, prohibiciones y seguridades,...
- ✓ Tratar con amabilidad y cortesía a cada uno de los clientes sin ninguna discriminación por su condición económica, étnica, religiosa, u orientación sexual.
- ✓ Velar por el respeto de los turistas hacia los sitios naturales y culturales de la zona de Mojanda.
- ✓ Mejorar el servicio, incorporando una cultura empresarial enfocada en la satisfacción del cliente.
- ✓ Investigación continúa del mercado para la incorporación de nuevos productos.
- ✓ Generar confianza en clientes y proveedores de servicios tanto locales como nacionales.

- ✓ Todos los contratos y venta de paquetes turísticos se deberán realizar por escrito sin excepción alguna.
- ✓ Tanto los ingresos como los gastos de la microempresa deberán ser sustentados mediante documentos que respalden éstas transacciones.
- ✓ Todos los paquetes turísticos vendidos deberán ser debidamente programados y llevar un itinerario para evitar contratiempos.
- ✓ A todos los huéspedes se les dará un trato de calidad.
- ✓ Por ningún motivo se deberá aceptar sobornos o cambio de algún servicio.
- ✓ Los suministros de las viviendas comunitarias no deberán ser usados para servicios particulares.
- ✓ Mantener la seguridad e higiene de todas las viviendas comunitarias.
- ✓ Todos los objetos encontrados por los empleados deberán ser entregados a la gerencia.

6.6 VALORES CORPORATIVOS

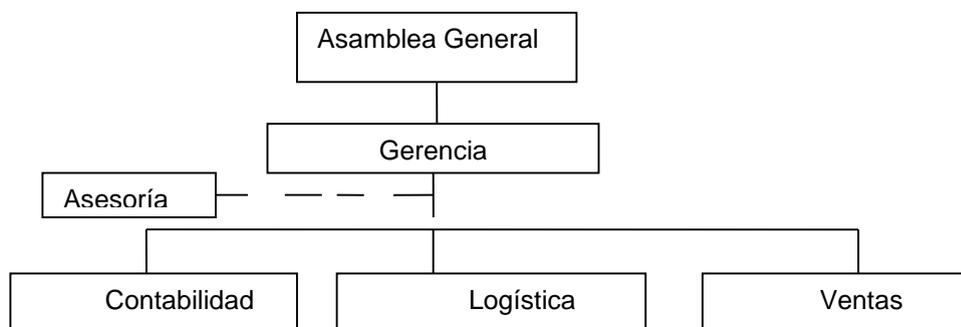
- ✓ Puntualidad
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Honradez
- ✓ Compromiso con el medio ambiente
- ✓ Trabajo en Equipo
- ✓ Credibilidad
- ✓ Profesionalismo
- ✓ Solidaridad
- ✓ Respeto
- ✓ Calidad Total
- ✓ Amabilidad

6.7 ESTRUCTURA ORGÁNICO FUNCIONAL

El organigrama funcional de la microempresa es de fácil manejo y comprensión, con el fin de coordinar y organizar los recursos de una forma eficiente.

De acuerdo a la propuesta administrativa el organigrama es el siguiente:

GRÁFICO N° 32



FUENTE: Trabajo de campo
ELABORACIÓN: El autor

6.7.1 Funciones y atribuciones

a) Nivel directivo

- De la Asamblea General

Art. 1 La Asamblea General es la máxima autoridad de la unidad productiva mientras no se oponga a los Estatutos. Está constituida por el conjunto de sus afiliados hábiles convocados estatutariamente; y como tal, tiene plena autonomía y facultad, sus actividades no están sometidas a ningún organismo, sus acuerdos tomados conforme a los presentes Estatutos, obliga a todos los socios de la pequeña empresa, así no hayan participado en los acuerdos.

Art. 2 Son atribuciones de la Asamblea General:

- a) Tratar, debatir y decidir los puntos materia de la convocatoria.
- b) La Reforma de Estatutos.
- c) La disolución de la unidad productiva
- d) Aplicar sanciones disciplinarias de expulsión a los afiliados sancionados..
- e) Ratificar, revocar o enmendar las decisiones de la asamblea cuando sea necesario.
- f) Delegar a un representante facultades extraordinarias cuando las circunstancias así lo ameriten.
- g) Decidir la afiliación o desafiliación a organizaciones nacionales de niveles superior y/o internacionales.
- h) Nombrar a sus respectivos delegados y/o representantes que les corresponda a las organizaciones contempladas en el inciso anterior.
- i) Renovar parcial o totalmente los delegados, cuando se presentaren causas que motiven reajustes Administrativos.
- j) Aprobar el Presupuesto anual de la pequeña empresa que será elaborado por la unidad de contabilidad
- k) Conocer cada tres meses el Estado Económico de la pequeña empresa Mojandita de Curubí
- l) Fijar las cuotas Ordinarias y Extraordinarias.
- m) Controlar las actuaciones de los empleados de la unidad de contabilidad y ventas y gerencia.
- n) La Asamblea General aprobará los Reglamentos que estime conveniente para la buena marcha de la Entidad, las discusiones y aprobaciones de los mismos podrá ser en una sola Asamblea General, y
- o) En general, todo asunto que se relacione con la marcha del proyecto

b) Nivel ejecutivo

Nombre Del Cargo: Gerente. Administrador

Naturaleza Del Trabajo: Directivo

Perfil: Ingeniero (a) en Administración de Empresas, Contador Público

Autorizado.

Coordina Con: Contabilidad, Ventas, Guías turísticos

Unidad a donde pertenece: Gerencia

Funciones:

- ✓ Ser el representante legal de la pequeña empresa y por lo tanto ejercerá su personería judicial y extrajudicial cuando sea necesario.
- ✓ Contribuir a que la pequeña empresa comunitaria de ecoturismo sea eficiente y competitiva , mediante la correcta administración aplicando las diversas herramientas de planificación , organización , dirección , control y un adecuado proceso contable con el fin de conocer la situación económica real del proyecto Mojandita de Curubí
- ✓ Preparar planes, programas, proyectos y realizar el presupuesto anual.
- ✓ Dirigir y controlar la ejecución de los planes, programas y proyectos aprobados de acuerdo a la ley
- ✓ Nombrar y remover al personal tanto administrativo como técnico, celebrar contratos y autorizar egresos.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir los procedimientos de reclutamiento, selección, capacitación del personal de la microempresa
- ✓ Crear un adecuado clima organizacional.
- ✓ Evaluar lo planificado a lo ejecutado y plantear medidas correctivas para cumplir metas, monitorear, supervisar toda la gestión gerencial y por departamentos.
- ✓ Aplicar Planes de Mercadeo y Marketing.
- ✓ Buscar alianzas estratégicas con proveedores de insumos, de otros servicios anexos al funcionamiento del proyecto y los miembros de la comunidad de Mojandita de Curubí.

Competencias del Gerente:

- ✓ Capacidad de poder hacer que los demás mantengan un ritmo de trabajo intenso, teniendo una conducta auto dirigida hacia las metas importantes.

- ✓ Capacidad de desarrollar, consolidar y conducir un equipo de trabajo alentando a sus miembros a trabajar con autonomía y responsabilidad.

- ✓ Habilidad necesaria para orientar la acción de los grupos humanos en una dirección determinada.

- ✓ Capacidad de escuchar, hacer preguntas, expresar conceptos e ideas en forma efectiva. Capacidad de escuchar al otro y comprenderlo.

- ✓ Esfuerzo por mejorar la formación y desarrollo, preocupándose tanto por la propia como por la de los demás, a partir de un apropiado análisis previo de las necesidades de las personas y de la organización.
- ✓ Habilidad para manejar el cambio para asegurar la competitividad y efectividad a un largo plazo.

- ✓ Plantear abiertamente los conflictos, manejarlos efectivamente en búsqueda de soluciones, para optimizar la calidad de las decisiones y la efectividad de la organización.

c) Nivel operativo.

- Nombre Del Cargo: Contador(a)- Secretaria

Naturaleza Del Trabajo: Operativo

Perfil: Bachiller auxiliar en Contabilidad

Coordina Con: Gerencia, Ventas, Guías Turísticos

Unidad a donde pertenece: Contabilidad- Secretaría

Funciones:

- ✓ Aplicar todas las normas, principios, reglamentos que sustenta el proceso contable con la finalidad de sistematizar y transportar los recursos de la empresa.
- ✓ Llevar el registro contable – financiero de la pequeña empresa
- ✓ Dotar de información relevante a la gerencia.
- ✓ Pagar impuestos y otros aranceles correspondientes a la operatividad de la empresa.
- ✓ Coadyuvar, participar en la toma de decisiones financieras con la gerencia.
- ✓ Manejar el proceso contable en un sistema con el fin de obtener una información oportuna y veraz.
- ✓ Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de ventas.
- ✓ Brindar la información necesaria al cliente en lo que se refiere a los servicios que brinda la pequeña empresa
- ✓ Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
- ✓ Verificar la documentación fuente que cumpla con los procedimientos legales vigentes.
- ✓ Presentar un informe diario de disponibilidad de efectivo que contenga el saldo inicial y el final.
- ✓ Interpretar y contabilizar las transacciones diariamente.
- ✓ Formular informes periódicos, estados financieros mensuales, flujo del efectivo.

- ✓ Conciliar mensualmente los saldos de las cuentas de mayor general y auxiliar.
- ✓ Elaborar análisis financiero.
- ✓ Preparar y emitir los cheques, comprobantes para el pago de obligaciones.
- ✓ Mantener actualizados los archivos de la documentación y de los registros patrimoniales.
- ✓ Realizar los roles de pago del personal de la pequeña empresa.
- ✓ Las demás que se le designe.

Competencias del Contador(a)- Secretaria

- ✓ Perfecto dominio de las técnicas de atención telefónica y servicio al cliente.
- ✓ Saber organizar y planificar todo tipo de actos de empresa.
- ✓ Conocer la importancia de su papel en la imagen corporativa.
- ✓ Saber trabajar para más de un directivo y saber trabajar en equipo.
- ✓ Saber planificar y organizar el propio trabajo.
- ✓ Tener iniciativa y ser una persona proactiva.
- ✓ Desarrollar la capacidad de negociación y las dotes comerciales.
- ✓ Desarrollar habilidades como la empatía, la cortesía o la escucha activa.
- ✓ Ser creativo, para adaptarse a los cambios del entorno y aportar soluciones para el desarrollo profesional y socio-económico del país.
- ✓ Ser visionario, para proyectarse hacia el futuro, producir cambios y anticipar hechos.
- ✓ Ser disciplinado, para cumplir con los objetivos propuestos, utilizando los principios y normas vigentes.
- ✓ Tener capacidad de líder, para dirigir los recursos humanos, tendientes a lograr la eficiencia y eficacia.

✓ Ser competitivo, es decir tener competencia suficiente para plantear estrategias, y llevar a la empresa hacia la competitividad y el éxito, dentro del actual mundo globalizado.

- Nombre del cargo: Vendedor

Naturaleza del trabajo: Operativo

Perfil: Dominio del Idioma Inglés- Habilidad para negociar

Coordina con: Gerencia, Contabilidad, Guías Turísticos.

Unidad a donde pertenece: Ventas

Funciones:

- ✓ Preparar pronósticos de venta en función del área asignada
- ✓ Definir las necesidades de material promocional y soporte técnico para su zona.
- ✓ Programar el trabajo en su área, anticipando los objetivos de cada gestión.
- ✓ Cerrar las operaciones de venta conforme a los precios y condiciones determinados por la empresa.
- ✓ Respetar los circuitos o itinerarios previamente trazados en su zona.
- ✓ Realizar los respectivos procedimientos para registrar las operaciones de venta.
- ✓ Mantener a los clientes informados sobre novedades, nuevos servicios.
- ✓ Asesorar técnica, comercial y promocionalmente a los usuarios.
- ✓ Actuar como vínculo activo entre la Empresa y usuarios para gestionar y desarrollar nuevas propuestas de negocios de promoción.
- ✓ Comunicar al usuario las novedades sobre precios y condiciones.
- ✓ Mantener al usuario informado sobre cambios significativos dentro de la empresa.

- ✓ Concurrir puntualmente a reuniones, charlas o cursos de capacitación a los que fuera convocado por la empresa.

Competencias del Vendedor

- ✓ Capacidad de atender a lo que dicen los usuarios además de comprender lo que en realidad quieren expresar o manifestar.
- ✓ Facultad de recordar, por ejemplo, las características, ventajas y beneficios de los productos que se representan, los nombres de los usuarios, las instrucciones de los superiores, las políticas de venta de la empresa, etc.
- ✓ Tener la capacidad de brindar buenas ideas en los momentos en que se las necesita, por ejemplo, para abordar a un cliente potencial, cerrar una venta con un cliente difícil, etc.
- ✓ Tener Espíritu de Equipo, ser accesible y estar siempre dispuesto a colaborar con los demás.
- ✓ Tener la capacidad de realizar algo sin necesidad de ser controlado o supervisado por otras personas.
- ✓ Poseer la destreza para decir o hacer algo que es necesario sin ofender a la otra parte (por ejemplo, a los clientes), pero al mismo tiempo, sin dejar que ellos saquen ventaja de la situación.
- ✓ Tener Facilidad de Palabra, consiste en saber cómo decir las cosas de forma apropiada y coherente.
- ✓ Habilidad para encontrar clientes y cultivar relaciones con los mismos.
- ✓ Dominio del idioma inglés.
- ✓ Conocer a fondo la zona de Mojanda y ser amante de la naturaleza

- **Nombre del cargo:** Guía Turístico

Naturaleza del trabajo: Operativo

Perfil: Guía Turístico o nativo, Técnico en Turismo - Dominio del Idioma Inglés

Coordina con: Gerencia, Contabilidad, Secretaría, Ventas

Unidad a donde pertenece: Ventas

Funciones:

- ✓ Identificar al Tour Leader o responsable del grupo a recibir.
- ✓ Dar recibimiento y brindar información de la zona de Mojanda y sus alrededores.
- ✓ Informar sobre la suspensión del paquete turístico, en caso de un cambio drástico del clima que exponga la integridad del turista.
- ✓ En caso de suspensión del tour brindar alternativas para desarrollar talleres de demostración cultural, gastronómica o florícola.
- ✓ Recorrer todo el circuito turístico y brindar toda la información y seguridad posible.
- ✓ Planificar los tours y paquetes turísticos.
- ✓ Presentar los documentos de soporte y recibos de los viajes.
- ✓ Elaborar el itinerario al inicio del viaje y el informe al finalizar el viaje.
- ✓ Supervisar que los alimentos y el menú en el restaurante estén correctamente.
- ✓ Otras actividades que se le designe.

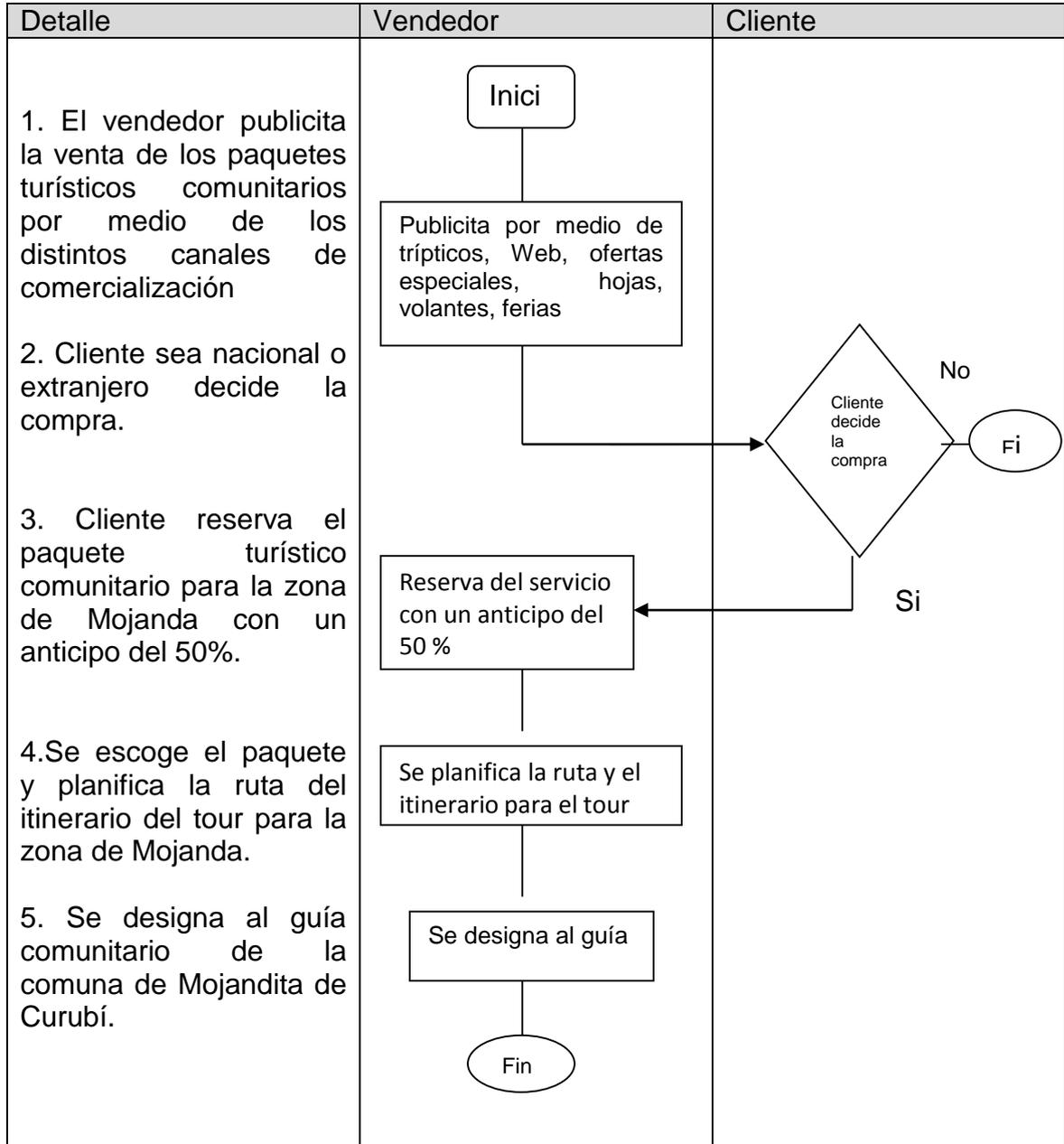
Competencias del Guía Turístico

- ✓ Capacidad para organizar, ejecutar tareas y operaciones en la prestación de servicios turísticos, aplicando disposiciones legales y reglamentos.
- ✓ Poseer conocimientos en el caso de emergencias médicas.
- ✓ Conocer profundamente la zona de Mojanda y sus alrededores, para evitar cualquier contratiempo durante el tour
- ✓ Capacidad para aplicar conocimientos tecnológicos.

- ✓ Capacidad para trabajar con normas de seguridad y conservación del medio ambiente.
- ✓ Dominio del idioma inglés
- ✓ Tener predisposición, sonrisa, amabilidad, lenguaje corporal, disposición a resolver todos los problemas del cliente,...
- ✓ Poseer conocimientos culturales: datos, fechas, recursos turísticos, temas geográficos,...

6.8 FLUJOGRAMA DEL PROCESO

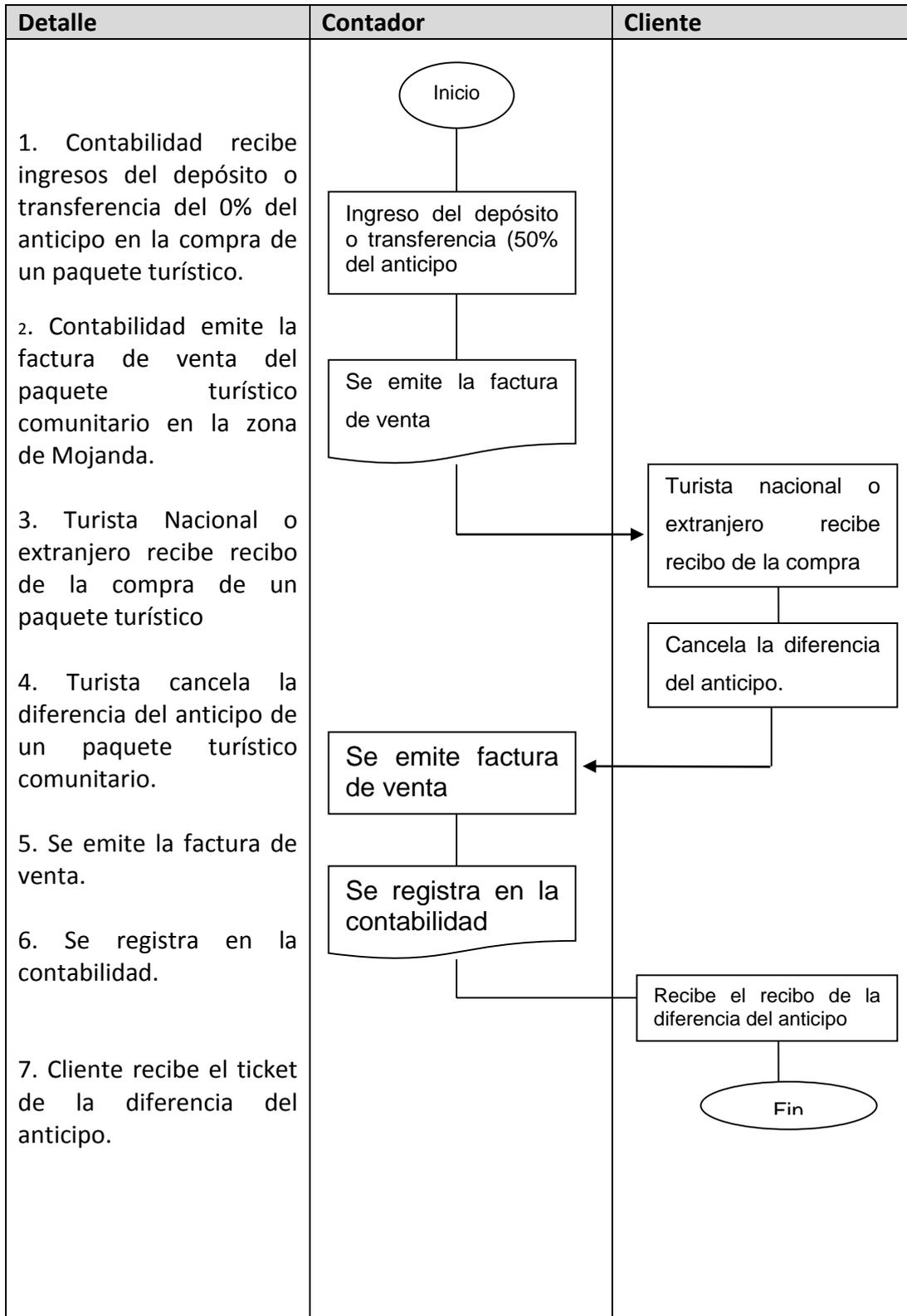
GRÁFICO Nº 33
FLUJOGRAMA DE OPERACIONES DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS



FUENTE: Trabajo de campo

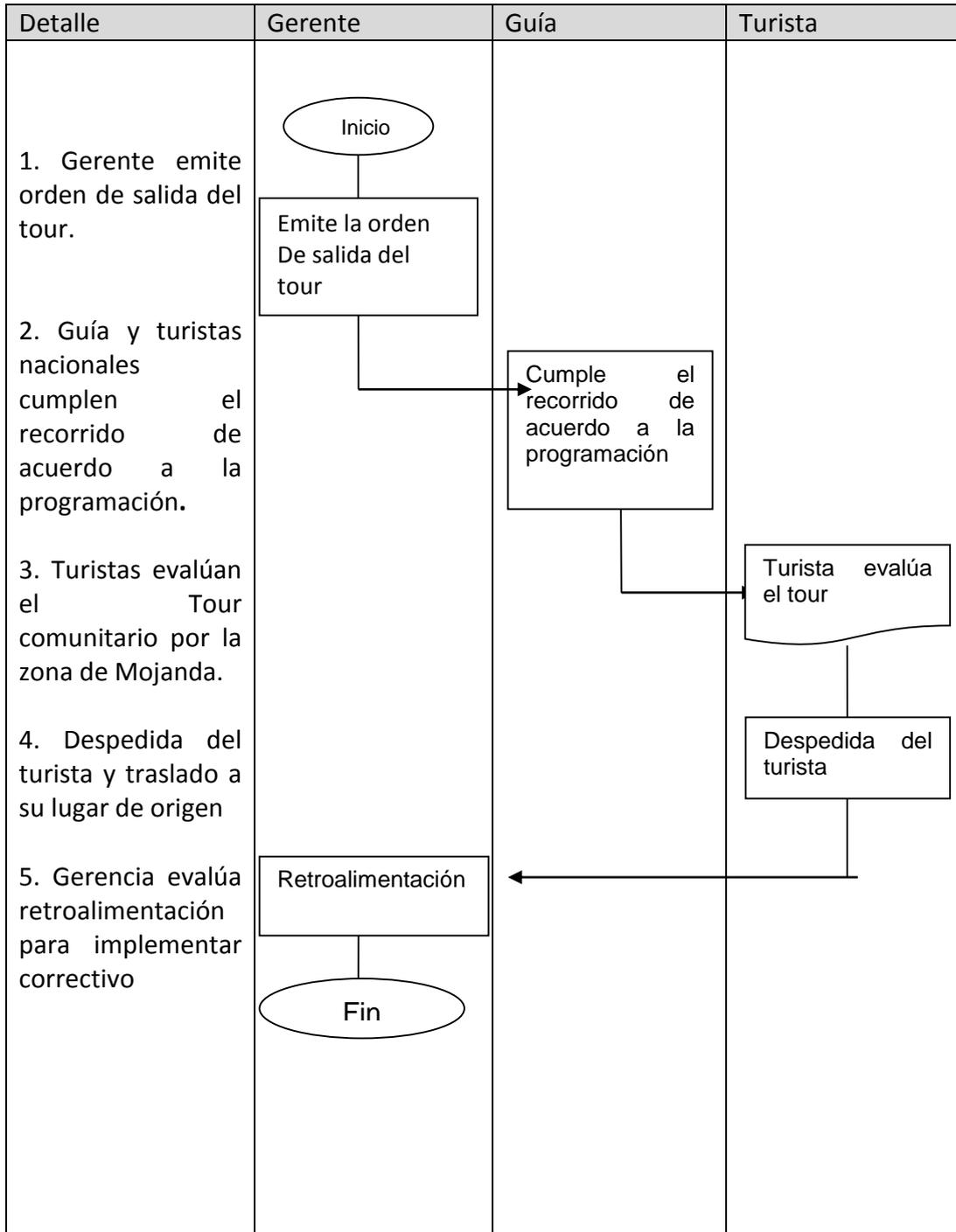
ELABORACIÓN: El autor

GRÁFICO N° 34
FLUJOGRAMA DE OPERACIONES DEL DEPARTAMENTO DE
CONTABILIDAD



FUENTE. Trabajo de campo
ELABORACIÓN: El autor

GRÁFICO Nº 35
FLUJOGRAMA DE OPERACIONES DE LOS GUÍAS TURÍSTICOS



FUENTE: Trabajo de campo
 ELABORACIÓN: El autor

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1 IMPACTO SOCIO- ECONÓMICO

**CUADRO Nº 77
IMPACTO SOCIOECONÓMICO**

INDICADOR	VALORES NEGATIVOS				VALORES POSITIVOS		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Incentivo a la Inversión Local							3
Mejoramiento del Nivel de Ingresos							3
Reactivación Económica del Sector						2	
Mejoramiento de la calidad de vida de los involucrados							3
Satisfacción de las necesidades de los clientes							3
Generación de Empleo						2	
Fortalecimiento del sector turístico							3
TOTALES						4	15

IMPACTO TOTAL= Niveles de Impacto = 19/7= 2.71

Número de Indicadores

Con la creación de esta pequeña empresa de Turismo comunitario en el sector de Mojanda, se pretende en primer lugar incentivar la Inversión local mediante el apoyo de la comunidad de Mojandita de Curubí y externa mediante el apoyo del Municipio de Otavalo interesado en el desarrollo turístico del sector, generar fuentes de empleo, reactivar la economía del sector mediante la prestación de servicios de calidad y por lo tanto generar ingresos que al mismo tiempo contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de los comuneros.

Con la implementación de éste proyecto se brinda una nueva alternativa, haciendo que por medio del turismo se dinamicen sectores como el hotelero, restaurantes, artesanías, comercio y en general.

Como podemos observar en el cuadro son muy positivos los indicadores socioeconómicos que presenta el proyecto, el cual se ve reflejado en el estudio financiero del proyecto con una tasa interna de retorno del 28%, por lo que se puede concluir que la inversión en este proyecto es viable y factible.

El nivel de impacto de este indicador es de 3 por lo tanto es un índices alto positivo, el cual es un indicador muy aceptable para el proyecto sujeto de estudio.

7.2 IMPACTO EN LA GESTION DE LA PEQUEÑA EMPRESA

**CUADRO N° 78
IMPACTO EN LA GESTIÓN.**

INDICADOR	VALORES NEGATIVOS				VALORES POSITIVOS		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Alianzas estratégicas							3
Modelo de desarrollo sostenible						2	
Competitividad en la calidad del servicio							3
Fuente de asesoría para futuros profesionales							3
Cumplimiento de la normativa fiscal vigente							3
TOTALES						2	12

$$\text{IMPACTO TOTAL} = \frac{\text{Niveles de Impacto}}{\text{Número de Indicadores}} = \frac{14}{5} = 2.80 = 3$$

Los impactos de la pequeña empresa que genera la creación de esta unidad productiva son altos, en lo que respecta al fortalecimiento de

convenios interinstitucionales especialmente con el Municipio de Otavalo y las comunidades del sector que también realizan proyectos comunitarios como la comunidad de Santa Lucia, los cuales permitirán intercambiar ideas y en base al apoyo mutuo fomentar un modelo de desarrollo sostenible y sustentable, el cual pueda ser replicado en otras comunidades de la provincia de Imbabura.

La implementación del proyecto permitirá mejorar la competitividad de los recursos humanos inmersos en el proyecto el cual se verá reflejado en la mejora de la calidad de servicio la cual permitirá alcanzar una mayor cuota de mercado frente a otros tipos de turismo como: Turismo de aventura que se da en sector de Cotacachi, turismo de compras que se da en Otavalo en el sector de la plaza de ponchos, Turismo Gastronómico, Turismo religioso.

Además se generan otros impactos positivos como es el asesoramiento para los futuros profesionales, especialmente de la carrera de turismo que estén inmersos en proyectos de turismo ecológico comunitario o que deseen crear similares proyectos productivos.

Otro impacto positivo que se deriva del proyecto, es el cumplimiento de las normas y leyes tributarias que rigen a las pequeñas empresas, de ésta forma se contribuye con el país al pagar los impuestos que genera el desarrollo de ésta actividad.

El impacto de esta pequeña empresa tiene un índice cuantitativo de 3, el cual es un índice muy aceptable ya que tiene un impacto alto positivo, el cual se ve reflejado en todos los indicadores analizados.

7.3 IMPACTO CULTURAL

**CUADRO N° 79
IMPACTO CULTURAL**

INDICADOR \ NIVELES DE IMPACTO	VALORES NEGATIVOS				VALORES POSITIVOS		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Ofertar la artesanía local y la gastronomía							3
Revalorización de las tradiciones y costumbres							3
Interrelación entre culturas diferentes.							3
Empleo eficiente de los recursos							3
TOTALES							12

$$\text{IMPACTO TOTAL} = \frac{\text{Niveles de Impacto}}{\text{Número de Indicadores}} = \frac{12}{4} = 3$$

Mediante el desarrollo de este proyecto en la zona de Mojanda se revalorizarán las tradiciones y costumbres propias de la región que además de ser un atractivo para los turistas representa una forma de identidad cultural, es decir se comparte nuestra cultura y se da a conocer las diversas artesanías que se da en la región en especial los manteles bordados, con una gama de colores que representan paisajes de la región, entre ellos uno muy aceptado denominado “Chismosa”, estos son diseñados en telas de algodón los cuales son muy aceptados por los turistas extranjeros, además se puede incluir los tejidos, bisutería, alfarería.

En cuanto a la gastronomía se puede dar a conocer a los turistas los diversos platos típicos con productos naturales sin ningún tipo de insecticida o fertilizante no compatible con el medio ambiente.

Otro aspecto muy importante del proyecto es que se interrelaciona con otras culturas de diversas partes del mundo dando a conocer nuestra identidad cultural y costumbres los cuales se ven reflejados en las representaciones culturales como las danzas tradicionales de la comunidad de Mojandita de Curubí.

Midiendo cuantitativamente el impacto cultural tiene un índice alto positivo de 3, el cual es muy aceptable y refleja a los distintos indicadores analizados los cuales observamos son muy beneficiosos para el proyecto de Mojandita de Curubí.

Además se incentivaré y motivaré, tanto internamente como a la comunidad, lo que se refiere al empleo eficiente de los recursos existentes, tanto humanos, materiales, naturales, y económicos.

7.4 IMPACTO ECOLÓGICO

CUADRO Nº 80
IMPACTO ECOLÓGICO

INDICADOR	VALORES NEGATIVOS				VALORES POSITIVOS		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Contaminación del medio ambiente			-1				
Uso sostenible de los recursos ambientales							3
Mejoramiento de la cultura de protección ambiental							3
Capacitación Continua							3
TOTALES			- 1			2	9

$$\text{IMPACTO TOTAL} = \frac{\text{Niveles de Impacto}}{\text{Número de Indicadores}} = \frac{10}{4} = 2.5 = 3$$

La matriz de impactos ambientales presenta un valor positivo debido a que la unidad productiva buscará mitigar la contaminación del medio

ambiente a través de la creación de políticas internas, capacitará en aspectos ecológicos, creará planes de acción, los cuales permitan proteger y conservar al medio ambiente y concientizar a los usuarios y a la población en general lo importante que es la naturaleza, para la vida y para la conservación del planeta.

Un indicador muy importante es mejorar la cultura del cuidado en cuanto al medio ambiente, ya sea a través de concientizar a la comunidad en el proceso de reciclaje de productos orgánicos e inorgánicos, así como utilizar las Buenas Prácticas de Agricultura (BPA), las cuales quieren decir que los pobladores de la comunidad de Mojandita de Curubí deben aplicar métodos amigables con el medio ambiente en la producción de sus productos alimenticios.

No obstante, es muy necesario además difundir mediante charlas ecológicas, folletos, volantes, temas relacionados a la conservación del medio ambiente.

Un aspecto que no debemos dejar pasar por alto es la capacitación continua de los sujetos inmersos en el proyecto a través de charlas, seminarios, talleres que topen el aspecto del medio ambiente lo cual se verá reflejado en el corto plazo mediante la recuperación de la zona de Mojanda y por ende el proyecto será sostenible en el tiempo.

7.5 IMPACTO GLOBAL DEL PROYECTO

**CUADRO N° 81
IMPACTO GLOBAL.**

INDICADOR	VALORES NEGATIVOS				VALORES POSITIVOS		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Socio -Económico							3
Impacto Micro empresarial							3
Impacto Cultural							3
Impacto Ecológico							3
TOTALES							12

$$\text{IMPACTO TOTAL} = \frac{\text{Niveles de Impacto}}{\text{Número de Indicadores}} = \frac{12}{4} = 3$$

En general el impacto del proyecto es de 3, lo que indica que es un impacto alto positivo en todos sus aspectos es viable y factible.

En el aspecto socioeconómico en el cuadro anterior observamos que tiene un impacto alto positivo, el cual se ve reflejado en la mejora de la calidad de vida por la generación de ingresos, lo cual traerá tranquilidad a la familia del comunero ya que tendrá un trabajo digno y seguro.

En cuanto al impacto empresarial la unidad productiva tiene un índice cuantitativo de 3, el cual es muy bueno para el proyecto, ya que en el proyecto desarrollado se da las pautas para que la organización aplique las actividades que cada uno debe desarrollar y no exista duplicidad de funciones lo que traerá como efecto alcanzar los objetivos propuestos y la sostenibilidad del proyecto ya que se alcanzara indicadores financieros adecuados.

El impacto cultural también tiene un índice alto positivo de 3, ya que se interrelacionará con diversas culturas y nacionalidades, lo cual dará a conocer al mundo la identidad cultural de la comunidad de Mojandita de Curubí y su medio entorno, lo cual traerá beneficios a los comuneros de

esta zona.

El impacto en cuanto al aspecto ecológico para el proyecto tiene un índice cuantitativo de 3, el cual consideramos muy importante, ya que este es un indicador en el cual se podría decir se basa el proyecto, es decir los comuneros de la zona de Mojandita de Curubí deben aplicar los conceptos vertidos en cuanto al cuidado del medio ambiente por cuanto este les traerá importantes beneficios y prácticamente será el sostén del proyecto desarrollado.

El impacto global del proyecto Mojandita de Curubí tiene un índice cuantitativo de 3, el cual es muy bueno para la investigación desarrollada, este indicador se refleja en los altos índices de impacto que tienen los indicadores socioeconómico, empresarial, cultural, ecológico, lo cual permitirá traer beneficios para los comuneros inmerso en el proyecto y sus familias los cuales tendrán tranquilidad y sosiego, ya que el proyecto es sostenible a través del tiempo.

CONCLUSIONES

- Después de realizar un análisis, mediante un diagnóstico situacional documental a la zona de Mojanda, comunidad Mojandita de Curubí, se logró determinar que por falta de oportunidades de trabajo, la población emigra a los centros urbanos dejando la agricultura, mientras que el turismo como parte de las actividades económicas potenciales no está siendo aprovechado a pesar de contar con las condiciones perfectas para esta actividad. Ante esta situación se ve la necesidad de crear esta pequeña empresa comunitaria de ecoturismo, demostrando la factibilidad para aprovechar el potencial turístico que presenta el sector de Mojanda

- El proyecto es factible ya que existe una demanda insatisfecha de turistas que demandan este tipo de paquetes turísticos comunitarios, con una demanda insatisfecha en el primer año de la proyección de 1874 turistas y en el año quinto de 2 893 turistas con una tasa de crecimiento del 20%.por lo tanto la posibilidad de éxito es mayor para la pequeña empresa de turismo comunitario Mojandita de Curubí. En cuanto a los precios estos están en un precio promedio de \$ 52 USD por paquete, los cuales están en relación directa al número de días de permanencia. Este estudio de mercado está sustentado en el trabajo de campo realizado.

- En el capítulo IV realizamos el estudio técnico, en el cual definimos el tamaño óptimo del proyecto de turismo comunitario que en su primera fase trabajará con un promedio del 70% de su capacidad instalada, la cual cuenta con factores importantes para el desarrollo del proyecto como es el financiamiento, mano de obra, infraestructura y los recursos humanos para la administración del proyecto. La Microlocalización del proyecto se da en la zona de Mojanda, comunidad de Mojandita de Curubí, ya que esta cuenta con los recursos naturales ideales para la

realización de este. En cuanto a la distribución y diseño de las instalaciones la comunidad dispone de viviendas funcionales y estéticas que proporciona comodidad al visitante. En esta fase se determina la inversión tangible e intangible del proyecto, además se elabora los diagramas de flujo de los procesos de venta, alojamiento...

- En el capítulo VI se realiza el estudio económico financiero del proyecto , en el cual se logra concluir que los indicadores como el VAN es positivo, lo cual indica que el proyecto puede continuar, obteniendo una tasa interna de retorno del 28% , el cual es aceptable ya que es superior a la tasa mínima de retorno, la cual es del 6.83%, Además tenemos un costo beneficio del 1,23 lo cual demuestra que los ingresos son superiores a los gastos, el periodo de recuperación de la inversión financiada es a los tres años , lo cual es favorable ya que está dentro de la vida útil del proyecto, el análisis de sensibilidad del proyecto nos demuestra que este es sensible ya que una baja del 12% en el precio de venta de los paquetes turísticos hace que el Valor Actual Neto , se vuelva negativo, lo cual significa que el proyecto no puede continuar.

- Y por último en el capítulo VII tenemos el análisis de Impactos de las siguientes variables con sus respectivos indicadores , entre ello tenemos la variable de impacto socioeconómico, la cual tiene un índice alto positivo de tres lo cual es favorable para el proyecto, La variable de Gestión de la pequeña empresa tuene un impacto de tres alto positivo siendo un índice muy aceptable para el proyecto, en cuanto al impacto cultural se tiene un índice de tres alto positivo ya que se da a conocer al mundo la riqueza cultural e identidad cultural, lo cual trae beneficios a los comuneros , en cuanto al impacto ecológico se tiene un impacto alto positivo de tres , ya que los comuneros sienten que deben capacitarse y estar preparados para mantener el ecosistema . El impacto general del proyecto es también alto positivo de tres, ya que la ejecución del proyecto en sí es amigable con el medio ambiente.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar estudios anualmente de las principales variables e indicadores con el fin de detectar las principales amenazas o riesgos que afecten el proyecto de turismo comunitario de la comunidad de Mojandita de Curubí y tomar acciones correctivas para aprovechar la ventaja comparativa natural que tiene la zona de Mojanda y dar a conocer al mundo su identidad y costumbres tradicionales con el consecuente beneficio para los comuneros inmersos en el proyecto.

- Es conveniente realizar estudios de mercado con el fin de detectar la demanda insatisfecha y el mercado efectivo al cual está dirigido el proyecto, como es la clase media y alta de los turistas nacionales o extranjeros, con el fin de crear estrategias de comercialización que incrementen el nivel de ventas de los paquetes turísticos que ofrece la pequeña empresa de turismo comunitario y al mismo tiempo permitan la sostenibilidad y rentabilidad adecuada. Como señala el estudio de mercado la tasa de crecimiento de la demanda por este tipo de turismo es alta por lo que se debe buscar nichos de mercado o potenciales clientes como pasajeros nacionales, estudiantes de universidades que sigan carreras de turismo o medio ambiente, voluntarios o extranjeros que se encuentran en el país.

- Se recomienda incrementar la capacidad de recepción del proyecto, para lo cual debe incorporar al proyecto más viviendas comunitarias con el fin de dar la atención adecuada al visitante sean nacionales o extranjeras. La ubicación de la administración del proyecto debe incorporar la señalética con el fin de que el turista se dirija con más facilidad. En cuanto las inversiones estas deben no deben hacerse a la aventura, sino que deben tener una sólida base en la que se apoyen. Debe tomarse en cuenta los diagramas de flujo elaborados en el

presente documento con el fin de facilitar la realización de las actividades de cada persona inmersa en el proyecto.

- Se recomienda tomar en cuenta los indicadores estimados del estudio económico financiero, con el fin de dar continuidad al proyecto, en especial los indicadores como el TIR y el VAN, el cual debe tener un retorno adecuado para la sostenibilidad del proyecto, es decir los ingresos por la venta de los paquetes turísticos deben ser superiores a los costos que demanden la realización de este servicio. Un punto interesante de este estudio es tomar en cuenta el punto de equilibrio del proyecto, el cual es un punto de referencia importante para una empresa productiva, pues es la determinación del nivel de producción en el que los costos totales igualan a los costos totales.

- En cuanto a los impactos se recomienda la implantación del proyecto ya que este tiene un impacto alto positivo en el aspecto socioeconómico ya que genera trabajo e ingresos a los socios inmersos en el proyecto, en cuanto a la gestión de la pequeña empresa se recomienda aplicar las actividades determinadas en el presente documento. Se recomienda la aplicación del proyecto ya que el impacto cultural es alto positivo, ya que además de que se le permite conocer su identidad cultural, se interrelacionan los comuneros con personas de otras nacionalidades lo cual les permite elevar su autoestima. En cuanto al impacto ecológico es alto positivo ya que sus diversos procesos no contaminan el ambiente, más bien se concientiza al comunero que debe cuidar su entorno o ecosistema, ya que es el principal atractivo que permite la sostenibilidad del proyecto e irradia beneficios a los comuneros de la zona de Mojandita de Curubí.

BIBLIOGRAFIA.

1. ARBOLEDA, Germán (2001), Proyectos, Cuarta edición, Editorial Cali. Colombia.
2. BACA, Gabriel, (2001), Evaluación de Proyectos, Cuarta edición, Editorial McGRAW-Hill.
3. CÁMARA DE TURISMO DE OTAVALO. Guía Turística (2010)
4. CÁMARA NACIONAL DE ECOTURISMO DE COSTA RICA, (2004).Turismo y Medio Ambiente.
5. CASA DE LA CULTURA ECUATORIANA (2007). Diccionario Shimiyukkamu, Primera Edición, Editorial IMPREFEPP. Quito – Ecuador.
6. COMISARÍA MUNICIPAL. OTAVALO (2011). Catastro de puestos de venta. Mercados.
7. CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN (2011). Reglamento a la estructura e Institucionalidad del desarrollo Productivo y de los mecanismos e Instrumentos de Fomento productivo.
8. CAÑADA, Ernesto, 2010, Perspectivas del Turismo Comunitario. Editorial EDARSI, Quito- Ecuador.
9. COOKE, Robert (2004), Finanzas para no Financieros, Editorial McGRAW-HILL. Barcelona- España.
10. DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2006).
11. EGAS, Amparo (2012). Estudio de Factibilidad de la Ruta Turística Mojanda, Quito- Ecuador.
12. ESTUDIO CANTONAL DE TURISMO OTAVALO - PEDRO MONCAYO (2001).
13. FEDERACIÓN DE CONTADORES DEL ECUADOR, Normas ecuatorianas de contabilidad (NEC).
14. GARCÍA, Eduardo, 2010, Guía para crear y desarrollar su propia empresa. Editorial Ecuador. Quito.
15. GOBIERNO PROVINCIAL DE IMBABURA (2010). Catastro de servicios turísticos.
16. GRAHAM, Friend. Como diseñar un plan de negocios, Editorial El Comercio, Lima- Perú, 2008.
17. GOBIERNO PROVINCIAL DE IMBABURA (2009). Estudio: “Fortalecimiento de la cadena productiva: operaciones turísticas

- comunitarias en los cantones de Cotacachi, Otavalo, Ibarra, Urcuquí y Pimampiro de la provincia de Imbabura”.
18. GOBIERNO PROVINCIAL DE IMBABURA (2011). "Plan de marketing para las operadoras turísticas comunitarias de la Provincia de Imbabura".
 19. GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO - OTAVALO (2011). Plan de Desarrollo Cantonal.
 20. HOFFMAN, Richard, (2010), Proyectos turísticos, Editorial Trillas, Barcelona España.
 21. HERNANDEZ, Roberto, (2004), Metodología de la Investigación, tercera edición, México.
 22. HERNÁNDEZ P. y RODRÍGUEZ F. (2002), Formulación y evaluación de Proyectos, Editorial Norma, Bogotá- Colombia.
 23. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. Censo de Población y vivienda (2010)
 24. JÁCOME. Walter, Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Ibarra, 2005.
 25. JANY, José Nicolás, (2000), Investigación Integral del Mercado MCGRAWHILL. México.
 26. LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (2008).Edimpres. Quito.
 27. LEY DE TURISMO ECUATORIANA (1997)
 28. MUÑOZ, Mario, Estudio de Factibilidad, Editorial Universitaria U. C., Quito-Ecuador, 2011.
 29. MIRANDA, Juan José (2005). Gestión de proyectos: evaluación financiera económica social ambiental, (5a. ed.). Bogotá: MM editores.
 30. MORENO, Joaquín, (2004), "Contabilidad Superior". 2 da. Edición,
 31. MUNICIPIO DE OTAVALO (2010). Unidad de Turismo. Estrategias para desarrollar el Turismo en la ciudad de Otavalo.
 32. MUNICIPIO PEDRO MONCAYO (2011). Estudio para el desarrollo turístico de la ecoruta cultural Cochasqui Mojanda y áreas de influencia.
 33. MUNICIPIO DE OTAVALO (2011). Otavalo Turístico. Sondeo 2010.
 34. MUNICIPIO DE OTAVALO (2010). Jefatura de Desarrollo Económico- Unidad de Turismo
 35. MINISTERIO DE TURISMO (2012). Plan Estratégico del Desarrollo del Turismo sostenible en Ecuador hacia el año 2020.
 36. MUNICIPIO DE OTAVALO (2011). Plan de Desarrollo Cantonal.

37. MIES – INFA – OTAVALO 2011
38. OWEN, Deborah (2008). Como Analizar el Mercado, Editorial El Comercio, Lima – Perú.
39. OJEDA, Félix (2006) “Diccionario de Administración de Empresas” 1 ra Edición. Buenos Aires.
40. REINA, Jorge (1997). Estudio de La flora y la Fauna de la zona de Mojanda. Editorial EDIDAC. Quito- Ecuador.
41. RUIZ, Esteban (2010). Turismo Comunitario en Ecuador.
42. SALVATORE, Dominick, Economía y Empresa. México, McGRAW-Hill,1993
43. SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo (2000). “Preparación y Evaluación de Proyectos”, (4ª Edición). Chile: Ed. Mc Graw Hill Interamericana.
44. SCOTT, Besley (2001). Fundamentos de Administración Financiera
45. YÁNEZ, Carlos (2010). Ecoturismo Comunitario, Ediciones Cultura y Didáctica, Quito- Ecuador.
46. ZAPATA, Pedro (2003). Contabilidad General. Cuarta Edición. McGRAWHILL.

LINKOGRAFÍA

1. www.otavalo.gov.ec (2011)
2. WWW.SRI.Gob.ec “.
3. MARTÍNEZ, Luis, Tipos de turismo, disponible en www.proner.Org-jetdoc.php
4. MONCAYO, Turismo comunitario, disponible en [http: /
www.blogitravel.com/2010/06/paises-con-mayores-recursos-naturales/](http://www.blogitravel.com/2010/06/paises-con-mayores-recursos-naturales/)
5. [www: http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/empresa-ecuador-problemas-mipymes](http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/empresa-ecuador-problemas-mipymes)
6. Moncayo, Turismo comunitario, disponible en <http://www.blogitravel.com/2010/06/paises-con-mayores-recursos-naturales/>
7. <http://www.mercadolibre.com.ec/>
8. <http://www.runatupari.com/tours-y-trekking-otavalo-ecuador/paquetes/paquete-3-cultura-y-aventura> .
9. [www: http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/empresa-ecuador-problemas-mipymes](http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/empresa-ecuador-problemas-mipymes)
10. http://es.wikipedia.org/wiki/Capital_de_trabajo

GLOSARIO.

Para definir los conceptos que a continuación se describe nos hemos apoyado en el Diccionario SHIMIYUKKAMU (2007), editado por la Casa de la Cultura Ecuatoriana:

CHAGUARMISQUI.- Bebida extraída del penco.

FACHALINA.- Tela, utilizada por las mujeres indígenas para cubrirse la espalda.

WALKAS.- Collares y manillas de coral utilizadas por las mujeres indígenas.

HUMA WATARINA.- tela que cubre la cabeza de las mujeres indígenas.

RUNAPURALLA.- (entre runas) Hace referencia a la vida, a la reunión, al apoyo, a la solidaridad, a la defensa.

RUNAKUNA.- Conjunto de indígenas.

RUNAPURALLA.- Se manifiesta en las comunidades en situaciones como los matrimonios, una casa nueva, una muerte. Es un espacio en la que la gente se conoce, expone sus propias ideas sin tropiezos, sin temor y lo que es más importante, en su propio idioma.

RUNA TUPARI.- Encuentro con indígenas.

MAKIPURANA.- Darse la mano, prestar la mano, ayudar para ser ayudado.

TINKUY RIMAY.- Significa ritual de la palabra y que encierra un conjunto complejo de procedimientos para el diálogo.

AMA KILLA.- No seas ocioso.

AMA LLULLA.- No seas mentiroso.

AMA SHUWA.- No seas ladrón.

SHUK SHUNKULLA.- Un solo corazón.

SHUK MAKILLA.- Como una sola mano.

SHUK YUYAYLLA.- Un solo pensamiento.

PACHAKAMAK.- Según la concepción indígena, el gran espíritu ordenador de la totalidad del universo.

WAKCHAKARAY.- Ofrenda al benefactor consiste en recoger alimentos preparados por las familias que participan en el acto.

YACHAK.- Curandero de la comunidad.

POGYOS.- Las diferentes vertientes de la comunidad.

INTY RAYMI.- Fiestas del sol y la cosecha.

KARY.- Masculino

CHINCHANSUYO.- Pueblos del norte.

FUYA FUYA .- Nublado nublado

DIABLO PUNGO.- Cerro o montaña

WAKCHA CARAY.- Costumbre propia del pueblo indígena en la que se comparten los alimentos.

DIABLO PUNGO.- Puerta del diablo.

OCHOJACO.- Colada a base de cuy y siete tipos de productos.

ZIGZICUNGA.- Vertiente de agua.

ANEXOS

ANEXO 1.CUESTIONARIOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A TURISTAS

El objetivo es conocer las variables de la demanda y la oferta de turismo comunitario en el cantón Otavalo y su área de influencia.
(Zona de Mojanda)

1.- ¿De qué procedencia es usted. ?

Nacional ()
Extranjero ()

2.- ¿Con que frecuencia visita usted Otavalo y su área de influencia?

Anual ()
Semanal ()
Quincena ()
Mensual ()

3.- ¿Que atractivos turísticos del cantón Otavalo y su área de influencia prefiere Ud.?

Laguna de San Pablo ()
Laguna de Mojanda Cajas ()
Peguche ()
Mercado de Ponchos ()
Laguna de Cuicocha ()
Manifestaciones Culturales ()
Otros ()

4.- ¿Qué tipo de turismo práctica Ud.?

Turismo comunitario ecológico ()
Turismo de aventura ()
Turismo gastronómico ()
Turismo cultura ()
Turismo religioso ()
Agroturismo ()
Otros ()

5.- ¿Qué le motiva a usted para realizar turismo en el área de Mojanda, perteneciente al cantón Otavalo?

- Calidad de atención ()
- Precios accesibles ()
- Conocer costumbres ()
- Convivir con la naturaleza ()
- Gastronomía ()
- Tradiciones ()
- Infraestructura turística ()
- Paisajes ()

6.- ¿Qué tiempo de permanencia considera que es ideal para realizar actividades turísticas en la zona de Mojanda?

- 0-1 días ()
- 0-2 días ()
- 1-3 días ()
- 3-5 días ()
- 5 en adelante ()

7.-¿Con que frecuencia realiza usted turismo al sector de Mojanda, perteneciente al cantón Otavalo?

- Diario ()
- Mensual ()
- Feriados ()
- Semanal ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

8.- ¿Cuándo usted sale de turismo, generalmente, con cuantas personas participa del turismo. ?

- 1-2 personas ()
- 2-4 personas ()
- 5-6 personas ()
- 7- en adelante ()
- Solo ()

9.- ¿Cuál es su gasto promedio individual que realiza durante su visita a los destinos turísticos. ?

- Hasta 100 USD ()
- De 101,01 a 200 ()
- 200,01 a 300 ()
- 300,01 a 400 ()
- 400,01 a 500 ()
- Más de 500 USD ()

10.- ¿Le gustaría a usted que exista una pequeña empresa de ecoturismo comunitario en la comunidad de Mojandita de Curubí?

Muy de acuerdo ()

Medianamente de acuerdo ()

En desacuerdo ()

11.- ¿Qué medios de comunicación utiliza usted para elegir los lugares turísticos?

Televisión ()

Radio ()

Prensa ()

Revistas ()

Hojas volantes ()

Agencia de viajes ()

Conocidos ()

Internet ()

ENTREVISTA REALIZADA A LA OPERADORA TURISTICA RUNA TUPARI.

- 1.- ¿Qué clase de paquetes turísticos ofrece a los turistas nacionales y extranjeros y que costo tiene?**
- 2.- ¿Tiene acogida la demanda de turismo comunitario en la zona de Mojada?**
- 3. ¿Cuál es el período de tiempo que permanecen en la zona de Mojanda la mayor parte de turistas?**
- 4. En el caso de viajar solo, la empresa que opciones da al turista que practica este tipo de turismo**
- 5.¿Cómo son las comunidades indígenas y que servicios hay?**
- 6. ¿Cómo son las habitaciones y las comidas?**
- 7.- ¿Cómo promociona su agencia de viajes a nivel nacional?**
- 8.- ¿De qué países o región proviene la mayoría de turistas que han visitado Ecuador por medio de su agencia?**
- 9.- ¿Qué fuentes de financiamiento ofrece?**
- 10. ¿Cuáles son las características que debe poseer una persona para realizar turismo comunitario?**
- 11. ¿Para la realización de Turismo comunitario que temporadas son las más adecuadas?**
- 12. ¿Piensa usted que es necesario contar con personal especializado para la ejecución de turismo comunitario?**
- 13. Como beneficia a la comunidad la ejecución de estos proyectos de turismo?**

ANEXO 2.

Lagunas de Mojanda



Cueva del cóndor



La casa vieja



Pailón del diablo



Guaguas de pan



Agroturismo



Vertiente de Sigzicunga