



**UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

**ÁREA ADMINISTRATIVA**

TITULACIÓN DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

*“Proyecto productivo para promover el desarrollo de la comunidad Napurak,  
perteneciente a la parroquia la paz cantón Yacuambi, de la provincia de Zamora  
Chinchipe, periodo 2014-2015”*

TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

**AUTORA:** Estupiñan Mina, Yoly Helary

**DIRECTOR:** Mgs. Cortés García, José Salvador

LOJA – ECUADOR  
2015

## **APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN**

Mgs. Cortés García, José Salvador

COORDINADOR DE LA TITULACIÓN DE BANCAS Y FINANZAS

**C E R T I F I C A:**

Que el presente trabajo denominado “Proyecto productivo para promover el desarrollo de la comunidad Napurak, perteneciente a la parroquia la paz cantón Yacuambi, de la provincia de Zamora Chinchipe, periodo 2014 - 2015” realizado por la profesional en formación Estupiñan Mina Yoly Helary, estudiante de la Titulación de Administración de Empresas; cumple con los requisitos establecidos en las normas generales para la Graduación en la Universidad Técnica Particular de Loja, tanto en el aspecto de forma como de contenido, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Loja, 9 de abril de 2015

f).....

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo Estupiñan Mina Yoly Helary, declaro ser la autora del presente trabajo de fin de titulación: “Proyecto productivo para promover el desarrollo de la comunidad Napurak, perteneciente a la parroquia la paz cantón Yacuambi, de la provincia de Zamora Chinchipe, periodo 2014 - 2015”, de la titulación de Ingeniero en Administración de Empresas, siendo Cortés García José Salvador director del presente trabajo: y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

F.....

Autora: Estupiñan Mina, Yoly Helary.

Cédula: 0803916725

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi padre, que aunque no está físicamente con migo, seguro estará feliz de verme cumplir un sueño más en mi vida. También a mi primo Joner que tampoco está con nosotros pero sabe que hoy he cumplido lo prometido. A mi querida mama, y a mis estimados/as hermanos/as. Que al igual que yo están muy contentos por este importante logro en mi vida. Y de manera muy especial a mis bellos sobrinos/as, a quienes les espera grandes éxitos en la vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Ante todo agradezco a Dios por haberme permitido finalizar una meta más en mi vida, la realización de mis estudios, que me han llevado a la obtención de mi primer título profesional. A mis padres por haberme dado la vida, por ser mis guías, por ante poner en mí los más altos valores y principios que han podido formar dignamente a mi persona. A mis hermanas y hermanos, por el gran apoyo que me han brindado durante el transcurso de mis estudios. De manera muy especial a mi querida Amiga Jenny Ganga, por sus consejos y por ser una segunda madre para mí. Demás amigos/as, que me han apoyado durante el transcurso de mi carrera. A mis estimados profesores, quienes han compartido sus conocimientos durante mi formación profesional y la realización de mi proyecto investigativo de fin de titulación. A los habitantes de la comunidad de Napurak por abrirme sus puertas para así lograr realizar este trabajo. Finalmente agradezco a la Universidad Técnica Particular de Loja en general, por haberme brindado una gran acogida y apoyo para que me desarrollara en algunos ámbitos. Tanto educativos, prácticos, culturales, sociales, entre otros.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	I
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	III
DEDICATORÍA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	V
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	VI
RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	3
<b>1. ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....</b>	<b>5</b>
1.1. Identificación del producto o servicio.....	6
2.1.1. Atractivos naturales y culturales.....	6
2.1.2. Rutas turísticas.....	15
2.1.3. Actividades turísticas.....	17
1.2. Estudio de mercado .....	19
1.2.1. Análisis del mercado.....	19
1.2.2. Análisis de la demanda turística.....	26
1.2.3. Análisis de la Oferta.....	38
1.2.4. Principales competidores de la zona amazónica.....	43
1.3. Entorno medioambiental del proyecto.....	48
1.3.1. Entorno macroambiental.....	48
1.3.2. Entorno microambiental.....	55
1.4. Plan de marketing.....	56
1.4.1. Producto.....	56
1.4.2. Plaza.....	78
1.4.3. Precio.....	79
1.4.4. Promoción.....	82

<b>2. ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>83</b>
2.1. Localización del proyecto.....	84
2.2. Tamaño óptimo de la empresa.....	85
2.3. Infraestructura.....	87
2.4. Procesos operativos.....	89
2.4.1. Descripción de los procesos productivos.....	89
2.4.2. Procesos operativos para la preparación de alimentos y bebidas.....	93
2.4.3. Equipo operativo.....	98
2.5. Análisis ambiental.....	100
2.5.1. Importancia y valoración.....	100
<b>3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....</b>	<b>103</b>
3.1.1. Figura jurídica.....	104
3.1.2. Figura jurídica de la empresa turística comunitaria Napurak.....	105
3.2. Estructura Organizacional.....	106
3.2.1. Estructura Organizativa del Proyecto Productivo para Promover el Desarrollo en la Comunidad de Napurak.....	106
3.3. Capacitaciones.....	120
<b>4. ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>123</b>
4.1. Inversión.....	124
4.1.2. Supuestos del proyecto.....	124
4.1.3. Presupuestos de gastos.....	125
4.1.4. Presupuestos de ingresos.....	126
4.1.5. Balance general.....	127
4.1.6. Estado de resultados.....	128
4.1.7. Flujo de efectivo.....	128
4.1.8. Punto de equilibrio.....	129
4.2. Evaluación Financiera.....	130
4.2.2. Flujo de caja.....	131
4.2.3. Calculo del VAN.....	131
4.2.4. Calculo de la TIR.....	132

4.2.5. Relación costo beneficio.....	133
4.2.6. Análisis de sensibilidad.....	133
4.2.7. Recuperación de la inversión.....	134
Conclusiones.....	136
Recomendaciones.....	138
Glosario.....	139
Bibliografía.....	140
Anexos.....	144



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Inventario de atractivos turísticos naturales de Napurak.....	7
Tabla 1.2. Inventario de atractivos turísticos, manifestaciones culturales Napurak.....	9
Tabla 1.3. Inventario de atractivos turísticos, manifestaciones culturales Napurak.....	12
Tabla 1.4. Ruta vista Napurak desde lo alto.....	15
Tabla 1.5. Ruta cueva Napurak.....	16
Tabla 1.6. Ruta del misticismo.....	16
Tabla 1.7. Ruta Napurak y sus cascadas.....	17
Tabla 1.8. Actividades turísticas.....	18
Tabla 1.9. FODA del proyecto ecoturístico comunitario.....	23
Tabla 1.10. Segmentación del mercado.....	25
Tabla 1.11. Total de la población encuestada.....	27
Tabla 1.12. Afluencia turística.....	36
Tabla 1.13. Afluencia turística.....	37
Tabla 1.14. Frecuencia de viaje.....	37
Tabla 1.15. Estrategia de comercialización.....	42
Tabla 1.16. Principales ofertas de Napurak.....	56
Tabla 1.17. Itinerario del paquete turístico 1.....	59
Tabla 1.18. Itinerario del paquete turístico 2.....	67

Tabla 1.19. Itinerario del paquete turístico 3.....	73
Tabla 1.20. Base de fijación de precios.....	79
Tabla 1.21. Precio del paquete turístico 1.....	81
Tabla 1.22. Precio del paquete turístico 2.....	81
Tabla 1.23. Precio del paquete turístico 3.....	82
Tabla 2.1. Proceso operativo 1.....	90
Tabla 2.2. Proceso operativo 2.....	91
Tabla 2.3. Proceso operativo 3.....	92
Tabla 2.4. Proceso operativo de ayampacos.....	93
Tabla 2.5. Proceso operativo de ayampacos.....	94
Tabla 2.6. Proceso operativo de ljilkas.....	95
Tabla 2.7. Proceso operativo de ljilkas.....	96
Tabla 2.8. Proceso operativo para chicha de yuca.....	97
Tabla 2.9. Proceso operativo para chicha de chonta.....	98
Tabla 2.10. Equipo de operaciones.....	99
Tabla 3.1. Manual de funciones de la asamblea.....	108
Tabla 3.2. Manual de funciones de la junta coordinadora.....	109
Tabla 3.3. Manual de funciones del presidente.....	110
Tabla 3.4. Manual de funciones del vicepresidente.....	111

Tabla 3.5. Manual de funciones del secretario.....	112
Tabla 3.6. Manual de funciones del tesorero.....	113
Tabla 3.7. Manual de funciones del guía turístico.....	114
Tabla 3.8. Manual de funciones del cocinero.....	115
Tabla 3.9. Manual de funciones del mecero.....	116
Tabla 3.10. Manual de funciones del personal de limpieza.....	117
Tabla 3.11. Manual de funciones del guardia de seguridad.....	118
Tabla 3.12. Manual de funciones del médico.....	119
Tabla 3.2. Capacitaciones.....	121
Tabla 3.3. Taller.....	122
Tabla 4.1. Inversión inicial.....	124
Tabla 4.2. Presupuesto de gastos.....	126
Tabla 4.3. Pronostico de ventas.....	126
Tabla 4.4. Resultado del balance general.....	127
Tabla 4.5. Estado de resultados.....	128
Tabla 4.6. Resultado del flujo de efectivo.....	129
Tabla 4.7. Punto de equilibrio.....	129
Tabla 4.8. Flujo de caja.....	131
Tabla 4.9. VPN.....	132

Tabla 4.10. TIR.....	132
Tabla 4.11. Relación costo beneficio.....	133
Tabla 4.12. Análisis de censibilidad.....	134
Tabla 4.13. Recuperación de la inversión.....	134
Tabla de anexos 1. Resumen de rutas.....	144
Tabla de anexos 2. Resumen de atractivos.....	145
Tabla de anexos 3. Equipamiento necesario.....	146
Tabla de anexos 4. Descripción de la parroquia la Paz.....	147
Tabla de anexos 5. Encuesta.....	148
Tabla de anexos 6. Encuesta.....	148
Tabla de anexos 7. Encuesta.....	138
Tabla de anexos 8. Encuesta.....	139
Tabla de anexos 9. Encuesta.....	139
Tabla de anexos 10. Encuesta.....	139
Tabla de anexos 11. Encuesta.....	140
Tabla de anexos 12. Análisis de la afluencia turística en Zamora.....	140
Tabla de anexos 13. Análisis afluencia turística en Zamora.....	140
Tabla de anexos 14. Inversión inicial.....	151
Tabla de anexos 15. Inversión inicial.....	151

Tabla de anexos 16. Inversión inicial.....	152
Tabla de anexos 17. Inversión inicial.....	152
Tabla de anexos 18. Inversión inicial.....	152
Tabla de anexos 19. Costos desglosados.....	153
Tabla de anexos 20. Costos desglosados.....	154
Tabla de anexos 21. Pronostico de ventas.....	155
Tabla de anexos 22. Pronostico de ventas.....	156
Tabla de anexos 23. Pronostico de ventas.....	157
Tabla de anexos 24. Estimación de gastos.....	158
Tabla de anexos 25. Estimación de gastos.....	159
Tabla de anexos 26. Estimación de gastos.....	160
Tabla de anexos 27. Estado de resultados.....	161
Tabla de anexos 28. Estado de resultados.....	162
Tabla de anexos 29. Estado de resultados.....	163
Tabla de anexos 30. Flujos de efectivos.....	164
Tabla de anexos 31. Flujos de efectivos.....	165
Tabla de anexos 32. Flujos de efectivos.....	166
Tabla de anexos 33. Balance general.....	167
Tabla de anexos 34. Balance general.....	168

Tabla de anexos 35. Balance general.....	169
Tabla de anexos 36. TMAR.....	170

## ÍNDICES DE GRAFICAS

Gráfica 1.1. Diagrama de Porter.....	20
Gráfica 1.2. Viajes a Zamora Chinchipe.....	28
Gráfica 1.3. Frecuencia de viaje a Zamora Chinchipe.....	29
Gráfica 1.4. Motivos del viaje.....	30
Gráfica 1.5. Compra de paquetes turísticos.....	31
Gráfica 1.6. Costo del paquete.....	32
Gráfica 1.7. Preferencia de viaje.....	33
Gráfica 1.8. Ingreso promedio.....	34
Gráfica 1.9. Disposición de compra de paquetes turísticos.....	35
Gráfica 3.1. Organigrama funcional del proyecto ecoturístico comunitario.....	107
Gráfica 4.5. Punto de equilibrio.....	130

## ÍNDICES DE IMÁGENES

Imagen 2.1. Estructura arquitectónica del proyecto.....	85
Imagen 2.2. Diseño arquitectónico.....	88
Imagen 2.3. Diseño arquitectónico.....	89
Imagen de anexos 1.1. Danzas.....	174
Imagen de anexos 1.2. Artesanías.....	174
Imagen de anexos 1.3. Vesimenta.....	175
Imagen de anexos 1.4. Paseos en tarabitas.....	175
Imagen de anexos 1.5. Cascadas.....	176
Imagen de anexos 1.6. Baños en las cascadas.....	176
Imagen de anexos 1.1. Pesca en el río.....	177

## ÍNDICES DE MAPAS

Mapa de ubicación de la parroquia La Paz.....	84
Mapa de anexos 1. Provincia de Zamora Chinchipe.....	171
Mapa de anexos 2. Cantón Yacuambi.....	171
Mapa de anexos 3. De senderos Napurak.....	172
Mapa de anexos 4. De senderos Napurak.....	172
Mapa de anexos 5. De senderos Napurak.....	173
Grafica de anexo 1. Ventas acumuladas.....	170

## **RESUMEN**

Este proyecto ecoturístico comunitario para promover el desarrollo de Napurak, se lo llevara a cabo con el objetivo de dar a conocer al país y al mundo los encantos naturales, culturales y gastronómicos que tiene esta comunidad, ofertados en productos turísticos. Ya que mediante esta actividad, se pretende crear una alternativa generadora de ingresos que permita mejorar el nivel de vida de los habitantes de esta población. De acuerdo con el diseño arquitectónico realizado en Napurak, la capacidad del proyecto está dada para atender de 15 a 25 personas diarias, el presente proyecto se formará como una pequeña asociación comunitaria legalmente constituida y su base legal estará bajo los lineamientos de la ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, mediante las regulaciones que rigen al sector asociativo.

La inversión requerida para la ejecución del proyecto es de 243 617 USD, con una TIR de 15% anual, y la relación costo beneficio de 1,03 mientras que el retorno de la inversión será en los primeros siete años de ejecución del proyecto.

**PALABRAS CLAVE:** Napurak, ecoturismo, cultura, asociación y comunitaria.



## **ABSTRACT**

This community ecotourist project to promote the development of Napurak, carried out it with the objective of giving to know to the country and the world the natural, cultural and gastronomic charms that he/she has this community, offered in tourist products. Since by means of this activity, it is sought to create a generating alternative of revenues that allows to improve the level of this population's inhabitants' life. In accordance with the architectural design carried out in Napurak, the capacity of the project is given to assist of 15 to 25 daily people, the present project will be formed like a small legally constituted community association and its legal base will be low the limits of the Organic law of the Popular and Solidary Economy, by means of the regulations that govern to the associative sector.

The investment required for the execution of the project is of 243 617 USD, with a TIR of 15 annual%, and the relationship cost benefit of 1, 03 while the return of the investment will be in the first seven years of execution of the project.

**KEYWORDS:** Napurak, ecotourist, culture, association and community.

## INTRODUCCIÓN

Mediante la ejecución de este proyecto ecoturístico comunitario que se elaborará en la comunidad San Miguel de Napurak, se pretende crear una nueva fuente de ingresos económicos diferente a la que proviene de la actividad agrícola; teniendo como objetivo principal: “diseñar un proyecto productivo enfocado a la actividad turística comunitaria que permita promover el desarrollo de la comunidad de Napurak del cantón Yacuambi, provincia de Zamora Chinchipe, durante el periodo 2014- 2015”.

Este proyecto está dividido en cuatro capítulos: en el primer capítulo consiste en el estudio de mercado y comercialización de los diversos productos y servicios que ofertará la comunidad. En este punto se analizan los atractivos naturales, culturales y gastronómicos; también se estudian las diferentes rutas ecoturística con las que cuenta el proyecto; además se ejecuta un análisis de mercado en él se estudia el nicho de mercado y en base a este estudio se proponen estrategias de comercialización, se efectúa un análisis de la demanda turística, en las ciudades de Loja y Cuenca, y se analiza la demanda real y potencial del proyecto, así como los principales competidores de la zona y finalmente se diseña un plan de marketing.

El segundo capítulo se enfoca al estudio técnico del proyecto, localización del proyecto, tamaño óptimo de la asociación turística comunitaria, los diferentes procesos operativos de manera detallada, la distribución de los equipos de operación y un análisis ambiental. El tercer capítulo está orientado a los aspectos administrativos del proyecto; en donde se estudia la figura jurídica de la asociación, la estructura organizacional de la misma, y el organigrama funcional de la organización turística comunitaria San Miguel de Napurak. En el cuarto capítulo se realiza el estudio financiero del proyecto; en este punto se presenta la inversión inicial, los presupuestos de egresos, ingresos, el balance general, los flujos de efectivo, el punto de equilibrio; y la evaluación financiera: proyección de flujos de caja, cálculo del VPN, cálculo de la TIR, la relación costo beneficio, análisis de sensibilidad y la recuperación de la inversión.

La inversión total requerida para la puesta en marcha del proyecto es de 243 617 USD, el ingreso derivado de las ventas totales en los tres primeros años del proyecto es de 296,460 USD. La tasa de rendimiento del proyecto de 12% anual; con una tasa interna de retorno sobre la inversión de 12,56% anual, y una relación costo beneficio de 1,03. La recuperación de la inversión será en los primeros 7 años de ejecución del proyecto productivo.

Esta investigación es uno de los proyectos que forma parte del proyecto interno de investigación “Generar desarrollo comunitario en los cantones Zamora y Yacuambi a partir de la valoración del ecoturismo como fuente de ingresos y mejora de la calidad de vida”, promovido por la dirección de investigación de la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL), las líneas de investigación ejecutadas en este plan son relevantes para la comunidad San Miguel de Napurak, debido a que ellos buscan mejorar sus condiciones de vida una vez que se ejecute la actividad ecoturística comunitaria en la población.

Para realizar el presente plan de negocios fue indispensable frecuentar la comunidad de Napurak, conocer sus habitantes, charlar durante largas horas con ellos, visitar diversos lugares y participar en las diferentes actividades culturales, gastronómicas, y artesanales que ellos ofrecían; en síntesis fue indefectible convivir con los habitantes de esta comuna para cumplir con los objetivos propuestos. En suma fue posible el cumplimiento de todos los objetivos planteados en el anteproyecto de investigación.

Considerando que el turismo es una fuente de ingresos muy importante en nuestro país, se puede deducir que este proyecto de turismo comunitario propuesto en esta comunidad, podrá tener una favorable acogida de la población nacional e internacional, consecuentemente a que la Amazonía ecuatoriana es uno de los atractivos turísticos potenciales del país. No obstante para el desarrollo de este proyecto no existió limitante alguno, debido a que se contaba con el apoyo de los docentes de diferentes áreas que trabajaron como guías en la realización de este plan.

Al final de esta investigación se ultima este estudio con las conclusiones y recomendaciones de cada capítulo que permitirán aclarar la viabilizarían del proyecto.

## **1. ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN**

En este capítulo es imprescindible aludir que en el estudio de negocios realizado en el proyecto ecoturístico comunitario Napurak, perteneciente en la titulación de ingeniero en Administración de Empresas va acorde con otros proyectos ejecutados en las titulaciones de Arquitectura, Ingeniería en Hotelería y Turismo, e Ingeniería Ambiental; estos proyectos en conjunto son parte del proyecto productivo (2014) “Generar desarrollo comunitario en los cantones Zamora y Yacuambi a partir de la valoración del ecoturismo como fuente de ingresos y mejora de la calidad de vida”, pertenecientes a la Universidad Técnica Particular de Loja.

### **1.1. Identificación del producto o servicio.**

Los productos y servicios que ofrecerá San Miguel de Napurak, constan de atractivos naturales, culturales, gastronómicos, entre otros. Sus servicios estarán formados por la atención que brinden a sus clientes, mediante la actividad turística a realizarse dentro de la población, durante la visita a diversos lugares de la comunidad en las rutas turísticas diseñadas. Mediante esta actividad se pretende lograr un enfoque de conservación de la cultura e identidad de esta comunidad shuar, involucrando a toda la población, siendo a través de esta labor turística partícipes directos de su desarrollo en el manejo y control de sus recursos. Teniendo como objetivo primario el diseñar un proyecto productivo enfocado a la actividad ecoturística que permita promover el desarrollo de la comunidad de Napurak. Por medio del desarrollo de la actividad ecoturística se busca dar a conocer esta población, mediante la promoción de los recursos naturales, culturales y gastronómicos, con los que está cuenta.

#### **1.1.1. Atractivos naturales y culturales.**

Es significativo revelar que previo a la descripción de los diferentes atractivos naturales y culturales figurados en este proyecto, se ha tomado como base la tabla de inventarios de atractivos turísticos con los que cuenta San Miguel de Napurak, que se presentaran a continuación.

**Tabla:** 1.1. Inventario de atractivos turísticos naturales de Napurak.

<b>INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURISTICOS NATURALES DEL BARRIO SAN MIGUEL DE NAPURAK PERTENECIENTE A LA PARROQUIA LA PAZ DEL CANTÓN YACUAMBI, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE AÑO 2014</b>						
<b>NRO.</b>	<b>NOMBRE DEL ATRACTIVO</b>	<b>JERARQUIA</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>CATEGORIA</b>	<b>TIPO</b>	<b>SUBTIPO</b>
<b>1</b>	Kayajea (Cueva de piedra )	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Fenómenos espeleológicos	Cuevas
<b>2</b>	Cascada Tayu	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada
<b>3</b>	Cascada Tinkimi	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada
<b>4</b>	Cascada Kiiki	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada
<b>5</b>	Cascada Ampacay	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada
<b>6</b>	Cascada Tunim	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada
<b>7</b>	Cascada Sunka	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Río	Cascada
<b>8</b>	Cascada Chapik	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada

<b>9</b>	Cascada Leonardito	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Cascada
<b>10</b>	Montaña Napurak	II	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Montañas	
<b>11</b>	Rio Yacuambi	III	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Rio
<b>12</b>	Bosque Napurak	III	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Bosque	Bosque montano bajo oriental
<b>13</b>	Balneario Samiki	III	Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Ríos	Rivera
<b>14</b>	Cascada Entsachik		Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Río	Cascada
<b>15</b>	Saladero Natural		Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural		
<b>16</b>	Cascada Tumchim		Barrio San Miguel de Napurak	Sitio Natural	Río	Cascada

**Fuente:** Inventario de atractivos turísticos del barrio San Miguel de Napurak

**Elaboración:** Alexandra Leiva. E. 2014

**Tabla:** 1.2. Inventario de atractivos turísticos manifestaciones culturales de Napurak.

<b>INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURISTICOS MANIFESTACIONES CULTURALES DEL BARRIO SAN MIGUEL DE NAPURAK PERTENECIENTE A LA PARROQUIA LA PAZ DEL CANTÓN YACUAMBI, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE AÑO 2015</b>						
<b>NR O.</b>	<b>NOMBRE DEL ATRACTIVO</b>	<b>JERARQUÍA</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>CATEGORÍA</b>	<b>TIPO</b>	<b>SUBTIPO</b>
<b>1</b>	Fiesta de la chonta	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Realizaciones Artísticas contemporáneas	Fiestas
<b>2</b>	Fiesta de San Miguel	III	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Realizaciones Artísticas contemporáneas	Fiestas
<b>3</b>	Danza shuar	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Música y danza
<b>4</b>	Comunidad Shuar	III	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Grupos Étnicos
<b>5</b>	Ganchar	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Realizaciones técnicas y científicas	Explotaciones mineras
<b>6</b>	Piscicultura	III	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Realizaciones técnicas y científicas	Explotación Piscícola
<b>7</b>	Agricultura	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Realizaciones técnicas y científicas	Explotaciones agropecuarias
<b>8</b>	Ganadería	II	Barrio San Miguel de	Manifestaciones	Realizaciones técnicas y	Explotaciones agropecuarias



			Napurak	culturales	científicas	
9	Caza	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales		
10	Tarabita	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Históricas	Arquitectura Civil
11	Molienda	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Arquitectura vernácula
12	Pesca	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Realizaciones técnicas y científicas	Explotación Piscícola
13	Shamanismo	III	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Shamanismo
14	Artesanías	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Artesanías
15	Historia de las dos hermanas	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
16	Historia de las personas ambiciosas	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
17	Historia de las personas vagas	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
18	Historia de	II	Barrio San	Manifestaciones	Etnografía	Manifestaciones

	la rana azul		Miguel de Napurak	nes culturales		religiosas, tradiciones y creencias populares
19	Historia del tigre	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
20	Historia del hombre y la sirena	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
21	Historia de las mujeres y la yuca	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
22	Historia de la mujer ociosa	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
23	Historia del baile del washi	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
24	Historia del oso y el hombre	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
25	Historia del iwea y washi	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
26	Rituales de	II	Barrio San	Manifestacio	Etnografía	Manifestaciones

	la comunidad		Miguel de Napurak	nes culturales		religiosas, tradiciones y creencias populares
27	Costumbres de la comunidad	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares
28	Historia del origen de Napurak	II	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares

**Fuente:** Inventario de atractivos turísticos del barrio San Miguel de Napurak

**Elaboración:** Alexandra Leiva. E. 2014

**Tabla:** 1.3. Inventario de atractivos turísticos manifestaciones culturales de Napurak.

<b>INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURISTICOS MANIFESTACIONES CULTURALES DEL BARRIO SAN MIGUEL DE NAPURAK PERTENECIENTE A LA PARROQUIA LA PAZ DEL CANTÓN YACUAMBI, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE AÑO 2014</b>						
<b>NRO.</b>	<b>NOMBRE DEL ATRACTIVO</b>	<b>JERARQUIA</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>CATEGORIA</b>	<b>TIPO</b>	<b>SUBTIPO</b>
1	Ayampaco de pollo	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
2	Ijirka de pollo	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
3	Ijirka de tilapia	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas

4	Namaj	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
5	Pechugas de pollo asadas	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
6	Tilapias asadas	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
7	Cumbias cocidas	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
8	Ancas de rana Brosterizadas	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
9	Tostado de hormiga	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
10	Caldo de cayamba	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
11	Namaj con frejol tierno	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
12	Caldo de corroncho	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
13	Caldo de tumulle	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
14	Asado de yamala	I	Barrio San Miguel de	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas

			Napurak			típicas
15	Asado de Tumulle	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
16	Ayampaco de Muquindi	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
17	Caldo de huevo criollo con yuca	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
18	Caldo de blanco con yuca	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
19	Chicha de maduro	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
20	Chicha de chonta	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
21	Chicha de yuca	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
22	Jugo de naranjilla	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
23	Jugo de papaya	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
24	Dulce de guayaba	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas
25	Espumilla	I	Barrio San	Manifestaciones	Etnografía	Comidas

			Miguel de Napurak	culturales		y bebidas típicas
26	Caldo de palmito con gallina criolla	I	Barrio San Miguel de Napurak	Manifestaciones culturales	Etnografía	Comidas y bebidas típicas

**Fuente:** Inventario de atractivos turísticos del barrio San Miguel de Napurak

**Elaboración:** Alexandra Leiva. E. 2014

#### 2.1.4. Rutas turísticas.

Las características del territorio de Napurak y sus atractivos, propicia el diseño de diferentes recorridos que pueden denominarse rutas. En seguida se describen las propuestas que los visitantes pueden disfrutar.

**Tabla:** 1.4. Ruta Napurak desde lo alto.

1. Ruta vista a Napurak desde lo alto.	
<i>Descripción de la ruta</i>	<p>Se creó esta ruta para mostrar a los turistas la comunidad en su totalidad, vista desde lo alto de las montañas, ya que esta es una vista en la que se puede apreciar diversos escenarios naturales que engalanan a esta población.</p> <p>Esta ruta comprende un tiempo estimado de 1 a 3 horas, dependiendo de la rapidez con que se decida ejecutarla.</p> <p>Su ejecución inicia desde la salida de la comunidad, continuando con la cruzada del río en tarabita, llegar a una huerta localizada en una finca de la comuna. Durante el camino se puede observar el paisaje natural, ver y escuchar el cantar de diversos pájaros, observar el colorido de las mariposas, y permanecer en contacto directo con la naturaleza.</p>

Fuente: La autora (investigación de campo)

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

**Tabla:** 1.5. Ruta cueva Napurak.

<b>2. Ruta cueva de Napurak</b>	
<i>Descripción de la ruta</i>	<p>Esta ruta se la implementará para dar a conocer atractivos naturales diferentes y/o exóticos que existen en esta localidad, ya que esta cueva de piedra en su interior alberga una variada especie de raros animales y reptiles.</p> <p>La Ruta de la cueva Napurak es un recorrido que se lo puede ejecutar en un tiempo de entre 2 a 3 horas.</p> <p>Conjuntamente en esta ruta se podrá visitar el centro de piscicultura Masaei, perteneciente a la comunidad, en esta excursión también se hará actividades de ictioturismo.</p>

Fuente: La autora (investigación de campo)

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

**Tabla:** 1.6. Ruta Misticismo.

<b>3. Ruta del misticismo</b>	
<i>Descripción de la ruta</i>	<p>En esta ruta se mostraran los atractivos culturales que posee esta población shuar.</p> <p>La cual será ejecutada en un tiempo estimado de 1 a 2 horas. Asimismo en esta ruta el turista podrá, observar una variedad de planta y animales, que habitan en esta zona.</p>

Fuente: La autora (investigación de campo)

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

**Tabla:** 1.7. Ruta a las cascadas.

<b>4. Ruta Napurak y sus cascadas</b>	
<i>Descripción de la ruta</i>	<p>La finalidad de esta ruta está en permitirle al turista convivir con la naturaleza, mediante un recorrido a través de las 5 principales cascadas que nacen de la cordillera Chimbutza localizada en los límites de la comunidad Napurak.</p> <p>A más de que los visitantes podrán sumergirse en las cascadas, ver diferentes encantos de la flora y la fauna (actividad de ornitología), descansar y disfrutar de la naturaleza, degustar de alguna de las bebidas realizadas por las mujeres de la comunidad, escuchar historias ancestrales de los de la comuna, el visitante también podrá compartir algunas vivencias interactuando con los líderes comunitarios.</p> <p>Las visitas a las cascadas, comprenden tiempos de entre 3 a 5 horas.</p>

Fuente: La autora (investigación de campo)

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

#### **1.1.5. Actividades turísticas.**

Es importante señalar que los turistas que lleguen a esta comunidad vivirán una ruta ecoturística en interacción con la naturaleza, realizando paseos por largas horas, viviendo diversas aventuras y uniéndose a las bondades que ofrece Napurak.

Las actividades que se realizaran dentro de la comunidad estarán ofertadas a personas jóvenes y adultas, nacionales y extranjeros. Teniendo en cuenta que de acuerdo a la acción que se vaya a realizar, los turistas deberán contar con un estado físico adecuado, sobre todo para las actividades que implican mayor riesgo.



Tabla: 1.8. Actividades turísticas.

<b>Actividades</b>	<b>Participantes</b>
Ecoturismo de aventura	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Enfocados en jóvenes de secundaria, supervisados por una persona responsable y jóvenes universitarios, que estén dispuestos a vivir nuevas experiencias en interacción responsable con la naturaleza</li> </ul>
Ecoturismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Turistas ecuatorianos como de extranjeros, que quieran conocer las bondades que nos ofrece esta comunidad.</li> </ul>
Agroturismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Personas nacionales o extranjeras jubiladas que quieran estar en contacto directo con la naturaleza.</li> </ul>
Ictioturismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Visitantes en general que deseen conocer un poco más de la cultura de esta comunidad shuar.</li> </ul>
Apreciaciones culturales	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Turistas nacionales o extranjeros que quieran escaparse de la rutina que viven en sus ciudades, y vivir otras vivencias.</li> </ul>
Elaboración de artesanías	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ En síntesis estas actividades ecoturísticas estarán ofertadas para todos los visitantes que lleguen a la comunidad de Napurak.</li> </ul>

Fuente: La autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Dentro de los principales productos que Napurak puede ofrecer a sus turistas, se encuentran las múltiples cascadas, encantos naturales que predominan en esta comunidad, esta población también cuenta con una exuberante y variada vegetación, al mismo tiempo de la multiplicidad de especies diferentes que se pueden encontrar dentro de la misma, debido a la variedad de su clima. En Napurak se pueden experimentar diversas emociones, siempre y cuando haya personas entusiastas que desee vivirlas, algunas de las actividades que se pueden realizar en esta comuna son: caminatas por largas horas hacia los más altos miradores que existen en la

comunidad, los cuales están alejados de la población, paseo por el río en las tarabitas, visitas a las cascadas, visita a la cueva Napurak, pesca, entre otras.

Napurak cuenta con variados productos como: artesanías, comida típica, cultura, senderismo, medicina ancestral, entre otros atractivos propios de la zona, que se ofertarán dentro de la comunidad. La actividad turística comunitaria en Napurak, es una forma de identificación y de participación comunitaria de sus habitantes en diversas actividades cotidianas como la manufactura de artesanías, la recolección de frutos, la preparación de alimentos, bebidas, y otros productos.

Los habitantes de Napurak, sin darse cuenta han vivido en un paraíso natural, lleno de valles y montañas, con una multiplicidad de especies de animales, plantas, riachuelos, y espectaculares miradores. A todas estas bondades se las puede describir como una gran riqueza natural. Se pretende que la comunidad de Napurak hagan de la labor turística su principal fuente generadora de ingresos económicos, para así lograr un desarrollo comunitario conjunto.

## **1.2. Estudio de mercado.**

### ***1.2.1. Análisis del mercado.***

Respecto a datos recopilados por la Organización Mundial de Turismo, OMT (2014) indica: “las llegadas de turistas internacionales en el mundo crecieron en un 100% en el 2013 hasta alcanzar los 1087 millones, en donde Europa contabiliza el 52% de llegadas, Asia y el Pacífico el 23% y América el 16%”. MINTUR (2011) afirma:

Durante el mes de agosto del 2011 se registró un incremento de entradas turísticas internacionales en el país, obteniendo unas cifras totales de visitantes extranjeros de 98'987 personas. Mientras que en el 2010 del número de turistas que llegó al país es de 95'219 personas. Al comparar estas cifras indican que hubo un incremento de turistas en el año 2011 en relación al 2010.

La ubicación del turismo en el Ecuador correspondiente a las exportaciones no petroleras, representaron en el 2012 un total de 1.038,7 millones en USD. Mientras que en el 2013 se obtuvo un total de 1.251,3 millones. Posicionando el turismo a nivel nacional como la cuarta actividad económica más importante en el país. (MINTUR, 2014)

“El ingreso de divisas por conceptos de turismo registrado en la balanza de pagos, ascendieron a 1’251,3 millones de dólares durante el año 2013, cifras que representaron un incremento de 21% en comparación con el año 2012” (MINTUR, 2014).

El Ecuador registra, que en el 2013 ingresaron al país un total de 1’364, 057 turistas, obteniendo en el periodo enero- septiembre del mismo año una suma 1’003.686 visitas turísticas. De igual manera en el mismo periodo, correspondiente al año 2014 ingreso un total de 1’148.710 turistas. Logrando un incremento en cifras de 14,4% en relación al periodo del año anterior. (MINTUR, 2014)

Los aspectos que identifican al turismo comunitario en la práctica consciente sobre el uso de los recursos naturales y culturales de la comunidad de Napurak a impulsar la participación de toda la comunidad tratando de lograr un desarrollo sostenible y sustentable en una actividad económica complementaria a la agricultura, la misma que permita a la población ampliar su fuente de ingresos, disminuyendo en parte su absoluta dependencia de la agricultura.

### Las 5 fuerzas de Porter y su aplicación en proyecto de implementación turística comunitaria en la comunidad de Napurak.

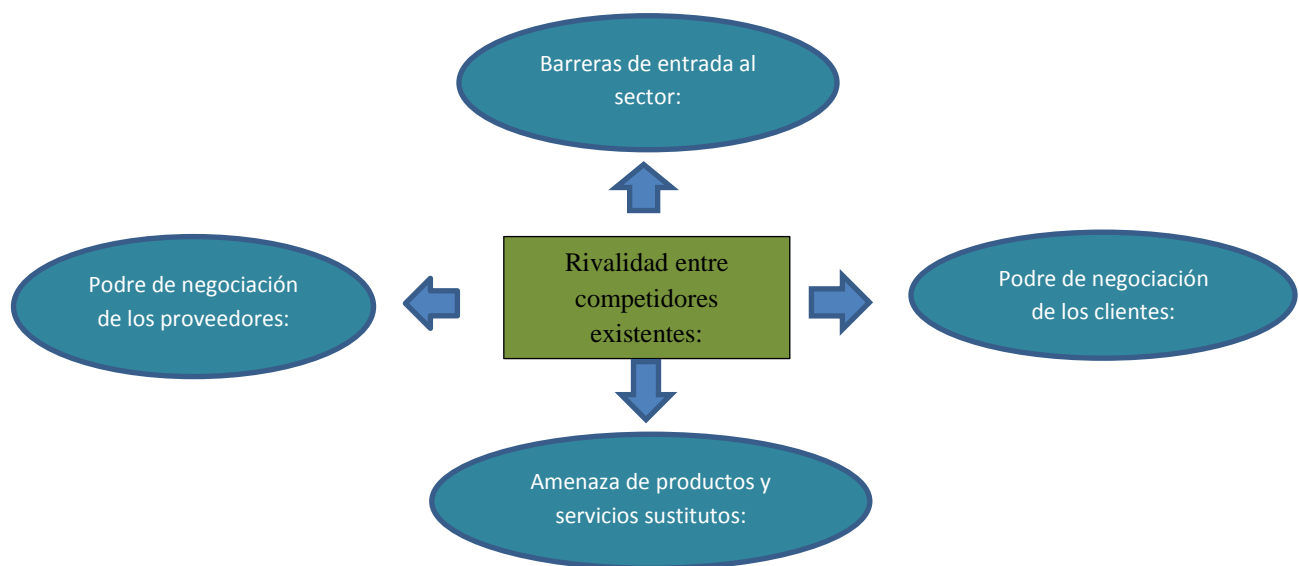


Gráfico: 1.1. Diagrama de Porter.

Fuente: Porter, M. (2008)

Elaborado por: Estupiñan, H. 2014

**Barreras de entrada al sector.-** Existen algunas barreras de entrada al sector, tales como: la falta de recursos económicos que se requiere para emprender este proyecto; otra de las barreras radica en que esta comunidad se encuentra un poco distante de las principales vías de acceso, y la vía de ingreso a la población no es de primer orden.

**Poder de negociación de los proveedores.-** Es importante señalar que para la ejecución de la actividad turística en Napurak, la asociación deberá contar con proveedores directos e indirectos que subvengan a la comunidad con productos y servicios que requieren ser utilizados en la actividad turística comunitaria. Entre los proveedores directos básicamente se encuentran: los de servicios básicos de agua potable, luz, teléfono e internet, ya que este es el medio principal en donde se ejecutará una publicidad masiva para ofertar los productos turísticos de Napurak. Los proveedores indirectos se encuentran los diferentes medios de transporte que requieren los visitantes para llegar a la comunidad; por tanto el poder de negociación de los proveedores es alto considerado.

En cuanto a sus productos alimenticios esta población hasta ahora no cuenta con proveedores que les proporcionen este tipo de bienes, debido a que los insumos que se necesita para la preparación de los diferentes productos alimentarios, son producidos mediante la actividad agrícola de los comuneros.

También se espera que con la maduración del proyecto turístico se logre formar alianzas estratégicas con otras comunidades predominantes de otras culturas, con el objetivo de ampliar la ruta ecoturística, y para entonces poder estimar el poder de negociación de las mismas, tomando en consideración que se busca una ganancia mutua entre las parte involucradas.

**Poder de negociación de los clientes.-** Se espera que las personas que lleguen a visitar Napurak queden realmente asombradas por todas las maravillas que esta población ofrece, desde sus gastronomías hasta sus paisajes y cultura en general.

Sin embargo lograr la satisfacción del turista mediante el cumplimiento de sus requisitos es un factor sumamente delicado, debido a que los clientes consiguen obtener diferentes perspectivas de un mismo producto o servicio. Por todo lo expuesto, se puede deducir que el poder de

negociación de los clientes es relativamente alto en consecuencia a las diferenciadas exigencias de cada turista.

***La rivalidad de competidores existentes.-*** El análisis de este parámetro es medio alto, en relación con la Amazonia ecuatoriana, ya que por esta zona no existen proyectos de turismo comunitario totalmente desarrollados. Sin embargo hay algunas ideas de negocio que se han ejecutado en diferentes comunas pertenecientes a la amazonia del país, pero que ofrecen productos y servicios diferentes o los que oferta Napurak.

También se puede analizar otros potenciales competidores que se encuentra ubicados a lo largo y ancho de todo del territorio ecuatoriano, ya que en la actualidad la actividad turística comunitaria se encuentra desarrollada en algunas provincias a nivel nacional, algunas de ellas han implementado esta actividad turística comunitaria desde hace décadas, por tanto se las puede considerar como mercados potenciales en cuanto al turismo comunitario concierne, llevando a cabo esta acción turística en las círculos rurales de provincias y cantones, los cuales son; Pichincha, Guayas, Esmeraldas, Cuenca, Manabí, San Miguel de Ibarra, Valle del Chota, entre otros lugares que trabajan en esta importante actividad de desarrollo turístico de manera comunitaria, no obstante todas estas comunidades poseen sus propias culturas, debido a la diversidad étnica y cultural que existe en el país.

***Amenazas de productos y servicios sustitutos.-***

La amenaza de productos sustitutos existentes en la zona amazónica del país es alta considerada, debida a que existen diferentes comunidades localizadas en el oriente ecuatoriano que ofrecen servicios turísticos tanto convencional (hosterías) como comunitarios y poseen diferentes escenarios ecoturísticos que son ofertados al público en general.

**Análisis FODA para la implementación del proyecto de desarrollo turístico comunitario Napurak.**

Tabla 1.9. FODA del proyecto.

<b>FODA</b>	
<p><b>Fortaleza.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Proyecto innovador dentro de la provincia de Zamora Chinchipe.</li> <li>➤ Multiplicidad de atractivos turísticos.</li> <li>➤ Posesión de una variada y exquisita gastronomía.</li> <li>➤ Oferta productos diferentes a otras culturas.</li> <li>➤ La fortalecida cultura con la que cuenta la comunidad.</li> <li>➤ Medicina natural (sabiduría ancestral)</li> <li>➤ Participación comunitaria de las 27 familias de la comuna.</li> <li>➤ La diversidad de flora y fauna existente en la población.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ley de Economía Popular y Solidaria apoya a la creación de este tipo de asociaciones.</li> <li>➤ Convenio firmado con la UTPL, la FEPTCE y la prefectura de Zamora Chinchipe, para desarrollar proyectos de implementación turística comunitaria.</li> <li>➤ Oferta de financiamiento por parte de ONGS, nacionales o extranjeras.</li> <li>➤ Las principales vías de acceso son de primer orden.</li> <li>➤ Las preferencias de turistas extranjeros por realizar actividades ecoturística.</li> <li>➤ La infraestructura turística en la capital de la provincia.</li> <li>➤ Capacitaciones comunitarias ejecutadas por la UTPL.</li> <li>➤ El Plan Nacional del Buen Vivir y su motivación por la actividad turística comunitaria.</li> <li>➤ El entusiasmo de los estudiantes universitarios por realizar este tipo de proyectos.</li> </ul>

<p><b>Debilidades.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ La falta de iniciativa de gestión por parte de los comuneros.</li> <li>➤ La comunidad no cuenta con profesionales en el ámbito turístico dentro de la población.</li> <li>➤ Debilidad en diversas formas de comunicación, y sobre todo en el idioma inglés.</li> <li>➤ La falta de medios de comunicación dentro de la comunidad.</li> </ul>	<p><b>Amenazas.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Las vías de acceso a la comunidad no se encuentran en buen estado.</li> <li>➤ La distancia que existe entre la comunidad y las principales vías de accesos.</li> <li>➤ La competencia desleal de la zona</li> <li>➤ La existencia de productos sustitutos.</li> </ul>
---	---

Fuente: la autora

Elaborado por: Estupiñan, H. 2014

### **Segmentación del mercado.**

Para brindar un mejor servicio a los visitantes, es importante realizar la segmentación del mercado, que permita hallar en los turistas el mejor perfil, que conlleve a obtener una satisfacción. La segmentación de mercado según Hill & Jones, (2002) no es más que: "la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva".

El segmento que hemos considerado para la implementación del turismo comunitario en Napurak es el siguiente:

Tabla: 1.10. Segmento del mercado.

<b>Segmento</b>	
<b>Enfoque</b>	La dirección de esta actividad económica, estará orientada de manera específica a la población de ingresos económicos medios y altos, nacionales o extranjeros.
Población joven estudiantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Jóvenes universitarios</li> <li>➤ Estudiantes de secundaria</li> <li>➤ Grupos de amigos</li> </ul>
Población económicamente activa	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Parejas</li> <li>➤ Docentes</li> <li>➤ Familias</li> <li>➤ Turistas extranjeros</li> </ul>
Población jubilada	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hombres y mujeres, nacionales o extranjeros</li> </ul>

Fuente: la autora

Elaborado por: Estupiñan, H. 2014

### **Nicho de mercado.**

Principalmente los productos y servicios que ofrecerá la comunidad de Napurak estarán dirigidos a la población con ingresos económicos medios y altos. Según Philip Kotler, (2003) “un nicho de mercado es un grupo con una definición más estrecha que el segmento de mercado; Por lo regular es un mercado pequeño cuyas necesidades no están siendo bien atendidas”.

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es el de jóvenes universitarios, jóvenes de secundarias y parejas, familias, y turistas nacionales o extranjeros. Con edades entre: 16 a 60 años.



### 1.2.3. Análisis de la demanda turística.

Se puede sintetizar que la demanda turística está compuesta por consumidores a quienes usualmente se les llama turistas. Se pretende implementar la actividad turística en la comunidad de Napurak, con todas las exigencias necesarias que esta labor requiere, de modo que se llegue a crear una experiencia memorable para todos los visitantes. Estos productos y servicios estarán ofertados para toda la población, por tanto pueden ser demandados por todas las personas que quieran vivir momentos diferentes, experimentando nuevas emociones en medio de la naturaleza.

Para calcular el número de personas que demandaran los diferentes productos de Napurak ofrece se realizó una encuestas en las ciudades de Loja y Cuenca. Tomando en consideración el total de la población en la zona urbana, de las dos ciudades antes mencionadas, obteniendo una población total de 500 208 habitantes.

Los cálculos de la muestra efectuada en este estudio fueron tomados del proyecto de “Generar desarrollo comunitario en los cantones Zamora y Yacuambi a partir de la valoración del ecoturismo como fuente de ingresos y mejora de la calidad de vida”, (UTPL, 2014). La fórmula para calcular la muestra está basada en poblaciones infinitas  $\geq$  a 30 000 es en donde  $n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$ , a continuación se presenta la formula cometida:

#### CÁLCULO DE LA MUESTRA:

- Para poblaciones infinitas (iguales o superiores a 30000 unidades

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

Dónde:

Z = Nivel de Confianza (5%= 1,96)

p = Población a favor (0,5)

q = Población en contra (0,5)

e = Error de estimación (5% = 0,05)

n = Tamaño de la muestra

Por tanto  $n = (1,96*1,96)*0,5*0,5 / (0,05*0,05) = 384.16$

Tabla: 1.11. Total de la población encuestada.

Población urbana de Loja	170280	34%
Población Urbana de Cuenca	329928	66%
<b>Población total</b>	<b>500208</b>	

Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborado por: Estupiñan, H. 2014

Para determinar el número de encuestas que se aplicarían tanto en Cuenca como Loja, se estable el porcentaje de población que corresponde a cada cantón del total y se aplica el tamaño de la muestra como se indica a continuación:

$384.16 * 0.34 = 131$  encuestas aplicadas en Loja

$384.16 * 0.66 = 254$  encuestas aplicadas en cuenca

Los cálculos efectuados en Excel arrojaron que el tamaño de la muestra poblacional es de 131 encuestas para la ciudad de Loja, y 254 encuestas para la ciudad de Cuenca. Para realizar minuciosamente este estudio se subdividió en las cuatro primeras parroquias urbanas de la ciudad de Loja, estas son: Parroquia El Valle, El Sagrario, Sucre y San Sebastián. De igual manera se realizó una subdivisión igualitaria entre las 16 parroquias que conforman la ciudad de Cuenca, las cuales son: Huaynacapac, Machángara, Machangana, San Blas, El Sagrario, Cañaribamba, Bellavista, Yanuncay, San Sebastián, Sucre, El Batán, El Vecino, Monay, Totoracocha, Hermano Miguel y Gil Ramírez Dávila.

Se diseña una encuesta con el objetivo de saber si la población realiza actividades turísticas comunitarias dentro del país, para así analizar la acogida que podría tener el proyecto de implementación turístico comunitario que se ejecutara dentro de la comunidad de Napurak.

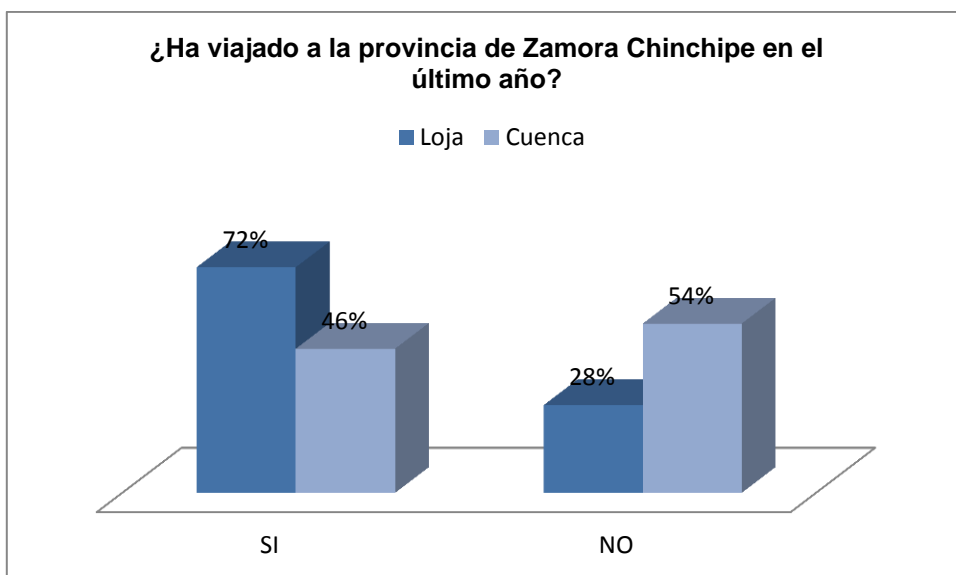
### **Análisis de la encuesta:**

Así mismo se procede a realizar el análisis de la encuesta, que contiene ocho preguntas; a estas interrogantes los encuestados respondieron:

Es importante indicar que esta encuesta fue efectuada a personas de edad adulta y jóvenes, en las ciudades de Loja y Cuenca, de la manera igualitaria la encuesta fue efectuada tanto a la población masculina como femenina.

1. Visita a la provincia de Zamora Chinchipe en los últimos años.

En la gráfica 1.2 conocemos la afluencia de personas que han transitado en la antes mencionada provincia en el último año.



Gráfica: 1.2. Viajes a Zamora Chinchipe

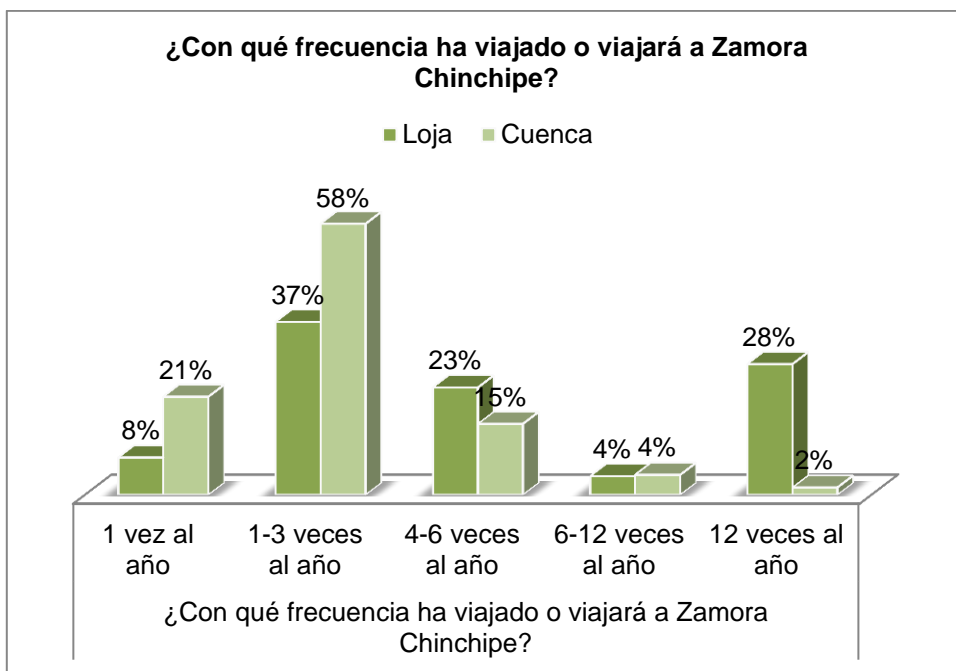
Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Frente a esta pregunta, la mayor parte de la población lojana afirma haber viajado a la provincia de Zamora Chinchipe; mientras que la mayoría de los cuencanos, testifican no haber viajado a la provincia de Zamora Chinchipe en los últimos años.

## 2. Frecuencia de viaje por persona.

En la gráfica 1.2 analizaremos la frecuencia con la que los encuestados suelen viajar a Zamora.



Gráfica: 1.3. Frecuencia de viaje a Zamora Chinchipe

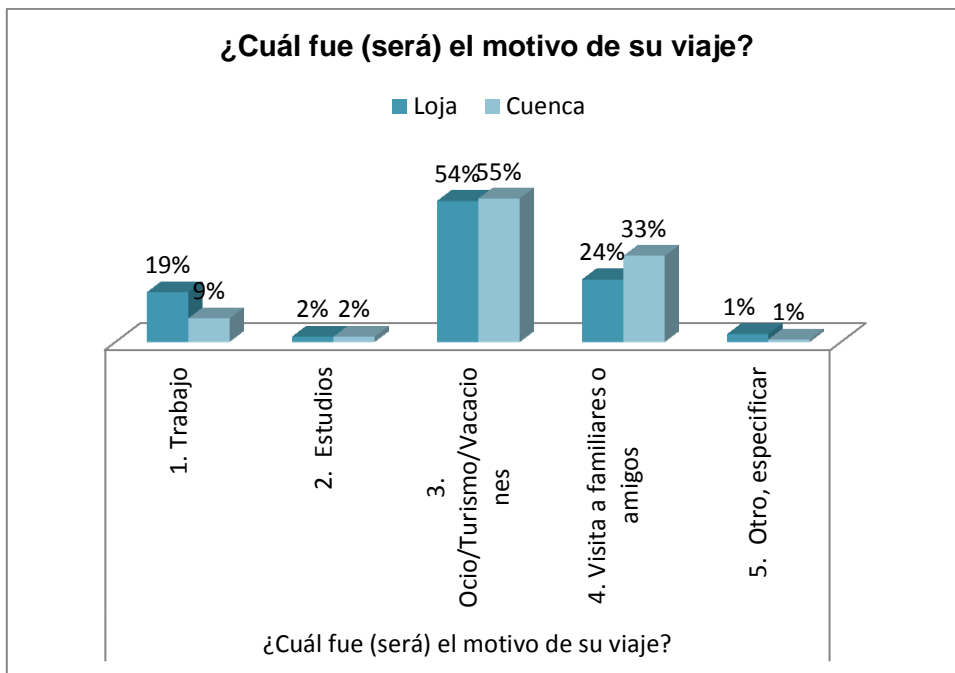
Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

El mayor número de frecuencia de viaje recae en que los encuestados de las dos ciudades que aseveraron viajar a la provincia de Zamora Chinchipe, de una a tres veces al año, seguido de una frecuencia del 23% y 15% de Loja y Cuenca sucesivamente que afirmó viajar de cuatro a seis veces al año. Estos datos revelan que la provincia de Zamora es concurrida por una considerable afluencia turística.

### 3. Motivo de viaje.

En la gráfica 1.4 se puede analizar los motivos que incitaron a que los encuestados viajaran a la provincia de Zamora Chinchipe.



Gráfica: 1.4. Motivos del viaje

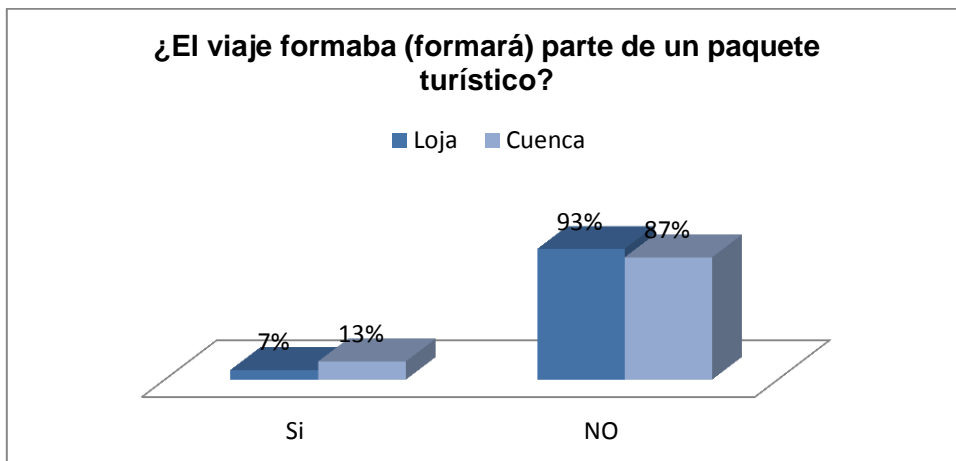
Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Del total de la población encuestada, en la ciudad de Loja, más del 50% de personas que ha viajado a Zamora Chinchipe, afirmó hacerlo por ocio, turismo o vacaciones, frente a un número considerable que viajó por visitar a sus familiares y amigos. Mientras que de la ciudad de Cuenca el 55% aseveró realizar viajes a Zamora Chinchipe por ocio, turismo y vacaciones, no obstante una suma considerable de encuestados corroboraron haber viajado por visitas a familiares y amigos. Estos datos representan importantes cifras de la afluencia turística que visita la provincia de Zamora, por tanto se considera que la ejecución de la actividad turística comunitaria que se llevará a cabo en Napurak tendrá un futuro prometedor.

#### 4. Compra de paquetes turísticos.

Esta pregunta se la realizó para conocer, si las personas que viajan a Zamora Chinchipe por motivos turísticos, contratan los servicios de paquetes turísticos, la gráfica 1.5 se puede observar lo que contestaron los encuestados.



Gráfica: 1.5. Compra de paquetes turísticos

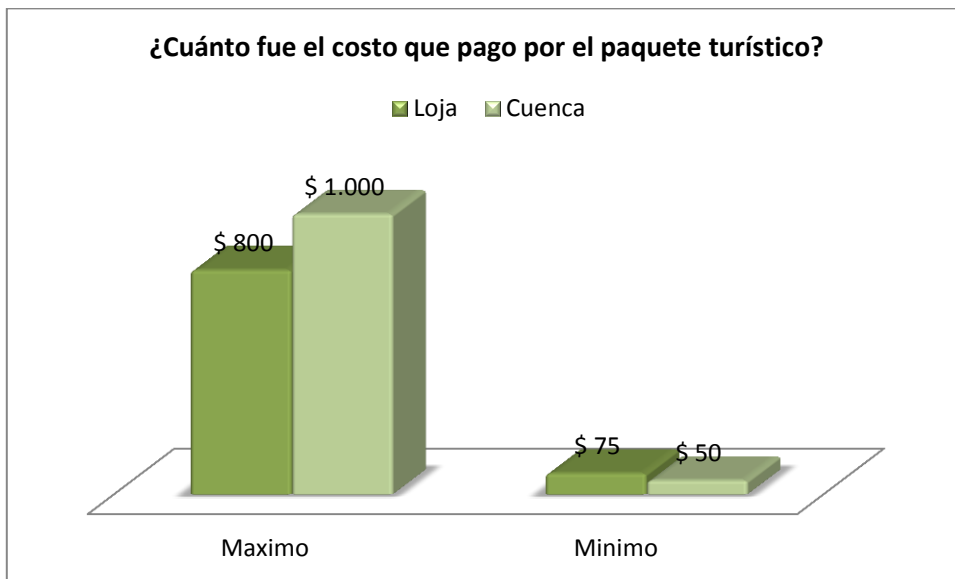
Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

De este conjunto de datos se pudo estudiar que tan solo el 7% de los lojanos y el 13% de los cuencanos que viaja a la provincia de Zamora por motivos turísticos, no lo han hecho mediante la compra de paquetes turísticos, tampoco han contratado los servicios de alguna agencia turística.

## 5. Precio del paquete turístico.

Esta pregunta se la realizó con la finalidad de conocer cuánto es el precio máximo y mínimo que los turistas están dispuestos a pagar por un paquete turístico; en la gráfica 1.6 se puede observar los resultados.



Gráfica: 1.6. Costo del paquete

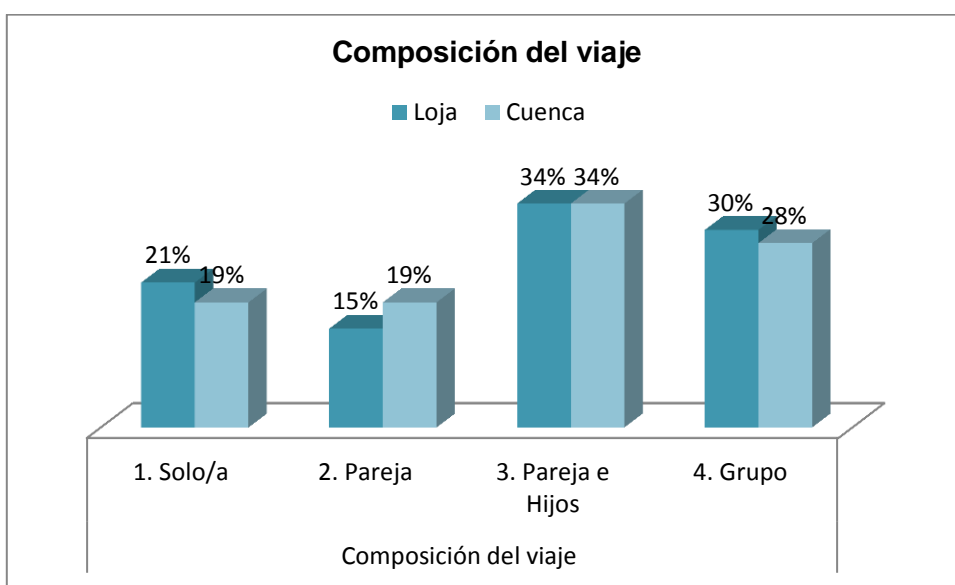
Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Las pocas personas que han viajado a la provincia de Zamora Chinchipe habiendo contratado los servicios de un paquete turístico, en la ciudad de Loja estas personas pagaron un valor mínimo de 75 USD y un valor máximo de 800 USD por paquete. Mientras que en la ciudad de Cuenca, los paquetes turísticos, obtuvieron un costo mínimo de 50 USD y máximo \$1000 USD.

## 6. Preferencias de viaje.

En esta fracción de análisis la composición del viaje se divide en cuatro segmentos; solo/a, en pareja, en familia, o en grupo. Mediante esta pregunta se puede conocer la preferencia de los turistas, respecto a sus preferencias de viaje a la provincia de Zamora Chinchipe; en la gráfica 1.7 se puede observar los resultados:



Gráfica: 1.7. Preferencia de viaje

Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

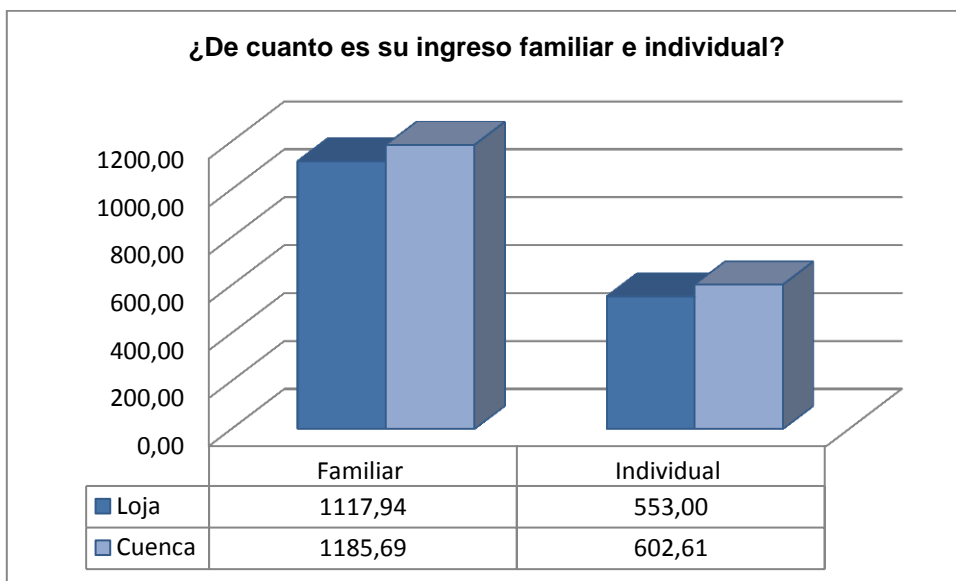
Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

De las ciudades de Loja como de Cuenca el 34% de la población total indica que prefieren viajar en familia. Frente a un 30% y 28% de Loja y Cuenca respectivamente, prefieren viajar con grupos de amigos; los resultados de esta interrogante efectuada en dos ciudades diferentes muestra resultados parecidos que indican el favoritismo de la población respecto a las preferencias de viajes ecoturísticos.



## 7. Ingreso familiar.

Esta pregunta se la efectuó para obtener un ingreso promedio familiar e individual, en las ciudades en donde se consumó la encuesta. En la gráfica 1.8 se puede observar los resultados:



Gráfica: 1.8. Ingreso promedio.

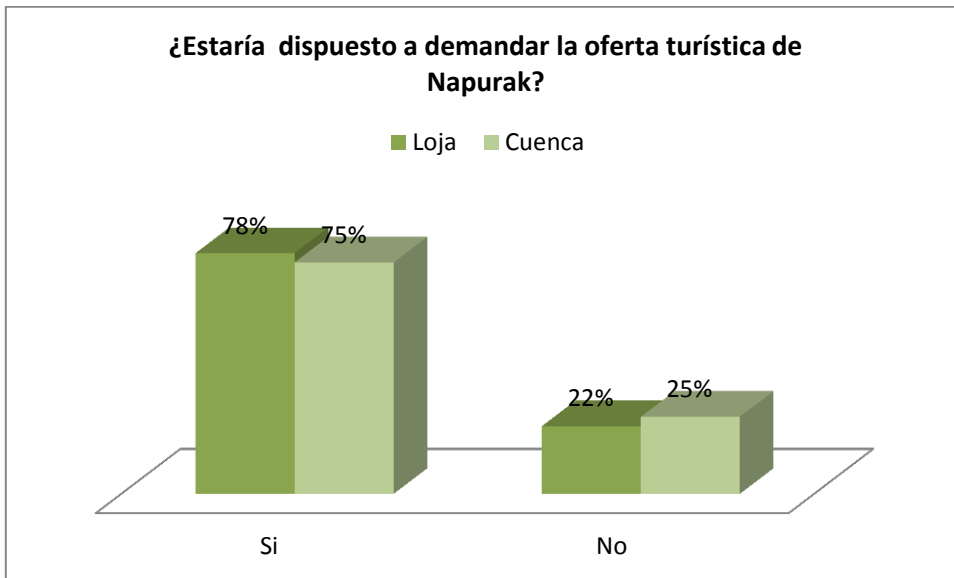
Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Se pudo analizar que el ingreso promedio familiar neto mensual en la ciudad de Loja es de 1117.94 USD. Mientras que en la ciudad de Cuenca es de 1185.69 USD. En cuanto al ingreso promedio neto personal se obtuvieron cifras de 553 y 602,61 USD, en Loja y Cuenca, respectivamente. Estas cantidades se las puede considerar como significativas, que aportaran de manera reveladora para que los habitantes de estas ciudades demanden los productos turísticos que ofertara la comunidad de Napurak.

## 8. Disposición de compra de paquetes turísticos.

Esta pregunta se la formalizó con la finalidad de conocer la cantidad de personas que estarían dispuestos a demandar la oferta turística que Napurak ofrecerá, mediante la venta de paquetes turísticos. En la gráfica 1.9 se podrá observar los resultados de la encuesta:



Gráfica: 1.9. Disposición de compra de paquetes turísticos

Fuente: Proyecto interno de investigación, UTPL. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

De acuerdo a la información proporcionada, más del 75% del total de la población lojana, está dispuesta a consumir la oferta turística que Napurak ofrece. Del mismo modo más del 70% de los cuencanos anhelan vivir esta aventura ecoturística.

### **Demanda real y potencial**

Para determinar la demanda real y potencial de las ofertas turísticas de Napurak, se tomó como referencia los resultados de la encuesta, calculando desde el número de turistas que han viajado a la provincia de Zamora Chinchipe.

Tabla 1.12. Afluencia turística.

<b>Ciudades</b>	<b>Población urbana</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Afluencia total</b>
Loja	170 280	72 %	122 602
Cuenca	329 928	46%	151 767

Fuente: Encuesta efectuada en Loja y Cuenca, 2014

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

Del total de la población encuestada el 72% de la ciudad de Loja y el 46% de la ciudad de Cuenca han viajado a la provincia de Zamora Chinchipe.

Según la Ruta Ecoturística en la Amazonia sur del Ecuador UTPL (2014) dogmatiza: La abundancia de la provincia de Zamora Chinchipe su vegetación ha propiciado la existencia de una variedad de microclimas, por esto la presencia de una vegetación y fauna diversa, sumándose a ello la riqueza y armonía cultural de su población, al existir las etnias Shuar, Saraguro y la presencia de colonos ha generado el encanto tanto natural como cultural en donde cada rincón se convierte en un espacio por descubrir cuyo enigma queda impreso en la memoria del visitante.

De acuerdo a datos compilados por el MINTUR (2014) La población de turistas que han visitado la provincia de Zamora Chinchipe es de 47.452 hombres y 43.924 mujeres obteniendo una población total de 91.376. Tomando como referencia el 100% de la población ecuatoriana, que de acuerdo al último Censo de Población y Vivienda (2010), es de 14.483.499 de la cual 7.177.683 son hombres y 7.305.816 son mujeres. Adicionalmente, contemplo como la población de referencia a los 1.426.640 turistas que visitarán el Ecuador en el año 2014.

Para calcular la demanda real y potencial que tendrá Napurak, tomaremos como referente el total de la población que ha viajado a Zamora por motivos de vacaciones, ocio, o visitas turísticas. Teniendo en consideración los diferentes anuncios publicitarios que se realizarán para ofertar estos paquetes turísticos mediante los medios de comunicación a más de considerar la capacidad instalada que tendrá el proyecto ecoturístico conforme a los estudios realizados para atender la afluencia turística. Por tanto los datos de referencia nos servirán como indicadores para calcular la demanda real del proyecto.

Tabla 1.13. Afluencia turística

<b>Ciudades</b>	<b>Total visitas a Zamora</b>	<b>Motivos turísticos</b>	<b>Afluencia turística</b>
Loja	122 602	54%	66 205
Cuenca	151 767	55%	83 472

Fuente: Encuesta efectuada en Loja y Cuenca, 2014

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

La demanda potencial de personas que han visitado la provincia de Zamora Chinchipe por motivos turísticos es de 66 205 para la ciudad de Loja, y de 83 472 de la ciudad de Cuenca, estas cifras logrando un total de 149 677 visitas anuales a la provincia de Zamora Chinchipe.

Con una afluencia turística de 66 205 lojanos que visitaron la provincia de Zamora y una suma de 83 472 personas del total de población cuencana que frecuentó la provincia de Zamora Chinchipe por motivos turísticos; se efectuaron cálculos tomando como referente los diversos porcentajes que nos proporcionó la encuesta efectuada en estas dos ciudades. Las frecuencias se encuentran precisadas en la gráfica 2.3 de la pregunta número dos correspondiente a la encuesta; en la tabla de anexos #12 se encuentran los cálculos efectuados de forma detallada. Estos sistematizaciones desarrolladas dieron una sumatoria de 376 706 visitas de la ciudad de Loja y 226 125 de la ciudad de Cuenca.

Tabla 1.14 Frecuencia de viaje

<b>Frecuencia de visitas a Zamora Chinchipe</b>	
Loja	376 706,45
Cuenca	226 125,60
<b>Total</b>	602832,05

Fuente: tabla de anexo 12-13, 2014

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

Según datos del MINTUR (2010) “del total de turistas extranjeros que llegan al Ecuador el 2,07% llegan por turismo comunitario. No obstante dentro de las fronteras nacionales el 1.1% del total de ecuatorianos realizan visitas turísticas comunitarias a lo largo y ancho del territorio nacional”. Para calcular la demanda real y potencial de afluencia turística que tendrá la

comunidad de Napurak, y tomando como referente los resultados de la encuesta realizada en las ciudades de Loja y Cuenca.

Demanda anual  $602\,832,05 * 1.1\% = 6\,631,15$

Demanda mensual  $6631,15 / 12 = 552,6$

La demanda potencial o anual de visitas turísticas que tendrá la comunidad de Napurak será de 6'631 visitas, mientras que su demanda mensual será de 553 visitas turísticas. Consecuentemente la demanda real de visitas turísticas que tendrá Napurak será de 20 personas a diario, teniendo presente que se dará a conocer la oferta turística que Napurak oferta en diversos medios de comunicación, por medio de afiches y mediante la entrega de hojas volantes.

#### **1.2.4. Análisis de la oferta.**

Antes de la puesta en marcha de este proyecto es importante conocer algunas de las ofertas turísticas de la Amazonía ecuatoriana, analizando el número de establecimientos habitacionales y gastronómicos, el número de compañías de transportes con los que cuenta la zona amazónica en donde se ofertan servicios turísticos tanto convencional, como comunitario; similar al que se ofertará en la comunidad de Napurak. Según el instituto de promoción de exportaciones e inversiones, Pro-ecuador (2012) en su análisis sectorial de turismo afirmo: el número establecimientos turísticos de alojamiento en el mundo amazonía es de 306 registrados en el mismo año. El número de plazas (camas) de hospedaje en el mundo amazonía es de 11,982 camas, registradas en el Ministerio de Turismo. El número de establecimientos de alojamiento por categorías en este mundo son: Lujo 5, de 1era categoría 46, 2da categoría 72, tercera categoría 175, cuarta categoría 5, obteniendo un total de 303 hoteles en este mundo. En este mundo los hoteles de tercera categoría representan el 57,7% del total de establecimientos. El número de establecimientos de comida y bebidas la Amazonía es de 367 y el número de sillas (capacidad) en estos establecimientos es de 12,548 sillas. El número de Agencias de Viajes en la amazonía es de 47 agencias registradas en el Ministerio correspondiente, con una composición de 2 agencias internacionales y 43 agencias operadoras de receptivo. El número de Compañías de transporte turístico terrestre es de 1, de un universo total de 230 compañías de transporte turístico terrestre registradas, lo que corresponde al 0.43% del total de compañías que brindan este servicio en el Ecuador, con una capacidad para 24 pasajeros (asientos). El número de embarcaciones para transporte fluvial y marítimo es de 3 embarcaciones para transporte

fluvial y marítimo, de un universo total de 107 embarcaciones en el 2007, lo que corresponde al 2.80% del total de embarcaciones para transporte fluvial y marítimo en el Ecuador.

Estas ofertas turísticas totales conciernen las zonas urbanas y rurales de la amazonia, es preciso enfatizar que la mayor parte de actividades turísticas que se llevan a cabo en el oriente de nuestro país, se centran en la zona rural de las provincias de la amazonia ecuatoriana.

De conforme a datos recopilados en el Ministerio de Turismo MINTUR (2014) en la amazonia de nuestro país existen algunos programas de desarrollo turístico comunitario, y son varias las comunidades que se dedican a realizar esta labor en las selvas amazónicas, estas comunidades cuentan con oferta turística, las cuales establecen precios desde 40 USD, hasta 218 USD por persona, conforme a los días de permanencia en las comunidades.

Existen algunas ofertas turísticas comunitarias, que se desarrollan en la zona rural de algunas comunidades amazónicas estas son:

Las comunidades de *Ricancie*, este proyecto está ubicado en la provincia de Napo, han establecido un programa eco-turístico basado en caminatas por la selva primaria, paseos en canoa a motor o a remo, visitas a cascadas, cuevas y miradores con guías nativos, intercambio cultural, turismo de aventura, salud o shamanismo.

En la misma provincia, la Red Unión Guacamayos alberga 11 comunidades con innumerables atractivos que ofrecen paseos por bosques primarios, cuevas y cascadas.

En la provincia de Pastaza se encuentra el Proyecto Atacapi-Opip que abarca 132 comunidades indígenas. En su primera etapa, esta organización se ha concentrado en ofrecer paquetes turísticos a lugares cercanos a la ciudad de Puyo. Entre las principales actividades está el turismo de naturaleza y aventura. Los visitantes se alojan en casas familiares o carpas y visitan parques botánicos que muestran especies únicas de la región.

Proyecto Kapawi, ubicado en el río Pastaza, los viajeros conocen familias de la zona y experimentan aventuras a través de caminatas por el bosque húmedo tropical, paseos en canoa y observación de pájaros, mamíferos, insectos y reptiles. Kaposi también ofrece platos típicos al vapor envueltos en hojas naturales.

Otra de las ofertas que ofrece la amazonia de nuestro país la tiene: La Casa del Suizo ubicada a Orillas del río Napo, tiene una capacidad para 200 personas dentro de un ambiente familiar. Los visitantes pueden hospedarse en cómodas habitaciones, ofrece servicio de alimentación.

Cotococha Amazon Lodge, también ubicado a orillas del Río Napo, el Lodge ofrece 17 cabañas, construidos acorde a la arquitectura tradicional de la zona, este lugar ofrece servicios de restaurante y bar. Lodge ofrece visitas turísticas a lo largo u ancho de la población.

El Jardín Alemán está ubicado en Napo, a orillas del Río Misahuallí, ofrece hospedaje, alimentación, etc. Jardín Alemán ofrece actividades recreativas para toda la familia programas, de acuerdo al interés particular de cada visitante.

Liana Lodge, situado en la comunidad de Puerto Baratilla. Es un proyecto ecológico que trabaja en asociación con el proyecto Selva Viva para la protección de la selva y el centro de readaptación animales amazónicos. Tiene una capacidad máxima de 35 huéspedes distribuidos en 12 habitaciones dobles, Ofrecen también alimentos y bebidas a la luz de la vela.

Conforme con datos compilados por el MINTUR (2011) afirmo:

Los lugares registrados que brindan hospedaje a sus visitantes o turistas en la provincia de Zamora Chinchipe, y sus alrededores son: un total de 24 hoteles, 8 hostales y pensiones, 4 casas y chalets, 2 apartamentos, y 1 albergue. Algunos de los hoteles cuentan con servicios Wifi, aparcamiento, gimnasio, y piscina. Zamora cuenta también con 21 restaurantes, y 4 tiendas de artesanía.

Frente a estos datos también podemos analizar que debido a los atractivos ecoturísticos con los que cuenta la provincia de Zamora Chinchipe la mayor parte de sus visitantes realizan actividades ecoturísticas en la zona rural de la provincia.

En los indicios prácticos del turismo comunitario en Napurak, debido a sus múltiples atractivos, y de acuerdo a su infraestructura, esta comunidad podrá recibir diariamente un total de 15 a 25 personas. Es vital señalar que los productos que ofrecerá la comunidad de Napurak mediante la labor turística comunitaria, en su mayoría son productos naturales. Y el servicio que se brindará dentro de la comunidad estará directamente relacionado con la atención que brinde a sus clientes. Todas las actividades que se lleven a cabo mediante la actividad turística se las realizara de manera responsable y en armonía con el medio ambiente. Los productos y servicios que ofrecerá Napurak se encuentran divididos en algunas líneas las cuales son: *Gastronomía, Senderismo, Agroturismo, Ictioturismo y demostración culturales*, siendo estas propias de la comunidad.

### **Estrategias de comercialización.**

Comercializar se convierte también en el acto de planear, organizar, y dirigir un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso los productos y servicios que se desea vender, buscando que los clientes que acceden al producto lo conozcan y lo consuman. La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a venta de productos, bienes o servicios. “Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y manera de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución” (Ugarte, 2003).

Para lograr comercializar los productos y servicios dentro de la comunidad de Napurak es importante ofrecer a los turistas productos y servicios de calidad, ya que un cliente satisfecho generara publicidad inesperada. También será importante la creación de estrategias de comercialización, que permitan dar a conocer la oferta turística con la que cuenta Napurak. Por esto se propondrá las siguientes estrategias de comercialización:

Tabla 1.15. Estrategias de comercialización

<b><i>Descripción de las estrategias de comercialización</i></b>	
<b><i>Ampliar la ruta</i></b>	<p>Esta actividad se la ejecutará mediante consensos de visitas turísticas a otras comunidades de la zona, para brindarles a los turistas productos diferentes.</p> <p>Esta labor se la podrá ejecutar conforme a acuerdos comunitarios, con comunidades aledañas a Napurak</p>



<p><i>Publicidad masiva</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hacer publicidad mediante anuncios en diferentes medios de comunicación como la radio y televisión.</li> <li>➤ Realizar publicidad por medio de la web 2.0. Utilizando diversas redes sociales, como el Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Youtube, etc.</li> <li>➤ Realizar vallas publicitarias y repartir afiches publicitarios en diferentes lugares.</li> <li>➤ Se ejecutará publicidad boca a boca, en la que se pueda invitar amigos, conocidos, y demás personas.</li> </ul>
---------------------------------	--

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

Es importante diversificar la oferta turística comunitaria, ya que mediante ella se podrá dar apertura a captar un mayor número de turistas y así lograr un mayor número de visitas a la comunidad.

Las ventas de los diferentes productos y servicios que ofrecerá Napurak, se venderán mediante un canal de comercialización, ya que para la American Marketing Association (A.M.A.), define que un *canal de distribución* es "Una red organizada (sistema) de agencias e instituciones que, en combinación, realizan todas las funciones requeridas para enlazar a productores con los clientes finales para completar las tareas de marketing" (AMA, 2007).

Es preciso indicar que Napurak contará con un canal de comercialización directo y las condición de venta de los productos que ofrecerá al público, se basa en que todos los bienes y servicios que esta comunidad oferte, se demandará dentro de la comunidad y deberá ser pagado en efectivo, ya que los recursos económicos con los que cuenta la asociación son mínimos, por tanto los ingresos generados por las ventas será para continuar con la cadena de producción dentro de la comuna, la cual estará enmarcada en lineamientos de progreso sostenible para la conservación del patrimonio natural con el que esta cuenta.

### **1.2.5. Principales competidores de la zona amazónica.**

El proyecto de implementación turístico comunitario en la comunidad San Miguel de Napurak es un proyecto totalmente nuevo en la provincia de Zamora Chinchipe. Por tanto la actividad turística que se ejecutará en esta localidad, no cuenta con una competencia directa dentro de la provincia de Zamora Chinchipe, sin embargo en la actualidad se desarrollan actividades ecoturísticas en otras provincias de la amazonía ecuatoriana, y cuenta con un variado portafolio de atractivos turístico que son ofertados dentro de cada una de sus localidades.

La comunidad de Napurak perteneciente a la parroquia la Paz del cantón Yacuambi de la provincia de Zamora Chinchipe, cuente con varios competidores comunitarios, localizados en la amazonia del Ecuador y que habitan en las zonas rurales de las provincias de: Orellana, Napo, Pastaza, Sucumbíos, y Morona Santiago. Estas comunidades han hecho de la actividad turística comunitaria una de sus principales fuente de ingresos económicos. Acorde a datos compilados por publicaciones de artículos denominados “el poder de la verdad” “la amazonia ecuatoriana cuenta con una diversidad ecoturística” (Nina Radio , 2010) A continuación se presentan algunos de los atractivos turísticos con los que cuentan algunos pueblos de las provincias amazónicas del Ecuador.

### **Turismo comunitario en la provincia de Orellana.**

Orellana es una provincia biodiversa con grandes atractivos naturales y culturales, varias comunidades de esta provincia amazónica han apostado su desarrollo en el turismo comunitario. La Dirección de Turismo de la Prefectura de Orellana ha emprendido varios proyectos integrales de turismo en las comunidades de esta provincia.

Un lugar en donde se ejecuta esta la actividad turística es Ajango perteneciente a la parroquia Alejandro. Esta comunidad oferta paquetes turísticos el mismo que vienen acompañados con alojamiento, alimentación, actividades de apreciación natural, entre otras. En este lugar al igual que en la mayoría de comunidades del oriente ecuatoriano, habitan más de 500 especies de aves, una gran diversidad de flora en el bosque y fauna. A demás en los paquetes turísticos brinda caminatas por senderos, fiestas, ritos, juegos, actividades artesanales, convivencia con familias comunitarias, etc.

Otra de las comunidades pertenecientes a la provincia de Orellana en donde se ejecuta el turismo comunitario es en la comunidad Santa Rosa, perteneciente a la parroquia Ávila cantón Loreto. Esta comunidad ofrece tours de 3 días o más, que llevan incluidos caminatas, excursiones en la selva, visita a cascadas y cavernas, escalada de montañas, observación de aves, rafting, natación, convivencia con familias, juegos tradicionales, danzas típicas, artesanías museo arqueológico, ceremonias rituales, agroturismo, centro de rescate animal, Áreas para acampar, etc.

### **Algunos atractivos turísticos de la provincia de Orellana.**

*Cascada “Las Conchas”*.- Esta cascada es uno de los atractivos turísticos más llamativos de esta provincia, sus aguas en su interior posee conchas, camarones, salmones, y su atractivo más encantado que se puede observar en las corrientes de esta cascada son las manchas de Delfines rosados que juegan en estas aguas amazónicas. La Cascada de las Conchas se encuentra ubicada a 289 metros sobre el nivel del mar, este recurso natural tiene una altura de 3,60 m y un ancho de 15,50 m. En la margen izquierda del estero existe una pequeña isla de unos 20 m de diámetro, que es usada para camping y preparación de alimentos por parte de los visitantes.

*Laguna Pañacochayacu*.- Es una pequeña laguna ubicada en territorio Dicha San José de Guayusa, las aguas son transparentes, la vegetación es arbórea natural.

*El río Yasuní*.- El río Yasuní está en el corazón del parque del mismo nombre, en la actual frontera entre Ecuador y Perú. Nace en las pequeñas colinas que se levantan 300 km. al oeste de su desembocadura. Se nutre de las lluvias locales a través de multitud de quebradas y riachuelos, existen algunos Afluentes que nutren el río Yasuní, el Paño no, el Cahuimeno, el Ahuemuro, el Pindo, Garza y taracoa. Como muchos de los ríos de la baja Amazonía, sus aguas son terrosas y en invierno llega a alcanzar alturas hasta de 10 metros, es navegable todo el año.

*Piezas del museo CICAME*.- Este es un museo arqueológico y etnográfico, investiga algunos rasgos culturales de la Amazonía Ecuatoriana. Pertenece al Vicariato apostólico de Aguarico.

### **Turismo comunitario en la provincia de Sucumbíos.**

Sucumbíos es una comunidad Shuar, considerada la segunda más numerosa de la amazonía Ecuatoriana, sus habitantes son hábiles para la elaboración de artículos artesanales a base de productos naturales como semillas, cortezas y otros de uso folklórico en fiestas y celebraciones.

Uno de los principales atractivos turísticos de Sucumbíos es el centro Shayari, está ubicado en el cantón Cáscales, parroquia el Dorado de Cáscales, sector sur. Este centro desarrolla un proyecto sustentable de turismo comunitario. Se lo hace a través del Centro de Manejo de Fauna Silvestre, implementado con el propósito de conservar la biodiversidad natural, apoyar la educación e investigación de especies de flora y fauna nativa, y generando ingresos complementarios para las familias y la comunidad. Este centro cuenta con el apoyo de Frente de Defensa de la Amazonía. Es administrado por la comunidad dicha del mismo nombre. Han desarrollado zoo-criaderos con varias especies, entre las que destacamos los guatusos, guantas, tapir, saínos, capibaras. También se encuentra entre sus planes de manejo, la domesticación de aves como guacamayos, pericos y loros. Este lugar es también considerado como un buen sitio para disfrutar del paisaje amazónico y la hospitalidad de la comunidad Dicha, en este lugar existen dos cascadas de 6 metros de alto cada una.

### **Atractivos turísticos de la provincia de Sucumbíos.**

*“Las Pizarras”*.- Esta formación geológica es llamada Pizarras, debido a que la roca que conforma la playa del Río Aguarico en esta zona es plana, encapas delgadas y uniformes que se ubican una sobre otra, mismas que son lizas, quebradizas y de color oscuro con sedimentos de hierro que forman óxidos de color amarillo. Dentro de este contexto de figuras planas, se destacan las llamadas por los pobladores de la zona “huevos de los dioses” y se trata de dos rocas incrustadas en los bloques macizos con un diámetro de 50 cm, en ellas se puede identificar fácilmente la presencia de hierro.

*El Manto de Cristal y Chocolate*.- El torrente de agua de esta chorrera tiene una caída de 4m desde su desate hasta chocar con la roca que se dispone a manera de escalinatas, y se desliza 8m, hasta llegar al cauce del río San Jorge, el entorno es de roca sólida.

*Lago Pañacocha.*- Está en el cantón Shushufindi, al norte de la amazonía ecuatoriana. Los habitantes, en su gran mayoría indígenas de la nacionalidad dicha, han adaptado lugares de albergue para los visitantes, no muy cómodos. Esta población tiene como 15 mil hectáreas y su acceso es únicamente vía fluvial.

*Puente sobre el Aguarico.*- Este puente construido por “Tony el suizo”, se ha convertido en un encanto turístico en la amazonia, esta construcción se encuentra ubicado en la vía Lago Agrio - Quito, a unos 300 metros de la principal, junto a la comunidad San José de Aguarico.

### **Turismo comunitario en la provincia de Napo.**

Conocido también como Archidona la primera capital del oriente, ya que según relatos, Archidona es la ciudad legendaria de la amazonía, fundada por los españoles el 21 de abril de 1560 por el capitán Bartolomé Marín, procedente de la Archidona del viejo mundo. Desde España, el origen de su fundador, le da a Archidona su significado: ARCHI que significa abundante, elevado y DONA que significa dones, regalos; es decir ciudad abundante en dones.

### **Atractivos turísticos de la provincia de Napo.**

*Ayahuasca.*- La ayahuasca no es más que un rito amazónico para contratarse con la divinidad y las chilipanga hojas el chamán prepara una bebida denominada yagé. Yagé es considerada como la vid de la visión, la vid del alma, la planta medicinal famosa de región de la Amazonía.

*Petroglifos.*- Esta es una de las más grandes reservas de esta esencia cultural, son arqueologías esculpidas en las piedras.

*La Campiña del Quijos.*- La campiña del Quijos, un lugar en mitad de la niebla. Es una finca agro-turística campesina, se encuentra ubicada en la parroquia San Francisco de Borja.

*Ruta turística de Napo.*- En la provincia de Napo existen tres rutas turísticas principales: Al norte la ruta del agua o de las cascadas que corre a lo largo del río Quijos. Al centro la ruta de los petroglifos. Al sur la ruta del oro que corre a lo largo del río Napo.

### **Turismo comunitario en la provincia de Pastaza.**

La provincia de Pastaza es poseedora de mayor cantidad de bosque natural en el Cantón Santa Clara, la comunidad Rey de Oriente, es también la más numerosa en vegetación, cuenta con 1400 has, de bosque primario. A más de su gran diversidad de atractivos naturales, siendo uno de los más admirados sus saltos de agua que van desde el mirador a 1070 msnm. Otros de sus encantos son las inmensas piedras con petroglifos existentes en este lugar Amazónico. Pastaza cuenta con exóticos atractivos turístico, que van desde los atractivos selváticos únicos.

### **Atractivos turísticos de la provincia de Pastaza.**

*Las cavernas del río Puyo.*- Este atractivo se encuentra al margen derecho del Río Puyo, es un lugar prístino y salvaje, cuenta con fauna y flora propias del lugar, y con el bosque húmedo tropical y lluvioso de la alta Amazonía.

*Río Pastaza.*- El río Pastaza es un importante atractivo natural en el que se practica el turismo de aventura, ya que es un río muy caudaloso que alberga en su interior un sinnúmero de roca.

*Paseo turístico del río Puyo.*- Este sigue siendo un punto de encuentro de los jóvenes y quienes gustan del paisaje que tiene Puyo, conocido también como la puerta de entrada a la Amazonía Ecuatoriana.

### **Turismo comunitario en la provincia de Morona Santiago.**

Macas es conocido también como la “Esmeralda Oriental”. Es la cabecera cantonal del cantón Morona, uno de los rincones más biodiversos del país y de la extensa Amazonía ecuatoriana. El aroma es fresco por ser una ciudad rodeada de vegetación virgen y de un ecosistema conservado. La ciudad de Macas se ubica en la parte alta de un cerro, por lo cual, todos sus costados son miradores naturales.

### **Atractivos turísticos de la provincia de Morona Santiago.**

*El museo de Gualaquiza.*- El museo de Gualaquiza es otro de los encantos turísticos perteneciente a esta zona, se sitúa en la Iglesia de Gualaquiza, este museo busca recopilar los

objetos de las culturas que habitaron este lugar en tiempos remotos y para ello cuentan con el aporte desinteresado de sus habitantes.

*Cueva de loras y guacamayos.*- Esta cueva es otro de los importantes atractivos turísticos de la zona Amazónica, por ser el hogar de loras y guacamayos, especies que hacen de la Amazonía, una región exclusiva.

*El Parque Nacional Sangay.*- Cerca de Macas, a unos 30 kilómetros por la vía a Puyo, está un complejo de “pirámides truncas”. Estas fueron construidas artificialmente por sus habitantes para establecer allí sus viviendas.

*Río Yaupi.*- También considerado como un espejo en la espesura del bosque tropical. Al igual que muchos de los ríos amazónicos, el Yaupi también, ha formado un grupo de cascadas que parecen hechas a la medida del visitante.

Se consideran estas comunidades turísticas que se encuentran localizadas en amazonia ecuatoriana como los principales competidores del proyecto turístico comunitario, porque en ellas se desarrollan actividades ecoturísticas comunitarias como las que se realizan en la comunidad de Napurak. Las poblaciones pertenecientes a la zonas rural de las provincias amazónicas del país, cuentan con diversos atractivos naturales, culturales, gastronómicos, entre otros; los mismos que son propios de cada cultura. Y ofertan diversas actividades ecoturísticas a sus visitantes.

### **1.3. Entorno medioambiental del proyecto.**

#### **1.3.1. Entorno macroambiental.**

##### ***Factor económico.***

De acuerdo a datos recopilados por el Ministerio Coordinador de la Política Económica (2013) en sus indicadores macroeconómicos registró:

el crecimiento anual de la economía nacional en el tercer trimestre de 2012 fue del 4,7%, 1,1 puntos por encima del crecimiento registrado en el segundo trimestre del mismo año. Por otra parte, para diciembre

de 2012 el desempleo a nivel nacional se ubicó en el 4,12%, en tanto que la ocupación plena y el subempleo a nivel nacional mostraron niveles de 42,8% y 50,9%, respectivamente.

De acuerdo a estos datos, se puede analizar que no solo se ha reducido el desempleo, sino también se mejoró la calidad del empleo respecto a los próximos años. Según información del Banco Mundial:

Según el Ministerio Coordinador de la Política Económica (2013) la pobreza en el Ecuador alcanzó en diciembre de 2012 un nivel de 27,3%, en tanto que la pobreza extrema se ubicó en 11,2%. Sin embargo en el 2013 alcanzó 25,5%, y pobreza extrema se redujo hasta el 8,6%. Mientras que en el 2006: La pobreza estaba en 37,6% y la pobreza extrema en 16,9%.

Estas cifras muestran una mejora significativa respecto a aquellas registradas en los años pasados. De acuerdo a los datos obtenidos podríamos deducir, que las mejoras obtenidas en la reducción de la pobreza, se han dado gracias a la reducción del desempleo en estos últimos años.

De acuerdo a datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2013) “las tasas de desempleo nacional respecto a los años 2011-2012 fueron de 4.2% y 4.1% respectivamente”. Lo que indica que en estos últimos años en nuestro país hay menos personas desempleadas en relación a los años pasados.

Según publicaciones del Banco Central del Ecuador BCE, (2014) “El PIB ecuatoriano en el 2013 fue de \$90.02 mil millones. Sin embargo, se espera que en el 2014 estas cifras alcancen un incremento total del 5%”, número que muestra un agregado significativo a en la economía nacional del país.

Según el Ministerio del Trabajo (2014) en el Ecuador para los ocupados plenos la situación salarial enmienda estadísticamente “para el año 2014 el salario básico unificado de 318 dólares, más el décimo tercero y décimo cuarto sueldo. Mientras que para el 2015 el salario básico unificado será de 354 USD” no obstante se puede extraer, que en la actualidad la economía ecuatoriana se desarrolla cada vez con mayor fuerza, lo cual es un valor agregado muy importante que se complementa al éxito de la demanda del proyecto de desarrollo turístico comunitario que se llevará a cabo en la comunidad shuar amazónica Napurak.

Según el Banco Central del Ecuador BCE (2014) “En Ecuador la actividad económica turística empieza a dar sus primeros pasos en los años 50”. Esto indica que con el paso del tiempo el turismo ha estado en constante crecimiento, ya que en la actualidad es considerada la cuarta



actividad económica más importante dentro de la economía nacional, incitando al fortalecimiento de las diversas culturas ecuatorianas.

El Ecuador al ser considerado como uno de los 12 países mega diversos del mundo, en los años 2000 obtuvo un gran incremento de esta actividad económica, esta labor tuvo lugar en algunos ámbitos, tanto en el turismo convencional como comunitario. No obstante durante los años 2004 - 2005 se produjo una detención en el desarrollo de la actividad turística comunitaria a nivel nacional, realidad que se dio debido a algunos problemas entre ministerios turísticos, sin embargo con la ayuda de diferentes entidades externas y organismos internacionales en defensa de los pueblos indígenas a finales del año 2005 el turismo comunitario fue reconocido en la nueva ley de turismo. (MINTUR , 2010)

Según la Organización Mundial del Turismo OMT, (2007) afirmo:

El turismo es un fenómeno social, cultural y económico relacionado con el movimiento de personas a lugares que se encuentran fuera de su residencia habitual por motivos personales o de negocios profesionales. Estas personas se denominan visitantes que pueden ser turistas o excursionistas, residentes o no residentes de un estado.

Desde el año de 1992 con la creación del Ministerio de Turismo (MINTUR), el turismo pasó a convertirse en la tercera actividad económica más importante dentro del país, luego de la actividad petrolera y bananera. En los últimos años la actividad turística se ha desarrollado bajo estrictos estándares de calidad. (BCE, 2014)

Se puede deducir que la actividad turística es una labor de gran importancia para el desarrollo económico del país. No obstante en la balanza turística anual “el ingreso de divisas por concepto de turismo registrado en la balanza de pagos asciende a 1'251,3 millones de dólares durante el año 2013, el turismo ocupa el tercer lugar de ingresos en la economía Ecuatoriana” (BCE, 2014). Por tanto se puede considerar esta actividad como una de las actividades de mayor amplitud a nivel nacional.

El turismo comunitario es considerado como una actividad rural también conocida como una actividad turística económica que se desarrolla en zonas rurales del país, pequeñas localidades o espacios alejados de la zona urbana, adicionalmente incorporan sus culturas, formas organizativas, y prácticas productivas rurales como componente clave de la actividad turística. Conforme a datos compilados por la OMT (2007).

El turismo rural es un componente clave del producto ofrecido a los visitantes brindando contacto personalizado, mediante la oportunidad de disfrutar del entorno físico y humano de las zonas rurales y en

la medida de lo posible de participar en las actividades, tradiciones y estilos de vida de las poblaciones locales, con la que se pretende compartir durante el tiempo de estancia turística.

Considerando que el turismo es una fuente de ingresos muy importante en nuestro país, se puede deducir que este proyecto de turismo comunitario propuesto en la comunidad de Napurak podrá tener una favorable acogida de la población nacional e internacional, consecuentemente a que la amazonia ecuatoriana es uno de los atractivos turísticos potenciales del país.

### ***Factor político legal.***

Art. 15.- El sector comunitario. Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que mediante el trabajo conjunto, tiene por objeto la producción, comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de esta ley.

La constitución de la República del Ecuador establece en su Art. 25.- Las personas tienen derecho a gozar de los beneficios y aplicaciones del progreso científico y de los saberes ancestrales. Y en este caso a los saberes patrimoniales que Napurak oferta al público dentro de la comunidad.

En el Art. 57.- Reconoce y garantizará a las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, de conformidad con la Constitución y con los pactos, convenios, declaraciones y demás instrumentos internacionales de derechos humanos, los siguientes derechos colectivos:

Mantener, desarrollar y fortalecer libremente su identidad, sentido de pertenencia, tradiciones ancestrales y formas de organización social. Conservar y promover sus prácticas de manejo de la biodiversidad y de su entorno natural. El estado establecerá y ejecutará programas, con la participación de la comunidad, para asegurar la conservación y utilización sustentable de la biodiversidad.

Mantener, recuperar, proteger, desarrollar y preservar su patrimonio cultural e histórico como parte indivisible del patrimonio del Ecuador. El Estado proveerá los recursos para el efecto. La República del Ecuador en la asamblea nacional en pleno ha considerado que el artículo 283 de la constitución de la República establece que “el sistema económico es social y solidario y se

integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria se regulará de acuerdo con la Ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”.

El Plan Nacional del Buen Vivir establece la sostenibilidad, conservación, conocimiento del patrimonio natural y fomento al turismo comunitario. Actualmente la actividad turística comunitaria cuenta con un sustento legal para el ejercicio de sus actividades, siendo considerado como una herramienta clave para el desarrollo turístico comunitario.

El Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) “motiva a la ejecución de la actividad turística comunitaria, a la conservación del medio ambiente, a la conservación de los territorios de las nacionalidades y pueblos que realizan esta actividad, y al manejo adecuado de los recursos naturales”. Todo lo antes expuesto con el objetivo de contribuir con el desarrollo de las comunidades más vulnerables del país.

### ***Factor social.***

La oferta turística que brindará la comunidad de Napurak, a sus visitantes tiene por objetivos principales el de crear un lugar de descanso y recreación para sus turistas, el de dar a conocer su prodigiosa cultura, ofertar su gustosa gastronomía, entre otras bondades.

Este proyecto de implementación turística estará ofertado para toda la población en general, tanto nacional como extranjera, en donde se pretende crear un espacio ecoturístico armónico en contacto directo con la naturaleza.

También es importante que Napurak amplíe su ruta turística, mediante acuerdos con comunidades lindantes a ella; basándose en la ley de economía popular y solidaria, ya que esta busca un buen vivir y bien común, mediante la relación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.

La puesta en marcha de este proyecto, contara con las aportaciones individuales de todos y cada uno de sus miembros, a más de gestionar donaciones en el gobierno parroquial, cantonal, provincial y nacional, o mediante la gestión en organizaciones sin fines de lucro.

### ***Factor cultural.***

Ecuador es un país multiétnico y pluricultural, en el mismo que su población está dividida en Mestizos, indígenas, blancos, afroecuatorianos, shuar, Saraguro, etc. Todas estas etnias tienen sus propias culturas, costumbre y tradiciones, que las hace únicas, y generadoras de una riqueza cultural inigualable que le dan un valor añadido a nuestro país.

Napurak es una comunidad Shuar Amazónica, en donde se realizan rituales en contacto con la divinidad y la naturaleza, estos rituales suelen ser ejecutados por un chamán, además esta comunidad cuenta con una radicada cultura y una exquisita gastronomía propia de su cultura.

### ***Factor demográfico.***

Conforme a datos compilados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2010) “se calculó que la densidad demográfica es de 55.80 habitantes por kilómetro cuadrado en el Ecuador, con una tasa de crecimiento demográfica anual de 1.52%”.

Según datos del INEC (2014) “la población Ecuatoriana en el 2013 sería de 15.439.429, en donde el 50,4% son mujeres y el 49,6% hombres. Mientras que el promedio de edad es de 28 años”.

Acorde a noticias acopiadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2010) “la población total de Zamora Chinchipe es de 88.778 habitantes, y la población del cantón Yacuambi es de 5,835 habitantes; en donde 2,897 son mujeres y 2,938 son hombres”.

INEC (2010) afirmó que “el nivel de analfabetismo en Zamora Chinchipe es del 5,5% y el nivel de escolaridad predominan en 8,8% hombres y 8,7% mujeres. Mientras que en la zona rural de la provincia el nivel de escolaridad es de 7,3%”. No obstante es preciso exponer que el porcentaje de analfabetos a nivel nacional ha disminuido considerablemente, gracias a programas oficiales que se han implementado en el país, durante los últimos años.

### ***Ecológico.***

En este punto influyen todos los factores ambientales, ya que hoy en día a los consumidores les importa mucho el tema ecológico. Y siempre buscamos productos y/o servicios que provoquen menos contaminación al medio ambiente.

De acuerdo con la Ley de Régimen Interinstitucional de la Gestión Ambiental; en el capítulo uno, concerniente al desarrollo sustentable, en el Art. 7 “La gestión ambiental se enmarca en las políticas generales de desarrollo sustentable para la conservación del patrimonio natural y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales que establezca el Presidente de la República al aprobar el Plan Ambiental Ecuatoriano”.

Los problemas ambientales en el Ecuador han sido graves en las últimas décadas, hecho que se evidencia con pérdida de biodiversidad de especies, la deforestación, la contaminación urbana que ha crecido a pasos acelerados; provocando un deterioro del suelo. El proyecto de mejora comunitario que se implementara en la comunidad de Napurak, es un proyecto de desarrollo turístico sustentable comprometido con el medio ambiente, en todo sentido respeto al desarrollo de sus actividades turísticas.

### ***Factor tecnológico.***

A pesar de que la tecnología se la puede definir como un conjunto de conocimientos y técnicas, extendidas de forma ordenada y lógica, que permiten al ser humano mejorar el entorno material en el que vive, para satisfacer necesidades. Entendida como un proceso combinado de acciones, con la finalidad de crear soluciones rápidas a las necesidades o problemas que se presenten en el diario vivir.

También responde al deseo de transformar el mundo que nos rodea, buscando nuevas y mejores formas de satisfacer nuestros deseos. En las actividades enfocadas al desarrollo de productos, servicios, mediante métodos y procedimientos más sencillos, los cuales nos llevan a producir grandes cantidades en el menor tiempo posible.

El factor tecnológico es un tema muy importante que nos concierne a todos, ya que dependemos en gran medida de la tecnología. Por todo lo antes mencionado y más, se puede analizar que el factor tecnológico se desarrolla cada día con mayor fuerza. Sin embargo los procesos que se ejecutan en la comunidad de Napurak para la realización de los productos como para la prestación de servicios, son procesos en su mayoría manuales que se ejecutarán por los socios comunitarios dentro de la población, para ejecutar estos procesos no se contara con un nivel de tecnológico avanzado para la ejecución de las actividades productiva, ya que en la mayoría de actividades no será necesario.

### **1.3.2. Entorno microambiental.**

#### ***Competencia.***

La competencia de Napurak, en la ejecución de este proyecto turístico estará centrada en otras comunidades de la zona amazónica, ya que todas estas comunas cuentan con atractivos naturales y culturales diversos, y algunas utilizan sus atractivos naturales como productos turísticos. Sin embargo dentro de la provincia de Zamora Chinchipe no cuenta con una competencia directa. También es importante mencionar que la actividad turística comunitaria que se ejecutará en Napurak es un proyecto innovador dentro de la provincia, no obstante proyectos como este ya se desarrollan en diversas comunidades del país, cada comunidad que ejecuta esta labor, la realizan centrándose en sus propias culturas y desde sus propias perspectivas.

#### ***Intermediarios***

La oferta turística comunitaria de Napurak, las ventas serán realizadas de manera directa entre la asociación turística y los visitantes, se puede aseverar que el hecho de no contar con intermediarios directamente relacionados con las venta de los productos y servicios que se ofertarán dentro de la comunidad es un punto significativo, debido a que esto no causará costos adicionales a la asociación ni a los turistas.

#### ***Proveedores***

Considerando que todos los productos y servicios que se ofrecerán serán elaborados y producidos en Napurak, por tanto se considera que mediante la ejecución de la actividad turística comunitaria se contará con proveedores directos e indirectos, estos a su vez subvenderán servicios intangibles que son significativamente importantes, tanto para la puesta en marcha del proyecto como para la demanda turística dentro de la población; estos proveedores básicamente preexisten en los facilitadores de servicios básicos de telefonía satelital e internet, y en los medios de transportes que facilitaran la llegada del turista a Napurak.

### ***Medios de información***

Los medios de información es un factor indispensable para la ejecución de la labor turística comunitaria que se ejecutará en Napurak, porque se necesita dar a conocer los diferentes productos y servicios que se ofrecen mediante la venta de paquetes turísticos. Por tanto se requerirá realizar publicidad en diferentes medios de comunicación local y nacional, además es indispensable la utilización de la web 2.0 para llegar al público nacional e internacional; la publicidad se dará en radio, televisión, con afiches, mediante hojas volantes, y sobre todo en las redes sociales.

#### **1.4. Plan de marketing.**

##### **1.4.1. Producto.**

El turismo comunitario es una alternativa de desarrollo que requiere ser cimentado sobre bases sólidas de modo que este pueda impulsar al mejoramiento continuo de Napurak. La asociación turística comunitaria de esta población, ha surgido como una alternativa generadora de recursos económicos y a la vez aportadora al desarrollo comunitario, donde los comuneros hacen uso de los recursos naturales existentes, con el objetivo de aprovecharlos de manera sostenible y sustentable. En la ejecución de este proyecto turístico, se ofrecerá servicios de hospedaje, guías y alimentación. También se realizarán artesanías, y las visitas a los diferentes atractivos turísticos se las ejecutará en cuatro rutas diferentes, que son: Ruta vista Napurak desde lo alto, Ruta a las cascadas, Ruta cueva Napurak y Ruta del misticismo.

Tabla 1.16. Principales ofertas de Napurak

<b><i>Principales productos que oferta Napurak</i></b>	
<b><i>Gastronomía</i></b>	El arte culinaria se enfoca en todos los productos gastronómicos que la comunidad de Napurak pueda ofrecer a sus visitantes, siendo muchos de estos productos gastronómicos propios en su cultura, entre los más apetecidos están los ayampacos de pollo o pescado, tilapias azadas, pinchos de cuzos, ljlilkas, entre otros
<b><i>Bebidas</i></b>	Entre las principales bebidas que ofrece Napurak se encuentran: la chicha de chonta, chicha de yuca, chicha de

	guineo, entre otras.
<i>Senderismo</i>	La actividad de senderismo se enfoca básicamente en los recorridos que se realizan por las montañas a lo largo y ancho de la comunidad, estos recorridos se los realizará con una persona guía, quien se encargará de explicar aspectos interesantes que se apreciarán mediante el recorrido por los senderos y aclarar todas las dudas de los visitantes mediante la contestación de sus preguntas.
<i>Agroecoturismo</i>	El agroturismo se enfoca en todas las actividades agrícolas que se realicen en la zona en las mimas que se les permita participar a los turistas interesados por realizar esta labor. Ya que la población que habita en esta comunidad esta considera como una población campesina, porque hacen de la actividad agrícola su principal fuente de sustento, se considera que el desarrollo de la actividad agroturística es importante en esta ruta ecoturística.
<i>Ecoturismo</i>	Las actividades que se desarrollen en Napurak, en su mayoría estarán ligadas a la actividad ecoturística, ya que esta permite tener un contacto directo con la naturaleza.
<i>Agroturismo</i>	Esta actividad se la realizará, mediante la visita a las fincas de la comuna, en donde se les explicara a los turistas los diferentes procesos que se utilizan en Napurak para la producción de alimentos
<i>Demostraciones culturales</i>	Las demostraciones culturales se basan básicamente en sus danzas, chamanismo, baños de purificación en las cascadas. Sus danzas ancestrales consisten en hacer bailes en parejas, imponiendo su propio ritmo al bailar, además los cinturones, collares y pulseras crean sonidos rítmicos mediante el baile.

Fuente: Comunidad Napurak

Elaboración: Estupiñan, H. 2014



## **Descripción de los paquetes turísticos.**

### **Paquete turístico 1.**


El presente paquete turístico ha sido creado con la finalidad de exponer al mundo durante tres días, dos noches los encantos que guarda la comunidad de Napurak y que la diferencian del resto de comunidades.

**Napurak, una perspectiva de vida** ofrece a los visitantes la oportunidad de recorrer los atractivos naturales de la comunidad, cinco cascadas provenientes de la cordillera Chimbutza, ser partícipes de rituales y danzas, practicar diversos deportes, apreciar la flora y fauna de la zona a más de su arte e identidad. Además el turista podrá convivir con los miembros de la comunidad y aprender más acerca de la cultura e identidad shuar.


Tabla: 1.17. Itinerario del paquete turístico 1

<b>Paquete1 : Napurak una perspectiva de vida</b>			
<b>Carácter</b>	<b>Naturaleza</b>	<b>Recorrido</b>	
<b>Dificultad Media</b>		<b>Duración</b> 3 días dos noches	<b>Capacidad:</b> 15 pax <b>Precio:</b> <b>Desde Zamora</b> <b>15 pax:</b> \$1648,24 precio x pax \$109,88
<b>Itinerario</b>			


<b>Día 1</b>	<b>Hora</b>	<b>Actividades</b>
	04:00 – 06:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfer Loja – Comunidad San Miguel de Napurak</li> </ul>
	06:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arribo a la Comunidad San Miguel de Napurak</li> </ul>
	07:00 – 07:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charla introductoria</li> <li>• Bienvenida por parte de la comunidad</li> <li>• Explicación del itinerario</li> </ul>
	07:30 – 08:30	Desayuno
	08:30 – 11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega de un coffe – break</li> <li>• Recorrido interpretativo por “Circuito turístico Napurak en estado puro”.</li> <li>• Purificación en la Cascada Kiiki</li> <li>• Fotografía</li> </ul>
	11:00 –	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita y Degustación de guarapo de la Molienda</li> </ul>

	<p>12:30</p>	<p>Ijisam</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ciclo paseo por la segunda parte del circuito turístico.</li> <li>• Observación de flora y fauna de la zona</li> <li>• Visualización de paisaje</li> <li>• Explicación acerca de tradiciones antiguas del pueblo Shuar.</li> </ul>
<p><b>Imagen 75.</b> Senderismo  <b>Fuente:</b> Alexandra Leiva. E</p>	<p>12:30 –  14:00</p>	<p>Almuerzo tradicional</p> <p><b>Opciones de menú</b></p> <p><b>Menú 1</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo de blanco  <b>Fuerte:</b> ayampaco de pollo  <b>Jugo:</b> papaya</p> <p><b>Menú 2</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo palmito  <b>Fuerte:</b> ijirka de pollo  <b>Jugo:</b> naranjilla</p> <p><b>Menú 3</b></p> <p><b>Sopa:</b> Namaj  <b>Fuerte:</b> ijirka de tilapia  <b>Jugo:</b> membrillo</p> <p><b>Menú 4</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj con frejol tierno</p>

		<p><b>Fuerte:</b> tilapia asada</p> <p><b>Jugo:</b> chicha de maduro.</p>
	14:00 – 15:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al centro de saberes ancestrales</li> <li>• Fotografía</li> <li>• Conversación con las personas de la comunidad</li> <li>• Explicación del proceso de elaboración de artesanías.</li> <li>• Entrega de una artesanía de la comunidad</li> </ul>
	15:30 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al Balneario Samiki</li> <li>• Explicación de los árboles del sector con una vida de más de 100 años.</li> <li>• Fotografías</li> <li>• Practica de tubing</li> <li>• Natación</li> <li>• Recreación</li> </ul>
	19:00 – 20:00	Cena
	20:00 – 22:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Noche Cultural</li> <li>• Fogatas</li> <li>• Danzas y tradiciones</li> <li>• Degustación de una bebida típica</li> <li>• Historias</li> </ul>

<p><b>Día 2</b></p>	<p>07:00 – 08:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo</li> <li>• Explicaciones y recomendaciones</li> <li>• Desayuno</li> </ul>
	<p>08:00 – 11:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recorrido por el sendero interpretativo “ Ruta cueva de Piedra”</li> <li>• Apreciación de paisaje natural</li> <li>• Entrega de un coffe – break</li> <li>• Observación de flora y fauna</li> <li>• Fotografía</li> </ul>
<p><b>Imagen 76.</b> Cueva de piedra <b>Fuente:</b> Alexandra Leiva. E</p>	<p>11:00 – 12:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al centro de piscicultura Masaei,</li> <li>• Explicación del proceso de piscicultura</li> <li>• Practica de pesca deportiva</li> </ul>
	<p>12:30 – 14:00</p>	<p>Almuerzo tradicional</p> <p><b>Opciones de menú</b></p> <p><b>Menú 1</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo de blanco</p> <p><b>Fuerte:</b> ayampaco de pollo</p> <p><b>Jugo:</b> papaya</p> <p><b>Menú 2</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo palmito</p> <p><b>Fuerte:</b> ijirka de pollo</p> <p><b>Jugo:</b> naranjilla</p>

		<p><b>Menú 3</b>  <b>Sopa:</b> namaj  <b>Fuerte:</b> ijirka de tilapia  <b>Jugo:</b> membrillo</p> <p><b>Menú 4</b>  <b>Sopa:</b> namaj con frejol tierno  <b>Fuerte:</b> tilapia asada  <b>Jugo:</b> chicha de maduro.</p>
	<p>14:00 – 17:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recorrido al sendero interpretativo “Napurak desde las alturas”</li> <li>• Uso de tarabitas para cruzar el río</li> <li>• Apreciación de flora y fauna de la zona</li> <li>• Vista panorámica de la comuna y pueblos aledaños</li> </ul>
	<p>17:00 - 19:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseñanza del proceso de lavado de oro artesanal en el rio Yacuambi</li> <li>• Fotografía</li> </ul>

	19:00 – 20:30	Cena
	20:30 – 21:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conversatorio sobre la experiencia del viaje</li> <li>• Presentación de fotografías de momentos del viaje</li> </ul>
<p><b>Imagen 79.</b> Vista panorámica de Napurak  <b>Fuente:</b> Alexandra Leiva. E</p>	21:30	Descanso
<b>Día 3</b>	07:30 – 08:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo</li> <li>• Explicaciones y recomendaciones</li> <li>• Desayuno</li> </ul>

	08:30 – 11:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convivencia con la comunidad</li> <li>• Agroturismo</li> <li>• Recolección de frutos</li> <li>• Fotografía</li> <li>• Degustación de productos típicos de la comuna</li> <li>• Visita a las fincas de los comuneros</li> </ul>
<p><b>Imagen 80.</b> Muestra de collares <b>Fuente:</b> Alexandra Leiva. E</p>	12:00 – 13:00	<p>Almuerzo</p> <p><b>Opciones de menú</b></p> <p><b>Menú 1</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo de blanco <b>Fuerte:</b> ayampaco de pollo <b>Jugo:</b> papaya</p> <p><b>Menú 2</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo palmito <b>Fuerte:</b> ijirka de pollo <b>Jugo:</b> naranjilla</p> <p><b>Menú 3</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj <b>Fuerte:</b> ijirka de tilapia <b>Jugo:</b> membrillo</p> <p><b>Menú 4</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj con frejol tierno <b>Fuerte:</b> tilapia asada <b>Jugo:</b> chicha de maduro.</p>



	13:00 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de despedida</li> <li>• Rituales</li> <li>• Danzas</li> <li>• Historias</li> </ul>
	15:00 – 18:00	Retorno a la ciudad de Loja

**Elaboración:** Alexandra Leiva, (2014)


### ***Paquete turístico 2.***


El presente paquete es una opción diferente para las personas que tienen interés por conocer la cultura e identidad de los pueblos y que mejor manera de hacerlo es al internarse en la comunidad de Napurak por dos días una noche. El visitante tendrá la oportunidad de compartir junto con los miembros de la comunidad su forma de vida, sus costumbres y tradiciones.

El paquete comprende la visita de los atractivos naturales de la comunidad, deportes varios (ciclo paseos, tubing, pesca deportiva entre otros), degustación de bebidas típicas, noche cultural, convivencia con los miembros de la comuna en sus tareas diarias.

Tabla: 1.18. Itinerario del paquete turístico 2

<b>Paquete 2: Los encantos de Napurak</b>				
<b>Carácter</b>	<b>Naturaleza</b>	<b>Recorrido</b>		
<b>Dificultad</b>		<b>Duración</b>	<b>Capacidad:</b>	<b>Precio:</b>
<b>Media</b>		2 días, una noche	15 pax	<b>Desde Loja</b> <b>15 pax: \$1224,90</b> precio x pax \$81,66

Itinerario		
Día 1	Hora	Actividades
	04:00 – 06:30	Transfer Loja – Comunidad San Miguel de Napurak
	06:30	Arribo a la Comunidad San Miguel de Napurak
	07:00 – 07:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charla introductoria</li> <li>• Bienvenida</li> <li>• Explicación del itinerario</li> </ul>
	07:30 – 08:30	Desayuno tradicional
	08:30 – 11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recorrido por el sendero interpretativo “Ruta cueva de Piedra”</li> <li>• Apreciación de paisaje natural</li> <li>• Entrega de un coffe – break</li> <li>• Observación de flora y fauna</li> <li>• Fotografía</li> </ul>
	11:00 - 12:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al centro de piscicultura Masaei,</li> <li>• Explicación del proceso de piscicultura</li> <li>• Practica de pesca deportiva</li> </ul>
	12:30 – 14:00	<p>Almuerzo</p> <p><b>Opciones de menú</b></p> <p><b>Menú 1</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo de blanco</p>

		<p><b>Fuerte:</b> ayampaco de pollo</p> <p><b>Jugo:</b> papaya</p> <p><b>Menú 2</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo palmito</p> <p><b>Fuerte:</b> ijirka de pollo</p> <p><b>Jugo:</b> naranjilla</p> <p><b>Menú 3</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj</p> <p><b>Fuerte:</b> ijirka de tilapia</p> <p><b>Jugo:</b> membrillo</p> <p><b>Menú 4</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj con frejol tierno</p> <p><b>Fuerte:</b> tilapia asada</p> <p><b>Jugo:</b> chicha de maduro.</p>
	<p>14:00 – 17:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ciclo paseo por la parte alta de la comunidad.</li> <li>• Visualización de paisaje</li> <li>• Apreciación de flora y fauna.</li> <li>• Visita a los sembríos de la comunidad</li> <li>• Degustación de frutos típicos de la comuna</li> <li>• Visita a la Molienda Ijisam, demostración del procedimiento para extraer jugo de caña</li> </ul>
	<p>17:00 – 19:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseñanza del proceso de lavado de oro</li> </ul>

		<p>artesanal en el río Yacuambi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fotografía</li> </ul>
	19:00 – 20:00	Cena
 <p><b>Imagen 83.</b> Grupo de Danza Shuar  <b>Fuente:</b> Alexandra Leiva. E</p>	20:00 – 22:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Noche Cultural</li> <li>• Danzas y tradiciones</li> <li>• Degustación de una bebida típica</li> <li>• Historias</li> </ul>
	22:00	Descanso
<b>Día 2</b>	05:00 – 07:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saludo. Bienvenida</li> <li>• Entrega de una fruta de la localidad</li> <li>• Recorrido al sendero interpretativo “ El Mirador”</li> <li>• Uso de tarabitas para cruzar el río</li> <li>• Apreciación de flora y fauna de la zona</li> <li>• Vista panorámica de la comuna y pueblos</li> </ul>

		aledaños
	07:00 – 08:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desayuno tradicional</li> </ul>
 <p><b>Imagen 84. Manifestaciones Culturales</b> Fuente: Alexandra Leiva. E</p>	08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al centro de saberes ancestrales</li> <li>• Fotografía</li> <li>• Artesanías</li> <li>• Muestras de realización de artesanías y cerámicas</li> <li>• Intercambio cultural</li> </ul>
	10:00 – 12:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al Balneario Samiki</li> <li>• Coffe – break</li> <li>• Explicación de los árboles del sector con una vida de más de 100 años.</li> <li>• Fotografías</li> <li>• Recreación</li> <li>• Practica de tubing</li> </ul>
	12:30 – 13:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Almuerzo</li> </ul> <p><b>Opciones de menú</b> <b>Menú 1</b> <b>Sopa:</b> caldo de blanco</p>

		<p><b>Fuerte:</b> ayampaco de pollo</p> <p><b>Jugo:</b> papaya</p> <p><b>Menú 2</b></p> <p><b>Sopa:</b> caldo palmito</p> <p><b>Fuerte:</b> ijirka de pollo</p> <p><b>Jugo:</b> naranjilla</p> <p><b>Menú 3</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj</p> <p><b>Fuerte:</b> ijirka de tilapia</p> <p><b>Jugo:</b> membrillo</p> <p><b>Menú 4</b></p> <p><b>Sopa:</b> namaj con frejol tierno</p> <p><b>Fuerte:</b> tilapia asada</p> <p><b>Jugo:</b> chicha de maduro.</p>
	14:00 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conversatorio sobre la experiencia del viaje</li> <li>• Presentación de fotografías de momentos del viaje</li> <li>• Despedida</li> </ul>
	15:00 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retorno a la ciudad de Loja.</li> </ul>

**Elaboración:** Alexandra Leiva, (2014)


**Paquete turístico 3.**

El presente paquete como su nombre lo indica “**Napurak una muestra de Cultura y tradición**”. Es una pequeña muestra de todo lo que Napurak tiene para ofrecer a quienes lo visitan. El presente paquete tiene una duración de un día, se inicia al recoger a los turistas y llevarlos hasta la comunidad, se les da la bienvenida correspondiente para luego hacer un recorrido a los principales atractivos y la cultura que la comunidad guarda. El visitante podrá degustar de la comida tradicional del pueblo shuar y convivir con la naturaleza.

Tabla: 1.19. Itinerario del paquete turístico 3

<b>Paquete 3: Napurak una muestra de cultura y Tradición</b>				
<b>Carácter</b>	<b>Naturaleza</b>	<b>Recorrido</b>		
<b>Dificultad :Media</b>		<b>Duración de recorrido</b> Un día	<b>Capacidad:</b> 15 pax	<b>Precio: Desde Loja</b> <b>Desde Zamora</b> <b>15 pax: \$604,75</b> precio x pax \$ 40,31
<b>Itinerario</b>				

<b>Día 1</b>	<b>Hora</b>	<b>Actividades</b>
	04:00 – 06:30	Transfer Loja – Comunidad San Miguel de Napurak
	06:30	Arribo a la Comunidad San Miguel de Napurak

	06:30 – 07:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charla introductoria</li> <li>• Bienvenida por parte de la comunidad</li> <li>• Personas de la comunidad pintaran los rostros de los visitantes.</li> <li>• Explicación del itinerario</li> </ul>
	07:00 – 08:30	Desayuno
	08:30 – 11:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega de un coffe – break</li> <li>• Recorrido interpretativo por el “Circuito turístico Napurak en estado puro”</li> <li>• Purificación en la cascada Kiiki</li> <li>• Fotografía</li> </ul>





**Imagen 86.** Rituales  
**Fuente:** Alexandra Leiva. E

11:30 –  
13:00

- Visita y Degustación de guarapo de la Molienda Ijizam
- Ciclo paseo durante la segunda parte del recorrido.
- Observación de flora y fauna de la zona
- Visualización de paisaje
- Explicación acerca de tradiciones antiguas del pueblo Shuar.



**Imagen 87.** Bebidas típicas de la comuna  
**Fuente:** Alexandra Leiva. E

13:00 – Almuerzo tradicional

14:30 **Opciones de menú**

**Menú 1**

**Sopa:** caldo de blanco

**Fuerte:** ayampaco de pollo

**Jugo:** papaya

**Menú 2**

**Sopa:** caldo palmito

**Fuerte:** ijirka de pollo

**Jugo:** naranjilla

**Menú 3**

**Sopa:** namaj

**Fuerte:** ijirka de tilapia

**Jugo:** membrillo

**Menú 4**

**Sopa:** namaj con frejol tierno

**Fuerte:** tilapia asada

**Jugo:** chicha de maduro.

	14:30 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita al centro de saberes ancestrales</li> <li>• Fotografía</li> <li>• Artesanías</li> <li>• Muestras de realización de artesanías y cerámicas</li> <li>• Intercambio cultural</li> </ul>
<p><b>Imagen 88.</b> Artesanías elaboradas con elementos de la zona <b>Fuente:</b> Alexandra Leiva. E</p>	16:00 – 17:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de despedida en el Balneario Samiki</li> <li>• Danzas</li> <li>• Música</li> <li>• Conversatorio sobre la experiencia del viaje</li> <li>• Presentación de fotografías de momentos del viaje</li> <li>• Despedida</li> </ul>
	17:30 – 20:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retorno a la ciudad de Loja</li> </ul>

**Elaboración:** Alexandra Leiva (2014)

Es importante indicar que los paquetes ecoturísticos que Napurak oferta al público en general serán vendidos grupalmente.

### 1.4.2. Plaza.

Los turistas que estén dispuestos a vivir esta aventura ecoturística llegarán primero a la ciudad de Zamora, en donde deberán contratar servicio de transporte, sino cuentan con un medio de transporte propio. Esta asociación deberá establecer alianzas estratégicas con agencias de viaje en el cantón Loja y Zamora, para lograr facilitarles la llegada a la comunidad a los visitantes. Además se fijarán alianzas estratégicas con otras comunidades de la zona en donde se realicen actividades turísticas comunitarias, y lograr diversificar la oferta turística.

### 1.4.3. Precio.

Para la ejecución de esta actividad turística, los precios se fijarán en relación a los costos totales y un margen de utilidad.

Tabla: 1.20. Base de fijación de precios.

<b>Factores para la fijación de precios</b>		
<b>Precios en relación con los siguientes factores</b>	<i>Costos de materiales directos</i>	Son los costos incurridos para la producción de los productos requeridos en la actividad turística.
	<i>Costos de mano de obra directa</i>	Son los costos relacionados directamente con la producción de productos manufacturados, en este caso (alimentos, artesanías).
	<i>Costos indirectos de producción</i>	Los que no se relacionan directamente con la producción, pero por su utilización caen en deterioro
	<i>Costo de inversión</i>	Son todos los costos incurridos, antes de la puesta en marcha del proyecto.
	<i>Costos de servicios</i>	Son los costó de los servicios básicos que se

	<i>básicos</i>	requiere para la ejecución de la actividad turística, como agua, luz, gas, entre otros.
	<i>Competencia</i>	Se debe conocer los precios y analizar la calidad del servicio turístico que ofrecen las comunidades rurales de la zona amazónica.
	<i>Oferta</i>	En este punto, es importante fijar la atención en ofrecer productos de calidad y diversificar la oferta turística.
	<i>Demanda</i>	Se debe analizar qué precio están dispuestos a pagar los consumidores, por los productos y servicios que ofrece Napurak

Fuente: Contabilidad de Costos. Análisis para la toma de decisiones; Torres, A. 2002

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

Es oportuno indicar este punto que para la fijación de precios de los paquetes turísticos, no se tomarán los costos de transportes, debido a la falta de recursos económicos en esta comunidad y por el hecho de que esta pequeña asociación se preestablecerá por el aporte económico de donaciones y el capital conjunto de todos sus miembros comunitario; también es imprescindible reivindicar que con la ejecución de este proyecto se pretende crear una mejor fuente de ingresos económicos para esta comunidad y al mismo tiempo ayudar a facilitarles la vida a las comuneros. Se pretende que la ejecución del proyecto de desarrollo ecoturístico sea real y perdurable en el tiempo.

Tabla: 1.21. Precios del paquete turístico 1

<b>Costo del paquete Napurak una experiencia de vida</b>				
Servicios	N° de Pax	N° de días	Costo unitario	Costo total
Desayuno	1	2	3,00	6
Almuerzo	1	2	6,00	12
Cena	1	2	3,00	6
Hospedaje	1	2	15,00	30
Guías	1	2	8,00	16
Espectáculos culturales	1	1	5,00	5
Refrigerio	1	2	2,00	4
		Costo total		79
		Utilidad	20%	15,80
		P.V.P		94,8

Fuente: Instituto Nacional de Aprendizaje núcleo de turismo, (2004)

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 1.22. Precios del paquete turístico 2

<b>Costo del paquete los encantos de Napurak</b>				
Servicios	N° de Pax	N° de días	Costo unitario	Costo total
Desayuno	1	2	5,50	11
Almuerzo	1	2	6,00	12
Cena	1	1	3,50	3,5
Hospedaje	1	1	15,00	15
Guías	1	2	8,00	16
Espectáculos culturales	1	1	5,00	5
Refrigerio	1	2	2,00	4
		Costo total		66,5
		Utilidad	20%	13,3
		P.V.P		79,8

Fuente: Instituto Nacional de Aprendizaje núcleo de turismo, (2004)

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 1.23. Precios del paquete turístico 3

<b>Costo del paquete Napurak una muestra de cultura y tradición</b>				
Servicios	N° de Pax	N° de días	Costo unitario	Costo total
Desayuno	1	1	3,50	3,5
Almuerzo	1	1	4,00	4
Guías	1	1	8,00	8
Espectáculos culturales	1	1	5,00	5
Refrigerio	1	1	2,00	2
		Costo total		22,5
		Utilidad	20%	4,5
		P.V.P		27,0

Fuente: Instituto Nacional de Aprendizaje núcleo de turismo, (2004)

Elaboración: Estupiñan, H. 2014

#### **1.4.4. Promoción.**

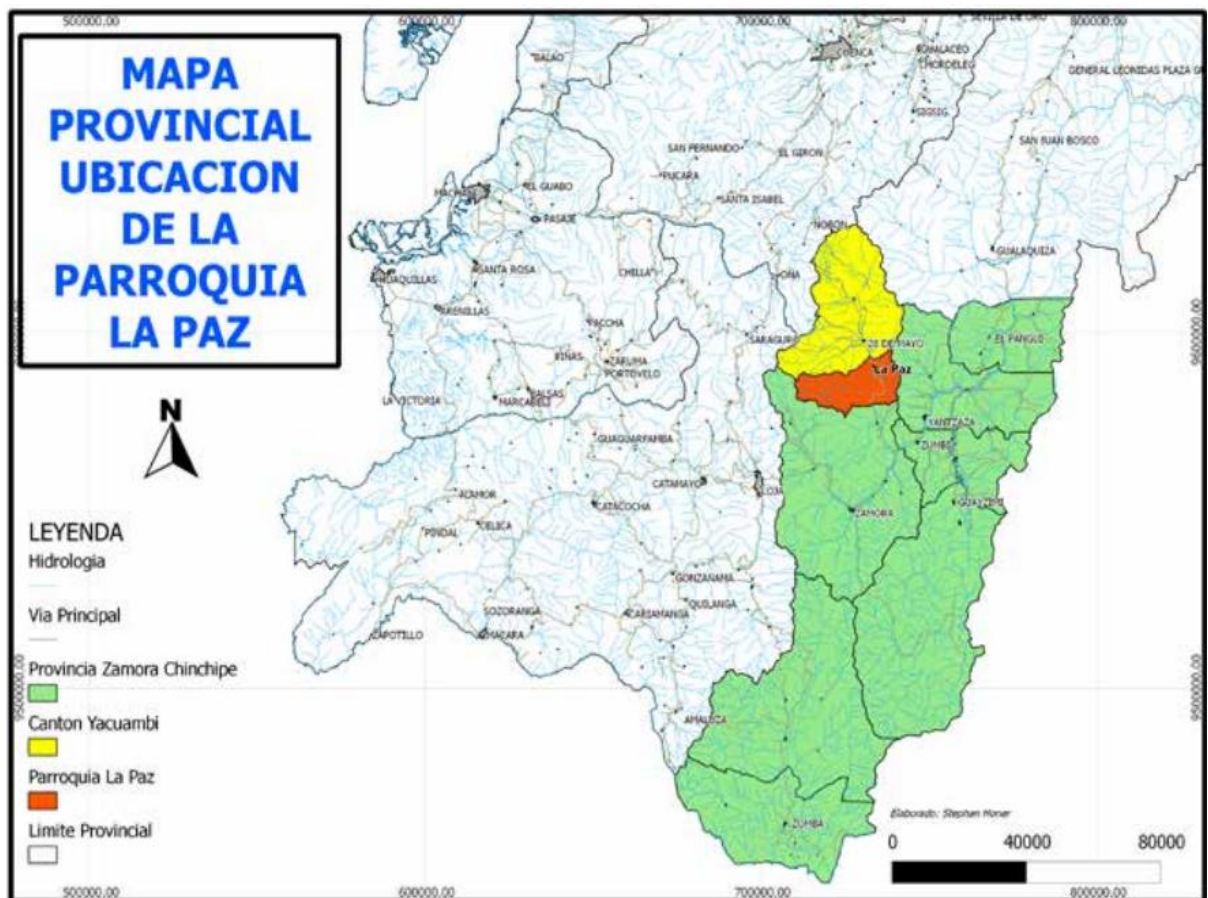
Una vez que se ejecute el proyecto y se oferte los paquetes turísticos, se deberá realizar promociones de los paquetes ecoturísticos ofreciéndolos al público mediante descuentos por paquetes, también será oportuno realizar rebajas en los precios de los productos que se ofrezcan dentro de la comunidad los días festivos y feriados. Asimismo se podrá implementar reducciones de precios a grupos conformados por 15 o más personas. Además se deberá disminuir precios, comprendidos entre el 2% al 5% a estudiantes, menores de edad y personas de la tercera edad.

## **2. ESTUDIO TÉCNICO**



## 2.1. Localización del proyecto

Este proyecto estará ubicado en la provincia de Zamora Chinchipe, que se encuentra situada en el suroriente de la amazonia ecuatoriana, limita al norte con la provincia de Morona Santiago, al oeste con la provincia de Loja, al este y sur con la Republica de Perú. La provincia de Zamora Chinchipe tiene una superficie de 10.556 km<sup>2</sup>, la cual comprende una orografía montañosa única que la distingue del resto de provincias amazónicas.



Mapa de ubicación de la parroquia La Paz

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia La Paz

Gobierno Parroquial de La Paz, Administración 2009 - 2014

El proyecto de implementación turística comunitaria se lo llevará a cabo en la comunidad San Miguel de Napurak, localizado en el oriente del Ecuador, pertenece a la Parroquia La Paz del cantón Yacuambi provincia de Zamora Chinchipe, Napurak tiene una superficie de 470 etarias, con una altitud de 970 msnm.

## 2.2. Tamaño óptimo de la empresa.

Siendo Napurak una comunidad propietaria de una gran riqueza natural, la misma que puede ser utilizada de manera responsable para llevar a cabo grandes proyectos de desarrollo turístico comunitario. El proyecto de implementación turístico Napurak, se lo ha diseñado pensando en los habitantes de esta población, teniendo presente que los comuneros que habitan en este lugar requieren de oportunidades que les ayuden a mejorar sus niveles de vida, mediante la generación de nuevas fuentes de ingresos económicos, que es posible lograrlo gracias el desarrollo de la actividad ecoturística comunitaria.



Imagen: 2.1. Estructura arquitectónica del proyecto ecoturístico Napurak

Fuente: León, S. 2014

Se pretende lograr convertir este proyecto de implementación turístico comunitario en la principal actividad económica que rija a esta población. Por este hecho se considera, que siendo Napurak una comunidad pequeña en donde se desarrollará un proyecto nuevo en su entorno, podrá iniciar creando pequeños cimientos turísticos, pero viviendo con la visión de que con el paso del tiempo estas bases se fortalecerán, para así lograr ampliar horizontes.

La estructura jurídica que constituirá la labor ecoturística en Napurak, consiste en que el proyecto se registrará mediante los lineamientos de una asociación comunitaria. Por tanto su *capacidad instalada* referente a la *disponibilidad de su capital*, estará compuesto conforme al aporte en unidades monetarias de todos sus miembros. A más de donaciones e incentivos que podrán recibir del gobierno parroquial, cantonal, provincial, nacional, y/o por aportaciones de instituciones u organizaciones nacionales e internacionales.

Conforme con estudios arquitectónicos previamente realizados en la comunidad, el *tamaño óptimo de la asociación turística comunitaria y su Infraestructura*, tiene una capacidad instalada máxima para atender a 25 turistas diariamente. Considerando que esta agrupación se constituirá como una pequeña asociación comunitaria.

En cuanto a la *capacidad instalada* y el *nivel de tecnología* con el que cuenta esta comunidad, se puede teorizar que el nivel de conocimientos respecto a los procesos tecnológicos es muy bajo. Sin embargo se podría categorizar como un conocimiento tecnológico todas las técnicas que la comunidad maneja para la piscicultura, elaboración de artesanías y preparación de comidas típicas. Estas técnicas van desde los procesos agrícolas de producción, los procesos de alimentación de los peces y animales que utilizan como insumos necesarios en la preparación de los alimentos para obtener un producto terminado, tomando en consideración las características que deben poseer para obtener una buena producción.

Respecto a las realizaciones de artesanías también se manejan técnicas manuales que bien se las puede analizar como un proceso de manufactura, relacionado con la tecnología que les permite crear objetos propios de su cultura shuar, y además se pueden formar diversos diseños de aretes, collares, anillos, pulseras, cinturones, etc., los cuales los suelen elaborar con pepas de mullos o con otros materiales propios de la zona.

Respeto a la *capacidad instalada* y los *insumos* requeridos para ejecutar la producción que abastezca la demanda turística dentro de la comunidad de Napurak, los insumos demandados se los produce dentro de la comunidad, de manera continua y en grandes cantidades.

Concerniente al *tamaño de la asociación y su nivel de demanda*. De acuerdo con los cálculos efectuados, se estima que el proyecto ecoturístico contará con una demanda real de 20 personas diariamente.

Conforme con algunas entrevistas que se realizó a los habitantes de la comunidad de Napurak, en cuanto a la capacidad productiva de peces, la comunidad coloca de 2500 a 2700 alevines en ciclos productivos de siete meses, los mismos que cuando están alrededor de media libra de peso cada uno, son comprados por los comuneros para prepararlos y venderlos, cada uno de ellos compran de 4 a 5 libras, es decir de 8 a 10 peces que luego de una preparación lo venden como ayampaco que comprende precios de 4.00 USD o más c/u, sus principales clientes son las comunidades vecinas, visitantes y personas que transitan por la vía por diversos motivos. (Napurak, 2014).

Por todo lo antes expuesto, este proyecto turístico comunitario plantará sus cimientos como una asociación comunitaria legalmente constituida. Es importante enfatizar en este punto que los beneficios que se obtenga mediante el desarrollo de la actividad turística que se llevará a cabo de manera conjunta, o comunitariamente, serán divididos igualitariamente entre todos los socios. Asimismo es cabal destinar una parte de las ganancias que se obtengan mediante esta labor para la realización de actividades de desarrollo comunitario dentro de la población, acciones que serán para beneficio de todos los habitantes de la comunidad.

### **2.3. Infraestructura**

Concerniente a la infraestructura de la asociación turística comunitaria Napurak, las construcciones estarán establecidas con materiales propios de la zona, las cabañas que se realizarán para hospedaje, restaurante, y el centro de saberes ancestrales; estarán confeccionados de madera, chonta, y paja, estos productos se cosechan dentro de la comunidad, las sillas estarán hechos de madera rustica al igual que las mesas, camas, y demás implementos que complementen las habitaciones.

En la imagen 2.2 y 2.3. Se encuentra el diseño arquitectónico que se establecerá en Napurak, el esbozo estará conformado por cabañas de hospedaje, un restaurante, un centro de saberes ancestrales y una plaza que se la considerará como el centro de concentración para la realización de las actividades ecoturísticas comunitaria.



Este proyecto ecoturístico comunitario contará con tres cabañas divididas en: cuatro habitaciones de pareja, dos matrimoniales, con una capacidad para 12 personas; cuatro grupales, con capacidad de 10 personas y tres individuales. Las habitaciones contarán con camas, veladores, y mesa, baño privado y tendrán los servicios básicos de agua y luz, las 24 horas del día. El comedor tendrá 5 mesas divididas para 5 personas cada una; en la plaza de la comunidad existirá un parque de recreación y un baño público que permanecerá abierto las 24 horas del día, el centro de saberes ancestrales tendrá una capacidad para atender 25 personas diariamente.

Imagen: 2.2. Diseño arquitectónico Napurak



Estructura arquitectónico del proyecto ecoturístico Napurak

Fuente: León, S. 2014

Imagen: 2.3. Diseño arquitectónico Napurak



Estructura arquitectónico del proyecto ecoturístico Napurak

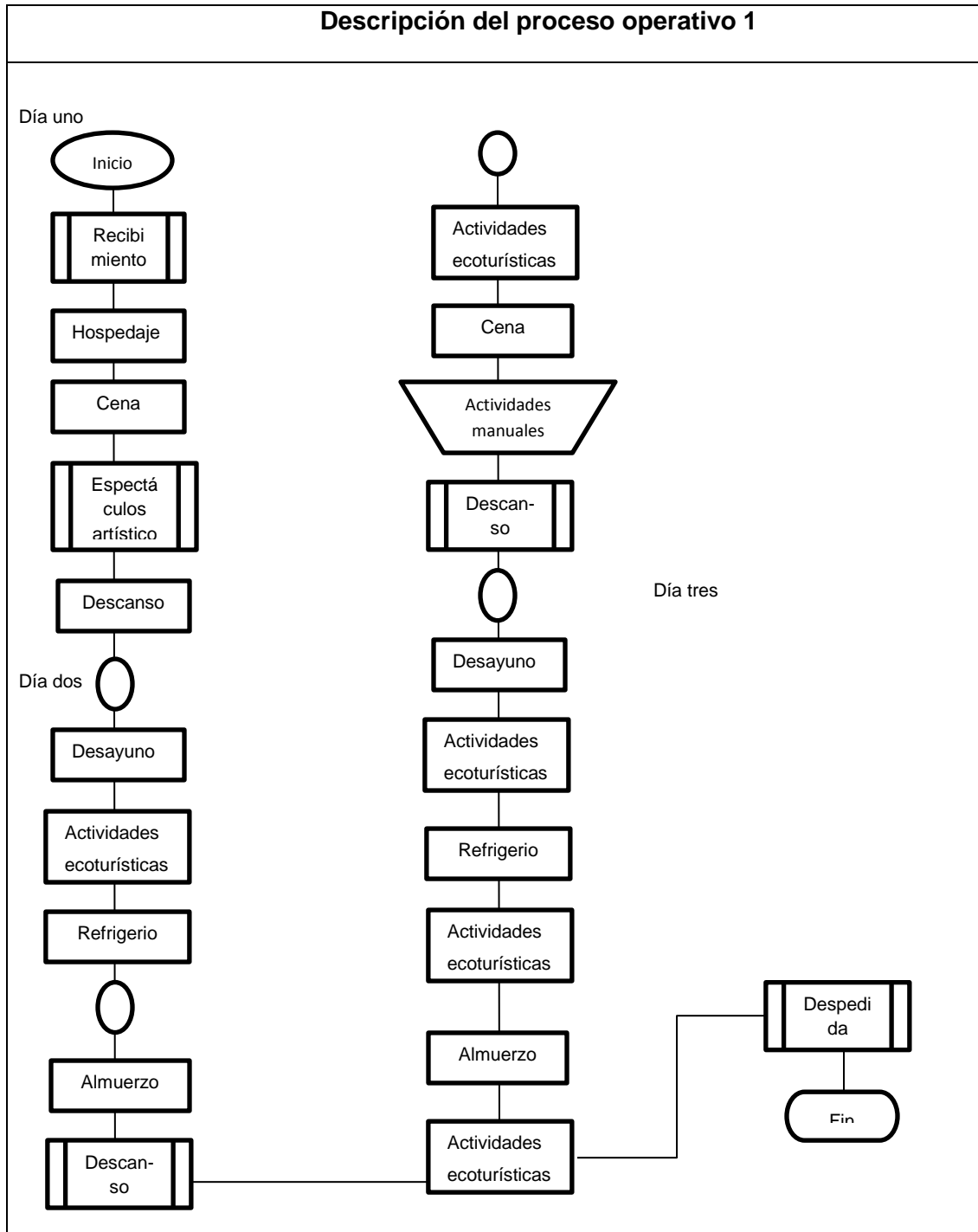
Fuente: León, S. 2014

## **2.4. Procesos operativos.**

### **2.4.1. Descripción de los procesos operativos.**

Los procesos operativos que se realizarán en la comunidad de Napurak, van de mano con los paquetes turísticos que se ofertarán, que son tres: Napurak una experiencia de vida, los encantos de Napurak, y Napurak una muestra de cultura y tradición; estos paquetes estarán conformados por hospedaje, alimentación, guías, ecoturismo, agroturismo, Ictioturismo, demostraciones culturales, etc.

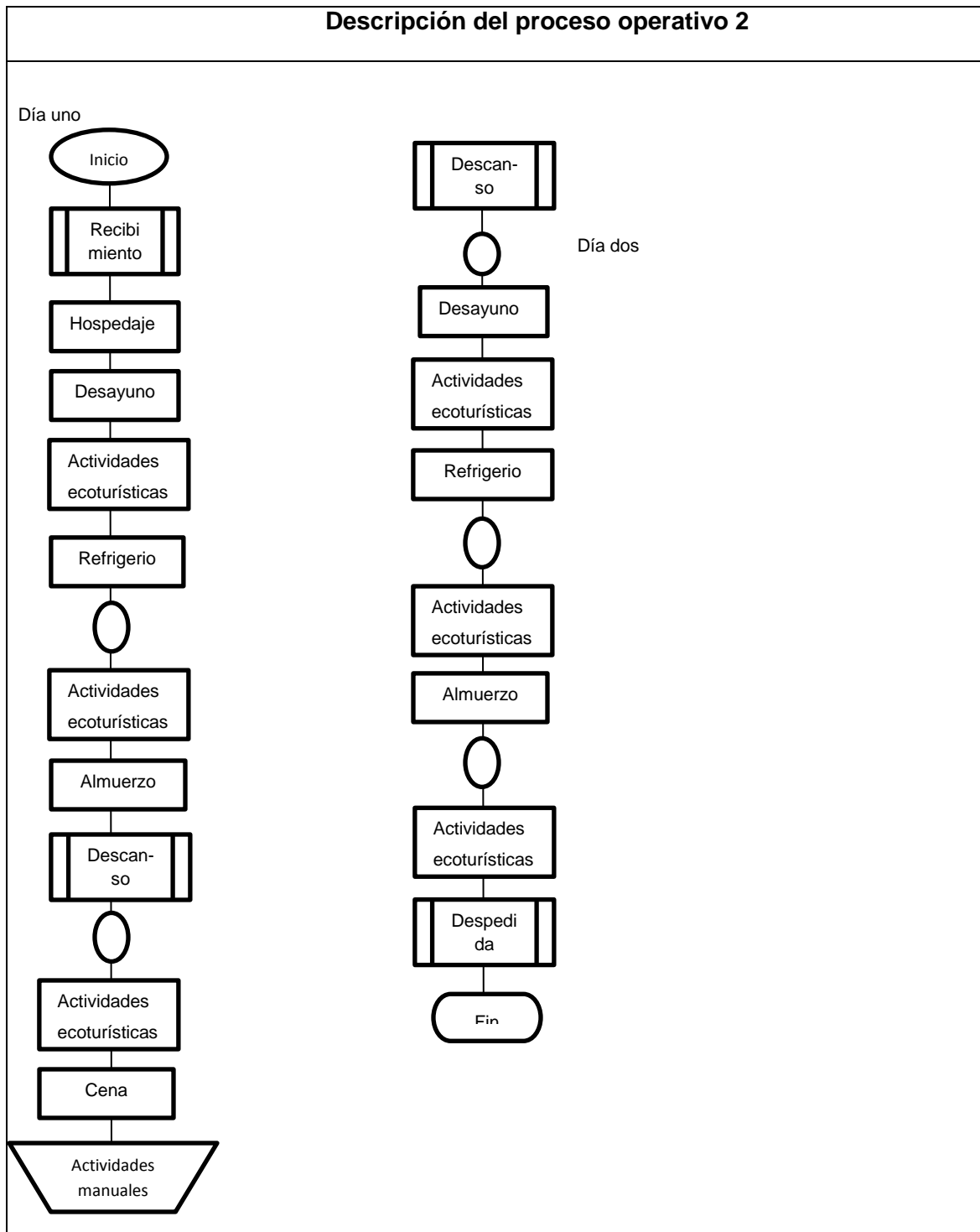
Tabla de procesos: 2.1.



Fuente: Baca, U. 2010

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de procesos: 2.2.

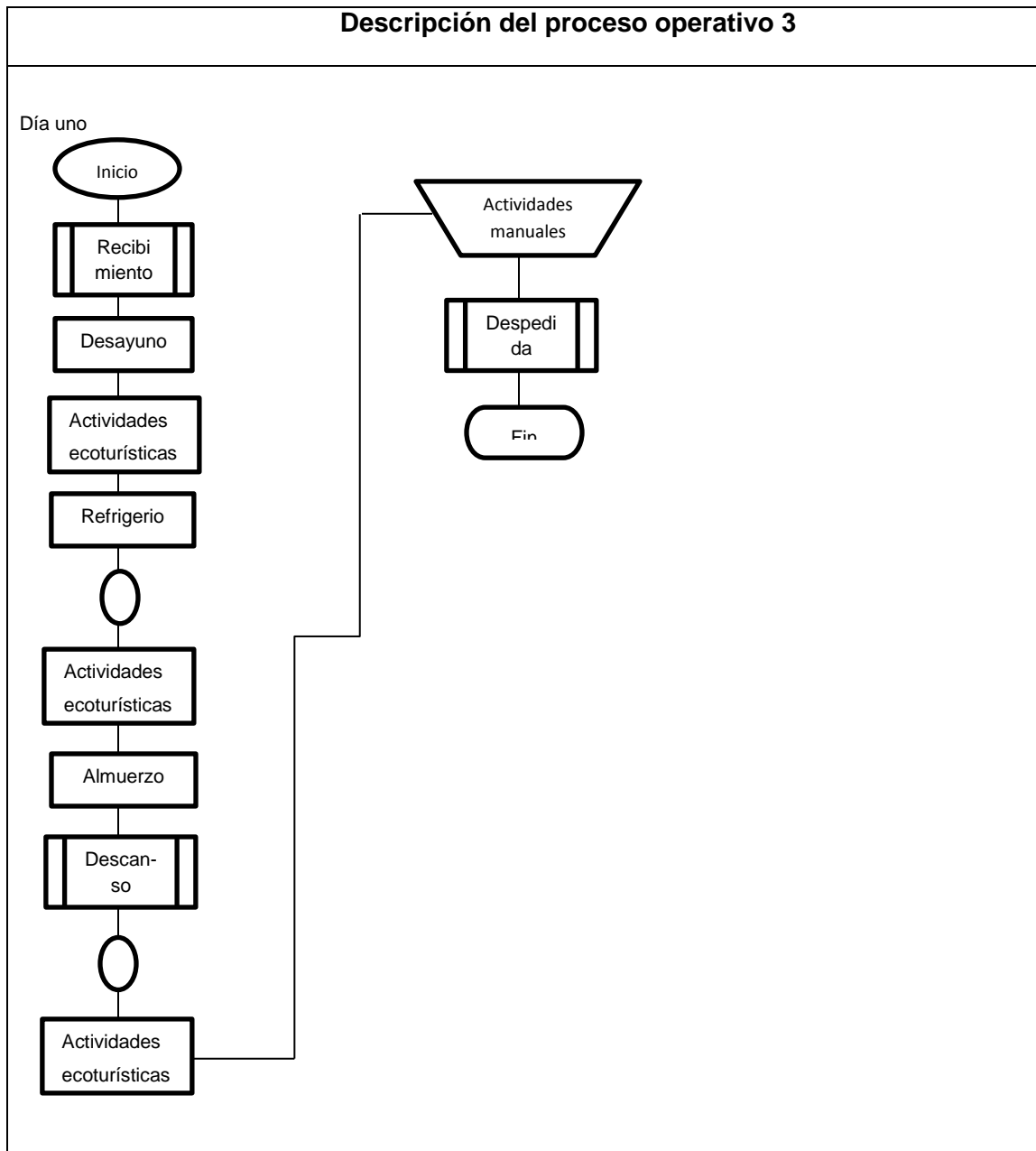


Fuente: Baca, U. 2010

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014



Tabla de procesos: 2.3.



Fuente: Baca, U. 2010

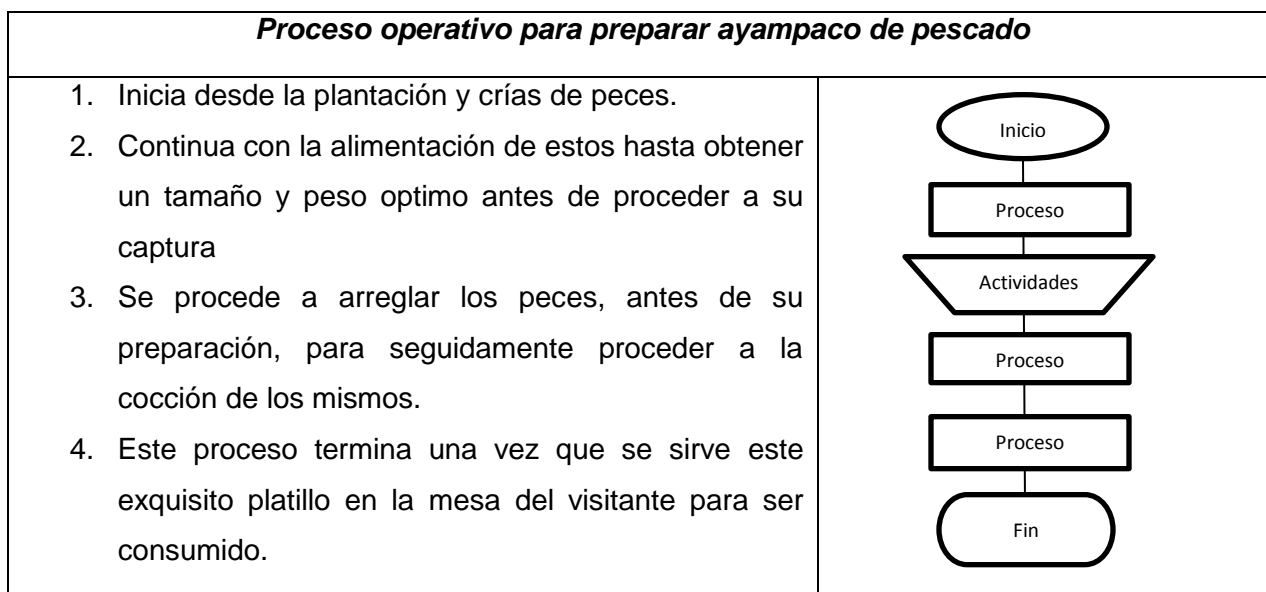
Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Es oportuno indicar que durante las caminatas que se realicen por las diferentes rutas ecoturísticas, se podrá identificar un sinnúmero de especies de pájaros, insectos, mariposas, reptiles, entre otros animales. A más de observar una variada vegetación a cada paso, siendo una de las bondades que brinda el clima de la zona oriente de nuestro país. Los turistas también podrán permanecer en contacto directo con las múltiples cascadas que existen en esta comunidad. Es pertinente mencionar que el nivel de dificultad y el tiempo de cada una de las rutas se encuentran especificados en la tabla 1 de los anexos.

#### 2.4.2. Procesos operativos para la preparación de alimentos y bebidas.

Estos procesos operativos en el desarrollo de la actividad turística comunitaria, radica en el cumplimiento de los requisitos del cliente, logrando la satisfacción del mismo. Los procesos operativos en la comunidad de Napurak se dan desde el recibimiento de los turistas, hasta la despedida de los mismos. A continuación se presentará los procesos productivos de la preparación de alimentos típicos y bebidas, pertenecientes a la cultura shuar de Napurak.

Tabla de procesos: 2.4. Ayampaco.



Fuente: La autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Como podemos analizar el proceso productivo para la preparación del producto estrella en la comunidad de San Miguel de Napurak, inicia desde la cría de los peces hasta obtener el producto terminado, listo para ser consumido.

Tabla de procesos: 2.5. Ayampaco.

<b>Proceso operativo para preparar ayampaco de pollo</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inicia desde la crianza de los pollos y se sigue con las crías de los mismos.</li> <li>2. Continúa con la alimentación de los pollo denominados también pollo criollo hasta obtener un tamaño y peso optimo antes de proceder a su consumo</li> <li>3. Se continúa con la preparación de los pollos, para seguidamente proceder a humar los mismos.</li> <li>4. Seguidamente se procede a la cocción de los pollos</li> <li>5. Este proceso termina una vez que se haya servido el platillo en la mesa para procedes a su consumo</li> </ol>	<pre> graph TD     Inicio([Inicio]) --&gt; Proceso1[Proceso]     Proceso1 --&gt; Actividades[/Actividades/]     Actividades --&gt; Proceso2[Proceso]     Proceso2 --&gt; Proceso3[Proceso]     Proceso3 --&gt; Proceso4[Proceso]     Proceso4 --&gt; Fin([Fin])         </pre>

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Este proceso inicia con la crianza de pollos denominados también pollo criollo debido a que su crianza se la realiza con productos naturales que se cosechan en el campo.

Tabla de procesos: 2.6. Ijilka.

<b>Proceso operativo para preparar Ijilka de pescado</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inicia desde la plantación de los peses tilapias para continuar con las crías de los mismos.</li> <li>2. Continúa con la alimentación de los peses hasta obtener un tamaño y peso optimo antes de proceder a su captura</li> <li>3. Se procede a arreglar los peces, antes de proceder a su preparación, para seguidamente continuar con la cocción.</li> <li>4. Seguidamente se servir este exquisito platillo en la mesa para procedes a su consumo.</li> </ol>	<pre> graph TD     Inicio([Inicio]) --&gt; Proceso1[Proceso]     Proceso1 --&gt; Actividades[/Actividades/]     Actividades --&gt; Proceso2[Proceso]     Proceso2 --&gt; Proceso3[Proceso]     Proceso3 --&gt; Proceso4[Proceso]     Proceso4 --&gt; Fin([Fin])         </pre>

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

La preparación de la Ijilka de pescado es muy parecida a la del ayampaco de mismo producto, este producto es considerado también como uno de los productos más importantes que se preparan en esta comunidad shuar amazónica.

Tabla de procesos: 2.7. Ijilka.

<b>Proceso operativo para preparar Ijilka de pollo</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inicia desde la crianza de los pollos</li> <li>2. Continúa con la alimentación de los pollo denominados también pollo criollo hasta obtener un tamaño y peso optimo antes de proceder a su consumo</li> <li>3. Se continúa con la preparación de los pollos, para seguidamente proceder a humar los mismos.</li> <li>4. Seguidamente se comete la cocción de los pollos</li> <li>5. Se continua sirviendo el platillo en la mesa del turista para que pueda procedes a su consumo.</li> </ol>	<pre> graph TD     Inicio([Inicio]) --&gt; P1[Proceso]     P1 --&gt; A[/Actividades/]     A --&gt; P2[Proceso]     P2 --&gt; P3[Proceso]     P3 --&gt; P4[Proceso]     P4 --&gt; Fin([Fin])         </pre>

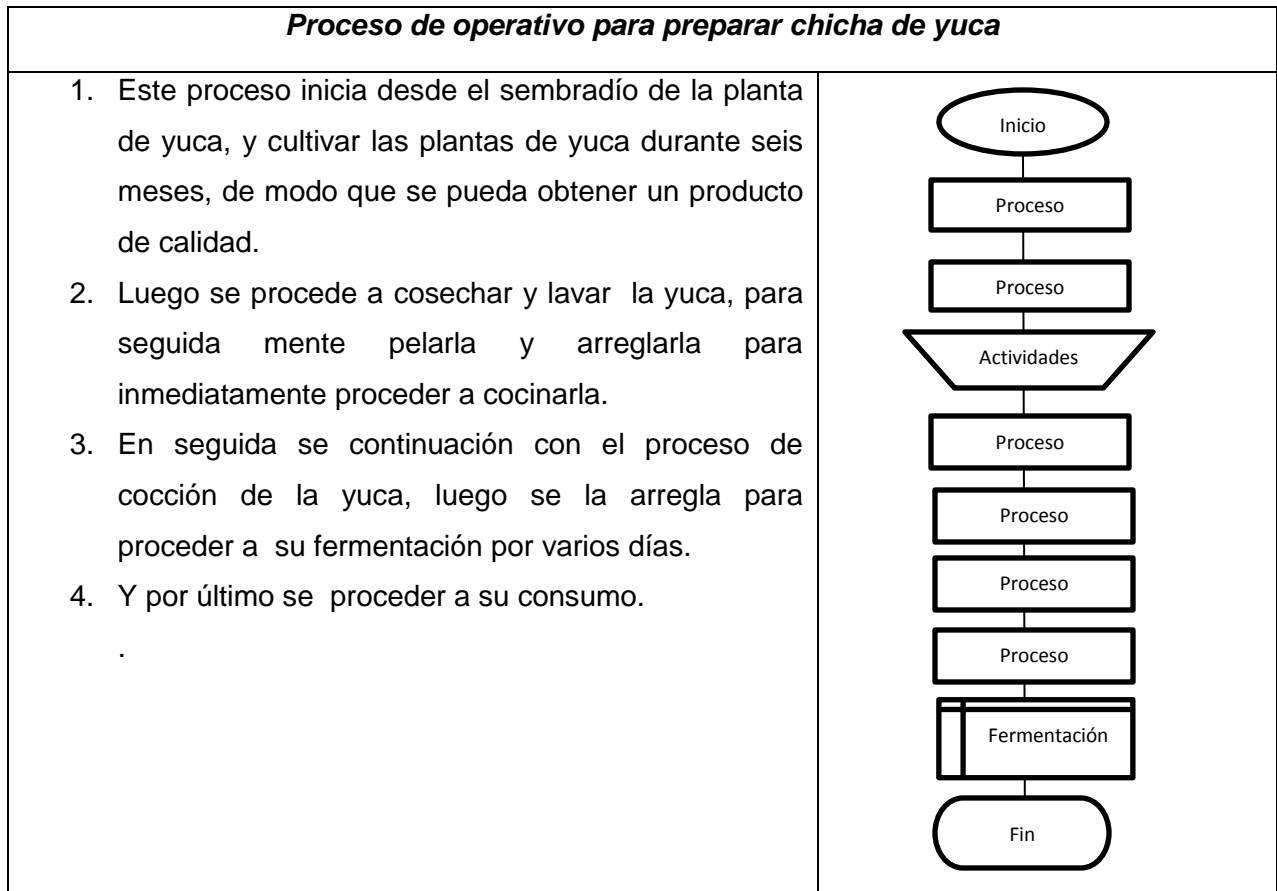
Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Como podemos analizar en la preparación de este producto es de manera similar a la preparación del ayampaco del mismo, el que también es considerado un importante producto típico dentro de la comunidad.

A continuación se presentará el proceso productivo para la preparación de las bebidas que se preparan dentro de la comunidad.

Tabla de procesos: 2.8. Chicha de yuca.

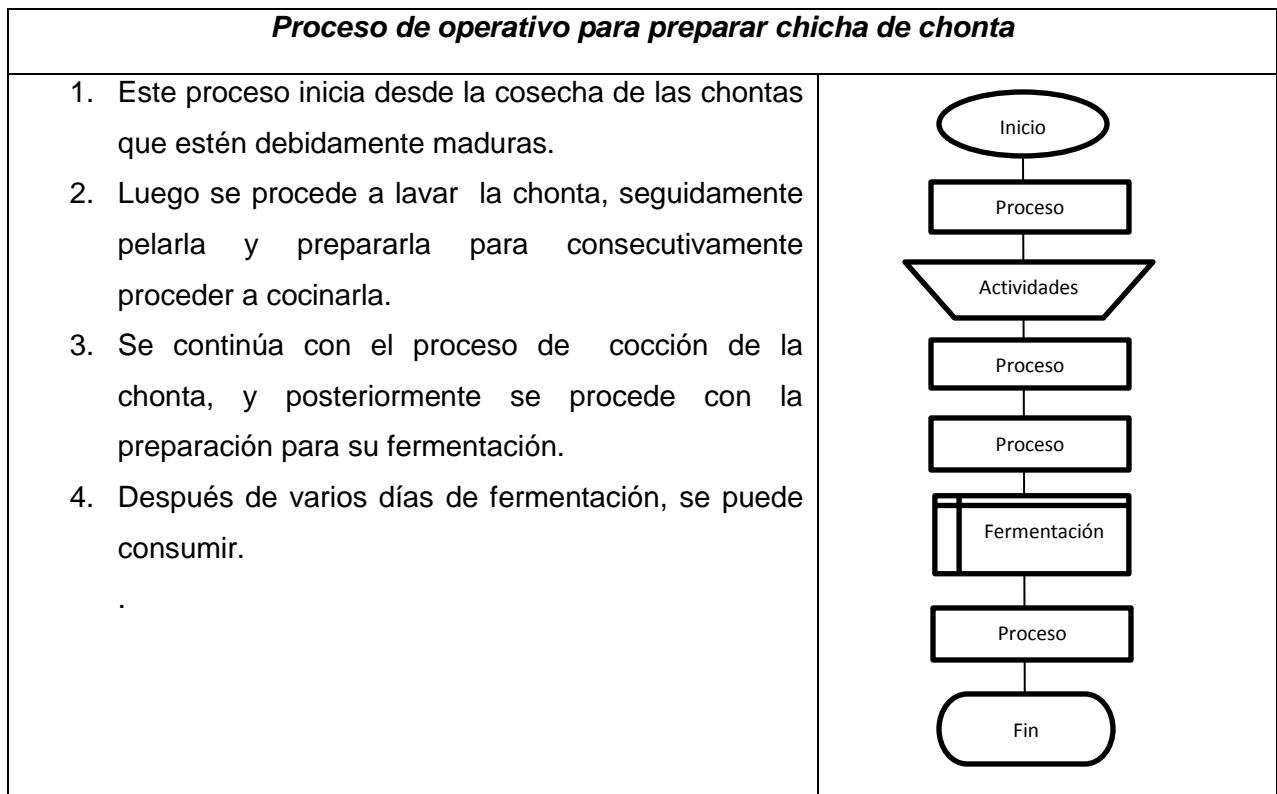


Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Bien podemos analizar que este proceso operativo que se ejecuta para la preparación de la chicha de yuca inicia desde la siembra de la yuca, hasta obtener un producto final que es la chicha de yuca.

Tabla de procesos: 2.9. Chicha de chonta.



Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Este proceso operativo inicia con la cosecha de frutos denominados chontas silvestres, se denominan así debido a que crecen en las selvas sin ser cultivadas.

### 2.4.3. Equipo operativo.

El turismo comunitario que se llevará a cabo en San Miguel de Napurak en un proyecto que se ejecutará para beneficio de toda la comunidad, convirtiendo a toda la población en entes activos en la ejecución del proyecto. El mismo que convierte a todos los participantes comunitarios en socios. Es necesario realizar una debida planificación para realizar las actividades ecoturísticas divididas por equipos de operación, mediante una distribución igualitaria de todo el trabajo que se realice en la atención a los turistas dentro de la comunidad.

Tabla: 2.10. Equipo de operaciones.

<b>Equipo de operaciones del proyecto ecoturístico comunitario</b>	
Los equipos de operaciones requeridos para la ejecución de esta actividad, estarán conformados por cinco personas cada equipo.	
<b>Líder de equipo</b>	Es la persona encargada de reunir al equipo y planificar con el grupo las actividades que se deban ejecutar durante el día.
<b>Sublíder</b>	De brindar apoyo al líder en el cumplimiento de las actividades planificada.
<b>Asistente 1</b>	Deberán apoyar y trabajar junto al grupo para que el trabajo sea satisfactorio.
<b>Asistente 2</b>	Trabajar de manera conjunta con el grupo
<b>Asistente 3</b>	Trabajar conjuntamente para cumplir con los objetivos establecidos.

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Según el experto Jon Katzenbach, el **trabajo en equipo** puede considerarse al "Número reducido de personas con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un planeamiento comunes y con responsabilidad mutua compartida" (Katzenbach, 2001). Es importante que la participación de los socios en las diferentes actividades sea rotativa, para así lograr que todos se involucren al cien por ciento en las diferentes actividades que se lleven a cabo dentro de la población, de modo que estos procesos sean equitativos. Las actividades que se realicen mediante el desarrollo del turismo comunitario se las deberá ejecutar de manera responsable, es decir en armonía con la naturaleza para así poder conservar las diferentes especies que existen en esta zona y al mismo tiempo proteger los ríos y el medio ambiente en general.

Es significativo mencionar que mediante el desarrollo de las operaciones el líder será el guía principal quien en conjunto con sus sublíderes dictarán las pautas a seguir mediante las guías, seguido por las demás personas que serán apoyos para el líder y al mismo tiempo guías. Del mismo modo se conforman los equipos de producción tanto para la preparación de los alimentos, como para la actividad agroturística. En los equipos de operación que conforman la cocina, estará conformado por jefa de cocina que es la persona que se encarga de fijar las



pautas para preparar los alimentos en conjunto con los damas miembros del equipo, quienes más que asistentes son socios comunitario.

## **2.5. Análisis ambiental.**

### **2.5.1. Importancia y valoración.**

La ley de Gestión Ambiental en su Art.1 establece los principios y directrices de política ambiental, la misma que determina las obligaciones, responsabilidades, niveles de participación de los sectores público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones en esta materia.

Los habitantes de Napurak están comprometidos con la protección de los recursos naturales y con el medio ambiente, a más de su compromiso con la Ley Forestal, de conservación de áreas naturales y de vidas silvestres. Cumpliendo algunos de los reglamentos establecidos por la Ley de Medio Ambiente.

Sin embargo toda actividad económica productiva causa impacto al medioambiente. Por tanto el desarrollo de la actividad económica turística que se implementará en San Miguel de Napurak, no será la excepción. Ya que se darán algunas alteraciones a la dinámica cotidiana del medioambiente, debido a que se requiere talar algunos árboles para las construcciones de senderismos que rodeen a la comunidad y cabañas para brindar hospedaje a los visitantes dentro de la población.

Según la agencia de Evaluación Internacional del Ambiente EIA (2014) aseveró: “cuando un proyecto tenga repercusiones sobre el medio ambiente de más de una comunidad autónoma deberá ser autorizado o aprobado por la Administración General del Estado, siendo el Ministerio de Medio Ambiente, el organismo ambiental competente”.

Es importante indicar que antes de iniciar con la ejecución de la labor turística en la comunidad de Napurak, se deberá sacar los debidos permisos que se requerirán para la ejecución de la actividad. Según la Normativa de la Ley de Gestión Ambiental (2014) afirma: “para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio de medioambiente, con el fin de proteger los derechos ambientales individuales o colectivos”.

Se puede considerar a la valoración de un impacto ambiental como la cantidad, calidad, grado y forma con que un factor ambiental es alterado. Para este análisis se pueden anteponer algunas intenciones que aporten a la disminución del impacto ambiental, estos pueden ser:

1. Asegurar que los recursos del proyecto sean utilizados de manera eficiente, y eficaz.
2. Desarrollar una base sólida de conocimiento para obtener la cantidad y tipo de información adecuada y necesaria para tomar decisiones, siendo este un conocimiento multidimensional que aproveche las ventajas y oportunidades que presentan los temas ambientales.
3. Instruir a los líderes comunitarios mediante el desarrollo de técnicas y habilidades, que les permita ser mediadores de los consensos para la resolución de conflictos, donde los problemas ambientales puedan ser abordados de manera que se entienda todos los ángulos del problema y se conduzca a una solución razonable y práctica.
4. Buscar la prevención de la degradación ambiental, que demandan el uso de recursos gubernamentales.

Es importante dar a conocer que la comunidad de Napurak, para iniciar con la ejecución del proyecto de desarrollo turístico comunitario, contará con un pequeño plan de manejo ambiental que les permita contribuir de manera positiva al medio ambiente.

Según Lagos (2007) asegura que “el plan de manejo ambiental, es el procedimiento que de manera detallada establece acciones que se requieren para prevenir, aminorar, controlar, compensar y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos causados en el desarrollo de un proyecto, obra o actividad”.

En la comunidad de Napurak, se ha establecido algunos parámetros de responsabilidad medio ambiental, que se ejecutarán una vez que el proyecto de desarrollo turístico comunitario esté en marcha. La responsabilidad medio ambiental, consiste en el reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos. Ya que de los desechos inorgánicos que se produzcan dentro de la comunidad, se los utilizara para la elaboración de productos artesanales, o para la venta. Mientras que los productos orgánicos, se los empleara para abonar la tierra, en la cual producen la mayor parte de sus alimentos.

Es apreciable mencionar que en los senderismos que se construirán en la comunidad, para la ejecución de la actividad turística, estos contarán con tachos reciclables para los desechos

orgánicos e inorgánicos que se produzcan dentro de la comunidad, los mismos que se encontraran ubicados a distancias de 100m. Dentro de los senderismos y en las pequeñas cabañas que se construirán para descansar durante las caminatas.

Todas las acciones antes mencionadas, que se ejecutaran en la comunidad de Napurak, mediante la ejecución del proyecto turístico comunitario, se realizaran con el objetivo de contribuir al cuidado y protección del medio ambiente, procurando la acción ordenada de reciclaje y reutilización de desechos orgánicos e inorgánicos.

### **3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

#### **4.1. Figura jurídica.**

Toda sociedad o empresa independientemente de cómo se haya compuesto deberá formarse en base a una estructura jurídica, que corresponderá a los lineamientos preestablecidos que la diferencien de las demás organizaciones.

El proyecto de implementación turística que se llevaba a cabo en la comunidad de Napurak se constituirá bajo la base legal de la Ley Orgánica y Reglamento General de la Economía Popular y Solidaria, por ser esta la que más se asemeje a la actividad turística comunitaria que se pretende ejecutar en la comunidad de Napurak.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2006) en su capítulo uno, referente del **Ámbito, Objetivos y Principios. Art.1. Define:**

se entiende por economía popular y solidaria a las formas de organización económica, donde sus integrantes individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad. Cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación y lucro y la acumulación de capital.

En su Art. 2. Concerniente al ámbito de la misma. Se rigen por la presente Ley todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que de acuerdo con la Constitución conforman la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario.

En su Art. 3. “La presente ley tiene como objetivo. Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay”.

La presente ley también tiene por objetivo el de:

establecer un marco legal común para las personas naturales y jurídicas que integren la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario. A más de instruir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a la misma.

Otro de los objetivos de esta ley es: “establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento”. Además en su Art.4. Establece algunos principios que deben servir como guía para las personas y organizaciones amparadas por esta ley según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas;
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedente.

La ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en su Art.5. Expone el acto económico y solidario en el que exhibe: “los hechos que efectúen con sus miembros las organizaciones dentro del ejercicio de las actividades propias de su objeto social, no constituye acto de comercio o civiles sino actos solidarios que se sujetaran a la presente ley”.

#### **4.1.2. Figura jurídica de la asociación turística comunitaria Napurak.**

La asociación turística comunitaria Napurak, en su base legal o estructura jurídica estará constituida bajo los lineamientos de la ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, mediante las regulaciones que rigen al sector asociativo.

Esta organización se constituirá conforme a una asociación comunitaria, es decir plantarán sus cimientos con el apoyo conjunto de todos los miembros de la comunidad, los mismos que se alinearan de la siguiente manera:

**Constitución.** La asociación estará constituida por personas naturales, y su actividad productiva será la ejecución de la actividad ecoturística comunitaria.

**Estructura interna.** En su estatuto social deberá proveer la existencia de un órgano de gobierno como máxima autoridad, el mismo que estará conformado por una asamblea general,

por una junta coordinadora y junta directiva, que cuente con presidente/a, vicepresidente/a, secretario/a, tesorero/a, etc. También deberá contar con una representación legal, siendo elegidos por mayoría absoluta en asamblea general de socios, estando sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

**Capital social.** El capital Social de esta organización estará constituido por los aportes individuales de sus socios comunitarios y donaciones de empresas, ONG's y gobierno local o nacional. Estas cuotas tendrán un carácter de no reembolsable. En caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donaciones no podrán ser objeto de reparto en cuestión de disolución de la asociación, estos se mantendrán con el fin social, siendo objeto de donación para diferentes actividades que se realicen dentro de la comunidad.

## **4.2. Estructura organizacional.**

### **4.2.1. Estructura organizativa del proyecto productivo para promover el desarrollo en la comunidad de Napurak.**

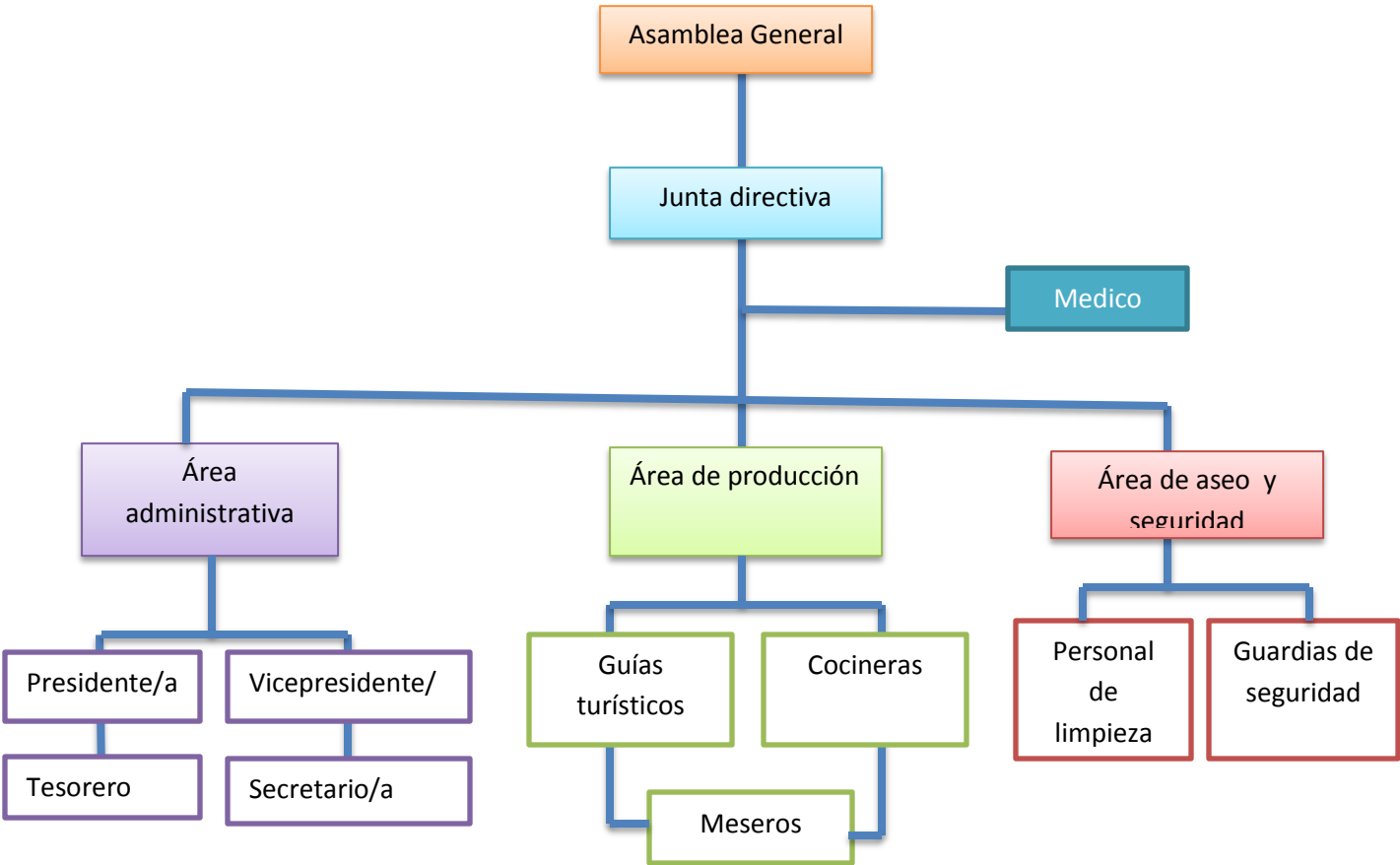
Para la ejecución de este proyecto es necesario la realización de una estructura organizacional que sirva como proposición, para poder establecer de manera clara y concisa la participación de todos y cada uno de sus socios comunitarios; en las tomas de decisiones, en la ejecución de los procesos, en el control de las actividades etc.

“Cuando la organización tiene un alto número de participantes, por razones de operatividad y de agilidad, debe delegarse la responsabilidad de ejecutar las tareas necesarias para el logro de los objetivos que se han planteado, estableciendo formalmente las funciones a desarrollar y los diferentes niveles de compromiso” (Asociación de Proyectos, 2005).

La estructura organizacional de una empresa “abarcan todos los acomodos formales e informales de labores, responsabilidades, líneas de autoridad, y relaciones de reportes mediante los cuales se administra una organización” (Thompson & Istrickland, 2012). Por tanto podríamos considerar a un organigrama como un esquema que apoya a la identificación de los diferentes componentes por los cuales está integrada. Del mismo modo ayuda a identificar a las personas encargadas de administrar, dirigir y controlar las diversas acciones que se debe realizar en la ejecución de las actividades e identificar la combinación y comprensión de las mismas.

Teniendo presente que Napurak es una pequeña comunidad rural, en donde sus miembros hacen del campo su principal actividad económica productiva para su subsistencia, se puede considerar que al ejecutar este proyecto turístico comunitario, en sus indicios se constituirá como una pequeña empresa formada por el aporte de sus miembros (socios) comunitarios. Por esta razón se incurre que la estructura organizacional a crear debe ser simple, de manera que pueda ser entendible por todos los comuneros; para así fijar de manera clara y precisa las responsabilidades y obligaciones de cada uno de sus miembros.

**Organigrama funcional de la asociación ecoturística comunitaria Napurak.**



Gráfica: 3.1. Estructura Asociativa de Napurak  
 Fuente: Teoría y diseño organizacional (Richard, Daft.)  
 Elaborada por: Estupiñan, H. 2014



Tabla: 3.1. Manual de funciones de la asamblea

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP01	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Miembro de Asamblea General	Dependencia:	Asociación comunitarios	
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización	Experiencia:	No aplica	
Objetivo principal:				
Velar por el bienestar de la organización comunitaria y de sus miembros, mediante el cumplimiento de las políticas generales que rigen a la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Será la máxima autoridad de la organización y se conformará por la totalidad de sus socios comunitarios.</li> <li>✓ Deberá reunirse mínimo cuatro veces al año, con la finalidad de analizar anomalías, plantear resoluciones.</li> <li>✓ Proponer posibles cambios (mejoras) en la ejecución de las diferentes actividades que se realicen dentro de la organización.</li> <li>✓ Debe conocer el estatuto de la asociación.</li> <li>✓ Aprobar de manera conjunta el plan de acción de actividades que se vayan a realizar durante el año.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.2. Manual de funciones de la junta coordinadora

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP02	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Miembro de la junta coordinadora	Dependencia:	Asociación comunitarios	
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización	Experiencia:	No aplica	
Objetivo principal:				
Custodiar que se cumplan los objetivos de la organización comunitaria y apoyar a la junta directiva en la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Crear un plan de operativo de acción (POA) para el desarrollo de las actividades turísticas que se vayan a ejecutar en la asociación.</li> <li>✓ Vigilar que los directivos cumplan con el estatuto y los reglamentos de la asociación.</li> <li>✓ Vigilar que los directivos no se excedan en el ejercicio de su autoridad.</li> <li>✓ Apoyar a la directiva en el cumplimiento de los objetivos organizacionales.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.3. Manual de funciones de presidente de la asociación

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP03	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Presidente o presidenta		Dependencia:	Área administrativa
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Representar judicial a la asociación comunitaria y velar por el bienestar de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Debe convocar y presidir, la Asamblea de Socios, las reuniones de la Directiva y las reuniones de la junta coordinadora de socios, bajo la función de armonizador entre los miembros comunitarios y subgrupos que se generen.</li> <li>✓ Citar a la asamblea general ordinaria y extraordinaria.</li> <li>✓ Es de su absoluta responsabilidad contar con una memoria o documentación de las reuniones anuales que se lleven a cabo.</li> <li>✓ En los asuntos legales el presidente debe representar a la asociación comunitaria.</li> <li>✓ Rendir cuenta a la asamblea general de socios semestralmente del manejo de los recursos que integran el patrimonio de la organización y del funcionamiento general de la misma.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.4. Manual de funciones del vicepresidente

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP04	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	vicepresidente o vicepresidenta	Dependencia:	Área administrativa	
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización	Experiencia:	No aplica	
Objetivo principal:				
Subrogar al presidente, en caso de que este impedido para el ejercicio de sus funciones y velar por el bienestar de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Deberá sustituir al presidente en sus funciones en caso de ausencia del presidente y deberá entender el manejo correcto de la asociación comunitaria.</li> <li>✓ Debe trabajar conjuntamente al presidente por el bien de la asociación.</li> <li>✓ Realizar demás funciones que la asamblea, la junta coordinadora, o el presidente le encomienden.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.5. Manual de funciones del secretario

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP05	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Secretaria o secretario		Dependencia:	Área administrativa
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Ejercer la función de ministro de fe y velar por el bienestar de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Citar las reuniones del directorio y las asambleas.</li> <li>✓ Levantar el acta respectiva de cada cesión.</li> <li>✓ Transcribir los acuerdos y notificarlos por escrito a la instancia que corresponda.</li> <li>✓ Recibir y despachar la correspondencia.</li> <li>✓ Contar con toda la documentación legal necesaria de la asociación.</li> <li>✓ Buscar asesoramiento administrativo contables.</li> <li>✓ Mantener en orden toda la documentación de la asociación.</li> <li>✓ Mantiene al día la lista de socios</li> </ul> <p style="margin-left: 40px;">Lleva el libro de actas</p>			
Firma:	<p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">Presidente.                      Vicepresidente                      Interesado</p>			

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.6. Manual de funciones del tesorero

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP06	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Tesorera o tesorero		Dependencia:	Área administrativa
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Ejercitar la función de manejo de fondos de la corporación y velar por el bien común de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Manejar los fondos de la asociación.</li> <li>✓ Crear una cuenta bancaria con el nombre de la asociación comunitaria y depositar en ella los fondos que se obtengan.</li> <li>✓ Pagar los haberes y servicios básicos en coordinación con la secretaria.</li> <li>✓ Registrar y presentar los balances mensuales y anuales de la asociación.</li> <li>✓ Responsable de recibir y autorizar todos los pagos.</li> <li>✓ Corresponsable de informar a la Directiva y a la Asamblea sobre el estado de la situación económica.</li> <li>✓ Es responsable de llevar al día los registros contables en los libros oficiales para tales efectos.</li> <li>✓ Es quien preside las reuniones de Finanzas.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.7. Manual de funciones del Guía turístico

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP07	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Guía turístico		Dependencia:	Área de producción
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Guiar a los visitantes que lleguen a la comunidad y velar por el bien común de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prepara el acto de bienvenida para los turistas.</li> <li>✓ Guiar a los turistas en todo momento requerido.</li> <li>✓ Conocer la historia de la comunidad y de sus saberes ancestrales.</li> <li>✓ Conocer la flora, fauna y demás atractivos turísticos existentes en la localidad, para poder contestar las interrogantes de los visitantes.</li> <li>✓ Deben realizar una planificación previa a la realización de las rutas ecoturísticas.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.8. Manual de funciones de la cocinera

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP08	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Cocinera		Dependencia:	Área de producción
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Esmerarse por preparar platillos gastronómicos que satisfagan los requisitos del visitante y velar por el bien común de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cuidar que se cuente con toda la materia prima requerida para la producción.</li> <li>✓ Ver que estén los implementos necesarios.</li> <li>✓ Vigilar que los productos utilizados para la preparación de los alimentos se encuentren en perfecto estado.</li> <li>✓ Realizar exquisitos platillos gastronómicos que satisfagan al cliente.</li> </ul>			
Firma:	<p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">Presidente.                      Vicepresidente                      Interesado</p>			

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014



Tabla: 3.9. Manual de funciones del mesero

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP09	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Mesero	Dependencia:	Área de producción	
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización	Experiencia:	No aplica	
Objetivo principal:				
Su objetivo radica en brindar una atención de calidad a sus visitantes y velar por el bien común de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Estar en el restaurante 15 minutos antes de la hora del desayuno, almuerzo y cena.</li> <li>✓ Estar totalmente limpio (buena imagen)</li> <li>✓ Vigilar que el restaurante y mesas estén totalmente limpios.</li> <li>✓ Cada mesero debe estar pendiente de la mesa que atiende</li> <li>✓ Ser afable con los visitantes.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.10. Manual de funciones del personal de limpieza

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP10	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Personal de limpieza		Dependencia:	Área de limpieza y seguridad
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Su objetivo consiste en mantener el aseo en toda la organización ecoturística y velar por el bien común de la asociación.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sus tareas se fundamentan en mantener en orden las habitaciones y todo lo que hay dentro de ellas.</li> <li>✓ Mantener limpio el restaurante y demás lugares en donde se realicen actividades ecoturísticas.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.11. Manual de funciones del guardia de seguridad

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP11	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Guardia de seguridad		Dependencia:	Área de limpieza y seguridad
Requisitos mínimos:	Ser socio de la organización		Experiencia:	No aplica
Objetivo principal:				
Velar por la seguridad de los bienes de la organización y por la de los visitantes.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vigilar durante las 24 horas del día a que los bienes de la asociación se mantengan en completo orden.</li> <li>✓ Cumplir con las normas de seguridad requeridas para ejercer bien su labor.</li> <li>✓ En caso de observar alguna anomalía dar aviso a sus superiores.</li> </ul>			
Firma:	<p style="text-align: center;">.....</p> <p style="text-align: center;">Presidente.                      Vicepresidente                      Interesado</p>			

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3.12. Manual de funciones del médico

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN TURÍSTICA COMUNITARIA NAPURAK				
Código: NAP12	Revisado por:	Aprobado por:	Fecha de emisión:	Vigencia:
CI.	Nombres:		Apellidos:	
Identificación del cargo				
Nombre del cargo:	Medico		Dependencia:	Ministerio de salud
Requisitos mínimos:	Profesional en medicina		Experiencia:	
Objetivo principal:				
Salvaguardar la salud de todos los habitantes de la comunidad y la de sus visitantes.				
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar y evaluar los riesgos de las actividades de las actividades ecoturísticas.</li> <li>✓ Brindar charlas de primeros auxilios a los socios comunitarios.</li> <li>✓ Brindar atención médica a los comuneros y turistas siempre y cuando sea necesario.</li> <li>✓ Velar por una buena salud ocupacional dentro de la comunidad.</li> </ul>			
Firma:	.....	.....	.....	
	Presidente.	Vicepresidente	Interesado	

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

**Asamblea ordinaria.** Se la celebrará mínimo cuatro veces al año, en ella se tratarán asuntos relacionados con los intereses de la asociación; serán citados por el presidente junto con el secretario o por quienes los remplacen.

**Asamblea extraordinaria.** Se celebrara cuando lo exijan las necesidades de la organización, el estatuto o la ley; en ella solo se podrán tratar y adoptar acuerdos respecto a lo señalado en la convocatoria. Las citaciones a esta asamblea se efectúan por el presidente a iniciativa del directorio o por el requerimiento del 50% de los socios, con una anticipación mínima de 2 días hábiles previo a la fecha de su realización.

### **Funcionalidad y asistencia.**

Es de suma responsabilidad de los socios la de:

1. Apoyar incondicionalmente las múltiples actividades que se ejecuten en la asociación turística comunitaria.
2. Tener en esta labor una conducta correcta y digna de acorde a sus tareas.
3. Aceptar sugerencias procedidas de los miembros de la comisión directiva.
4. Exponer en la asamblea general de socios los actos o procedimientos que perjudiquen a la asociación.
5. Capacitarse para brindar un servicio de calidad a sus visitantes.
6. Cuidar los bienes, útiles y demás materiales que integren el patrimonio de la asociación.
7. Realizar las tareas programadas con proselitismo.
8. Guardar discreción pertinente, con respeto a hechos e información de los cuales se tenga conocimiento en el ejercicio de sus tareas.

### **4.2. Capacitaciones.**

Es importante indicar, que con la finalidad de apoyar con la ejecución de este proyecto de desarrollo turístico comunitario, la UTPL en conjunto con las áreas administrativa, turística, y ambiental, brindaron a Napurak algunos talleres de capacitación dentro de la comunidad que son:

Tabla 3.13. Capacitaciones.

<b>1. Taller</b>	Introducción al turismo comunitario, dictado por la ingeniera Gabriela Suasnavas. En este taller estuvo enfocado en el concepto de turismo comunitario, y se realizaron algunas comparaciones en la población, tomando como ejemplo las comunidades que han resuelto actividades de turismo comunitario.
<b>2. Taller</b>	Gastronomía típica y manipulación e higiene de alimentos, dictado por la ingeniera Gabriela Suasnavas. En este taller se capacito a la población, brindándole instrucciones de como manipular los alimentos que se ofrezca a los turistas.
<b>3. Taller</b>	Técnicas de servicio y atención al cliente, Dictado por la ingeniera Patricia Armijos. En esta capacitación se trató del buen gusto, de la responsabilidad, la puntualidad, el respeto, la veracidad, entre otros valores.
<b>4. Taller</b>	Elaboración de Artesanías típicas, dictado por la magister Eliana herrera. En este taller se hizo énfasis en los productos propios de la zona, con los que se pueden elaborar artesanías típicas dentro de la comunidad.
<b>5. Taller</b>	Interpretación ambiental y guías, dictado por la magister Zeina Mukles. Esta capacitación se la realizo de manera práctica con los habitantes de la población, anteponiendo simulacros de guías para que los miembros comunitarios tuvieran una noción clara sobre del tema; para continuar de la misma manera una vez que el proyecto turístico comunitario se encuentre en marcha.
<b>6. Taller</b>	Liderazgo, dictado por la economista, Sandra Ramón. Esta charla se dio con la finalidad de ayudar a que los participantes identifiquen y fortalezcan su capacidad de liderazgo y con ello puedan gestionar, desarrollar acciones encaminadas a fortalecer actividades comunitarias.
<b>7.- Taller</b>	Esta capacitación se la dará para todos los comunitarios, con la finalidad de compartir los resultados del proyecto, y se los capacitará en la parte

	administrativa de la asociación.
--	----------------------------------

Fuente: Suasnavas, G. 2015

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla: 3. 14. Taller

		<b>Nombre</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Materiales.</b>
Taller 1 (5 horas)	Módulo I	Estructura Organizacional y administrativa de la asociación	Ayudar a que los participantes conozcan e identifiquen la manera en cómo estará constituida la organización.	Paleógrafos.  Marcadores gruesos de colores.

Fuente: la autora

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

## **4. ANÁLISIS FINANCIERO**



#### 4.1. Inversión.

La inversión inicial comprende la adquisición de los activos fijos y diferidos, es decir (activos tangibles e intangibles) sumamente ineludibles para ejecutar la labor en la organización turística comunitaria.

La audacia de llevar a cabo un emprendimiento como este, va de mano con la asignación de recursos para su ejecución propiamente nombrado (proyecto de inversión).

Según Thompson & Gamble (2012) indican: “los recursos necesarios para la instalación constituyen el capital fijo del proyecto y los que se necesita para el funcionamiento, constituyen el capital de trabajo o el capital circulante”. En la tabla 4.1. Se resumen las inversiones en activos.

Tabla: 4.1. Inversión total

<b>RESUMEN TOTAL DE INVERSIÓN</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>MONTO</b>
ACTIVOS FIJOS	\$ 253.758,97
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.100,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1.709,69
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 256.568,66</b>

Fuente: Anexos del 14 - 20

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Con independencia del origen de los fondos, el propósito de cualquier inversión es su recuperación a través de la gestión óptima de los activos.

#### 4.1.2. Supuestos del proyecto.

Tratándose de un proyecto de inversión, los supuestos que viabilizan la elaboración de las proyecciones financieras se fundamentan en expectativas derivadas de los componentes anteriores como el estudio de mercado, técnico, administrativo y otros elementos de juicio. Los supuestos fundamentales se describen a continuación:

1. Los servicios y productos se comercializarán por fines de semana.
2. La capacidad de carga se estima en 25 personas por día.
3. La meta de ventas por mes se establece de la siguiente forma: paquete uno en una ocasión por mes; paquete dos en dos ocasiones por mes; y paquete tres en dos ocasiones por mes.
4. El enfoque de costos se basa en un porcentaje sobre el valor del producto y/o servicios a comercializar, ello implica que su creación y entrega deben ajustarse a los porcentajes especificados: paquete uno 35%; paquete dos 30%; paquete tres 25%.
5. Por el tipo de asociatividad, los rendimientos del proyecto no generarán cargas tributarias.
6. La tasa de rendimiento mínima aceptable (TMAR) se establece en 12% en función de que los niveles y formas de operación del proyecto no representan riesgos financieros, por tanto se asume la tasa activa mínima de créditos empresariales como referente.
7. Tanto los ingresos como los costos y gastos se asumen constantes, considerando que las variaciones inflacionarias se ajustarán en forma que se mantenga la proyección de resultados.
8. Los flujos de efectivo marginales no se reinvierten, se conservan para posibles desbalances en el proyecto.
9. No se contemplan financiamiento externo en forma de deuda.

#### **4.1.3. Presupuestos de gastos.**

Uno de los aspectos fundamentales que se debe considerar para realizar el estudio económico dentro de un proyecto, es el estudio técnico, el mismo que nos permitirá medir la capacidad instalada del proyecto y en base a esto elaborar nuestro presupuesto de gasto. Del análisis de las actividades generadas por la operación del proyecto, se especifican en los anexos las partidas de gastos necesarias. En la tabla 4.2 se muestra la proyección de gastos estimados para los próximos tres años,

Tabla: 4.2. Gastos de producción

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
AÑO 1	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498
AÑO 2	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498
AÑO 3	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498

Fuente: Anexos del 24 - 26

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Se puede analizar en la tabla que los gastos no varían conforme a los meses, y en los tres años de proyección estos continúan manteniendo constantes debido a que la estimación de los gastos se efectuaron conforme a los cálculos ejecutados en relación a la demanda real del proyecto.

#### 4.1.4. Presupuestos de ingresos.

Los ingresos proyectados se corresponden con número de ocasiones de fin de semana por mes, los supuestos de ventas por paquetes y la capacidad de carga predefinida. A continuación se presentará en la tabla 4.3 el total de ventas presupuestadas de manera desglosada de forma mensual.

Tabla: 4.3. Pronostico de ventas

VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
AÑO 1	7.710	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060
AÑO 2	7.710	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060
AÑO 3	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060

Fuente: Anexos del 21 - 23

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

La estimación de ingresos en forma anualizada es constante, esperando que las estrategias de comercialización generen las metas de ventas.

#### 4.1.5. Balance general.

El balance general del proyecto, estará conformado por el total de activo circulante, por el total de activos fijos, total de activos diferidos, por el pasivo y el capital total. Es importante indicar que el pasivo total en este proyecto aparece con costo cero, debido a que no se han establecido préstamos para la ejecución de esta actividad turística comunitaria. Se espera que Napurak adjunte el capital requerido para esta inversión mediante donaciones de organizaciones y por la colaboración de los diferentes gobiernos de la provincia o a nivel nacional. A continuación se presenta en la tabla 4.4 los resultados del balance general del proyecto.

Tabla: 4.4. Resultado del balance general

Balance General	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3
<b>ACTIVO</b>				
Circulante:				
Caja y Bancos	\$ 1.000	\$ 121.104	\$ 121.104	\$ 181.156
Inventarios	\$ 710	\$ 710	\$ 710	\$ 710
Fijo:				
Edificios	\$ 240.517	\$ 240.517	\$ 240.517	\$ 240.517
Depreciación acumulada	\$ -	\$ 25.236	\$ 25.236	\$ 25.236
Mobiliario y Equipo Operativo	\$ 5.028	\$ 5.028	\$ 5.028	\$ 5.028
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 307	\$ 614	\$ 922
Muebles y enseres	\$ 5.917	\$ 5.917	\$ 5.917	\$ 5.917
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 592	\$ 1.183	\$ 1.775
Equipo de Oficina	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Depreciación acumulada	\$ -	\$ 30	\$ (60)	\$ (90)
Diferidos:				
Gastos de constitución y arranque	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 1.100
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 254.571</b>	<b>\$ 400.839</b>	<b>\$ 401.648</b>	<b>\$ 462.569</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social	\$ 254.571	\$ 254.571	\$ 254.571	\$ 254.571
Resultados Acumulados			\$ 109.455	\$ 218.909
Resultado del Ejercicio		\$ 109.455	\$ 75.448	\$ 101.553
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 256.569</b>	<b>\$ 291.385</b>	<b>\$ 326.201</b>	<b>\$ 361.017</b>

Fuente: anexos 33 y 39

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

De acuerdo a las estimaciones y consideraciones, el efectivo crecerá en los próximos años como resultado de la retención de las utilidades.

#### 4.1.6. Estado de resultados.

El estado de resultados nos permitirá conocer la situación económica de la asociación en los tres primeros años de ejecución del proyecto de desarrollo ecoturístico Napurak, estableciendo la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos. En la tabla 4.5. Se especifican los resultados.

Tabla: 4.5. Estado de resultados

<b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>			
<b>1. Ingresos</b>			
Años	1	2	3
Ventas	\$ 93.024	\$ 93.024	\$ 93.024
Otros ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 93.024</b>	<b>\$ 93.024</b>	<b>\$ 93.024</b>
<b>2. Egresos</b>			
Costos de producción	\$ 28.232	\$ 28.232	\$ 28.232
Costos de operación (Gastos fijos)	\$ 29.976	\$ 29.976	\$ 29.976
<b>Total egresos</b>	<b>\$ 58.208</b>	<b>\$ 58.208</b>	<b>\$ 58.208</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 34.816</b>	<b>\$ 34.816</b>	<b>\$ 34.816</b>

Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

#### 4.1.7. Flujos de efectivo mensuales del proyecto.

Los flujos de efectivo son marginales (ingresos-egresos), a lo largo de la proyección se contemplan flujos positivos. En la tabla 4.6 se muestra el flujo de efectivo mensual por los tres primeros años.

Tabla: 4.6. Resultado del Flujo de efectivo

Flujos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Año 1	4.951	4.951	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964	4.951	5.964
Año 2	4.951	4.951	4.951	5.964	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964
Año 3	4.951	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964	4.951	4.951	5.964

Fuente: anexos del 30 - 34

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Las variaciones en los resultados mensuales provienen de la agrupación de ventas por fines de semana-mes, el acumulado anual es constante.

#### 4.1.8. Punto de equilibrio.

De acuerdo con datos recopilados del libro de valoración, escrito por Titman & Martin, (2009) afirman: En el punto de equilibrio se deben identificar los costos y gastos que puedan interceder en los procesos productivos, para iniciar con las operaciones del proyecto; tomando en consideración la relación de los costos y gastos con el volumen de producción y ventas.

La estimación de esta variable permitirá conocer qué nivel de venta la empresa requiere para recupera la inversión; esto menos los costos y gasto, será igual a la utilidad. En la tabla 4.7 se describe el punto de los tres primeros años del proyecto.

Tabla: 4.7. Calculo del punto de equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
	<b>año 1</b>	
<b>Ventas totales</b>	<b>93.024</b>	100%
Costo de ventas totales	28.232	30,3%
Contribución Marginal	64.792	69,7%
Gastos fijos	29.976	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>34.816</b>	
<b>P. E.</b>	<b>43.037</b>	

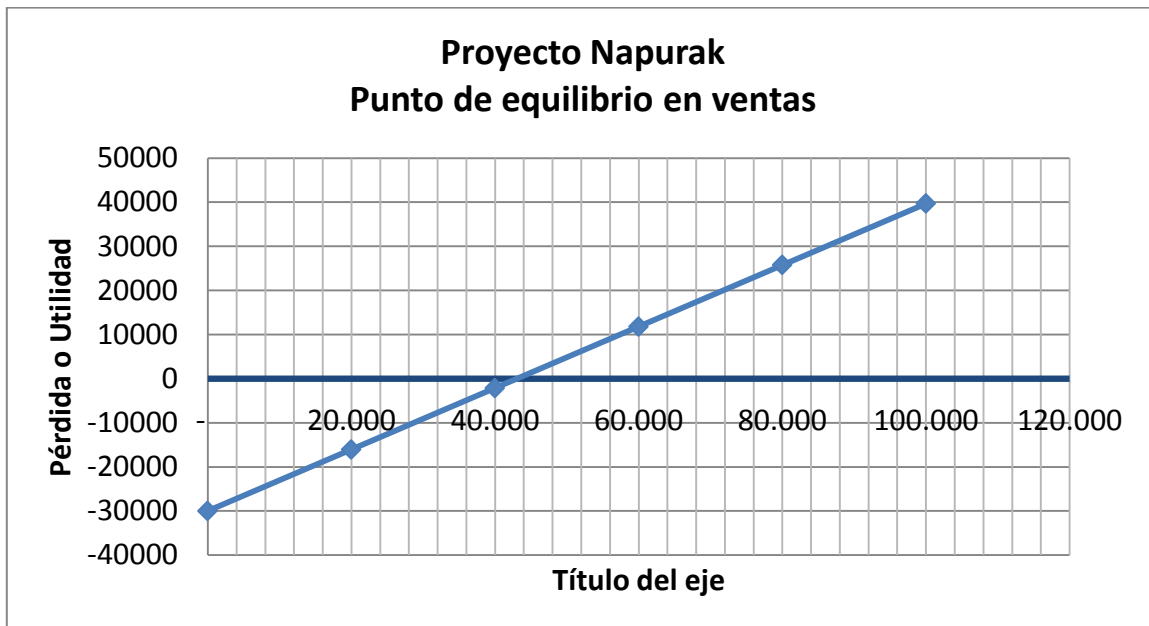
Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Para calcular el punto de equilibrio del proyecto, se divide los gastos fijos para el porcentaje de contribución marginal (CM), multiplicado por las ventas y por el % de los costos de venta.

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\% \text{ de contribución Marginal}} (=) \frac{29.976,00}{69.7\%} (=) 43.037,00$$

En la gráfica 4.1 se podrán analizar los resultados del punto de equilibrio en función de las ventas.



Gráfica: 4.1. Punto de equilibrio

Fuente: anexo

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

El total de ventas es de 93.024,00 dólares, con una contribución marginal de 29.976,00; la producción de equilibrio es de 43.037,00.

#### 4.2. Evaluación financiera.

En este punto analizaremos el flujo de efectivo con el que contará la empresa, la generación de los recursos y la solvencia de los agentes para poder cumplir con los objetivos del proyecto; también se mostrara la variación del efectivo durante la ejecución del proyecto frente a las actividades de: operación, ejecución y financiamiento.

### 1.2.1. Flujos de caja.

El flujo de caja de este proyecto es el valor de la inversión que viene determinada por la magnitud del ingreso que se espera generar. En la tabla 4.8 se encontrarán valores explícitos anualmente.

Tabla: 4.8. Calculo del Flujo de caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADOS						
	RUBROS	Año	1	2	3	Suman
	Inversión	256.568,66				
	<b>1. INGRESO</b>					
	Ventas		97.920	97.920	97.920	293.760
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		97.920	97.920	97.920	293.760
	<b>2. EGRESOS</b>					0
	Costos de producción		29.718	29.718	29.718	89.154
	Costos de operación		4.740	4.740	4.740	14.220
	<b>TOTAL EGRESOS</b>		34.458	34.458	34.458	103.374
	<b>UTILIDAD BRUTA</b>		63.462	63.462	63.462	190.386
12%	<b>IVA</b>		7.615	7.615	7.615	22.846
	<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>		55.847	55.847	55.847	167.540
	Depreciaciones		25.236	25.236	25.236	75.708
	<b>Variación del capital circulante</b>		30.611	30.611	30.611	91.832
50%	Ut. Repartición de socios		15.305	15.305	15.305	45.916
	<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-256.568,66</b>	15.305	15.305	15.305	45.916

Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

En los tres primeros años del proyecto, las ventas se las ha considerado conforme a los fines de semana de cada mes, por tanto el presupuesto de los flujos de ingresos permanecerá constante durante este periodo de tiempo. No obstante del 4to año en adelante se podrá considerar el ingreso tomando como referencia el crecimiento poblacional, que según el INEC es de 1,52%. Estos cálculos efectuados en el flujo de caja del proyecto muestran que la organización se encontrará en óptimas condiciones de liquides y los beneficios que Napurak espera lograr de la actividad ecoturística comunitaria serán significativos.

### 4.2.2. Calculo del VPN.

De acuerdo con datos recopilados en el libro de dirección financiera de Arroyo & Prat (2003) confirman: “el Valor Presente Neto no es otra cosa que su valor medido en cifras contables, se lo puede considerar como el equivalente de todos los ingresos y egresos presentes que



constituyen el proyecto”. El VPN se lo puede considerar como la ganancia que generará el proyecto una vez que sea ejecutado. Mediante la realización de este procedimiento, podemos calcular el valor presente neto del flujo de caja futuro de la inversión mediante una tasa de rendimiento asignada.

Para calcular el VPN del proyecto tomaremos en consideración el Valor de rescate del mismo, el cual “es considerado como el valor en libros de los activos fijos” Titman & Martin, (2009). En la tabla 4.9 se efectuaron los cálculos correspondientes al VPN.

Tabla: 4. 9. Calculo del VAN

		Inversión inicial	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5	Flujo año 6	Flujo año 7
Tasa de Rendimiento	12%	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00
TIR	<b>15,96%</b>								
VPN	<b>\$29.514,69</b>	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00

Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Con una inversión inicial de 256.569 USD, una TMAR de 12% y unas ventas totales en tres años de 293.760,00; genera una tasa interna de retorno del 15,96%, el valor actual neto de la inversión será de 29.514,13 USD esta cantidad muestra el rendimiento sobre la inversión del proyecto.

#### 4.2.3. Calculo de la TIR.

En este punto conoceremos la tasa interna de retorno o (tasa interna de rentabilidad) del proyecto; a esta tasa la consideraremos como el promedio genérico del rendimiento futuro esperado de la inversión. Consecuentemente en la tabla 4.10 se presenta la tasa de rendimiento sobre la inversión.

Tabla: 4.10. Calculo de la TIR

		Inversión inicial	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5	Flujo año 6	Flujo año 7
Tasa de Rendimiento	12%	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00
TIR	<b>15,96%</b>								

Fuente: anexos 36

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Si la inversión inicial es de (\$256.569) dólares, con una tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR) del 12%, la tasa interna de retorno de la inversión será de 15,96% anualmente.

#### 4.2.4. Relación costo beneficio.

En este punto tomaremos los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados para poder determinar cuáles serán los beneficios por cada dólar que se invierta para el proyecto. En la tabla 4.11 se podrá observar los resultados.

Tabla: 4.11. Relación costo beneficio

		Inversión inicial	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5	Flujo año 6	Flujo año 7
Tasa de Rendimiento	12%	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00
TIR	15,96%								
VPN	\$29.514,69	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00
R C/B	1,14		\$ 56.662,50	\$ 50.591,52	\$ 45.171,00	\$ 40.331,25	\$ 36.010,04	\$ 32.151,82	\$ 32.151,82

Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Con un VPN de 29.514,69 USD; una tasa de rendimiento sobre la inversión de 16,96%, la relación costo beneficio del proyecto es de 1,14% esta cantidad indica que el proyecto de desarrollo turístico comunitario que se ejecutara en la comunidad San Miguel de Napurak, tiene un futuro prometedor.

#### 4.2.5. Análisis de sensibilidad.

Mediante este análisis se puede visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas que podría tener el proyecto, mediante el estudio de las posibles variaciones de los valores que determinen la inversión, para así comprobar si la inversión es segura. De acuerdo a información recopilada en el libro de valoración; el arte y la ciencia de las decisiones de inversión corporativa de Titman & Martin (2009) “el análisis de sensibilidad se lo puede considerar como una variable de aproximación en el análisis financiero de un proyecto de inversión, ya que ayuda a identificar las variables más apropiadas frente a una inversión”. En la siguiente tabla se presentan los datos de forma detallada.

Tabla: 4.12. Análisis de sensibilidad

VARIABLES DE SENSIBILIDAD	VARIACIÓN
VOLUMEN DE VENTAS	5,0%
PRECIO UNITARIO	0,0%
COSTO VARIABLE UNITARIO	0,0%

Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Si el volumen de ventas aumenta un 5% anual, entonces los flujos totales de las ventas anuales aumentan considerablemente, la TIR aumenta a 17,77% el VPN se incrementa a 43.310,11 USD y la relación costo beneficio (RC/B) también aumenta a 1,20. Sucede lo contrario si las ventas disminuyen un -5%, la TIR disminuye a 14,12% el VPN será de \$15.619,28 y la RC/B será de 1,08 es decir que por cada dólar invertido en este proyecto se gana 0,8 centavos de dólares americanos. Estos datos muestran que la inversión a realizarse en el proyecto ecoturístico comunitario que se ejecutara en Napurak es rentable.

#### 4.2.6. Recuperación de la inversión.

Mediante esta herramienta se podrá conocer cuál será el periodo requerido para recuperar la inversión total. Esta información se la presentara en la tabla 4.13.

Tabla: 4.13. Recuperación de la inversión

		Inversión inicial	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5	Flujo año 6	Flujo año 7
Tasa de Rendimiento	12%	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00
TIR	15,96%								
VPN	\$29.514,69	(\$256.569)	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00	\$ 63.462,00
R C/B	1,14		\$ 56.662,50	\$ 50.591,52	\$ 45.171,00	\$ 40.331,25	\$ 36.010,04	\$ 32.151,82	\$ 32.151,82
FLUJOS ACUMULADOS			\$ 56.662,50	\$ 107.254,02	\$ 152.425,02	\$ 192.756,26	\$ 228.766,31	\$ 260.918,13	\$ 293.069,96

Fuente: anexos

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Sin considerar el valor de rescate, con una TMAR de 12%, una TIR de 14,12% el retorno de la inversión será en los primeros 6 años de ejecución del proyecto.

## **Reto y Soluciones.**

Uno de los principales desafíos que debe enfrentar la comunidad de Napurak al momento de emprender este proyecto turístico comunitario es el hecho de que esta comunidad no cuenta con los recursos económicos suficientes para iniciar esta labor turística comunitaria.

Para llegar a desarrollar esta meta, es importante analizar algunos puntos que permitan analizar y buscar soluciones que ayuden encontrar el financiamiento que se requiere, el apoyo financiero podrá estar en:

- Conseguir financiamiento por parte de los Gobiernos Locales, para comenzar a desarrollar la idea de negocio turística comunitaria en esta comunidad.
- Conseguir financiamiento por parte de instituciones públicas financieras, como el Banco de Fomento.
- Obtener financiamiento por parte de Organismos no Gubernamentales (ONG's).
- Adquirir financiamiento por parte del Gobierno Nacional
- Buscar financiamiento por parte de instituciones privadas, etc.

## **Soberanía Comunitaria.**

Es importante mencionar que solo trabajando de manera conjunta es como los pueblos logran su desarrollo, es justamente aquel pensamiento que motiva a esta comunidad a trabajar en unión para alcanzar mejorar económicas y para así lograr un desarrollo comunitario que les permita asegurar el futuro de las nuevas generaciones, preparando a sus descendientes a afrontar la lucha constante que nos impone los desafíos de la vida llevándonos a pasar las barreras, cruzando fronteras para al final alcanzar una soberanía comunitaria.

Soberanía que no se verá reflejada en la lucha de una sola persona sino en el esfuerzo de toda una comunidad campesina que ha vivido durante décadas en medio de la selva cultivando la tierra y que ahora ha decidido aprovechar todas las bondades que la naturaleza les ha brindado, para ponerlas de manera responsable al servicio de los demás mediante el turismo comunitario para conseguir mejoras económicas que les permita alcanzar un desarrollo comunitario para el bien de todos los habitantes de la comunidad San Miguel de Napurak.

## CONCLUSIONES

San Miguel de Napurak es una urbe que cuenta con asombrosos encantos naturales que la convierten en una población muy rica en flora y fauna. Además esta comunidad es poseedora de una radicada cultura y ricos platillos gastronómicos. Mediante la acción turística se pretende logra un enfoque de conservación de la cultura e identidad de esta población shuar. Los productos y servicios que ofrecerá Napurak se compondrán de diversos atractivos. Sus servicios se concertar en la atención que brinden a sus clientes, por medio de la actividad ecoturística que se realice dentro de la población, mediante la visita a diversos lugares de la comunidad.

De acuerdo a información que nos proporciona la encuesta realizada en las ciudades de Loja y Cuenca, más del 75% del total de la población lojana, está dispuesta a consumir la oferta ecoturística de Napurak. Del mismo modo más del 70% de los cuencanos desean practicar esta actividad ecoturística. La demanda potencial o anual de vistas turísticas de la comunidad de Napurak es de 6´631 visitas y su demanda mensual es de 553 visitas turísticas. El nicho de mercado está situado de manera específica en la población de ingresos económicos medios y altos, nacional o extranjera, y el segmento de mercado elegido esta en: Estudiantes universitarios, Estudiantes de secundarias, docentes, grupos de amigos, personas jubiladas, parejas y familias. Asumiendo que la condición de venta radica en que los productos y servicios, que Napurak oferte dentro de la comunidad deben ser pagados en efectivo.

Este proyecto de implementación turística comunitaria se lo llevará a cabo en la comunidad San Miguel de Napurak, localizado en el oriente del Ecuador, pertenece a la Parroquia La Paz del cantón Yacuambi, provincia Zamora Chinchipe. Y la capacidad infraestructural de la asociación ecoturística Napurak está dada para atender a una cantidad máxima de 25 turistas diariamente. En efecto la mayor parte de los procesos operativos que se ejecuten serán manuales y los equipos operativos están conformados por los miembros comunitarios. Napurak ha establecido parámetros de responsabilidad medio ambiental que consiste en el reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos para su reutilización.

La constitución de esta organización se establece como una asociación comunitaria legalmente constituida bajo los lineamientos de la ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. Y su estructura organizativa estará fijada para administrar, dirigir y controlar las diversas acciones que se debe realizar en la ejecución de la actividad productiva, la cual quedará conformada por una asamblea general de socios, junta coordinadora, presidente, vicepresidente, secretario/a, tesorero/a, entre otros.

La inversión total que se requiere para la puesta en marcha del proyecto es de 256.568,00 USD, el ingreso derivado de las ventas totales en los tres primeros años del proyecto será de 279.072,00 USD. Con una TMAR de 12%, la TIR es de 15,96% y un VPN de 29.514,69 contando con una relación costo beneficio de 1,14%; estas cantidades muestran que el futuro del proyecto de desarrollo turístico comunitario que se ejecutara en San Miguel de Napurak es rentable, y el retorno de la inversión será en los primeros 6 años de ejecución del proyecto.

## **RECOMENDACIONES**

Se debe comprometer a todos los socios, en la realización de las diversas actividades ejecutadas dentro de la comunidad, concernientes a la actividad turística comunitaria.

Utilizar las redes sociales y radios emisoras, como medio para dar a conocer la oferta turística con la que cuenta la comunidad.

Realizar reunión de socios comunitarios, mínimo una vez al mes, y en esta analizar de manera conjunta, fortalezas y debilidad en la realización de la actividad turística que se esté ejecutando.

Los líderes deben coordinar las actividades turísticas que se vaya a hacer con los visitantes, previo a su realización.

Cumplir y hacer cumplir los reglamentos medio ambientales, impuestos por las autoridades competentes, y las ordenanzas planificados por la comunidad, para contribuir al cuidado del medioambiente.

Involucrar a los jóvenes de la comunidad en las diversas actividades que se ejecuten mediante el desarrollo del proyecto turístico comunitario, para que sean ellos los futuros líderes que continúen trabajando en esta labor ecoturística.

Es importante que los socios comunitarios participen de manera continua en diversas capacitaciones, de servicios de guías y atención al cliente; También será significativa su participación en ferias turísticas para dar a conocer sus productos.

## GLOSARIO

- **Rural.** Es desarrollado en el medio rural, y su principal motivación es conocer las costumbres y tradiciones del hombre en el mundo rural, interesándose por su gastronomía, cultura popular, artesanía, etc.
- **Ecoturismo.** Está basado en el contacto directo con la naturaleza, y sus recursos los componen las reservas ecológicas y los parques nacionales que contienen la flora y fauna características de la zona receptiva.
- **Agroturismo.** Está asociado a la formación educativa de grupos de estudiantes, y su finalidad es mostrar y explicar el proceso de producción de la agroindustria mediante la visita de haciendas, granjas y fincas agropecuarias.
- **Agroecoturismo.** Es aquel donde el visitante se aloja en una habitación con estándares turísticos, pero participa en las labores agrícolas, convive con la comunidad y consume los alimentos recolectados con la familia.
- **Ornitológico.** Está centrado en el avistamiento u observación de aves en su hábitat natural, realizado tanto con fines recreativos (disfrutando de la naturaleza), como con fines científicos (estudio de las aves)
- **Ictioturismo.** Está centrado en la práctica de la pesca deportiva y el buceo en diversos medios acuáticos de áreas naturales, que permiten la realización de estas actividades en forma controlada.
- **Cinegético.** Está enfocado en safaris o caza de animales en lugares específicos (ranchos cinegéticos), donde se permite cazar animales que han sido criados específicamente para este fin.



## BIBLIOGRAFÍA

- Allen, F., Myers, S., & Brealey, R. (2010). *Principios de finanzas corporativa*. Mexico: Mc-Graw-Hill.
- AMA. (Enero de 2007). *American Marketing Association*. Obtenido de <https://www.ama.org/Pages/default.aspx>
- American Marketing Asociacion. (2012). *Segmento de mercados*. Nueva York.
- Asociación de proyectos. (ctubre de 2014). *Turismo comunitario*. Quito, Ecuador.
- B.M. (Septiembre de 2013). *Banco Mundial*. Obtenido de [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- Baca, U. G. (2010). *Evaluacion de proyectos*. Mexico: McGraw- Hill.
- BCE. (Septiembre de 2014). *Banco central de Ecuador*. Obtenido de [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- BCE. (2014). [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec).
- CIA. (Octubre de 2014). *Agebcia Central de Inteligencia* . Obtenido de [www.cia.gov](http://www.cia.gov)
- Coronel, M. J. (2010). *Manual de derecho mercantil y Societario*. Loja: Editorial UTPL.
- Coulter, R. (2005). *Administración* . Mexico : Pearson education .
- Daft, R. (2007). *Teoria y Diseño Organizacional*. mexico: Thomson editores, S.A.
- EIA. (2014). [www.eia.com](http://www.eia.com). Obtenido de Evaluación Ambiental Internacional : [www.eia.com](http://www.eia.com)
- FEPTC. (julio de 2014). *Federación Plurinacional de Turismo Comunitario* . Obtenido de [www.feptce.org](http://www.feptce.org)
- FEPTCE. (2014). *Federacion Plurinacional de Turismo Comunitario* . Obtenido de [www.feptce.com](http://www.feptce.com)
- Fischer, L., & Espejo, J. (2004). *Mercadotecnia*. Mexico, D.F.: Mec-Graw-Hill.
- Hill, C., & Gareth, J. (2002). *Strategic Managerment*. Mexico: McGraw.

- IEPS, Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria. (2006). *Ley Orgánica y Reglamento General de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: Talleres de Cooperación de estudios y publicaciones.
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos* . Obtenido de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
- INEC. (2013). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos* . Obtenido de [www.inec.gob.ec/estadisticas](http://www.inec.gob.ec/estadisticas)
- Jiron, C. M. (2010). *Manual de derecho mercantil y societario*. Loja: Editorial UTPL.
- Katzenbach, J. (2001). *Trabajo en equipo* . New york: Granica .
- Klotler, P. (2003). *Dirección de Marketing*. Mexico: Pearson educacion.
- Kurt, W. h. (1942). *La visión convencional del turismo*. Mexico : Mc-Graw-Hill.
- Lagos, L. (Octubre de 2014). Turismo Comunitario. *Desarrollo Turístico Comunitario* .
- Leiva, a. (Abril de 2015). Proyecto ecoturístico enfocado en el desarrollo comunitario para la comunidad Napurak, provincia de Zamora Chinchipe. Loja, Ecuador .
- León, S. (Mayo de 2015). Proyecto arquitectónico ecoturístico enfocado en el desarrollo comunitario para la comunidad Napurak, provincia de Zamora Chinchipe. Loja, Ecuador.
- Ley de Compañías. (2010). *Compañías en nombre colectivo*. Quito.
- McDaniel, C., & Gates, R. (2005). *Investigación de mercados*. Mexico,D.F.: Cengage (Learning).
- Méndez, R. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos (Enfoque para emprendedores)*. Bogota: Icontec internacional.
- Ministerio Coordinador de la Política Económica. (2013). *Ecuador Económico*. Quito.
- MINTUR. (Diciembre de 2007). *Ministerio Nacional de Turismo* . Obtenido de [www.mintur.gob.ec](http://www.mintur.gob.ec)
- MINTUR. (Julio de 2010). *Ministerio Nacional de Turismo*. Obtenido de [www.mintur.gob.ec](http://www.mintur.gob.ec)
- MINTUR. (Junio de 2012). *Ministerio Nacional de Turismo* . Obtenido de [www.mintur.gob.ec](http://www.mintur.gob.ec)
- MINTUR. (Diciembre de 2014 ). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de "Proyecto para la consolidación, regulación y control del turismo. : <http://www.turismo.gob.ec/wp->

content/uploads/2015/04/Documento-Proyecto-Consolidacion-Regulaci%C3%B3n-y-Control-T.-dic-2014.pdf

MINTUR. (Julio de 2014). *Ministerio Nacional de Turismo* . Obtenido de [www.mintur.gob.ec](http://www.mintur.gob.ec)

MINTUR. (Septiembre de 2014). [www.mintur.gob.ec](http://www.mintur.gob.ec).

MINTUR. (Octubre de 2014). [www.turismo.gob.ec](http://www.turismo.gob.ec). Obtenido de [servicios.turismo.gob.ec](http://servicios.turismo.gob.ec)

Muñiz, G. (2010). *Marketing en el siglo XXI*. Mexico : Centro de estudios financieros.

Napurak, C. d. (Julio de 2014). Desarrollo turístico comunitario en Napurak. (H. Estupiñan, Entrevistador)

OMT. (Agosto de 2014). *Organización Mundial del Turismo* . Obtenido de [www2.unwto.org](http://www2.unwto.org)

OMT. (Agosto de 2014). *Organización Mundial del Turismo* . Obtenido de [www2.unwto.org](http://www2.unwto.org)

OMT. (2014 de junio). *Organización Mundial de Turismo* . Obtenido de [www2.unwto.org](http://www2.unwto.org)

Porter, M. (2008). *Estrategias Competitivas*. Massachusetts: Piramide .

Pro-Ecuador . (2012). *Análisis Sectorial* . Quito .

Radio la Verdad. (Septiembre de 2014). *Amazonia Turística*. Obtenido de [www.amazoniaturistica.com](http://www.amazoniaturistica.com)

Rafael, M. G. (2010). *Marketing en el siglo XXI*. Centro de estudios financieros.

Sipper, D., & Bulfin, R. (1998). *Planeación y Control de la Producción*. Mexico, D.F.: Mc-Graw-Hill.

Thompson, A., Peteraf, M., Glamble, J., & Strickland, J. (2012). *Administración Estratégica*. Mexico, D.F.: Mc-Graw-Hill.

Thompson, P., & Gamble, I. (2012). *Administración estratégica*. Mexico: Graw Hill.

Titman, S., & Martin, J. (2009). *Valoración, El Arte y la Ciencia de las Decisiones de Inversión Corporativas*. Madrid- España: Pearson Education.

Torres, A. (2002). *Contabilidad de Costos (Análisis para la toma de desiciones)* . México : Mc-Graw-Hill.

UTPL. (Noviembre de 2014). Proyecto Productivo. *“Generar desarrollo comunitario en los cantones Zamora y Yacuambi a partir de la valoración del ecoturismo como fuente de ingresos y mejora de la calidad de vida”*. Loja, Ecuador.

UTPL. (Agosto de 2014). *Universidad Técnica Particular de Loja* . Obtenido de [www.utpl.edu.ec](http://www.utpl.edu.ec)

## ANEXOS

### 1. Resumen de las rutas turísticas Napurak

Tabla de anexo. 1. Resumen de rutas

Comunidad	Ruta	Lugar	Tiempo estimado	Atrayentes
<b>Napurak</b>	<b>Vista a Napurak desde lo alto</b>	Napurak	1 a 3 horas	Vista panorámica de toda la comunidad
	<b>Cueva Napurak</b>	Cueva de roca	2 a 3 horas	Interacción con la naturaleza. Actividades de ictioturismo
	<b>Cementerio Napurak</b>	Camposanto	15- 20 minutos	Sepulcros de la Cultura shuar
	<b>Cementerio Napurak</b>	Molienda Ijizam	25 - 40 minutos	Degustación de guarapo
	<b>Cementerio Napurak</b>	Fincas comunitarias	20 - 30 minutos	Actividad ornitológico, Ciclo paseo.
	<b>Napurak y sus cascadas</b>	Cascada Ampacay	20 - 30 minutos	Ecoturismo
	<b>Napurak y sus cascadas</b>	Cascada Tunim	15 - 20 minutos	Ecoturismo
	<b>Napurak y sus</b>	Cascada Kiiki	1 - 2 horas	Ecoturismo

	<b>cascadas</b>			
	<b>Napurak y sus cascadas</b>	Cascada Tayu	30 – 40 minutos	Ecoturismo
	<b>Napurak y sus cascadas</b>	Cascada Sunka	20 - 30 minutos	Apreciación de flora y Ecoturismo

Fuente: Napurak. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

## 2. Resumen de atractivos

Tabla de anexo. 2. Atractivos

<b>Atractivos adicionales</b>			
<b>Comunidad</b>	<b>Lugar</b>	<b>Tiempo estimado</b>	<b>Actividades a desarrollar</b>
	<b>Centro de saberes ancestrales Napurak</b>	30 – 45 minutos	Reunión de bienvenida a la comunidad, Elaboración de artesanías.
	<b>Visita al balneario samiki</b>	2 – 3 horas	Ecoturismo, practica de tubing, Natación recreación
	<b>Noche cultural</b>	2 – 3 horas	Historia de la comunidad, danza tradicional de la comunidad, intercambio cultural.
	Extracción de oro artesanal	1 – 2 horas	Enseñanza del proceso de lavado de oro artesanal.
	Agroturismo	1 – 2 horas	Siembra y recolección de

			frutos. Visita a las fincas de los comuneros
--	--	--	---

Fuente: Napurak. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

### **3. Equipamiento indispensable para la ejecución de la actividad turística**

Tabla de anexo. 3. Implementos

<b>Útiles necesario</b>	
<b>Obligaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Mochilas grande</li> <li>✚ Canguro o mochila pequeña</li> <li>✚ Botas de caucho</li> <li>✚ Zapatos para escalar ( por seguridad)</li> <li>✚ Zapatos deportivos</li> <li>✚ Carpa para la lluvia</li> <li>✚ ropa de excursión o deportiva</li> <li>✚ Gorra o sombrero</li> <li>✚ Gafas de sol</li> <li>✚ binoculares</li> <li>✚ Protector solar</li> <li>✚ Repelente</li> <li>✚ linterna</li> <li>✚ Medicamentos necesario</li> <li>✚ Bebida hidratante</li> <li>✚ Cámara fotográfica</li> <li>✚ Navaja</li> <li>✚ Taje de baño</li> <li>✚ Soga</li> </ul>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

#### 4. Descripción general de la parroquia La Paz

Tabla de anexo. 4. Parroquia La Paz

<b>Análisis</b>	
<p>Actividad económica</p> <p>Estratos sociales</p> <p>Grupos étnicos</p> <p>Estructura de poder</p> <p>Religión</p> <p>Actores sociales</p> <p>Acceso</p> <p>Transporte</p> <p>Estado de la vía</p> <p>Infraestructura de salud</p> <p>Infraestructura de vivienda</p> <p>Servicios básicos</p> <p>Comercio</p> <p>Finanzas</p> <p>Seguridad pública</p> <p>Áreas cercanas protegidas</p>	<p>Agricultura</p> <p>Mediano y bajo valor económico</p> <p>Shuar, Saraguro, Mestizos</p> <p>Gobierno de régimen parroquia</p> <p>Católicos y evangelios</p> <p>Iglesia y catequistas, junta parroquial, maestros.</p> <p>Terrestre</p> <p>Público y privado</p> <p>Segunda orden</p> <p>Índice de desarrollo en salud 40.07</p> <p>Construcciones con techos de zinc, teja, paja y paredes de ladrillo, madera o adobe</p> <p>Agua, luz,</p> <p>Tiendas, mercado y bares, informales</p> <p>Procedentes de prestamistas particulares</p> <p>Administrada por la tenencia política.</p> <p>Bosque protector San Ramón</p>

Fuente: Junta Parroquial

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014



## 5. Encuesta realizada en la zona urbana de las ciudades de Loja y Cuenca

### 6. Tabla de anexo. 5. Viajes a Zamora

<b>¿Ha viajado a la provincia de Zamora Chinchipe en el último año?</b>			
	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
Loja	72%	28%	100%
Cuenca	46%	54%	100%

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

### Tabla de anexo. 6. Frecuencia de viaje

<b>¿Con qué frecuencia ha viajado o viajará a Zamora Chinchipe?</b>					
	1 vez al año	1-3 veces al año	4-6 veces al año	6-12 veces al año	12 veces al año
Loja	8%	37%	23%	4%	28%
Cuenca	21%	58%	15%	4%	2%

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

### Tabla de anexo. 7. Motivos del viaje

<b>¿Cuál fue (será) el motivo de su viaje?</b>					
	<b>1. Trabajo</b>	<b>2. Estudios</b>	<b>3. Ocio/Turismo/Vacaciones</b>	<b>4. Visita a familiares o amigos</b>	<b>5. Otro, especificar</b>
Loja	19%	2%	54%	24%	3%
Cuenca	9%	2%	55%	33%	1%

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de anexo. 8. Compra de paquete turístico

<b>¿El viaje formaba (formará) parte de un paquete turístico?</b>		
	<b>Si</b>	<b>NO</b>
Loja	7%	93%
Cuenca	13%	87%

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de anexo. 9. Costo del paquete turístico

<b>¿Cuánto fue el costo del paquete turístico?</b>		
<b>Precio</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
Loja	\$ 800	\$ 75
Cuenca	\$ 1.000	\$ 50

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de anexo. 10. Composición del viaje

<b>Composición del viaje</b>				
	<b>1. Solo/a</b>	<b>2. Pareja</b>	<b>3. Pareja e Hijos</b>	<b>4. Grupo</b>
Loja	22%	15%	34%	30%
Cuenca	19%	19%	34%	28%

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de anexo. 11. Demanda de paquetes turísticos en Napurak

<b>¿Está dispuesto a demandar la oferta turística de Napurak?</b>		
	<b>Si</b>	<b>No</b>
Loja	78%	22%
Cuenca	75%	25%

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

## 7. Análisis de la afluencia turística en Zamora.

Tabla de anexo. 12. Afluencia turística

<b>Frecuencia de visitas a Zamora Chinchipe, ciudad de Loja</b>				
<b>Afluencia turística</b>	<b>Porcentaje</b>		<b>Punto medio</b>	<b>subtotal</b>
66 205	8%	5296,4	1	5296,4
66 205	37%	24495,85	2	48991,7
66 205	23%	15227,15	5	76135,75
66 205	4%	2648,2	9	23833,8
66 205	28%	18537,4	12	222448,8
			Total	376 706,45

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de anexo. 13. Frecuencia de viaje.

<b>Frecuencia de visitas a Zamora Chinchipe ciudad de Cuenca</b>				
<b>Afluencia turística</b>	<b>Porcentaje</b>		<b>Punto medio</b>	<b>subtotal</b>
83472	21%	17529,12	1	17529,1
83472	58%	48413,76	2	96827,5
83472	15%	12687,74	5	63438,7
83472	4%	3589,296	9	32303,7
83472	2%	1335,552	12	16026,6
			Total	226 125,6

Fuente: encuesta. 2014

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

## 8. PROYECTO ECOTURÍSTICO NAPURAK

### INVERSIÓN INICIAL

Tabla de anexo. 14. Inversión inicial

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS		
INFRAESTRUCTURA		
Área en m <sup>2</sup>	Valor en m <sup>2</sup>	Costo total
687,19	350	\$ 240.517

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 15. Inversión inicial

Costos de maquinaria y equipo	
Detalle	Rubro
Equipo de cocina	2702,53
Comedor	369,96
Útiles de cocina	460,12
Útiles de oficina	124,57
Equipo de oficina	237,99
Muebles y enseres	2059,97
Implementos de dormitorio	5976,00
Útiles de limpieza	66,00
Equipo de limpieza	1955,02
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 13.952</b>
Inventarios	
Amenidades de hospedaje	59
Útiles de cocina	460,12
Útiles de oficina	124,57
Útiles de limpieza	66,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 710</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 16. Inversión inicial

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS	
Activos diferidos	
RUBROS	Costo total
Gastos organizativos	500
Registro de la asociación	300
Legalidad de operaciones	300
Entretenimiento	500
<b>TOTAL</b>	<b>1.100</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 17. Inversión inicial

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO			
Inversión en capital de trabajo			
Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Efectivo inicial			1000
Inventarios			\$ 710
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1709,69</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 18. Inversión inicial

Resumen total de inversión	
RUBRO	MONTO
Activos fijos	\$ 256.968,66
Activos diferidos	\$ 1.100,00
Capital de trabajo	\$ 9.600,00
	<b>\$ 267.668,66</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 19. Costos desglosados

<b>EQUIPO DE COCINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Extractor de jugo	1	16,00	16,00
Licadoras	2	60,32	120,64
Horno	1	112,70	112,70
Horno microondas	1	70,55	70,55
Cocina	2	150,00	300,00
Refrigeradora	1	900,00	900,00
Congelador	1	1.113,18	1113,18
Batidora	1	36,80	36,80
Tostadora	1	32,66	32,66
SUMA			2702,53
<b>COMEDOR</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Juego de vajilla 20 piezas	4	35,00	140,00
Juegos de cubiertos 20 piezas	4	24,99	99,96
Manteles y servilletas	5	14,00	70,00
Adornos para el comedor	3	20,00	60,00
SUMA			369,96
<b>ÚTILES DE OFICINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Resma de papel A4	2	3,00	6,00
Borradores	5	1,00	5,00
Caja lápices	1	5,00	5,00
Caja de esferos	1	5,00	5,00
Sacapuntas	1	6,00	6,00
Grapadoras	1	6,10	6,10
Perforadoras	1	6,00	6,00
Cuadernos	5	2,50	12,50
Organizadores de escritorio	2	5,00	10,00
Caja de clip	2	3,00	6,00
USB 4G	2	6,00	12,00
Tintas de impresoras	3	14,99	44,97
SUMA			124,57

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 20. Costos desglosados

<b>ÚTILES DE LIMPIEZA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Desinfectantes	10	1,50	15,00
Cloros	10	2,00	20,00
Jabones	20	0,50	10,00
Detergentes	2	5,00	10,00
Escobas	2	2,50	5,00
Trapeadores	2	3,00	6,00
SUMA			66,00
<b>EQUIPO DE LIMPIEZA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Lavadora	1	800,60	800,6
Secadora	1	1.000,42	1000,42
Planchas	2	27,00	54
Termos de agua	2	50,00	100
SUMA			1955,02
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Impresora y copiadora	1	217,00	217,00
Teléfono	1	20,99	20,99
SUMA			237,99
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Escritorios	3	60,00	180
Sillas	3	39,99	119,97
Juego de sala	3	500,00	1500
Anaqueles	2	80,00	160
Archivadores	2	50,00	100
SUMA			2059,97
<b>DORMITORIOS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo total</b>
Lámparas de mesa	15	10,00	150,00
Cama con velador	15	160,00	2400,00
Sillas	12	6,00	72,00
Mesas	12	15,00	180,00
Colchones	15	100,00	1500,00
Juegos de sábanas	30	13,00	390,00
Protector de colchón	15	30,00	450,00
Edredones	15	15,00	225,00
Juego de Toallas	25	22,00	550,00
Jaboncillos	100	0,10	10,00
Sachet de shampoo	100	0,25	25,00
Papel higiénico 12 unidades.	4	6,00	24,00
SUMA		377,35	5976,00

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

## PRONOSTICO DE VENTAS

Tabla de anexo. 21. Pronostico de ventas

<b>EN UNIDADES</b>		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016													
MES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
PRODUCTO 1		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
PRODUCTO 2		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
PRODUCTO 3		100	50	50	100	50	100	100	50	50	100	50	100	50	100
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>		<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>
<b>EN USD</b>		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016													
MES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
PRODUCTO 1		2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370
PRODUCTO 2		3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990
PRODUCTO 3		2700	1350	1350	2700	1350	2700	2700	1350	1350	2700	1350	2700	1350	2700
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>		<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016													
MES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
CONTADO		9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	7.710	9.060
CREDITO A 30 DIAS			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COBRANZA DEL MES		9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	7.710	9.060
SALDO DE CLIENTES		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015



Tabla de anexo. 22. Pronostico de ventas

<b>EN UNIDADES</b>		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017												
<b>MES</b>		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	PTIEMB	CTUBR	VIEMB	DICIEMBRE	
PRODUCTO 1		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	
PRODUCTO 2		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
PRODUCTO 3		50	50	50	100	50	50	100	50	100	50	50	100	
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL</b>		<b>125</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	

<b>EN USD</b>		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017												
<b>MES</b>		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	PTIEMB	CTUBR	VIEMB	DICIEMBRE	
PRODUCTO 1		2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	
PRODUCTO 2		3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	
PRODUCTO 3		1350	1350	1350	2700	1350	1350	2700	1350	2700	1350	1350	2700	
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL</b>		<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	

<b>CUENTAS POR COBRAR</b>		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017												
<b>MES</b>		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	PTIEMB	CTUBR	VIEMB	DICIEMBRE	
CONTADO		7.710	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	
CREDITO A 30 DIAS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
COBRANZA DEL MES		7.710	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	
SALDO DE CLIENTES		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 23. Pronostico de ventas

EN UNIDADES		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018												
MES		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
PRODUCTO 1		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	
PRODUCTO 2		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
PRODUCTO 3		50	50	100	50	50	100	50	50	100	50	50	100	
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL</b>		<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	<b>125</b>	<b>125</b>	<b>175</b>	
EN USD		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018												
MES		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
PRODUCTO 1		2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	2370	
PRODUCTO 2		3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	3990	
PRODUCTO 3		1350	1350	2700	1350	1350	2700	1350	1350	2700	1350	1350	2700	
PRODUCTO 4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRODUCTO 5		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL</b>		<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	<b>7710</b>	<b>7710</b>	<b>9060</b>	
Cuentas por cobrar		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018												
MES		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
CONTADO		7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	
CREDITO A 30 DIAS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
COBRANZA DEL MES		7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	7.710	7.710	9.060	
SALDO DE CLIENTES		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

## ESTIMACIÓN DE GASTOS

Tabla de anexo. 24. Estimación de gastos

CALCULO DE GASTOS DE OPERACIONES 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Sueldos/ dueños	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sueldos/ empleados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Honorarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Papelería	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Electricidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Teléfono	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de Préstamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reparaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gasolina y combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de viaje	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 25. Estimación de gastos

CALCULO DE GASTOS DE OPERACIONES 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Sueldos/ dueños	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Sueldos/ empleados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Honorarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Renta del local	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Papelería	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Electricidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Gas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	
Teléfono	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Pago de Préstamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Reparaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Gasolina y combustibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gastos de viaje	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Seguros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gastos varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Depreciación	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Total</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 26. Estimación de gastos

CALCULO DE GASTOS DE OPERACION		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018											
		ENERO	EBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sueldos/ dueños		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sueldos/ empleados		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Honorarios		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Papelería		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Electricidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gas		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Teléfono		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Agua		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de Préstamo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intereses		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reparaciones		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gasolina y combustibles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de viaje		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos varios		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación		2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>		<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>	<b>2.498</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

## ESTADO DE RESULTADOS

Tabla de anexo. 27. Estado re resultados

Estado de Resultados	1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>Ventas Contado</b>	7.325	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	8.607	93.024
<b>Ventas Crédito</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
<b>Total Ventas</b>	7.325	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	8.607	93.024
<b>Costo de Ventas</b>	2.246	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.566	28.232
<b>Utilidad Bruta (Ventas - C</b>	5.079	5.079	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	5.079	6.041	64.792
<b>Gastos</b>													
Sueldos/ dueños	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Sueldos/ empleados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Renta del local	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Papelería	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Electricidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Teléfono	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Reparaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gasolina y Combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos de Viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Depreciación	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	25.236
<b>Total Gastos</b>	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	29.976
<b>Utilidad Neta (Utilidad Bru</b>	2.581	2.581	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	2.581	3.543	34.816
Impuestos (30%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>34.816</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 28. Estado re resultados

Estado de Resultados MES	1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>Ventas Contado</b>	7.325	7.325	7.325	8.607	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	93.024
<b>Ventas Crédito</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
<b>Total Ventas</b>	7.325	7.325	7.325	8.607	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	93.024
<b>Costo de Ventas</b>	2.246	2.246	2.246	2.566	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	28.232
<b>Utilidad Bruta (Ventas - Costo de Ventas)</b>	5.079	5.079	5.079	6.041	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	64.792
<b>Gastos</b>													
Sueldos/ dueños	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/ empleados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Renta del local	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Papelería	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Electricidad	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Teléfono	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reparaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gasolina y Combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	25.236
<b>Total Gastos</b>	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	29.976
<b>Utilidad Neta (Utilidad Bruta-Total de Gastos)</b>	2.581	2.581	2.581	3.543	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	34.816
Impuestos (34%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>34.816</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 29. Estado re resultados

Estado de Resultados	1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>Ventas Contado</b>	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	93.024
<b>Ventas Crédito</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
<b>Total Ventas</b>	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	93.024
<b>Costo de Ventas</b>	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	28.232
<b>Utilidad Bruta (Ventas - Costo de Ventas)</b>	5.079	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	5.079	5.079	6.041	64.792
<b>Gastos</b>													
Sueldos/ dueños	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/ empleados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Renta del local	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Papelería	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Electricidad	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Teléfono	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reparaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gasolina y Combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	2.103	25.236
<b>Total Gastos</b>	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	2.498	29.976
<b>Utilidad Neta (Utilidad Bruta-Total de Gastos)</b>	2.581	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	2.581	2.581	3.543	34.816
Impuestos (34%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>2.581</b>	<b>2.581</b>	<b>3.543</b>	<b>34.816</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015



## FLUJOS DE EFECTIVOS

Tabla de anexo. 30. Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo	1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016													
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$1.000	\$5.684	\$10.367	\$15.051	\$20.697	\$25.380	\$30.064	\$35.710	\$40.393	\$45.077	\$50.723	\$55.406	
<b>Entrada de Efectivo</b>														
Ventas de Contado		7.325	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	8.607	93.024
Cobro de ventas a crédito		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportaciones de Socios	256.569													256.569
Préstamos u otras inyecciones	-													-
<b>Efectivo Disponible</b>	256.569	8.325	13.008	17.692	23.658	28.021	32.705	38.671	43.034	47.718	53.684	58.047	64.013	349.593
<b>Salidas de Efectivo</b>														
Gastos Preoperativos	255.569													255.569
Compras (Costo de las Ventas)		2.246	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.566	28.232
Sueldos/dueños		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/empleados		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Publicidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Renta del local		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Papelería		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Electricidad		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Teléfono		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Agua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Préstamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reparaciones		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gasolina y Combustibles		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Salidas de Efectivo</b>	255.569	2.641	2.641	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	2.641	2.961	288.541
<b>Saldo al final del mes en el Banco</b>	<b>\$1.000</b>	<b>\$5.684</b>	<b>\$10.367</b>	<b>\$15.051</b>	<b>\$20.697</b>	<b>\$25.380</b>	<b>\$30.064</b>	<b>\$35.710</b>	<b>\$40.393</b>	<b>\$45.077</b>	<b>\$50.723</b>	<b>\$55.406</b>	<b>\$61.052</b>	<b>\$61.052</b>
<b>Flujo de Efectivo Generado Real</b>	-	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>60.052</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 31. Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017												
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$61.052	\$65.736	\$70.419	\$75.103	\$80.749	\$85.432	\$91.078	\$95.762	\$100.445	\$106.091	\$110.775	\$115.458	
<b>Entrada de Efectivo</b>														
Ventas de Contado		7.325	7.325	7.325	8.607	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	93.024
Cobro de ventas a crédito		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportaciones de Socios														-
Préstamos u otras inyecciones de efectivo														-
<b>Efectivo Disponible</b>	-	68.376	73.060	77.744	83.710	88.073	94.039	98.402	103.086	109.052	113.415	118.099	124.065	93.024
<b>Salidas de Efectivo</b>														
Gastos Preoperativos														-
Compras (Costo de las Ventas)		2.246	2.246	2.246	2.566	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	28.232
Sueldos/dueños		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/empleados		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Publicidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Renta del local		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Papelería		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Electricidad		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Teléfono		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Agua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Préstamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reparaciones		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gasolina y Combustibles		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Salidas de Efectivo</b>	-	2.641	2.641	2.641	2.961	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	32.972
<b>Saldo al final del mes en el Banco</b>	\$0	\$65.736	\$70.419	\$75.103	\$80.749	\$85.432	\$91.078	\$95.762	\$100.445	\$106.091	\$110.775	\$115.458	\$121.104	\$60.052
<b>Flujo de Efectivo Generado Real</b>	-	4.684	4.684	4.684	5.646	4.684	5.646	4.684	4.684	5.646	4.684	4.684	5.646	60.052

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

Tabla de anexo. 32. Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo		1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018												
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$121.104	\$125.788	\$130.471	\$136.117	\$140.800	\$145.484	\$151.130	\$155.813	\$160.497	\$166.143	\$170.826	\$175.510	
<b>Entrada de Efectivo</b>														
Ventas de Contado		7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	7.325	7.325	8.607	93.024
Cobro de ventas a crédito		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportaciones de Socios														-
Préstamos u otras inyecciones de efectivo														-
<b>Efectivo Disponible</b>	-	128.428	133.112	139.078	143.441	148.125	154.091	158.454	163.138	169.104	173.467	178.151	184.117	93.024
<b>Salidas de Efectivo</b>														
Gastos Preoperativos														-
Compras (Costo de las Ventas)		2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	2.246	2.246	2.566	28.232
Sueldos/dueños		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sueldos/empleados		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honorarios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Publicidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Renta del local		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Papelería		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Electricidad		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Teléfono		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Agua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Préstamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reparaciones		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Gasolina y Combustibles		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Viaje		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Varios		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Salidas de Efectivo</b>	-	2.641	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	2.641	2.641	2.961	32.972
<b>Saldo al final del mes en el</b>	<b>\$0</b>	<b>\$125.788</b>	<b>\$130.471</b>	<b>\$136.117</b>	<b>\$140.800</b>	<b>\$145.484</b>	<b>\$151.130</b>	<b>\$155.813</b>	<b>\$160.497</b>	<b>\$166.143</b>	<b>\$170.826</b>	<b>\$175.510</b>	<b>\$181.156</b>	<b>\$60.052</b>
<b>Flujo de Efectivo Generado</b>	-	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>4.684</b>	<b>4.684</b>	<b>5.646</b>	<b>60.052</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2014

## BALANCES GENERALES

Tabla de anexo. 33. Balance General año 1

ACTIVO			PASIVO		
<b>Activo Circulante</b>			<b>Pasivo Circulante</b>		
Efectivo			Proveedores		
Bancos ( en reserva)	61.052		Acreeedores Diversos		
Clientes	-		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	710		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
<b>Total Activo Circulante</b>		61.762	<b>Total Pasivo Circulante</b>		-
<b>Activo Fijo</b>			Préstamos bancarios a largo plazo		
Terreno	-				-
Edificio	240.517	216.465			
Depreciación Acumulada	24.052		<b>TOTAL PASIVO</b>		-
Mobiliario y Equipo operativo	5.028	4.720			
Depreciación Acumulada	307				
Equipo de Cómputo	238	159	<b>CAPITAL</b>		
Depreciación Acumulada	79				
Muebles y encerres	5.917	5.325	Capital Social	256.569	
Depreciación Acumulada	592		Resultados Acumulados		
Equipo de Oficina	2.060	1.854	Resultado del Ejercicio	34.816	
Depreciación Acumulada	206				
<b>Total Activo Fijo</b>		228.523	<b>Total Capital</b>		291.385
<b>Activo Diferido</b>					
Acondicionamiento del local	-				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	1.100				
Promoción Inicial	-				
<b>Total Activo Diferido</b>		1.100			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$291.385</b>	<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>		<b>\$291.385</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 34. Balance General año 2

ACTIVO			PASIVO		
<b>Activo Circulante</b>			<b>Pasivo Circulante</b>		
Efectivo			Proveedores		
Bancos ( en reserva)	121.104		Acreedores Diversos		
Clientes	-		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	710		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
<b>Total Activo Circulante</b>		121.813	<b>Total Pasivo Circulante</b>		-
<b>Activo Fijo</b>			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	240.517	192.413			
Depreciación Acumulada	48.103		<b>TOTAL PASIVO</b>		-
Mobiliario y Equipo operativo	5.028	4.413			
Depreciación Acumulada	614				
Equipo de Cómputo	238	79	<b>CAPITAL</b>		
Depreciación Acumulada	159				
Muebles y enceres	5.917	4.734	Capital Social	256.569	
Depreciación Acumulada	1.183		Resultados Acumulados	34.816	
Equipo de Oficina	2.060	1.648	Resultado del Ejercicio	34.816	
Depreciación Acumulada	412				
<b>Total Activo Fijo</b>		203.287	<b>Total Capital</b>		326.201
<b>Activo Diferido</b>					
Acondicionamiento del local	-				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	1.100				
Promoción Inicial	-				
<b>Total Activo Diferido</b>		1.100			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$326.201</b>	<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>		<b>\$326.201</b>

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 35. Balance General año 3

ACTIVO			PASIVO		
<b>Activo Circulante</b>			<b>Pasivo Circulante</b>		
Efectivo			Proveedores		
Bancos ( en reserva)	181.156		Acreedores Diversos		
Clientes	-		Anticipo de Clientes		
Documentos por cobrar			Impuestos por pagar		
Inventarios	710		Préstamos bancarios a corto plazo	-	
Otros	-				
<b>Total Activo Circulante</b>		181.865	<b>Total Pasivo Circulante</b>		-
<b>Activo Fijo</b>			Préstamos bancarios a largo plazo		-
Terreno	-				
Edificio	240.517	168.362			
Depreciación Acumulada	72.155		<b>TOTAL PASIVO</b>		-
Mobiliario y Equipo operativo	5.028	4.106			
Depreciación Acumulada	922				
Equipo de Cómputo	238	-	<b>CAPITAL</b>		
Depreciación Acumulada	238				
Muebles y encerres	5.917	4.142	Capital Social	256.569	
Depreciación Acumulada	1.775		Resultados Acumulados	69.632	
Equipo de Oficina	2.060	1.442	Resultado del Ejercicio	34.816	
Depreciación Acumulada	618				
<b>Total Activo Fijo</b>		178.051	<b>Total Capital</b>		361.017
<b>Activo Diferido</b>					
Acondicionamiento del local	-				
Contratos de Servicios	-				
Gastos de Constitución	1.100				
Promoción Inicial	-				
<b>Total Activo Diferido</b>		1.100			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$361.017</b>	<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>		<b>\$361.017</b>

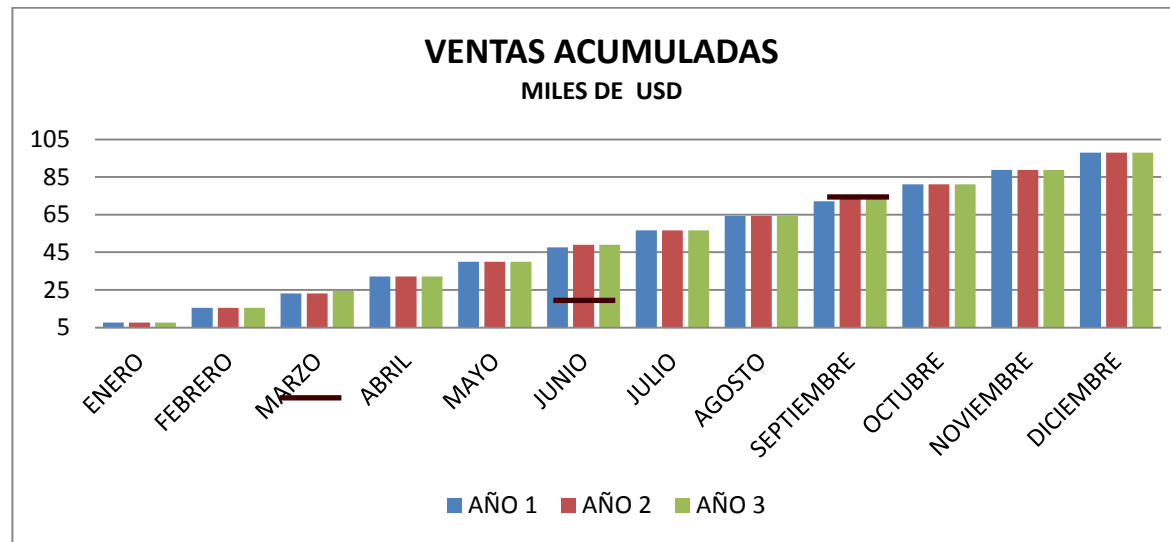
Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

Tabla de anexo. 36. TMAR

TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO				
	MONTO	PARTICIPACIÓN	TASA PASIVA Y ACTIVA	TMAR
<b>Capital propio</b>	105.017,00	0,41	Tasa Pasiva 4,58	0,019
<b>Capital con financiamiento</b>	151.122,00	0,59	Tasa activa 8,37	0,049
<b>TOTAL</b>	267.668,66		<b>TMAR</b>	<b>6,82</b>

Fuente: Banco central del Ecuador. 2012

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015



Graficas de anexo 1. Ventas acumuladas

Elaborada por: Estupiñan, H. 2015

## 9. Mapas



Mapa Zamora Chinchipe

Mapa Anexo. 1

Fuente: [eruditos.net](http://eruditos.net)



Mapa del cantón Yacuambi

Mapa Anexo. 2

Fuente: [eruditos.net](http://eruditos.net)





Mapa de senderos Napurak

Mapa Anexo. 3

Fuente: Cristian de Mesa



Mapa de senderos Napurak

Mapa Anexo. 4

Fuente: Cristian de Mesa



Mapa de senderos Napurak

Mapa Anexo. 5

Fuente: Cristian de Mesa

## FOTOS

### Danzas.



Imagen 1.1

Foto: Estupiñan, H. 2014

### Artesanías.



Imagen 1.2

Foto: Estupiñan, H. 2014



## Vestimenta.



Imagen 1.3

Foto: Estupiñan, H. 2014

## Paseos en tarabitas.



Imagen 1.4

Fotógrafo: Macas, J. 2014

## Cascadas.

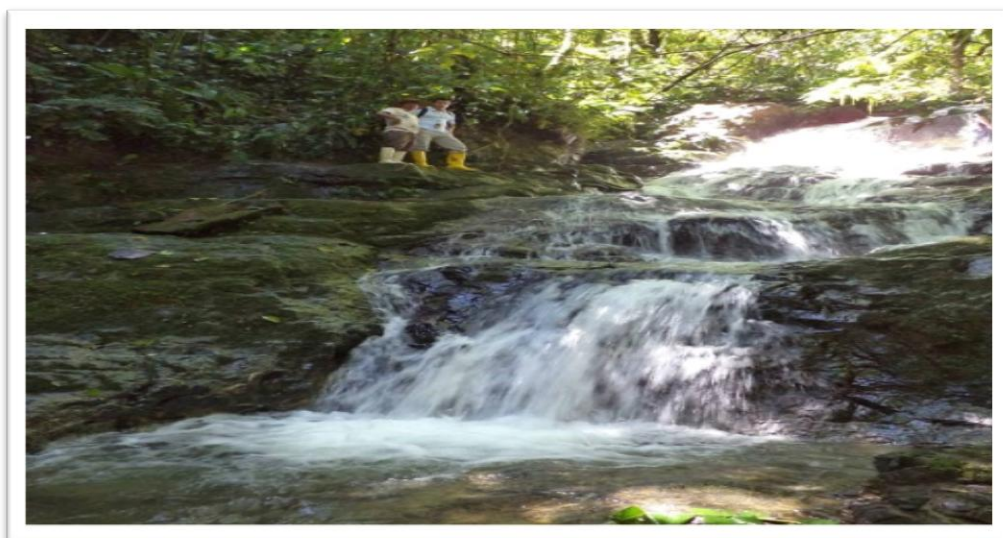


Imagen 1.5

Foto: Estupiñan, H. 2014

## Baño en las cascadas.

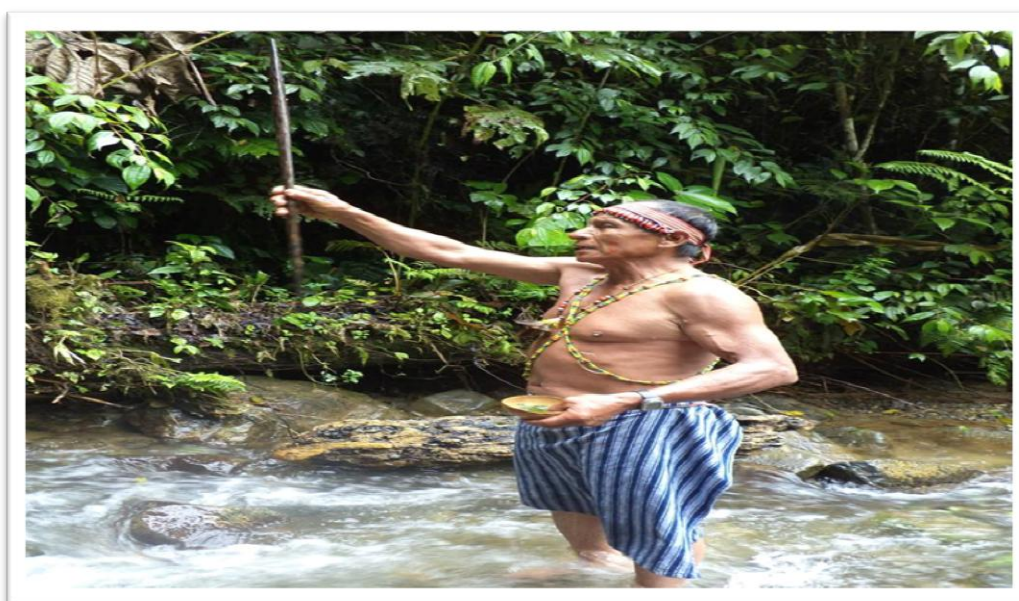


Imagen 1.6

Foto: Estupiñan, H. 2014

## Pesca en el río.

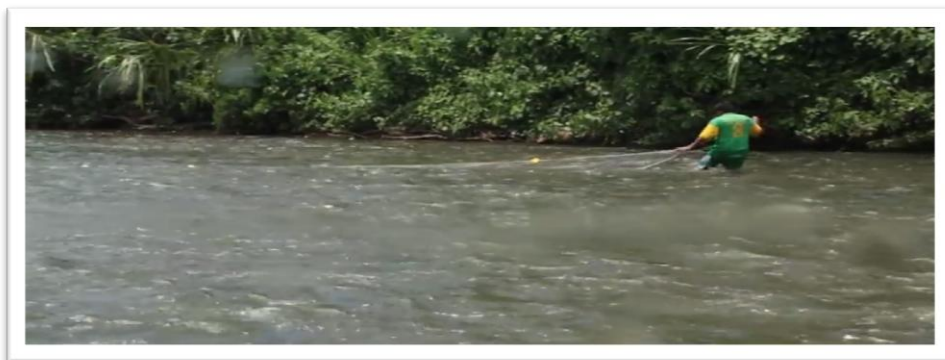


Imagen 1.7

Foto: Estupiñan, H. 2014