

**REESTRUCTURACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO  
“RICANCIE”, PERTENECIENTE AL CANTÓN TENA, PROVINCIA DE NAPO**

**ISSAC TIÓFILO GREFA GREFA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PRESENTADO COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN ECOTURISMO**



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO  
FACULTAD DE RECURSOS NATURALES  
ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO**

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2014**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL DE TESIS**

El suscrito **TRIBUNAL DE TRABAJO DE TITULACIÓN CERTIFICA QUE:** el trabajo de investigación titulado: **REESTRUCTURACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO “RICANCIE”, PERTENECIENTE AL CANTÓN TENA, PROVINCIA DE NAPO**, de responsabilidad del señor egresado **Issac Tiófilo Grefa Grefa**, ha sido prolijamente revisado, quedando autorizado su presentación y defensa.

**TRIBUNAL DE TRABAJO DE TITULACIÓN:**

---

Ing. Verónica Sanunga

**DIRECTORA**

---

Ing. Patricia Tierra

**MIEMBRO**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE RECURSOS NATURALES**

**ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO**

**Riobamba, Julio de 2014**

## **DEDICATORIA**

*Con profundo sentimiento de gratitud dedico este trabajo a mis padres Emilio y Martha, quienes fueron el pilar fundamental para cumplir con este objetivo anhelado, además a mis hermanos/as Emilio, Enma, Diana, Nina y Ronaldo quienes depositaron fuerza y esperanza, a los compañeros de cada una de las comunidades y dirigentes de la RICANCIE quienes cumplieron un papel fundamental para desarrollar este trabajo, dado por hecho que es un documento que se convertirá en una herramienta base para fortalecer y mejorar la oferta turística de la RICANCIE.*

*Y porque no, a mí mismo, por el tiempo, dedicación y esfuerzo entregado día a día para alcanzar una de las metas trazadas.*

*Con amor,  
Issac*

## AGRADECIMIENTO

*En primer lugar a Dios por permitirme seguir con vida y guiarme por la senda del bien, a mis padres Emilio y Martha por el apoyo incondicional, a mis hermanos/as por estar presentes en cada paso que he dado, a todos los docentes que han formado parte de mi carrera compartiendo sus sabios conocimientos y principalmente a la Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra quienes tuvieron la dura tarea de ser parte de este trabajo como tutores y amigas; a mis estimados compañeros, amig@s y a ti Magdalena por tu gran personalidad has estado allí cuando he querido desfallecer.*

*Un agradecimiento infinito a todos por el apoyo, paciencia, conocimiento brindado para dar el primer paso hacia la excelencia como persona y profesional, mil gracias.....*

*Con amor,  
Issac*

## TABLA DE CONTENIDOS

I. REESTRUCTURACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE, PERTENECIENTE AL CANTÓN TENA, PROVINCIA DE NAPO .....	1
II. INTRODUCCIÓN.....	1
A. JUSTIFICACIÓN .....	2
III. OBJETIVOS .....	4
A. OBJETIVO GENERAL.....	4
B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	4
C. HIPÓTESIS .....	4
IV. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	5
A. TURISMO .....	5
B. TURISMO SOSTENIBLE .....	5
C. TURISMO COMUNITARIO .....	5
D. DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL ÁREA.....	6
E. ANÁLISIS DE PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS .....	9
F. GESTIÓN DE CALIDAD .....	9
G. INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS .....	12
H. SISTEMA TURÍSTICO .....	16
I. DISEÑO TÉCNICO .....	16
J. DIFUSIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO .....	22
K. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMUNITARIA .....	25
L. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO .....	26
M. MARCO LÓGICO .....	34
N. MARCO OPERATIVO .....	35
V. MATERIALES Y MÉTODOS.....	37
A. CARACTERIZACIÓN DEL LUGAR .....	37

B. MATERIALES Y EQUIPOS .....	38
C. METODOLOGÍA.....	39
VI. RESULTADOS .....	52
A. ANÁLISIS DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL DE LA RICANCIE .....	52
B. DIAGNÓSTICO DE LAS COMUNIDADES DE LA RICANCIE .....	74
C. INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS .....	122
D. EVALUACIÓN DE CALIDAD DE LA OFERTA DEL PRODUCTO TURÍSTICO DE LA RICANCIE .....	205
E. ESTUDIO DE MERCADO .....	206
F. ANÁLISIS SITUACIONAL .....	237
G. ESTRUCTURA TÉCNICA DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE.....	251
H. ESTRUCTURA TÉCNICA DE LA UNIDAD DE GESTIÓN DE LA RICANCIE ..	355
I. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO .....	406
J. ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE .....	420
VII. CONCLUSIONES .....	479
VIII. RECOMENDACIONES.....	480
IX. RESUMEN .....	481
X. ABSTRACT .....	482
XI. BIBLIOGRAFÍA .....	483
XII. ANEXOS .....	486

## LISTA DE CUADROS

Cuadro N° 1. Matriz de diagnóstico situacional .....	7
Cuadro N° 2. Matriz FODA.....	9
Cuadro N° 3. Cargos y funciones .....	58
Cuadro N° 4. Talento humano de la RICANCIE.....	60
Cuadro N° 5. Remuneración del personal .....	61
Cuadro N° 6. Matriz análisis de actores .....	62
Cuadro N° 7. Tarifas (precio por día y persona).....	71
Cuadro N° 8. Tarifa Laguna Limoncocha .....	71
Cuadro N° 9. Estado de pérdida y ganancias.....	73
Cuadro N° 10. División política administrativa de las comunidades de la RICANCIE .....	74
Cuadro N° 11. Límites de las comunidades filiales a la RICANCIE .....	75
Cuadro N° 12. Localización de las comunidades filiales a la RICANCIE.....	76
Cuadro N° 13. Ubicación geográfica de las comunidades de la RICANCIE .....	77
Cuadro N° 14. Población de las comunidades filiales a la RICANCIE .....	80
Cuadro N° 15. Establecimientos educativos de las comunidades de la RICANCIE.....	82
Cuadro N° 16. Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta Misahuallí ...	84
Cuadro N° 17. Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta Ahuano.....	86
Cuadro N° 18. Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta Ahuano, Chonta Punta-Comuna los Ríos .....	87
Cuadro N° 19. Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta puente Campococha, Chonta Punta-Comuna los Ríos .....	88
Cuadro N° 20. Frecuencia de servicio de bus hasta la Parroquia Talag .....	89
Cuadro N° 21. Frecuencia de servicio de bus hasta puente de Serena .....	90
Cuadro N° 22. Temperatura promedio de las comunidades filiales a la RICANCIE.....	91
Cuadro N° 23. Precipitación anual .....	91
Cuadro N° 24. Altitud en las que se encuentran las comunidades .....	92
Cuadro N° 25. Fuentes hidrológicas .....	93
Cuadro N° 26. Flora representativo de las comunidades de la RICANCIE .....	94
Cuadro N° 27. Especies alimenticias .....	95
Cuadro N° 28. Listado de la fauna silvestre .....	96

Cuadro N° 29. Avifauna de las comunidades de la RICANCIE .....	96
Cuadro N° 30. Anfibios y reptiles .....	97
Cuadro N° 31. Capacidad instalada de los CTCs .....	99
Cuadro N° 32. Capacidad instalada en los CTCs .....	100
Cuadro N° 33. Guías en las comunidades de la RICANCIE .....	101
Cuadro N° 34. Programa que ofrece la RICANCIE .....	102
Cuadro N° 35. Matriz análisis de actores .....	107
Cuadro N° 36. Atractivo Piscina Natural.....	122
Cuadro N° 37. Atractivo Cueva del Duende.....	125
Cuadro N° 38. Atractivo Bosque primario Río Blanco .....	128
Cuadro N° 39. Atractivo Cascada Amarum Paccha .....	131
Cuadro N° 40. Atractivo Río Huambuno.....	134
Cuadro N° 41. Atractivo Río Arajuno .....	137
Cuadro N° 42. Atractivo Bosque Petrificado Río Rodríguez .....	140
Cuadro N° 43. Atractivo Bosque primario Chuva Urku.....	144
Cuadro N° 44. Atractivo Río Cusano.....	147
Cuadro N° 45. Atractivo Bosque primario Wasila.....	150
Cuadro N° 46. Atractivo Cascada Pita Yaku .....	153
Cuadro N° 47. Atractivo Río Jatun Yaku.....	156
Cuadro N° 48. Atractivo Piscina natural Waysa Yaku .....	159
Cuadro N° 49. Resumen de las prendas de vestir .....	166
Cuadro N° 50. Calendario de fiestas y ritos .....	197
Cuadro N° 51. Matriz Resumen de Evaluación y Jerarquización de Atractivos Turísticos Naturales y Culturales.....	199
Cuadro N° 52. Valoración cuantitativa de las características del inventario de atractivos turísticos.....	202
Cuadro N° 53. Resultado de la evaluación del componente organizativo empresarial y calidad de los servicios turísticos .....	205
Cuadro N° 54. Distribución de la demanda nacional según la ciudad de procedencia.....	206
Cuadro N° 55. Distribución de la demanda nacional según la edad .....	207
Cuadro N° 56. Distribución de la demanda de turistas nacionales según el género .....	208



Cuadro N° 57. Distribución de la demanda de turistas nacionales según su nivel de educación .....	208
Cuadro N° 58. Aceptación de los visitantes nacionales de la actividad de turismo comunitario .....	209
Cuadro N° 59. Conocimiento del visitante nacional sobre la RICANCIE .....	209
Cuadro N° 60. Deseo por conocer el producto turístico comunitario de la RICANCIE en los visitantes nacionales .....	209
Cuadro N° 61. Tipos de alojamiento que el visitante nacional le gustaría encontrar en los CTCs .....	210
Cuadro N° 62. Tipos de alimentación que el visitante nacional le gustaría encontrar en los CTCs .....	210
Cuadro N° 63. Tipos de guías que los visitantes desean encontrar en los CTCs .....	211
Cuadro N° 64. Facilidades turísticas que desea encontrar el visitante nacional en los CTCs .....	211
Cuadro N° 65. Actividades turísticas que el visitante nacional desea realizar en los CTCs .....	212
Cuadro N° 66. Permanencia del visitante nacional en los CTCs .....	212
Cuadro N° 67. Distribución de la demanda de visitante nacional según la capacidad de gasto .....	213
Cuadro N° 68. Distribución de la demanda de visitantes nacionales según la principal fuente de información turística .....	213
Cuadro N° 69. Distribución de la demanda de visitantes extranjeras según el país de procedencia .....	214
Cuadro N° 70. Edad de los visitantes extranjeros .....	215
Cuadro N° 71. Distribución de la demanda de visitantes extranjeras según su género .....	215
Cuadro N° 72. Distribución de la demanda de visitantes extranjeros según su nivel de educación .....	216
Cuadro N° 73. Interés de los visitantes extranjeros de conocer el turismo comunitario .....	216
Cuadro N° 74. Conocimiento de los visitantes extranjeros del producto de la RICANCIE .....	217
Cuadro N° 75. Deseo de los visitantes extranjeros de conocer el producto de turismo comunitario de la RICANCIE .....	217
Cuadro N° 76. Tipo de alojamiento que el visitante extranjero desea encontrar en las comunidades de la RICANCIE .....	218

Cuadro N° 77. Tipo de alimentación que el visitante extranjero desea encontrar en los CTCs .....	218
Cuadro N° 78. Tipo de guía que el visitante extranjero desea encontrar en los CTCs .....	219
Cuadro N° 79. Facilidades turísticas que el visitante extranjero desea contar en los CTCs...	219
Cuadro N° 80. Actividades que desean realizar los visitantes extranjeros .....	220
Cuadro N° 81. Días de estadía de los visitantes extranjeros en los CTCs .....	220
Cuadro N° 82. Capacidad de gasto del visitante extranjero en los CTCs por día/pax .....	221
Cuadro N° 83. Distribución de la demanda de visitantes extranjeras según la principal fuente de información turística .....	221
Cuadro N° 84. Atractivos turísticos de mayor jerarquización .....	224
Cuadro N° 85. Alojamiento, alimentos y bebidas.....	225
Cuadro N° 86. Oferta turística complementaria.....	227
Cuadro N° 87. Características generales de la organización.....	228
Cuadro N° 88. Características generales de la organización.....	229
Cuadro N° 89. Características generales de la organización.....	230
Cuadro N° 90. Características generales de la organización.....	231
Cuadro N° 91. Proyección de la demanda actual de turistas nacionales e internacionales.....	233
Cuadro N° 92. Cálculo de la demanda potencial turística nacional e internacional .....	233
Cuadro N° 93. Proyección de la oferta nacional e internacional .....	234
Cuadro N° 94. Cálculo de la demanda insatisfecha .....	235
Cuadro N° 95. Cálculo de la demanda objetivo nacional e internacional.....	236
Cuadro N° 96. Matriz FODA de la RICANCIE .....	237
Cuadro N° 97. Matriz FODA comunidad Machakuyaku.....	240
Cuadro N° 98. Matriz FODA comunidad Río Blanco .....	242
Cuadro N° 99. Matriz FODA comunidad Runa Wasi.....	244
Cuadro N° 100. Matriz FODA comunidad Chuva Urku.....	246
Cuadro N° 101. Matriz FODA comunidad Wasila Talag .....	247
Cuadro N° 102. Matriz FODA comunidad Shinchipura.....	248
Cuadro N° 103. Matriz FODA comunidad Alukus.....	249
Cuadro N° 104. Presupuesto construcción cabaña general.....	259
Cuadro N° 105. Presupuesto implementación cabaña matrimonial.....	263
Cuadro N° 106. Equipamiento necesario de las habitaciones.....	265

Cuadro N° 107. Presupuesto de construcción cabaña múltiple.....	268
Cuadro N° 108. Equipamiento del área múltiple (Recepción).....	270
Cuadro N° 109. Equipamiento de baños .....	271
Cuadro N° 110. Presupuesto de implementación del restaurante .....	274
Cuadro N° 111. Equipamiento de la cocina-restaurante .....	276
Cuadro N° 112. Costo de credencial de guías .....	280
Cuadro N° 113. Equipos para el área de servicio.....	280
Cuadro N° 114. Asignación de plantas medicinales y ornamentales por áreas .....	281
Cuadro N° 115. Lista de plantas medicinales y ornamentales .....	283
Cuadro N° 116. Costos de preparación del terreno .....	284
Cuadro N° 117. Insumos .....	284
Cuadro N° 118. Herramientas y equipos.....	285
Cuadro N° 119. Letrero informativo .....	286
Cuadro N° 120. Diseño de la valla informativa de los CTCs .....	288
Cuadro N° 121. Diseño del letrero orientativo para los senderos en los CTCs .....	290
Cuadro N° 122. Señalética direccional en los senderos .....	291
Cuadro N° 123. Detalle de costo del paquete "Convivencia Cultural y Espiritualidad" .....	309
Cuadro N° 124. Detalle de costo del paquete "Convivencia, salud y shamanismo" .....	310
Cuadro N° 125. Detalle de costo del paquete "Descanso y relajación".....	311
Cuadro N° 126. Detalle de costo del paquete "Montaña, descanso y relajación" .....	312
Cuadro N° 127. Detalle de costo del paquete "Descanso y convivencia" .....	313
Cuadro N° 128. Detalle de costo del paquete "Convivencia cultural y aventura".....	314
Cuadro N° 129. Detalle de costo del paquete "Montaña, canyoning y espiritualidad" .....	315
Cuadro N° 130. Detalle de costo del paquete "Circuito RICANCIE" .....	316
Cuadro N° 131. Resumen precios de los paquetes turísticos .....	317
Cuadro N° 132. Tarifas de transporte terrestre y fluvial en la prestación de servicios turísticos RICANCIE-comunidades, 2014 .....	317
Cuadro N° 133. Tarifa guianza de la RICANCIE, 2014.....	318
Cuadro N° 134. Tarifa hospedaje en los CTCs de la RICANCIE, 2014 .....	319
Cuadro N° 135. Tarifa de alimentación en los CTCs de RICANCIE.....	319
Cuadro N° 136. Tarifa de las actividades culturales .....	319
Cuadro N° 137. Porcentaje de aceptación de los paquetes comunitarios .....	320

Cuadro N° 138. Distribución del punto de equilibrio según el volumen de ventas en unidades .....	321
Cuadro N° 139. Canales de comercialización.....	322
Cuadro N° 140. Precios de los paquetes por rangos de pax.....	325
Cuadro N° 141. Tabla de comisiones para las operadoras de turismo y agencias de viajes...325	
Cuadro N° 142. Lista de aliados estratégicos para la comercialización del producto turístico de la RICANCIE.....	327
Cuadro N° 143. Estrategias de plaza para los CTCs de la RICANCIE .....	329
Cuadro N° 144. Presupuesto de los medios de difusión .....	354
Cuadro N° 145. Personal necesario para la operación turística de la RICANCIE.....	355
Cuadro N° 146. Personal necesario para la operación turística en los CTCs .....	356
Cuadro N° 147. Ficha de registro de visitantes.....	392
Cuadro N° 148. Modelo encuesta para evaluar la satisfacción del visitante .....	393
Cuadro N° 149. Modelo ficha de información de operación dentro del CTC .....	394
Cuadro N° 150. Modelo de descargo de responsabilidades.....	395
Cuadro N° 151. Ficha modelo del código de conducta para el visitante en el CTC.....	396
Cuadro N° 152. Porcentaje de contribución de los servicios que ofrecen los CTCs filiales a la RICANCIE.....	397
Cuadro N° 153. Contenido de la capacitación para el área administrativa.....	399
Cuadro N° 154. Contenido de capacitación área operativo-guianza.....	400
Cuadro N° 155. Contenido de capacitación para el área operativo-alimentos y bebidas.....	401
Cuadro N° 156. Contenido de capacitación para el área operativo-hospedaje .....	402
Cuadro N° 157. Contenido de capacitación para el área operativo-contabilidad.....	402
Cuadro N° 158. Contenido de la capacitación para el área organizativo-comunitaria .....	403
Cuadro N° 159. Programas de capacitación.....	404
Cuadro N° 160. Acciones y responsabilidades para la capacitación en las áreas turísticas....	405
Cuadro N° 161. Presupuesto para las áreas de capacitación .....	406
Cuadro N° 162. Activos fijos del área administrativa.....	407
Cuadro N° 163. Activos fijos del área técnica-operativa.....	408
Cuadro N° 164. Activos diferidos del área administrativa .....	408
Cuadro N° 165. Activos diferidos del área técnica-operativa.....	410
Cuadro N° 166. Remuneración del personal.....	410

Cuadro N° 167. Inversiones del proyecto .....	411
Cuadro N° 168. Fuentes de financiamiento y uso de fondos .....	412
Cuadro N° 169. Depreciación de activos fijos .....	413
Cuadro N° 170. Amortizaciones .....	414
Cuadro N° 171. Costos y gastos.....	415
Cuadro N° 172. Costos e ingresos.....	416
Cuadro N° 173. Estado de resultados.....	417
Cuadro N° 174. Flujo de caja.....	418
Cuadro N° 175. Análisis financiero de la RICANCIE.....	419
Cuadro N° 176. Resumen de programas y proyectos para el fortalecimiento del producto turístico comunitario de la RICANCIE .....	424
Cuadro N° 177. Proyecto 1.1. Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turística con estándares de calidad de las comunidades filiales a la RICANCIE.....	427
Cuadro N° 178. Proyecto 1.2. Implementación de facilidades turísticas en las comunidades filiales a la RICANCIE .....	431
Cuadro N° 179. Presupuesto del programa implementación de la planta y facilidades turísticas .....	434
Cuadro N° 180. Cronograma del programa implementación de la planta turística y facilidades turística.....	434
Cuadro N° 181. Proyecto 1.1. Diversificación e innovación del producto turístico comunitario RICANCIE.....	437
Cuadro N° 182. Proyecto 1.2. Difusión de la oferta turística del producto comunitario RICANCIE.....	439
Cuadro N° 183. Presupuesto del programa de diversificación de productos turísticos y difusión turística .....	442
Cuadro N° 184. Cronograma del programa de diversificación de productos turísticos y difusión turística .....	442
Cuadro N° 185. Proyecto 1.1. Capacitación y formación del equipo de gestión comunitario de los CTCs filiales a la RICANCIE para la prestación de servicios turísticos de calidad.....	444
Cuadro N° 186. Proyecto 1.2. Fortalecimiento del sistema organizativo y participativo de las comunidades filiales a la RICANCIE .....	447
Cuadro N° 187. Presupuesto del programa de potencialización de capacidades locales.....	450

Cuadro N° 188. Cronograma del programa de potencialización de capacidades locales .....	450
Cuadro N° 189. Proyecto 1.1. Recuperación de las técnicas de cultivo ancestral mediante la implementación de chacras familiares en las comunidades filiales a la RICANCIE .....	453
Cuadro N° 190. Proyecto 1.2. Recuperación de las prácticas y usos ancestrales de plantas medicinales en las comunidades filiales a la RICANCIE.....	456
Cuadro N° 191. Proyecto 1.3. Implementación de talleres para la diversificación de artesanías en las comunidades filiales a la RICANCIE.....	458
Cuadro N° 192. Recopilación de las tradiciones orales ancestrales (cuentos, leyendas, mitos y música) de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE .....	460
Cuadro N° 193. Presupuesto del programa de revalorización y fortalecimiento de las manifestaciones y representaciones culturales .....	463
Cuadro N° 194. Cronograma del programa de revalorización y fortalecimiento de las manifestaciones y representaciones culturales .....	463
Cuadro N° 195. Proyecto 1.1. Elaboración de un programa de educación ambiental para los miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE.....	467
Cuadro N° 196. Proyecto 1.2. Propuesta de manejo de los recursos naturales de áreas de uso turístico para las comunidades filiales de la RICANCIE .....	470
Cuadro N° 197. Proyecto 1.3. Campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades filiales de la RICANCIE .....	472
Cuadro N° 198. Presupuesto del programa de educación y conservación ambiental .....	475
Cuadro N° 199. Cronograma del programa de educación y conservación ambiental .....	475
Cuadro N° 200. Resumen de programas, proyectos y presupuesto del plan estratégico para el fortalecimiento del producto turístico comunitario RICANCIE.....	476

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Estructura organizacional de la RICANCIE .....	55
Gráfico N° 2. Organigrama funcional de la RICANCIE .....	57
Gráfico N° 3. Mapa político del cantón Tena .....	74
Gráfico N° 4. Organigrama de la comunidad Machakuyaku.....	103
Gráfico N° 5. Organigrama de la comunidad Río Blanco .....	104
Gráfico N° 6. Organigrama de la comunidad Runa Wasi.....	104
Gráfico N° 7. Organigrama de la comunidad Runa Wasi.....	105
Gráfico N° 8. Organigrama de la comunidad Wasila Talag .....	105
Gráfico N° 9. Organigrama de la comunidad Shinchipura.....	106
Gráfico N° 10. Organigrama de la comunidad Alukus.....	106
Gráfico N° 11. Fotografía de la Piscina Natural Machakuyaku	Por: Issac Grefa.122
Gráfico N° 12. Fotografía de la Cueva del Duende	Por: Issac Grefa .....125
Gráfico N° 13. Fotografía del Bosque primario Río Blanco	Por: Issac Grefa .....128
Gráfico N° 14. Fotografía de la Cascada Amarun Paccha	Por: Issac Grefa.....131
Gráfico N° 15. Fotografía del Río Huambuno	Por: Issac Grefa .....134
Gráfico N° 16. Fotografía del Río Arajuno	Por: Issac Grefa.....137
Gráfico N° 17. Fotografía del Bosque petrificado Río Rodríguez	Por: Issac Grefa .....140
Gráfico N° 18. Fotografía del Bosque primario Chuva Urku	Por: Issac Grefa .....144
Gráfico N° 19. Fotografía del Río Cusano	Por: Issac Grefa.....147
Gráfico N° 20. Fotografía del bosque primario Wasila	Por: Issac Grefa.....150
Gráfico N° 21. Fotografía de la cascada Pita Yaku	Por: Issac Grefa.....153
Gráfico N° 22. Fotografía del río Jatun Yaku	Por: Issac Grefa .....156
Gráfico N° 23. Fotografía de la piscina natural Waysa Yaku	Por: Issac Grefa ....159
Gráfico N° 24. Fotografía cascada Amarun Paccha.....	162
Gráfico N° 25. Fotografía de la montaña Galeras Urku.....	163
Gráfico N° 26. Fotografía de la vestimenta típica ancestral .....	166
Gráfico N° 27. Fotografía de los accesorios .....	168
Gráfico N° 28. Fotografía de los diseños de figuras.....	169
Gráfico N° 29. Fotografía de la tullpa (fogón) .....	170
Gráfico N° 30. Fotografía de la vivienda actual .....	171
Gráfico N° 31. Fotografía del huerto familiar .....	173

Gráfico N° 32. Fotografía de la recolección de frutos .....	175
Gráfico N° 33. Fotografía maito de tilapia .....	178
Gráfico N° 34. Fotografía de la elaboración de la chicha de yuca .....	180
Gráfico N° 35. Fotografía de trampas ancestrales de caza.....	183
Gráfico N° 36. Fotografía del arma ancestral (cerbatana) .....	183
Gráfico N° 37. Fotografía hombre pescando con atarraya .....	184
Gráfico N° 38. Fotografía de la tejida de un canasto .....	185
Gráfico N° 39. Diseño de la planta turística .....	255
Gráfico N° 40. Plano cabaña general .....	258
Gráfico N° 41. Plano cabaña matrimonial .....	262
Gráfico N° 42. Plano área múltiple .....	267
Gráfico N° 43. Plano cocina-restaurant.....	273
Gráfico N° 44. Credencial de guías.....	279
Gráfico N° 45. Diseño del jardín etnobotánico .....	282
Gráfico N° 46. Imagotipo de la RICANCIE .....	331
Gráfico N° 47. Portada y contraportada del tríptico .....	335
Gráfico N° 48. Diseño de Roll up .....	337
Gráfico N° 49. Diseño Tarjeta de presentación .....	338
Gráfico N° 50. Portada y contraportada de la carpeta.....	340
Gráfico N° 51. Cara interna de la carpeta .....	340
Gráfico N° 52. Diseño del afiche .....	341
Gráfico N° 53. Portada y contraportada de la guía turística .....	352
Gráfico N° 54. Prototipo de camisetas .....	353
Gráfico N° 55. Prototipo de gorras .....	354
Gráfico N° 56. Estructura organizacional de la RICANCIE.....	357
Gráfico N° 57. Organigrama estructural de los CTCs .....	358
Gráfico N° 58. Diagrama de flujo para la reservación.....	372
Gráfico N° 59. Diagrama de flujo para la recepción.....	373
Gráfico N° 60. Diagrama de flujo para el servicio de guianza .....	374
Gráfico N° 61. Diagrama de flujo para el servicio de alimentación .....	375
Gráfico N° 62. Diagrama de flujo para el servicio de hospedaje.....	376
Gráfico N° 63. Diagrama de flujo para la operación del paquete turístico comunitario.....	377



## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo N° 1. Ficha para el levantamiento de información sobre datos generales, ámbito bio-físico, ámbito socio-económico y cultural, ámbito político-institucional y ámbito turístico.	486
Anexo N° 2. Ficha para inventariar atractivos naturales y culturales .....	489
Anexo N° 3. Modelo de encuesta para el turista nacional .....	491
Anexo N° 4. Modelo de encuesta para el turista extranjero.....	494
Anexo N° 5. Reglamento interno de la RICANCIE .....	497

## **I. REESTRUCTURACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE, PERTENECIENTE AL CANTÓN TENA, PROVINCIA DE NAPO**

### **II. INTRODUCCIÓN**

El turismo en Ecuador empieza a desarrollarse a mediados del siglo XX, como una actividad económica y socio-cultural de importancia para el país, la constitución ecuatoriana del año 1992, crea el actual instancia gubernamental Ministerio de Turismo que gestiona, planifica, regula, desarrolla y promueve el turismo de las cuatro regiones; a lo largo de los años ha tomado fuerza y en la actualidad el turismo es la tercera actividad económica de mayor importancia para el país.

Ecuador al ser considerado como uno de los países megadiverso del mundo, heredero de una de las mayores diversidades de ecosistemas y culturas en un territorio relativamente estrecho, cuenta con cuatro regiones tales como costa, sierra, amazonia e insular, caracterizadas por sus impresionantes recursos naturales y raíces ancestrales de pueblos y nacionalidades, las mismas que han permitido consolidar como un destino turístico en todas las modalidades, principalmente el turismo comunitario.

A inicios de los años 90 las instituciones públicas y privadas, ONGs, personas naturales, organizaciones y comunidades indígenas, afroecuatorianos, montubios y mestizos ven la necesidad de innovar un modelo de turismo amigable con la naturaleza, participativo y equitativo con la población, al que lo denominan “turismo comunitario”, teniendo el siguiente concepto *“Turismo comunitario es toda actividad turística solidaria que permite la participación activa de la comunidad desde una perspectiva intercultural, manejo adecuado del patrimonio natural y valoración del patrimonio cultural, basados en un principio de equidad en la distribuciones de los beneficios locales”* (FEPTCE, 2006) el cual se suma a los lineamientos de la visión del turismo sostenible.

El turismo comunitario llega al mercado como un producto distintivo e innovador, captando un segmento de mercado importante, consiente del valor de la conservación ambiental y cultural. Según el Plan de Marketing Turístico del Ecuador 2014, el turismo comunitario es considerado como un producto de consolidación reconocido a nivel nacional e internacional, gestionado y promocionado por el MINTUR y como instancia representativo en la toma de decisiones políticas esta la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador “FEPTCE”.

La Red Indígena de Comunidades del Alto Napo para la Convivencia Intercultural y el Ecoturismo “RICANCIE” fue creada en el año de 1993 llegando a ser la primera organización comunitaria en desarrollar la actividad turística en la Amazonía Ecuatoriana y actualmente es la Corporación Provincial de Turismo Comunitario en la provincia de Napo. Esta organización, cuenta con siete comunidades indígenas que vienen desarrollando el turismo comunitario desde hace veinte años con fundamentos de conservación ambiental y la revalorización de la identidad cultural, ofertando un producto diferente con actividades de convivencia cultural y participación en ceremonias shamánicas, festivales de música y danza, recorridos guiados a sitios sagrados, bosques primarios, visita a ríos y cascadas.

La innovación y diversificación de los productos turísticos permite ampliar la oferta en el mercado, despertar interés y expectativas de visita en los clientes; por lo tanto el producto debe ser técnicamente estructurado para responder y satisfacer las expectativas del turista.

Por lo tanto el producto turístico debe cumplir criterios de calidad en cuanto al servicio y actividades para ser competitivo y consolidarse en el mercado clave. Desde esta perspectiva el turismo comunitario requiere fortalecer el sistema organizativo, capacidades locales, así como implementar y mejorar la planta y facilidades turísticas e infraestructura básica que permitirán el desarrollo eficiente de la actividad turística en las comunidades involucradas.

## **A. JUSTIFICACIÓN**

El turismo comunitario representa una gran oportunidad de desarrollo para las comunidades rurales, dado que la presencia de elementos sociales, naturales y culturales distintivos

permiten la creación y gestión de productos turísticos innovadores que pueden complementar la oferta existente y determinar una mayor inclusión en los beneficios de la actividad turística.

El turismo comunitario ha generado beneficios económicos y mejores condiciones de vida para los miembros de las Operaciones de Turismo Comunitario (OTC) a nivel nacional y principalmente de las comunidades pertenecientes a la “RICANCIE” partiendo del aprovechamiento responsable y sostenible de los recursos naturales y culturales que se encuentran en sus territorios.

La RICANCIE en su larga trayectoria con la oferta del producto turístico comunitario ha alcanzado mantener su nivel de organización y operatividad de una manera auto sostenible, sin embargo, a partir de los últimos años se ha visualizado una creciente deficiencia en la prestación del servicio ofertado, caracterizado principalmente por la falta de diversificación del producto e inestabilidad organizacional, insuficiente acceso a mercados emisores, limitado manejo profesional en las áreas administrativas y gerenciales, a lo cual se suma los escasos proyectos turísticos que promuevan un valor agregado en la oferta y el mejoramiento de la calidad del producto.

Con este argumento la dirigencia de la organización considera como alternativa de solución a la problemática mencionada “Reestructurar el producto turístico comunitario RICANCIE”, con la finalidad de que esta acción permita la diversificación de la oferta vinculando nuevas actividades y servicios que articuladas a los procesos de organización y participación de las comunidades garantizando no solo la mejora de la actividad turística sino también nuevas oportunidades de mercado para dinamizar la economía local y mejorar la calidad de vida de los comuneros.

### **III. OBJETIVOS**

#### **A. OBJETIVO GENERAL**

Reestructurar el producto turístico comunitario “RICANCIE”, perteneciente al cantón Tena, provincia de Napo.

#### **B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Evaluar el potencial turístico de las comunidades que pertenecen a la “RICANCIE”.
2. Diseñar la estructura técnica del producto turístico comunitario RICANCIE.
3. Establecer la unidad de gestión del producto turístico comunitario RICANCIE.
4. Elaborar el estudio económico-financiero “RICANCIE”.
5. Definir estrategias para el fortalecimiento del producto turístico comunitario RICANCIE.

#### **C. HIPÓTESIS**

##### **1. Hipótesis de trabajo**

La reestructuración de la oferta orientará el proceso técnico de desarrollo del producto turístico comunitario RICANCIE.

## **IV. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA**

### **A. TURISMO**

En la Cuenta Satélite del Turismo de México (1998) se define al turismo como “el desplazamiento momentáneo que realizan las personas y comprende las acciones que efectúan durante sus viajes y estancia fuera de su entorno habitual”. Cuando una persona realiza un viaje sin motivo de lucro, requiere de una innumerable cantidad de servicios que van desde transporte, hospedaje y alimentos hasta distracciones, esparcimiento o compras. Así, el turismo engloba un conjunto de actividades que producen los bienes y servicios que demandan los turistas.

La Organización Mundial de Turismo (1991), durante la Conferencia Internacional de Estadísticas de Turismo y Viajes, revisó y actualizó conceptos así menciona que el turismo comprenden las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a los de su entorno habitual, por un período inferior a un año, con fines de ocio, por negocio y otros motivos. De esta forma, como una actividad que realizan los visitantes, el turismo no constituye una actividad económica productiva, sino una actividad de consumo.

### **B. TURISMO SOSTENIBLE**

Aquellas actividades turísticas respetuosas con el medio natural, cultural y social, y con los valores de una comunidad, que permite disfrutar de un positivo intercambio de experiencias entre residentes y visitantes, donde la relación entre el turista y la comunidad es justa y los beneficios de la actividad es repartida de forma equitativa, y donde los visitantes tienen una actitud verdaderamente participativa en su experiencia de viaje (CAPECE G, 1997).

### **C. TURISMO COMUNITARIO**

Según el plan quinquenal de turismo comunitario elaborado por la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador (2006), el concepto de turismo comunitario es la

“relación de la comunidad con los visitantes desde una perspectiva intercultural en el desarrollo de viajes organizados con la participación consensuada de sus miembros, garantizando el manejo adecuado de los recursos naturales, la valoración de sus patrimonios, los derechos culturales y territoriales de las nacionalidades y pueblos para la distribución equitativa de los beneficios generados”.

Además Turismo Comunitario significa Turismo Responsable, en el respecto del medio ambiente y de la sensibilidad de la comunidad huésped.

#### **D. DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL ÁREA**

La palabra diagnóstico se usa desde hace mucho tiempo en el campo de la medicina; todo el proceso, desde la observación del aspecto físico del paciente. Los síntomas o malestares que sufren diferentes tipos de análisis, hasta la conclusión a la que llega el médico se llama diagnóstico.

El punto de partida es casi siempre una situación irregular, el diagnóstico es un proceso de investigación, registro y ordenamiento de la información que nos permite conocer la realidad, o un aspecto de ella.

Todo diagnóstico desemboca en conclusiones prácticas, pues no solo la mera suma de informaciones y reflexiones, también implica conclusiones para la práctica a corto y largo plazo, a partir de una comprensión del problema, se formulan una serie de ideas concretas para la acción.

El diagnóstico participativo es una metodología participativa y cualitativa, que permite recoger datos relacionados con las opiniones, sentimientos y conocimientos que la gente tiene sobre un determinado aspecto. Este se realiza a partir de talleres y consultas (entrevistas) a la población local. Los datos que muestran los diagnósticos locales permiten tener una visión general de la situación socio-económica de la población, desde el punto de vista de la propia población.

La caracterización socio-económica y cultural del área debe complementarse y profundizar a partir de la recolección y análisis de información socio-económica de fuentes bibliográficas como estudios oficiales, hechos a nivel nacional o local que permitan conocer la situación de los servicios, las vías de acceso, las condiciones de salud, de educación, el crecimiento demográfico entre otros”(VALAREZO, M. 1995).

En el área de influencia donde se ubicará y desarrollará el proyecto de ecoturismo, se recopila información referente a los ámbitos: biofísico, socioeconómico, político institucional y turístico.

**Cuadro N° 1.** Matriz de diagnóstico situacional

Ámbitos	Información a recabar
<b>1. Físico Espacial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- División política administrativa</li> <li>- Límites</li> <li>- Vías de acceso</li> </ul>
<b>2. Socio Cultural</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etnicidad (nacionalidad y pueblo)</li> <li>- Historia</li> <li>- Población (total habitantes, número de familias, distribución por género y edad)</li> <li>- Migración</li> <li>- Nivel de instrucción</li> <li>- Profesión u ocupación</li> <li>- Servicios básicos disponibles (agua, energía, alcantarillado, recolección de desechos)</li> <li>- Vivienda (tipo, propiedad, características)</li> <li>- Salud</li> <li>- Educación (tipo de establecimientos, niveles, número de estudiantes y docentes)</li> </ul>



Ámbitos	Información a recabar
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medios de transporte (unidades, frecuencia, precios)</li> <li>- Comunicación</li> <li>- Servicios sanitarios ( tipo de baños, letrina, pozo ciego, pozo séptico)</li> <li>- Combustibles utilizados</li> <li>- Abastecimiento de productos</li> </ul>
<b>3. Ecológico Territorial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Condiciones ambientales de la zona</li> <li>- Clasificación ecológica</li> <li>- Usos del suelo (tipo, porcentaje, mapas)</li> <li>- Descripción general de flora y fauna especies endémicas o en peligro de extinción (familia, nombre común, científico, usos)</li> <li>- Hidrología</li> <li>- Problemas Ambientales</li> </ul>
<b>4. Económico Productivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades económicas (tipo, ocupación)</li> <li>- Desarrollo actual del turismo en la zona</li> <li>- Participación o interés de la población en el desarrollo turístico</li> </ul>
<b>5. Político Administrativo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración interna (organigrama, composición administrativa, funciones)</li> <li>- Asociatividad: análisis respecto al apoyo público o privado para el desarrollo turístico</li> <li>- Instituciones que trabajan en la zona.</li> </ul>

**Fuente:** TIERRA, P. 2009. "Texto básico de Planificación Territorial"

## E. ANÁLISIS DE PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS

### 1. Matriz FODA

El FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), es uno de los instrumentos analíticos cuando se trata de evaluar colectivamente procesos internos de una organización o comunidad. También es utilizado con fines de diagnóstico como un instrumento de autoevaluación dentro de un proceso (TIERRA, P. 2008).

**Cuadro N° 2.** Matriz FODA

FORTALEZAS	Lo que tenemos de positivo, lo bueno, lo mejor al interior de la organización.
DEBILIDADES	Las limitaciones, lo que nos impide salir adelante como organización, lo negativo al interior de la organización.
OPORTUNIDADES	Lo que podemos conseguir o aprovechar del entorno de fuera de la organización.
AMENAZAS	Lo que puede afectar a la organización desde fuera de la misma que nos acecha peligros externos.

## F. GESTIÓN DE CALIDAD

En la guía de buenas prácticas de turismo sostenible de Rainforest Alliance (2008) menciona que la gestión consiste en realizar ciertas actividades con el fin de lograr lo que se desea. En términos empresariales, la gestión consiste en planear, dirigir, ordenar, disponer, organizar y administrar todas las actividades que nos permitirán alcanzar una meta o concretar un proyecto, como por ejemplo, hacer de una empresa una iniciativa exitosa.

La gestión eficiente es esencial para que se alcancen: la competitividad, la calidad, la sostenibilidad económica, la eficiencia y por lo tanto el éxito.

## **1. La calidad**

Álvarez Sousa (2005) sostiene que abordar la problemática de la calidad del turismo implica analizar no sólo la satisfacción de los turistas con los distintos servicios (calidad total), sino también la contribución del turismo al desarrollo sostenible e integral de las sociedades locales. Ambos componentes constituyen la calidad global. Esta contribución al desarrollo ha de medirse por la contribución al enriquecimiento de los distintos subsistemas que forman la estructura social, con sus respectivos capitales: capital social, capital simbólico, capital humano, capital financiero, capital infraestructural, capital patrimonial y capital medioambiental.

El término calidad usualmente se emplea como adjetivo, sin embargo es un sustantivo. La calidad es buena o es mala. Tradicionalmente, la calidad en un producto o servicio ha significado una aptitud para el uso deseado. Por sí sola, la calidad es la descripción de algún producto o servicio bueno a malo. La calidad no es un valor, sin embargo muchas veces se lo confunde con la palabra satisfacción que produce el producto o servicio al ser consumido.

Los principios fundamentales de la calidad son:

Alcanzar la plena satisfacción de las necesidades y expectativas de clientes y empleados.

Asegurar un compromiso total por parte de dirigentes o encargados y un liderazgo eficiente orientado a la calidad.

Promover la participación y compromiso de todos los integrantes de la organización y el trabajo en equipo orientado a la calidad. La calidad se debe aplicar a toda la cadena de valor de la empresa, por lo tanto este principio incluye también a proveedores.

Asegurar y controlar que la calidad esté presente en todos los procesos del emprendimiento turístico.

Gestionar del emprendimiento turístico de forma ordenada, sistemática y metódica.

Implementar un sistema de mejora continua en todas las actividades y procesos de la organización.

Lograr la administración y manejo de la empresa en forma objetiva y basada en hechos y datos reales (sistema financiero y contable, por ejemplo). No se deben dirigir las acciones de la organización basados solamente en intuición.

Crear relaciones de beneficio mutuo entre el emprendimiento turístico y los demás miembros de la cadena de valor.

### **Criterios de calidad**

En la guía de buenas prácticas de turismo sostenible de Rainforest Alliance (2008) sostiene que en una organización o proyecto turístico el sistema de calidad se compone de diez criterios básicos que permiten evaluar si se está alcanzando la calidad. Los primeros seis corresponden a criterios que se deben implementar. Los siguientes son criterios gracias a los cuales podemos evaluar nuestros logros.

**Liderazgo:** se refiere a que las personas que administran y manejan la empresa motiven a los demás para lograr la mejora continua y por ende, la calidad.

**Planificación:** en la organización se lleva a cabo un proceso de planificación interna en el cual los objetivos y estrategias están planteados considerando la calidad como un requisito y una meta.

**Gestión del personal:** el personal y la empresa están organizados en forma eficiente, el personal es dirigido y capacitado correctamente y se asegura la participación de todos para alcanzar la calidad.

**Recursos:** todos los recursos de la empresa se aprovechan y se manejan con el fin de lograr las estrategias, alcanzar los objetivos y asegurar la calidad. Los recursos pueden ser materiales, técnicos, humanos y otros.

**Procesos:** los procesos se diseñan y se adaptan para garantizar la eficiencia y la mejora permanente de la empresa. La calidad está presente en cada paso y en cada empleado responsable de procesos.

**Servicio al cliente:** se cuenta con una estrategia de servicio al cliente que busca satisfacer las necesidades al mismo tiempo que se exceden las expectativas de los clientes.

**Satisfacción del cliente:** evalúa la percepción de los clientes hacia los productos y servicios que les ha ofrecido la organización.

**Satisfacción del personal:** se analiza cómo perciben los empleados a la empresa y su nivel de satisfacción con su trabajo.

**Impacto en la sociedad:** cómo perciben las demás personas a la empresa, su proyección hacia la comunidad y el papel que juega en ella.

**Resultados del negocio:** se mide a qué nivel ha alcanzado la empresa sus objetivos y su rendimiento económico.

## **G. INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS**

Los atractivos turísticos son el conjunto de lugares, bienes, costumbres y acontecimientos que por sus características propias o de su ubicación en un contexto atraen el interés del visitante (MINTUR, 2004).

### **1. Inventario de atractivos turísticos naturales y culturales**

Según el MINTUR, 2004 manifiesta que el inventario de atractivos turísticos es el proceso mediante el cual se registra ordenadamente los factores físicos, biológicos y culturales que como conjunto de atractivos, efectiva o potencialmente puestos en el mercado, contribuyen confrontar la oferta turística del país. Proporcionan información importante para el desarrollo del turismo, su tecnificación, evaluación y zonificación en el sentido de diversificar las áreas

del desarrollo turístico. Para ello se requiere tener muy claros los conceptos de atractivo y facilidad turística.

## **2. Clasificación de los atractivos**

Los atractivos se clasifican en dos grupos: SITIOS NATURALES y MANIFESTACIONES CULTURALES. Ambas categorías se agrupan en tipos y subtipos. En la categoría de sitios naturales se reconocen los tipos: montañas, planicies, desiertos, ambientes lacustres, ríos, bosques, aguas subterráneas, fenómenos espeleológicos, costas o litorales, ambientes marinos, tierras insulares, sistema de áreas protegidas.

En la categoría manifestaciones culturales se reconocen los tipos: históricos, etnográficos, realizaciones técnicas y científicas, realizaciones artísticas contemporáneas y acontecimientos programados. (MINTUR, 2004).

## **3. Jerarquización de los atractivos**

Los atractivos de acuerdo a la jerarquización, deben responder aproximadamente a la siguiente descripción.

**Jerarquía IV.** Atractivo excepcional de gran significación para el mercado turístico internacional, capaz por sí solo de motivar una importante corriente de visitantes actual o potencial.

**Jerarquía III.** Atractivo con rasgos excepcionales en un país, capaz de motivar una corriente actual o potencial de visitantes del mercado interno, y en menor porcentaje el internacional, ya sea por sí solos o en conjunto con otros atractivos contiguos.

**Jerarquía II.** Atractivo con algún rasgo llamativo, capaz de interesar a visitantes de larga distancia, ya sea del mercado interno y receptivo, que hubiesen llegado a la zona por otras motivaciones turísticas, o de motivar corrientes turísticas actuales o potenciales, y atraer al turismo fronterizo de esparcimiento.

**Jerarquía I.** Atractivos sin mérito suficiente para considerarlos a nivel de las jerarquías anteriores, pero que igualmente forman parte del patrimonio turístico como elementos que pueden complementar a otros de mayor jerarquía en el desarrollo y funcionamiento de cualquiera de las unidades que integran el espacio turístico (**TIERRA P, 2009**).

#### **4. Facilidad turística**

Comprende el conjunto de bienes y servicios que hacen posible la actividad turística. Se refiere a las instalaciones donde los visitantes pueden satisfacer sus necesidades y los servicios complementarios para la práctica del turismo (**MINTUR, 2004**).

#### **5. Actividades Turísticas**

Art. 42.- Actividades turísticas.- Según lo establecido por el Art. 5 de la Ley de Turismo se consideran actividades turísticas las siguientes:

- a) Alojamiento;
- b) Servicio de alimentos y bebidas;
- c) Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;
- d) Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento.

#### **6. Atractivos culturales**

El conocimiento de la expresión popular en sus distintas manifestaciones se hace indispensable para el estudio profundo de las sociedades, de allí la importancia de volver a mirar hacia los elementos ancestrales que sirvieron de patrones a la transculturación hispánica y europea en general, con el fin de saber a qué atenernos en lo que relaciona con lo auténtico de nuestra fisonomía; con los orígenes mismo de nuestro haber, con lo que podemos considerar como propio nuestro, lo complementario de nuestras ancestrales formas de civilización y cultura, los nuevos hechos socioculturales de la modernidad.”

### **a. Patrimonio cultural**

TORRES, V. 1994 manifiesta que son todos los elementos que conforman la identidad de un grupo humano e incluye tres tipos de bienes:

#### **1) Cosas de respecto**

Que forman parte de la cultura material como pucaras, tolas, pirámides, casas, caminos, veredas, terrazas, camellones, al igual que los bienes de la naturaleza como nevados, valles, cerros, lomas, ríos, quebradas, animales, aves, plantas que tienen valor histórico, uso social y significado ritual o sagrado para sus habitantes.

#### **2) El saber popular diario**

De las familias y personas que son indispensables para la sobre vivencia, de acuerdo con sus costumbres y tradiciones, como por ejemplo: la artesanía textil, la artesanía del barro, las formas de preparar la comida, de cultivar la tierra, de construir y construir las casas. Son también parte del Patrimonio los productos de estos hábitos: la ropa, sombrero, ponchos, la comida, herramientas agrícolas y demás bienes.

#### **3) Los símbolos y valores**

Que muestran los sentimientos y estados de ánimo de las personas, familias y comunidades, como las canciones, las leyendas, los mitos, sueños, coplas, adivinanzas, música, bailes, danzas, diseño, dibujos y colores de los tejidos; y demás formas de expresión artística e histórica oral.

### **7. Imagen turística**

Garcés, F (1995) menciona que la imagen turística “Es la declaratoria de la aptitud turística de un sitio, considerando la jerarquía de los atractivos. A través de la imagen turística se



establecerá cuáles son las características más relevantes de un sitio que lo hace propicio para la actividad turística.”

## H. SISTEMA TURÍSTICO

El sistema turístico por su parte está constituido por un conjunto de elementos interdependientes que permiten su funcionamiento y que se encuentra en estrecha relación con la vida de todos los pueblos, ya sea que su involucramiento sea como turistas o como anfitriones. El turismo se estructura en cuatro elementos sustanciales a saber: los atractivos y las consiguientes actividades que éstos posibilitan, la infraestructura social, la planta turística y la superestructura. Estos elementos configuran la oferta turística y se sintetizan en los productos turísticos que se ofrecen a los visitantes (TIERRA P, 2006).



**Fuente:** Patricia Tierra, 2006 Texto Básico Planificación Territorial.

## I. DISEÑO TÉCNICO

Herrera M (2001) menciona que el estudio técnico busca verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende. Este estudio se puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son:

### **1. Tamaño óptimo**

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada que se expresa en unidades de producción por año, esta determinación es difícil porque las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo.

El tamaño también depende de los turnos trabajados, ya que para un cierto equipo instalado, la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará. *Ibid*

### **2. Localización óptima del proyecto**

Es necesario tomar en cuenta no solo factores comunitarios, como pueden ser los costos de transporte de materia prima y el producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como los apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad y otros. *Ibid*

### **3. Ingeniería del proyecto**

Se puede decir que, técnicamente, existen diversos procesos productivos opcionales que son básicamente los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital.

Están englobados entre otros estudios, como son el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología seleccionada: en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que por fuerzas se calculan todas y cada una de las áreas que forman la empresa. *Ibid*

#### **4. Producto turístico**

##### **a. Concepto**

Philip Kotler y Gary Armstrong (2003) definen “un producto es un conjunto de características tangibles. Los consumidores tienden a ver los productos como conjuntos complejos de beneficios que satisfagan sus necesidades centrales, luego se debe diseñar el producto real y encontrar formas de aumentarlo, ofreciendo servicios y beneficios adicionales al consumidor para mayor satisfacción de los mismos”.

Un producto se define como el conjunto de atractivos físicos y psicológicos (tangibles e intangibles) que el consumidor cree que tiene un bien o servicio para satisfacer sus necesidades o deseos.

La parte tangible la constituye el producto en sí, tal como es ofrecido en el mercado, mientras que la intangible está vinculada a la percepción que los consumidores tienen de los productos.

##### **b. Características del producto**

Pedro Gonzales Santamaría (2013) en el master de gestión turística realiza una diferenciación en relación con los servicios, existen unas características que los diferencian de los bienes: se trata de la intangibilidad, la inseparabilidad, la heterogeneidad y el carácter perecedero.

Mientras Middleton y Clarke (2001) señalan, además, otras características propias de los servicios turísticos, que junto a las mencionadas establecerían un carácter diferenciador de éstos sobre el conjunto de servicios de otros sectores de actividad. Se trata de la estacionalidad, los elevados costes fijos de las operaciones y la interdependencia de los distintos productos turísticos.

La estacionalidad es una característica inherente al turismo y que determina en gran medida las estrategias empresariales de las compañías que operan en el sector. Al ser un servicio que se consume de forma mayoritaria en época vacacional, períodos en las épocas festivas y que

coinciden con aquellas en las que la climatología es más benigna permitiendo que exista grandes variaciones en la demanda según la época del año en la que nos encontremos.

Otra característica de los servicios turísticos son los elevados costes fijos que acarrea poner en marcha las infraestructuras necesarias. Desde hoteles a aeropuertos, la necesidad de unas complejas infraestructuras determina el desarrollo del sector en determinadas áreas geográficas.

Otro aspecto diferencial del producto turístico es la interdependencia de los distintos productos turísticos. Ciertamente, resulta difícil imaginar una disociación, en el caso de un viaje combinado, entre el desplazamiento al lugar de destino y el alojamiento en un establecimiento hotelero. También existen productos turísticos como las visitas guiadas o el alquiler de vehículos que se conjugan con los anteriores para conformar un producto turístico integrado, en el que cada uno de sus componentes adquiere gran importancia en el resultado final de la producción del servicio.

### **c. Componentes del producto turístico**

El producto turístico está formado por componentes tangibles e intangibles como:

- Recursos turísticos
- Servicios
- Recreación
- Imágenes y valores simbólicos
- Interpretación

### **d. Tipos de productos**

Existe una amplia gama de productos y servicios que se ofrecen en el mercado, sea como parte de un paquete o de manera individual. Podemos distinguir entre productos tradicionales o convencionales y productos alternativos, entre estos últimos tenemos al ecoturismo que

tiene como la finalidad la realización de actividades en áreas naturales contribuyendo a su conservación (OÑATE S, 2006).

Entre los convencionales destacan el de sol y playa, visitas a ciudades para desarrollar actividades culturales.

Los elementos que configuran un producto turístico son:

- Recursos turísticos, constituyen la materia prima básica para el desarrollo del turismo, de su valoración y jerarquía depende el interés del visitante para conocerlos. Se clasifican en naturales e históricos-culturales, dentro de ellos tenemos:

Asociación al agua, playas, ríos, etc. Donde se realizan actividades como baño, pesca, deportes entre otras.

- Infraestructura turística, conformada por las empresas que se dedican a la prestación de servicios turísticos de todo tipo como transporte, alojamiento, alimentos y bebidas, información turística, etc.
- Infraestructura instalaciones públicas, permiten el acceso, uso y disfrute de los atractivos y de la infraestructura turística. Entre otras tenemos: carreteras, puertos, aeropuertos, servicios básicos.

Servicios complementarios, de carácter privado o público como teatros, salas de fiesta, instalaciones deportivas, instituciones financieras, servicios de salud.

Si el producto turístico es la combinación de estos elementos existe alguien que los une, ese es el trabajo de los operadores y agentes de viaje, quienes combinan estos elementos y los ofrecen en el mercado como un producto turístico completo.

El factor clave del producto turístico constituye los atractivos o recursos existentes en un determinado destino ya que constituyen la fuente de motivación que origina el desplazamiento de los turistas (OÑATE S, 2006).

#### **e. Diseño de un producto turístico**

Para diseñar un producto turístico es necesario seguir los siguientes pasos:

##### **1) Diseño o borrador del proceso turístico**

Se analiza la viabilidad global del mismo, mediante el estudio de los factores internos de la empresa y los factores externos del destino turístico, realizando un presupuesto económico aproximado. Si la programación se enfoca a la demanda no hay un problema de riesgo de venta, el único problema es la diferencia de empresas competidoras. Realmente el problema aparece cuando la programación se realiza ajustándola a la oferta, ya que puede aparecer excedente de producción al final del proceso (OÑATE S, 2006).

##### **2) Diseño de programación o planificación del producto o servicio**

En el que una vez analizada la viabilidad económica y técnica del producto, se establece la cantidad de elementos del mismo. Posteriormente se realiza el itinerario, integrado los productos turísticos que se ofertan, las actividades y las relaciones de tiempo (OÑATE S, 2006).

##### **3) Elección de proveedores y establecimientos**

Consiste en determinar específicamente las empresas subcontratadas o asociadas que van a participar en el proceso de producción, para lo cual se recomienda una inspección de las empresas de destino turístico que determine la calidad, la forma de prestación de los servicios y el precio (OÑATE S, 2006).

## **5. Definición de un circuito**

Constituye el conjunto de atractivos y las actividades que se realizaran para satisfacer las necesidades o requerimientos de los turistas. Para la conformación del circuito se considera la jerarquía de los atractivos, ya que estos constituyen la principal fuente de motivación para ser visitados por los turistas.

Las actividades que se programan deberán guardar relación con las características de los turistas, para ello se considera el perfil del turista, identificando con claridad el segmento o segmentos a los que pretendemos llegar.

Los tiempos de traslado, visitas y esperas deben manejarse con sumo cuidado con la finalidad de hacer atractivos el circuito y no recargarlo de actividades que podrían saturar a los visitantes (OÑATE S, 2006).

## **6. Itinerario**

Constituye la programación de las actividades y visitas a los atractivos con los tiempos correspondientes. Se planifican con anterioridad y su concreción influye en el grado de satisfacción del turista (OÑATE S, 2006).

# **J. DIFUSIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO**

## **1. Concepto**

“La distribución es el instrumento de marketing que relaciona la producción con el consumo, siendo su función poner el producto a disposición del consumidor final en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo (GURRÍA, M. 1991).

## **2. Canal de distribución**

Dentro del marketing turístico, los canales o redes de distribución son la estructura que se forma en un mercado turístico por el conjunto de organizaciones, con el objetivo principal de facilitar y poner a disposición de los posibles compradores los productos de los diferentes fabricantes realizando la concreción de la venta, confirmándola y efectuando su cobro (GURRÍA, M. 1991).

## **3. Estrategias del canal de distribución**

Existen dos orientaciones alternativas, o bien se puede realizar una combinación de ambas:

### **a. Estrategia de empuje (push)**

El productor planifica que el canal le sirva como instrumento para promover su producto.

### **b. Estrategia de atracción (pull):**

El productor dirige la promoción del producto directamente al consumidor final, encargándose plenamente él de todas las actividades oportunas, con el objetivo de fomentar por sí mismo la demanda del producto y atraer al consumidor hacia el canal de distribución.

Una vez elegido el segmento a trabajar o mercado objetivo y con el producto en poder, o próximo a ser fabricado; debemos darle POSICIONAMIENTO, es decir, dotarle de una personalidad clara y definida en el mercado y en la mente de nuestro consumidor meta. (GARCÍA, B. 2006).

Esto se logra trabajando en el denominado Marketing Mix que está basado en los siguientes componentes:



### **1) Producto y/o servicio**

Una de las definiciones más claras sobre producto es aquella que indica que es un bien (tangible) o servicio (intangibile) que cubre alguna necesidad específica de un grupo de consumidores.

### **2) Precio**

El precio es la equivalencia monetaria del valor que los consumidores asignan a un producto o servicio.

### **3) Plaza**

Si se tiene un buen producto, con un buen precio, corresponde ahora hacerlo llegar a los posibles compradores en la forma más rápida y eficiente. Esto se llama Plaza o Distribución.

### **4) Promoción y publicidad**

El mejor producto, con un buen precio y eficazmente distribuido no será bien recibido por los consumidores si éstos no conocen sus beneficios o si no se sienten motivados a comprarlo y usarlo. Por esta razón es labor esencial del productor comunicar al consumidor las características y beneficios y hacerlos en forma agradable posible a la vista y oídos del consumidor potencial. (GARCÍA, B. 2006)

### **4. Canales de promoción**

- ✓ Medios de comunicación
- ✓ Contactos interpersonales
- ✓ Promoción de ventas.

### **a. Principales tipos de canales de distribución**

#### ✓ **Canal largo**

Número de intermediarios elevado.

#### ✓ **Como mínimo intervienen el fabricante**

Mayorista, detallista y consumidor.

#### ✓ **Canal corto**

Número de intermediarios reducido.

#### ✓ **Constituido por el fabricante, el detallista y el consumidor**

Se elige esta forma cuando el número de detallistas es muy reducido o tiene un alto potencial de compra.

#### ✓ **Canal directo**

Canal en el que no hay intermediarios entre productor y consumidor final. Se utiliza cuando la producción y el consumo están próximos, o el volumen de venta es reducido, por ejemplo un artesano que vende directamente su obra.

Estos tres canales son los básicos, pero continuamente surgen nuevas formas de canal de distribución cuyo objetivo es lograr mayor eficiencia y eficacia en el sistema de distribución.

## **K. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COMUNITARIA**

En el documento Estrategias de Gestión Comunitaria Friedberg, Erhard (1993) menciona que la gestión comunitaria está compuesta por una serie de factores complejos. Uno de sus

ejes centrales es el empoderamiento de las comunidades que significa que estas son capaces de administrar, operar y mantener el sistema con criterios de eficiencia y equidad tanto social como de género. Las comunidades toman todas las decisiones relacionadas con los sistemas que mejor les favorezca, tienen el control de los recursos (técnicos, financieros, de personal), y establecen relaciones horizontales con las agencias gubernamentales y no gubernamentales que apoyan su trabajo. El empoderamiento subraya el carácter autónomo de la gestión comunitaria frente a los entes de apoyo sean estatales o no. En esta visión de la gestión comunitaria se consolida en la constitución de una organización cuyos miembros tienen la representación legítima de la comunidad y defienden sus intereses.

Un elemento igualmente importante es la consideración de que estas organizaciones son culturalmente híbridas. En la práctica se dan procesos de hibridación que lleva a que la gestión comunitaria tenga sesgos muy propios del contexto en el cual se origina y opere con lógicas particulares. Un aspecto distintivo por excelencia de la gestión comunitaria frente a la gestión privada está dado por su carácter de representante del interés público, de ahí que mientras las organizaciones prestadoras de servicios administradores de carácter privado tienen como objetivo principal la generación y apropiación particular de las ganancias, en la gestión comunitaria cuando hay ganancia se debe hacer una redistribución social de la misma.

## **L. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO**

### **1. Análisis económico y financiero**

El análisis económico ayuda a verificar cómo genera resultados una empresa y cómo mejorarlos.

#### **a. Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros. Beneficio antes de intereses e impuestos (BAI)-Activo total. El ratio de

rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés return on investments, rentabilidad de las inversiones). Cuando más elevado sea este ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo. Esta rentabilidad económica (rendimiento del activo) puede compararse con el coste medio de la financiación. Si se cumple la siguiente condición: Rentabilidad económica > Coste medio de la financiación significa que el beneficio de la empresa es suficiente para atender el coste de la financiación (**PRIETO G – ESPINOSA D, 2012**).

### **b. Rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial).

Beneficio neto-Neto patrimonial. Este ratio también se denomina ROE (del inglés return one equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta (**PRIETO G – ESPINOSA D, 2012**).

### **c. Rentabilidad de clientelas**

El análisis de rentabilidad de clientes consiste en la asignación de todos los ingresos y elementos de costo a cada cliente individual y segmento de clientes, a partir de sus características. El análisis de la rentabilidad de clientes ayuda a las empresas a determinar qué vender, a quién venderle y a través de qué estrategia de canales, al proveer una clara comprensión de las implicancias de ingresos y costos de las diferentes decisiones comerciales (optimización de portafolio, racionalización de productos, estrategias de captación, planes de retención, etc.).

El análisis de rentabilidad de clientes actual genera insight que asiste a la alta gerencia en decisiones relativas a:

- Reducción de gastos
- Estrategias de captación y retención de clientes
- Presupuestación y performance management
- Gestión del ciclo y Pricing de los productos

Permite realizar escenarios “what-if” con mayor precisión (por ejemplo, cómo se vería nuestra rentabilidad en 5 años si continuamos con la tasa y composición actual de captación y fuga de clientes (**PRIETO G – ESPINOSA D, 2012**)).

#### **d. Indicadores de la rentabilidad financiera**

En el documento Indicadores de Gestión, Bedoya J (2007) considera que la alta dirección de una organización debe tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiación.

Los índices tradicionales, aunque siguen siendo válidos, no reflejan completamente la situación financiera de la empresa, existen nuevos elementos de medición. Algunos de ellos:

- **Contribución financiera.** Es la verdadera forma de cálculo para determinar la rentabilidad patrimonial. El accionista al adquirir deuda, está corriendo un riesgo y este debe generar un remanente por encima del costo de capital como consecuencia del endeudamiento. En realidad la contribución financiera es el remanente que queda de la deuda. *Ibid*
- **Efectivo generado en la operación.** El indicador por excelencia para medir la gestión gerencial. El valor resultante muestra la capacidad de la compañía para cubrir incremento del activo operativo de la empresa, es decir el capital de trabajo neto operativo y el incremento del activo fijo. *Ibid*
- **Rentabilidad marginal.** Uno de los indicadores más cruciales. Si ésta rentabilidad no es superior al costo de la deuda, la compañía se verá abocada a un déficit financiero de marca mayor. El uso del activo genera obviamente una utilidad operativa, si ésta, después de

impuestos, no supera el incremento en el activo operativo, la empresa irá hacia una situación de "ahogo" financiero de grandes proporciones. *Ibid*

- **Rentabilidad operativa del activo.** Mide la gestión de la gerencia, es el indicador que verdaderamente muestra la rentabilidad de la inversión. Es de anotar que esta rentabilidad se descompone en dos indicadores: margen operativo y rotación del activo, es decir, una empresa obtiene rendimientos, a través de rotación o a través de margen. Casi ningún balance muestra cómo se llega al resultado final a través del análisis de los dos componentes. *Ibid*
- **Productividad del capital de trabajo neto operativo.** Refleja la necesidad de inversión en activo operativo corriente neto debido a un incremento en ventas, es decir, cuantos centavos requiere la empresa para sostener un aumento de \$1 en facturación. *Ibid*
- **Margen EBITDA.** Muestra los centavos adicionales que genera un aumento de \$1 en ventas. Si la relación de ambos indicadores, muestra un índice menor a 1, la empresa no será capaz de sostener la mayor facturación. Me atrevería a asegurar que esta es la razón principal de quiebras empresariales. *Ibid*
- **El flujo de caja libre partiendo del flujo de tesorería.** La mayoría de los autores financieros calculan el FCL partiendo de la utilidad neta. El suscrito opina que este debe partir del flujo de tesorería. La razón es que la utilidad es una cifra de papel, en cambio el saldo de recaudos menos pagos es una realidad de caja. *Ibid*
- **Índice de contribución.** El uso de este indicador requiere manejar el concepto de Margen de contribución. El índice de contribución muestra la capacidad para cubrir costos y gastos fijos más una utilidad. Muestra cuanto, dada una inversión y/o gasto, tiene que facturar la empresa para obtener ganancias. *Ibid*
- **Comportamiento del capital empleado.** En su más simple definición se considera que el valor del patrimonio es el capital empleado; una mayor refinación considera que al patrimonio hay que sumarle el pasivo. Un concepto de mayor avanzada dice que el capital

empleado es el patrimonio más pasivo financiero. Podemos resumirlo entonces como la suma del activo operativo más el activo no operativo menos el pasivo no financiero. *Ibid*

- **Autofinanciación.** Es la parte del FCL que se reinvierte, son los recursos generados por la empresa. La capacidad de autofinanciación de da a través del FCL y la política de distribución de dividendos. A mayor autofinanciación, mayor autonomía financiera frente al endeudamiento. *Ibid*

#### e. Punto de equilibrio

Para poder comprender mucho mejor el concepto de punto de equilibrio, se deben identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo. Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tantos costos como gastos pueden ser fijos o variables.

Se entiende por costos operativos de naturaleza fija aquellos que no varían con el nivel de producción y que son recuperables dentro de la operación.

Por su parte los gastos operacionales fijos son aquellos que se requieren para poder colocar (vender) los productos o servicios en manos del consumidor final y que tienen una relación indirecta con la producción del bien o servicio que se ofrece. Siempre aparecerán produzcase o no la venta. También se puede decir que el gasto es lo que se requiere para poder recuperar el costo operacional. En el rubro de gastos de ventas (administrativos) fijos se encuentran entre otros: la nómina administrativa, la depreciación de la planta física del área administrativa (se incluyen muebles y enseres) y todos aquellos que dependen exclusivamente del área comercial.

Los costos variables al igual que los costos fijos, también están incorporados en el producto final. Sin embargo, estos costos variables como por ejemplo, la mano de obra, la materia prima y los costos indirectos de fabricación, si dependen del volumen de producción. Por su parte los gastos variables como las comisiones de ventas dependen exclusivamente de la

comercialización y venta. Si hay ventas se pagarán comisiones, de lo contrario no existirá esta partida en la estructura de gastos.

El análisis del punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero **(DIDIER VÁQUIRO J, 2012)**.

#### **f. Indicadores de evaluación económica**

En el manual de Evaluación Económica de Proyectos de Ingeniería del departamento de Ing. Civil de la Universidad de Granada (2009) indica que el estudio económico es la etapa final de todo proyecto de inversión, ya sea que se trate de un proyecto de ampliación en una empresa en marcha, o para la creación de una nueva. Su importancia radica en la comparación de los beneficios futuros que se espera que generen las inversiones de accionistas y los fondos provenientes de préstamos.

Los métodos de evaluación económica determinan la factibilidad de llevar a cabo un proyecto de inversión utilizando los siguientes indicadores:

##### **1) VAN (valor actual neto)**

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.



Vasta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no.

El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

La fórmula del VAN es:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{Inversión}$$

Donde el beneficio neto actualizado (BNA) es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, el cual ha sido actualizado a través de una tasa de descuento.

La tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es el la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar; por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) es porque se ha cumplido con dicha tasa. Y cuando el BNA es mayor que la inversión es porque se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

$\text{VAN} > 0 \rightarrow$  el proyecto es rentable.

$\text{VAN} = 0 \rightarrow$  el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la TD.

$\text{VAN} < 0 \rightarrow$  el proyecto no es rentable.

Entonces para hallar el VAN se necesitan:

- Tamaño de la inversión.
- Flujo de caja neto proyectado.
- Tasa de descuento.

## 2) TIR (tasa interna de retorno)

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- Tamaño de inversión.
- Flujo de caja neto proyectado.

## 3) RB/C (relación beneficio-costos)

Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "euro" ó "dólar" que se ha invertido.

Para el cómputo de la Relación Beneficio Costo (B/c) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo.

En la relación de beneficio/costo, se establecen por separado los valores actuales de los ingresos y los egresos, luego se divide la suma de los valores actuales de los costos e ingresos.

Situaciones que se pueden presentar en la Relación Beneficio Costo:

- **Relación B/C >0**

Índice que por cada dólar de costos se obtiene más de un dólar de beneficio. En consecuencia, si el índice es positivo o cero, el proyecto debe aceptarse.

- **Relación B/C < 0**

Índice que por cada dólar de costos se obtiene menos de un dólar de beneficio.

Entonces, si el índice es negativo, el proyecto debe rechazarse.

El valor de la Relación Beneficio/Costo cambiará según la tasa de actualización seleccionada, o sea, que cuanto más elevada sea dicha tasa, menor será la relación en el índice resultante.

*La fórmula que se utiliza es:*

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{V_i}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+i)^n}}$$

**Dónde:**

**B/C** = Relación Beneficio / Costo

**V<sub>i</sub>** = Valor de la producción (beneficio bruto)

**C<sub>i</sub>** = Egresos (i = 0, 2, 3,4...n)

**i** = Tasa de descuento

## **M. MARCO LÓGICO**

El Enfoque de Marco Lógico (EML) es una herramienta analítica, desarrollada en los años 1970, para la planificación de la gestión de proyectos orientado por objetivos. Es utilizado con frecuencia por organismos de cooperación internacional.

El concepto de marco lógico fue desarrollado originalmente por la GHZ, agencia de cooperación de Alemania, y posteriormente adoptado, con algunas modificaciones, por muchas agencias de cooperación internacional. Se trata de un instrumento útil para que el equipo involucrado en un proyecto de desarrollo llegue a un consenso sobre la concepción general del proyecto o programa (SAINZ, ET AL. 2001).

En el EML se considera que la ejecución de un proyecto es consecuencia de un conjunto de acontecimientos con una relación casual interna. Estos se describen en: insumos, actividades, resultados, objetivo específico y objetivo global. Las incertidumbres del proceso se explican con los factores externos (o supuestos) en cada nivel (**SAINZ, ET AL. 2001**).

De modo general, se hace un resumen del proceso de desarrollo en una matriz que consiste en los elementos básicos arriba mencionados, dicha matriz es conocida como la Matriz del Proyecto (MP), a veces es conocida como Matriz de Planificación (**SAINZ, ET AL. 2001**).

Se denomina Matriz del Proyecto, de un programa o proyecto de desarrollo social, a un documento que sintetiza:

- El objetivo general;
- Los objetivos específicos;
- Los resultados esperados;
- Las actividades necesarias para alcanzar dichos resultados;
- Los recursos necesarios para desarrollar las actividades;
- Las limitantes externas del programa o proyecto;
- Los indicadores medibles y objetivos para evaluar el programa o proyecto; y,
- El procedimiento para determinar los indicadores.

## **N. MARCO OPERATIVO**

Un plan operativo es un documento en el cual los responsables de una organización (ya sea una empresa, una institución o una oficina gubernamental) establecen los objetivos que desean cumplir y estipulan los pasos a seguir. Estos objetivos se plasman sobre un documento similar al que se conoce como plan de acción, el cual prioriza las iniciativas más importantes para alcanzar distintos objetivos y metas. Ambos tipos de planes consisten en una guía importante para saber hacia dónde se está trabajando, conociendo el marco en el cual deberá desarrollarse cada proyecto en particular (**CLARKSON Et Al, 1995**).

## **1. Programas**

Es el conjunto de proyectos que buscan operativizar de forma sistemática y ordenada las políticas y estrategias de desarrollo de cualquier plan. Los programas son instrumentos permanentes que permiten guiar, ordenar y clasificar el conjunto de proyectos que emergen de los procesos de planificación según afinidad o áreas más concretas del desarrollo (**MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, 2010**).

## **2. Proyectos**

Es la unidad básica y más específica de la estructura de un plan. Constituye uno de los instrumentos más concretos de gestión de los planes (a cualquier nivel) que se expresan en un conjunto de actividades ordenadas dirigidas a resolver un problema concreto, a responder a una necesidad o demanda específica, o para aprovechar un determinado recurso. Es la instancia donde se puede concretizar de mejor forma la participación activa de los involucrados (**MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, 2010**).

## **3. Proyectos de turismo**

Según la OMT, (1999), señala que: “la planificación del desarrollo de proyectos específicos de turismo se debe llevar cabo también en forma sistemática siguiendo una secuencia de pasos; identificación de proyectos, selección, planificación y análisis de viabilidad, instituciones para el desarrollo, financiamiento, ejecución y gestión. Se debe proceder a la evaluación de impacto ambiental (EIA) en todos los proyectos de turismo para asegurarse mejor de que reportarán beneficiosa la zona y no causarán problemas ambientales o socioeconómicos serios”.

## V. MATERIALES Y MÉTODOS

### A. CARACTERIZACIÓN DEL LUGAR

#### 1. Localización

El presente estudio se realizó en el cantón Tena perteneciente a la provincia de Napo.

#### 2. Ubicación geográfica

En el cantón Tena se encuentra en las siguientes coordenadas proyectadas UTM, WGS84, zona 18 S.

X: 354706 W

Y: 9890222 S

**Altitud:** 300 m.s.n.m

#### 3. Límites

La Corporación Provincial de Turismo Comunitario “RICANCIE” se encuentra en la parroquia Tena, cantón Tena, provincia de Napo.

**Norte:** Cantón Archidona de la provincia de Napo y cantón Loreto de la provincia de Orellana

**Sur:** Provincia de Tungurahua, cantón Arosemena Tola (provincia de Napo) y Pastaza

**Este:** Provincia de Orellana

**Oeste:** Provincia de Cotopaxi y Tungurahua

#### **4. Características climáticas**

##### **a. Temperatura media anual**

Temperatura absoluta mínima: 15,4°C

Temperatura absoluta máxima: 32,6°C

##### **b. Precipitación media anual**

De 2000 y 4000 mm.

##### **c. Humedad relativa**

Según los datos de la estación meteorológica Chaupi Shungu (2011) la humedad relativa es de 85%. Se registran lluvias durante todos los meses del año, excepto una leve recesión que se produce entre los meses de diciembre y febrero. La nubosidad media mensual es alta durante todo el año 5 y 6 octavos.

#### **5. Clasificación ecológica**

Según la clasificación ecológica de Sierra, R. et al (1999) el territorio que comprende el cantón Tena corresponde a la zona de vida Bosque Siempreverde de Tierras Bajas.

## **B. MATERIALES Y EQUIPOS**

### **1. Materiales**

Hojas de papel bon, papelotes, lápiz, esferos, marcadores, borrador, librería de campo, pilas, CDs, tinta para impresora.

## **2. Equipos**

Computadora, cámara digital, impresora, pen drive, grabadora digital de voz, proyector de multimedia, GPS, linterna.

## **C. METODOLOGÍA**

La presente investigación social se realizó en base al método analítico – deductivo, siguiendo los procesos que se detallan a continuación:

### **1. Para el cumplimiento del primer objetivo: Evaluar el potencial turístico comunitario de la RICANCIE**

#### **a. Diagnóstico Situacional**

Se realizó el diagnóstico situacional de las comunidades filiales a la “RICANCIE”, para lo cual se utilizaron fuentes de información primaria mediante talleres participativos y entrevistas con la población involucrada utilizando como herramienta el diagnóstico estrella (**ver anexo 1**) que contiene cinco ámbitos que son: físico espacial, ecológico territorial, socio cultural, económico productivo y político administrativo, además se analizaron fuentes de información secundaria provenientes de la base de datos de la “RICANCIE” y la FEPTCE.

Para el ámbito físico espacial se procedió a recabar la siguiente información: división política administrativa (provincia, cantón, parroquia, comunidad), límites de cada comunidad, localización y ubicación geográfica.

En el ámbito ecológico territorial determinamos las condiciones ambientales de la zona (clima, temperatura, precipitación, humedad relativa, clasificación ecológica), hidrología, descripción general de flora y fauna (familia, nombre común y científico, usos), riesgos naturales y los principales problemas ambientales.



En el ámbito socio cultural la información obtenida fue: historia de las comunidades, etnicidad cultural, población (números de habitantes, de familias), idioma, servicios básicos disponibles (agua, energía, alcantarillado, recolección y tratamiento de desechos), vivienda (tipo, características), salud, educación, viabilidad, medios de transporte (unidades, frecuencia, precio), comunicación y el abastecimiento de productos.

En el ámbito económico productivo se analizó la actividad productiva agrícola y el desarrollo actual del turismo en la zona.

En el ámbito político administrativo se estableció el organigrama estructural de cada comunidad y se identificaron las instituciones que trabajan en la zona.

## **b. Inventario de atractivos turísticos**

Para la elaboración del inventario de atractivos turísticos naturales se realizaron dos salidas de campo por comunidad y talleres participativos con los miembros y dirigentes de los CTCs. Para el registro de los atractivos se utilizó la guía metodología propuesta por el MINTUR 2004 (**ver anexo 2**), que se detalla a continuación.

### **1) Identificar**

Se realizaron dos visitas a los atractivos turísticos identificados para obtener mayor información relacionada con las siguientes características: ubicación, descripción del atractivo, facilidades turísticas y asociación con otros atractivos.

### **2) Georeferenciar**

Se utilizó el sistema de posición geográfica GPS para georeferenciar los atractivos identificados.

### **3) Categorizar (tipo y subtipo)**

Se determinó de acuerdo a que categoría, tipo y subtipo pertenecen los atractivos identificados.

### **4) Valoración**

Para el proceso de valoración de los atractivos se tomaron en cuenta: calidad, apoyo y significado estipulados en los parámetros de la guía metodológica MINTUR 2004.

### **5) Evaluación y jerarquización**

Para el proceso de evaluación y jerarquización se tomó como base los parámetros sugeridos en la guía metodológica MINTUR 2004, que estipula las jerarquías I, II, III y IV.

Para el inventario del patrimonio cultural se realizó un taller participativo por comunidad con los miembros y dirigentes, además se efectuó una visita familiar por comunidad para conocer el proceso de elaboración de la chicha de yuca, elaboración de artesanías, extracción de la fibra de pita y se realizaron entrevistas para conocer los cuentos y leyendas más representativas de las comunidades. Para realizar esta actividad se tomó como herramienta la guía metodológica de Víctor Hugo Torres (1994), que contiene el Plan de Revitalización Cultural en base a la cual se registró información relacionada con:

- ✓ Listado de los bienes del patrimonio cultural
  - Las cosas de respeto
  - El saber popular diario
  - Los símbolos y valores
- ✓ Forma de vida de las familias
- ✓ El calendario de fiestas

Finalmente se realizó la valoración cuantitativa de los atractivos, para determinar la imagen turística de la RICANCIE y su potencialidad.

### **c. Evaluación de calidad de la oferta del producto turístico de la RICANCIE**

Se aplicó la matriz de Evaluación Organizativa Empresarial y Calidad de los Servicios Turísticos Comunitarios adaptada por la Ing. Tierra P (2009). La matriz evalúa la calidad de los servicios turísticos ofertados en los CTCs tales como: hospedaje, alimentos y bebidas, guianza y transporte, instalaciones, atención al cliente, seguridad e higiene en primer plano. Además evalúa componentes relacionados con la organización estructural, organización empresarial, servicio de información, administración, sistema contable, equidad de género, promoción y comercialización.

### **d. Estudio de mercado**

Se tomaron en cuenta cuatro componentes como la demanda, oferta, confrontación de oferta-demanda y demanda insatisfecha proyectada.

#### **1) Análisis de la demanda**

##### **a) Segmento de mercado**

Para realizar el análisis de la demanda se identificaron dos segmentos de mercado: turistas nacionales e internacionales, a los cuales la Corporación de Turismo Comunitario RICANCIE dirigió su oferta durante el año 2010.

#### **i. Mercado nacional**

Para el segmento de mercado nacional se consideró a los turistas regionales y/o locales, sean estos hombres y mujeres de toda edad, que visitan la provincia de Napo, solos, en grupo, organizado y/o familiares; que demandaron una diversidad de productos turísticos, con la posibilidad de elegir diferentes servicios dentro de la modalidad de turismo comunitario.

## ii. Mercado internacional

Para el segmento de mercado internacional se consideró a los visitantes extranjeros provenientes de los diferentes continentes: de Europa, América del Norte, Centro y Sur, Asia y Oceanía que llegan a la provincia de Napo, en busca de nuevas alternativas turísticas (sustentables) para satisfacer sus expectativas y emociones.

### b) Universo de estudio

Para el universo de estudio se consideró la composición de los visitantes nacionales e internacionales que llegaron a la provincia de Napo, mismos que de acuerdo al último estudio de mercado realizado para la Dinamización y Diversificación de la Oferta Turística Sostenible en la Amazonía y Reserva de Biósfera Yasuní (RBY) por la OMT (2010), registraron los siguientes datos numéricos de ingreso de turistas, 31.449 corresponde al visitante extranjero y 49189 al nacional por año.

### c) Cálculo de la muestra

Para realizar el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula de Cannavos (1998):

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q}{(N - 1) \left(\frac{e}{z}\right)^2 + (p \cdot q)}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Universo de estudio

(p.q)= Probabilidad de ocurrencia (0,5)

z = constante de posibilidad de error

e = margen de error (8%)

### i. Cálculo de la muestra de turistas nacionales

$$\frac{49189 * 0.5 * 0.5}{(49189 - 1) \left(\frac{0.08}{1.75}\right)^2 + 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{12297,25}{103,042} \quad n = 119$$

## ii. Cálculo de la muestra de turistas extranjeros

$$\frac{31449 * 0.5 * 0.5}{(31449 - 1) \left( \left( \frac{0.08}{1.75} \right)^2 \right) + 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{7862,25}{65,96} \quad n = 119$$

### d) Distribución de las encuestas

Una vez realizado el cálculo de la muestra tanto para el segmento nacional e internacional se obtuvieron los siguientes números de encuestas aplicar.

Turista nacional: 119 encuestas

Turista internacional: 119 encuestas

Las encuestas fueron aplicadas la primera y segunda semana de noviembre del año 2013, aprovechando las festividades de cantonización de Tena en los principales puntos de afluencia turística, tales como: Puerto Misahuallí, malecón de Tena (sector del puente peatonal y en la entrada al Parque la Isla).

Para obtener los resultados de las encuestas que indiquen los gustos y preferencias de los turistas nacionales y extranjeros se realizó el análisis estadístico mediante la utilización del programa Excel.

Los datos obtenidos se presentan en tablas con su respectivo análisis. Posteriormente se determinó el perfil de los turistas nacionales y extranjeros.

## **2) Análisis de la oferta**

Para el análisis de la oferta actual de la RICANCIE se realizó la recopilación de información de fuentes primarias (insitu) y secundarias (base de datos RICANCIE). La RICANCIE cuenta 7 comunidades que prestan servicios de turismo comunitario, que son: CTC Machakuyaku, CTC Río Blanco, CTC Runa Wasi, CTC Chuva Urku, CTC Wasila Talag, CTC Shinchipura y CTC Alukus

### **a) Atracciones y actividades**

El resultado del inventario de atractivos turísticos naturales y culturales se obtuvo mediante la aplicación de la metodología MINTUR (2004) para los recursos naturales y la metodología de Víctor Hugo Torres 1994 para el patrimonio cultural.

Además se diseñó una matriz donde se identifica y describe las características de los prestadores de servicios turísticos complementarios a la oferta de la RICANCIE.

### **b) Planta turística**

Para el análisis de la planta turística se realizaron visitas a cada uno de los CTCs, donde se efectuaron entrevistas al encargado o administrador de los centros de turismo comunitario.

### **c) Infraestructura básica**

Para la obtención de este dato se realizaron visitas a cada una de las comunidades filiales de la RICANCIE, donde se aplicaron la boleta de diagnóstico situacional (servicios básicos) a los miembros comunitarios.

### **d) Superestructura**

Mediante el análisis de los actores se identificaron los organismos que inciden directa e indirectamente en el desarrollo de la organización y gestión turística comunitaria, así como el

marco legal nacional y local que controla, verifica y da seguimiento para el bienestar del turismo comunitario.

### **e) Competencia**

Para el análisis de la competencia se diseñó un matriz, donde se recopilaron datos de establecimientos que realizan turismo comunitario en base a los siguientes componentes: identificación del nombre comercial, ubicación, actividades, servicios complementarios, capacidad del establecimiento, contactos con los que se encuentra trabajando actualmente y entre otros datos de relevancia para la investigación. El análisis se realizó a los competidores que se encuentran dentro del marco territorial de la región amazónica, principalmente de las provincias de Sucumbíos (1), Francisco de Orellana (1) y Napo (2).

### **3) Confrontación demanda-oferta**

#### **a) Proyección de la demanda - oferta**

La tasa de crecimiento turístico nacional que se tomó es del año 2012 según el MINTUR es del 12%. Con los datos obtenidos y la utilización de la fórmula del incremento compuesto se proyectó la demanda turística para los próximos 6 años, tomando como año uno el 2015.

Fórmula del incremento compuesto:

$$Co = Cn (1+i)^n$$

Co= año a proyectar (2015 – 2020)

Cn= demanda actual: turistas nacionales y extranjeros

i= incremento de turismo nacional e internacional (12%)

n= el año a proyectarse (1-6)

### b) Determinación de la demanda potencial

La demanda potencial se obtuvo de la multiplicación de la demanda actual por el porcentaje de aceptación que tuvieron los turistas.

$$\text{Demanda potencial} = \text{demanda actual} * \% \text{ de aceptación}$$

### c) Proyección de la oferta

La proyección de la oferta se obtuvo mediante la suma del total de turistas nacionales e internacionales.

### d) Demanda insatisfecha proyectada

La demanda insatisfecha es el resultado de la demanda proyectada menos la oferta de la competencia proyectada.

$$\text{Demanda insatisfecha} = \text{cantidad demanda} - \text{cantidad ofertada}$$

### e) Tasa de ocupación y demanda objetiva

Para determinar la tasa de ocupación que tienen los Centros de Turismo Comunitario se aplicó la fórmula:

$$T_o = \frac{\sum \text{Total huéspedes}}{\text{Total de plazas disponibles} * \text{días}} * 100$$

### f) Cálculo de la demanda objetiva

La demanda objetiva se obtuvo de la multiplicación de la demanda insatisfecha por la cuota objetiva de mercado, la información permitió conocer los posibles clientes que harán uso del producto turístico.



### **e. Análisis Situacional**

Para el análisis situacional se consideraron los siguientes aspectos:

#### **1) Análisis de involucrados**

Se identificaron a los principales actores involucrados en desarrollo de la actividad turística de los proyectos comunitarios pertenecientes a la RICANCIE.

#### **2) Matriz FODA**

Se realizó un taller participativo con los miembros de cada una de las comunidades filiales a la RICANCIE y un taller con los dirigentes de la oficina central; se identificaron las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

### **2. Para el cumplimiento del segundo objetivo: Diseñar la estructura técnica del producto turístico comunitario**

#### **a. Diseño técnico del producto**

Se determinó la localización de cada uno de los proyectos turísticos comunitarios posteriormente se definieron las características principales del producto, se diseñó la planta turística necesaria (hospedaje, restaurante, recepción) desde el punto de vista cultural e identitario de la RICANCIE, se propone una tipología de construcción rústicas y las especificaciones de materiales para la prestación de servicios turísticos de calidad.

Se identificaron las facilidades turísticas para mejorar o implementar servicios turísticos como: jardín etnobotánico, señaléticas orientativa e informativa.

Con el resultado del perfil del turista, del inventario de los atractivos turísticos naturales y culturales de las comunidades, se elaboraron técnicamente paquetes turísticos por comunidad y un circuito.

Cada uno de los paquetes cuenta con sus respectivos itinerarios, análisis de costos para la diversificación del producto y el punto de equilibrio.

Una vez definido el producto turístico a ofertar, se identificaron estrategias de comercialización y se determinó un plan de publicidad para el fortalecimiento y posicionamiento del producto de la RICANCIE en el mercado, de acuerdo a los componentes del marketing mix, considerando los siguientes:

- ✓ Producto
- ✓ Precio
- ✓ Plaza
- ✓ Promoción

### **3. Para el cumplimiento del tercer objetivo: Establecer la unidad de gestión de emprendimientos comunitarios**

#### **a. Gestión del producto turístico**

El requerimiento de gestión del producto turístico comunitario se determinó mediante un taller participativo con los dirigentes de las siete comunidades y de la RICANCIE, donde se socializó el resultado obtenido en la evaluación de calidad de los CTCs y la matriz FODA, para puntualizar las siguientes herramientas de gestión:

- ✓ Estructura administrativa comunitaria
- ✓ Manual de funciones y operación para el equipo de gestión
- ✓ Procesos de los servicios ofertados
- ✓ Manual de calidad para la prestación de los servicios turísticos
- ✓ Código de ética para pobladores locales y visitantes
- ✓ Plan de capacitación

#### **4. Para el cumplimiento del cuarto objetivo: Elaborar el estudio económico y financiero**

El cumplimiento de este objetivo considera dos etapas:

##### **a. Análisis Económico**

Se llevó a cabo mediante el estudio de: activos fijos, diferidos y capital de trabajo, recursos que necesita el proyecto para su ejecución; como también análisis de fuentes de financiamiento y usos de fondos, cálculo de depreciaciones y amortizaciones, presupuesto de costos y gastos, costos e ingresos, estado de resultados y flujo de caja de proyecto.

##### **b. Análisis Financiero**

Teniendo como base el resultado del flujo de caja se calculó los siguientes indicadores de rentabilidad del proyecto:

El Valor Actual Neto (VAN), para tener la seguridad de que el proyecto generará un flujo de caja suficiente para cubrir la inversión inicial.

La Tasa Interna de Retorno (TIR), para identificar la rentabilidad del capital invertido.

La Relación Beneficio-Costo (RBC), para determinar si el proyecto generará una relación de ganancias o pérdidas entre estos dos factores.

#### **5. Definir estrategias para el fortalecimiento del producto turístico comunitario** **RICANCIE**

El cumplimiento de este objetivo se realizó en base a los siguientes pasos:

Se realizaron dos talleres participativos: el primero, en cada una de las comunidades con la participación de los miembros y dirigentes, donde se trabajó una priorización de problemas mediante la técnica de lluvia de ideas; el segundo taller se realizó con la participación del

equipo de gestión de la RICANCIE y dirigentes de las comunidades para socializar y validar los problemas identificados en el primer taller. Posteriormente se establecieron cinco programas y trece proyectos ajustados a los ejes estratégicos del PLANDETUR (2020).

Para la planificación estratégica se definió: misión, visión, objetivos estratégicos y políticas.

Los programas se estructuraron a partir de las alternativas propuestas por los involucrados y la necesidad urgente para potencializar la actividad turística comunitaria, teniendo el siguiente esquema de presentación: denominación del programa, justificación, objetivos, metas, beneficiarios, período de cumplimiento, presupuesto, responsables y fuentes de financiamiento. Mientras que, para la formulación de proyectos se trabajó en la matriz de marco lógico, donde se plantean el fin, propósito, los indicadores de aporte a los objetivos, componentes/actividades, presupuesto, fuentes de verificación y supuestos.

## **VI. RESULTADOS**

### **A. ANÁLISIS DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL DE LA RICANCIE**

#### **1. Información general**

- a. **Razón social de la empresa:** Corporación provincial de turismo comunitario RICANCIE
- b. **Reconocimiento legal:** CODENPE, reconoce la constitución legal mediante Acuerdo No. 0477 del 11 de abril 2007
- c. **Nombre comercial de la empresa:** RICANCIE
- d. **Ubicación de la empresa:** Ciudad de Tena, provincia de Napo
- e. **Teléfono:** 062846262, 0983064851 (movistar)
- f. **Correo electrónico:** [ricancie2@hotmail.com](mailto:ricancie2@hotmail.com)
- g. **Página web:** [www.RICANCIE.nativeweb.org](http://www.RICANCIE.nativeweb.org)
- h. **Actividad principal:** Turismo comunitario
- i. **Edad de la empresa (años de funcionamiento):** 20 años
- j. **Nombre del empresario:** Corporación provincial de turismo comunitario RICANCIE

#### **2. Creación y características de la organización**

La Red Indígena de Comunidades del Alto Napo para la Convivencia Intercultural y Ecoturismo “RICANCIE” es una organización comunitaria de segundo grado, que inició sus actividades en 1989, como una de las primeras experiencias en Napo, la Amazonía, el país y el mundo, una experiencia piloto en una de las comunidades y posterior en el año 1993 se unen algunas comunidades de los cantones Tena y Archidona ubicadas en la provincia amazónica de Napo habiendo alcanzado en estos años un nivel importante de respeto y credibilidad en el ámbito local, nacional e internacional.

La Red Indígena de Comunidades del Alto Napo para la Convivencia Intercultural y el Ecoturismo en la asamblea realizada el 20 de enero del 2007, las comunidades deciden dar por terminado la denominación anterior, para a partir de la presente fecha denominarse como

la CORPORACIÓN PROVINCIAL DE TURISMO COMUNITARIO DE NAPO “RICANCIE”. Se legaliza ante el Consejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos del Ecuador “CODENPE”, reconoce la constitución legal mediante Acuerdo No. 0477 del 11 de abril 2007. Ahora de cobertura provincial creada para el fortalecimiento y promoción de las iniciativas de turismo comunitario, lo cual implica apoyo solidario para garantizar un manejo sostenible del proyecto turismo comunitario, apegados al mejoramiento en la calidad de prestación de los servicios turísticos ofrecidos por las comunidades, todo esto en función de mejorar la calidad de vida de las poblaciones locales.

### **3. Principios organizacionales**

La RICANCIE se identifica con tres principios organizacionales para el desarrollo de la actividad de turismo comunitario:

#### **✓ Beneficios locales**

A través del ecoturismo comunitario, la RICANCIE crea puestos de trabajo y nuevas fuentes de ingreso que se utilizan para proyectos sociales, salud, educación y cultura. A través del ecoturismo se revaloriza la cultura y fortalecimiento de la autoestima de nuestras comunidades. Además el proyecto protege nuestro territorio y ofrece una alternativa a la agricultura intensiva, la cual llevaría irremediablemente al aumento de la tala de bosque primario.

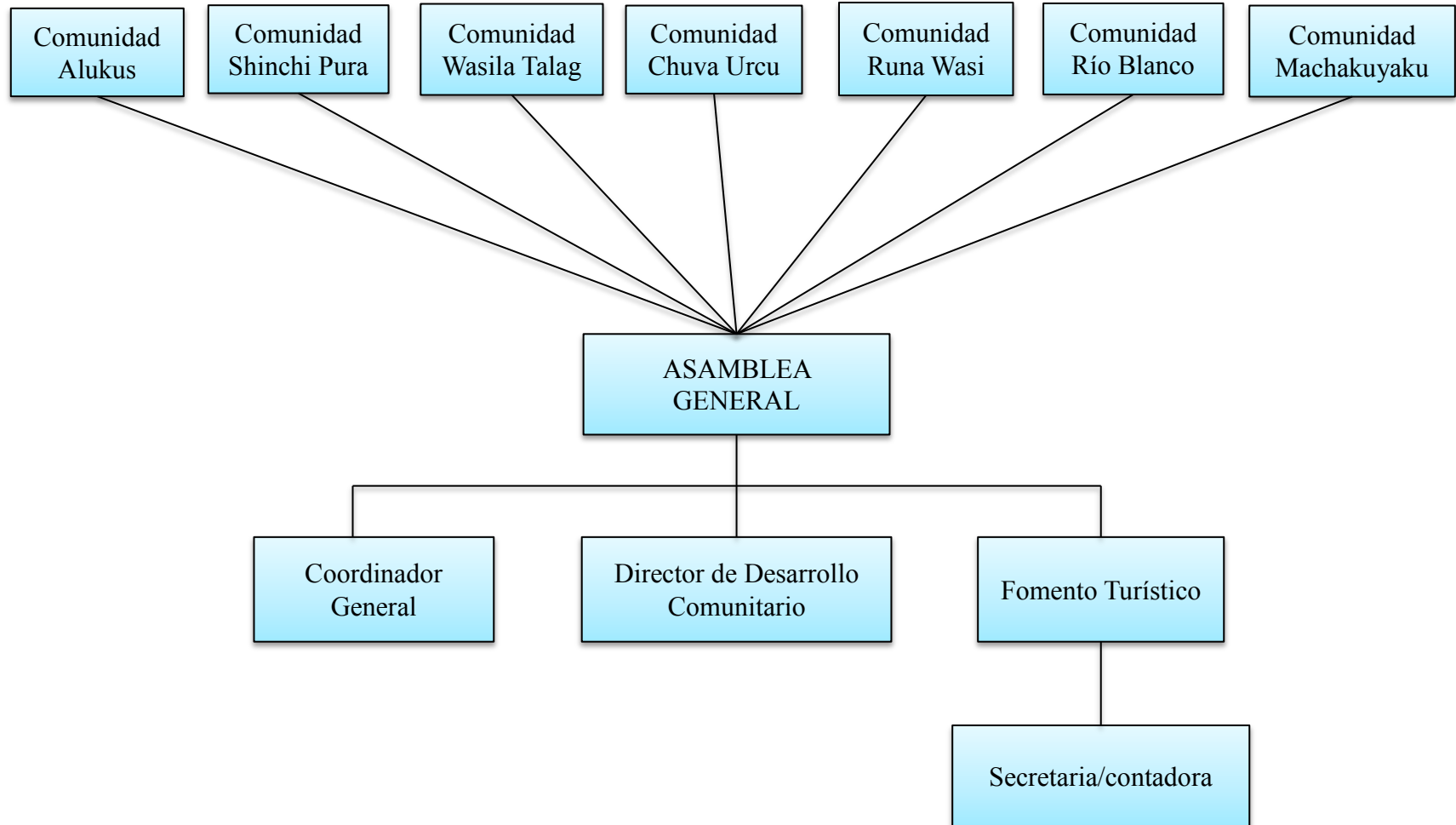
#### **✓ Participación comunitaria**

El principio más importante de la actividad turística “Comunitaria” es la participación de la comunidad en la gestión y administración del proyecto.

✓ **Responsabilidad comunitaria**

La “responsabilidad comunitaria”, es decir el compromiso de toda la comunidad en la toma de decisiones, en la distribución de las rentas y en las interacciones con el turista (interculturalidad).

#### 4. La estructura organizativa



**Gráfico N° 1.** Estructura organizacional de la RICANCIE



La asamblea general de la corporación provincial de turismo comunitario RICANCIE se reúne una vez al año, donde se elige la directiva que dará el seguimiento del desarrollo organizacional, además se convoca trimestralmente a una asamblea extraordinaria y semestralmente a una asamblea ordinaria.

El estatuto especifica y describe los órganos de administración, quienes tienen la función de realizar el control y fiscalización interna de la corporación a través de los siguientes organismos:

✓ **Asamblea general de las filiales a la RICANCIE**

Conformada de tres a cinco representantes de las comunidades filiales y dirigentes de la RICANCIE, es una reunión que se da una vez al año para analizar la situación actual y planificar actividades de trabajo en beneficio y desarrollo de la Corporación.

✓ **Consejo Directivo**

Está conformada por los dirigentes centrales (oficina) y técnicos (si es el caso), quienes en una reunión de trabajo que se realiza cada quince días analizan las problemáticas internas y externas de las comunidades y la RICANCIE posteriormente planifican una agenda de trabajo mensual.

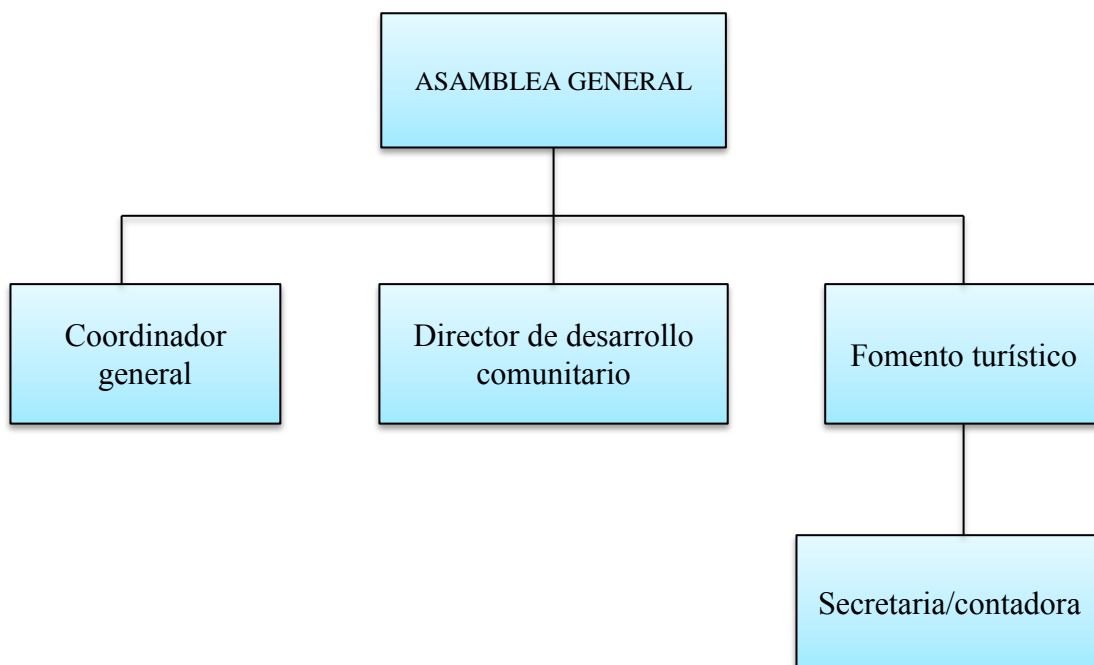
✓ **Comisiones Especiales**

Es una comitiva de tres a cuatro miembros de diferentes comunidades que se selecciona en la asamblea general, específicamente para supervisar el área económica-financiera si es el caso necesario.

**a. Organigrama funcional**

La RICANCIE es un proyecto de turismo comunitario que trabaja en la provincia de Napo y comprende siete comunidades en la zona del cantón Tena, la máxima autoridad que regula y

controla el desarrollo de la organización es la Asamblea General de los socios que pertenecen a las comunidades filiales donde se analiza la situación actual y se toma decisiones oportunas para el bienestar y desarrollo del proyecto y está estructurada de la siguiente manera.



**Gráfico N° 2.** Organigrama funcional de la RICANCIE

### 1) Área de dirección

La administración de la corporación está integrada por un coordinador general, un director de desarrollo comunitario y fomento turístico que deben ser miembros de las comunidades filiales designados a sus cargos en una asamblea general, además cuentan con una secretaria-contadora que puede ser socia de las comunidades o una persona particular.

### 2) Descripción de cargos

La corporación de turismo comunitario RICANCIE desarrolla diferentes actividades administrativas y operativas de acuerdo al siguiente detalle de estructura de posición y funcional limitada.

**Cuadro N° 3.** Cargos y funciones

<b>FUNCIÓN</b>	<b>RESPONSABILIDADES</b>	<b>PERFIL</b>
<b>Coordinador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Velar por el respeto y cumplimiento de los derechos consagrados en la constitución política del Estado y el presente Estatuto, reglamentos y demás normas y resoluciones del Consejo directivo, asambleas generales así como las prácticas culturales de las comunidades.</li> <li>✓ Controlar y fiscalizar los trabajos de los empleados(as) de la Corporación de conformidad con las disposiciones estatutarias, reglamentarias y resoluciones de la Asamblea General.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser miembro de las comunidades filiales a la RICANCIE.</li> <li>✓ Ser dirigente activo dentro de la organización comunitaria al que representa.</li> <li>✓ Haber tenido cargos en área de turismo dentro de la comunidad o en otras organizaciones similares.</li> </ul>
<b>Dirigente de Desarrollo Comunitario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Remplazar al Coordinador(a) General en ausencia temporal o definitiva, con todas sus atribuciones.</li> <li>✓ Diseñar planes y proyectos de desarrollo de acuerdo a las</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser miembro de las comunidades filiales a la RICANCIE.</li> <li>✓ Ser dirigente activo dentro de la organización comunitaria al que representa.</li> <li>✓ Haber tenido cargos en el</li> </ul>

FUNCIÓN	RESPONSABILIDADES	PERFIL
	necesidades de las comunidades.	área de turismo dentro de la comunidad o en otras organizaciones similares.
<b>Dirigente de Fomento Turístico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Planificar, ejecutar, evaluar y dar seguimiento los programas de producción y comercialización de servicio turístico de la Corporación.</li> <li>✓ Tener actualizado el inventario de atractivos turísticos de las comunidades como patrimonio de la RICANCIE y no permitir que nadie los utilice con fines de lucro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser miembro de las comunidades filiales a la RICANCIE.</li> <li>✓ Ser dirigente activo dentro de la organización comunitaria al que representa.</li> <li>✓ Haber tenido cargos en área de turismo dentro de la comunidad o en otras organizaciones similares.</li> <li>✓ Tener instrucciones en el área de turismo. Mínimo bachiller.</li> </ul>
<b>Contadora/Secretaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Llevar toda la documentación en orden como son: actas, resoluciones, oficios recibidos enviados, contratos, convenios, acuerdos y memorándums, etc.</li> <li>✓ Llevar en orden toda la documentación de la contabilidad como: inventarios, libro diario,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Puede o ser miembro de las comunidades de la RICANCIE.</li> <li>✓ Tener instrucciones en el área de contabilidad. Mínimo bachiller.</li> </ul>

FUNCIÓN	RESPONSABILIDADES	PERFIL
	facturas, recibos, retenciones, pagos de servicios y registros contables.	

En la estructura funcional de la organización se presentan cuatro asignaciones, en la actualidad se encuentran tres personas laborando en la corporación de turismo comunitario, ya que el dirigente designado en la área de fomento turístico abandono su puesto por renuncia voluntaria, donde la responsabilidad del área ha sido remplazado y compartido por el coordinador general y la secretaria-contadora por el tiempo necesario hasta cubrir la vacante en la Asamblea General.

### 3) Talento humano

El talento humano o dirigente que ocupa el cargo de la dirección de la corporación de turismo comunitario RICANCIE es elegido por los socios filiales a la organización en una asamblea general que se desarrolla cada año. El manejo de personal dentro de la organización está específicamente a cargo del coordinador general.

**Cuadro N° 4.** Talento humano de la RICANCIE

COMPOSICIÓN DE TALENTO HUMANO				
TIPO	CARGO	GENERO		TOTAL
		HOMBRE	MUJER	
PERMANENTE	Coordinador	1	-	1
	Director desarrollo comunitario	1	-	1
	Fomento turístico	-	-	-
	Secretaria/contadora		1	1
NO PERMANENTES	Practicantes / tesistas	1	-	1

En la actualidad, la dirección de la Corporación de Turismo Comunitario está constituido por tres personas: Sr Cesar Cerda como coordinador, Sr Raúl Cerda como director de desarrollo comunitario y la Srta. Enma Grefa como secretaria/contadora, cuentan con conocimientos básicos en las funciones encomendadas y con vasta experiencia como dirigentes en organizaciones comunitarias. La fuerza laboral es rotativa, tanto el coordinador, director de desarrollo comunitario, fomento turístico y secretaria/contadora cumplen el tiempo establecido por la asamblea general hasta la nueva elección de los dirigentes.

La jornada de trabajo es de lunes a sábado con un horario de 08h00 a 17h00 durante todo el año, con un día de descanso a la semana. Cabe destacar que los días domingos las tres personas trabajan rotativamente cubriendo las funciones del fomento turístico. La corporación de turismo comunitario mantiene un contrato de servicios donde el salario mensual que perciben los dirigentes de la corporación es el sueldo básico.

**Cuadro N° 5.** Remuneración del personal

<b>CARGO</b>	<b>REMUNERACIÓN USD</b>
Coordinador	\$ 340.00
Director de desarrollo comunitario	\$ 340.00
Fomento turístico	\$ 340.00
Secretaria/contadora	\$ 340.00

#### **4) Capacitación**

La RICANCIE no cuenta con un plan de capacitación permanente para el equipo de gestión comunitario.

### 5) Instituciones públicas, privadas y comunitarias vinculadas con la RICANCIE

**Cuadro N° 6.** Matriz análisis de actores

INSTITUCIÓN	ROLES	RECURSOS Y MANDATOS	ÁMBITOS DE INTERVENCIÓN	INTERESES EN EL PROYECTO	RELACIÓN
GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL DE NAPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollo de proyectos de manejo de recursos naturales, sectores productivos, salud, infraestructura social y turística</li> </ul>	<b>R1<sup>1</sup></b> . Político <b>R2</b> . Económico <b>R3</b> . Recurso técnico <b>M<sup>2</sup>1</b> . Velar por el bienestar y desarrollo socio – económico de la Provincia de Napo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recursos Naturales</li> <li>Proyectos productivos</li> <li>Servicios básicos</li> <li>Infraestructura social y turística</li> <li>Salud</li> <li>Turismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilitar infraestructura turística</li> <li>Mejorar vías de acceso</li> <li>Manejo de Recursos Naturales (recuperación de cuencas y subcuencas, reforestación, capacitación)</li> <li>Impulsa regulaciones tipo ordenanzas para la gestión sostenible del turismo comunitario.</li> <li>Diseño de nuevos productos turísticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión</li> </ul>
GOBIERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificar,</li> </ul>	<b>R1</b> . Político	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obras</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilitar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión</li> </ul>

<sup>1</sup> **R:** Recursos: Humanos, Económicos, Políticos, Capacidad de gestión

<sup>2</sup> **M:** Mandatos: Razón de ser de la institución, misión.

INSTITUCIÓN	ROLES	RECURSOS Y MANDATOS	ÁMBITOS DE INTERVENCIÓN	INTERESES EN EL PROYECTO	RELACIÓN
AUTONOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE TENA	programar y proyectar las obras públicas <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar los servicios públicos</li> <li>• Formación de capacidades a través de capacitación a la colectividad</li> <li>• Apoyar a la población local en diferentes proyectos de salud, educación y turismo</li> </ul>	<b>R2.</b> Económico <b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> Planear, implementar y sostener las acciones del desarrollo del Gobierno Municipal. Dinamizar los proyectos de obras y servicios con calidad y oportunidad, que aseguren el desarrollo social y económico de la población tenense.	Públicas <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios públicos</li> <li>• Salud</li> <li>• Educación</li> <li>• Turismo</li> </ul>	infraestructura turística <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en el área turística</li> <li>• Mejorar servicios básicos agua potable, alcantarillado y vías de acceso.</li> <li>• Señalética turística junto con el MINTUR</li> <li>• Ordenanzas municipales relacionadas al turismo comunitario</li> <li>• Catastro de servicios turísticos urbanos y rurales</li> </ul>	
MINISTERIO DE TURISMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecer el Turismo Consciente como actividad generadora de desarrollo socio-económico y sostenible, que</li> </ul>	<b>R1.</b> Político <b>R2.</b> Económico <b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> El Ministerio de Turismo, como ente rector, lidera la actividad turística en el Ecuador, desarrolla	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo</li> <li>• Ambiente</li> <li>• Cultura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilitar infraestructura turística</li> <li>• Capacitación en el área turística</li> <li>• Dotación de señaléticas turísticas</li> <li>• Ordenanzas relacionadas al</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión y coordinación</li> </ul>



INSTITUCIÓN	ROLES	RECURSOS Y MANDATOS	ÁMBITOS DE INTERVENCIÓN	INTERESES EN EL PROYECTO	RELACIÓN
	<p>contribuya al logro de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013 y posicione al país como un destino turístico preferente por su excepcional diversidad cultural, natural y vivencial.</p>	<p>sostenible, consciente y competitivamente el sector, ejerciendo sus roles de regulación, planificación, gestión, promoción, difusión y control.</p>		<p>turismo comunitario</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoción y difusión de proyectos turísticos</li> </ul>	

## 6. Gestión laboral

### a. Reglamento interno

La Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo "RICANCIE", cuenta con un reglamento interno actualizado y vigente desde el segundo semestre del año 2013, el mismo que no está siendo aplicado correctamente.

Este reglamento consta de algunos capítulos que engloba aspectos fundamentales para el desarrollo y fortalecimiento organizacional, administración y operación turística comunitarias. A continuación se da a conocer en breves rasgos el contenido del reglamento **(Reglamento interno completo, ver anexo 4)**.

Teniendo así en el primer capítulo del reglamento información sobre las comunidades, quienes pertenecen y como pueden llegar ser parte de la organización.

En el segundo capítulo habla sobre los derechos y deberes de las comunidades.

El tercer capítulo se establece las políticas y normas de los organismos de función, de las asambleas y de los delegados a las asambleas.

El cuarto capítulo se da a conocer las sanciones por incumplimiento del reglamento interno para los dirigentes de las comunidades, del consejo directivo y del equipo de gestión comunitaria.

El quinto capítulo contiene normas y políticas relacionadas del capital social y los excedentes, de los créditos y garantías, y las disposiciones generales.

## **b. Políticas de gestión comunitaria**

La RICANCIE cuenta con políticas de gestión que no está siendo aplicada correctamente por los dirigentes de turno, mientras los Centro de Turismo Comunitario (CTCs) no disponen de esta herramienta.

## **7. Área operativa**

La Corporación Provincial de Turismo Comunitario trabaja con 7 comunidades kichwas de la amazonía ecuatoriana que se encuentran asentadas en las diferentes parroquias del cantón Tena, siendo así: CTC Alukus, CTC Shinchí Pura y CTC Wasila Talag (P. Talag); CTC Chuva Urku, CTC Río Blanco y CTC Runa Wasi (P. Ahuano); CTC Machakuyaku (P. Misahualli).

Cada uno de los CTCs ofrece una amplia gama de actividades turísticas que fomentan la conservación ambiental y cultural de la población local; los programas turísticos pueden variar de dos a cuatro o más días, según el interés y preferencias del cliente.

### **a. Comunidad 27 de Febrero ( CTC Runa Wasi)**

La Comunidad 27 de Febrero (Parroquia Ahuano) está localizada a una hora en vehículo desde Tena y a 25 minutos en canoa a motor desde la punta de Ahuano a orillas del río Napo; la cabaña de Runa Wasi se encuentra localizado a unos 10 minutos desde la comunidad, en un lugar adecuado para relajarse y conocer las costumbres de las familias kichwas.

CTC Runa Wasi ofrece caminatas por senderos turísticos con duración de dos a tres horas, miradores naturales con una vista increíble del paisaje amazónico. En la noche se puede disfrutar de una ceremonia shamánica de purificación y limpieza espiritual. Además participar en la práctica de los deportes ancestrales como la cerbatana y juegos populares de fútbol, ecuavoley; visita a los huertos familiares y conocer la elaboración de la chicha de yuca bebida tradicional de los amazónicos, recorridos en canoa a remo, realización del lavado de oro y bañarse en las aguas de los ríos Arajuno y Napo.

Dispone de servicio de hospede para 21 pax con baños privados y agua caliente; para alimentos y bebidas con capacidad de 40 pax.

#### **b. Comunidad Machakuyaku**

CTC Machakuyaku está situado a 45 minutos en vehículo en la vía Tana-Misahualí al margen izquierdo del río Napo.

La comunidad de Machakuyaku ofrece actividades de convivencia para conocer la cultura kichwa amazónica, la preparación de comidas y bebidas locales, participación en prácticas agrícolas y elaboración de artesanías, caminatas por bosques secundarios, observación de flora y fauna, trampas tradicionales, noche cultural con música y danza autóctona.

Cuenta con una capacidad instalada en cuanto al servicio de hospedaje para 6 pax con baño privado y de alimentos y bebidas para 24 comensales.

#### **c. Comunidad Río Blanco**

CTC Río Blanco situado en el interior de la selva tropical amazónica, con gran riqueza natural y cultural. Para llegar a la comunidad se debe viajar en vehículo hasta la Punta de Ahuano (1 hora y media), en canoa a motor por 20 minutos hasta el sector Misicocha y finalmente una caminata de 2 a 3 horas. La caminata requiere un poco de esfuerzo para atravesar colinas y caminos estrechos e irregulares. El alojamiento turístico está localizado y rodeado de escenas paisajísticas característicos a orillas del río Huambuno. La comunidad Río Blanco es conocida por la práctica de tradiciones ancestrales de la medicina natural y ceremonias shamánicas. Algunas de las actividades que se realizan son: caminatas cortas por bosques primarios, observación de flora y fauna, trampas tradicionales, lavado de oro (forma tradicional), visita a cascadas y lagunas, sitios sagrados, participación en la elaboración de artesanías, preparación de la gastronomía local y la noche de intercambio cultural (música y danza autóctona).

Cuenta con una capacidad instalada en cuanto al servicio de hospedaje para 32 pax con baño privado y compartido, y de alimentos y bebidas para 50 comensales.

#### **d. Comunidad Chuva Urcu**

La comunidad de Chuva Urcu está localizada a 2 horas y media desde Tena. La reserva de bosque comunitaria se encuentra al margen izquierdo del río Arajuno colindando con el cantón Arajuno de la provincia de Pastaza; de la totalidad de la reserva el 95% esta conservada para el uso turístico.

La cabaña está situada a la orilla del río Cusano, con espectaculares escenas paisajísticas. Entre las principales actividades que se realizan son las siguientes: práctica de navegación en canoa a remo, pesca deportiva, demostraciones de lavado de oro, elaboración de artesanías con materiales del medio y construcción de trampas ancestrales de cacería, técnicas de supervivencia en la selva, caminatas por el bosque y observación de flora, aves como tucanes y variedad de insectos, plantas medicinales y sitios sagrados.

Cuenta con una capacidad instalada en cuanto al servicio de hospedaje para 6 pax con baño privado, y de alimentos y bebidas para 12 comensales.

#### **e. Comunidad Wasila Talag**

Wasila Talag está localizada a 35 minutos en vehículo desde Tena, asentada en las colinas de los Andes Orientales y de la cordillera montañosa Wasila.

Entre las actividades que se desarrolla en la comunidad son las siguientes: caminatas acompañadas con guías nativos que muestran la flora y fauna y sus propiedades medicinales, noche cultural (música y danza autóctona) y visita a cascadas.

Cuenta con una capacidad instalada en cuanto al servicio de hospedaje para 28 pax con baño privado y compartido, y de alimentos y bebidas para 20 comensales.

#### **f. Comunidad Alukus**

Está situada a una hora en vehículo desde Tena, en las faldas de la cordillera oriental del parque nacional Llanganates. En este lugar se puede observar hermosos paisajes naturales con abundante vegetación, ríos, cascadas y formaciones de piscinas naturales.

Las actividades principales incluyen caminatas por senderos de uso turístico que conectan a cascadas, en el transcurso se puede observar plantas medicinales, sitios sagrados, trampas tradicionales de caza de animales silvestres y en la comunidad participar en la elaboración de artesanías con materiales del medio, noche intercultural (música y danza autóctona).

Cuenta con una capacidad instalada en cuanto al servicio de hospedaje para 11 pax con baño privado y compartido, y de alimentos y bebidas para 18 comensales.

#### **g. Comunidad Sinchipura**

Se encuentra localizado a unos 45 minutos en vehículo desde Tena. Las cabañas son de construcción típica y ecológica situada a orillas del río Jatun Yaku. Cuenta con balnearios naturales y canchas deportivas. Las actividades turísticas que se realiza son las siguientes: convivencia con una familia kichwa para conocer la vida cotidiana, participar en la agricultura, elaboración de artesanía, preparación de alimentos y bebidas tradicionales, noche cultural con música y danza autóctona.

Cuenta con una capacidad instalada en cuanto al servicio de hospedaje para 37 pax con baño privado y compartido, y de alimentos y bebidas para 40 comensales.

### **8. Gestión de mercadeo**

#### **a. Acciones de mercadeo**

La RICANCIE cuenta con una página web actualizada a mediados del año 2013 para la difusión on line, pero no dispone de materiales promocionales físicos como: trípticos, guías

turísticas, afiches, merchadising, además no participa en ferias y eventos turísticos locales y nacionales por el limitado recurso económico. La mayoría de turistas extranjeros llegan a la RICANCIE se enteran por las guías turísticas internacionales como: The community Tourism Guide y Lonely Planet; además artículos sobre la RICANCIE en web de organizaciones de soporte de turismo sostenible como: FEPTCE y [www.respect.at](http://www.respect.at).

Por lo tanto el canal de comercialización del producto turístico de la RICANCIE se realiza por intermediarios no comerciales más no por intermediarios comerciales como agencias de viajes.

#### **b. Segmento de mercado al que atiende**

##### **1) Turistas extranjeros**

Del total de visitantes que llegan a la RICANCIE, el 99% proviene del continente europeo especialmente franceses, alemanes e ingleses en menor escala. La mayoría viaja en grupos de amigos y familias.

##### **2) Turistas nacionales**

Representa el 1% del total de turistas que llegan a la RICANCIE principalmente estudiantes universitarios provenientes de Cuenca y Quito, esto se debe por la escasa promoción a nivel nacional y por el costo poco elevado.

### **9. Área económica**

#### **a. Precios**

Los precios se manejan por paquetes turísticos de acuerdo al número de días, pax y la estacionalidad turística alta (meses febrero-marzo, septiembre-octubre) y baja (junio-agosto, noviembre-enero) en todas las comunidades excepto Limoncocha. Operan con tarifas diferenciados para el extranjero (ver cuadro N. 7) y para el nacional (estudiantes) se maneja un valor estándar de \$ 35,00 por persona/día.

**Cuadro N° 7.** Tarifas (precio por día y persona)

<b>NÚMERO DE PAX</b>	<b>2 DÍAS</b>	<b>3 DÍAS</b>	<b>4 DÍAS O MÁS</b>
<i>2 a 5 pax</i>	<b>\$ 52,00</b>	<b>\$ 49,00</b>	<b>\$ 46,00</b>
<i>6 a 9 pax</i>	<b>\$ 49,00</b>	<b>\$ 46,00</b>	<b>\$ 43,00</b>
<i>10 a 13 pax</i>	<b>\$ 46,00</b>	<b>\$ 43,00</b>	<b>\$ 40,00</b>
<i>14 o más</i>	<b>\$ 43,00</b>	<b>\$ 40,00</b>	<b>\$ 37,00</b>

**Cuadro N° 8.** Tarifa Laguna Limoncocha

<b>NÚMERO DE PAX</b>	<b>2 DÍAS</b>	<b>3 DÍAS</b>	<b>4 DÍAS O MÁS</b>
<i>2 a 5 pax</i>	<b>\$ 65,00</b>	<b>\$ 62,00</b>	<b>\$ 59,00</b>
<i>6 a 9 pax</i>	<b>\$ 62,00</b>	<b>\$ 59,00</b>	<b>\$ 56,00</b>
<i>10 a 13 pax</i>	<b>\$ 59,00</b>	<b>\$ 56,00</b>	<b>\$ 53,00</b>
<i>14 o más</i>	<b>\$ 56,00</b>	<b>\$ 53,00</b>	<b>\$ 50,00</b>

**1) Políticas de descuentos**

- ✓ Los estudiantes (nacionales y extranjeros) reciben el 5% de descuento en números mayores a 15 pax.
- ✓ Niños menores de 3 años no pagan y niños de 4 a 6 años pagan el 50%.
- ✓ Tour líder:
  - Más de 5 pax, no paga
  - Menos de 5 pax, paga el 50%
- ✓ El conductor paga el 50%.
- ✓ El docente tiene una gratuidad por cada 15 estudiantes.

**2) Las tarifas incluyen**

- ✓ Recepción e introducción del programa en la oficina central de la RICANCIE.
- ✓ Transporte terrestre Tena-Comunidad-Tena.
- ✓ Tres comidas diarias (almuerzo, cena y desayuno).
- ✓ Alojamiento en cabañas con baño privado o baño compartido, camas sencillas, cubre camas, toldos.
- ✓ Un programa cultural (con música y danza Kichwa).
- ✓ Guías nativos de la comunidad, capacitados y acreditados por el Ministerio de Turismo.
- ✓ Demostración de artesanías.



- ✓ Botas de caucho para la caminata y chaleco salvavidas para los viajes en canoa.
- ✓ Agua purificada disponible durante todo el día.
- ✓ Impuestos.
- ✓ Servicio de bodega para equipaje y objetos de valor en la oficina central de la RICANCIE.

### **3) Las tarifas no incluyen**

- ✓ Transporte fluvial para las comunidades donde sea necesario: Chuva Urku, Río Blanco y Runa Wasi.
- ✓ Las limpiezas por un shamán y rituales sagrados son opcionales y representan un costo adicional de 30 \$ por grupo.
- ✓ Los guías son nativos, por lo que hablan kichwa y español. Si se requiere un traductor al inglés, tendrá que pedirlo por lo menos una semana antes y tiene un costo adicional por grupo de \$ 35,00 por día.

#### **b. Determinación de precios de los paquetes**

Los factores que determinan el precio de los paquetes que ofrece la RICANCIE son los siguientes: los niveles de precios que tiene la competencia, ya que no puede superar ni disminuir las tarifas sino mantener equilibrado y flexible; la estructura de costos porque les interesa amortizar los costos pero también obtener un margen de ganancia moderado y que los precios deben estar de acuerdo a la dinámica económica del segmento nacional e internacional.

#### **c. Estructura de costos de los paquetes**

No cuenta con una estructura de costos bien definido, ya que en años anteriores los técnicos han planteado de forma empírica sin tomar en cuenta la variabilidad de la economía nacional e internacional y los diferentes paquetes que maneja la RICANCIE por comunidad; actualmente se maneja una sola tarifa de \$ 46,00 para todas las comunidades, la misma que no ha permitido visualizar el valor real de utilidad por paquetes.

## d. Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro N° 9. Estado de pérdida y ganancias

<b>CORPORACIÓN PROVINCIAL DE TURISMO COMUNITARIO RICANCIE</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<b>DESDE 01 DE MAYO AL 30 DE SEPTIEMBRE DEL 2013</b>			
<b>INGRESOS</b>			27464.93
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		13176.00	
Ventas 12%	13176.00		
Ventas 0%	00.00		
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		14288.93	
Otros ingresos	14288.93		
<b>EGRESOS</b>			25631.59
<b>GASTOS</b>			
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		7623.61	
GA Sueldos y Salarios	2291.00		
GA Anticipos	891.00		
GA Suministros de oficina	62.38		
GA Suministros de limpieza	42.00		
GA Teléfono/Internet	580.72		
GA Mantenimiento y reparaciones de equipos	115.00		
GA Luz eléctrica	29.17		
GA Agua (botellón)	1.50		
GA Transporte	204.10		
GA Arriendo local	2400.00		
GA Servicios ocasionales	81.31		
GA Contribuciones	204.14		
GA Permisos	611.39		
GA Refrigerios	109.90		
<b>GASTOS GENERALES</b>		18007.98	
Gastos No deducibles/otros gastos	5440.63		
Pago comunidades (75%)	12567.35		
<b>PÉRDIDA / UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			1833.34

Fuente: Área de contabilidad de la RICANCIE, 2013

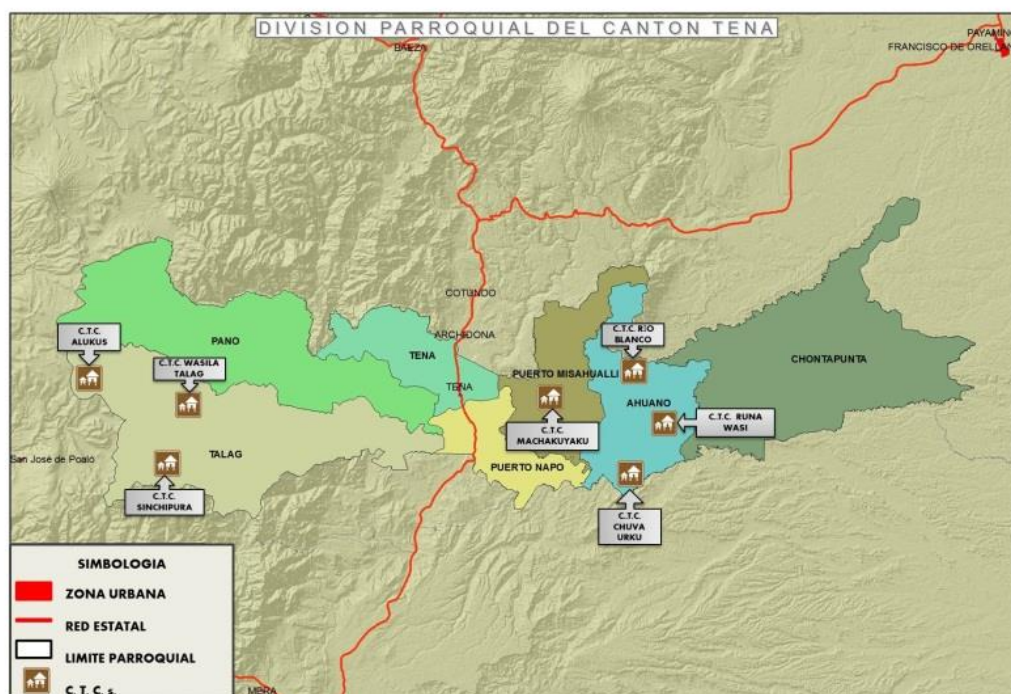
## B. DIAGNÓSTICO DE LAS COMUNIDADES DE LA RICANCIE

### 1. Ámbito Físico Espacial

#### a. División política administrativa

**Cuadro N° 10.** División política administrativa de las comunidades de la RICANCIE

<b>País:</b> Ecuador		
<b>Región:</b> Amazonía Centro		
<b>Provincia:</b> Napo		
<b>Cantón</b>	<b>Parroquia</b>	<b>Comunidad</b>
Tena	Ahuano	CTC Runa Wasi
		CTC Río Blanco
		CTC Chuva Urku
	Misahuallí	CTC Machakuyaku
	Talag	CTC Wasila Talag
		CTC Shinchipura
CTC Alukus		



**Gráfico N° 3.** Mapa político del cantón Tena

**Fuente:** PDOT del GADM de Tena

**b. Límites**

**Cuadro N° 11.** Límites de las comunidades filiales a la RICANCIE

N°	COMUNIDAD	LÍMITES
1	Machakuyaku	<b>Norte:</b> con la comunidad Yana Urku <b>Sur:</b> con área urbana de puerto Misahuallí y la comunidad Unión Venecia derecha <b>Este:</b> con Puerto Misahuallí <b>Oeste:</b> con el sector Latas y parroquia Puerto Napo
2	Río Blanco	<b>Norte:</b> con la comunidad Kichwa Galeras <b>Sur:</b> con la comunidad San Alberto y el río Huambuno <b>Este:</b> con la parroquia Ahuano <b>Oeste:</b> con la parroquia Misahuallí
3	Runa Wasi	<b>Norte:</b> con la Isla Anaconda <b>Sur:</b> con el río y bosque petrificado Rodríguez <b>Este:</b> con el centro de rescate de animales Amazónico y Liana Lodge <b>Oeste:</b> con el Puerto Barantilla
4	Chuva Urku	<b>Norte:</b> el puente de Campococha y fincas privadas (colonos) <b>Sur:</b> colinda con el territorio waoranis y el cantón Arajuno (Pastaza) <b>Este:</b> con el río Cusano <b>Oeste:</b> río Arajuno
5	Wasila Talag	<b>Norte:</b> con la cordillera Wasila y el parque nacional Llanganates <b>Sur:</b> comunidad Shandia y centro de turismo comunitario Shinchipura <b>Este:</b> con la parroquia Pano <b>Oeste:</b> parque nacional Llanganates
6	Shinchi Pura	<b>Norte:</b> con el parque nacional Llanganates <b>Sur:</b> comunidad Santa Rosa <b>Este:</b> con la cabecera parroquial Talag <b>Oeste:</b> parque nacional Llanganates
7	Sumak Waysa Yaku Alukus	<b>Norte:</b> con el parque nacional Llanganates <b>Sur:</b> parque nacional Llanganates <b>Este:</b> con la cabecera parroquial Talag <b>Oeste:</b> parque nacional Llanganates

### c. Localización

**Cuadro N° 12.** Localización de las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>COMUNIDAD</b>	<b>LOCALIZACIÓN</b>
<b>Machakuyaku</b>	La comunidad kichwa de Machakuyaku pertenece a la parroquia Misahuallí, cantón Tena, provincia de Napo. Se encuentra ubicada al noreste de la parroquia Misahuallí, tiene una extensión aproximada de 315 ha. El territorio está dentro del marco de la Reserva de Biosfera Sumaco Napo Galeras en la parte del alto Napo.
<b>Río Blanco</b>	La comunidad kichwa de Río Blanco pertenece a la parroquia Ahuano, cantón Tena, provincia de Napo. Se encuentra ubicada al noroeste de la parroquia Ahuano, tiene una extensión aproximada de 900 ha. El territorio está próximo al marco territorial del Parque Nacional Napo Galeras en la parte del alto Napo
<b>Runa Wasi</b>	La comunidad kichwa de 27 de Febrero pertenece a la parroquia Ahuano, cantón Tena, provincia de Napo. Se encuentra ubicada al este de la parroquia Ahuano, tiene una extensión aproximada de 300 ha. El territorio está próximo al marco territorial del Parque Nacional Napo Galeras en la parte del alto Napo.
<b>Chuva Urku</b>	La Reserva Chuva Urku pertenece a la parroquia Ahuano, cantón Tena, provincia de Napo. Se encuentra ubicada al sur de la parroquia Ahuano, tiene una extensión aproximada de 1693.98 ha. El territorio está dentro del marco territorial del Parque Nacional Napo Galeras en la parte del alto Napo.
<b>Wasila Talag</b>	La comunidad Wasila Talag pertenece a la parroquia Talag, cantón Tena, provincia de Napo. Se encuentra en la cabera parroquial. El territorio está en las estribaciones del marco territorial del Parque Nacional Llanganates.
<b>Shinchipura</b>	La comunidad Shинchi Pura pertenece a la parroquia Talag, cantón Tena, provincia de Napo. El territorio está en las estribaciones de la cordillera oriental dentro del marco territorial del Parque Nacional Llanganates.
<b>Sumak Waysa Yaku Alukus</b>	La comunidad Alukus pertenece a la parroquia Talag, cantón Tena, provincia de Napo. El territorio está en la zona de amortiguamiento del Parque Nacional Llanganates.

### d. Ubicación geográfica

Las comunidades filiales a la RICANCIE geográficamente se encuentran en las coordenadas proyectadas en UTM zona 18 sur, DATUM WGS 84 que se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 13.** Ubicación geográfica de las comunidades de la RICANCIE

COMUNIDAD	COORDENADAS		ALTITUD
	X	Y	
<b>Machakuyaku</b>	198350	9886679	570 m.s.n.m.
<b>Río Blanco</b>	214018	9888639	367 m.s.n.m.
<b>Runa Wasi</b>	218667	9881968	366 m.s.n.m.
<b>Chuva Urku</b>	2117719	9873736	386 m.s.n.m.
<b>Wasila Talag</b>	0175572	9882309	554 m.s.n.m.
<b>Shinchipura</b>	0174372	9879504	537 m.s.n.m.
<b>Sumak Waysa Yaku Alukus</b>	0171649	9880956	582 m.s.n.m.

La precipitación anual varía entre 3200 a 4000mm, siendo los meses de abundante lluvia febrero, marzo, abril; la humedad relativa de los suelos es > a 90%.

## **2. Ámbito Socio Cultural**

### **a. Etnicidad**

Los miembros de las comunidades que pertenecen a la RICANCIE se identifican como kichwas amazónicos del alto Napo.

### **b. Historia**

#### **1) Comunidad Machakuyaku**

Su origen y asentamiento en el actual lugar se da en los años de 1960, ya que antes de la llegada de los colonizadores se asentaban a las orillas del río Napo en el sector de Humbuni actualmente Latas, se adiestran al interior de la selva buscando nuevas tierras para desarrollar su vida sin intervención de los colonos. Los primeros pobladores del lugar lo denominan como Machakuyaku en honor a la cantidad de serpientes que se encontraba en las orillas del río, su traducción significa río de culebras.

## **2) Comunidad Río Blanco**

Su origen y asentamiento en el actual lugar se da en los años de 1983 y fue reconocida legalmente en el año de 1985, son procedentes del cantón Archidona que llegaron a esas tierras en busca nuevos lugares para desarrollar su vida sin intervención de los colonos.

## **3) Comunidad Runa Wasi**

Las tierras donde actualmente se asienta la comunidad 27 de febrero, en épocas anteriores pertenecía a una hacienda de colonos, los mismos dueños donan las tierras a las primeras familias kichwas quienes fueron: Andrés Tapuy, Calixto y José, aproximadamente hace unos 40 años atrás.

## **4) Comunidad Chuva Urku**

La reserva de la comunidad de “Chuva Urcu” fue descubierta el 08 de mayo de 1967; por las siguientes personas: Sres. Cesar Tapuy, Gabriel Cerda, Venancio Andi (fallecidos) y Cesar Cerda, estos 4 representantes de familias guiados por los mayores de la época Millikuchi, Anguchaki y Ambuku fueron los primeros pobladores en asentar por esas épocas en el margen derecha del río Arajuno. Muchos habitantes o familias no pudieron acceder al lugar por temor de los HUAOS (aucas), este grupo étnico resguardaba esas tierras. Una vez posesionados en esas tierras, 3 años más tarde por el año de 1980 se integraron otras personas jóvenes de las mismas familias hasta formar una asociación de 30 socios.

El 12 de septiembre del año 1990 se constituye una directiva provisional para llevar en marcha la legalización y organización, 3 años más tarde 7 de julio del 1993 obtienen la personería jurídica según acuerdo ministerial No. 4084 otorgado por el Ministerio de Bienestar Social.

## **5) Comunidad Wasila Talag**

Hace más de 70 años una familia Licuy desde el sector de Archidona llegaron a esas tierras por motivo de cacería y pesca, donde se radicaron y se apoderaron de las tierras formando una pequeña comunidad, y en la actualidad una parroquia perteneciente al cantón Tena.

La mayoría de la población para ese entonces eran católicos por el contacto con los misioneros, pero en la comunidad no existía una iglesia por lo que tenían que caminar hasta la ciudad de Tena, en vista a esa dificultad de acudir a las ceremonias religiosas la misión Josefina plantea a los fieles católicos la construcción de la iglesia en la comunidad y posteriormente apoderándose de gran extensión de tierras.

Antes de que ingrese la misión Josefina a la Comunidad se le denominaba Tzalag, llevaba el nombre de un pájaro pescador en el idioma kichwa y también le denominaban Wasila por abundancia de mata palos que había en la zona y tenían formas de una casa. Los misioneros le nombraron Talag por lo que no pudieron pronunciar correctamente el termino kichwa. Bajo estas circunstancias la comunidad comienza a organizarse por los años 60 bajo el nombre de Asociación Wasila, ya en el año 78 fueron reconocidos jurídicamente por el Ministerio de Bienestar Social.

## **6) Comunidad Shinchipura**

Hace 130 años atrás la comunidad se llamó Sirina. En el sector existe una quebrada que en esas épocas contaba con abundante población de peces (Sichis) y muchas familias llegaban a pescar; algunas personas en vez de ir a la pesca, se iban a acostarse en la playa con sus pretendientes, por esa razón al sector le denominaron como Sirina Pamba. Pero los colonos o mishus que llegaban a comprar caucho le nombraron Serena. En el año 2003, la comunidad Serena se desintegro en tres sectores (Kuillur, Sinchi Pura y Serena) por inconformidad en el sistema de manejo organizacional.

Es así que en el mismo año, por pedido de algunas familias conformando 21 socios inician los trámites para constituir una organización jurídica escogiendo el nombre de Sinchi Pura, en



honor a los primeros habitantes quienes fueron valientes y sobrevivieron a las diferentes dificultades y travesías de la pachamama. El 09 de Mayo del mismo año (2003), el Ministerio de Bienestar Social otorga la personería jurídica y reconoce legalmente a la organización.

## 7) Comunidad Sumak Waysa Yaku Alukus

Los primeros habitantes del sector fueron la familia Shiguango en el año 1950, y a través de sus herederos fueron multiplicando con la unión de otras familias como: Alvarado, Tapuy, Licuy, Chimbo, Grefa de las comunidades aledañas. Le denominaron Sumak Waysa Yaku Alukus a la comunidad, por la gran cantidad de arbustos de guayusas que había en la zona, un riachuelo que forma una piscina natural y la cantidad de hormigas que se podía encontrar en esas tierras.

### c. Población

**Cuadro N° 14.** Población de las comunidades filiales a la RICANCIE

COMUNIDAD	N. DE FAMILIAS	RELACIÓN		TOTAL POBLACIÓN
		HOMBRE	MUJER	
Machakuyaku	27	60%	40%	135
Río Blanco	28	38%	62%	380
Runa Wasi	180	-	-	500
Chuva Urku	30	-	-	230
Wasila Talag	24	-	-	150
Shinchipura	38	-	-	97
Alukus	18	-	-	62

### d. Idioma

Los habitantes de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE son de nacionalidad Kichwa del alto Napo, su lengua nativa es el runa shimi (kichwa) y como lengua oficial dominan el español.

#### **e. Migración**

Un 15% de la población adulta de las comunidades de la RICANCIE han migrado a la ciudad de Tena, Quito, Ambato, Coca, Lago Agrio por razones de trabajo ya sea en instituciones públicas y privadas.

Otro segmento que se ha movilizó a las urbes son los jóvenes por razones de educación asistiendo a establecimientos educativos primarios, secundarios y universidades de las ciudades más cercanas.

#### **f. Nivel de instrucción**

El nivel de instrucción de los habitantes que pertenecen a las comunidades de la RICANCIE en un 60% de la población joven han alcanzado o están cursado la secundaria, el 8% tiene estudios superiores, mientras que el 32% tiene educación primaria o formación como carpinteros y guías turísticos nativos.

#### **g. Vivienda**

El tipo de vivienda de las poblaciones en las comunidades es de construcción rústica con materiales de la zona, con las siguientes características de construcción: la estructura principal con maderas cuadradas, el piso y las paredes son entabladas, el 95% de los techos son de zinc y el resto con paja toquilla, el 70% son construcciones de una planta y el 30% de dos plantas, su distribución interior es de dormitorios (de 3 a 4), sala y cocina. Las construcciones de las casas se elevan a una altura de 1m a 2m, por la constante humedad y peligro de serpientes e insectos venenosos.

#### **h. Servicios básicos**

Las comunidades de Machakuyaku, Río Blanco, Runa Wasi, Wasila Talag, Shinchipura y Alukus cuentan con accesibilidad hasta la comunidad, por lo tanto cuentan con servicio de energía interconectada y agua entubada en todas las casas familiares. Mientras que en la

comunidad de Chuva Urku por estar ubicado lejos de la urbe no cuenta con servicios de energía eléctrica, pero si con agua entubada.

#### **i. Comunicación**

Tienen cobertura celular de claro y movistar en todas las comunidades excepto en Chuva Urku. La mayoría de las comunidades se benefician de frecuencias radiales y más no de canales de televisión y servicio de internet.

#### **j. Servicios sanitarios**

La eliminación de aguas grises y negras de las viviendas en las comunidades se realiza mediante pozos sépticos, los desechos sólidos orgánicos son arrojados en terrenos baldíos o huecos y los inorgánicos como botellas plásticas son recogidas para su venta en la ciudad de Tena y posterior reciclaje, además son empleados para trabajos de manualidades en las escuelas y el resto son incinerados.

#### **k. Infraestructura educativa**

Las comunidades de la RICANCIE cuentan con establecimientos de educación primaria en su mayoría que pertenecen al sistema educativo bilingüe e hispana.

**Cuadro N° 15.** Establecimientos educativos de las comunidades de la RICANCIE

COMUNIDAD	INSTITUCIONES EDUCATIVAS			SISTEMA EDUCATIVO
	GUARDERÍA	ESCUELA	COLEGIO	
Machakuyaku	-	1	-	Bilingüe
Río Blanco	-	1	-	Bilingüe
Runa Wasi	-	-	-	-
Chuva Urku	-	-	-	-
Wasila Talag	1	1	1	Bilingüe e hispana
Shinchipura	-	-	-	-
Alukus	-	-	-	-

- ✓ En la comunidad de Machakuyaku existe una escuela bilingüe llamada Rosa Zárate que actualmente atiende hasta séptimo año de educación general básica, cuenta con dos construcciones de aula, con un número 22 estudiantes y dos con 2 docentes bilingües (hombre y mujer).

No existen guarderías ni instituciones de educación secundaria dentro de la comunidad, razón por la cual los niños y niñas que terminan su educación primaria deben continuar con sus estudios en los colegios más cercanos que se encuentran en la parroquia Misahuallí y Puerto Napo.

- ✓ En la comunidad de Río Blanco existe una escuela bilingüe denominada Hermano Ermenegilde Guerini que actualmente tiene atiende hasta séptimo año de educación general básica, cuenta con dos bloques de aula, con un número 24 de estudiantes y dos docentes bilingües (hombres).

No existen guarderías ni instituciones de educación secundaria dentro de la comunidad, razón por la cual los niños y niñas que terminan su educación primaria deben continuar sus estudios en los colegios más cercanos que se encuentran en la parroquia Ahuano, Misahuallí o recurren a los establecimientos de la ciudad de Tena.

- ✓ En la comunidad de Runa Wasi no existen instalaciones educativas, por lo que tienen que acudir a las que se encuentran en la Punta de Ahuano o en la parroquia Ahuano. A media hora de la comunidad en el sector Sancudo esta la escuela Mileniun.
- ✓ En la comunidad de Chuva Urku no existen instalaciones educativas, pero acuden a los centros educativos más cercanos y del centro de la ciudad de Tena.
- ✓ En la comunidad de Wasila Talag existe un centro de educación primaria bilingüe denominado Justo Licuy, con varios docentes y con un total de 60 estudiantes. Un colegio fiscomisional denominado Juan Tanca Marengo.

- ✓ En la comunidad de Shinchipura y Alukus no existe un centro de educación primaria ni secundaria. Los niños acuden a las escuelas de las comunidades próximas y de la parroquia Talag, mientras el 50% de los estudiantes secundarios acuden al colegio fiscomisional de la parroquia Talag y la otra parte a los colegios de la parroquia Pano y de la ciudad de Tena.

## 1. Vialidad y transporte

### 1) Comunidad Machakuyaku

Existe una sola vía de acceso a la comunidad; se toma la ruta Tena - Misahuallí hasta el sector Popayal por un tiempo promedio de 30 min y desde allí se dirige por un camino de segundo orden hasta la comunidad (1.8 km).

Desde Tena se puede tomar los servicios de las unidades de las cooperativas de transporte Jumandy con su estación en las calles Av. El Chofer y Pano, mientras que la estación de la cooperativa Centinela de Tena se encuentra en la Av. El Chofer y Calle Tamia Urku a lado de la cancha Vista Hermosa, el pasaje tiene un valor de \$0,50 ctvs.

Además para acceder a la comunidad se puede tomar alquilado los servicios de las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente; el flete tiene un valor de ocho dólares americanos.

**Cuadro N° 16.** Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta Misahuallí

<b>COOPERATIVA JUMANDY</b>		
<b>RUTA</b>	<b>HORA</b>	<b>COSTO</b>
Tena – Misahuallí	06:00 am hasta las 20:00 pm durante todo el día cada 45 min.	\$ 0,50 Ctvs.
Misahuallí – Tena	05:00 am hasta las 20:30 pm durante todo el día cada 45 min.	0,50 ctvs.

<b>COOPERATIVA CENTINELA</b>		
<b>RUTA</b>	<b>HORA</b>	<b>COSTO</b>
Tena – Misahuallí	06:45 am 08:15 am 9:45 am 11:14 am 12:45 pm 14:15 pm 16:00 pm	\$ 0,50 ctvs.
Misahuallí – Tena	06:45 am 08:15 am 9:45 am 11:14 am 12:45 pm 14:15 pm 16:00 pm	\$ 0,50 ctvs.

## 2) Comunidad Río Blanco

Existe tres rutas para acceder a la comunidad vía terrestre y fluvial, la primera partiendo desde Tena – Misahuallí - Ahuano por una vía de primer orden hasta el sector Pununo y de ahí tomar un camino de segundo orden que conduce a la comunidad con una duración de 2 horas aproximadamente. La segunda forma de acceso es partiendo desde Tena-Punta de Ahuano-Parroquia Ahuano-Misahuallí-Tena, que tiene una duración aproximado de 2 h y 30 min. La tercera manera de acceder a la comunidad es siguiendo la ruta Tena-Punta de Ahuano por un tiempo de 1h y 30 min y desde allí tomar un bote por un lapso de 20 min hasta el sector Misicocha, desde ese punto se debe caminar por el bosque primario hasta la comunidad por un tiempo de 2 horas.

Desde el Tena se puede tomar los servicios de las unidades de la cooperativa de transporte Centinela de Tena con su estación en la Av. El Chofer y Pullurku a lado de la cancha Vista Hermosa.

Además para acceder a la comunidad se puede tomar las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente; el flete tiene un valor de \$ 30,00 y el pasaje en bus tiene un valor de \$ 2,35 ctvs.

**Cuadro N° 17.** Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta Ahuano

<b>COOPERATIVA CENTINELA DE TENA</b>		
<b>RUTA</b>	<b>HORA</b>	<b>COSTO</b>
<b>IDA</b>		
Tena – Misahuallí-Ahuano	4:30 am 17:00 pm	\$ 2.35
Tena - Punta de Ahuano	06:15 am 07:30 am 09:30 am 12:30 pm 14:00 pm 15:30 pm 16:30 pm 17:30 pm 19:00 pm	\$ 1.30
Tena - Punta de Ahuano- Ahuano-Misahuallí-Tena	11:30 am	\$ 2.50
Punta de Ahuano-sector Misicocha (bote)	S/H	\$ 10.00
<b>RETORNO</b>		
Ahuano-Misahuallí-Tena	13:30	\$ 2.35
Punta de Ahuano-Tena	06:00 am hasta 18:00 c/h	\$ 1,30
<b>COOPERATIVA DE TRANSPORTE JUMANDY</b>		
<b>IDA</b>	<b>HORA</b>	<b>VALOR</b>
Tena-Punta de Ahuano	10:30 am	\$ 1.30

### 3) Comunidad Runa Wasi

Existe dos rutas para acceder a la comunidad vía terrestre y fluvial, la primera partiendo desde Tena – Punta de Ahuano por un tiempo estimado de 1 h y 30 min por una vía de primer orden y desde allí tomar un bote hasta la comunidad por 20 min. La segunda forma de acceso es partiendo desde Tena-Campococha-Comuna los Ríos hasta el sector Selva Viva (Puerto Barantilla) que tiene una duración aproximado de 2 horas, desde ese punto caminar por 5 min hasta el puerto Barantilla y tomar un bote por 5 min más hasta la comunidad.

Desde el Tena se puede tomar los servicios de las unidades de la cooperativa de transporte Centinela de Tena con su estación en la Av. El Chofer y Calle Tamia Urku a lado de la cancha Vista Hermosa y de la cooperativa Jumandy con su estación en las calles Av. El Chofer y Pano.

Además para acceder a la comunidad se puede tomar los servicios de las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente; el flete tiene un valor de \$ 50,00, el pasaje en bus tiene un valor de \$ 2,00; el flete de un bote desde la punta de Ahuano hasta la comunidad tiene un costo de \$ 25.00 y el pasaje desde Puerto Barantilla hasta la comunidad es \$ 1,50 ctvs.

**Cuadro N° 18.** Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta Ahuano, Chonta Punta-Comuna los Ríos

<b>COOPERATIVA CENTINELA DE TENA</b>		
<b>RUTA</b>	<b>HORA</b>	<b>COSTO</b>
<b>IDA</b>		
Tena – Punta de Ahuano	06:15 am 07:30 am 09:30 am 12:30 pm 14:00 pm 15:30 pm 16:30 pm 17:30 pm 19:00 pm	\$ 1.35
Tena – Chonta Punta-Comuna los Ríos (hasta P. Barantilla)	04:00 am 06:30 am 09:00 am 10:00 am 11:30 am 13:00 pm 14:30 pm 18:00 pm	\$ 2.00
Punta de Ahuano-comunidad 27 de Febrero (bote)	S/H	\$ 25.00
<b>COOPERATIVA JUMANDY</b>		
Tena - Punta de Ahuano	11:30 am	\$ 1.35
Tena - Selva Viva (puerto Barantilla)	05:00 am 08:00 am 12:00 am 16:00 pm	\$ 2.00
Puerto barantilla – CTC Runa Wasi	SH	\$ 0,50 ctvs. c/u



#### 4) Comunidad Chuva Urku

Para poder llegar a la Reserva Chuva Urku desde la ciudad de Tena, se debe tomar el servicio de bus de las cooperativas de transporte Jumandy y Centinela de la ruta Tena-Santa Rosa-Comuna los Ríos hasta el sector del puente de Campococha por un tiempo aproximado de 60 min. Desde allí se toma un bote por el río Arajuno hasta el inicio del sendero por un tiempo de 15 min. La caminata por el bosque primario hasta las cabañas tiene una duración de 2 horas.

Además para acceder a la comunidad se puede tomar los servicios de las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente; el flete tiene un valor de \$ 25,00 y el pasaje en bus tiene un valor de \$ 1,50; el flete de un bote desde el puente de Campococha hasta el inicio del sendero tiene un costo \$ 10,00.

**Cuadro N° 19.** Frecuencias de transporte de bus desde la ciudad de Tena hasta puente Campococha, Chonta Punta-Comuna los Ríos

<b>RUTA</b>	<b>HORA</b>	<b>COSTO</b>
<b>COOPERATIVA CENTINELA DE TENA</b>		
IDA		
Tena – Chonta Punta-Comuna los Ríos (hasta Puente Campococha)	04:00 am 06:30 am 09:00 am 10:00 am 11:30 am 13:00 pm 14:30 pm 18:00 pm	\$ 1.50
Puente de Campococha-inicio sendero (bote)	S/H	\$ 10.00
<b>COOPERATIVA JUMANDY</b>		
Tena - Chonta Punta-Comuna los Ríos (hasta Puente Campococha)	05:00 am 08:00 am 12:00 am 16:00 pm	\$ 1,50

### 5) Comunidad Wasila Talag

Para llegar a la comunidad Wasila Talag desde la ciudad de Tena se debe tomar los servicios de buses de la cooperativa de transporte Centinela de Tena, por una vía de primer orden hasta el punto denominado Centro Talag con un tiempo estimado de 30 min. Desde allí hasta las instalaciones del centro de turismo comunitario Wasila Talag hay que emprender una caminata por 20 min aproximadamente por un camino de segundo orden.

Además para acceder a la comunidad se puede tomar los servicios de las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente, Central Tena; el flete tiene un valor de \$ 10,00, el pasaje en bus tiene un valor de \$ 0.50.

**Cuadro N° 20.** Frecuencia de servicio de bus hasta la Parroquia Talag

COOPERATIVA CENTINELA DE TENA		
RUTA	HORA	COSTO
IDA		
Tena – Parroquia Talag/Serena	05:00 am hasta las 18:30 pm cada 45 min durante todo el día.	\$ 0,50 ctvs.

### 6) Comunidad Shinchipura

Para llegar a la comunidad Shinchi Pura desde la ciudad de Tena se debe tomar el servicio de bus de la cooperativa de transporte Centinela de Tena, por una vía de primer orden hasta el puente de Serena con un tiempo estimado de 40 min. Desde allí hasta las instalaciones del centro de turismo comunitario Shinchi Pura hay que emprender una caminata de 15 min aproximadamente por un camino de segundo orden.

Además para acceder a la comunidad se puede tomar los servicios de las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente, Central Tena; el flete tiene un valor de \$ 12,00, el pasaje en bus tiene un valor de \$ 0.60 ctvs.

**Cuadro N° 21.** Frecuencia de servicio de bus hasta puente de Serena

<b>COOPERATIVA CENTINELA DE TENA</b>		
<b>RUTA</b>	<b>HORA</b>	<b>COSTO</b>
IDA		
Tena – Puente Serena	06:00 am 07:00 am 10:00 am 12:15 pm 13:45 pm 16:45 pm	0.60USD

### 7) Comunidad Alukus

Para llegar a la comunidad Alukus se debe tomar la ruta Tena-parroquia Talag (vía de primer orden), desde allí partir por un camino de segundo orden por tiempo estimado de 50 min. Solo se puede acceder en vehículos 4\*4; se debe contratar los servicios de las diferentes unidades de las cooperativas de taxis: 15 de Noviembre, Central Tena, 12 de Febrero, Terminal Terrestre, San Juan de los Dos Ríos de Tena, Estrella del Oriente, Central Tena; el flete tiene un valor de \$ 15,00.

#### m. Seguridad

Una de las características de los pobladores de las comunidades es velar por la seguridad integral de los miembros y visitantes, facilitando una información idónea de los sitios de riesgo, teniendo un sistema de comunicación para casos de emergencias con instituciones competentes, depositando confianza y amabilidad. La Unidad Policial Comunitaria (UPC) más cercana a las comunidades se encuentra en cada una de las parroquias.

#### n. Abastecimiento de productos

Las familias cuentan con huertos de plátano (*musa paradisiaca*), yuca (*manihot esculenta*), maíz (*zea mays*), fréjol (*phaseolus vulgaris L*), maní (*Arachis hypogaea*), entre otros productos que se da en la zona ya que son los ingredientes principales en la preparación de sus alimentos, a más de estos complementan con productos que se adquiere en los centros comerciales y mercados de las ciudades más cercanas como son arroz, sal, azúcar, aceite, carnes de res, pollo, pescado, etc.

### 3. Ámbito Ecológico Territorial

#### a. Condiciones ambientales

##### 1) Clima

Las comunidades pertenecientes a la RICANCIE se encuentran dentro del marco territorial del cantón Tena, con un clima cálido húmedo y una variación de bosques: en la zona sur tenemos bosque siempre verde piemontano que están en las estribaciones del Parque Nacional Llanganates y en la zona noreste bosque muy húmedo tropical dentro del área del Parque Nacional Sumaco Napo Galeras.

##### 2) Temperatura

**Cuadro N° 22.** Temperatura promedio de las comunidades filiales a la RICANCIE

COMUNIDAD	TEMPERATURA PROMEDIO
Machakuyaku	24 C° a 26 C°
Río Blanco	
Runa Wasi	
Chuva Urku	
Wasila Talag	18 C° a 24 C°
Shinchipura	
Alukus	

##### 3) Precipitación

**Cuadro N° 23.** Precipitación anual

COMUNIDAD	PRECIPITACIÓN	ESTACIONALIDAD
Machakuyaku	3200 a 4000 mm	Febrero, marzo, abril y octubre-noviembre son los meses lluviosos
Río Blanco		
Runa Wasi		
Chuva Urku		
Wasila Talag	2000 a 4000 mm	No se diferencia los meses lluviosos con secos
Shinchipura		
Alukus		

#### 4) Altura

**Cuadro N° 24.** Altitud en las que se encuentran las comunidades

COMUNIDAD	ALTITUD
Machakuyaku	362 m.s.n.m
Río Blanco	367 m.s.n.m
Runa Wasi	366 m.s.n.m
Chuva Urku	386 m.s.n.m
Wasila Talag	554 m.s.n.m
Shinchipura	537 m.s.n.m
Alukus	582 m.s.n.m

#### 5) Humedad relativa

La humedad relativa en toda la zona del cantón Tena por la abundancia de agua es mayor a 90%.

##### b. Clasificación ecológica

Según el sistema de clasificación de los ecosistemas del Ecuador continental del Ministerio del Ambiente 2012, las formaciones ecológicas que se presentan en esta zona son:

- Bosque muy húmedo tropical
- Bosque siempre verde piemontano

##### c. Suelos y usos

Según estudios llevados a cabo por el Departamento de Planeamiento Físico y Ordenamiento Territorial del Municipio Tena se ha determinado que en el cantón Tena existen tres órdenes de suelos: Los Inceptisoles (*de origen reciente, horizontes poco desarrollados, generalmente son de color rojo-café y su fertilidad va de acuerdo al subtipo de suelo*) que ocupan alrededor del 74% de la superficie del territorio, los Entisoles (*formación reciente, poco desarrollo definido de perfiles, ubicados en los márgenes de los ríos, en general son de color café rojizo*) que cubren aproximadamente el 13.5%, los Histosoles (*se forman cuando la materia orgánica se acumula más rápidamente de lo que se descompone, difíciles de cultivar*) abarcan un 3.3%

y el 8.6% lo compone el afloramiento rocoso. El tipo de suelo predominante es arenoso-arcilloso, el cual es ácido y pobre en nutrientes siendo este un factor que incide en el crecimiento superficial de las raíces, y no es apto para uso agrícola.

El uso del suelo en el año 2012 se encontraba distribuido de la siguiente manera: el 53% eran áreas dedicadas al cultivo asociativo de productos agrícolas (cacao, plátano, yuca, frutales), el 40.4% eran los bosques con intervención ligera o nula, el 4% áreas de bosque con intervención media, el 0.1% a los pastos cultivados y el 0.1% lo conformaban las áreas urbanizadas (PDOT del GADMT, 2012).

#### d. Hidrología

Las principales fuentes hidrográficas que cruzan y alimentan a las comunidades de la RICANCIE se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 25.** Fuentes hidrológicas

COMUNIDAD	FUENTES HIDROLÓGICAS
Machakuyaku	Río Machakuyaku
Río Blanco	Río Blanco, río Huambuno
Runa Wasi	Río Arajuno, río Napo
Chuva Urku	Río Cusano
Wasila Talag	Río Talag
Shinchipura	Río Jatun yaku
Alukus	Río Jatun yaku

#### e. Flora

Entre las plantas medicinales, comestibles, maderables más utilizadas por la población de las comunidades de la RICANCIE están: yuca (*Manihot esculenta*), plátano (*Musa paradisiaca*), pambil (*Iriartera de toina*), sangre de drago, huambula (N.I), Lustunda (N.I), laurel (*Cordia alliodora*), chuncho, cedro (*Cedrela adorata*), canelo (*Endlicheria anómala*), sangre de gallina, balsa, guadua, verbena y chonta duro (*Bactris gasipaes*).

**Cuadro N° 26.** Flora representativo de las comunidades de la RICANCIE

<b>ESPECIES ARBÓREAS, ARBUSTOS Y LIANAS</b>			
<b>FAMILIA</b>	<b>NOMBRE CIENTÍFICO</b>	<b>NOMBRE COMÚN</b>	<b>USOS</b>
Bombaceae	<i>Ochroma pyramidale Cav. Lam</i>	Balsa	Maderable, artesanía
Moraceae	<i>Grias sp</i>	Matapalo	Maderable
Fabácea	<i>Lonchocarpus utilis</i>	Barbasco	Pesca
Euphorbiaceae	<i>Hyeronima antioquensis</i>	Canelo Colorado	Maderable
Gramineae	<i>Guadua angustifolia Kunth</i>	Caña Guadua	Maderable, construcción
Cupressaceae	<i>Thuja occidentales L.</i>	Cedro	Maderable
Fabácea	<i>Platymiscium stipulare</i>	Caoba	Maderable
Juglandaceae	<i>Juglans neotropica</i>	Canelo	Maderable
Malvácea	<i>Ceiba pentandra</i>	Ceibo	Maderable
Burseraceae	<i>Tetragastris panamensis</i>	Copal	Maderable
Fabaceas	<i>Cedrelinga catenaeformis</i>	Chuncho	Maderable
Arecaceae	<i>Bactris riparia</i>	Chontaduro	Maderable, comestible
Bignonaceae	<i>Tabebuja crisanta sp.</i>	Guayacán	Maderable
Aquifoliaceae	<i>Ilex guayusa loes</i>	Guayusa	Medicinal
Fabaceae	<i>Ormosia coccinea</i>	Guayuro	Maderable
Combretaceae	<i>Terminalia oblonga</i>	Guabillo	Maderable
Fabaceae	<i>Parhia</i>	Guarango	Maderable
Boraginaceae	<i>Cordia alliodora (Ruiz &amp; Pav.) Oken.</i>	Laurel	Maderable
Moraceae	<i>Clarisia racemosa Ruiz &amp; Pav.</i>	Moral	Maderable
Moraceae	<i>Chlorophora tinctoria</i>	Moral fino	Maderable
Euphorbiaceae	<i>Pera</i>	Maní de monte	Maderable
Cyclanthaceae	<i>Carludovica palmata Ruz &amp; Pav.</i>	Paja Toquilla	Construcción
Arecaceae	<i>Astrocaryum chambira</i>	Palma Chambira	Artesanal
Arecaceae	<i>Aiphanes ulei</i>	Pambil	Construcción
Tiliaceae	<i>Apeiba membranacea</i>	Peine de mono	Maderable
Euphorbiaceae	<i>Crotón lechleri</i>	Sangre de drago	Medicinal
Myristicaceae	<i>Otoba paquifolia</i>	Sangre de gallina	Maderable
Cecropiaceae	<i>Pouriuma napoensis</i>	Uva de monte	Maderable
Rubiaceae	<i>Uncaria tomentosa</i>	Una de gato	Medicinal
Malpighiaceae	<i>Banisteriopsis coapi</i>	Ayahuasca	Medicinal

Entre las principales especies alimenticias.

**Cuadro N° 27.** Especies alimenticias

ESPECIES ALIMENTICIAS		
FAMILIA	NOMBRE CIENTÍFICO	NOMBRE COMÚN
Bixaceae	<i>Bixa Orellana</i>	Achiote
Lauraceae	<i>Persea americana</i>	Aguacate
Moraceae	<i>Artocarpus sp.</i>	Árbol de pan
Sterculiaceae	<i>Theobroma cacao L.</i>	Cacao
Rubiaceae	<i>Coffea arabica L.</i>	Café
Convolvulaceae	<i>Ipomea batatas</i>	Camote
Poaceae	<i>Saccharum officinarum L.</i>	Caña de Azúcar
Anonaceae	<i>Annona cherimolia</i>	Chirimoya
Myrtaceae	<i>Psidium guajara L.</i>	Guayaba
Musaceae	<i>Musa sp. L.</i>	Guineo
Musaceae	<i>Musa sapientum rubra</i>	Guineo Morado
Fabaceae	<i>Inga edulis</i>	Guaba
Rutaceae	<i>Citrus aurantifolia</i>	Lima
Rutaceae	<i>Citrus limonum</i>	Limón real
Poaceae	<i>Zea mays L.</i>	Maíz
Rutaceae	<i>Citrus reticulata</i>	Mandarina
Passifloraceae	<i>Pasiflora edulis</i>	Maracuyá
Rutaceae	<i>Citrus aurantium</i>	Naranja
Caricaceae	<i>Carica papaya</i>	Papaya
Bromeliaceae	<i>Ananas comosus</i>	Piña
Musaceae	<i>Musa acuminata L.</i>	Plátano
Rutaceae	<i>Citrus máxima</i>	Toronja
Euphorbiaceae	<i>Manihot utilissima</i>	Yuca
Bombaceae	<i>Quararibea cordata</i>	Zapote

## f. Fauna

### 1) Mamíferos

En el territorio de las comunidades de la RICANCIE se puede encontrar varias especies de mamíferos, muchas de ellas son ingredientes de la alimentación de la población, años atrás estas especies eran cazadas en gran cantidad pero en la actualidad se ha disminuido por razones de conservación y la sustitución de carnes silvestres con productos que se puede adquirir en los mercados, entre las más comunes tenemos en la siguiente lista.



**Cuadro N° 28.** Listado de la fauna silvestre

<b>MAMÍFEROS</b>		
<b>FAMILIA</b>	<b>NOMBRE CIENTÍFICO</b>	<b>NOMBRE COMÚN</b>
Dasyopodidae	<i>Dasyopus novemcinctus</i>	Armadillo
Sciuridae	<i>Sciurus granatensis</i>	Ardilla
Mustelidae	<i>Mustela frenata</i>	Comadreja
Procyonidae	<i>Nasua nasua</i>	Cuchucho
Leporidae	<i>Sylvilagus brasiliensis</i>	Conejo
Felidae	<i>Herpailurus yaquarondi</i>	Gato de Monte
Agoutidae	<i>Agouti paca</i>	Guanta
Dasyproctidae	<i>Mioprocta acouchy</i>	Guatín
Dasyproctidae	<i>Dasyprocta punctata</i>	Guatusa
Myrmecophagidae	<i>Tamandua tetradactyla</i>	Oso Hormiguero
Bradypodidae	<i>Bradypus variegatus.</i>	Perezoso
Felidae	<i>Puma concolor</i>	Puma
Didelphidae	<i>Marmosa robinsoni</i>	Raposa
Felidae	<i>Leopardus pardalis</i>	Tigrillo

**2) Aves**

Las aves más comunes que se puede apreciar en las zonas donde se distribuyen las comunidades de la RICANCIE se describen en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 29.** Avifauna de las comunidades de la RICANCIE

<b>AVES</b>		
<b>FAMILIA</b>	<b>NOMBRE CIENTÍFICO</b>	<b>NOMBRE COMÚN</b>
Thraupidae	<i>Thraupis episcopus</i>	Azulejo
Strigidae	<i>Glaucidium sp.</i>	Búho
Picidae	<i>Dryocopus lineatus</i>	Carpintero lineado
Trochilidae	<i>Heliodoxa jacula</i>	Colibrí
Fringilidae	<i>Cacicus cela</i>	Cacique lomiamarillo
Cathartidae	<i>Cathartes aura</i>	Gallinazo
Accipitridae	<i>Butheo sp.</i>	Gavilán
Psittacidae	<i>Pionus sordinas mindoensis</i>	Loros
Psittacidae	<i>Amazilia amazilia</i>	Picaflor
Thraupidae	<i>Tangara chilensis</i>	Tangara paraiso
Thraupidae	<i>Tangara cyanicollis</i>	Tangara capuchiazul
Rhamphastidae	<i>Ramphastos tucanus</i>	Tucan goliblanco

### 3) Anfibios y reptiles

Dentro de la zona de las comunidades de la RICANCIE, se puede encontrar una variedad de anfibios y reptiles, que pueden ser venenosas y no venenosas, algunas de ellas se enlistan en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 30.** Anfibios y reptiles

<b>FAMILIA</b>	<b>NOMBRE CIENTIFICO</b>
Bufonidae	<i>Bufo glaberrimus</i>
Bufonidae	<i>Bufo guttatus</i>
Dendrobatidae	<i>Colostethus bocagei</i>
Dendrobatidae	<i>Dendrobates duellmani</i>
Dendrobatidae	<i>Dendrobates ventrimaculatus</i>
Hylidae	<i>Hemiphractus sp.</i>
Hylidae	<i>Hyla fasciata</i>
Hylidae	<i>Hyla riveroi</i>
Boidae	<i>Boa constrictor constrictor</i>
Boidae	<i>Epicrates cenchria</i>
Colubridae	<i>Chironius fuscus</i>
Colubridae	<i>Clelia clelia</i>
Colubridae	<i>Helicops angulatus</i>
Elapidae	<i>Micrurus spixii obscurus</i>
Viperidae	<i>Bothrops atrox</i>
Viperidae	<i>Lachesis muta</i>

#### h. Problemas ambientales

Entre los principales problemas ambientales que se presenta en las comunidades pertenecientes a la RICANCIE están: la deforestación por la expansión agrícola, talas de árboles maderables, las concesiones de tierras y ríos por el estado ecuatoriano a empresas mineras y petroleras que amenazan con la destrucción de parcial o total del territorio de las comunidades.

Cabe mencionar que la actividad de turística cumple un papel importante en amortiguar el ingreso de las empresas petroleras y además ha permitido tomar conciencia en las poblaciones para disminuir la caza masiva de la fauna silvestre.

#### **4. Ámbito económico productivo**

La actividad económica de las familias de las comunidades de la RICANCIE se torna a nivel de la explotación de la materia prima con una economía de autoconsumo, se tienen las siguientes actividades:

##### **a. Agropecuario**

La mayoría de las familias en las comunidades se dedica a la actividad agrícola, especialmente a la producción en menor escala de yuca, plátano, maíz, frejol, maní, piña que son para el autoconsumo.

Excepto el caso de maíz, cacao y plátano que son comercializados a con los intermediarios en la ciudad de Tena. En los últimos años muchas familias en diferentes comunidades han plantado guayusas para su posterior comercialización de las hojas a la fundación Runa que se encarga de transformar la materia prima en Té.

##### **b. Avicultura**

Varias familias en las comunidades cuentan con la producción de aves de corral criollo, piscinas de tilapias para el autoconsumo y el excedente de estas especies se comercializa en los mercados de la ciudad de Tena.

##### **c. Actividad Turística**

El desarrollo de la actividad de turismo comunitario en las comunidades filiales a la RICACIE se da a partir del año 1990, creando fuentes de trabajo e ingresos a las familias de forma temporal ya que se complementa con actividades agrícolas y trabajos artesanales, además fortaleciendo la parte organizativa, conservación del territorio y revalorizando la cultura. Los ingresos generados por la actividad turística han permitido crear fondos comunitarios que son distribuidos para apoyar la educación, salud, préstamos para los miembros en cada una de las comunidades y alimentación en mingas comunitarias.

## 1) Servicios turísticos que ofertan los CTCs

### a) Hospedaje

La planta turística dentro de las comunidades es administrada por los miembros de la comunidad. Ocupa un espacio de 1 a 2 ha del área comunitaria.

Las habitaciones son dobles, triples con baños privados y compartidos. Su infraestructura es construida con materiales del medio como: paja toquilla y chova para el techo, caña de guadua y tablas para forrar las paredes, maderas cuadradas para armar la infraestructura principal.

**Cuadro N° 31.** Capacidad instalada de los CTCs

<b>NOMBRE DEL CTC</b>	<b>N° HABITACIONES</b>	<b>N° PLAZAS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>CTC Machakuyaku</b>	Una cabaña con dos habitaciones.	6 pax	Baño privado. Ducha con agua caliente El precio incluye desayuno
<b>CTC Río Blanco</b>	Dos cabañas de hospedaje, una de dos plantas. Con un total de seis habitaciones.	32 pax	Baño compartidos.
<b>CTC Runa Wasi</b>	Cuatro cabañas de hospedaje. Con un total de siete habitaciones.	21 pax	Baños privados. Duchas con agua caliente.
<b>CTC Chuva Urku</b>	Una cabaña de hospedaje. Con un total de dos habitaciones.	6 pax	Baños privados.
<b>CTC Wasila Talag</b>	Cinco cabañas de hospedaje. Con un total de siete habitaciones.	22 pax	Baños privados y compartidos. Con camas literas cubren 30 pax.
<b>CTC Shinchipura</b>	Diez cabañas de hospedaje. Con un total de doce habitaciones.	37 pax	Baños compartidos.
<b>CTC Alukus</b>	Casa familiar	4 pax	Baño compartido
<b>Total de plazas</b>		128 pax	

## b) Alimentación

El servicio de alimentación que ofertan los CTCs cuenta con variados menús para los desayunos, almuerzos y meriendas, preparados con productos locales o según la solicitud del cliente que pueden ser platos nacionales, típicos y vegetarianos.

**Cuadro N° 32.** Capacidad instalada en los CTCs

<b>NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO</b>	<b>N° PLAZAS</b>
CTC Machakuyaku	24 comensales
CTC Río Blanco	50 comensales
CTC Runa Wasi	40 comensales
CTC Chuva Urku	15 comensales
CTC Wasila Talag	24 comensales
CTC Shinchipura	40 comensales
CTC Alukus	40 comensales en el balneario Waysa Yaku
<b>Total</b>	<b>233 comensales</b>

## 2) Facilidades turísticas

### a) Senderos

Los CTCs cuentan con una red de senderos para los recorridos turísticos que conducen a los diferentes atractivos. Generalmente estos senderos se encuentran en buen estado por el constante mantenimiento.

La mayoría de los senderos están trazados en terrenos irregulares, pero no cuentan con escalinatas en las pendientes y barandas de protección para facilitar el recorrido.

## b) Guianza

**Cuadro N° 33.** Guías en las comunidades de la RICANCIE

<b>NOMBRE DEL CTC</b>	<b>N° DE GUÍAS</b>	<b>TIPO DE GUÍAS</b>	<b>IDIOMAS</b>	<b>ESTADO DE LICENCIA</b>
Machakuyaku	3	Nativo	Kichwa, español	1 actualizada y 2 caducados
Río Blanco	3	2 Nativos y 1 naturalista	Kichwa, español	Caducados
Runa Wasi	3	Nativo	Kichwa, español	Caducados
Chuva Urku	2	Nativo	Kichwa, español	Caducados
Wasila Talag	3	Nativo	Kichwa, español	Caducados
Shinchipura	3	Nativo	Kichwa, español	Caducados
Alukus	2	Nativo	Kichwa, español	Caducados

## c) Señalización

Al ingreso de cada uno de los centros de turismo comunitario de la RICANCIE cuenta con un panel informativo general de la localización del CTC en proceso de deterioro. No disponen de señaléticas orientativas, informativas e interpretativas en senderos y alrededores de la cabaña.

## 3) Capacitación turística

El personal que presta los servicios turísticos en los diferentes CTCs de la RICANCIE ha recibido capacitaciones por convenios que se ha establecido entre la RICANCIE y el Ministerio de Turismo, en temas de gastronomía, atención al cliente, hospitalidad, posilleros y guianza. Pero de hace tres años atrás no han recibido ningún tipo de capacitación en las áreas turísticas antes mencionadas.

#### 4) Producto turístico

El producto principal de los CTCs es el turismo comunitario con actividades de convivencia, aventura, recreación y relajación, que pueden ser acogidas en una infraestructura rústica y cómoda para el confort del visitante, o en casos especiales según la motivación del cliente se puede recibir en casas familiares.

Los tours que ofrece la RICANCIE en las comunidades son bastante amplios y flexibles según el interés del visitante, que pueden durar desde un día hasta cuatro o más, donde se realizan actividades como: caminatas por el bosque primario y secundario, observación de flora y fauna local, visitas a huertos familiares, elaboración de la gastronomía típica (la chicha de yuca) y artesanías con fibras y semillas silvestres, construcción de trampas típicas y práctica con arma ancestral (cerbatana), baños a vapor con hojas y cortezas medicinales, ceremonias shamánicas y la noche de intercambio cultural (danza y música autóctona).

Respecto a la tarifa para visitar las comunidades está establecida por la RICANCIE, se cobra por tours o día, más no por servicios específicos como: hospedaje, alimentación y guianza.

**Cuadro N° 34.** Programa que ofrece la RICANCIE

NOMBRE DEL PROGRAMA	DURACIÓN	COSTO USD (DÍA/PAX)	OBSERVACIÓN
Programa 1	4D/3N	\$ 46.00	Es un costo promedio de los programas que ofrece la RICANCIE en las comunidades, puede variar según el número de pax y tiempo de estancia.

#### 5) Interés de la población en la actividad turística

Del total de los miembros pertenecientes a la RICANCIE, en un 70% tienen el interés de trabajar y desarrollar la actividad de turismo comunitario.

Es muy importante recalcar que con el fomento de la actividad de turismo comunitario se ha empezado un proceso de revitalización cultural interno en diferentes aspectos como el idioma

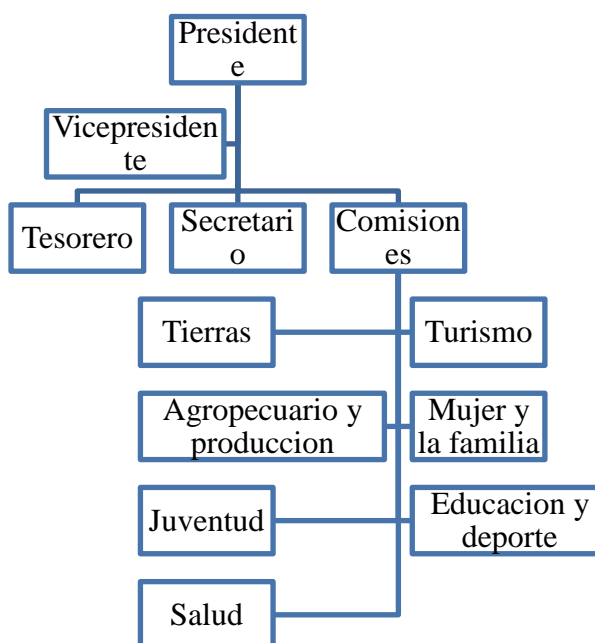
y gastronomía principalmente, y criterios de conservación ambiental en los miembros comunitarios.

## 5. Ámbito político administrativo

La máxima autoridad en las comunidades es la Asamblea General que se realiza cada dos años con la participación del 50 + 1 de los miembros de la comunidad, donde designan a los representantes de forma unánime para la administración de la organización por un período de dos años quienes tienen la función de fortalecer y gestionar el desarrollo de la misma; además se realiza las asambleas extraordinarias cada semestre. Son considerados miembros con voz y voto en la Asamblea a las personas que gocen de 18 años en adelante.

### a. Organigrama estructural de las comunidades

#### 1) Comunidad Machakuyaku



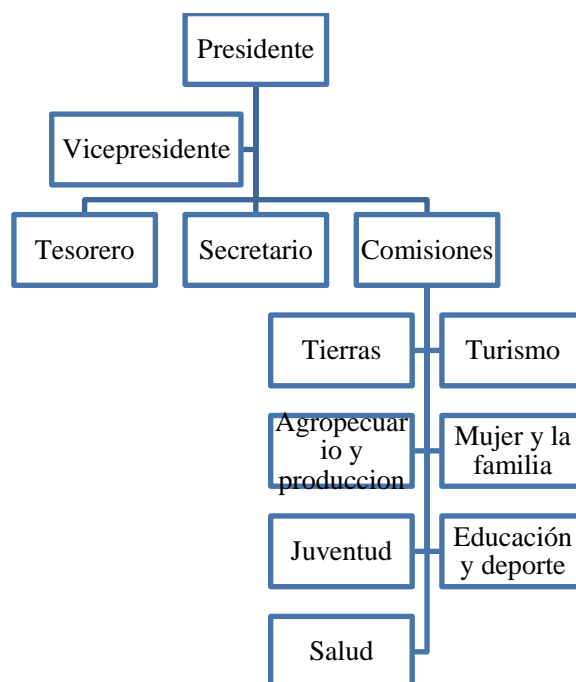
**Gráfico N° 4.** Organigrama de la comunidad Machakuyaku

**Fuente:** Estatuto Machakuyaku, 2013

Entre otros organismos internos está en vigencia la creación de la junta de agua.



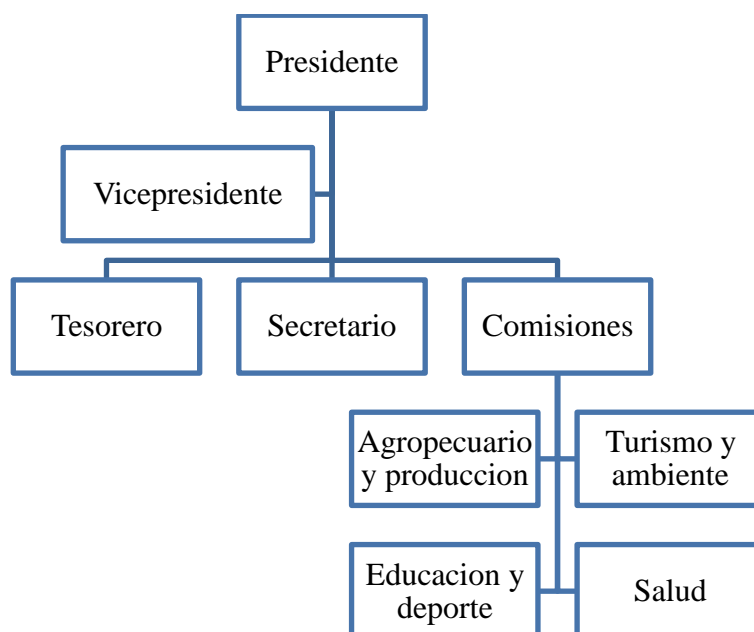
## 2) Comunidad Río Blanco



**Gráfico N° 5.** Organigrama de la comunidad Río Blanco

**Fuente:** Feptce, 2009

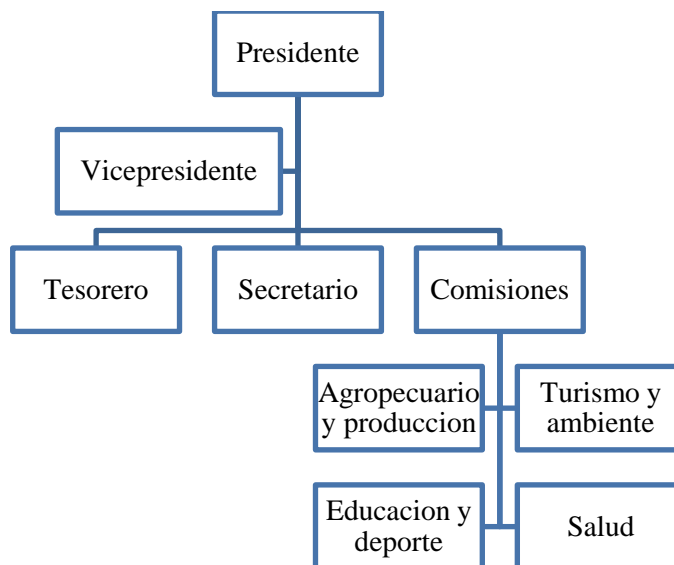
## 3) Comunidad Runa Wasi



**Gráfico N° 6.** Organigrama de la comunidad Runa Wasi

**Fuente:** Feptce, 2009

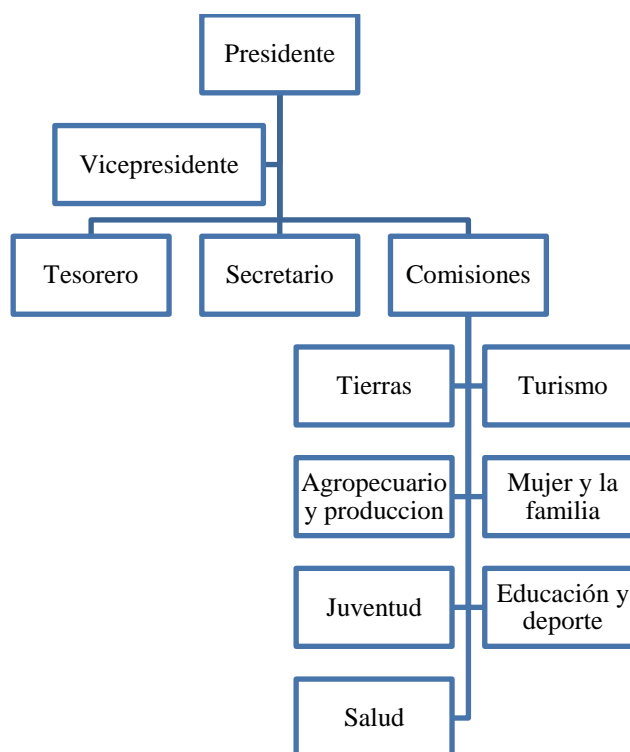
#### 4) Comunidad Chuva Urku



**Gráfico N° 7.** Organigrama de la comunidad Runa Wasi

**Fuente:** Feptce, 2009

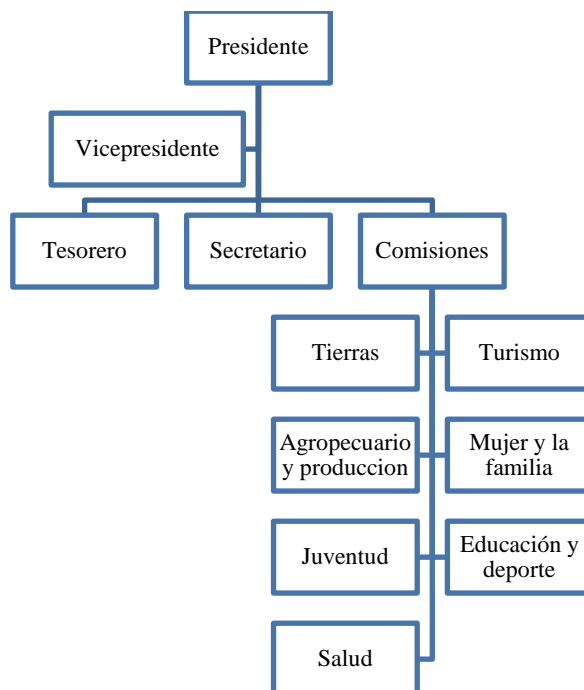
#### 5) Comunidad Wasila Talag



**Gráfico N° 8.** Organigrama de la comunidad Wasila Talag

**Fuente:** Feptce, 2009

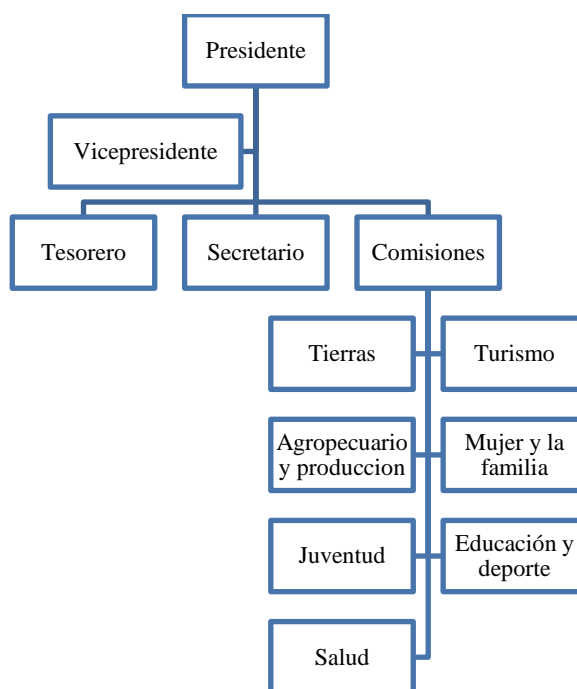
### 6) Comunidad Shinchipura



**Gráfico N° 9.** Organigrama de la comunidad Shinchipura

Fuente: Feptce, 2009

### 7) Comunidad Alukus



**Gráfico N° 10.** Organigrama de la comunidad Alukus

Fuente: Feptce, 2009

**b. Instituciones públicas, privadas y comunitarias vinculadas con las comunidades filiales de la RICANCIE**

**Cuadro N° 35.** Matriz análisis de actores

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL DE NAPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar la eficacia y la eficiencia en el desarrollo de proyectos en el ámbito productivo, movilidad y ambiental en la provincia de Napo, para mejorar la calidad de vida</li> </ul>	<p><b>R1</b><sup>3</sup>. Político</p> <p><b>R2</b>. Económico</p> <p><b>R3</b>. Recurso técnico</p> <p><b>M</b><sup>4</sup><b>1</b>. Formular y gestionar proyectos que apoyen al desarrollo sustentable, incluyente y participativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recursos Naturales</li> <li>Proyectos productivos</li> <li>Servicios básicos</li> <li>Infraestructura social y turística</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mejorar vías de acceso</li> <li>Manejo de Recursos Naturales (recuperación de cuencas y subcuencas, reforestación, capacitación)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CTC Machak uyaku</li> <li>CTC Río Blanco</li> <li>CTC Runa Wasi</li> </ul>

<sup>3</sup> **R:** Recursos: Humanos, Económicos, Políticos, Capacidad de gestión

<sup>4</sup> **M:** Mandatos: Razón de ser de la institución, misión.

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	de sus habitantes.	de la provincia, relacionadas con el fomento productivo, movilidad, gestión ambiental y prestación de servicios públicos, garantizando el buen vivir.				
GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE TENA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificar, programar y proyectar las obras públicas</li> <li>Mejorar los servicios</li> </ul>	<b>R1.</b> Político <b>R2.</b> Económico <b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> Planear,	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obras Públicas</li> <li>Servicios públicos</li> <li>Salud</li> <li>Educación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilitar infraestructura turística</li> <li>Capacitación en el área turística</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CTC Machakuyaku</li> <li>CTC Río Blanco</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	<p>públicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación de capacidades a través de capacitación a la colectividad</li> <li>• Apoyar a la población local en diferentes proyectos de salud, educación y turismo</li> </ul>	<p>implementar y sostener las acciones del desarrollo del Gobierno Municipal.</p> <p>Dinamizar los proyectos de obras y servicios con calidad y oportunidad, que aseguren el desarrollo social y económico de la población tenense.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar servicios básicos agua potable, alcantarillado y vías de acceso.</li> <li>• Señalética turística junto con el MINTUR</li> <li>• Ordenanzas municipales relacionadas al turismo comunitario</li> <li>• Catastro de servicios</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Runa Wasi</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
				turísticos urbanos y rurales		
MINITSERIO DE TURISMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fortalecer el Turismo Consciente como actividad generadora de desarrollo socioeconómico y sostenible, que contribuya al logro de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013 y</li> </ul>	<b>R1.</b> Político <b>R2.</b> Económico <b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> El Ministerio de Turismo, como ente rector, lidera la actividad turística en el Ecuador, desarrolla sostenible,	<ul style="list-style-type: none"> <li>Turismo</li> <li>Ambiente</li> <li>Cultura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilitar infraestructura turística</li> <li>Capacitación en el área turística</li> <li>Dotación de señaléticas turísticas</li> <li>Ordenanzas relacionadas al turismo comunitario</li> <li>Promoción y difusión de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión y coordinación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CTC Machakuyaku</li> <li>CTC Río Blanco</li> <li>CTC Runa Wasi</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	<p>posicione al país como un destino turístico preferente por su excepcional diversidad cultural, natural y vivencial.</p>	<p>consciente y competitivamente el sector, ejerciendo sus roles de regulación, planificación, gestión, promoción, difusión y control.</p>		<p>proyectos turísticos</p>		



Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIAL MISAHUALLÍ	Ser una institución que sirva de apoyo a la comunidad y así solucionar los problemas para alcanzar el bien común, fomentando en la comunidad la participación e implementando los principios de valores, cultura sin	<b>R1.</b> Político <b>R2.</b> Económico <b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> Velar por los intereses del Estado y el bienestar de la comunidad, además de gestionar con los gobiernos competentes para hacer cumplir a cada uno con las competencias y	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obras publicas</li> <li>• Ambiente</li> <li>• Turismo</li> <li>• Salud</li> <li>• Educación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura y dotación de materiales didácticos para la escuela.</li> <li>• Apoyo interinstitucional para mantenimiento de vías de acceso.</li> <li>• Organización de campañas medicas junto con el subcentro de salud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Machakuyaku</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	<p>perder la tradición ni originalidad de la población, para de esta manera obtener una comunidad organizada, activa y responsable con una excelente calidad de vida.</p>	<p>proyectos establecidos para nuestra parroquia, colaborar con la comunidad para poder tener un mejor desarrollo y desempeño del mismo bajo un servicio público de calidad con honestidad y transparencia.</p>				
KALLARI	Crea un ingreso sustentable para	<b>R2.</b> Económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ambiente</li> <li>• Turismo</li> </ul>	•Transfiere tecnología y aplica el	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Río</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	que la gente Kichwa pueda satisfacer las necesidades familiares básicas sin la necesidad de talar los árboles del bosque o vender sus tierras. Nuestra exportación de artesanías ha inspirado a la gente joven Kichwa a aprender y practicar las técnicas tradicionales de	<b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> Ser una asociación comunitaria de la Amazonía ecuatoriana que realiza prácticas agro productivas sustentables, para producir, procesar y comercializar a nivel nacional e internacional, productos orgánicos y	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cultura</li> </ul>	conocimiento ancestral. <ul style="list-style-type: none"> <li>•Asesora localmente en la cadena de cacao fino de aroma.</li> <li>•Apoya para la certificación del cacao fino de aroma en el sistema “Chacra”, manejo del sistema interno de control.</li> <li>•Provisión de plantas certificadas de cacao fino de aroma.</li> <li>•Comercialización de cacao fino de aroma.</li> <li>•Procesamiento y comercialización de</li> </ul>	coordinación	Blanco

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	cosecha, coloración, tejido y entalladura.	artesanías con identidad cultural; basados en la formación de talento humano, el respeto por el medio ambiente, equidad, participación, y beneficio de sus comunidades socias.		chocolates. •Elaboración y comercialización de artesanías.		
MINISTERIO DEL AMBIENTE	Lograr que el Ecuador use	<b>R1.</b> Político <b>R2.</b>	• Ambiente	• Capacitaciones del manejo	• Gestión y	• CTC Río

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	sustentablemente sus recursos naturales estratégicos para alcanzar el Buen vivir.	Económico <b>R3.</b> Recurso técnico <b>M1.</b> Ejercer de forma eficaz y eficiente la rectoría de la gestión ambiental, garantizando una relación armónica entre los ejes económicos, social, y ambiental que asegure el manejo		adecuado de los recursos naturales • Otorgamiento de licencias naturalistas	coordinación	Blanco

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
		sostenible de los recursos naturales estratégicos.				
RICANCIE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promover el turismo comunitario, fortaleciendo la parte organizativa y aprovechando los recursos naturales y culturales que se encuentran en los territorios</li> </ul>	<p><b>R1.</b> Talento Humano  <b>R2.</b> Político organizativo  <b>R3.</b> Recurso técnico  <b>M1.</b> Desarrollar un programa de auto gestionado y alternativo, basado en la</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ambiente</li> <li>Cultura</li> <li>Operación turística</li> <li>Organización comunitaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Manejo adecuado y conservación de los bosques.</li> <li>Revalorización cultural.</li> <li>Promoción y comercialización del producto turismo comunitario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión y coordinación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CTC Machakuyaku</li> <li>CTC Río Blanco</li> <li>CTC Runa Wasi</li> <li>CTC Chuva Urku</li> <li>CTC</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	<p>milenarios, con el fin de alcanzar el bien común y el mejoramiento de la calidad de vida de los pueblos ancestrales</p>	<p>participación consensuada de sus miembros, manejo adecuado de los recursos naturales y revaloración de la cultura y sus patrimonios, con el fin de garantizar nuestra filosofía milenaria de respeto y cuidado a la</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en áreas de turismo.</li> <li>• Coordinación con el MINTUR para las capacitaciones de los guías nativos e implementación de señaléticas turísticas.</li> </ul>		<p>Wasila Talag</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Shinchi pura</li> <li>• CTC Alukus</li> </ul>

Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
		“PACHAMA MA”, nuestra madre tierra, con la cual tenemos vínculos sagrados.				
FEPTCE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsar el bien vivir de las comunidades a través del turismo comunitario.</li> <li>• Apoyar en la estructuración promoción y comercialización</li> </ul>	<p><b>R1.</b> Político</p> <p><b>R2.</b> Económico</p> <p><b>R3.</b> Recurso técnico</p> <p><b>M1.</b> Contribuir al posicionamiento del turismo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo</li> <li>• Ambiente</li> <li>• Cultura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitaciones en áreas turísticas</li> <li>• Procesos de legalización</li> <li>• Infraestructura y equipamientos</li> <li>• Promoción y difusión de los proyectos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión y coordinación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Machakuyaku</li> <li>• CTC Río Blanco</li> <li>• CTC Runa Wasi</li> <li>• CTC Chuva</li> </ul>



Institución	Roles	Recursos y Mandatos	Ámbitos de Intervención	Intereses en el proyecto	Relación	Comunidad de intervención
	<p>ón de los productos turísticos comunitarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover el manejo sustentable de los territorios de las comunidades con la implementación iniciativas productivas complementarias al turismo comunitario.</li> <li>• Revitalizar la</li> </ul>	<p>comunitario como una alternativa económica y social para la generación de ingresos y empleo en las comunidades de nuestros Pueblos y Nacionalidades del Ecuador.</p>		<p>turísticos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manuales de control y regulación de los servicios turísticos</li> </ul>		<p>Urku</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Wasila Talag</li> <li>• CTC Shinchipura</li> <li>• CTC Alukus</li> </ul>

<b>Institución</b>	<b>Roles</b>	<b>Recursos y Mandatos</b>	<b>Ámbitos de Intervención</b>	<b>Intereses en el proyecto</b>	<b>Relación</b>	<b>Comunidad de intervención</b>
	identidad cultural de los diferentes pueblos y nacionalidades involucrados en el turismo comunitario.					

## C. INVENTARIO DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS

El potencial turístico de la RICANCIE se basa en la riqueza natural y cultural que poseen las comunidades, siendo estos un conjunto de elementos que ayudan a desarrollar la actividad de turismo comunitario.

### 1. Inventario de atractivos naturales

**Cuadro N° 36.** Atractivo Piscina Natural

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 01
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 05/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Piscina Natural Machakuyaku	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ambientes Lacustres	
<b>1.8 Subtipo:</b> Vado	
	
<p><b>Gráfico N° 11.</b> Fotografía de la Piscina Natural Machakuyaku <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span></p>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Puerto Misahuallí	
<b>2.4 Latitud:</b> 9886679	<b>2.5 Longitud:</b> 198350
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Puerto Misahuallí	<b>3.2 Distancia:</b> 9.8 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 570 m.s.n.m.	


<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 4000 - 8000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
Se encuentra al noroeste de la parroquia Misahuallí a 9.8 km aproximadamente y desde Tena a 13.8 km, para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Misahuallí hasta el sector Popayal, de allí se ingresa por un camino de segundo orden hasta la comunidad de Machakuyaku, la piscina natural se encuentra a unos 20 m de la plaza comunitaria.	
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>	
Es una piscina natural de agua tibia y color turquesa que invita al turista permanecer dentro de ella. Tiene propiedades curativas ya que contiene azufre. De agua no correntosa por lo que permite a niños, adultos y mayores poder disfrutar de ella, la profundidad de la piscina es de 1.80 m y la superficie es de 7 m <sup>2</sup> aproximadamente.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>	
El Río Machakuyaku, con propiedades medicinales por la composición de azufre. La comunidad, con sus tradiciones y manifestaciones culturales.	
<b>4.7 Permisos y Restricciones</b>	
Para disfrutar de la piscina natural se puede visitar durante todo el año, excepto la temporada de invierno. Por el momento la entrada al lugar no tiene costo. Tener mucha cuidado con el depósito final de los desperdicios.	
<b>4.8 Usos</b>	
<b>4.8.1 Usos Actuales</b>	
Desde el año 1990, cuando la comunidad empezó a trabajar con la actividad turística ha utilizado este atractivo para el turismo. Además es utilizado por la población para lavar ropa.	
<b>4.8.2 Usos Potenciales</b>	
Implementar un balneario turístico con todas las facilidades.	
<b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>	
Implementación de áreas de descanso, vestidores y duchas, áreas de picnic y baños.	
<b>4.9 Impactos</b>	
<b>4.9.1 Impactos positivos</b>	
Dinamiza la economía local, genera fuente de trabajo para la población, fomenta el turismo de la comunidad, parroquia Misahuallí y cantón Tena.	
<b>4.9.2 Impactos negativos</b>	
Alteración del entorno ambiental por la tala de árboles, erosión del suelo e impacto visual por la construcción de viviendas alrededor del atractivo.	
<b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Alterado	
<b>5.2 Causas:</b> Alteración de la vegetación natural por la tala de los árboles, construcción de gradas para el acceso a la piscina, estancamiento de aguas con contenido de detergentes en la parte baja del río y presencia de basura.	
<b>6. ENTORNO:</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro	
<b>6.2 Causas:</b> La vegetación predominante y característica del lugar se desaparecido por el asentamiento y construcción de viviendas alrededor del atractivo.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera
<b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de las cooperativas Centinela de Tena y Jumandy

	que circulan la ruta Tena-Misahuallí, además las unidades de las cooperativas de taxis de Tena y Misahuallí.	
<b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm, cada 45 min.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año	
<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorras, gafas, ropa de baño y además llevar refrigerios.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicio de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 6 pax con baños privados y restaurante para 24 pax.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> Entubada		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> Sistema interconectado		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> Pozo séptico		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Cueva del duende Bosque secundario	<b>10.2 Distancia:</b> 2 km 500 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	5
	b) Valor extrínseco	5
	c) Entorno	3
	d) Estado de Conservación y/u Organización	3
APOYO	a) Acceso	6
	b) Servicios	5
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		30
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, servicios de guianza y medios de difusión

óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 37.** Atractivo Cueva del Duende

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 02
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 05/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Cueva del Duende	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Fenómeno espeleológico	
<b>1.8 Subtipo:</b> Caverna	
	
<b>Gráfico N° 12.</b> Fotografía de la Cueva del Duende <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Puerto Misahuallí	
<b>2.4 Latitud:</b> 9888332	<b>2.5 Longitud:</b> 198266
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Puerto Misahuallí	<b>3.2 Distancia:</b> 9.8 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 776 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 4000 - 8000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
La caverna del Duende, se encuentra al sureste de la ciudad de Tena (19 km), y al norte de la comunidad de Machakuyaku (1.6 km). Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Misahuallí hasta el sector Popayal, de allí se ingresa por un camino de segundo orden hasta la comunidad de Machakuyaku.	


<p><b>4.5 Descripción del atractivo.</b> Es una formación natural, de gran valor cultural para los ancianos y shamanes, en el interior de la caverna se puede observar estalactitas, insectos nocturnos, murciélagos, formas extrañas de masas de tierra y rocas. La dimensión aproximada es de 80 m largo, el ancho máximo registrado 5m y la altura máxima 4 m de largo.</p>	
<p><b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> El bosque húmedo tropical secundario, con vegetación y fauna característica. La comunidad, con las manifestaciones y representaciones culturales.</p>	
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b> Se puede visitar la caverna del Duende durante todo el año, teniendo en cuenta la variación climática. Es necesario solicitar servicio de guianza en la comunidad de Machakuyaku para poder llegar al atractivo que tiene un costo de 20.00 USD por el grupo y la entrada tiene un valor de \$ 1,50 por persona.</p>	
<p><b>4.8 Usos</b></p>	
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b> Desde el año 1990, cuando la comunidad empezó a trabajar con la actividad turística ha utilizado este atractivo para el turismo.</p>	
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b> Convertirse en un atractivo complementario de otros de mayor potencial turístico.</p>	
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b> Construir una choza para descanso, baño (pozo séptico) e implementar gradas para el descenso a la caverna.</p>	
<p><b>4.9 Impactos</b></p>	
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b> Dinamiza la economía local, genera fuente de trabajo para la población, fomenta el turismo de la comunidad, parroquia Misahuallí y cantón Tena.</p>	
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b> Alteración ambiental por la tala de árboles y la expansión agrícola alrededor de la caverna.</p>	
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>	
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>	
<p><b>5.2 Causas:</b> Por la tala de árboles a su alrededor, deterioro del área de acceso por falta de facilidad turística adecuada.</p>	
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>	
<p><b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro</p>	
<p><b>6.2 Causas:</b> La vegetación predominante y característica del lugar está desapareciendo por la expansión agrícola.</p>	
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>	
<p><b>7.1 Tipo:</b> Terrestre</p>	<p><b>7.2 Subtipo:</b> Carretera</p>
<p><b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno</p>	<p><b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de las cooperativas Centinela de Tena y Jumandy que circulan la ruta Tena-Misahuallí, además las unidades de las cooperativas de taxis de Tena y Misahuallí.</p>
<p><b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm, cada 45 min.</p>	<p><b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año</p>

<b>7.7 Observaciones:</b>		
Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, poncho de agua y además llevar refrigerio.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 6 pax con baños privados y un restaurante para 24 comensales.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> no dispone		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> no dispone		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> no dispone		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b>	<b>10.2 Distancia:</b>	
Piscina natural	1.6 km	
Bosque secundario	500 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	8
	b) Valor extrínseco	8
	c) Entorno	6
	d) Estado de Conservación y/u Organización	6
APOYO	a) Acceso	6
	b) Servicios	6
	c) Asociación con otros atractivos	3
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		44
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, servicios de guía y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.



**Cuadro N° 38.** Atractivo Bosque primario Río Blanco


<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 03
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 06/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Bosque primario Río Blanco	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.8 Subtipo:</b> Húmedo tropical amazónico	
	
<b>Gráfico N° 13.</b> Fotografía del Bosque primario Río Blanco <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Puerto Ahuano	
<b>2.4 Latitud:</b> 9888443	<b>2.5 Longitud:</b> 213215
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Ahuano	<b>3.2 Distancia:</b> 15 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 418 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 3200 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
Se encuentra al oeste de la parroquia Ahuano a 15 km aproximadamente, para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano hasta la comunidad Río Blanco, desde allí se realiza el recorrido por el bosque primario.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b>	
Es un bosque que invita a conocer sus secretos de las plantas y lianas medicinales, árboles maderables, flora y fauna característica de la zona, insectos, etc. La mayor parte de esta zona está intacta ya que es un bosque conservado y de uso turístico de la comunidad.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>	
Es un bosque primario con abundante vegetación tropical, en ella se puede apreciar variedad	

<p>de especies de árboles maderables como laurel (<i>Cordia alliodora Ruiz &amp; Pav Oken.</i>), cedro (<i>Thuja occidentales L.</i>), pambil (<i>Aiphanes ulei</i>), canelo de monte, el nivel del dosel alcanza entre 15 a 20 m, gran cantidad de lianas como taza huasca (NI), uña de gato (<i>Uncaria tomentosa</i>), además se puede divisar con facilidad aves como caciques, carpinteros, trepa troncos, colibríes. Dentro de los insectos tenemos escarabajos, saltamontes, mantis y huellas de mamíferos (roedores) como es de la guanta (<i>Cuniculus paca</i>), armadillo (<i>Dasyopus novemcinctus</i>), tigrillos (<i>Leopardus pardalis</i>). El recorrido por el bosque puede tomar cerca de tres horas.</p> <p>Además cuentan con senderos de trampas ancestrales.</p>	
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b></p> <p>Para visitar el bosque se puede hacer durante todo el año, teniendo en consideración la variabilidad del clima.</p> <p>Para el recorrido es necesario contar con un guía local, la tarifa es de 20.00 USD por el grupo incluido las entradas o adquirir el paquete turístico que ofrece la RICANCIE.</p>	
<p><b>4.8 Usos</b></p>	
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b></p> <p>Desde el año 1990 cuando la comunidad empezó a trabajar con la actividad turística ha utilizado este atractivo para el turismo, donde se realiza actividades de senderismo y excursión. Es hábitat de flora y fauna característico de la zona.</p>	
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b></p> <p>Desarrollo del ecoturismo, turismo científico, turismo de naturaleza.</p>	
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b></p> <p>Señalética de orientación e información en los senderos, construcción de cabañas en sitios de descanso e implementación de escalinatas en los senderos.</p>	
<p><b>4.9 Impactos</b></p>	
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b></p> <p>Conservación del medio ambiente, valoración de la importancia de los bosques, desarrollo de la actividad turística.</p>	
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b></p> <p>Alteración del paisaje y el hábitat de la fauna por actividades agrícolas no planificadas por los pobladores.</p>	
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>	
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>	
<p><b>5.2 Causas:</b> Por tala de árboles maderables alrededor del atractivo y erosión del suelo por fenómenos naturales.</p>	
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>	
<p><b>6.1 Entorno:</b> Conservado</p>	
<p><b>6.2 Causas:</b> Desde que iniciaron la actividad turística y apertura de senderos para los recorridos, la comunidad ha tratado de mantener conservado y reforestando sus alrededores.</p>	
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>	
<p><b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluvial</p>	<p><b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río</p>
<p><b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno</p>	<p><b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano y Tena-Ahuano, además las unidades de las cooperativas de taxis de Tena, Misahuallí y Ahuano.</p>

<p><b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Ahuano, cada 45 min. Por la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano: 4h30 am, 17h00 pm.</p>		
<p><b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año</p>		
<p><b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, poncho de agua y además llevar aperitivos.</p>		
<p><b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b></p>		
<p>La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 32 pax con baños compartidos y un restaurante para 50 pax.</p>		
<p><b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b></p>		
<p><b>9.1 Agua:</b> No dispone <b>9.2 Energía Eléctrica:</b> No dispone <b>9.3 Alcantarillado:</b> No dispone</p>		
<p><b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b></p>		
<p><b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Río Hambuno Cascada Amarum Paccha</p>	<p><b>10.2 Distancia:</b> 500 m 800 m</p>	
<p><b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>		
<p><b>11.1 Difusión:</b> Local</p>		
<p><b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b></p>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	10
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	6
	d) Estado de Conservación y/u Organización	6
APOYO	a) Acceso	6
	b) Servicios	6
	c) Asociación con otros atractivos	3
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		48
<p><b>13. JERARQUIZACIÓN</b></p>		
<p>Jerarquía II</p>		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, servicios de guía y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 39.** Atractivo Cascada Amarun Paccha


<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 04
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 06/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Cascada Amarun Paccha	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.8 Subtipo:</b> Cascada	
	
<b>Gráfico N° 14.</b> Fotografía de la Cascada Amarun Paccha <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Ahuano	
<b>2.4 Latitud:</b> 9889345	<b>2.5 Longitud:</b> 212715
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Ahuano	<b>3.2 Distancia:</b> 15km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 419 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 3200 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b> Se encuentra al oeste de la parroquia Ahuano a 15 km aproximadamente, en la comunidad Río Blanco. Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano. De allí se toma un sendero por la orilla del río Huambuno (río arriba) por un tiempo aproximado de 45 minutos hasta la cascada.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b> La cascada Amarun Paccha denomina así en el idioma local, su traducción “Cascada de la Anaconda”, tiene gran potencial turístico por estar localizada en medio del bosque primario, rodeada de una exuberante vegetación arbórea que alcanzan una altura aproximado de 25-30	

<p>m y de diversidad de aves que con su canto hacen único al lugar. La cascada tiene una caída de 6 m y un ancho de 2m, con una pendiente tiene un ángulo de 70 grados y de aguas cristalinas que cae como un conjunto de cabellos rizo, la cual es aprovechada como un hidromasaje natural.</p>	
<p><b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> La flora tales como los guarumos, pambil (<i>Aiphanes ulei</i>), heliconias (N.I), bambús (<i>Guadua angustifolia Kunth</i>), sangre de gallina (<i>Otoba paquifolia</i>). Respecto a la fauna tenemos guanta (<i>Agouti paca</i>), guatusas (<i>Dasyprocta punctata</i>), ardillas (<i>Sciurus granatensis</i>) y las aves de mayor visibilidad en el lugar es la picaflor (<i>Amazilia amazilia</i>) y tangaras.</p>	
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b> Para visitar el atractivo se puede realizar durante todo el año, bajo la autorización de la comunidad y acompañado por un guía local que tiene un precio de \$ 20,00 por el grupo.</p>	
<p><b>4.8 Usos</b></p>	
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b> Es uno de los atractivos turísticos de la comunidad.</p>	
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b> Piscina natural, desarrollo eco turístico y actividades de deporte de aventura como tubing, canyoning.</p>	
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b> Implementación de facilidades turísticas como una cabaña de descanso a orillas de la cascada, un mirador y baños; además señalética orientativa, preventiva e informativa en el sendero y alrededor de la cascada.</p>	
<p><b>4.9 Impactos</b></p>	
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b> Dinamiza la economía de la población local por la actividad turística, fomenta el desarrollo del turismo en la comunidad y el cantón Tena. Conservación del medio ambiente y valoración del recurso como atractivo.</p>	
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b> Alteración del paisaje y el hábitat de la fauna por los trabajos de extracción minera artesanal.</p>	
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>	
<p><b>5.1 Estado:</b> Conservado</p>	
<p><b>5.2 Causas:</b> Por estar localizado dentro del bosque de protección comunitaria y la política que maneja la comunidad para conservar el recurso.</p>	
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>	
<p><b>6.1 Entorno:</b> Conservado</p>	
<p><b>6.2 Causas:</b> Esta dentro del área del bosque primario de Río Blanco.</p>	
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>	
<p><b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluviál</p>	<p><b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río</p>
<p><b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno</p>	<p><b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano y Tena-Ahuano, además las unidades de las cooperativas de taxis de Tena, Misahuallí y Ahuano.</p>
<p><b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Ahuano, cada 45 min.</p>	<p><b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año</p>

Por la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano: 4h30 am, 17h00 pm.		
<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, poncho de agua, cámara, aperitivos y contar con un guía local.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 32 pax con baños compartidos y un restaurante para 50 comensales.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> no dispone		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> no dispone		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> no dispone		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Bosque Primario Río Huambuno	<b>10.2 Distancia:</b> 0 m 50 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	10
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	7
	d) Estado de Conservación y/o Organización	7
APOYO	a) Acceso	6
	b) Servicios	6
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		49
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

Cuadro N° 40. Atractivo Río Huambuno

1. DATOS GENERALES	
1.1 Encuestador: Issac Grefa	1.2 Ficha N° 05
1.3 Supervisor Evaluador: Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	1.4 Fecha: 06/11/2013
1.5 Nombre del Atractivo: Río Huambuno	
1.6 Categoría: Sitios Naturales	
1.7 Tipo: Ríos	
1.8 Subtipo: Riachuelo	
	
Gráfico N° 15. Fotografía del Río Huambuno <span style="float: right;">Por: Issac Grefa</span>	
2. UBICACIÓN	
2.1 Provincia: Napo	2.2 Ciudad y/o Cantón: Tena
2.3 Parroquia: Ahuano	
2.4 Latitud: 9888646	2.5 Longitud: 213966
3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.	
3.1 Nombre del poblado: Parroquia Ahuano	3.2 Distancia: 15 km
4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.	
4.1 Altitud: 396 m.s.n.m.	
4.2 Temperatura: 24 - 26°C	
4.3 Precipitación Pluviométrica: 3200 - 4000 mm	
4.4 Ubicación del Atractivo Se encuentra al oeste de la parroquia Ahuano a 15,5 km aproximadamente, en la comunidad Río Blanco. Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano. La comunidad y las cabañas de turismo comunitario Río Blanco están asentadas a la orilla del Río Huambuno.	
4.5 Descripción del atractivo La microcuenca en su extensión atraviesa y alimenta a varias comunidades asentadas a su rivera. El río Huambuno desemboca en el río Napo. Sus aguas son temperadas por lo tanto es un hábitat ideal para el desarrollo de la fauna ictiológica como las guañas ( <i>Pseudorinelepis genibarbis</i> ), boca chicos ( <i>Prochilodus magdalenae</i> ), sábalo ( <i>Brycon falcatus</i> ) y otras especies de agua dulce. A lo largo de la microcuenca se puede apreciar piscinas de formación natural, aguas rápidas, donde se desarrolla actividades de recreación en ella.	


<p><b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>  Las comunidades asentadas a lo largo de la microcuenca como: Río Blanco, San Alberto y Galeras con las manifestaciones y representaciones culturales.  La flora tales como balsas (<i>Ochroma pyramidale Cav. Lam</i>), Yutzos (N.I), guabos (<i>Inga edulis</i>) y respecto a la fauna ictiológica como motas (<i>Pimelodus ornatus</i>), guañas (<i>Pseudorinelepis genibarbis</i>), boca chicos (<i>Prochilodus magdalenae</i>), sábalos (<i>Brycon falcatus</i>).</p>
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b>  Se puede visitar durante todo el año, excepto los meses de invierno que son febrero, marzo, abril y mayo.  Pueden llegar bajo la adquisición del tour que ofrece la RICANCIE o directamente a la comunidad, siempre bajo la autorización de la comunidad y acompañado por un guía local que tiene un precio de \$ 20,00 por el grupo.</p>
<p><b>4.8 Usos</b></p>
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b>  La microcuenca río Huambuno alimenta a las poblaciones asentadas a su rivera con la fauna ictiológica, es una vía de transporte fluvial entre las comunidades cercanas, a lo largo del río se encuentra puntos de recreación (balnearios naturales) en el sector del CTC Río Blanco y Ruka Samay Ecolodge.  A lo largo del río Huambuno se puede encontrar oro, muchas de los miembros de la comunidad trabajan de forma artesanal extrayendo este mineral.</p>
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b>  Desarrollar actividades de deportes de aventura como tubing, paseos en canoa a remo, pescas deportivas, complejos de recreación turística.</p>
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>  Mantenimiento constante de la vía de acceso, implementación de señaléticas turísticas y orientativa, definir áreas de picnic y construcción de infraestructura básica en los puntos de recreación.</p>
<p><b>4.9 Impactos</b></p>
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b>  Dinamiza la economía de la población con la actividad turística, fomenta el desarrollo de la actividad turística de la comunidad y del producto turístico de la RICANCIE.</p>
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b>  Alteración del entorno ambiental por el mal manejo de desechos sólidos que son arrastrados por el río, escases de la fauna ictiológica por la pesca con productos tóxicos, expansión del trabajo minero (contaminación visual).</p>
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>
<p><b>5.2 Causas:</b> Por el asentamiento humano en sus riveras, que generan la contaminación del río por la utilización de detergentes para lavar ropa, depósito de los desperdicios inorgánicos en sus aguas, la tala de árboles y los trabajos mineros (dragado) que distorsiona la belleza paisajística rivera.</p>
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>
<p><b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro</p>
<p><b>6.2 Causas:</b> La vegetación predominante y característica de las riveras está siendo alterada por la tala de árboles maderables y trabajos mineros que remueven rocas y la vegetación.</p>
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>



<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluviál <b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno		<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río <b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano y Tena-Ahuano, además las unidades de las cooperativas de taxis de Tena, Misahuallí y Ahuano.	
<b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Ahuano, cada 45 min. Por la ruta Tena-Misahuallí-Ahuano: 4h30 am, 17h00 pm.		<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año	
<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelentes, gorras, gafas, ropa de baño y cambios, además llevar snacks.			
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>			
La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 32 pax con baños compartidos y restaurante para 50 comensales.			
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>			
<b>9.1 Agua:</b> no dispone <b>9.2 Energía Eléctrica:</b> no dispone <b>9.3 Alcantarillado:</b> no dispone			
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>			
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Cascada Amarum Paccha Bosque primario		<b>10.2 Distancia:</b> 100 m 500 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>			
<b>11.1 Difusión:</b> local			
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>			
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>	
CALIDAD	a) Valor intrínseco	9	
	b) Valor extrínseco	9	
	c) Entorno	5	
	d) Estado de Conservación y/o Organización	5	
APOYO	a) Acceso	6	
	b) Servicios	6	
	c) Asociación con otros atractivos	2	
SIGNIFICADO	a) Local	1	
	b) Provincial	-	
	c) Nacional	-	
	d) Internacional	-	
TOTAL		43	
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>			
Jerarquía II			

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

#### Cuadro N° 41. Atractivo Río Arajuno

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 06
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 07/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Río Arajuno	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.8 Subtipo:</b> Riachuelo	
	
<b>Gráfico N° 16.</b> Fotografía del Río Arajuno	<b>Por:</b> Issac Grefa
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Ahuano	
<b>2.4 Latitud:</b> 9881967	<b>2.5 Longitud:</b> 218627
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Ahuano	<b>3.2 Distancia:</b> 5 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 362 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 3200 - 4000 mm	


<p><b>4.4 Ubicación del Atractivo</b> Se encuentra al este de la parroquia Ahuano a 5 km aproximadamente, en la comunidad Runa Wasi. Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena- Punta de Ahuano o Tena- Puerto Barrantilla. La comunidad y las cabañas de turismo comunitario Runa Wasi están asentadas a la orilla del Río Arajuno.</p>
<p><b>4.5 Descripción del atractivo</b> La microcuenca en su extensión atraviesa y alimenta a varias comunidades asentadas a su rivera. El río Arajuno desemboca en el río Napo. Sus aguas son templadas, rica en la fauna ictiológica como las guañas (<i>Pseudorinelepis genibarbis</i>), boca chicos (<i>Prochilodus magdalenae</i>), sábalo (<i>Brycon falcatus</i>) y otras especies de agua dulce. Es apto para desarrollar actividades de pesca deportiva, regatas en boya, paseo en canoa a remo y observación del paisaje riveraño.</p>
<p><b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> Los centros poblados asentadas a lo largo de la microcuenca, tales como Puerto Barrantilla, La isla Anaconda, comunidad 27 de Febrero con sus manifestaciones y representaciones culturales. La flora característica tales como balsas (<i>Ochroma pyramidale Cav. Lam</i>), Yutzos (N.I), guabos (<i>Inga edulis</i>) y la fauna ictiológica como motas (<i>Pimelodus ornatus</i>), guañas (<i>Pseudorinelepis genibarbis</i>), boca chicos (<i>Prochilodus magdalenae</i>), sábalo (<i>Brycon falcatus</i>).</p>
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b> Para disfrutar de las aguas de la microcuenca río Arajuno se puede visitar durante todo el año, excepto los meses de invierno que son febrero, marzo, abril y mayo. Pueden llegar bajo la adquisición del tour que ofrece la RICANCIE o directamente.</p>
<p><b>4.8 Usos</b></p>
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b> La microcuenca río Arajuno alimenta a las poblaciones asentadas a su rivera con la fauna ictiológica, es una vía de transporte fluvial entre las comunidades cercanas, a lo largo del río se encuentra puntos de recreación y servicios turísticos, sector del CTC Runa Wasi, Ecolodge Anaconda y Liana Lodge.</p>
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b> Implementar deportes de aventura como tubing, paseos en canoa a remo, pesca deportiva. Desarrollar el ecoturismo con la población local.</p>
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b> Señaléticas orientativa e informativa, mejorar los muelles en el Puerto Barantilla, a la entrada de la comunidad y cabaña.</p>
<p><b>4.9 Impactos</b></p>
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b> Dinamiza la economía de las poblaciones locales con el desarrollo del turismo, fortaleciendo la actividad turística de la comunidad Runa Wasi y del producto RICANCIE.</p>
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b> Alteración del paisaje riveraño por el mal manejo de desechos sólidos que son arrastrados por el río, trabajos mineros (contaminación visual) y erosión del suelo por las constantes crecidas.</p>
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>
<p><b>5.2 Causas:</b> Por el asentamiento humano en sus riveras, que generan la contaminación del río por actividades de lavar ropa y depósito final de los desperdicios inorgánicos en sus aguas,</p>

además por la tala de árboles y los trabajos mineros (dragado) que distorsiona la belleza paisajística riverense.		
<b>6. ENTORNO:</b>		
<b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro		
<b>6.2 Causas:</b> La vegetación predominante y característica de las riveras está siendo alterada por la tala de árboles maderables y por fenómenos naturales (crecida de río), trabajos mineros que remueven rocas y vegetación.		
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>		
<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluvial	<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río	
<b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Punta de Ahuano y Tena-Puerto Barrantilla, además las unidades de las cooperativas de taxis de Tena, Misahuallí y Ahuano.	
<b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Punta de Ahuano, cada 45 min.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año	
<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelentes, gorras, gafas, ropa de baño y cambios, además llevar snacks.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 21 pax con baños compartidos y restaurante para 40 pax.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> no dispone		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> no dispone		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> no dispone		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Centro de rescate de animales Amazónico Bosque petrificado Rodríguez	<b>10.2 Distancia:</b> 300 m 1.5 km	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	9
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	4
	d) Estado de Conservación y/o Organización	5
APOYO	a) Acceso	8
	b) Servicios	8
	c) Asociación con otros atractivos	3
SIGNIFICADO	a) Local	1

	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
<b>TOTAL</b>		<b>48</b>
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: muelles, señalética, servicios de transporte fluvial adecuado y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 42.** Atractivo Bosque Petrificado Río Rodríguez

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 07
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga	<b>1.4 Fecha:</b> 07/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Bosque petrificado Río Rodríguez	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.8 Subtipo:</b> Petrificado	
	
<b>Gráfico N° 17.</b> Fotografía del Bosque petrificado Río Rodríguez <b>Por:</b> Issac Grefa	

<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Puerto Ahuano	
<b>2.4 Latitud:</b> 9888443	<b>2.5 Longitud:</b> 213215
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Ahuano	<b>3.2 Distancia:</b> 6.5 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 365 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 3200 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
Se encuentra al este de la parroquia Ahuano a 6.5 km aproximadamente, para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Punta de Ahuano desde allí a la comunidad por un lapso de 20 min en bote. Desde la comunidad se tomará un sendero por el bosque primario que conduce hasta el bosque petrificado río Rodríguez.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b>	
Es un bosque petrificado con cientos de años de existencia, en medio de la espesa selva húmeda tropical que invita a conocer los secretos de las plantas, lianas medicinales, árboles maderables, flora y fauna característica de la zona, insectos, etc. La mayor parte de esta zona está intacta ya que es un bosque conservado y de uso turístico de la comunidad y está dentro del bosque protector Selva Viva.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>	
Es un bosque primario con abundante vegetación tropical, en ella se puede apreciar variedad de especies de árboles maderables como laurel ( <i>Cordia alliodora Ruiz &amp; Pav Oken.</i> ), cedro ( <i>Thuja occidentales L.</i> ), pambil ( <i>Aiphanes ulei</i> ), canelo de monte, el nivel del dosel alcanza entre 15 a 20 m, gran cantidad de lianas como taza huasca (NI), uña de gato ( <i>Uncaria tomentosa</i> ), además se puede observar con facilidad aves como caciques, carpinteros, trepa troncos, colibríes. Dentro de los insectos como escarabajos, saltamontes, mantis y huellas de mamíferos (roedores) como de guanta ( <i>Cuniculus paca</i> ), armadillo ( <i>Dasyopus novemcinctus</i> ), tigrillos ( <i>Leopardus pardalis</i> ). El recorrido por el bosque puede durar cerca de tres horas.	
<b>4.7 Permisos y Restricciones</b>	
Se puede visitar durante todo el año, teniendo en consideración la variabilidad del clima. Para poder llegar al bosque petrificado río Rodríguez se debe contar con la autorización de la comunidad Runa Wasi y adquirir el servicio de un guía local o el tour que oferta la RICANCIE:	
<b>4.8 Usos</b>	
<b>4.8.1 Usos Actuales</b>	
Utilizado como un atractivo para desarrollar la actividad turística, además está dentro del bosque protector Selva Viva, cuenta con una diversidad de flora y fauna, la misma que hace de ella un lugar de interés para los visitantes.	
<b>4.8.2 Usos Potenciales</b>	
Desarrollo del ecoturismo, turismo científico, turismo de naturaleza.	
<b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>	
Implementación de señalética orientativa e informativa en los senderos, construcción de cabañas de descanso y escalinatas en los circuitos.	
<b>4.9 Impactos</b>	
<b>4.9.1 Impactos positivos</b>	
Conservación del medio ambiente, valoración de la importancia de los bosques y desarrollo	


de la actividad eco turístico.		
<b>4.9.2 Impactos negativos</b>		
Alteración del paisaje y la fauna por la actividad petrolera en los alrededores del bosque petrificado.		
<b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>5.1 Estado:</b> Alterado		
<b>5.2 Causas:</b> Caza de animales por personas aledañas y tala de árboles maderables a su alrededor, línea del oleoducto que atraviesa a unos 100m del atractivo.		
<b>6. ENTORNO:</b>		
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado		
<b>6.2 Causas:</b> Desde que iniciaron la actividad turística y apertura de senderos para los recorridos, la comunidad ha tratado de mantener conservado y reforestando sus alrededores.		
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>		
<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluvial	<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río	
<b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Punta de Ahuano-recorrido en bote hasta la comunidad por un tiempo de 20 min y Tena-Puerto Barrantilla.	
<b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Punta de Ahuano, cada 45 min. Por la ruta Tena-Puerto Barrantilla: 4h30 am, 16h00 pm.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año	
<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelentes, gorras, gafas, ponchos de agua y cambios, además llevar snacks.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 21 pax con baños compartidos y restaurante para 40 pax.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> Entubada		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> La comunidad cuenta con sistema interconectado.		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> Pozo séptico		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Río Arajuno Centro de rescate de animales Amazónico	<b>10.2 Distancia:</b> 1.5 km 1.5 km	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	9
	b) Valor extrínseco	9

	c) Entorno	6
	d) Estado de Conservación y/u Organización	6
APOYO	a) Acceso	5
	b) Servicios	6
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		44
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.



**Cuadro N° 43.** Atractivo Bosque primario Chuva Urku


<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 08
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 08/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Bosque primario Chuva Urku	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.8 Subtipo:</b> Bosque húmedo tropical	
	
<p><b>Gráfico N° 18.</b> Fotografía del Bosque primario Chuva Urku <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span></p>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Ahuano	
<b>2.4 Latitud:</b> 9874183	<b>2.5 Longitud:</b> 211683
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Ahuano	<b>3.2 Distancia:</b> 12 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 483 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 3200 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
<p>Se encuentra ubicado al sureste de la parroquia Ahuano a 12 km aproximadamente, para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Puente de Campococha, desde allí se debe tomar una lancha por 20 min hasta la entrada que conduce a las cabañas de Chuva Urku. Las cabañas de Chuva Urku están en medio de la espesa selva de bosque primario.</p>	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b>	
<p>El bosque primario está dentro de la espesa selva húmeda tropical que invita a conocer sus secretos de las plantas, lianas medicinales, árboles maderables, flora y fauna característica de la zona, insectos, etc. La mayor parte de esta zona está intacta ya que es un bosque conservado y de uso turístico de la comunidad.</p>	

<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>	
Es un bosque primario con abundante vegetación tropical, en ella se puede apreciar variedad de especies de árboles maderables como laurel ( <i>Cordia alliodora Ruiz &amp; Pav Oken.</i> ), cedro ( <i>Thuja occidentales L.</i> ), pambil ( <i>Aiphanes ulei</i> ), canelo de monte, el nivel del dosel alcanza entre 15 a 20 m, gran cantidad de lianas como taza huasca (NI), uña de gato ( <i>Uncaria tomentosa</i> ), además se puede divisar con facilidad aves como caciques, carpinteros, trepa troncos, colibríes. Dentro de los insectos como escarabajos, saltamontes, mantis y huellas de mamíferos (roedores) como de guanta ( <i>Cuniculus paca</i> ), armadillo ( <i>Dasytus novemcinctus</i> ), tigrillos ( <i>Leopardus pardalis</i> ). El recorrido por el bosque puede dura cerca de cuatro horas.	
<b>4.7 Permisos y Restricciones</b>	
Para visitar el bosque primario se puede realizar durante todo el año, teniendo en consideración la variabilidad del clima y bajo la adquisición de un paquete turístico que oferta la RICANCIE, donde incluye entradas y servicios de hospedaje, alimentación, transporte y guianza.	
<b>4.8 Usos</b>	
<b>4.8.1 Usos Actuales</b>	
Es un bosque protector para el aprovechamiento sustentable de actividades turísticas que oferta la comunidad.	
<b>4.8.2 Usos Potenciales</b>	
Desarrollo del ecoturismo, turismo científico, turismo de naturaleza.	
<b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>	
Implementación de señalética orientativa e informativa en los senderos, construcción de cabañas de descanso, miradores y escalinatas en el circuito.	
<b>4.9 Impactos</b>	
<b>4.9.1 Impactos positivos</b>	
Conservación del ambiente, valoración de la importancia de los bosques, desarrollo de la actividad eco turístico.	
<b>4.9.2 Impactos negativos</b>	
Alteración del paisaje y la fauna.	
<b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Alterado	
<b>5.2 Causas:</b> Por la expansión agrícola, caza de animales y tala de árboles maderables por personas aledañas.	
<b>6. ENTORNO:</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado	
<b>6.2 Causas:</b> Desde que iniciaron a trabajar con la actividad turística y la apertura de senderos para los recorridos, la comunidad ha tratado de mantener conservado y reforestado el bosque.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluviál	<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río
<b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Puente de Campococha, desde allí tomar bote por 20 min hasta el inicio del sendero que conduce las cabañas.
<b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Puente de Campococha, cada 1h30 min.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año

<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, poncho de agua y además llevar aperitivos.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje para 6 pax y alimentación para 12 comensales, y recorridos a los atractivos con guía nativo.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> No existe		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> No existe.		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> No existe		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Río Arajuno Río Cusano	<b>10.2 Distancia:</b> 2 km 100 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	10
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	7
	d) Estado de Conservación y/u Organización	7
APOYO	a) Acceso	5
	b) Servicios	5
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		47
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, infraestructura básica, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 44.** Atractivo Río Cusano


<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 09
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga	<b>1.4 Fecha:</b> 08/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Río Cusano	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.8 Subtipo:</b> Riachuelo	
	
<b>Gráfico N° 19.</b> Fotografía del Río Cusano	<b>Por:</b> Issac Grefa
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Ahuano	
<b>2.4 Latitud:</b> 9873729	<b>2.5 Longitud:</b> 211710
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Ahuano	<b>3.2 Distancia:</b> 12 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 378 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 24 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 3200 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b> Ubicado al sureste de la parroquia Ahuano a 12 km aproximadamente, en el bosque primario Chuva Urku. Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena- Puente de Campococha. Las cabañas de turismo comunitario Chuva Urku están a la orilla del Río Cusano.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b> La microcuenca en su extensión atraviesa y alimenta a varias comunidades asentadas a su rivera y desemboca en el río Arajuno. Sus aguas son templadas, rica en la fauna ictiológica como las gúañas ( <i>Pseudorinelepis genibarbis</i> ), boca chicos ( <i>Prochilodus magdalenae</i> ), sábalos ( <i>Brycon falcatus</i> ) y otras especies de agua dulce. Se puede realizar paseos en canoas a remo o balsas, pesca deportiva.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> La flora tales como balsas ( <i>Ochroma pyramidale Cav. Lam</i> ), Yutzos (N.I), guabos ( <i>Inga</i>	

<p><i>edulis</i>) y respecto a la fauna ictiológica como motas (<i>Pimelodus ornatus</i>), guañas (<i>Pseudorinelepis genibarbis</i>), boca chicos (<i>Prochilodus magdalenae</i>), sábalos (<i>Brycon falcatus</i>).</p>	
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b>          Para disfrutar de las aguas de la microcuenca Cusano se puede visitar durante todo el año, excepto los meses de invierno que son febrero, marzo, abril y mayo.          Pueden llegar bajo la adquisición de un paquete turístico que oferta la RICANCIE donde incluye los servicios de hospedaje, alimentación, transporte y guianza.</p>	
<p><b>4.8 Usos</b></p>	
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b>          La microcuenca Cusano alimenta a las poblaciones asentadas a su rivera con la fauna ictiológica, es una vía de transporte fluvial entre las comunidades cercanas y permite realizar algunas actividades turísticas como: paseo en balsas o canoas a remo, pesca deportiva y artesanal.</p>	
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b>          Potencializar las actividades de deportes de aventura como tubing, paseos en canoa a remo o balsa y pescas deportivas.</p>	
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>          Implementación de señalética orientativa y de seguridad, además construir escalinatas que faciliten el acceso al río.</p>	
<p><b>4.9 Impactos</b></p>	
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b>          Fomenta el desarrollo de la actividad turística de la comunidad Chuva Urku y del producto RICANCIE, como también la conservación del recurso natural.</p>	
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b>          Alteración del paisaje rivereño por la tala de árboles y empalizadas que son arrastradas por el río, erosión del suelo por las constante creciente del río.</p>	
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>	
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>	
<p><b>5.2 Causas:</b> Por la tala de árboles y empalizadas que se acumulan cuando el río está bajo. Erosión del suelo por las constantes lluvias (creciente del río).</p>	
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>	
<p><b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro</p>	
<p><b>6.2 Causas:</b> La vegetación predominante y característica de las riveras está siendo alterada por la tala de árboles maderables y por fenómenos naturales (creciente del río).</p>	
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>	
<p><b>7.1 Tipo:</b> Terrestre/fluvial</p>	<p><b>7.2 Subtipo:</b> Carretera/río</p>
<p><b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno</p>	<p><b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Puente de Campococha, desde allí tomar bote por 20 min hasta el inicio del sendero que conduce las cabañas.</p>
<p><b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 4:30 am hasta las 19:00 pm por la ruta Tena-Puente de Campococha, cada 1h30 min.</p>	<p><b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año</p>
<p><b>7.7 Observaciones:</b>          Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo,</p>	

abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelentes, gorras, gafas, ropa de baño y cambios, además llevar snacks.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje para 6 pax y alimentación para 12 comensales. Además recorridos a los atractivos con guías nativos.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> No existe		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> No existe		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> No existe		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Río Arajuno Bosque protector Chuva Urku	<b>10.2 Distancia:</b> 2 km 5 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	8
	b) Valor extrínseco	8
	c) Entorno	5
	d) Estado de Conservación y/o Organización	5
APOYO	a) Acceso	5
	b) Servicios	5
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	0
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		38
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: señalética orientativa y preventiva, diversificar las actividades turísticas, servicios de guía y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 45. Atractivo Bosque primario Wasila**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 10
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 13/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Bosque primario Wasila	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.8 Subtipo:</b> Bosque húmedo tropical	
	
<b>Gráfico N° 20.</b> Fotografía del bosque primario Wasila <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Talag	
<b>2.4 Latitud:</b> 9882309	<b>2.5 Longitud:</b> 175572
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Talag	<b>3.2 Distancia:</b> 1 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 554 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 18 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 2000 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b> Ubicado al oeste de la parroquia Talag a 1 km aproximadamente, para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Parroquia Talag. Desde allí se debe tomar una vía de segundo orden hasta las instalaciones de la cabaña del mismo nombre (a 700 m aproximadamente) y emprender la caminata hacia el bosque primario que está dentro del Parque Nacional Llanganates.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b> El bosque primario Wasila está dentro del espeso bosque cálido-húmedo tropical que invita a conocer sus secretos de las plantas, lianas medicinales, árboles maderables, flora y fauna característica de la zona, etc. La mayor parte de esta zona está intacta ya que es un bosque conservado, su relieve no es apto para el desarrollo agrícola y es de uso turístico de la comunidad.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> Es un bosque primario con abundante vegetación tropical, en ella se puede apreciar variedad de especies de árboles maderables como laurel ( <i>Cordia alliodora Ruiz &amp; Pav Oken.</i> ), cedro	


<p>(<i>Thuja occidentales L.</i>), pambil (<i>Aiphanes ulei</i>), canelo de monte, el nivel del dosel alcanza entre 15 a 20 m, gran cantidad de lianas como taza huasca (NI), uña de gato (<i>Uncaria tomentosa</i>), además se puede divisar con facilidad aves como caciques, carpinteros, trepa troncos, águilas arpías, colibríes. Dentro de los insectos como escarabajos, saltamontes, mantis y especies de animales como Venados, pecarí de collar, osos de anteojos, guanta (<i>Cuniculus paca</i>), armadillo (<i>Dasypus novemcinctus</i>), tigrillos (<i>Leopardus pardalis</i>). El recorrido por el bosque puede dura cerca de tres horas.</p>	
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b> Para visitar el bosque primario se puede realizar durante todo el año, teniendo en consideración la variabilidad del clima y bajo la adquisición de un paquete turístico que oferta RICANCIE, donde incluye entradas y servicios de hospedaje, alimentación, transporte y guianza.</p>	
<p><b>4.8 Usos</b></p>	
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b> Es un bosque primario que se encuentra dentro de la jurisdicción del Parque Nacional Llanganates por lo tanto cuenta con gran biodiversidad de flora y fauna que es aprovechado para el desarrollo de la actividad turística de la comunidad.</p>	
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b> Desarrollo del ecoturismo, turismo científico, turismo de naturaleza.</p>	
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b> Implementación de señalética orientativa e informativa en los senderos, construcción de cabañas de descanso, miradores y escalinatas en el circuito turístico.</p>	
<p><b>4.9 Impactos</b></p>	
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b> Conservación del ambiente, valoración de la importancia de los bosques, desarrollo del ecoturismo.</p>	
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b> Poca alteración del paisaje y la fauna, por la tala de árboles y caza de animales por personas aledañas.</p>	
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>	
<p><b>5.1 Estado:</b> No alterado</p>	
<p><b>5.2 Causas:</b> Por estar dentro del área del Parque Nacional Llanganates.</p>	
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>	
<p><b>6.1 Entorno:</b> Conservado</p>	
<p><b>6.2 Causas:</b> Desde que iniciaron la actividad turística en la comunidad han tratado de mantener conservado y reforestando sus alrededores.</p>	
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>	
<p><b>7.1 Tipo:</b> Terrestre</p>	<p><b>7.2 Subtipo:</b> Carretera</p>
<p><b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno</p>	<p><b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Parroquia Talag. Otra opción es tomar alquilado los servicios de las diferentes cooperativas de taxis en Tena.</p>
<p><b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 5:00 am hasta las 18:30 pm, cada 45 min.</p>	<p><b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año</p>
<p><b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo,</p>	



abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, poncho de agua y además llevar aperitivos.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje para 22 pax y alimentación para 24 comensales, además recorridos a los atractivos con guías nativos.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> No existe		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> No existe		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> No existe		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Cascada Pita Yaku Río Talag	<b>10.2 Distancia:</b> 700 m 200 m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	9
	b) Valor extrínseco	9
	c) Entorno	7
	d) Estado de Conservación y/u Organización	7
APOYO	a) Acceso	7
	b) Servicios	5
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	1
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		47
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética turística, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 46.** Atractivo Cascada Pita Yaku


<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 11
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 13/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Cascada Pita Yaku	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.8 Subtipo:</b> Cascada	
	
<b>Gráfico N° 21.</b> Fotografía de la cascada Pita Yaku <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Talag	
<b>2.4 Latitud:</b> 9882309	<b>2.5 Longitud:</b> 175572
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Talag	<b>3.2 Distancia:</b> 1.7 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 554 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 18 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 2000 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
<p>Se encuentra al oeste de la parroquia Talag a 1.7 km aproximadamente, en la comunidad Wasila Talag. Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena-Parroquia Talag. Desde allí tomar una vía de segundo orden hasta las instalaciones de la cabaña del mismo nombre, para luego emprender la caminata hasta la cascada por un tiempo de 45 min aproximadamente.</p>	

<b>4.5 Descripción del atractivo</b>	
La cascada Pita Yaku denomina así en el idioma local , su traducción “Cascada de Pita (fibra natural)”, es un encanto natural, por estar localizada dentro del parque nacional Llanganates, rodeada de una exuberante vegetación arbórea que alcanzan una altura aproximado de 25-30 m, diversidad de aves que con su canto hacen único al lugar. La cascada tiene una caída de 12 m y un ancho de 4m, la pendiente tiene un ángulo de 80 grados, de aguas cristalinas, su caída es aprovechada como hidromasaje natural y purificación del cuerpo.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>	
El bosque primario con abundante vegetación tropical, en ella se puede apreciar variedad de especies de árboles maderables como laurel ( <i>Cordia alliodora Ruiz &amp; Pav Oken.</i> ), cedro ( <i>Thuja occidentales L.</i> ), pambil ( <i>Aiphanes ulei</i> ), canelo de monte, el nivel del dosel alcanza entre 15 a 20 m, gran cantidad de lianas como taza huasca (NI), uña de gato ( <i>Uncaria tomentosa</i> ), además se puede divisar con facilidad aves como caciques, carpinteros, trepa troncos, águilas arpías, colibríes. Dentro de los insectos como escarabajos, saltamontes, mantis y especies de animales como Venados, pecarí de collar, osos de anteojos, guanta ( <i>Cuniculus paca</i> ), armadillo ( <i>Dasyopus novemcinctus</i> ), tigrillos ( <i>Leopardus pardalis</i> ).	
<b>4.7 Permisos y Restricciones</b>	
Para visitar la cascada se puede realizar durante todo el año, teniendo en consideración la variabilidad del clima y bajo la adquisición de un paquete turístico que oferta RICANCIE, donde incluye entradas y servicios hospedaje, alimentación, transporte y guianza.	
<b>4.8 Usos</b>	
<b>4.8.1 Usos Actuales</b>	
Es uno de los atractivos turísticos de la comunidad.	
<b>4.8.2 Usos Potenciales</b>	
Desarrollo del ecoturismo, turismo de naturaleza y de deporte de aventura como canyoning.	
<b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>	
Implementación de facilidades turísticas como choza para descanso, mirador y baño en el sector de la cascada; señalética orientativa, preventiva e informativa en el circuito y alrededor de la cascada.	
<b>4.9 Impactos</b>	
<b>4.9.1 Impactos positivos</b>	
Dinamiza la economía de la población local, fomenta el desarrollo de la actividad turística de la comunidad Wasila Talag. Conservación del medio ambiente y valoración del recurso como atractivo.	
<b>4.9.2 Impactos negativos</b>	
Alteración del paisaje y fauna en menor escala, por estar dentro del área del Parque Nacional Llanganates.	
<b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Conservado	
<b>5.2 Causas:</b> Por estar localizado dentro del Parque Nacional Llanganates y la política que maneja la comunidad para conservar este recurso.	
<b>6. ENTORNO:</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado	
<b>6.2 Causas:</b> Esta dentro del área del Parque Nacional Llanganates.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera
<b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la

<p>cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Parroquia Talag. Otra opción es tomar alquilado los servicios de las diferentes cooperativas de taxis en Tena.</p>		
<p><b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 5:00 am hasta las 18:30 pm, cada 45 min.</p>		
<p><b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año</p>		
<p><b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, poncho de agua, cámaras, aperitivos y contar con un guía local para el recorrido.</p>		
<p><b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b></p>		
<p>La comunidad ofrece servicios de hospedaje para 22 pax y alimentación para 24 comensales, además recorridos a los atractivos con guías nativos.</p>		
<p><b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b></p>		
<p><b>9.1 Agua:</b> No existe</p>		
<p><b>9.2 Energía Eléctrica:</b> No existe</p>		
<p><b>9.3 Alcantarillado:</b> No existe</p>		
<p><b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b></p>		
<p><b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Bosque Primario Wasila Río Talag</p>	<p><b>10.2 Distancia:</b> 0 m 300 m</p>	
<p><b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>		
<p><b>11.1 Difusión:</b> local</p>		
<p><b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b></p>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	8
	b) Valor extrínseco	8
	c) Entorno	7
	d) Estado de Conservación y/o Organización	6
APOYO	a) Acceso	4
	b) Servicios	4
	c) Asociación con otros atractivos	2
SIGNIFICADO	a) Local	-
	b) Provincial	-
	c) Nacional	-
	d) Internacional	-
TOTAL		39
<p><b>13. JERARQUIZACIÓN</b></p>		
<p>Jerarquía II</p>		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: senderos, señalética, facilidades turísticas, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

**Cuadro N° 47. Atractivo Río Jatun Yaku**


<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 12
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 13/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Río Jatun Yaku	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.8 Subtipo:</b> Riachuelo	
	
<b>Gráfico N° 22.</b> Fotografía del río Jatun Yaku <b>Por:</b> Issac Grefa	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Talag	
<b>2.4 Latitud:</b> 9879730	<b>2.5 Longitud:</b> 175028
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Talag	<b>3.2 Distancia:</b> 3 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 525 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 18 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 2000 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b> Ubicado al sur de la parroquia Talag a 3 km aproximadamente, en la comunidad Shinchi Pura. Para llegar al atractivo se debe tomar la ruta Tena- Serena. La comunidad y las cabañas de turismo comunitario Shinchi Pura están asentadas a la orilla del Río Jatun Yaku.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b> La microcuenca en su extensión atraviesa y alimenta a varias comunidades asentadas a su rivera. El río Jatun Yaku nace en las cordilleras de los Llanganates, es la principal fuente que alimenta al río Napo. Sus aguas son frías, rica en la fauna ictiológica como las guañas ( <i>Pseudorinelepis genibarbis</i> ), boca chicos ( <i>Prochilodus magdalenae</i> ), sábalos ( <i>Brycon falcatus</i> ) y entre otras especies de agua dulce. Es apto para desarrollar actividades como pesca deportiva, regatas en boya, paseo en canoa a remo, rafting, kayaking y visibilizar el paisaje riveraño.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> Los centros poblados kichwas asentadas a lo largo de la microcuenca, tales como Alukus,	

<p>Shinchi Pura, Serena, Shandia con sus manifestaciones y representaciones culturales. La flora tales como balsas (<i>Ochroma pyramidale Cav. Lam</i>), Yutzos (N.I), guabos (<i>Inga edulis</i>) y respecto a la fauna ictiológica como motas (<i>Pimelodus ornatus</i>), guañas (<i>Pseudorinelepis genibarbis</i>), boca chicos (<i>Prochilodus magdalenae</i>), sábalos (<i>Brycon falcatus</i>).</p>	
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b> Para disfrutar de las aguas de la microcuenca río Jatun Yaku se puede realizar durante todo el año y con menor frecuencia los meses de invierno que son febrero, marzo, abril y mayo. Pueden llegar bajo la adquisición del tour que oferta la RICANCIE o directamente.</p>	
<p><b>4.8 Usos</b></p>	
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b> La microcuenca río Jatun Yaku alimenta a las poblaciones asentadas a su rivera con la fauna ictiológica, es una vía de transporte fluvial entre las comunidades cercanas, a lo largo del río se encuentra puntos de recreación y servicios turísticos, sector del CTC Shandia. Además es la principal fuente donde se desarrolla actividades de deportes de aventura como rafting y kayaking.</p>	
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b> Potencializar las actividades de deportes de aventura como rafting y kayaking, paseos en canoa a remo, pesca deportiva. Desarrollar el ecoturismo con las poblaciones locales.</p>	
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b> Implementación de señalética orientativa, preventiva e informativa y mejorar la accesibilidad.</p>	
<p><b>4.9 Impactos</b></p>	
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b> Dinamiza la economía de las poblaciones locales con la actividad turística, fomenta el desarrollo del turismo en la comunidad Shinchi Pura y del producto turístico RICANCIE.</p>	
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b> Alteración del paisaje rivera por el mal manejo de desechos sólidos que son arrastradas por el río, trabajos mineros (contaminación visual), erosión del suelo por las constantes crecidas.</p>	
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>	
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>	
<p><b>5.2 Causas:</b> Contaminación del río por la utilización de detergentes para lavar ropa, depósito final de los desperdicios inorgánicos en sus aguas, tala de árboles y los trabajos mineros (dragado) que distorsiona la belleza paisajística rivera.</p>	
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>	
<p><b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro</p>	
<p><b>6.2 Causas:</b> La vegetación predominante y característica de las riveras está siendo afectada por la tala de árboles maderables y por fenómenos naturales (crecidas del río), trabajos mineros que remueven rocas y vegetación.</p>	
<p><b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b></p>	
<p><b>7.1 Tipo:</b> Terrestre</p>	<p><b>7.2 Subtipo:</b> Carretera</p>
<p><b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno</p>	<p><b>7.4 Transporte:</b> Servicios de bus de la cooperativa Centinela de Tena que circulan la ruta Tena-Serena. Otra opción es tomar alquilado los servicios de las diferentes cooperativas de taxis en Tena.</p>

<b>7.5 Frecuencias:</b> Todos los días a partir desde las 6:00 am hasta las 16:45 pm, cada 1h15 min.		
<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año		
<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelente, gorra, gafas, ropa de baño y además llevar aperitivos.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje para 37 pax y alimentación para 40 comensales, además recorridos a los atractivos con guías nativos.		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> No existe		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> No existe		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> No existe		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Bosque primario de Shinchí Pura Piscina natural Waysa Yaku	<b>10.2 Distancia:</b> 1.5 km 5 k m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	10
	b) Valor extrínseco	10
	c) Entorno	5
	d) Estado de Conservación y/o Organización	5
APOYO	a) Acceso	8
	b) Servicios	7
	c) Asociación con otros atractivos	4
SIGNIFICADO	a) Local	2
	b) Provincial	2
	c) Nacional	
	d) Internacional	
TOTAL		53
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía III		

Atractivo con rasgos excepcionales en un territorio, posicionado en el mercado como un producto de gran potencialidad turística de carácter local, nacional e internacional a menor escala, que motiva la visita a una corriente actual o potencial de visitantes.

**Cuadro N° 48. Atractivo Piscina natural Waysa Yaku**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Issac Grefa	<b>1.2 Ficha N°</b> 13
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b> Ing. Verónica Sanunga e Ing. Patricia Tierra	<b>1.4 Fecha:</b> 13/11/2013
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b> Piscina natural Waysa Yaku	
<b>1.6 Categoría:</b> Sitios Naturales	
<b>1.7 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.8 Subtipo:</b> Vado	
	
<b>Gráfico N° 23. Fotografía de la piscina natural Waysa Yaku</b> <span style="float: right;"><b>Por:</b> Issac Grefa</span>	
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Napo	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b> Tena
<b>2.3 Parroquia:</b> Talag	
<b>2.4 Latitud:</b> 988143	<b>2.5 Longitud:</b> 171073
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Parroquia Talag	<b>3.2 Distancia:</b> 5.5 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 591 m.s.n.m.	
<b>4.2 Temperatura:</b> 18 - 26°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 2000 - 4000 mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b> Ubicado al sur de la parroquia Talag a 5.5 km aproximadamente, en la comunidad Sumak Waysa Yaku Alukus. Para llegar al atractivo se debe tomar alquilado los servicios de las diferentes cooperativas de taxis en Tena o movilizar en transporte privado hasta el atractivo.	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b> La piscina es de origen natural entre los peñascos, con aguas cristalina de origen de la cordillera del parque nacional Llanganates. Es un conjunto de dos pozas, la primera y la más grande tiene una forma romboide de 2 metros de profundidad, la segunda es apta para los niños por la poca profundidad (entre 50 cm – 70 cm). Las piscinas naturales están rodeadas de una exuberante vegetación característica.	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b> La exuberante vegetación del bosque tropical húmedo, hace del lugar un encanto natural para	



<p>poder disfrutar en medio de la selva. Las piscinas con sus aguas cristalinas invitan al visitante a sumergirse en ella y disfrutar al máximo de su encanto. A pocos metros de las piscinas naturales está el esplendoroso río Jatun Yaku, con aguas rápidas que recorren entre los gigantescos conjuntos de peñascos, llama la atención de los visitantes.</p>
<p><b>4.7 Permisos y Restricciones</b> Se puede visitar durante todo el año, excepto los meses de invierno que son febrero, marzo, abril, mayo. Pueden llegar bajo la adquisición del tour que ofrece RICANCIE y de forma directa, la entrada tiene un costo de \$ 2,50 por persona y se requiere de un guía local para los recorridos a otros puntos turísticos de la zona.</p>
<p><b>4.8 Usos</b></p>
<p><b>4.8.1 Usos Actuales</b> Balneario natural. Desde este punto se realiza el descenso en rafting y kayaking.</p>
<p><b>4.8.2 Usos Potenciales</b> Convertir en un complejo eco turístico. Potencializar las actividades de deportes de aventura como rafting y kayaking, Desarrollar el ecoturismo con las poblaciones locales.</p>
<p><b>4.8.3 Necesidades turísticas</b> <b>Implementación de</b> señalética orientativa, preventiva e informativa, construcción de barandas alrededor de las piscinas y dotar de equipos de seguridad (boyas, cuerdas, chalecos salvavidas).</p>
<p><b>4.9 Impactos</b></p>
<p><b>4.9.1 Impactos positivos</b> Dinamiza la economía de la población local y fomenta el desarrollo de la actividad turística de la comunidad.</p>
<p><b>4.9.2 Impactos negativos</b> Degradación de la zona lacustre por el uso excesivo sin una planificación técnica.</p>
<p><b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b></p>
<p><b>5.1 Estado:</b> Alterado</p>
<p><b>5.2 Causas:</b> Mal manejo de desechos sólidos por los visitantes y la sobre explotación de la zona lacustre.</p>
<p><b>6. ENTORNO:</b></p>
<p><b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro</p>
<p><b>6.2 Causas:</b> Por la construcción de casas sin una planificación adecuada, lo que permite impacto visual.</p>

<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo:</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Carretera
<b>7.3 Estado de Vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Para llegar al atractivo se debe tomar alquilado los servicios de las diferentes cooperativas de taxis en Tena o movilizar en transporte privado hasta el atractivo.
<b>7.5 Frecuencias:</b>	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año

<b>7.7 Observaciones:</b> Es muy importante tener en cuenta la variabilidad del clima, los meses de febrero, marzo, abril son épocas de lluvias. Llevar consigo protector solar, repelentes, gorras, gafas, ropa de baño y cambios, además llevar snacks.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>		
La comunidad ofrece servicios de hospedaje y alimentación, recorridos a los atractivos con guías nativos. La cabaña cuenta con capacidad para 6 pax con baños compartidos y comedores para 48 pax (en el balneario).		
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>		
<b>9.1 Agua:</b> Entubada		
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b> Sistema interconectado		
<b>9.3 Alcantarillado:</b> Pozo séptico		
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>		
<b>10.1 Nombre del Atractivo:</b> Río Jatun Yaku Cascada de Pimpilala	<b>10.2 Distancia:</b> 15 m 2 k m	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>		
<b>11.1 Difusión:</b> local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco	8
	b) Valor extrínseco	8
	c) Entorno	5
	d) Estado de Conservación y/o Organización	5
APOYO	a) Acceso	6
	b) Servicios	4
	c) Asociación con otros atractivos	3
SIGNIFICADO	a) Local	2
	b) Provincial	2
	c) Nacional	
	d) Internacional	
TOTAL		43
<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>		
Jerarquía II		

Lo cual implica que el atractivo identificado posee rasgos llamativos, pero no capta la atención del visitante, para lo cual es fundamental implementar y mejorar los elementos del sistema turístico como: barandas, señalética, facilidades turísticas, infraestructura básica, servicios de guianza y medios de difusión óptima que permitirá potencializar la oferta turística y motivar la visita a las corrientes turísticas actuales o potenciales.

## **2. Inventario de atractivos culturales**

### **a. Cosas de Respeto**

Los habitantes de las comunidades de la RICANCIE viven día a día experiencias en la selva, con acontecimientos que marcan la historia y definen la identidad cultural de cada una de las comunidades, todo se desarrolló entorno a los lugares sagrados y míticos, sus saberes son transmitidos de generación en generación.

#### **1) Yaku warmi y sacha warmi**



**Gráfico N° 24.** Fotografía cascada Amaran Paccha

Para los kichwas de la comunidad del alto Napo, cada uno de los recursos naturales como: árbol milenario, cascadas, ríos, cavernas, montañas tienen secretos que la población conoce, es así que muchos de ellos han tenido contacto con espíritus selváticos que se presentan como humanos. Las personas que han llegado a tener el acercamiento con los espíritus han sido escogidas por la naturaleza para compartir conocimientos y la forma de enfrentar la vida en su entorno. Francisco Grefa de 60 años (comunidad Machakuyaku), cuenta que *“las boas son animales encantadas que se transforman en mujeres hermosas, son rubias, de ojos azules, que buscan a los hombres que son muy hábiles y sabios, ya que ellas los roban o se llevan por un tiempo de dos a cinco semanas a la espesa selva virgen, lagunas, pozas de ríos, cascadas, cavernas, anclas de las raíces de los arboles gigantes y peñascos, de allí esas personas salen con mucha sabiduría sobre el uso de las plantas y tratamiento de enfermedades, se convierten en verdaderos shamanes y muy poderosos “bancu”, adquieren*

*conocimientos para cazar y pescar.....”, con la misma descripción coinciden los Srs Cesar Cerda (55 años comunidad Chuva Urku), Favio Grefa (52 años comunidad Río Blanco), Sergio Shiguango (57 años comunidad Alukus) y Marco Licuy (56 años comunidad Wasila Talag).*

Las *yaku warmis* son dueñas de los ríos y cascadas, en las comunidades algunos ancianos han tenido la oportunidad de escuchar risas de mujeres en la cascada Amaran Paccha (Río Blanco), laguna Waysa cocha (Alukus), sobre los peñascos de la quebrada Machakuyaku y en las playas del río Jatun Yaku de la comunidad Shinchipura.

Las *sacha warmis* son las boas terrestres convertidas en mujeres hermosas, que se enamoran o escogen a los hombres, según versiones de los ancianos ellas habitan en la selva virgen.

## 2) **Mundu Puma**



**Gráfico N° 25.** Fotografía de la montaña Galeras Urku

Wagra puma o mundo puma es el felino más grande y fuerte de la selva amazónica, que se encuentra en el interior de la selva, sobre las montañas. Los miembros de la comunidad cuentan que sus abuelos vivían aterrorizados por los ataques del gran felino que iba atacando casa por casa, los shamanes y sabios de la comunidad buscaban la manera de cazarlo ya que el animal era muy listo y habían probado todas las opciones de caza y no tenían un resultado positivo.

Los shamanes locales buscan ayuda a sabios de otros lugares, donde planeaban extender una trampa, el wagra puma recorría y habita por el sector de Galeras Urku, en el centro de la montaña según la visión de los shamanes, existía una entrada que conducía a una gran ciudad de animales y era el lugar de donde salía el felino, la única manera de liberarse del mundo puma era encerrarlo, para eso los shamanes debían estar muy seguros de cómo y cuándo tender la trampa; llegó aquel día esperado que el terrible animal entre a su mundo y poder cerrar la entrada con una gran puerta de hierro; desde aquel momento llegó la tranquilidad para las personas de la comunidad resistiendo a los ataques del gran felino, pero según los shamanes actuales temen que el mundo puma salga, ya que la puerta se está deteriorando y creen que saldrá con venganza y terminará con la humanidad.

### **3) Samuna Yura y waska ila (árboles con vida)**

Los árboles más grandes y antiguos son especies sagradas para la gente kichwa de la amazonía ecuatoriana, especialmente en las comunidades de Río Blanco, Machakuyaku, Chuva Urku y Runa Wasi, cuentan que cuando recién llegaron a poblar esas tierras podían escuchar, ver y sentir la peligrosidad al cual se exponían por la presencia de animales salvajes y espíritus malignos.

Pero los shamanes con su conocimiento y sabiduría lograron espantar a los espíritus malignos y amansar a los animales, para poder penetrar en la selva y construir viviendas. Samuna yura y waska ila (mata palo) eran los árboles encantados de la zona, especies con frondosas ramas y extensas raíces que se encontraba entre la espesa vegetación selvática, donde se podía escuchar cantos de gallos, llorar de niños, voces humanas, sonidos extraños, etc. al cual la gente tenía miedo acercarse, más tarde era el lugar preferido por los shamanes para su descanso espiritual.

### **4) La anaconda del río Misahuallí**

Emilio Grefa (52 años, comunidad Machakuyaku) cuenta que sus abuelos fueron testigos del castigo que recibió la población de Misahuallí muchos años atrás por la rencorosa *Killa* (Luna), con lluvias torrenciales que provocaron una gran inundación y que el Dios *Inty* (Sol)

uniéndose al castigo escondió su luz, permitiendo que las furiosas aguas trajeran consigo a una infinidad de seres malignos entre ellos *Amarun*. La temible anaconda, enviada especialmente para destruir a todos los hombres que obraban mal con la población y la tierra, que causaban daño a la PACHAMAMA.

En efecto, la monstruosa serpiente de más de 20 metros de largo y tan gruesa como el tronco de los centenarios árboles de caoba que crece en la selva, se tragó a todos los hombres malos y luego del macabro banquete, se sumergió a dormir junto a la gigantesca roca que se encuentra en medio del río Misahuallí, a pocos metros de la playa se dice que solamente los más viejos y sabios “ Yachak “ conocen el secreto y tienen el poder para despertar a la hambrienta y gigantesca serpiente.

## **b. Saber Popular Diario**

### **1) Vestimenta**

Los diferentes grupos étnicos que habitan a lo largo y ancho de la amazonia ecuatoriana, especialmente las comunidades Kichwas del alto Napo pertenecientes a la RICANCIE, sus ancestros no contaban con telas para elaborar su vestimenta ni calzados, el 70% de su cuerpo era descubierto tanto del hombre como de la mujer. Más tarde encuentran en la selva la corteza de un árbol llamado llanchama del cual elaboraban una especie de tela natural mediante un proceso de machucado. Una vez confeccionada la tela diseñaban prendas de vestir tanto para los hombres y mujeres como faldas, camisas, ropa interior cocidas con fibras naturales de pita, chambira; además elaboraban faldas con hojas tiernas de paja toquillas.

Al pasar el tiempo la vestimenta ha tenido ciertas modificaciones con la aparición de las telas introducidas por la colonización, con lo que han diseñado varias prendas de vestir para ambos géneros de forma rústica, tales como pampalinas, chalinas, maquicotanas y pacha.

En la actualidad el 100% de la población kichwa de las comunidades de la RICANCIE, utilizan ropa y calzado occidentales, que adquieren en las ciudades principales; la utilización de la ropa dentro de la comunidad es sencilla se diferencia con la de trabajo de campo

(prendas viejas) y ropa que se utiliza para salir a la ciudad o programas de la comunidad, los más ancianos y niños aún pueden pasar el día descalzos, la otra parte utiliza zapatos y botas para el trabajo.

Entre otras vestimentas tenemos las diseñadas con semillas silvestres y fibras naturales, denominadas trajes típicos, que son utilizadas en fiestas de la comunidad y la ciudad, elección de reinas y presentación de danzas.

Tanto los hombres y las mujeres han utilizado las diferentes prendas a lo largo del tiempo.

**Cuadro N° 49.** Resumen de las prendas de vestir

TIEMPO	PRENDAS DE VESTIR	
	HOMBRE	MUJER
Antiguo	Taparrabo, ropa interior	Falda, ropa interior
Contemporáneo	Pantalones cortos, camisas manga cortas de colores oscuros, ropa interior, botas.	Maqui cotonas, blusas en forma de U, pampalinas, vestidos enterizos, ropa interior, sandalias, botas, zapatos de cauchos.
Moderno	Prendas con diseños occidentales.	Prendas con diseños occidentales.



**Gráfico N° 26.** Fotografía de la vestimenta típica ancestral

## **2) Adornos corporales**

### **a) Utilización de accesorios**

La vestimenta era complementada con los diferentes accesorios que resaltaba la belleza personal, principalmente en la mujer. Algunos de los elementos decorativos de las mujeres tenemos los collares, tobilleras, manillas, gargantillas, aretes que eran elaboradas con semillas silvestres de colores muy llamativos y fibras naturales.

Los hombres utilizaban unas cadenas cruzadas elaboradas con semillas y fibras naturales, collares con colmillos de tigre, picos de loros y tucanes, diente de boas, coronas elaboradas con plumas de loros y tucanes, las mismas que usaban durante fiestas y celebraciones importantes de la comunidad y cuando salían de cacerías.

Cabe resaltar que antiguamente la utilización de los aretes dentro la población kichwa era específicamente para la mujer, caso contrario la persona que desobedecía era expulsado del lugar considerando como un hijo de malas conductas.

En la actualidad la elaboración de los accesorios ha cambiado por la utilización y combinación de materiales industrializados, por lo que son más resistentes y el tiempo de elaboración es menor.

Respecto a la utilización de estos accesorios se ha perdido el valor y sentido de llevarlos puestos en la población joven, niños, adultos, sustituyendo por accesorios occidentales como aretes y cadenas elaboradas con materiales metálicos.





**Gráfico N° 27.** Fotografía de los accesorios

### **b) Decoración corporal y rostro**

Todas las nacionalidades y grupos étnicos que habitan la amazonia ecuatoriana mantienen la costumbre de pintarse el cuerpo con tatuajes temporales de distintas figuras que representan plantas, animales, el sol, el universo, la luna, serpientes, etc.; que simbolizan poder, fuerza, mimetismo en la selva al momento de salir de caza.

Los miembros de las comunidades kichwas de la RICANCIE, cuentan que se pintaban el cuerpo y la cara cuando tenían que enfrentar a otros grupos, figurando a rostros de tigres, diseñando un perfil más rudo, de braveza, para que el enemigo se asuste y tenga que retroceder.

En épocas de las ceremonias todas las personas y el feje de la comunidad debían presentarse pintados y tatuados el rostro y cuerpo; para festejar las bodas no debía faltar el plato fuerte con abundante carne de monte y pescado, para ello buscaban a los mejores cazadores quienes se pintaban el cuerpo antes de interiorizar en la selva, lo que permitía familiarizarse con los animales y en corto tiempo cazar mucha carne.

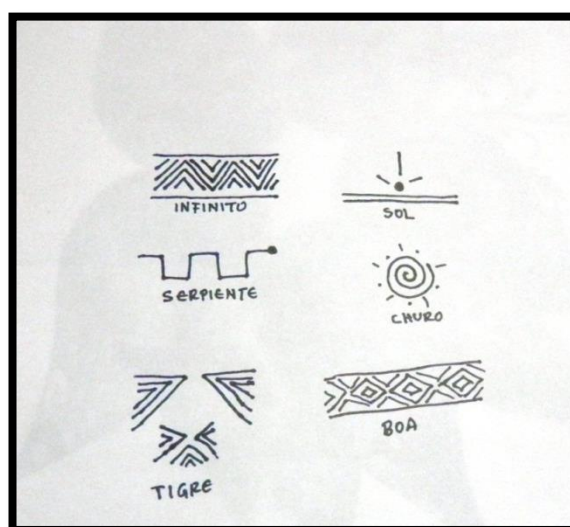
Las tintas que se utilizan son naturales, obtenidas de frutas silvestres y hojas tales como el *huito*, *achiote* y *uquilla*.

Para extraer la tinta de *huito* se debe raspar la pulpa y poner en un recipiente con poca agua y mezclarlo con ceniza para que la tonalidad de la tinta sea más fuerte y resistente, el color a un inicio es transparente, después de unos quince a veinte minutos va tomando una coloración azul marino. La tinta del huito puede durar de siete a quince días en el cuerpo.

El achiote es una tinta de uso fácil y rápido, es de color rojo, su durabilidad en el cuerpo es de minutos u horas, de fácil descoloración al contacto con el agua.

La *uquilla* es una planta, para extraer la tinta se obtiene de la hoja que es de color amarillo, además esta tinta es muy utilizada para pintar las *shigras*.

Cada uno de los diseños y figuras que se plasmaban tanto los hombres como las mujeres tenían una representación y significado, algunos de ellos son las siguientes:



**Gráfico N° 28.** Fotografía de los diseños de figuras

### 3) Viviendas

#### a) Descripción

Las casas antiguas de los kichwas eran amplias, grandes, de un solo piso, tenían forma rectangular y octagonal, el área podía variar entre 150 a 300 m<sup>2</sup> de acuerdo al número de la familia, los materiales para la construcción de la vivienda se utiliza paja toquilla, guaduas,

pambil, chonta duro, bejucos y fibras naturales de gran grosor que servían para amarar y armar el esqueleto de la casa.

A un inicio las casas se construían a la faz de la tierra, sin distribución de habitaciones, con dos grandes puertas uno delantera y posterior, paredes forradas con tablas de guadua y pambil, postes de chonta duro, techos de paja toquilla y locata (hoja amarilla) que alcanzaba una pendiente de 60 grados donde se necesitaba gran cantidad de hojas para cubrir el techo, que con una buena mantención duraba de 5 a 7 años. En la gran casa se podía distinguir solo la *tullpa* (fogón), contaban con escasos muebles y una división imaginaria de la casa, cuando llegaba la hora de dormir cada persona tomaba un rincón.



**Gráfico N° 29.** Fotografía de la tullpa (fogón)

Las construcciones ancestrales fueron sustituidas por diseños más seguros para la salud humana, casas con bases a una altura de 1,5m a 2m, para evitar el ataque de insectos, culebras y otros animales peligrosos, además de la humedad y las aguas de lluvia, con dos o tres compartimientos, cuartos estrechos, con ventanas pequeñas.



**Gráfico N° 30.** Fotografía de la vivienda actual

En la actualidad la construcción de las viviendas son diseñadas y adaptadas a modelos de los colonizadores, donde los materiales rústicos fueron sustituidos por los industrializados, contando así con casas de dos plantas la primera de hormigón y la segunda de madera (mixtas), techo de zinc, clavos para sujetar el esqueleto, piso de tabla preparada y hormigón, pared de madera y bloque. Con distribuciones de sala, cocina, comedor y habitaciones.

#### **b) Materiales y herramientas**

Entre los materiales que se utilizaban para la construcción de las viviendas tenemos las siguientes: hojas de paja toquilla, *locata*, pambil, guadua, chonta, bejucos y piolas obtenidas de fibras naturales, la extracción de todo ellos debían cumplir con la fase lunar, ya que si se extraía bajo la luna tierna todos los materiales se deteriorarían rápido, las plagas afectarían con facilidad, era y es recomendable cortar las hojas y los materiales en luna llena para una mayor resistencia y durabilidad.

Las herramientas antiguas eran líticas y fueron sustituidas por martillos, serruchos, hachas de metal; como también los materiales de construcción.

### c) Técnicas de construcción

Para construir una casa se realizaba bajo la minga, donde los familiares o vecinos cercanos participaban dando la mano en la gran obra, ya que los materiales debían ser transportados desde el sitio natural al lugar de la construcción.

Durante la minga el beneficiario brindaba a los ayllus la chicha, trago obtenido de plátano (vinillo) y la comida, plato que consistía de carne de monte y gallina criolla.

Este tipo de actividad era rotativa, ya que alguien necesitaba de ayuda y los pobladores estaban siempre atentos, es una forma de mantener unido, organizado y estar más familiarizados.

En las comunidades aún se mantiene este tipo de actividad, ya sea para la construcción de viviendas, casas comunales, escuelas, aperturas de vías, mantenimientos de las cabañas y áreas verdes.

## 4) Agricultura

La agricultura ha sido la principal actividad en las comunidades kichwas, siendo fuente de alimentos de la familia, con sus huertos o *chacras* donde se encuentran sembradas variedad de productos como yuca, plátano, maní, fréjol, maíz. Desde la antigüedad la siembra y el trabajo de los huertos ha sido de la mujer, ya que ellas son consideradas fértiles y que tienen esa comunicación con la pachamama (tierra) para llevar el proceso de la producción. Este tipo de trabajo es transmitido de generación a generación de madres a hijas, no todas tienen la misma técnica de sembrar y producir en abundancia, la persona que tiene el *paju* o *pajuyuk* es aquella que obtendrá una gran producción.

*Luma mama* o mujer labradora de la tierra muy temprano alistaba todo lo necesario para el trabajo, cogía su canasto, su machete, dos trozos de leñas encendidas, una olla de chicha y partía a la chacra.

En la actualidad se ve la participación tanto del hombre y la mujer en los trabajos de la chacra, además de los niños después de clase y los fines de semana. El hombre puede ayudar a trabajar con la limpieza y la mantención de la chacra, mientras la siembra sigue siendo específicamente de la mujer.

#### **a) Cultivos**

Los principales productos que se siembra o se encuentra en la chacra es: la yuca, plátano, oritos, piña, sani papa, papa china, caña de azúcar, naranjas.

Además se realizan huertos de fréjol, maní, arroz y maíz.



**Gráfico N° 31.** Fotografía del huerto familiar

#### **b) Técnicas de cultivo**

Las técnicas de cultivo se basa con la fase lunar y la habilidad de sembrar, para que exista una buena producción se debe esparcir las semillas bajo la luna llena, ya que se considera que la tierra toma energía positiva y se encuentra fértil.

Para sembrar la yuca, plátano y todos los productos primero se debe contar con un espacio limpio de malezas; la yuca se siembra por estacas, la misma que tiene que estar cubierta con hojas de plátano por un cierto tiempo hasta que salga las raíces y las hojas, para luego ser introducida en la tierra removida con una inclinación de 45 grados, el tiempo de producción

puede variar de acuerdo al tipo de yuca, que pueden salir en tres, seis, nueve meses, durante ese tiempo se debe mantener limpio el huerto; el plátano se siembra por plántulas, es necesario realizar un hueco de 0.50m de hondo y un diámetro de 0.20 a 0.30m.

Por la abundante humedad los meses de febrero y marzo son las indicadas para sembrar fréjol, arroz y maní, estas especies se siembran por granos, realizando un hueco pequeño con la ayuda de un *panci* (palo).

El maíz se siembra en los meses de septiembre y agosto, por lo que cuando ya esté lista para cosechar no sea atacada por plagas de loros y el invierno.

En la actualidad se mantiene la aplicación de estas técnicas de cultivo.

## **5) Alimentación**

Los principales productos que conformaban la dieta diaria de las familias kichwas eran: la yuca, el plátano, fréjol, maní, pescados, carne de monte ahumado, ají, la chonta, huevos y pollos. Tenían como condimentos para sazonar la comida el culantro silvestre, hojas de yuca y ají, no consumían mucha sal por lo que el alimento era desabrido, esto permitía que las personas no tengan mal olor.

Cada familia contaba con una reserva de alimentos por diferentes razones, cuentan que antes ellos podían encontrar en cantidad a los animales y casaban, pero en épocas lluviosas no podían salir de cacería y tenían que estar preparado, además practicaban el trueque de alimentos con canastos, trabajos de campo, porque no todos eran hábiles para cazar y la familia no tenía que comer y optaban por hacer el intercambio.

En las casas antiguas no existía un comedor ni muebles para juntar a la numerosa familia al momento de servir un alimento, contaban con una gran *callana* (recipiente) donde se colocaba las presas, yucas y plátanos, a lado en un recipiente pequeño el *uchú* (ají), y todos los integrantes de la familia se colocaban alrededor del banquete, donde cada uno en forma

ordenada tomaban lo que le corresponde y se servían, no consumían sopa ni caldos; después de haber terminado la comida las mujeres preparaban la chicha y brindaban de 1 a 2 pilches.

Los kichwas del alto Napo, especialmente de las comunidades de la RICANCIE son muy amables, ellos mantienen el siguiente lema “*kausawshallara mikuna, upina, paseana*” donde todos los visitantes son bienvenidos y no puede faltar el pilche de chicha, una comida en caso que exista, además dentro de la comunidad practican el *convirana* (invitar) de casa a casa.

En la actualidad disponen de un lugar destinado para servir el alimento, las dietas han variado por el uso de productos del mercado como: arroz, azúcar, sal, condimentos, vegetales, enlatados, entre otros; pero el sistema de pasear de casa en casa, de brindar lo que está a su alcance aún se mantiene, ya que es símbolo de amistad y compañerismo.

#### a) Frutas silvestres



**Gráfico N° 32.** Fotografía de la recolección de frutos

Desde un inicio los kichwas han sido recolectores de frutos, lo que ha permitido conocer variedades de frutos silvestres que han consumido y lo siguen ingiriendo en su dieta diaria.

Entre ellas tenemos: achanso (nuez silvestre), haya muyo, paso, pitón, calmito, guabas, zapote, uva silvestre, ilita, machitona, unguragua, morete, abío, patas (cacao blanco), ticaso.

No todas las frutas se dan al mismo tiempo, por lo que el consumo es variado.



## **b) Almacenamiento de alimentos**

Una de las técnicas ancestrales de mantener conservados los alimentos es el ahumado, manteniendo a la carne o pescado fresco para un consumo posterior.

Tanto a la carne de monte y pescado se debe retirar las vísceras, pelaje en caso de los animales y escamas en los peces, una vez que ya estén listos se los cubre con sal para finalmente colocar sobre las brasas en el fuego, todos los días se debe calentar o ahumar por un tiempo de 20 o 30 min, y luego colocar en un recipiente cubiertas con hojas o tapas en caso de ollas.

Esta técnica se ha practicado desde mucho tiempo atrás, porque había temporadas de escases de alimentos, ya que en épocas de invierno no era favorable para salir a cazar. Aun se puede apreciar la práctica de esta técnica en las familias kichwas de la RICANCIE.

## **6) Gastronomía**

### **a) Comidas típicas/platos típicos**

Dentro de las familias kichwas de las comunidades de la RICANCIE consumen una variedad de platos preparados con ingredientes locales:

#### **i. Ilta katu**

Ingredientes: Plátano, semillas de ilta, agua, sal al gusto.

Es uno de los platos consumidos en las familias kichwas. El proceso de la preparación es fácil y rápido, se pone a hervir agua con una cierta cantidad de semillas de ilta por un tiempo de 40 min, para luego añadir el plátano rallado y dejar cocinar por un tiempo de 5 min, el sabor del plato es único.

Se puede consumir al instante o dejar que se enfríe, al momento de servirse puede acompañar con yuca, ají y sal al gusto.

## **ii. Uchu manga**

Ingredientes: cacao blanco, delgadas láminas de plátano, cogollo de palmito, garabato yuyo, pescado o carne ahumado, sal al gusto, ají.

Es una comida muy apetecida en las familias kichwas, especialmente por los mayores. La preparación del plato toma un poco de tiempo ya que se necesita varios ingredientes, además no se consume todos los días, se puede preparar una vez al mes y en poca cantidad. Una vez que estén listos los ingredientes se pone a hervir agua con láminas de verde, cacao blanco, trozos de palmito, garabo yuyo y de dos a tres pepas de ají por un tiempo de 30 min, hasta que los ingredientes se desintegren y finalmente añadir láminas de pescado o carne ahumada.

Se puede servir acompañado de yuca y plátano.

## **iii. Wamak yuyu**

Ingredientes: cogollo de guadua, cacao blanco, pescado o carne ahumada, sal al gusto.

Es otro de los platos deseados por la gente adulta, su sabor es único y especial. Su preparación toma mucho tiempo y generalmente se cocina en grandes cantidades, se puede consumir en una semana. Cuando todos los ingredientes estén a la mano, primero se toma el cogollo de guadua para realizar pequeños trozos y poner a hervir en una cierta cantidad de agua por un tiempo de una hora a dos, hasta que el cogollo se ponga blanda y finalmente añadir el resto de ingredientes.

Para servir se puede acompañar con yuca, plátano y ají.

#### iv. Maito de pescado

Ingredientes: hojas de bijao, pescado, sal al gusto.

Los maitos pueden ser de jandias, shikitu (raspa balsa), bagres, bocachicos y tilapias constituyen el plato típico favorito de la población local y amazónica. La preparación de este plato es muy sencillo, primeramente los pescados deben estar lavados para envolverlo con dos o tres hojas de bijao añadiendo un poco de sal sobre el pescado, y finalmente amarlo con bejuocos o fibra de paja toquilla.



**Gráfico N° 33.** Fotografía maito de tilapia

Cuando los maitos ya estén listos se debe colocar sobre las brasas a una temperatura moderada, evitando quemar las hojas, por un tiempo de 30 a 40 min volteándolos constantemente para una mejor cocción.

#### v. Maito de mayón

Ingredientes: chonta curo (mayón), hoja de bijao y sal al gusto.

La larva que se desarrolla en los troncos de las palmeras como de chonta duro, pambil, morete, son extraídas para el consumo del hogar. Es considerada como una larva medicinal, su textura es mantecosa, por lo que ayuda a combatir los resfriados y la tos.

La preparación de este maito es muy sencillo, primero se necesita los mayones, lavarlos y colocar sobre dos o tres hojas de bijao añadiendo un poco de sal y finalmente poner sobre la brasa del fogón por un tiempo de 20 min.

Es de consumo rápido, acompañado de yuca o verde.

#### **vi. *Katu* de carne de monte**

Ingredientes: plátano, carne de monte o pescado ahumado, sal al gusto.

El *katu* es un plato favorito de la población local, es una crema de verde. Su preparación es fácil y rápida, primero se pone a hervir la carne de monte en una cierta cantidad de agua, para finalmente añadir la carne o pescado ahumado y sal al gusto.

#### **b) Bebidas típicas**

Las bebidas típicas dentro de la dieta de las familias kichwas del alto Napo son las siguientes:

##### **i. Chicha de yuca**

Ingredientes: yuca, camote, plátano seco y agua.

La chicha de yuca es la bebida principal de los kichwas y de otros grupos étnicos que habitan la región amazónica.

Es una bebida que se consume desde muy temprano todos los días, a la hora de la guayusa entre las cuatro o cinco de la mañana, antes de salir y durante el trabajo, al medio día, en la tarde o a cualquier hora cuando tienen visitas.

La preparación de la chicha es específicamente de la mujer, existen dos tipos de elaboración de la chicha de yuca: la primera denominada chicha blanca que se mezcla con el sumo de camote rallado y la segunda ipañaqui (allu asa) con trozos de plátano seco.

Para ambos casos una vez que se tiene la yuca recolectada se debe pelar y lavar, posteriormente colocar en una olla grande unos 6 litros de agua, dejarlo en cocción hasta que la yuca este blanda, sacar del fuego y depositar en una batea de madera (batán) para poder aplastar con un mazo de madera, obteniendo una maza la cual se debe mezclar con el sumo de camote rallado y finalmente colocar en un recipiente o en canastos recubiertas con hoja de plátano por un tiempo de 24 horas, esta chicha es de consumo rápido, los tres primeros días es dulce llegando al cuarto y quinto a fermentarse alcanzando de 4 a 5 grados de alcohol.

El ipañaqui tiene el mismo procedimiento hasta tener cocida la yuca, se la deja enfriar por completo, posteriormente colocar las yucas enteras en un canasto recubiertas con hojas de plátano, añadiendo trocitos secos del plátano seco, es una chicha que necesita calor para su proceso final; al cabo de tres días finalmente está lista para aplastar a mano y poder servir, es una chicha muy dulce los primeros días.

Característica muy importante para elaborar el ipañaqui, la persona que realiza el proceso de la chicha no debe tener relaciones sexuales durante los tres días, ya que puede dañarse, toma mal olor o toma un aspecto salivoso.



**Gráfico N° 34.** Fotografía de la elaboración de la chicha de yuca

En la actualidad aún se mantiene las formas naturales de elaborar y consumir la chicha en los jóvenes y adultos, más no en los niños ya que añaden azúcar para endulzar o son sustituidas por bebidas adquiridas en el mercado o refrescos elaborados a base colorantes.

## **ii. Chicha de chonta**

Ingredientes: fruta de chonta duro y agua.

La chicha de chonta es una bebida temporal por lo que se da una sola vez al año. Su preparación es sencilla, una vez recolectadas las frutas de la chonta, se debe lavar para colocar en una olla con abundante agua a hervir y esperar que la fruta presente algunas aberturas cuando ya está cocinada, sacar del fuego y colocar en una batea de madera (batán) y aplastarlo con una piedra pesada hasta tener pequeñas partículas de la chonta apartando las semillas, que finalmente a la masa seca se mezclaría con agua y se colocaría en un recipiente por 24 horas, para que se endulce y poder servir.

En la actualidad se ha modificado el proceso de la elaboración con la aparición de los molinos caseros que ha sustituido a la piedra, y aún se consume en los hogares de las comunidades.

## **iii. Sara capi (colada de maíz)**

Ingredientes: granos de maíz tierno (choclos) y agua.

La colada de maíz casero es una bebida temporal y muy apetecida por los niños. La preparación de esta bebida es fácil, una vez recolectada las mazorcas de maíz se las quita la cubierta y con la ayuda de un rallador se obtiene pequeñas partículas de los granos que es mezclada con poca agua para luego colocar en la olla con agua hirviendo.

Ya obtenida la colada se debe servir caliente con o sin azúcar.

## **iv. Chucula**

Ingredientes: maduro de plátano, guineo u orito y agua.

Es una bebida para el desayuno, la preparación de la chucula es muy sencilla, consiste en cocinar los maduros en agua hasta que tomen un aspecto blando, se saca del fuego y

posteriormente se aplasta con mazo de madera. Es una bebida instantánea, no necesita agregar endulzantes.

#### **v. Guaysa yaku**

Ingredientes: hoja de guayusa y agua.

La guayusa es una planta milenaria de origen amazónica, que tiene propiedades medicinales y energizante, que actualmente se consume como té.

Cuando una persona consume la guayusa no tiene sueño, hambre o cansancio, ayuda a purificar el cuerpo y además es utilizado como enjuague bucal por las personas adultas.

Su preparación es sencilla, tan solo se necesita una libra de hoja de guayusa para tres litros de agua, la cual se la debe poner a hervir hasta obtener un litro concentrado de agua de guayusa, se debe cocinar un día antes y calentarlo a la mañana siguiente para servir.

En la actualidad se mantiene el consumo de la guayusa de forma ancestral a las cuatro o cinco de la mañana.

#### **7) Caza y pesca**

La caza y pesca siempre fue una actividad del hombre de la familia, quien tenía la habilidad de ingeniarse diversas trampas tanto para aves, animales roedores y peces. Para construir las trampas utilizaban materiales del medio como troncos, palos delgados y flexibles, bejucos y piolas de fibras naturales. Así tenemos algunas de las trampas ancestrales que se mantiene en algunas familias:



**Gráfico N° 35.** Fotografía de trampas ancestrales de caza

El conocimiento de las técnicas de cacería y pesca era transmitido de padres a hijos. Antes del aumento de la población existía gran cantidad de animales por lo que era fácil esta actividad, una persona podía cazar dos o tres animales, por lo que tenían abundante alimentos. Más tarde se ingenian un arma conocida como *pukuna* (cerbatana) que sería de mayor utilidad hasta que la colonización llegó con armas de fuego.



**Gráfico N° 36.** Fotografía del arma ancestral (cerbatana)

La cerbatana es un instrumento elaborado de dos piezas de chonta o pambil, canalizado en el centro con una piedra de afilar, que se une mediante una pega natural a base de cera de abeja, enrollada con fibras naturales de pita o chambira y posteriormente cubierta con brea; la cerbatana puede variar de tamaño, las pequeñas son utilizados por los niños y las más largas para los mayores ya que necesita de mucha fuerza para soplar el dardo y alcanzar mayores distancias.



El dardo es una pequeña flecha elaborada de caña guadua o del raquis de una hoja de palma (shiwa), un extremo muy fino bañado de una sustancia hipnotizadora llamada *curare* la que penetra en el cuerpo del animal o ave, y el otro extremo envuelta con un poco de algodón de ceiba la que controlaría la direccionalidad del dardo.

Con la colonización se introdujo armas de fuego como chispones y carabinas de 16, 28 calibres.



**Gráfico N° 37.** Fotografía hombre pescando con atarraya

Para la pesca se utilizaban algunos objetos elaborados de fibras de pita y chambira, como ishingas, redes, atarrayas, arpones elaborados de chonta o pambil, wami tejido con el tallo de la paja toquilla que tiene una forma de cono. Además sustancias hipnotizadora para los peces como raíz de barbasco, hojas de *zhiyo panga*, las que debían machucarse y arrojarlas en las quebradas, matando gran cantidad de peces. La pesca artesanal fue sustituido por la utilización de dinamitas en algunas comunidades, pero en la actualidad la actividad turística ha sido el motor de concientización al no usar materiales explosivos.

En la actualidad, tanto la caza y pesca irracional es controlada por las iniciativas de conservar el medio ambiente y fomentar el turismo.

## **8) Artesanías**

En este campo existen pocas personas en las comunidades que tienen la habilidad de elaborar objetos de uso diario de forma artesanal.

Entre ellas tenemos *ashangas* (canastos), shigras, aventadores con plumas de loros, wamis, ollas de barro, cerbatanas, canoas, tallar la madera para elaborar bateas, batán, kallanas, etc.



**Gráfico N° 38.** Fotografía de la tejida de un canasto

## **9) Danza y música**

### **a) Danza tradicional**

Desde tiempos atrás la danza típica dentro de la población kichwa del alto Napo es el baile que se desarrolla en ceremonias matrimoniales, conformado de seis personas, tres mujeres y tres hombres, donde participan el padrino y la madrina, el compaña y la compaña, el novio y la novia, los integrantes llevan puestos una especie de sotana de color blanco con bordes de color rojo, cuello en V, un sombrero de paja toquilla adornada con una cinta de colores de la bandera ecuatoriana en caso de los hombres y las mujeres solo llevan una chalina de color blanco.

La danza consiste de un solo paso muy lento de arriba abajo y viceversa, que puede durar unos 15 o 20 min.

En la actualidad se baila músicas de orquestas, ritmos nacionales y occidentales en las fiestas, cabe resaltar el baile de la ceremonia matrimonial y su música son autóctonos y muy característicos que aún se mantienen.

## **b) Música e instrumentos**

Para poder cantar y entonar antiguamente no era necesario ser músico profesional, ya que ellos improvisaban las canciones dedicadas a la mujer, a la naturaleza durante la caminata por la selva y cuando tomaban descanso.

El *versaro* era y es la persona que canta en las ceremonias matrimoniales, donde su instrumento principal es el tambor de madera forrado con pieles de tigre, además acompañado de un violinista.

Desde la era de la colonización muchas familias en las comunidades han adquirido equipos de sonido, donde escuchan músicas en casset, cds y emisoras de ritmos locales, nacionales y extranjeros.

## **10) Medicina ancestral**

Desde tiempos atrás la pachamama ha enseñado a las personas el uso de sus plantas, lianas, bejucos, hiervas como medicamentos para combatir enfermedades y aliviar dolores corporales. No todas las personas conocen las propiedades y el uso de adecuado de las plantas medicinales, si no los más ancianos o adultos que aprendieron conviviendo con los sabios y shamanes.

En cada una de las comunidades existía y existe un *pajuyuk* la persona que posee el don de curar los malestares leves a base de plantas, tallos, hojas y liana. En caso que no funciona acuden al *shaman* quien tiene un conocimiento más amplio para tratar las enfermedades, además en cada una de las comunidades existe una partera quien se encarga de velar por las mujeres embarazadas y acompañar a la hora del parto.

Años atrás no era necesario buscar ayuda en otros lugares, pero cuando aparecieron las medicinas industrializadas y los accesos de vías pues optaban salir a los subcentros de salud y hospitales más cercano.

Esto he generado la desvalorización de las prácticas ancestrales de la medicina natural en la juventud, adultos y en algunos ancianos de la comunidad.

A pesar de ello en las comunidades algunas familias usan la medicina natural, cuando no pueden salir al hospital o por falta de dinero para adquirir los medicamentos; algunas de las plantas, lianas, hierbas, cortezas que se utilizan se enuncia a continuación:

- ✓ **Sangre de drago:** es muy útil para calmar dolores de estómago, frenar la diarrea, aliviar picaduras de insectos y quemaduras, es un cicatrizante y es utilizado para combatir los barros.  
Para poder ingerir se prepara una infusión con limón, en caso de uso externo solo se toma unas gotas y se lo frota sobre el área afectada.
- ✓ **Vaso panga (N.I):** es utilizado por las mujeres, ayuda a controlar la menstruación irregular, además actúa como un anticonceptivo. Se toma las hojas de la planta y se las deja hervir con abundante agua, se bebe esta infusión acompañado con limón ya que el sabor del líquido es amargo, tomando dos veces al día (desayuno y merienda).
- ✓ **Verbena (N.I):** sirve para combatir la fiebre, dolor de cabeza y paludismo. Se toma las hojas y se pone a hervir con poca agua para tener una mayor concentración y se toma de dos a tres cucharaditas al día, acompañado de limón.
- ✓ **Challua caspi (N.I):** tiene propiedades para combatir diarrea y vómito. Se debe tomar la corteza y cocinar con abundante agua hasta obtener un sumo bien concentrado, se debe tomar una pequeña cantidad del líquido al día ya que es muy fuerte.
- ✓ **Jembiyu (N.I):** es una planta utilizada para combatir el paludismo. Se usa las hojas cocinadas en poca agua para una mayor concentración.
- ✓ **Huambula cara (N.I):** es utilizado para sanar los hongos de los pies y el cuerpo. La corteza extraída se cocina con abundante agua, este líquido concentrado se puede tomar si es para hongos corporales y en el caso de los pies hay que lavarse con el líquido.
- ✓ **Lustunda muyu (N.I):** es utilizado para controlar la tuberculosis. Con la corteza se realiza una infusión, se debe tomar una taza por día, ya que la sobredosis puede causar la muerte.
- ✓ **Jengibre (N.I):** para aliviar el dolor de garganta ocasionadas por la gripe, tos y dolor de cabeza. Se toma la raíz y se machuca hasta extraer el líquido que es recogida en una hoja

de papa china, y se coloca una o dos gotitas en la fosa nasal, lo que provoca la expulsión de la mucosidad.

- ✓ **Chuchuguazo (N.I):** se toma para aliviar el dolor estomacal y del cuerpo. Se cocina unas tres libras de trozos de chuchuguazo en 5 litros de agua, se toma una copa acompañado de limón una vez al día, además se puede preparar con agua ardiente.
- ✓ **Piton cara (N.I):** para purificar la sangre en el caso del post- parto.
- ✓ **Manteca de boa:** se utiliza para aliviar dolores en caso de torceduras, fracturas o contra la gripe.
- ✓ **Hoja de tabaco:** para curar gripes, golpes, etc., producto utilizado sobre todo por los shamanes, curanderos y comadronas.
- ✓ **Uña de gato:** para aliviar dolores musculares y mal de corazón.
- ✓ **Hoja de guayusa:** es utilizado como té, para relajar el estrés y dolores musculares.

## 11) Organización religiosa

Los ancestros kichwas creían y rendían homenajes a las fuerzas naturales, espíritus selváticos, a las energías de la tierra, a los cosmos (luna, sol, estrellas); en la actualidad desde la colonización trajo consigo la religión, algunas de las comunidades profesan la religión católica y otros la evangélica.

### b. Símbolos y Valores

#### 1) Tradición oral

##### a) Creencias

En la cultura kichwa del alto Napo y en las comunidades de la RICANCIE cuentan las siguientes creencias ancestrales y algunas de ellas aún se mantienen:

Manifiestan que en épocas pasadas las personas que obraban mal con la familia y la comunidad, como castigo de la naturaleza se transformaban en animales y aves.

En la selva existe una planta conocida como puma yuyo, los antepasados consumían desde muy pequeños, ya que tenía propiedades medicinales, pero con el pasar del tiempo estas personas no podían dejar de usar la planta, su efecto consistía en que las personas no envejecan pronto, se mantenían fuertes y sanos, pero cuando fallecían se convertían en pumas.

*Yana manga allpa* o *supay allpa* (arcilla de color oscura) era utilizado para elaborar vasijas, mucaguas pero algunas personas consumían la tierra y con el pasar del tiempo aquella persona tenía comportamientos extraños, algunos dicen que no moría y se convertía directamente en *supay* y otros mencionan que moría y que su alma rondaba por la selva pidiendo perdón por haber consumido la tierra maligna.

Para tener una buena casería, el cazador tenía que ayunar un día antes, los animales casados debían ser bien tratadas al momento de la preparación y consumo, ya que no podían botar o quemar los huesos, se lo debía juntar en un solo lado y guardar en un lugar donde los perros u otros animales no puedan tener contacto, caso contrario la próxima caza sería mala.

El hombre no puede comer los sesos de los animales, porque cuando salía a cazar algún ave ésta defecaría en el ojo, tampoco debía comer las vísceras ya que al momento de perseguir algún animal para cazar se enredaría con los bejucos.

Las mujeres embarazadas no debían mezquinar agua porque cuando dan a luz quedan con la barriga hinchada y llena de agua, además no pueden comer el arroz pegado o el cocolón ya que la placenta queda pegada al útero y puede provocar la muerte.

Entre otras creencias se conoce que cuando una persona tiene cimbrones en la rodilla está pronto a recibir visitas, además si una mariposa entra en la casa también contará con visita y los hipos son indicadores de que esa persona va embriagarse o algún familiar.

La aplicación del ají en los ojos de los niños recién nacidos, niños o jóvenes desobedientes, en el primer caso enseña a ser valiente y en el segundo como una forma de castigo, para que no

vuelva a cometer faltas contra la comunidad o con las personas, por ello su aplicación es realizada por el más anciano de la comunidad

La mujer para sembrar yuca se pintaba la cara con achiote en la frente en forma de cruz, en la mano llevaba las hojas de monte para dar la bendición a las estacas de yuca, los días escogidos para este ritual eran de lunes a viernes. Luego de la siembra ella no debía bañarse, peinarse, coger la escoba, comer larvas, tampoco lavar la ropa con jabón; porque si lo hacía, la yuca se dañaba cuando está madura.

### **b) Sueños**

Las actividades diarias de las familias kichwas está basada en las predicciones de los sueños, que pueden ser malos o buenos que ayudan a tomar decisiones para el día. Así tenemos algunos de los sueños más comunes:

- Si una persona sueña nadando, es más seguro que ese día va embriagar.
- Si la persona sueña que esta ebrio, el día siguiente será lluvioso.
- Si sueña encontrándose con una hermosa mujer, es más seguro que en el trabajo de campo se encontrará con una culebra.
- Si en el sueño está minando oro, el día siguiente será un buen día.
- Si en el sueño es atacado por algún animal salvaje o culebra, pero trata de enfrentar y matarlo, quita del camino las envidias y los sentimientos negativos.
- Si sueña disparando muy lejos y alto, su vida será exitosa y tendrá oportunidades de viajar.

En la actualidad todos los sueños son tomados en cuenta para cumplir con las actividades diarias.

### **c) Juegos populares**

Los juegos ancestrales en las comunidades consistían en hacer concursos del mejor nadador, cazador, la habilidad de usar la cerbatana en la gente joven y adulta.

Mientras que los niños eran excluidos de cualquier actividad de los mayores designando actividades de cómo ayudar en el quehacer de la casa y cuidar a los hermanos menores.

Con el pasar del tiempo los niños se ingeniaron algunos juguetes con materiales de la zona, como por ejemplo: tomaban un palo recto del tamaño del niño y lo convertían imaginariamente en caballos y tomaban otro más pequeño para hacer una pistola y la espada.

Aunque ya existía en el mercado los juguetes los padres no los compraban, porque pensaban que los niños no cumplirían con las actividades de la casa.

Actualmente todos los niños tienen por lo menos un juguete, conocen el juego de la rayuela, escondida, las cogidas, a los vaqueros, las canicas. Además tanto los niños y adultos practican el fútbol, vóley e índor.

#### **d) Cuentos y leyendas**

En las comunidades de la RICANCIE hay varios cuentos y leyendas desarrolladas entorno a la vivencia diaria, acontecimientos naturales, de los animales representativos como el tigre, anaconda y árboles gigantes. Entre las más populares son las siguientes:

##### **✓ Árbol de sangre de drago**

En un apartado lugar de la Amazonía había una comunidad kichwa, donde el jefe de la tribu, tenía una hermosa hija llamada Sanny, una joven que no le importaba absolutamente nada, sin sentimientos hacia el resto de las personas, por estas razones toda la población de la comunidad la conocían como "la que nunca llora".

Cuando llegó el invierno todos los ríos se desbordaron, llevándose las casas, los cultivos, los animales, ocasionando una terrible desgracia, las personas sufrían y lloraban mirando el desastre; solo Sammy se mantenía indiferente sin derramar una sola lágrima. Todas las personas comenzaron a criticar con amargura la fría actitud de Sammy.



Una ruku warmi, la más sabia de las mujeres, aseguró que solo el llanto de la chica, acabaría con las terribles lluvias. Todos los ancianos estuvieron de acuerdo en que era necesario que Sammy conociera el dolor.

Un día nublado mientras la chica caminaba por el bosque en dirección a su casa, se le apareció una anciana que suplicando le dijo *por favor ayúdeme a recoger ramas secas*, pues tengo que calentar la choza donde está mi nieto enfermo y tiritando de frío. Pero Sanny apenas la miró indiferentemente y siguió su camino, más adelante apareció una joven mujer con el niño enfermo en los brazos y *dijo por favor ayúdeme a encontrar una planta medicinal que necesito para mi hijo*, ella no quiso ayudar a la mujer y siguió su camino.

Alcanzó dar unos cuantos pasos, Sammy oyó la voz de la anciana que imploraba diciendo *Señor, haz que esta mujer que no siente compasión por las personas y que tanto daño a causado por no llorar, desde hoy viva haciendo el bien a los demás con su llanto*.

La chica al escuchar estas palabras se quedó paralizada de terror y sintió que su cuerpo empezó a sufrir transformaciones, vio que sus pies se hundía en la tierra y empezaba a crecer raíces, su cuerpo empezó a endurecer, sus cabellos crecieron como las ramas de un árbol, al final la chica se convirtió en un árbol de Sangre de Drago, planta medicinal, que con sus lágrimas que salen de la corteza, curan heridas, quemaduras, úlcera etc.

### ✓ **Iluku**

Antiguamente en un sector de la Amazonía, existía dos parejas de enamorados que se llamaban Rumi y Panga, que fueron bendecidas por los antiguos Dioses como nuevos sucesores de la luna; en la tierra se realizó una ceremonia en honor a esta pareja. Todos los pueblos indígenas, shamanes, caciques, ayllus vinieron desde muy lejos a festejar la boda de Rumi y Panga, que se celebró durante tres días, donde también intervino la madre Luna, dando claridad en las noches de la fiesta.

Terminado la boda; Rumi y Panga, fueron a vivir en el sector más apartado de la amazonía, hasta que llegó el momento de subir al cielo junto a su madre, como futuros sucesores de la luna.

La pareja vivía en armonía, se podía notar el amor que se tenían el uno para el otro, hasta que llegó el tiempo de subir al cielo, la madre Luna iluminó el camino para subir, con luces brillantes, pero la novia no estaba preparada.

Rumi ordenó a Panga que empacara las cosas. El tiempo para subir al cielo era corto, la madre intervino diciendo que se apresuraran, entonces Rumi y Panga se acercaron a la luz, mientras Rumi ingresaba en ella, Panga se descuidó, pues su pasador se había roto y por arreglarlo no entró en la luz. Rumi subió al cielo sin su pareja y fue la nueva luna mientras que su esposa Panga lloraba y pedía a los Dioses que le dieran una nueva oportunidad, pero fue maldecida por los Dioses, convirtiéndola en una ave horrorosa, llamado por los kichwas ILUKU, ave nocturna que sale especialmente en las noches de luna, silbando un sonido de llanto *iiiluuukuuuuku* pidiendo a su esposo una oportunidad para subir y estar junto a él.

#### ✓ **Cando rumi**

En un recorrido por el río Jatun Yaku hace muchísimos años, existían dos grandes piedras. Uno era macho y otra hembra. En las tardes del sol las piedras conversaban de sus sueños y aspiraciones, deseaban conocer el mar.

El río burlándose y riéndose las salpicaba de espuma. Un día de junio el cielo se cubrió de nubarrones, el sol se perdió tras ellos, todo se oscureció como si fuera de noche. La gente de la comunidad vecina tuvo miedo. Con pánico en la voz gritaban...que ha llegado el fin del mundo. Un gran diluvio encharcó los senderos y un ruido descomunal descendía de la cabecera de río Jatun yaku. A media noche todos abandonaron sus casas para refugiarse en los terrenos más altos. La acrecentada desbordó las aguas de sus cauces normales.

La piedra macho comenzó a rodar lentamente. En cada vuelta se escuchaba las maldiciones del Supay que en ella habitaba. Era un espíritu varón, desagradable y maligno.

Cuando bajó el nivel del río, la piedra se encontraba en el Tereré actual Pañacocha, muy abajo del río Napo y muy lejos del mar.

Hasta ahora allí espera el supay de la piedra la venida de otro diluvio para llegar al mar. Cada año desde ese día, cuando llega junio y el Jatun Yaku crece enfurecidamente hinchándose como el vientre de una anaconda alimentada, en la oscuridad de la noche se oye el llanto de la piedra mujer que maldice su soledad y pide al río que la lleve junto a su amado, allá a Pañacocha (Comunidad Alukus).

## **2) Comunicación**

El grito, sonidos originados al golpear en las raíces de los árboles, sonidos provocados al soplar el churo, son mecanismos de comunicación colectivos con representación simbólica en la cotidianidad del pueblo.

El soplo del churo, se lo utiliza con diferentes variedades tonales, en el caso de un sonido prolongado representa la muerte de un integrante de la comunidad, otro tono entrecortado significa un llamado a una minga, asamblea y acto ceremonial.

## **3) Ciclo vital del ser humano**

### **a) Nacimiento**

Antiguamente no existían las facilidades para acudir donde un doctor o a un centro de salud, donde las mujeres embarazadas podían hacerse exámenes y el control de embarazo, ya que dentro de la comunidad había una partera, quien se hacía cargo de llevar el cuidado desde el día del embarazo hasta el día de dar a luz.

Cuando la mujer estaba en los últimos días de embarazo y con fuertes dolores apartaban a un cuarto especial dentro de la casa donde solo personas adultas y la partera podía entrar, para aliviar los dolores y que el parto sea rápido lo hacían beber la infusión de hoja de pitón tierna, una vez que el niño nacía, el cordón umbilical era cortado con un hilo de caña guadua y

amarado con fibras de pita o hilo doméstico. Después que dé a luz para el lavado interno o en caso de que la placenta no baje pronto la hacían beber agua tibia preparada con hojas de yuca.

Después de eso la madre y él bebe eran bañados a vapor con hojas de diferentes plantas medicinales como la verbena, chiri guayusa, limón y negro caspi.

Las mujeres recién dadas a luz deben tener un cuidado especial por el esposo, la suegra y familiares, la alimentación que debe servir durante una semana consiste de caldos de pollo criollo, para que recupere pronto y que el niño reciba buenos alimentos, además no debe topar agua fría durante un mes. En mucho de los casos el nombre del niño recién nacido lo escogen los tíos, abuelos, la partera y sus padres.

A partir de los 6 años en adelante los niños/as deben ayudar con los quehaceres diarios de la casa, en caso de los varones empiezan a practicar la cacería y la pesca, y las mujeres a cuidar a los hermanos menores, ayudar a trabajar la chacra y hacer actividades de cocina.

## **b) Matrimonio**

El matrimonio en épocas antiguas era a ciegas, ya que los padres formaban la pareja tanto para el hombre como de la mujer. Es así que muchos de los casos las niñas desde que nacían ya tenían su pareja, los padres pactaban la unión futura, cuando alcanzaban los 12 o 13 años era entregada a los padres del esposo, ellos consideraban que la primera menstruación indicaba que la mujer estaba madura y lista para formar un hogar, siempre el esposo era más adulto.

El proceso para llegar a la boda consistía en las siguientes etapas: *maqui tapuna* o pedida de la mano como primera instancia, donde los padres del novio se acercan a los padres de la novia para poner en claro la unión de sus hijos, no existía el rechazo de los futuros novios ya que si lo hacían eran castigados/as; la segunda etapa es la *paktachina* donde los padres de ambas partes anuncian la unión de sus hijos, se celebra con la participación de los familiares más cercanos y padrinos; y la tercera es la fiesta de la boda con todos los miembros de la comunidad, familiares de ambas partes participan y son testigos de la unión. En las tres etapas

se celebra con abundante comida, tales platos eran preparados a base de carne de monte, pescados y bebidas como chicha de yuca, plátano y un trago especial el vinillo.

Los regalos que recibían los novios eran canastos, shigras, machetes, cosas pequeñas para el uso de cocina; la novia tenía que ir a vivir en casa de los suegros por un cierto tiempo, ya que debía cumplir con su rol de kachun (nuera) dar de tomar la chicha, la guayusa y preparar comida para todos los miembros de la nueva familia, más tarde cuando ya tenían hijos salían de la casa de sus padres. Los gastos y preparación de la fiesta eran bajo la responsabilidad del novio y sus familiares.

En la actualidad para casarse cada persona busca su pareja, sin importar el origen étnico, la forma de la celebración ha sufrido ciertos cambios, los gastos y la preparación de la fiesta es equitativa tanto para el novio y la novia.

### **c) Fallecimiento**

Tras la muerte de algún miembro de la familia era velado en la casa donde vivía el fallecido por un tiempo de dos días y al tercer día lo enterraban. Durante el velorio acompañan los familiares cercanos y vecinos de la comunidad, algunos llevaban alimentos y bebidas para preparar y brindar a los acompañantes durante el velorio.

El entierro del difunto consistía en vestirlo con la mejor prenda y tomar todas las pertenencias para enterrarlo junto a él, el lugar escogido para la sepultura era bajo, dentro o cerca de la vivienda, se hacía un hueco profundo, el ataúd era elaborado de tablas de caña y colocado dentro de ella para finalmente enterrarlo, la casa era abandonada por los familiares por un tiempo mínimo de tres meses para luego retornar.

Actualmente los velorios se realizan en las casas comunales o canchas cubiertas, existe un área de cementerio comunitario y algunas familias aún colocan a sus difuntos en sus fincas, el ataúd es adquirido en las ciudades.

**c. Calendario de Fiestas y Ritos**

**Cuadro N° 50.** Calendario de fiestas y ritos

<b>FECHA</b>	<b>ACONTECIMIENTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>ORGANIZADOR O RESPONSABLE</b>
01 de enero	Año nuevo	El 31 de diciembre se reúne toda la comunidad, organizan juegos hasta que llegue la media noche, y esperar recibir el año nuevo, con abrazos y deseos de un buen año, realizan una comida y luego algunas personas amanecen bailando.	Directiva de la comunidad
3era semana de abril	Semana santa	Los eclesiásticos organizan misas y observaban videos durante esos días.	En conjunto la directiva de la comunidad y eclesiásticos
2da semana de mayo	Día de la madre	Se organiza con toda la comunidad para homenajear a las mamacitas con comidas, bebidas y juegos. Toda la organización del programa está a cargo de los hombres.	Directiva de la comunidad, docentes y padres de familia
24 de mayo	Batalla de Pichincha, Juramento a la bandera	La escuela organiza el evento cívico con los padres de familia del séptimo nivel, se realiza el juramento a la bandera	Docentes y padres de familia

FECHA	ACONTECIMIENTO	DESCRIPCIÓN	ORGANIZADOR O RESPONSABLE
		nacional, hay comida y bebida para los presentes.	
02 de noviembre	Día de los difuntos	Los miembros de cada familia se reúnen para limpiar donde se encuentra la tumba de sus familiares, además se prepara comidas.	Cada familia
25 de diciembre	Navidad	Es un programa que se organiza con los docentes de la escuela y padres de familia, los niños son los homenajeados con presentes sencillos.	Directiva de la comunidad, docentes y padres de familia
31 de diciembre	Año viejo	Toda la comunidad se reúne, hay juegos populares hasta que sean las 23:30, luego de eso dan lectura del testamento de las persona que será quemada ese año.	Directiva de la comunidad
S.F	Aniversarios de las comunidades	Se realiza una mañana deportiva con las comunidades y autoridades invitadas, hay la degustación de la comida y en la noche el baile con discomóviles u orquestas.	Directiva de la comunidad y miembros

**Cuadro N° 51.** Matriz Resumen de Evaluación y Jerarquización de Atractivos Turísticos Naturales y Culturales

N°	Nombre del atractivo	Ubicación	Categoría	Tipo	Subtipo	Jerarquía	Estado de conservación del atractivo	Estado de conservación del entorno
1	Piscina natural Machakuyaku	Comunidad Machakuyaku, parroquia Misahuallí, cantón Tena	Sitios naturales	Ambientes lacustres	Vado	II	Alterado	Proceso de deterioro
2	Cueva del duende	Comunidad Machakuyaku, parroquia Misahuallí, cantón Tena	Sitios naturales	Fenómeno espeleológico	Caverna	II	Alterado	Proceso de deterioro
3	Bosque primario Río Blanco	Comunidad Río Blanco, parroquia Ahuano, cantón Tena	Sitios naturales	Bosques	Húmedo tropical amazónico	II	Alterado	En regeneración
4	Cascada Amaran Paccha	Comunidad Río Blanco, parroquia Ahuano, cantón Tena	Sitios naturales	Ríos	Cascada	II	No alterado	Conservado
5	Río Huambuno	Comunidad Río Blanco, parroquia Ahuano, cantón Tena	Sitios naturales	Ríos	Riachuelo	II	Alterado	Proceso de deterioro
6	Río Arajuno	Comunidad	Sitios naturales	Ríos	Riachuelo	II	Alterado	Proceso de



N°	Nombre del atractivo	Ubicación	Categoría	Tipo	Subtipo	Jerarquía	Estado de conservación del atractivo	Estado de conservación del entorno
		Runa Wasi, parroquia Ahuano, cantón Tena						deterioro
7	Bosque petrificado Río Rodríguez	Comunidad Runa Wasi, parroquia Ahuano, cantón Tena	Sitios naturales	Bosques	Petrificado	II	Alterado	En regeneración
8	Bosque primario Chuva Urku	Comunidad Chuva Urku, parroquia Ahuano, cantón Tena	Sitios naturales	Bosques	Bosque húmedo tropical	II	Alterado	Conservado
9	Río Cusano	Comunidad Chuva Urku, parroquia Ahuano, cantón Tena	Sitios naturales	Ríos	Riachuelo	II	Alterado	Proceso de deterioro
10	Bosque primario Wasila	Comunidad Wasila Talag, parroquia Talag, cantón Tena	Sitios naturales	Bosques	Bosque húmedo tropical	II	Alterado	Conservado
11	Cascada Pita Yaku	Comunidad Wasila Talag, parroquia Talag, cantón Tena	Sitios naturales	Ríos	Cascada	II	Alterado	Conservado

Nº	Nombre del atractivo	Ubicación	Categoría	Tipo	Subtipo	Jerarquía	Estado de conservación del atractivo	Estado de conservación del entorno
12	Río Jatun yaku	Comunidad Shinchipura, parroquia Talag, cantón Tena	Sitios naturales	Ríos	Riachuelo	III	Alterado	En proceso de deterioro
13	Piscina natural Waysa Yaku	Comunidad Shinchipura, parroquia Talag, cantón Tena	Sitios naturales	Ríos	Vado	II	Alterado	Proceso de deterioro
14	Leyendas, cuentos	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Etnografía	Tradiciones y creencias populares	-	Alterado	Proceso de deterioro
15	Viviendas típicas	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Etnografía	Arquitectura vernácula	-	Alterado	Proceso de deterioro
16	Huertos familiares	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Realizaciones técnicas y científicas	Explotación agropecuaria	-	No alterado	Conservado
17	Gastronomía típica	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Acontecimientos programados	Gastronomía	-	No alterado	conservado
18	Artesanías	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Etnografía	Artesanías	-	Alterado	Proceso de deterioro
19	Danza y música kichwa	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Etnografía	Música y danza	-	Alterado	Proceso de deterioro
20	Medicina ancestral	RICANCIE	Manifestaciones culturales	Etnografía	Shamanismo	-	Alterado	Proceso de deterioro

### 3. Imagen turística de la RICANCIE

**Cuadro N° 52.** Valoración cuantitativa de las características del inventario de atractivos turísticos

ÁMBITO	CARACTERIZACIÓN	VALORACIÓN	
		NÚMERO DE ATRACTIVOS	%
Categoría	Sitios Naturales	13	65
	Manifestaciones Culturales	7	35
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
Tipo	Bosque	4	20
	Ríos	7	35
	Ambientes Lacustres	1	5
	Fenómenos espeleológicos	1	5
	Etnográficas	5	25
	Realizaciones técnicas y científicas	1	5
	Acontecimientos programadas	1	5
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
Subtipo	Húmedo tropical amazónico	3	15
	Cascadas	2	10
	Caverna	1	5
	Vado	2	10
	Petrificado	1	5
	Ríos/riachuelos	4	20
	Artesanías	1	5
	Gastronomía	1	5
	Música y danza	1	5
	Tradiciones y creencias populares	1	5
	Explotaciones agropecuarias	1	5
	Arquitectura vernácula	1	5
	Shamanismo	1	5
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
	Alterado	2	10

	Conservado	4	20
	Poco alterado/proceso de deterioro	14	70
<b>Estado de conservación del atractivo</b>	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
<b>Difusión</b>	Local	18	90
	Provincial	2	10
	Nacional	0	0
	Internacional	0	0
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
<b>Jerarquía</b>	Jerarquía III	1	5
	Jerarquía II	12	60
	Jerarquía I	0	0
	Sin jerarquía	7	35
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Al realizar la identificación, valoración y jerarquización del patrimonio natural y cultural tangible e intangible de las comunidades filiales a la RICANCIE, se obtuvieron los siguientes resultados:

Se ha inventariado 20 atractivos turísticos de los cuales: el 65% corresponde a atractivos naturales y el 35% restante constituyen los atractivos culturales.

En función de su tipología se clasifican de la siguiente forma: el 35% pertenece a ríos, un 25% a los etnográficos, el 20% corresponde a bosques, mientras a los ambientes lacustres, fenómenos espeleológicos, realizaciones técnicas y científicas, y acontecimientos programados corresponden un 5% respectivamente a cada uno de los tipos.

En la clasificación por subtipos de los atractivos el 20% corresponde a ríos o riachuelos, en tanto el 15% a húmedo tropical amazónico, un 10% pertenece a vado y cascadas respectivamente, y el 5% corresponde a caverna, petrificado, artesanía, gastronomía, música y danza, tradiciones y creencias populares, explotaciones agropecuarias, arquitectura vernácula y shamanismo respectivamente.

En relación al estado de conservación de los atractivos el 70% se encuentran alterado y un 30% no alterados. La razón de los procesos de deterioro en el patrimonio natural es debido a varias causas: el cambio constante del clima, la alta humedad, la deforestación, maquinaria y equipos que utilizan para los estudios y extracción petrolera y minera, el inadecuado manejo de los desechos orgánicos e inorgánicos, caza indiscriminada de animales y técnicas inadecuadas para la pesca, la carencia de señalética y de mantenimiento periódico de los atractivos; en cuanto a los recursos culturales es debido a los cambios progresivo de los valores identitarios, frágil a la homogenización, entre otras.

Las actividades turísticas que se pueden realizar son: observación de flora y fauna, caminatas, visitas a cascadas, ríos, piscinas naturales, fotografías paisajísticas, visitas a centros de rescate de animales endémicos, conocimiento de medicina ancestral, observación de la confección de artesanías, degustación y preparación de la gastronomía tradicional, participación en ceremonias de danza y música autóctona, convivencia con la población local.

Los atractivos turísticos han sido difundidos en un 90% a nivel local y en un 10% a nivel nacional.

En cuanto a la jerarquía de los atractivos turísticos naturales se han registrado 12 atractivos correspondientes a una jerarquía II (92%) y 1 atractivo de jerarquía III (8%).

La imagen turística dará a conocer la potencialidad de la RICANCIE conjuntamente con técnicas y medios de difusión, para el desarrollo y fortalecimiento del producto turístico comunitario.

### D. EVALUACIÓN DE CALIDAD DE LA OFERTA DEL PRODUCTO TURÍSTICO DE LA RICANCIE

**Cuadro N° 53.** Resultado de la evaluación del componente organizativo empresarial y calidad de los servicios turísticos

N°	NOMBRE DEL CTC	COMPONENTES DE TIPO ORGANIZATIVO EMPRESARIAL									SERVICIOS TURÍSTICOS COMUNITARIOS																															
		Orientación estratégica	organización empresarial	Servicios y capacidad física	Administración financiera	Control contable e interno	Comercialización y mercadeo	Alianzas estratégicas y redes	Equidad e inclusión	TOTAL EVALUACIÓN	Categoría	PUNTAJE MÁXIMO POR ESTANDAR																														
												51				32				68				3				32				11				197						
												Instalaciones				Hospedaje				Alimentación				Servicios al cliente				Guianza y transporte				Seguridad e higiene										
C	CP	NC	NA	C	CP	NC	NA	C	CP	NC	NA	C	CP	NC	NA	C	CP	NC	NA	C	CP	NC	NA	C	CP	NC	NA	Total cumplimiento														
1	Machakuyaku	3	8	6	2	5	5	3	10	5	B	16	24	55	6	34	19	44	3	59	10	31	0	74	6	21	0	33	33	33	0	13	31	47	0	82	0	18	0	25	48	C
2	Río Blanco	6	7	8	5	6	6	3	9	6	B	16	24	55	6	34	31	31	3	68	6	26	0	68	6	26	0	33	33	33	0	13	28	50	0	55	27	18	0	25	48	C
3	Runa Wasi	7	8	8	6	8	8	6	10	7	B	16	24	55	6	59	9	31	0	74	6	21	0	74	6	21	0	33	33	33	0	13	31	47	0	82	0	18	0	25	48	C
4	Chuva Urku	2	5	2	1	3	3	1	8	3	C	16	24	55	6	31	16	50	3	43	13	46	0	43	13	46	0	33	0	67	0	9	22	59	0	45	0	55	0	25	49	C
5	Wasila Talag	2	5	4	1	4	4	3	8	4	B	16	24	55	6	38	22	38	3	68	6	26	0	68	6	26	0	33	33	33	0	9	25	56	0	55	18	27	0	25	48	C
6	Shinchipura	6	8	7	3	6	6	3	9	6	B	16	24	55	6	41	19	38	3	68	6	26	0	68	6	26	0	33	33	33	0	13	28	50	0	64	9	27	0	25	48	C
7	Alukus	2	6	2	2	4	4	4	8	4	B	16	24	55	6	25	16	56	3	56	7	37	0	56	7	37	0	33	0	67	0	13	25	53	0	45	9	45	0	25	48	C
ESTANDARES DE CALIFICACIÓN		a		b			c						A				B				C																					
		8 a 10		4 a 7			0 a 3						71 a 100				50 a 70				1 a 49																					

En el componente organizativo empresarial se evaluaron ocho estándares de calidad, de los cuales seis comunidades han alcanzado la categoría B, lo que significa que están en un proceso de consolidación del aspecto organizativo por el cumplimiento de un 50% de los criterios evaluados; una comunidad ha alcanzado la categoría C, lo que quiere decir que se encuentra con un bajo nivel organizativo debido a la inexistencia de un plan estratégico, descoordinación del equipo de gestión, bajo nivel de los recursos técnicos y económicos, limitada alianzas estratégicas de cooperación.

En cuanto a la calidad de los servicios ofertados se ha evaluado los siguientes: las instalaciones, hospedaje, alimentación y bebida, servicios al cliente, guianza y transporte, seguridad e higiene; donde las siete comunidades se encuentran en categoría C, lo que muestra una deficiencia en la calidad de los servicios turísticos prestados a causa de que la planta y equipamiento turístico se encuentran en un proceso de deterioro, la inexistencia de facilidades turísticas, infraestructura básica limitada y baja capacidades locales.

El cumplimiento y manejo óptimo de los elementos del sistema turístico contribuirá al fortalecimiento organizativo y mejoramiento de la calidad de los servicios ofertados en cada una de las comunidades.

## **E. ESTUDIO DE MERCADO**

### **1. Resultado del estudio de mercado**

#### **a. Demanda nacional**

##### **1) Procedencia de visitantes nacionales a la provincia de Napo**

**Cuadro N° 54.** Distribución de la demanda nacional según la ciudad de procedencia

<b>LUGAR DE PROCEDENCIA</b>	<b>FREC. ABS.</b>	<b>FREC. ABS. ACUMU.</b>	<b>FREC. RELATIVA</b>	<b>FREC. RELATIVA ACUMU.</b>
Ambato	9	9	8%	8
Baeza	2	11	2%	9
Cuenca	5	16	4%	13

LUGAR DE PROCEDENCIA	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Esmeraldas	20	36	17%	30
Guayaquil	8	44	7%	37
Ibarra	5	49	4%	41
Latacunga	4	53	3%	45
Manta	3	56	3%	47
Pelileo	3	59	3%	50
Puyo	11	70	9%	59
Quevedo	5	75	4%	63
Quito	29	104	24%	87
Riobamba	11	115	9%	97
Santo Domingo	4	119	3%	100
TOTAL	119			

Del total de la demanda el 24% de los visitantes provienen de la ciudad de Quito, el 17% de Esmeraldas, el 9% del Puyo y Riobamba, con 4% de las ciudades de Ibarra y Cuenca, con el 3% Pelileo, Manta y Latacunga, con el 2% de Baeza. Las estrategias de promoción y comercialización del producto turístico comunitario de la RICANCIE estarán dirigidas a las tres ciudades potenciales identificadas.

## 2) Edad del visitante nacional

**Cuadro N° 55.** Distribución de la demanda nacional según la edad

EDAD	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
18-25	34	34	29%	29
26-33	30	64	25%	54
34-41	17	81	14%	68
42-49	18	99	15%	83
50-57	9	108	8%	91
58-65	5	113	4%	95
>66	6	119	5%	100
TOTAL	119			

Respecto a la edad de los visitantes nacionales se determinó que el 29% está dentro del rango de edad de 18 - 25 años, el 25% entre los 26 - 33 años, el 15% entre los 42-49 años, el 14 % entre los 34-41 años, el 8% entre los 50-57 años y el 4% entre los 58-65 años. Como mercado



potencial tenemos a un segmento joven, por lo tanto hay que diseñar paquetes turísticos con actividades que estén acorde a esa edad.

### 3) Género del turista nacional

**Cuadro N° 56.** Distribución de la demanda de turistas nacionales según el género

GÉNERO	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Masculino	52	52	44	44
Femenino	67	119	56	100
TOTAL	119			

Se determinó que el 56 % de los turistas nacionales pertenece al género femenino y el 44% al género masculino. Este dato ayudará a tomar en consideración el grado de dificultad de las actividades a incluir en los paquetes turísticos.

### 4) Nivel de educación del visitante nacional

**Cuadro N° 57.** Distribución de la demanda de turistas nacionales según su nivel de educación

NIVEL DE INSTRUCCIÓN	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Ninguna	0	0	0%	0
Primaria	3	3	3%	3
Secundaria	35	38	29%	32
Universitaria	76	114	64%	96
Post-Grado	3	117	3%	98
Maestría	2	119	2%	100
Doctorado	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El 64% de los visitantes nacionales tienen un nivel de educación superior, son profesionales o están cursando la universidad; el 29 % tienen un nivel de educación secundaria, el 3% estudios de post-grado, el 3% primaria y el 2% con formación de maestría. Este dato es muy importante para el diseño de los paquetes turísticos, por lo tanto las actividades deben estar orientadas a satisfacer las expectativas del cliente.

### 5) Deseo de conocer y realizar actividades de turismo comunitario

**Cuadro N° 58.** Aceptación de los visitantes nacionales de la actividad de turismo comunitario

DESEO POR CONOCER Y REALIZAR ACTIVIDADES DE TURISMO COMUNITARIO	FRE C. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATI VA	FREC. RELATIVA ACUMU.
SI	119	119	100%	100
NO	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El 100% de los turistas nacionales le gustaría realizar actividades de turismo comunitario. Este dato visibiliza el grado de aceptación del producto turístico comunitario.

### 6) Conoce el producto turístico comunitario de la RICANCIE

**Cuadro N° 59.** Conocimiento del visitante nacional sobre la RICANCIE

CONOCIMIENTO SOBRE DE RICANCIE	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
SI	7	7	6%	6
NO	112	119	94%	100
TOTAL	119			

El 94 % de los visitantes desconocen la oferta del producto turístico de la RICANCIE, mientras el 6 % de los visitantes han escuchado o conocen la oferta de la RICANCIE. Este dato es útil para tomar en consideración un alto grado de difusión en las ciudades potenciales sobre la oferta de la RICANCIE.

### 7) Deseo por conocer el producto turístico comunitario de la RICANCIE en los visitantes nacionales

**Cuadro N° 60.** Deseo por conocer el producto turístico comunitario de la RICANCIE en los visitantes nacionales

DESEO POR CONOCER EL PRODUCTO DE RICANCIE	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELAT. ACUMU.
SI	119	119	100%	100
NO	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El 100% de los turistas nacionales le gustaría realizar actividades de turismo comunitario en los CTCs de la RICANCIE.

### 8) Servicios que le gustaría que el centro comunitario oferte

#### ✓ Alojamiento

**Cuadro N° 61.** Tipos de alojamiento que el visitante nacional le gustaría encontrar en los CTCs

HOSPEDAJE	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Cabañas Típicas	84	84	71%	71
Campamentos	35	119	29%	100
TOTAL	119			

El 71 % de los visitantes nacionales prefieren alojarse en cabañas de construcciones típicas, 29 % le gustaría pasar la noche en campamentos (camping). Por cuanto el servicio de hospedaje debe ser diseñado, construir o modificar según las exigencias del cliente y los procesos estandarizados según los criterios de calidad de los CTCs.

#### ✓ Alimentación

**Cuadro N° 62.** Tipos de alimentación que el visitante nacional le gustaría encontrar en los CTCs

ALIMENTACIÓN	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Comida Típica	94	94	76%	76
Comida Nacional	16	110	13%	89
Comida Vegetariana	7	117	6%	94
Platos a la Carta	7	124	6%	100
TOTAL	124			

El 76 % de los visitantes nacionales al momento de degustar prefieren alimentos elaborados con productos locales, es decir platos típicos; el 13 % prefiere comida nacional, el 6 % platos a la carta y 5 % comida vegetariana. Esto implica que los platos deben ser preparados con

productos de la zona y de buena calidad para satisfacer la expectativa del cliente y para consumo local.

✓ **Guianza**

**Cuadro N° 63.** Tipos de guías que los visitantes desean encontrar en los CTCs

GUIANZA	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Guías nativos	107	107	90%	90
Guías bilingües	12	119	10%	100
TOTAL	119			

El 90 % de los visitantes nacionales en sus recorridos desean ser acompañados con guías nativos, el 10 % prefieren guías bilingües. Este dato permite visibilizar que los recorridos de los visitantes deben ser con guías locales y con un alto grado de conocimiento y capacitación para brindar un servicio de calidad.

**9) Facilidades turísticas que desea encontrar el visitante nacional en los CTCs**

**Cuadro N° 64.** Facilidades turísticas que desea encontrar el visitante nacional en los CTCs

FACILIDADES TURÍSTICAS	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Mirador	59	59	27%	27
Jardín Botánico	30	89	14%	41
Senderos Interpretativos	59	148	27%	69
Señalética Turística	9	157	4%	73
Centro de Interpretación Turística	28	185	13%	86
Centros artesanales	31	216	14%	100
TOTAL	216			

En referencia a las facilidades turísticas el visitante nacional en un 27 % prefiere encontrar en los CTCs senderos interpretativos y miradores; el 15 % centros artesanales, el 14 % jardín botánico, el 13 % centros de interpretación turísticas y el 4 % señalética turística. Para un mejor servicio durante la estadía del cliente se deberá incluir facilidades turísticas en los CTCs.

### 10) Actividades que el visitante nacional le gustaría realizar en su estadía

**Cuadro N° 65.** Actividades turísticas que el visitante nacional desea realizar en los CTCs

ACTIVIDADES	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Senderismo	54	54	20%	20
Convivencia con la población	14	68	5%	25
Participación en ceremonias de música y danza	52	120	19%	44
Visita a cascadas, ríos y lagunas	71	191	26%	70
Participación en ceremonias ancestrales	20	211	7%	77
Pesca deportiva	28	239	10%	87
Práctica de deportes extremos	35	274	13%	100
TOTAL	274			

El 26 % de los visitantes nacionales al momento de realizar actividades turísticas en las comunidades de la RICANCIE optan por visitas a cascadas, ríos y lagunas; el 20 % senderismo, el 19 % participación en música y danza autóctona, el 13 % prácticas de deportes de aventura, el 10 % práctica de la pesca deportiva, el 7 % desea participar en ceremonias ancestrales y el 5 % la convivencia con la población local. Este resultado permite realizar una estructuración adecuada de los paquetes con actividades de preferencias.

### 11) Días de permanencia en el centro de turismo comunitario

**Cuadro N° 66.** Permanencia del visitante nacional en los CTCs

PROMEDIO DE ESTADIA	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
1 día	12	12	10%	10
2 días y 1 noche	81	93	68%	78
3 días y 2 noches	22	115	18%	97
4 o más días	4	119	3%	100
TOTAL	119			

El 68 % de los visitantes nacionales mencionan que permanecerían en el centro comunitario por dos días, el 19 % visitaría el lugar por tres días, el 10 % desearía quedar en la comunidad

por tan solo un día y el 3 % les gustaría permanecer de cuatro o más días. Este dato permitirá definir el tiempo de los paquetes de acuerdo al tiempo de permanencia de los clientes.

### 12) Capacidad de gasto del visitante nacional en el centro de turismo comunitario

**Cuadro N° 67.** Distribución de la demanda de visitante nacional según la capacidad de gasto

PROMEDIO DE GASTOS	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Menos de \$30	44	44	37%	37
\$31-50	71	115	60%	97
\$51-70	4	119	3%	100
Mayor a \$71	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El 60 % de los visitantes nacionales encuestados están dispuestos a pagar por los servicios turísticos por día en los CTCs de \$ 31 a 50, el 37 % menos de \$ 30 y el 3 % entre \$ 51 a 70. Por lo tanto este dato ayudará a establecer el precio de los paquetes por día y pax de acuerdo a la capacidad de gasto.

### 13) Principal fuente de información turística de los visitantes nacionales

**Cuadro N° 68.** Distribución de la demanda de visitantes nacionales según la principal fuente de información turística

PRINCIPAL FUENTE DE INFORMACION	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Radio	5	5	2%	2
Televisión	45	50	19%	21
Internet	69	119	29%	51
Guías turísticas	13	132	6%	56
Revistas, folletos o prensa escrita	23	155	10%	66
Familiares/amigos	74	229	32%	98
Agencias de viajes	5	234	2%	100
Consulados o embajadas	0	234	0%	100
TOTAL	234			

El 32 % de los visitantes nacionales se informan de los sitios o atractivos turísticos para la planificación de sus viajes por familiares y amigos, el 29 % se entera por el internet, el 19 % por medios de los programas de TV, el 10 % por revistas y folletos turísticos y prensa escrita, el 6 % se informa por guías turísticas y el 2 % en agencias de viajes y programas de frecuencias radiales. Por lo cuanto este resultado permitirá determinar los medios más propicios de difusión del producto turístico comunitario de la RICANCIE.

## b. Demanda extranjero

### 1) Procedencia de visitantes extranjeros a la provincia de Napo

**Cuadro N° 69.** Distribución de la demanda de visitantes extranjeras según el país de procedencia

LUGAR DE PROCEDENCIA	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Alemania	4	4	3%	3
Argentina	3	7	3%	6
Australia	4	11	3%	9
Bélgica	1	12	1%	10
Canadá	1	13	1%	11
Colombia	2	15	2%	13
Escocia	1	16	1%	13
Eslovaquia	2	18	2%	15
España	4	22	3%	18
Estados Unidos	11	33	9%	28
Francia	74	107	62%	90
Holanda	6	113	5%	95
Irlanda	2	115	2%	97
Suiza	4		3%	
TOTAL	119			

Según las encuestas aplicadas a 119 visitantes extranjeras, el 62 % provienen de Francia, seguido del 9 % de EE.UU, el 5 % de Holanda, el 3 % por visitantes de Australia, España, Argentina, Alemania y Suiza; el 2 % son procedentes de Irlanda, Colombia y Eslovaquia; y el 1 % representa a los visitantes de Bélgica, Escocia y Canadá. El segmento potencial a captar es proveniente del continente europeo (franceses), por lo que hay que difundir el producto comunitario RICANCIE en ese continente.

## 2) Edad del visitante extranjero

**Cuadro N° 70.** Edad de los visitantes extranjeros

EDAD	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
18-25	46	46	39%	39
26-33	21	67	18%	56
34-41	32	99	27%	83
42-49	14	113	12%	95
50-57	4	117	3%	98
58-65	2	119	2%	100
>66	0	119	0%	100
TOTAL	119			

Respecto a la edad de los visitantes extranjeros están comprendidas por los siguientes rangos: un 39 % por edades de entre 18 a 25 años, un 27 % entre 34 y 41 años, con un 17 % entre 26 y 33 años, un 12 % de 42 a 49 años, el 3 % de 50 a 57 años y el 2 % entre 58 a 65 años. Este dato permitirá definir características de los paquetes turísticos de acuerdo al segmento potencial.

## 3) Género del visitante extranjero

**Cuadro N° 71.** Distribución de la demanda de visitantes extranjeras según su género

GÉNERO	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Masculino	45	45	38%	38
Femenino	74	119	62%	100
TOTAL	119			

El 62 % de los visitantes extranjeros está compuesto por el género femenino y el 38 % corresponde al género masculino. Por lo tanto el dato visibiliza que las actividades de los paquetes turísticos deben contar con ciertos detalles y características de acuerdo al segmento potencial.



#### 4) Nivel de educación del visitante extranjero

**Cuadro N° 72.** Distribución de la demanda de visitantes extranjeros según su nivel de educación

NIVEL DE INSTRUCCIÓN	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Ninguna	0	0	0%	0
Primaria	0	0	0%	0
Secundaria	0	0	0%	0
Universitaria	91	91	76%	76
Post-Grado	16	107	13%	90
Maestría	9	116	8%	97
Doctorado	3	119	3%	100
TOTAL	119			

El 76 % de los visitantes extranjeros cuentan con un nivel de educación superior, personas que han alcanzado el tercer nivel o están cursando la universidad; el 13 % han realizado estudios de post grados, el 8 % cuentan con estudios de maestrías y el 3 % con doctorados. Lo cual permite considerar que las actividades turísticas y la interpretación deben ser técnicas, para satisfacer las expectativas del cliente.

#### 5) Deseo de conocer y realizar actividades de turismo comunitario

**Cuadro N° 73.** Interés de los visitantes extranjeros de conocer el turismo comunitario

DESEO POR CONOCER Y REALIZAR ACTIVIDADES DE TURISMO COMUNITARIO	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
SI	119	119	100%	100
NO	0	119	0%	100
TOTAL	119			

Del 100% de los visitantes extranjeros encuestados desean conocer y realizar actividades de turismo comunitario.

## 6) Conoce el producto turístico comunitario de la RICANCIE

**Cuadro N° 74.** Conocimiento de los visitantes extranjeros del producto de la RICANCIE

CONOCIMIENTO SOBRE LA RICANCIE	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
SI	88	88	74%	74
NO	31	119	26%	100
TOTAL	119			

El 74 % de los visitantes extranjeros conocen o han escuchado sobre el producto de turismo comunitario de la RICANCIE, mientras el 26 % lo desconoce. Este dato indica que el producto RICANCIE está en los mercados internacionales, por lo que hay que actualizar información y potencializar los medios constantemente.

## 7) Deseo de conocer el producto RICANCIE en los visitantes extranjeros

**Cuadro N° 75.** Deseo de los visitantes extranjeros de conocer el producto de turismo comunitario de la RICANCIE

DESEO POR CONOCER EL PRODUCTO DE RICANCIE	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
SI	119	119	100%	100
NO	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El 100% de los visitantes extranjeros encuestados desean conocer y realizar las actividades turísticas que ofertan las comunidades de la RICANCIE, por lo que hay que mejorar la oferta turística para captar esta demanda potencial.

## 8) Servicios que le gustaría que el centro comunitario oferte

### ✓ Alojamiento

**Cuadro N° 76.** Tipo de alojamiento que el visitante extranjero desea encontrar en las comunidades de la RICANCIE

HOSPEDAJE	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Cabañas Típicas	91	91	76%	76
Campamentos	28	119	24%	100
TOTAL	119			

El 76 % de los visitantes extranjeros les gustaría alojarse en cabañas de construcción típica, seguras y cómodas; el 24 % desea realizar camping. Por lo tanto se debe tomar en consideración al momento de la construcción o mejoramiento los criterios de calidad de la planta turística y equipamiento para un mayor confort de los clientes.

### ✓ Alimentación

**Cuadro N° 77.** Tipo de alimentación que el visitante extranjero desea encontrar en los CTCs

ALIMENTACIÓN	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Comida Típica	102	102	65%	65
Comida Nacional	1	103	1%	65
Comida Vegetariana	55	158	35%	100
Platos a la Carta	0	158	0%	100
TOTAL	158			

El 64 % de los visitantes extranjeros prefieren la comida tradicional del lugar, elaborados con productos de la zona, el 35 % le gustaría degustar platos vegetarianos y el 1 % la comida nacional. Este dato determina que los CTCs deben contar con platos típicos elaborados con productos locales de buena calidad.

✓ **Guianza****Cuadro N° 78.** Tipo de guía que el visitante extranjero desea encontrar en los CTCs

GUÍANZA	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Guías nativos	119	119	100%	100
Guías bilingües	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El 100 % de los visitantes extranjeros desean ser acompañados durante su tours en los CTCs por un guía nativo. El guía nativo debe ser capacitado y con dominio de un idioma extranjero, para brindar un servicio de calidad.

**9) Facilidades turísticas que desea encontrar el visitante extranjero en los CTCs****Cuadro N° 79.** Facilidades turísticas que el visitante extranjero desea contar en los CTCs

FACILIDADES TURISTICAS	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Mirador	47	47	21%	21
Jardín Botánico	46	93	21%	42
Senderos Interpretativos	32	125	14%	56
Señalética Turística	0	125	0%	56
Centro de Interpretación Turística	50	175	23%	79
Centros artesanales	47	222	21%	100
TOTAL	222			

El 23 % de los visitantes extranjeros desean contar con servicios turísticos complementarios como centros de interpretación turística en los CTCs, mientras un 21 % desean disponer de miradores, centros artesanales y jardines botánicos, y un 14 % de senderos interpretativos para su mayor confort durante la estadía en las comunidades.

### 10) Actividades que el visitante extranjero le gustaría realizar durante su estadía

**Cuadro N° 80.** Actividades que desean realizar los visitantes extranjeros

ACTIVIDADES	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Senderismo	69	69	23%	23
Convivencia con la población	80	149	27%	50
Participación en ceremonias de música y danza	42	191	14%	65
Visita a cascadas, ríos y lagunas	65	256	22%	86
Participación en ceremonias ancestrales	11	267	4%	90
Pesca deportiva	16	283	5%	96
Práctica de deportes extremos	13	296	4%	100
TOTAL	296			

El 27 % de los visitantes extranjeros desean realizar actividades que permita la convivencia con la comunidad, el 23 % senderismo para conocer los principales atractivos naturales y culturales de los CTCs, el 22 % desea visitar cascadas, ríos y lagunas; un 14 % la participación en ceremonias de música y danza, el 6 % realizar prácticas de pesca deportiva, y un 4 % la participación en ceremonias ancestrales y la práctica de deportes de aventura. Con esta información los paquetes deben ser diseñados y estructurados de acuerdo a las exigencias del cliente.

### 11) Días de estadía en los centros de turismo comunitario

**Cuadro N° 81.** Días de estadía de los visitantes extranjeros en los CTCs

PROMEDIO DE ESTADIA	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
1 día	7	7	6%	6
2 días y 1 noche	28	35	24%	29
3 días y 2 noches	19	54	16%	45
4 o más días	65	119	55%	100
TOTAL	119			

El 55 % de los visitantes extranjeros mencionan que desean permanecer en los CTCs por cuatro días o más, el 23 % le gustaría permanecer en las comunidades durante dos días y una

noche, un 16 % durante tres días y dos noches, y el 6 % tan solo un día. En base al tiempo de estadía de los clientes en los CTCs se diseñaran los paquetes turísticos.

### 12) Capacidad de gasto del visitante extranjero en el centro de turismo comunitario

**Cuadro N° 82.** Capacidad de gasto del visitante extranjero en los CTCs por día/pax

PROMEDIO DE GASTOS	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Menos de \$44	52	52	44%	44
\$45-65	60	112	50%	94
\$66-86	7	119	6%	100
Mayor a \$87	0	119	0%	100
TOTAL	119			

El visitante extranjero para conocer y realizar actividades de turismo comunitario está dispuesto a gastar por día y por persona de \$ 45 a 65 un 50 % de las personas encuestadas, un 44 % valores inferiores a \$ 44 y el 6 % estaría dispuesto a pagar un costo de \$ 66 a 86. Este dato permite determinar el costo del paquete por día y pax, según la capacidad de gasto del cliente.

### 13) Principal fuente de información turística de los visitantes extranjeros

**Cuadro N° 83.** Distribución de la demanda de visitantes extranjeras según la principal fuente de información turística

PRINCIPAL FUENTE DE INFORMACIÓN	FREC. ABS.	FREC. ABS. ACUMU.	FREC. RELATIVA	FREC. RELATIVA ACUMU.
Radio	0	0	0%	0
Televisión	1	1	1%	1
Internet	92	93	54%	54
Guías turísticas	57	150	33%	88
Revistas, folletos o prensa escrita	0	150	0%	88
Familiares/amigos	4	154	2%	90
Agencias de viajes	16	170	9%	99
Consulados o embajadas	1	171	1%	100
TOTAL	171			

El 54 % de los visitantes extranjeros afirman que su principal medio de información de destinos para realizar y planificar actividades de turismo es el internet, el 33 % se informan por guías turísticas internacionales, un 9 % por agencias de viajes, un 2 % por recomendaciones de amigos y familiares, y el 1 % en consulados/embajadas y programas de TV. Por lo tanto el dato permite conocer los medios más propicios para difundir el producto turístico comunitario de la RICANCIE.

### **c. Perfil de los consumidores**

#### **1) Turista nacional**

El turista interno proviene principalmente de las ciudades de Quito, Puyo, Riobamba y Esmeraldas, el rango de edad de los visitantes está entre los 18 y 25 años representando en un 29 %, siendo en su mayoría mujeres con un nivel de educación superior.

El 100% de los turistas nacionales le gustaría realizar actividades de turismo comunitario, su gran mayoría conoce o ha escuchado sobre la RICANCIE y le gustaría adquirir la oferta de los servicios y actividades que oferta las comunidades de la RICANCIE. Respecto a los servicios el 71 % gustaría alojarse en cabañas de construcción típicas que sean seguras y cómodas, en cuanto a la alimentación el 76 % prefiere platos tradicionales preparados con productos de la zona y realizar recorridos a los diferentes atractivos acompañado por un guía nativo. Las principales actividades que desea realizar durante la estadía en las comunidades son visitas a cascadas, ríos y lagunas, senderismo, la convivencia y participación con la población local en ceremonias ancestrales, danza y música autóctona y las prácticas de deportes de aventura; y para su mayor comodidad durante los recorridos prefieren contar con senderos interpretativos, miradores y centros artesanales en la comunidad.

El tiempo de permanencia en las comunidades de la RICANCIE es de dos días y una noche (68 %, con una capacidad de gasto por día y personas de \$31 a 50. La principal fuente de información de los lugares y actividades turísticas para su planificación de viaje es por recomendaciones de familiares y amigos 32 %) y también el internet.

## 2) Turista internacional

Los turistas extranjeros que visitan la provincia de Napo, principalmente el cantón Tena, provienen del continente Europeo siendo en su gran mayoría de Francia en un 62 % y a menor escala de los países de Australia, España, Alemania y Suiza en un 15%; y los visitantes del continente Americano que provienen de los Estados Unidos de Norteamérica representan el 9 %; la edad está comprendida entre 18 y 25 años en un 39 %, seguido por las comprendidas entre 34 y 41 años en un 27 %, siendo en su mayoría mujeres profesionales.

El 100% de los turistas extranjeros le gustaría realizar actividades de turismo comunitario, su gran mayoría se han informado o leído datos sobre la RICANCIE y le gustaría adquirir la oferta de los servicios y actividades que oferta las comunidades de la RICANCIE. Respecto a los servicios el 76 % gustaría alojarse en cabañas de construcción típicas que sean seguras y cómodas, en cuanto a la alimentación el 64 % prefiere platos tradicionales preparados con productos de la zona y realizar recorridos a los diferentes atractivos acompañado por un guía nativo. Las principales actividades que desea realizar durante la estadía en las comunidades es la convivencia con la población local en un 27 %, además visitas a cascadas, ríos y lagunas, senderismo, la participación en ceremonias ancestrales, danza y música autóctona y las prácticas de deportes de aventura; y para su mayor comodidad y satisfacer sus expectativas durante la estadía desean contar con un centro de interpretación turística en un 23% y un 21% disponer de mirados en puntos clave para la apreciación total de la naturaleza.

El tiempo de permanencia en las comunidades de la RICANCIE es de cuatro a más días en un 55 % y un 23% le gustaría permanecer durante dos días y una noche, con una capacidad de gasto por día y personas de \$45 a 65 en un 50 %. La principal fuente de información de los destinos, lugares y actividades turísticas para su planificación de viaje es mediante el internet en un 54 % y las guías turísticas internacionales 33 %.



## **2. Análisis de la oferta**

### **a. Oferta de la corporación de turismo comunitario RICANCIE**

#### **1) Atractivos turísticos**

La corporación provincial de turismo comunitario RICANCIE, opera en el territorio del cantón Tena, provincia de Napo; con siete comunidades Kichwas del alto Napo, Alukus, Wasila Talag, Shinchí Pura, Chuva Urku, Runa Wasi, Río Blanco y Machakuyaku que se encuentran distribuidas en las parroquias Talag, Ahuano y Misahuallí. Cada una de las comunidades cuenta con una serie de atractivos naturales y culturales que hacen de ella una experiencia única y distinta al momento de la visita.

Dentro de los atractivos naturales se encuentran: cascadas, ríos, bosques primarios, observación de la fauna y flora características del lugar, entre otros. Con relación a los recursos culturales en las comunidades se encuentran muy ligadas a las cosas de respecto (cuentos, leyendas, gastronomía, música y danza, etc.) y la relación de la forma de vida ancestral y actual.

**Cuadro N° 84.** Atractivos turísticos de mayor jerarquización

<b>N°</b>	<b>NOMBRE DEL ATRACTIVO</b>	<b>JERARQUÍA</b>
1	Piscina natural Machakuyaku	II
2	Cueva del duende	II
3	Bosque primario Río Blanco	II
4	Cascada Amarun Paccha	II
5	Río Huambuno	II
6	Río Arajuno	II
7	Bosque petrificado Río Rodríguez	II
8	Bosque primario Chuva Urku	II
9	Río Cusano	II
10	Bosque primario Wasila	II
11	Cascada Pita Yaku	II
12	Río Jatun yaku	III
13	Piscina natural Waysa Yaku	II
14	Leyendas, cuentos	-
15	Viviendas típicas	-
16	Huertos familiares	-
17	Gastronomía típica	-

N°	NOMBRE DEL ATRACTIVO	JERARQUÍA
18	Artesanías	-
19	Danza y música kichwa	-
20	Medicina ancestral	-

## 2) Servicios turísticos existentes

### a) Infraestructura, facilidades y equipamiento de los centros de turismo comunitario de la RICANCIE

Las comunidades que realizan la actividad de turismo comunitario perteneciente a la RICANCIE, cuentan con infraestructuras, facilidades y equipamientos para su operación, pero lamentablemente se encuentran en procesos de deterioro debido al inadecuado mantenimiento que reciben, además los materiales de construcción utilizados son de poca durabilidad y por el uso poco frecuente de las cabañas que se ven abandonadas por mucho tiempo.

Cada uno de los CTCs cuenta con un área donde se localizan las instalaciones, los atractivos naturales y culturales distribuidos a lo largo y ancho del territorio de la comunidad.

#### i. Alojamiento y alimentación

Los centros de turismo comunitario de la RICANCIE, cuentan con los siguientes números de plazas:

**Cuadro N° 85.** Alojamiento, alimentos y bebidas

NOMBRE DEL CTC	PLAZAS HOSPEDAJE	PLAZAS ALIMENTOS Y BEBIDAS
Machakuyaku	6	24
Río Blanco	32	50
Runa Wasi	21	40
Chuva Urku	6	15
Wasila Talag	22	24
Shinchi Pura	37	40
Alukus	11	42
TOTAL	115	235

Por lo tanto la RICANCIE cuenta con un total de 115 plazas de hospedaje y 235 plazas en alimentos y bebidas para atender a sus visitantes.

#### ✓ **Tipología de construcción**

Las construcciones de la planta turística en las comunidades es rústica, construida con materiales de la zona.

La infraestructura de hospedaje en cada comunidad presenta las siguientes características: ubicadas a una altura de 1.5 o 2 m desde la superficie del suelo, con maderas cuadradas para armar el esqueleto, paredes y piso entablados con madera sólida y caña guadua, techo de paja toquilla o forrada con tabla y chova. La mayoría de las instalaciones es de una planta, para atender a tres, cuatro, seis, ocho plazas por cabaña.

Las infraestructuras de alimentos y bebidas están construidas con materiales similares a las de hospedaje, son amplias de paredes al descubierto para captar mayor luz natural y aireación.

#### ✓ **Servicios básicos**

La planta turística de las comunidades de la RICANCIE cuenta con los servicios básicos de agua entubada, energía interconectada, baños privados y compartidos, algunos CTCs cuentan con agua caliente, ninguna comunidad tiene servicio de internet y líneas telefónicas.

## **ii. Guianza**

La RICANCIE cuenta con un promedio de tres guías nativos por comunidad, cada uno tiene la licencia de guía otorgada por el MINTUR, en su mayoría son del género masculino y la edad varía entre los 35 a 40 años, con basto conocimientos de los recursos naturales y culturales de su localidad y la interpretación de las mismas, dominan el idioma nativo y el español.

## b. Oferta turística complementaria

Los principales centros comunitarios, museos, centros de rescate de animales, asociaciones de los medios de transporte terrestre y fluvial que utiliza la RICANCIE para cubrir las actividades de los tours son los siguientes:

**Cuadro N° 86.** Oferta turística complementaria

DETALLE	CARACTERÍSTICA	UBICACIÓN
Kamak Maki	Museo etnográfico de la cultura kichwa	Comunidad Chichico Rumi, Parroquia Misahuallí
Centro de Rescate de animales Amazónico	Un centro de rescate de animales endémicas de la zona centro de la Amazonia Ecuatoriana	Sector Selva Viva, puerto Barrantilla, parroquia Ahuano
Asociación de motoristas de puerto Misahuallí	Brindan servicios de transporte fluvial	Puerto Misahuallí
Asociación de motoristas de Punta de Ahuano		Punta de Ahuano, parroquia Ahuano
Cooperativas de taxis: 15 de noviembre, 12 de octubre, San Juan de los dos Ríos, ESPEA, Central Tena, etc.	Brindan servicios de transporte terrestre	Ciudad de Tena
Cooperativa de taxis Puerto Misahuallí		Puerto Misahuallí

## 3. Análisis de la competencia

### a. Oferta – identificación de los competidores

Para realizar el siguiente análisis, se tomaron en consideración a las organizaciones que realizan la actividad de turismo comunitario en la parte noreste de la región Amazónica correspondientes a las provincias de Orellana y Sucumbíos. Teniendo en cuenta los productos y servicios similares a la RICANCIE, la calidad del producto ofertado y su trayectoria en el mercado turístico.

A nivel local para la identificación de la competencia se ha tomado en cuenta las organizaciones o CTCs legalmente reconocidas por el Ministerio de Turismo y que operan dentro de las parroquias donde se encuentran las comunidades filiales de la RICANCIE.

## 1) Detalle de los competidores

### a) Organización 1: CORTUS

**Cuadro N° 87.** Características generales de la organización

Características generales				
Nombre de la organización:	CORTUS	<b>Categoría:</b>	Comunitaria	
Ubicación/dirección:	Provincia de Sucumbíos			
Servicios	<b>No.</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Características</b>	<b>Precio</b>
<b>Alojamiento</b>	8 cabañas entre habitaciones matrimoniales, dobles y generales. Baños compartidos y privados.	81 pax	Construcción de cabañas con materiales propios de la zona y diseños arquitectónicos característicos propios de cada cultura.	\$ 15.00
<b>Alimentos y bebidas</b>	7 restaurantes	180 pax		\$ 4.50
<b>Guianza</b>	10 guías nativos y 2 naturalistas			
<b>Transporte</b>	1 buseta para 12 pax y 1 camioneta doble cabina para 4 pax			
<b>Servicios complementarios</b>	Transporte fluvial en las comunidades, áreas de camping y salón de recepciones para 40 pax.			
Administración/organización	La oficina es administrada por un dirigente de las comunidades, los CTCs son administrados por un equipo de gestión comunitaria.			
Programas/actividades	Cuentan con programas de 1 día, 2 días y 1 noche, 3 días y 2 noches, 4 días y 3 noches. Las principales actividades que se realiza son: observación de flora y fauna local, visitas a lagunas, ríos y cascadas, navegación en canoas ancestrales, noche de intercambio cultural, exposición de artesanías, pinturas y gastronomía local, visitas a centros de interpretación.			
Sistema de comercialización y promoción	En la oficina de la CORTUS, el responsable del área de promoción y comercialización se encarga de la promoción y venta de los paquetes turísticos de los CTCs.			
Observaciones	La CORTUS está conformado por 7 comunidades ubicadas en los cantones Sucumbíos, Cuyabeno, Gonzalo Pizarro y Cascales. Integra a comunidades kichwas, mestizos y Sekoyas. Ninguno de los CTCs está legalizado.			

**b) Organización 2: Napo Wildlife Center Amazon Lodge**

**Cuadro N° 88.** Características generales de la organización

Características generales				
Nombre de la organización:	Napo Wildlife Center Amazon Lodge	<b>Categoría:</b>	Comunitaria	
Ubicación/dirección:	Comunidad Kichwa Añangu, al nor-occidental del Parque Nacional Yasuní, provincia de Orellana.			
Servicios	<b>No.</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Características</b>	<b>Precio</b>
<b>Alojamiento</b>	16 cabañas	48 pax	6 suites, 10 cabañas para 3 pax	Incluye en el paquete
<b>Alimentos y bebidas</b>	1 restaurante	45 pax	Desayunos, almuerzos, meriendas tipo buffet.	Incluye en el paquete
<b>Guianza</b>	Cuenta con 7 guías nativos que hablan kichwa y español; 7 guías naturalistas que dominan inglés y español.			
<b>Transporte</b>	Cuentan con canoas a motor y camionetas.			
<b>Servicios complementarios</b>	Servicio de lavandería y áreas de lecturas, salón de recepciones.			
Administración/organización	La operación externa es administrada por un profesional particular, y la operación interna por los dirigentes de la comunidad.			
Programas/actividades	Mantienen los siguientes programas: desde 4 días y 3 noches hasta 8 días y 7 noches, los precios fluctúan desde \$755 hasta \$ 2725 y se calculan por día y persona. Las principales actividades que se realizan son las siguientes: excursiones en la selva acompañado de observaciones de flora y fauna, convivencia con la población local, noches de intercambio cultural, el aprendizaje de los secretos de la selva y de los Yachaks.			
Sistema de comercialización y promoción	A través de su página web, la oficina en la ciudad de Quito, participación en ferias de turismo internacional, nacional y local.			
Observaciones	Napo Wildlife Center es un lodge de lujo en la Amazonia Ecuatoriana, que cumple los códigos de calidad y gestión sostenible.			

c) **Organización 3: Centro de Turismo Comunitario Shiripuno**

**Cuadro N° 89.** Características generales de la organización

Características generales				
Nombre de la organización:	Centro de Turismo Comunitario Shiripuno	<b>Categoría:</b>	Comunitaria	
Ubicación/dirección:	Comunidad Kichwa Shiripuno, parroquia Misahuallí, cantón Tena, provincia de Napo			
Servicios	<b>No.</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Características</b>	<b>Precio</b>
<b>Alojamiento</b>	9 cabañas distribuidas en: 2 cabañas matrimoniales, 2 comunitarias, 4 triples.	36 pax	Construcción con materiales de la zona, baños ecológicos compartidos	\$ 7 por pax y noche
<b>Alimentos y bebidas</b>	1 restaurante	36 plazas	Platos típicos y vegetarianos.	\$ 3 (desayuno, almuerzo y merienda)
<b>Guianza</b>	Cuentan con 3 guías nativos que hablan español y kichwa, 1 guía naturalista especializado en plantas medicinales y herpetología que domina español, inglés y francés.			
<b>Transporte</b>	Cuentan con transporte fluvial y no terrestre			
<b>Servicios complementarios</b>	Centro artesanal, programa de voluntariado			
Administración/organización	Administrada por la comunidad Shiripuno, por su representante Sr Teodoro Rivadeneira y su agencia de viajes Teorumi			
Programas/actividades	Cuentan con programas desde 1 día hasta 4 días y 3 noches en la comunidad, además maneja circuitos con otras comunidades localizadas en el Parque Nacional Yasuní, como la comunidad Shiripuno de los waoranis. Los costos por día y persona fluctúan entre los \$50 a \$60. Las principales actividades son: convivencia con la población local, noches de intercambio cultural, visita a cavernas, ríos, cascadas; camitas nocturnas, participación en ceremonias shamánicas y limpieza espiritual con los yachaks. Además realiza actividades como rafting y tubing.			
Sistema de comercialización y promoción	La agencia de viajes Teorumi se encarga de la promoción y comercialización de sus paquetes y servicios, además participan en ferias de turismo local, nacional e internacional.			

Observaciones	El proyecto de turismo comunitario de Shiripuno involucra la fundación Alli Kawsay que es gestionada y administrada por mujeres de la comunidad.
---------------	--

#### d) Organización 4: Shandia Ecolodge

**Cuadro N° 90.** Características generales de la organización

Características generales				
Nombre de la organización:	Shandia Ecolodge	<b>Categoría:</b>	Comunitaria	
Ubicación/dirección:	Comunidad Kichwa Shandia, parroquia Talag, cantón Tena, provincia de Napo			
Servicios	<b>No.</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Características</b>	<b>Precio</b>
<b>Alojamiento</b>	17 cabañas	40 pax	2 cabañas quintuples, 15 cabañas dobles con baños privados	\$ 25.00 Incluye desayuno
<b>Alimentos y bebidas</b>	1 restaurante	40 pax	Platos nacionales, internacionales y típicos	\$ 6.00 D \$8.00 A \$7.00 M
<b>Guianza</b>	Cuentan con 2 guías nativos con licencia, 3 auxiliares como personal de apoyo para grupos numerosos.			
<b>Transporte</b>	No cuentan con transporte terrestre ni fluvial			
<b>Servicios complementarios</b>	Salón de eventos y zona Wi-fi			
Administración/organización	La administración del logde está a cargo de un profesional particular, la operación interna por los miembros de la comunidad.			
Programas/actividades	Cuentan con un programa especial de 3 días y 2 noches, con un costo de \$60.00 por día y persona. Las principales actividades que se desarrolla son las siguientes: visitas a cascadas, ríos y lagunas; participación en rituales shamánicos, práctica de deportes de aventura, participación en actividades de la comunidad, visita a casas de familias para conocer el proceso de la elaboración de la chicha, artesanías y gastronomía típica.			
Sistema de comercialización y promoción	A través de su página web y la operadora Maquita, además participa en ferias de turismo internacional, nacional y local.			
Observaciones				



Napo Wildlife Center Amazon Lodge brinda un servicio turístico de calidad en la amazonía ecuatoriana, cumpliendo con altos estándares de construcción de la planta, facilidades y equipamiento turístico, además la gestión administrativa y operativa bien planificada y estructurada; mientras que Shandia Ecolodge y CTC Shiripuno están en un proceso de consolidación de la oferta turística; y la CORTUS con deficiencia en la oferta de productos turísticos comunitarios por la inexistencia de planta turística adecuada y limitadas capacidades locales.

#### **4. Confrontación de la demanda vs. Oferta**

##### **a. Proyección de la demanda actual**

El barómetro turístico de la provincia de Napo no cuenta con datos actualizados, por lo tanto se trabajó con los datos del último estudio de mercado para la dinamización y diversificación de la oferta turística Sostenible realizado por la OMT, 2010; donde cuantifica el ingreso de turistas a la provincia de Napo con un total de 80638 visitantes de los cuales corresponden al segmento nacional 49189 y al segmento internacional 31449.

La tasa de crecimiento turístico nacional para el año 2012 según el MINTUR es del 12%. Con los datos obtenidos y la utilización de la fórmula del incremento compuesto se proyectó la demanda turística para los próximos 6 años, tomando como año uno desde 2015, como se detalla a continuación:

$$C_o = C_n (1+i)^n$$

$C_o$  = año a proyectar (2015 - 2020)

$C_n$  = demanda actual (Turistas nacionales (70975) y turistas internacionales (45378))

$i$  = incremento de turistas (12%)

$n$  = el año a proyectarse (1 - 6)

**Cuadro N° 91.** Proyección de la demanda actual de turistas nacionales e internacionales

Año		Demanda Proyectada		Total demanda actual
		Extranjeros	Nacionales	
2010	0	31449	49189	80638
2011	1	35223	55092	90315
2012	2	39450	61703	101152
2013	3	44184	69107	113291
2014	4	49486	77400	126885
2015	5	55424	86688	142112
2016	6	62075	97090	159165
2017	7	69524	108741	178265
2018	8	77867	121790	199657
2019	9	87211	136405	223616
2020	10	97676	152774	250449

Según los datos de la proyección para el año 2020 tendremos 97676 visitantes extranjeros y 152774 visitantes nacionales.

#### **b. Determinación de la demanda potencial**

Para calcular la demanda potencial se trabajó con los datos del resultado de la demanda actual proyectada y el porcentaje de aceptación que se evidencia en el resultado de la aplicación de encuestas, donde el 100% de los visitantes nacionales e internacionales tienen el interés de conocer y realizar turismo comunitario en las comunidades de la RICANCIE. Para lo cual se aplicó la siguiente fórmula.

$$\text{Demanda Potencial} = \text{demanda actual} * \% \text{ de aceptación}$$

**Cuadro N° 92.** Cálculo de la demanda potencial turística nacional e internacional

Año		Demanda Proyectada		Total demanda potencial
		Extranjeros	Nacionales	
2010	0	0	0	0
2011	1	35223	55092	90315
2012	2	39450	61703	101152
2013	3	44184	69107	113291
2014	4	49486	77400	126885
2015	5	55424	86688	142112

Año		Demanda Proyectada		Total demanda potencial
		Extranjeros	Nacionales	
2016	6	62075	97090	159165
2017	7	69524	108741	178265
2018	8	77867	121790	199657
2019	9	87211	136405	223616
2020	10	97676	152774	250449

Los datos de la demanda potencial es similar a la demanda actual por lo que el resultado de la aplicación de las encuestas tanto del visitante nacional e internacional tiene un interés del 100% para realizar turismo comunitario.

### c. Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se basó en el número de turistas nacionales (1391) e internacionales (4598) que hicieron uso de los servicios turísticos en los establecimientos de turismo comunitario antes mencionados en el análisis de la competencia del año 2012.

**Cuadro N° 93.** Proyección de la oferta nacional e internacional

Año		Oferta Proyectada		Total Proyección Oferta
		Extranjeros	Nacionales	
2012	0	4598	1391	5989
2013	0	5150	1558	6708
2014	0	5768	1745	7513
2015	1	6460	1954	8414
2016	2	7235	2189	9424
2017	3	8103	2451	10555
2018	4	9076	2746	11821
2019	5	10165	3075	13240
2020	6	11384	3444	14829

Se evidencia que en el año uno de la oferta proyectada, la competencia capta un número de 6460 turistas extranjeros y 1954 nacionales, y se estima que para el año 2020 la competencia captará del mercado regional un total de 11384 visitantes extranjeros y 3444 visitantes nacionales.

#### d. Cálculo de la demanda insatisfecha

Para el cálculo de la demanda insatisfecha, se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{cantidad demanda} - \text{cantidad ofertada}$$

**Cuadro N° 94.** Cálculo de la demanda insatisfecha

Nacionales				Extranjeros					
Año	Cantidad Demanda	Cantidad Oferta	Total Demanda Insatisfecha	Año	Cantidad Demanda	Cantidad Oferta	Total Demanda Insatisfecha		
2012	0	0	0	2012	0	0	0		
2013	0	55092	1558	53534	2013	0	35223	5150	30073
2014	0	61703	1745	59958	2014	0	39450	5768	33682
2015	1	69107	1954	67153	2015	1	44184	6460	37724
2016	2	77400	2189	75211	2016	2	49486	7235	42251
2017	3	86688	2451	84236	2017	3	55424	8103	47321
2018	4	97090	2746	94345	2018	4	62075	9076	52999
2019	5	108741	3075	105666	2019	5	69524	10165	59359
2020	6	121790	3444	118346	2020	6	77867	11384	66482

El siguiente resultado refleja que para el año 2015 existirán 67153 turistas nacionales y 37724 turistas internacionales, dichos turistas representan a los clientes que no forman parte del mercado de la competencia, siendo este segmento de turistas el número de pax al que se pretendería ofertar de manera directa los productos diseñados de las comunidades de la RICANCIE, además se estima que para el año 2020 la demanda insatisfecha estará conformada por 118346 turistas nacionales y 66482 turistas internacionales.

#### e. Tasa de ocupación de los centros de turismo comunitario

Para calcular la tasa de ocupación de los Centros de Turismo Comunitario filiales a la RICANCIE, se procedió aplicar la siguiente fórmula:

$$T_o = \frac{\sum \text{Total huéspedes}}{\text{Total de plazas disponibles} * \text{días}} * 100$$

$$T_o = \frac{161}{115 * 365} * 100$$

$$T_o = \frac{161}{41975} * 100$$

$$T_o = 0.003835616 * 100$$

$$T_o = 0,38\%$$

La tasa de ocupación en los Centros de Turismo Comunitario de la RICANCIE para el año 2012 fue de 0,38%; el porcentaje es bajo debido a que no se cuenta con un historial de registro exacto del ingreso de turistas

#### f. Cálculo de la demanda objetivo

Se determinó la demanda objetivo de la multiplicación de la demanda insatisfecha por la cuota objetiva de mercado (2,25%), misma que se muestra a continuación:

**Cuadro N° 95.** Cálculo de la demanda objetivo nacional e internacional

AÑO	NACIONALES		EXTRANJEROS		TOTAL DE LA DEMANDA OBJETIVO	
	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA OBJETIVO	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA OBJETIVO		
2012	0	0	0	0	0	
2013	0	53534	1338	30073	752	2090
2014	0	59958	1499	33682	842	2341
2015	1	67153	1679	37724	943	2622
2016	2	75211	1880	47321	1183	3063
2017	3	84236	2106	47321	1183	3289
2018	4	94345	2359	52999	1325	3684
2019	5	105666	2642	59359	1484	4126
2020	6	118346	2959	66482	1662	4621

El resultado del cálculo indica que en el año 2015 existirá un total de 2622 visitantes nacionales e internacionales, para el año 2016 se visibiliza que se contará con un total de 3063 visitantes nacionales e internacionales, valor que representa al segmento de turistas que se pretende captar de la demanda insatisfecha. Para el año sexto indica que se contará con un número estimado de 4621 visitantes.

## F. ANÁLISIS SITUACIONAL

### 1. Matrices FODA

#### a. Matriz FODA de la RICANCIE

**Cuadro N° 96.** Matriz FODA de la RICANCIE

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La RICANCIE tiene una gestión comunitaria y autosustentable</li> <li>✓ Legalmente reconocido por el CODENPE y el Ministerio de Turismo</li> <li>✓ Trabaja con siete comunidades kichwas de la amazonia ecuatoriana (provincia de Napo)</li> <li>✓ Los dirigentes tienen experiencia y capacitación en turismo comunitario.</li> <li>✓ Coordinación para las participaciones en reuniones y asambleas de la RICANCIE y comunidades para el fortalecimiento de la organización y gestión turística</li> <li>✓ Participación en un proceso de revitalización cultural en la comunidades de la RICANCIE</li> <li>✓ La RICANCIE está involucrado en</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ FEPTCE: Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional</li> <li>✓ MINTUR: participación en las mesas de turismo, apoyo con capacitaciones, financiamiento de infraestructuras, programas y proyectos, y promoción turística</li> <li>✓ GADM Tena: apoyo en capacitaciones, financiamiento de infraestructuras, programas y proyectos</li> <li>✓ GADP Napo: apoya en capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos</li> <li>✓ Centros educativos (colegios y universidades): apoyo en la asistencia técnica y desarrollo turístico</li> <li>✓ Demanda creciente a nivel nacional e interés por el turismo comunitario</li> </ul>

<p>programas, proyectos, páginas web de turismo sostenible a nivel mundial</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La RICANCIE es una organización base de la FEPTCE</li> <li>✓ Mejoramiento de las herramientas de promoción y comercialización como la página web actualizada (2013), paquetes turísticos elaborados y estructurados (2013), correo electrónico, fax, números telefónicos</li> <li>✓ La RICANCIE, posición y presencia en mercado nacional e internacional como producto de turismo alternativo (manejo sustentable)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ampliación de nuevos mercados y contactos de canales de comercialización del producto turismo comunitario y promoción de los CTCs a nivel nacional e internacional.</li> <li>✓ Turismo comunitario es reconocido en la constitución de Ecuador del 2008 como un proyecto alternativo y de manejo sustentable para las comunidades.</li> <li>✓ ONGs: Disponibilidad de financiamiento para infraestructuras, capacitaciones, promociones turísticas.</li> <li>✓ CFN y Banco Nacional de Fomento, apoya con créditos para emprendimientos turísticos</li> <li>✓ PLANDETUR, apoyo con proyectos de desarrollo ecoturístico a emprendimientos alternativos del turismo</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Descordinación y poca comunicación del equipo de trabajo de la RICANCIE con las comunidades</li> <li>✓ No cuenta con un plan operativo y presupuestario</li> <li>✓ Asistencia técnica no permanente</li> <li>✓ Bajo ingreso económico generado por la actividad turística.</li> <li>✓ Insuficiente número de personal en las áreas operativas.</li> <li>✓ Poli función de los dirigentes</li> <li>✓ Baja remuneración</li> <li>✓ CTCs no legalizadas ante las autoridades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Publicidad engañosa y operación de turismo comunitario por otras agencias de viaje.</li> <li>✓ Concesión de recursos naturales de las comunidades a empresas privadas extractivistas, mineras, petroleras y madereras.</li> <li>✓ Baja credibilidad económica de los CTCs en ONGs, instituciones públicas y financieras.</li> </ul>

<p>competentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Marco legal referente a los CTCs no definidas.</li> <li>✓ Escasa participación en ferias de turismo a nivel nacional e internacional.</li> <li>✓ Inexistencia de presupuesto para material promocional (trípticos afiches, volantes, etc.)</li> <li>✓ Desconocimiento de herramientas y métodos de negociación y venta del producto turístico</li> <li>✓ Inexistencia de programas de capacitación en servicios turísticos y procesos contables.</li> <li>✓ Cancelación de tours por falta de coordinación interna.</li> <li>✓ Devolución de ingresos por incumplimiento del programa establecido en el tour.</li> <li>✓ Pendiente pago de impuestos al SRI.</li> <li>✓ Desintegración de algunas comunidades bases y desinterés de los dirigentes</li> <li>✓ Limitado seguimiento de los dirigentes</li> <li>✓ Deficiencia en la coordinación, planificación y operación en la prestación de servicios turísticos por parte del equipo de gestión de la RICANCIE.</li> <li>✓ Inadecuada comunicación, convenios y políticas de operación con agencias de viajes y tour operadoras.</li> </ul>	
---	--



## b. Matrices FODA comunidades

### 1) Matriz FODA comunidad Machakuyaku

**Cuadro N° 97.** Matriz FODA comunidad Machakuyaku

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ Comunidad kichwa de la amazonia</li> <li>✓ La comunidad cuenta con personería jurídica reconocida por la CODENPE</li> <li>✓ Todos los miembros participan en el proyecto de turismo comunitario</li> <li>✓ Cuenta con infraestructura turística para el servicio de hospedaje y alimentación.</li> <li>✓ Cuenta con un área designada para el turismo comunitario.</li> <li>✓ Cuenta con servicios básicos como agua entubada y energía interconectada.</li> <li>✓ Existe un centro educativo bilingüe.</li> <li>✓ Existencia de recursos naturales y culturales.</li> <li>✓ Afluencia turística.</li> <li>✓ Personal del área de turismo capacitados en guianza, cocina y alojamiento</li> <li>✓ La comunidad cuenta con 400 hectáreas de bosque húmedo tropical primario de gran biodiversidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC parte de la FEPTCE</li> <li>✓ GADM Tena apoya con infraestructura básica</li> <li>✓ GADP Napo apoya en el mantenimiento de la vía de acceso</li> <li>✓ MINTUR: Capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos, y promoción</li> <li>✓ Turismo comunitario de la región Amazónica con gran aceptación en el mercado internacional.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC no legalizada ante las autoridades competentes (en proceso),</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las concesiones del territorio de la comunidad a empresas mineras y</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Marco legal referente a CTC no está definida.</li> <li>✓ Infraestructura turística en proceso de deterioro.</li> <li>✓ Limitada señalética turísticas dentro y fuera del área de uso turístico.</li> <li>✓ Senderos turísticos en mal estado.</li> <li>✓ Menajes de hospedaje y restauración en proceso de deterioro.</li> <li>✓ Escaso mobiliario de hospedaje.</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación para servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad.</li> <li>✓ Escasa promoción y gestión turística.</li> <li>✓ Descoordinación entre los dirigentes.</li> <li>✓ Incumplimiento del reglamento interno organizacional.</li> <li>✓ Desconocimiento en el manejo del recurso agua.</li> <li>✓ Limitado seguimiento de los procesos de gestión turística.</li> <li>✓ Pérdida de la cultura ancestral en el segmento joven</li> <li>✓ Limitada atención médica</li> <li>✓ Vía de acceso a la comunidad lastrada en malas condiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>petroleras.</li> <li>✓ Pérdida de recursos naturales por la tala de bosques (expansión agrícola y explotación maderera).</li> <li>✓ Clausura del funcionamiento del CTC por estar operando ilegalmente.</li> <li>✓ Cambio climático.</li> </ul>
--	--

## 2) Matriz FODA comunidad Río Blanco

**Cuadro N° 98.** Matriz FODA comunidad Río Blanco

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ La comunidad cuenta con personería jurídica</li> <li>✓ Todos los miembros participan en el proyecto de turismo comunitario</li> <li>✓ Infraestructuras y facilidades turísticas buen estado.</li> <li>✓ CTC Amarum Paccha cuenta con dos cabañas de hospedaje y una de alimentación</li> <li>✓ Cumplimiento de las normas de seguridad en el establecimiento turístico</li> <li>✓ Comunidad kichwa de la amazonia</li> <li>✓ Cuenta con servicios básicos como agua entubada y energía interconectada</li> <li>✓ Cuenta con un centro educativo bilingüe</li> <li>✓ Cuenta con un botiquín comunitario para la atención y tratamiento de enfermedades leves.</li> <li>✓ Existencia de recursos naturales y culturales</li> <li>✓ Afluencia de turistas</li> <li>✓ Personal del área de turismo capacitado en guianza, cocina y hospedaje</li> <li>✓ La comunidad cuenta un área de bosque húmedo tropical de gran biodiversidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC parte de la FEPTCE</li> <li>✓ Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional por la FEPTCE</li> <li>✓ MINTUR: Capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos, y promoción</li> <li>✓ Kallari: Fomento producto cacao con miras al aprovechamiento turístico</li> <li>✓ INIAP: apoya en proyectos agrícolas</li> <li>✓ Socio Bosque: fomenta la conservación, protección y reforestación de los bosques</li> <li>✓ Programas de voluntariados que ayudan en las áreas de educación, salud y producción a la comunidad.</li> <li>✓ GADMT: apoya en infraestructuras básicas</li> <li>✓ GADPN: mantenimiento de la vía de acceso</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mantiene un convenio con una fundación de voluntariados Camp Ecuador-Cuerpo de Paz</li> </ul>	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC no legalizada ante las autoridades competentes</li> <li>✓ Marco legal referente a CTC no está definida</li> <li>✓ Escasa promoción de los productos y servicios ofertados por la comunidad.</li> <li>✓ Inexistencia de señalética en senderos</li> <li>✓ Escaso mobiliario rústico</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación en servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad</li> <li>✓ Desconocimiento en el manejo del recurso agua.</li> <li>✓ Limitado seguimiento de los procesos de gestión turística.</li> <li>✓ Vía de acceso en mal estado</li> <li>✓ Aculturación en el segmento joven por la migración y homogenización cultural.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Concesiones de los ríos y tierras a empresas mineras, y madereras</li> <li>✓ Cambio climático.</li> </ul>

### 3) Matriz FODA comunidad Runa Wasi

**Cuadro N° 99.** Matriz FODA comunidad Runa Wasi

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ La comunidad cuenta con personería jurídica</li> <li>✓ Afluencia de turistas</li> <li>✓ La comunidad está dentro del territorio del bosque protector Selva Viva</li> <li>✓ Buen estado de la infraestructura y facilidades turísticas.</li> <li>✓ CTC cuenta con cuatro cabañas de hospedaje, un comedor, una cabaña para el personal y bodega</li> <li>✓ Cumplimiento de las normas de seguridad en el establecimiento turístico</li> <li>✓ Cuenta con servicios básicos como agua entubada y energía interconectada</li> <li>✓ Personal del área de turismo capacitado en guianza, cocina y hospedaje.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional por la FEPTCE</li> <li>✓ MINTUR: Capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos, y promoción</li> <li>✓ GADM Tena apoyo en infraestructura básica</li> <li>✓ GAD Parroquial Ahuano apoyo en infraestructura básica</li> <li>✓ Mantiene un convenio por 10 años con Liana Lodge, el mismo que apoya en la operación y comercialización de los servicios del CTC.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC en proceso de legalización ante las autoridades competentes,</li> <li>✓ Marco legal referente a los CTCs no está definida</li> <li>✓ Escasa promoción y gestión del turismo comunitario</li> <li>✓ Inexistencia de señalética en los senderos</li> <li>✓ Escaso mobiliario de hospedaje.</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación en servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad turística</li> <li>✓ Limitado seguimiento de los procesos de gestión turística.</li> <li>✓ Poca participación e interés de los dirigentes y jóvenes en la actividad turística</li> <li>✓ Pérdida paulatina de la cultura ancestral en los jóvenes.</li> <li>✓ Débil coordinación de los dirigentes de la comunidad - de la RICANCIE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Presencia de empresas mineras y petroleras cerca de la comunidad</li> <li>✓ Tala de bosques y caza en los alrededores de la comunidad por personas ajenas.</li> <li>✓ Cambio climático.</li> </ul>
--	---

#### 4) Matriz FODA comunidad Chuva Urku

**Cuadro N° 100.** Matriz FODA comunidad Chuva Urku

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ La comunidad cuenta con personería jurídica</li> <li>✓ Cuenta con un área de bosque húmedo tropical de gran biodiversidad</li> <li>✓ Cuenta con infraestructura turística como una cabaña de hospedaje y un comedor</li> <li>✓ Senderos en buen estado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC parte de la FEPTCE</li> <li>✓ Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional por la FEPTCE</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC en proceso de legalización ante las autoridades competentes, el Marco legal referente a los CTCs no está definida</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de manejo ambiental para el área comunitaria.</li> <li>✓ Pérdida paulatina de la cultura ancestral en los jóvenes</li> <li>✓ Cabañas en proceso de deterioro</li> <li>✓ Escasa promoción y gestión del turismo comunitario</li> <li>✓ Inexistencia de señalética en senderos y sus alrededores</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación en servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad turística</li> <li>✓ Desinterés y poca participación de los</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Apertura de vía cerca de la reserva</li> <li>✓ Ingreso de personas de las comunidades vecinas para la explotación de madera</li> <li>✓ Caza de animales por personas de comunidades vecinas.</li> </ul>

dirigentes y jóvenes en la actividad turística ✓ Limitada relación interinstitucional ✓ Escaso ingreso de turistas	
--	--

### 5) Matriz FODA comunidad Wasila Talag

**Cuadro N° 101.** Matriz FODA comunidad Wasila Talag

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ La comunidad cuenta con personería jurídica</li> <li>✓ Cuenta con un centro educativo bilingüe (kichwa-español)</li> <li>✓ La comunidad cuenta con un centro de salud.</li> <li>✓ CTC cuenta con cuatro cabañas de hospedaje y un comedor</li> <li>✓ Esta dentro de la zona de amortiguamiento del parque nacional Llanganates.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional por la FEPTCE</li> <li>✓ MINTUR: Capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos, y promoción</li> <li>✓ GADM Tena apoya en infraestructura básica</li> <li>✓ GADP Napo apoya en mantenimiento de la vía de acceso</li> <li>✓ Ministerio del Ambiente apoya con programas y proyectos de conservación de los bosques.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CTC en proceso de legalización ante las autoridades competentes, el Marco legal referente a los CTCs no está definida.</li> <li>✓ Descoordinación entre los dirigentes del CTC, la comunidad y la RICANCIE.</li> <li>✓ Ideas de separación y finalización del proyecto de turismo comunitario.</li> <li>✓ Escasa promoción y gestión del turismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Concesiones a empresas mineras.</li> <li>✓ Ingreso de personas de las comunidades vecinas para la explotación de madera en la comunidad.</li> <li>✓ Caza de animales por personas de comunidades vecinas.</li> </ul>



<p>comunitario.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Inexistencia de señaléticas en senderos</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación en servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad turística</li> <li>✓ Migración de los jóvenes a la ciudad</li> <li>✓ Pérdida de la cultura en la población joven</li> <li>✓ Tierras no muy productivas</li> <li>✓ Escaso ingreso de turistas</li> <li>✓ Mantenimiento inadecuado de las infraestructuras y senderos</li> </ul>	
---	--

## 6) Matriz FODA comunidad Shinchipura

**Cuadro N° 102.** Matriz FODA comunidad Shinchipura

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ CTC legalizada</li> <li>✓ Área exclusiva para el uso turístico del CTC</li> <li>✓ La comunidad cuenta personería jurídica</li> <li>✓ CTC cuenta con nueve cabañas para hospedaje, un comedor y una bodega</li> <li>✓ Esta dentro de la zona de amortiguamiento del parque nacional Llanganates.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ FEPTCE : Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional</li> <li>✓ MINTUR: Capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos, y promoción</li> <li>✓ GADM Tena apoyo con infraestructura básica</li> <li>✓ GADP Napo apoyo con infraestructura básica y mantenimiento de la vía de acceso</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Descoordinación entre los dirigentes del</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Concesiones a empresas mineras a lo</li> </ul>

<p>CTC, la comunidad y la RICANCIE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Escasa promoción y gestión del turismo comunitario</li> <li>✓ Inexistencia de señaléticas en senderos</li> <li>✓ La infraestructura no cumple con normas de seguridad</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación en servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad turística</li> <li>✓ Migración de los jóvenes a la ciudad</li> <li>✓ Tierras no muy productivos</li> <li>✓ Escaso ingreso de turistas</li> <li>✓ Desinterés y poca participación de los dirigentes y jóvenes en la actividad turística</li> <li>✓ Mantenimiento inadecuado de las infraestructuras y senderos</li> </ul>	<p>largo del río Jatun Yaku</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Influencia de agencias de viajes privadas que originan conflictos internos</li> <li>✓ Cambio climático.</li> </ul>
--	---

## 7) Matriz FODA comunidad Alukus

**Cuadro N° 103.** Matriz FODA comunidad Alukus

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración, gestión y operación turística efectuada por la comunidad.</li> <li>✓ CTC base de la RICANCIE</li> <li>✓ Personería jurídica</li> <li>✓ Cuentan con infraestructura y facilidades turísticas.</li> <li>✓ Laguna Waysa Cocha balneario natural (afluencias de turistas fin de semana)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ FEPTCE : Apoyo en la gestión turística y fortalecimiento organizacional</li> <li>✓ MINTUR: Capacitaciones, financiamiento de programas y proyectos, y promoción</li> <li>✓ GADP Napo apoyo en el mantenimiento de la vía de acceso</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocimiento de la medicina ancestral</li> <li>✓ Esta dentro de la zona de amortiguamiento del parque nacional Llanganates</li> </ul>	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Descoordinación entre los dirigentes del CTC, comunidad y la RICANCIE</li> <li>✓ Escasa promoción y gestión del turismo comunitario</li> <li>✓ Inexistencia de señaléticas en senderos</li> <li>✓ La infraestructura no cumple con normas de seguridad</li> <li>✓ Inexistencia de un plan de capacitación en servicios turísticos, liderazgo, procesos contables, gestión de calidad turística</li> <li>✓ Migración de los jóvenes a la ciudad</li> <li>✓ Pérdida paulatina de la cultura en los jóvenes</li> <li>✓ Tierras no muy productivas</li> <li>✓ Escaso ingreso de turistas</li> <li>✓ Desinterés y poca participación de los dirigentes y jóvenes en la actividad turística</li> <li>✓ Infraestructura y senderos en proceso de deterioro</li> <li>✓ Manejo inadecuado de los desechos sólidos orgánicos e inorgánicos</li> <li>✓ Consumo excesivo de bebidas alcohólicas en la población</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Concesiones y presencia de empresas mineras en la cabecera del río Jatun Yaku</li> <li>✓ Explotación de madera por personas de comunidades vecinas</li> <li>✓ Influencia de agencias de viajes privadas que originan conflictos internos</li> <li>✓ Cambio climático.</li> </ul>

## **G. ESTRUCTURA TÉCNICA DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE**

### **1. Diseño técnico para la implementación de la planta turística**

#### **a. Localización del proyecto**

##### **1) Macro localización**

La RICANCIE está localizada en Ecuador, en el cantón Tena, provincia de Napo.

##### **2) Micro localización**

Las comunidades filiales a la RICANCIE están localizadas en el cantón Tena, en la parroquia de Talag las comunidades de Wasila Talag, Shinchipura y Alukus; en la parroquia Ahuano las comunidades Río Blanco, Runa Wasi y Chuva Urku y en la parroquia Misahuallí la comunidad Machakuyaku.

#### **b. Análisis de los gustos y preferencias de los visitantes en cuanto al producto turístico de la RICANCE**

De acuerdo al estudio de mercado, los principales servicios y actividades que demandan los visitantes nacionales y extranjeros para realizar turismo comunitario en los CTCs de la RICANCIE son:

##### **1) Servicios**

###### **a) Alojamiento**

Del total de los turistas nacionales y extranjeros el 73.5%, prefieren alojarse en cabañas de construcción típica que brinden comodidad, confort y seguridad.

### b) Alimentación

Los platos típicos son elaborados con productos de la zona, siendo una de las opciones preferidas del visitante (70%).

### c) Guianza

En cuanto a la guianza los dos segmentos desean ser acompañados por guías nativos durante los recorridos para la realización de actividades turísticas, pero hay que tener en cuenta que para brindar un servicio de calidad los CTCs deben contar al menos con un guía que domine un idioma extranjero.

## 2) Actividades

Entre las principales actividades turísticas que desean realizar en las comunidades tanto el segmento nacional e internacional, son las siguientes según el orden de preferencia:

ACTIVIDADES	GRADO DE ACEPTACIÓN
Senderismo	21.3%
Convivencia con la población	16%
Participación en ceremonias de música y danza	16.5%
Visita a cascadas, ríos y lagunas	24%
Participación en ceremonias ancestrales	5.5%
Pesca deportiva	7.5%
Práctica de deportes extremos	8.5%

## 3) Tiempo

Los visitantes nacionales en un 68% desean permanecer en las comunidades dos días y una noche. Mientras que el 55% de los visitantes extranjeros prefieren permanecer de cuatro a más días.

#### **4) Capacidad de gasto**

Los visitantes nacionales que visitarán la comunidad están dispuestos a pagar de \$31 a \$50; en cuanto a los visitantes extranjeros están en la capacidad de gasto de \$45 a \$65, en ambos casos por día y persona.

#### **c. Infraestructura, facilidades y equipamiento necesario para los CTCs de la RICANCIE**

##### **1) Planteamiento de la propuesta**

Se plantea la siguiente alternativa en cuanto la implementación y remodelación de la planta turística, teniendo en consideración los criterios e indicaciones del Manual de Calidad de Turismo Comunitario del Ecuador (Feptce, 2007), las mismas que permitirán ofrecer un producto turístico comunitario de calidad en cuanto a los servicios, instalaciones y equipamientos, aspecto ambiental y socio cultural.

##### **2) Diseño técnico de la planta turística**

Se propone la siguiente alternativa del diseño técnico de la planta turística para el aprovechamiento y uso adecuado del terreno asignado para desarrollar la actividad turística en cada una de las comunidades filiales a la RICANCIE.

El diseño de la planta turística se plantea desde el punto de vista cultural de la cosmovisión kichwa basada en los tres símbolos sagrados, la corona del shamán, el ojo de la sabiduría y la llave del conocimiento, siendo así la estructura tendrá la forma del actual logotipo de la RICANCIE, la misma que simboliza la interrelación naturaleza-hombre.

La planta turística para brindar sus servicios está basando en la aplicación de los estándares de calidad de los CTCs en Ecuador (Manual de Calidad Comunitaria, FEPTCE, 2007) y las exigencias del MINTUR, contará con la siguiente infraestructura: cabañas de hospedaje, cocina-restaurante, recepción-área del personal-bodega, casa cultural o artesanal, casa de

descanso (*ver detalles en tipología de construcción*); cada una de ellas equipadas, amobladas y decoradas con elementos característicos que definen la identidad cultural de la localidad. Un centro turístico comunitario con los detalles antes mencionados garantizará la comodidad y confort del cliente.

El número y dimensión de la infraestructura puede variar según las necesidades de las comunidades.

En los espacios vacíos de la planta turística se plantea el diseño de un jardín etnobotánico, donde se exhibirán plantas medicinales y ornamentales más representativas del lugar.

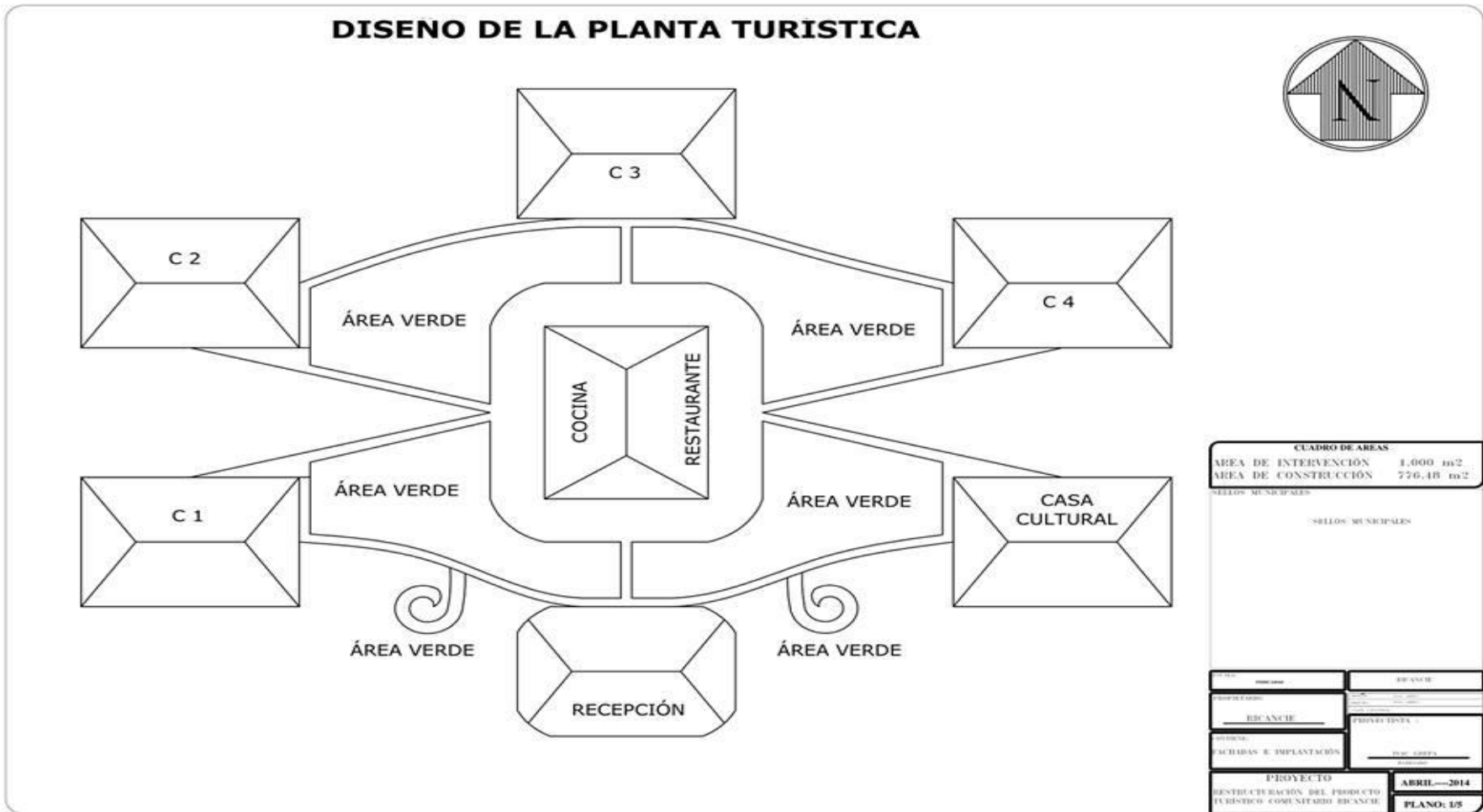


Gráfico N° 39. Diseño de la planta turística



## **a) Área de alojamiento – instalaciones**

### **i. Propósito**

Contar con una adecuada planta turística de hospedaje diseñada bajo los estándares de calidad que brinden un buen servicio y cumpla con las expectativas de la demanda nacional e internacional ya que tiene gran aceptación de adquirir este servicio.

### **ii. Ubicación**

La construcción de las cabañas se realizará en cada uno de las comunidades en las áreas turísticas, una vez realizado la zonificación del espacio, permitirá una distribución y aprovechamiento adecuado del área.

### **iii. Decoración**

Es indispensable contar con materiales decorativos tangibles naturales y culturales que ayuden a orientar e informarse a los clientes que visitan el lugar como pueden ser imágenes, objetos materiales y elementos característicos que definen la identidad cultural de la comunidad.

Las cabañas, el área común y la recepción en su parte exterior, interior y pasillos contarán con decoraciones de imágenes de flora, fauna y materiales culturales como cerbatana, shigras, churos, etc.

El entorno de las cabañas y los senderos de las mismas se decorarán con plantas ornamentales y medicinales.

#### **iv. Tipología de la construcción**

##### **✓ Cabaña para 8 pax**

En un albergue tradicional de una sola planta, ocupa un área de 684 m<sup>2</sup>. Los materiales que se empleará son característicos de la zona tales como: paja toquilla, madera cuadrada de laurel, canelo, pinzha y caña guadua.

El techo por la parte interior será forrado de madera y en la parte exterior será impermeabilizado con chova y paja toquilla, las paredes y el piso serán forrados y cubiertos con madera tratada (tabla o duelas), el baño será de construcción mixta, sobre el piso entablado se fundirá un cimiento y se levantará las paredes con bloques y finalmente serán recubiertas con baldosa.

La cabaña tendrá 4 habitaciones dobles, cada uno con baño privado, 2 halls para colocar hamacas y sillas. Las dimensiones de la cabaña se especifican en el plano.

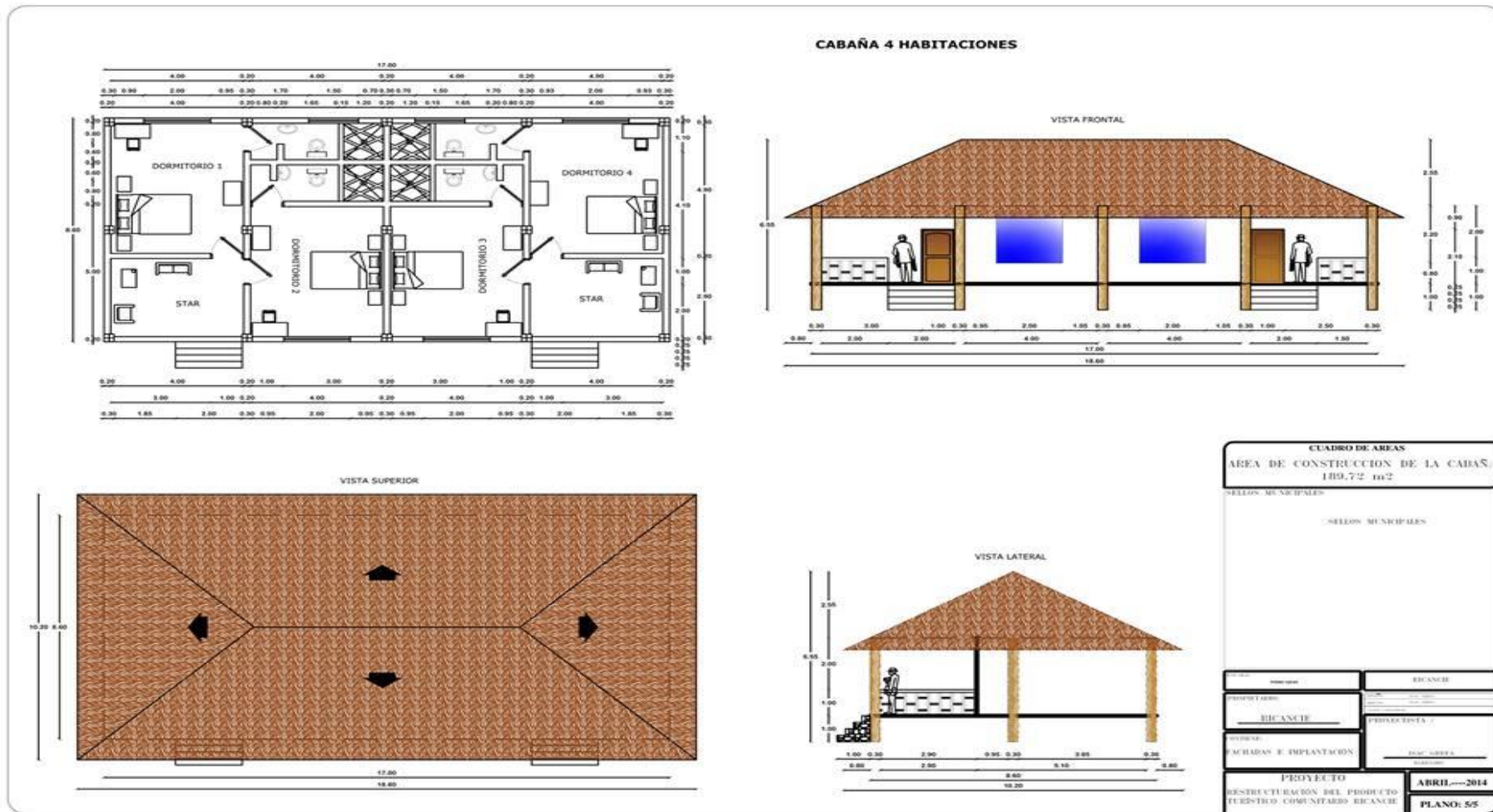


Gráfico N° 40. Plano cabaña general

## ✓ Presupuesto estimado para la implementación de la cabaña general

Cuadro N° 104. Presupuesto construcción cabaña general

No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>						
1	MT1	Limpieza manual del terreno	m2	0,61	146,20	89,47
2	MT2	Replanteo y nivelación	m2	1,02	146,20	149,12
3	MT3	Excavación plintos y cimientos	m3	4,79	15,00	71,91
4	MT4	Desalojo de material	m3	2,24	8,00	17,88
<b>ESTRUCTURA</b>				0,00		
5	EST1	Replanteo H.S. 140 kg/cm2	m3	39,42	2,30	90,67
6	EST2	Madera cuadrada tratada	m3	40,44	90,00	3.639,87
7	EST3	Plintos H.S f'c=210 kg/cm2	m3	96,19	15,00	1.442,92
8	EST4	Hormigón en escaleras f'c=210 kg/cm2 (incluye encofrado)	m3	168,26	4,00	673,03
<b>MAMPOSTERIA</b>				0,00		
9	M1	Mampostería mixta bloque(mortero 1:6)/ madera	m2	11,65	76,90	895,50
10	M2	Caja de revisión 60cm*60cm	U	36,81	2,00	73,61
<b>ACABADOS MAMPOSTERIA</b>				0,00		
11	EN1	Enlucido vertical (mortero 1:6)	m2	5,67	76,90	435,98
<b>PISOS</b>				0,00		
12	P1	Madera tratada	m2	10,08	146,20	1.473,84
<b>CUBIERTA</b>				0,00		
13	C1	Cubierta de Paja Toquilla incluye chova	m2	22,10	138,00	3.049,80
<b>CARPINTERIA METAL MADERA</b>				0,00		
14	CMM1	Cerradura llave – seguro	U	15,81	8,00	126,48
15	CMM2	Puerta de Madera laurel	U	102,00	4,00	408,00

16	CMM3	Puerta de madera laurel baño	U	76,50	4,00	306,00
17	CMM4	Ventana de madera y malla extra fina	m2	25,50	16,30	415,65
<b>RECUBRIMIENTOS</b>				0,00		
18	R2	Azulejo de paredes duchas	m2	14,23	34,00	483,79
<b>INSTALACIONES HIDRO SANITARIAS</b>				0,00		
19	AS1	Tubería PVC 4"	m	6,16	14,00	86,28
20	AS2	Puntos de agua	pto	14,03	12,00	168,30
21	AS3	Pieza sanitaria Inodoro blanco	u	84,92	4,00	339,66
22	AS4	Pieza sanitaria lavamanos blanco	u	56,25	4,00	225,01
23	AS5	Tubería de H.Simple de 150mm	m	4,90	50,00	244,80
24	AS6	Tubería PVC 3"	m	4,96	16,00	79,42
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS Y ESPECIALES</b>				0,00		
25	IE1	Tubería conduit 1/2 plg	m	3,32	70,00	232,05
26	IE2	Caja térmica general electric	U	42,50	2,00	85,00
27	IE3	Iluminación	pto	32,53	12,00	390,35
28	IE4	Tomacorrientes doble polarizado exe.	U	35,03	14,00	490,40
29	IE5	Acometida principal eléctrica	m	4,23	50,00	211,65
					<b>TOTAL SIN IVA:</b>	<b>\$16.396,46</b>
<b>IVA 12%</b>					<b>IVA 12%</b>	<b>\$1.967,58</b>
<b>TOTAL CONSTRUCCIÓN INCLUIDO IVA 12%</b>					<b>TOTAL CON IVA:</b>	<b>\$18.364,04</b>

✓ **Cabaña matrimonial (4 pax)**

Construcción con características tradicionales de una sola planta, ocupa un área de 72 m<sup>2</sup>. Los materiales y técnicas que se emplearan en la construcción son similares a los enlistados de la cabaña para 8 pax (**ver cabaña de 8 pax**).

La cabaña tendrá 2 habitaciones matrimoniales, cada una con baño privado, 1 hall con mobiliario necesario. Las dimensiones de la cabaña se especifican en el plano.

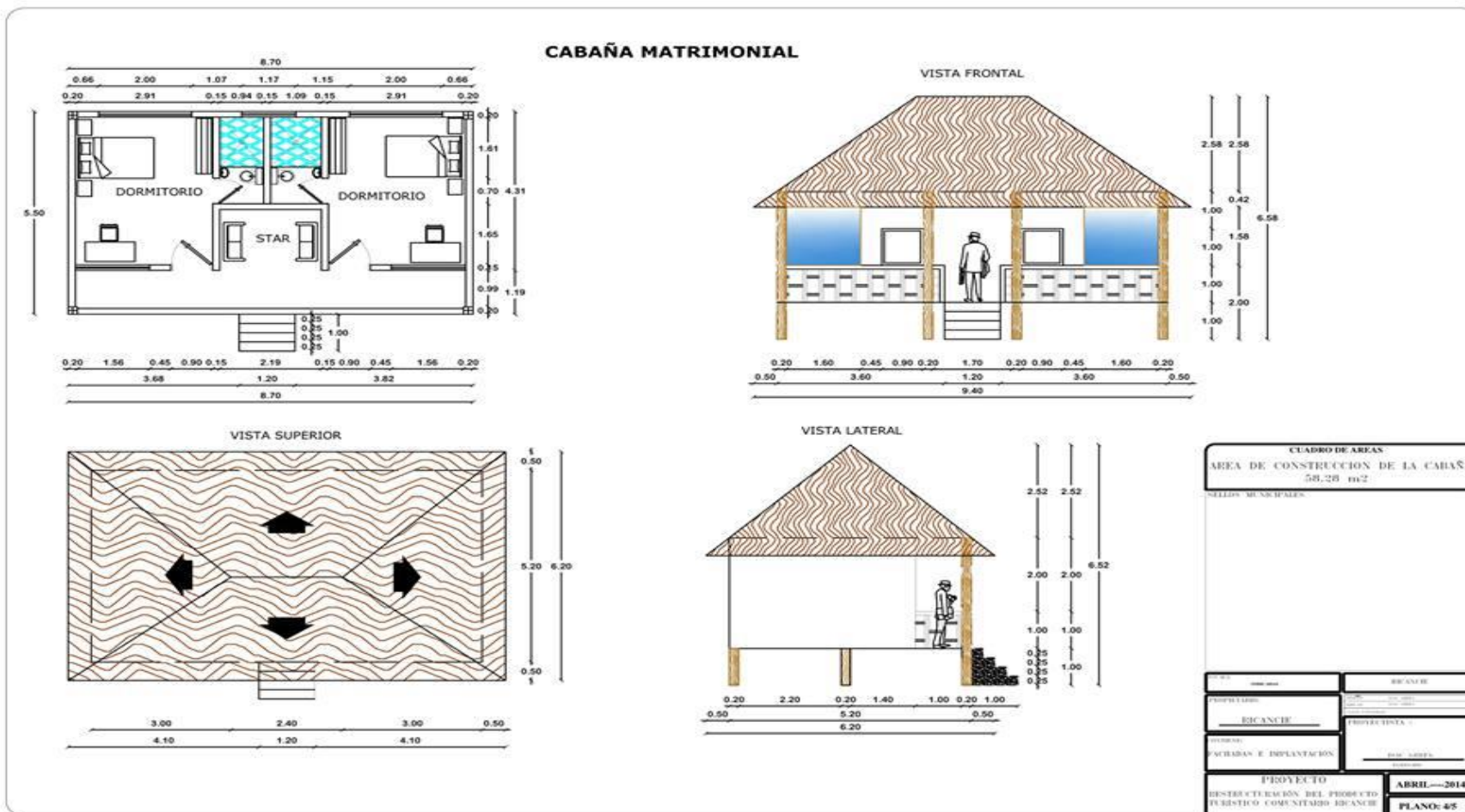


Gráfico N° 41. Plano cabaña matrimonial

## ✓ Presupuesto estimada para la construcción de la cabaña matrimonial

Cuadro N° 105. Presupuesto implementación cabaña matrimonial

No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>						
1	MT1	Limpieza manual del terreno	m2	0,61	45,24	27,69
2	MT2	Replanteo y nivelación	m2	1,02	45,24	46,14
3	MT3	Excavación plintos y cimientos	m3	4,79	9,00	43,15
4	MT4	Desalojo de material	m3	2,24	5,00	11,18
<b>ESTRUCTURA</b>				0,00		
5	EST1	Replanteo H.S. 140 kg/cm2	m3	39,42	0,35	13,80
6	EST2	Madera cuadrada tratada	m3	40,44	40,00	1.617,72
7	EST3	Plintos H.S f'c=210 kg/cm2	m3	96,19	9,00	865,75
8	EST4	Hormigón en escaleras f'c=210 kg/cm2 (incluye encofrado)	m3	168,26	0,60	100,95
<b>MAMPOSTERIA</b>				0,00		
9	M1	Mampostería mixta bloque(mortero 1:6)/ madera	m2	11,65	33,20	386,61
10	M2	Caja de revisión 60cm*60cm	U	36,81	2,00	73,61
<b>ACABADOS MAMPOSTERIA</b>				0,00		
11	EN1	Enlucido vertical (mortero 1:6)	m2	5,67	33,20	188,23
<b>PISOS</b>				0,00		
12	P1	Contra Madera tratada	m2	10,08	45,24	456,06
<b>CUBIERTA</b>				0,00		
13	C1	Cubierta de Paja Toquilla incluye chova	m2	22,10	45,89	1.014,17
<b>CARPINTERIA METAL MADERA</b>				0,00		
14	CMM1	Cerradura llave – seguro	U	15,81	4,00	63,24
15	CMM2	Puerta de Madera laurel	U	102,00	2,00	204,00



No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
16	CMM3	Puerta de madera laurel baño	U	76,50	2,00	153,00
17	CMM4	Ventana de madera y malla extra fina	m2	25,50	14,24	363,12
<b>RECUBRIMIENTOS</b>					0,00	
18	R2	Azulejo de paredes duchas	m2	14,23	24,96	355,16
<b>INSTALACIONES HIDRO SANITARIAS</b>					0,00	
19	AS1	Tubería PVC 4"	m	6,16	14,00	86,28
20	AS2	Puntos de agua	pto	14,03	6,00	84,15
21	AS3	Pieza sanitaria Inodoro blanco	u	84,92	2,00	169,83
22	AS4	Pieza sanitaria lavamanos blanco	u	56,25	2,00	112,51
23	AS5	Tubería de H.Simple de 150mm	m	4,90	25,00	122,40
24	AS6	Tubería PVC 3"	m	4,96	16,00	79,42
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS Y ESPECIALES</b>					0,00	
25	IE1	Tubería conduit 1/2 plg	m	3,32	70,00	232,05
26	IE2	Caja térmica general electric	U	42,50	2,00	85,00
27	IE3	Iluminación	pto	32,53	12,00	390,35
28	IE4	Tomacorrientes doble polarizado exe.	U	35,03	14,00	490,40
29	IE5	Acometida principal eléctrica	m	4,23	50,00	211,65
					<b>TOTAL SIN IVA:</b>	<b>\$8.047,62</b>
<b>IVA 12%</b>					<b>IVA 12%</b>	<b>\$965,71</b>
<b>TOTAL CONSTRUCCIÓN INCLUIDO IVA 12%</b>					<b>TOTAL CON IVA:</b>	<b>\$9.013,33</b>

### ✓ Equipamiento

El equipamiento necesario para garantizar un servicio de calidad se detalla a continuación de acuerdo a los parámetros establecidos en el Manual de Calidad de Centros de Turismo Comunitario (Feptce, 2007) para los servicios que brinda la planta turística, específicamente para las áreas de hospedaje y alimentación.

### ✓ Habitaciones

Las habitaciones dobles contarán con dos camas de una plaza y sus respectivos colchones, sábanas, cobijas, toldos, toallas, almohadas; un velador por cama, una mesa pequeña de madera con silla y un closet sencillo.

Cada una de las cabañas contará con 2 extintores de seguridad.

**Cuadro N° 106.** Equipamiento necesario de las habitaciones

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
<b>Muebles</b>			
Camas de 2.10m*2m	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Camas de 2.10m*1.20m	10	\$ 120.00	\$ 1200.00
Mesa 1m2	10	\$ 30.00	\$ 300.00
Sillas	20	\$ 17.00	\$ 340.00
Veladores	10	\$ 35.00	\$ 350.00
Armarios de ropa	6	\$ 120.00	\$ 720.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 3210.00</b>
<b>Accesorios</b>			
Colchones de dos plazas	2	\$ 180.00	\$ 360.00
Colchones de una plaza	10	\$ 140.00	\$ 1400.00
Juego de sábanas para colchones de una plaza	20	\$ 22.00	\$ 440.00
Juego de sábanas para colchones de dos plazas	4	\$ 22.00	\$ 88.00
Cobijas	24	\$ 20.00	\$ 480.00
Almohadas + fundas	14	\$ 5.00	\$ 70.00
Armadores	6 docenas	\$ 8.00	\$ 48.00

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Basureros	6	\$ 5.00	\$ 30.00
Toldos	12	\$ 20.00	\$ 240.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 3156.00</b>
<b>Sala de estar</b>			
Hamacas	10	\$ 20.00	\$ 200.00
Perezosas	6	\$ 45.00	\$ 270.00
Envase de agua	4	\$ 23.00	\$ 92.00
Sillas	4	\$ 17.00	\$ 68.00
Extintor de incendios	3	\$ 85.00	\$ 255.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 885.00</b>
<b>Decoración</b>			
Fotos/cuadros de los atractivos del lugar	13	\$ 5.00	\$ 65.00
Artesanías (cerbatana, churos, canastos, etc.)	9	\$ 10.00	\$ 90.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 155.00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 7406.00</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>\$ 740.60</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 8146.60</b>

### b) Área múltiple

Es el área de ingreso a la planta turística, la misma que estará distribuido en cuatro sub áreas. La primera tendrá para la atención y registro de clientes y dispondrá del mobiliario necesario, se decorará con materiales de la zona y se proporcionará de la información necesaria de los atractivos y de la comunidad.

La segunda sala será designada para la exposición y venta de artesanías elaboradas en la comunidad, contará con el mobiliario necesario, herramientas y equipos adecuados para la elaboración de artesanías.

El tercer espacio será destinado para una bodega de menaje.

El cuarto espacio es área del personal, contará con mobiliario necesario para dos personas. Los detalles del área múltiple esta especificada en el plano.

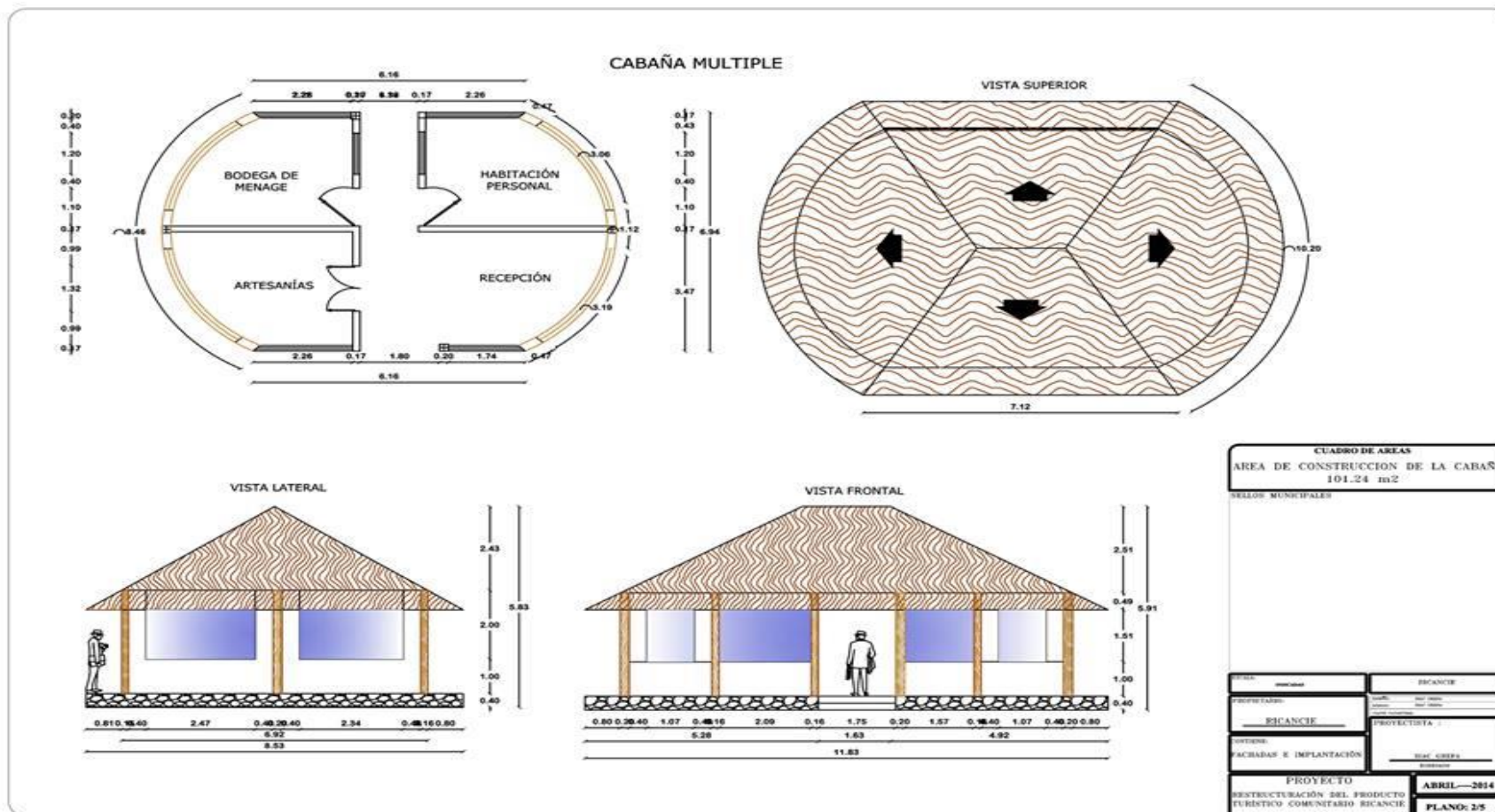


Gráfico N° 42. Plano área múltiple

**i. Presupuesto estimado para la implementación de la cabaña múltiple**

**Cuadro N° 107.** Presupuesto de construcción cabaña múltiple

No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>						
1	MT1	Limpieza manual del terreno	m2	0,61	65,93	40,35
2	MT2	Replanteo y nivelación	m2	1,02	65,93	67,25
3	MT3	Excavación plintos y cimientos	m3	4,79	12,00	57,53
4	MT4	Desalojo de material	m3	2,24	8,00	17,88
<b>ESTRUCTURA</b>				0,00		
5	EST1	Replanteo H.S. 140 kg/cm2	m3	39,42	16,48	649,69
6	EST2	Cimientos H. Ciclopeo f'c=180 kg/cm2 60% hormigón 40% piedra bola	m3	40,44	26,37	1.066,48
7	EST3	Plintos de pambil	u	35,00	12,00	420,00
8	EST4	Hormigón en escaleras f'c=210 kg/cm2 (incluye encofrado)	m3	168,26	0,13	21,87
<b>PISOS</b>				0,00		
9	P1	Contrapiso H.S f'c=180 kg/cm2 e=6cm	m2	10,08	65,93	664,64
10	P2	Masillado de pisos (1:3)	m2	4,76	65,93	313,83
<b>CUBIERTA</b>				0,00		
11	C1	Cubierta de Paja Toquilla incluye chova	m2	22,10	65,00	1.436,50
<b>CARPINTERIA METAL MADERA</b>				0,00		
12	CMM1	Cerradura llave – seguro	U	15,81	3,00	47,43
13	CMM2	Puerta de Madera laurel	U	102,00	3,00	306,00
14	CMM3	Ventana de madera y malla extra fina	m2	25,50	12,64	322,32
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS Y ESPECIALES</b>				0,00		
15	IE1	Tubería conduit 1/2 plg	m	3,32	150,00	497,25
16	IE2	Caja térmica general electric	U	42,50	1,00	42,50

No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
17	IE3	Iluminación	pto	32,53	31,00	1.008,41
18	IE4	Tomacorrientes doble polarizado exe.	U	35,03	15,00	525,43
19	IE7	Acometida principal eléctrica	m	4,23	100,00	423,30
					<b>TOTAL SIN IVA:</b>	<b>\$7.928,67</b>
<b>IVA 12%</b>					<b>IVA 12%</b>	<b>\$951,44</b>
<b>TOTAL CONSTRUCCIÓN CABAÑA PRINCIPAL</b>					<b>TOTAL CON IVA:</b>	<b>\$8.880,11</b>

**Cuadro N° 108.** Equipamiento del área múltiple (Recepción)

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Muebles y enseres</b>			
Escritorio	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Mueble/computadora	1	\$ 45.00	\$ 45.00
Sillas/oficina	3	\$ 20.00	\$ 60.00
Banca artesanal	1	\$ 60.00	\$ 60.00
Archivadora	1	\$ 70.00	\$ 70.00
Buzón de sugerencias	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Libro de comentarios	1	\$ 15.00	\$ 15.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 375.00</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>			
Computadora	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Impresora	1	\$ 120.00	\$ 120.00
Calculadora	1	\$ 17.00	\$ 17.00
Extintor de incendios	1	\$ 85.00	\$ 85.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 722.00</b>
<b>Materiales de oficina</b>			
Resma de papel bon	3	\$ 5.00	\$ 15.00
Carpetas	20	\$ 0.30	\$ 6.00
Perforadora	1	\$ 3.00	\$ 3.00
Grapadora	1	\$ 4.50	\$ 4.50
Caja esfero	1	\$ 5.00	\$ 5.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 33.00</b>
<b>Decoración</b>			
Collage de los atractivos, flora y fauna	3	\$ 25.00	\$ 75.00
Cuadros de pintura local	2	\$ 20.00	\$ 40.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 115.00</b>
<b>Sala artesanal</b>			
<b>Muebles y enseres</b>			
Mesas	1	\$ 60.00	\$ 60.00
Percha	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Mostradores/vitrina	2	\$ 80.00	\$ 160.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 270.00</b>
<b>Materiales y equipos</b>			
Pita	1	\$ 20.00	\$ 20.00
Semillas silvestres	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Taladro manual	2	\$ 15.00	\$ 30.00
Brocas caja	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Herramientas menores	1	\$ 25.00	\$ 25.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 90.00</b>

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
<b>Decoración</b>			
Artesanías (manillas, colgantes, shigras, cerbatanas, etc.)	1	\$ 500.00	\$ 500.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 500.00</b>
<b>Bodega</b>			
<b>Muebles y enseres</b>			
Anaqueles	2	\$ 35.00	\$ 70.00
Caja de madera para botas	1	\$ 25.00	\$ 25.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 95.00</b>
<b>Accesorios</b>			
Baldes de plástico	3	\$ 20.00	\$ 60.00
Escobas	5	\$ 3.50	\$ 17.00
Trapeadores	2	\$ 12.00	\$ 24.00
Recogedor de basura	3	\$ 3.50	\$ 10.50
Fundas de basura	15 docenas	\$ 2.00	\$ 30.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 141.50</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 2341.5</b>
<b>Imprevisto 10%</b>			<b>\$ 234.15</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2575.65</b>

✓ **Baños**

La planta turística cuenta con un baño por habitación y uno en el restaurante, cada uno de ellos constará de un inodoro, una ducha, un lavamanos, repisa, un espejo, cortina de baño, dispensador de jabón líquido, un basurero, soporte para el papel higiénico, ganchos para ropa.

**Cuadro N° 109.** Equipamiento de baños

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
<b>Accesorios</b>			
Espejos	6	\$ 5.00	\$ 30.00
Cortina de baño	6	\$ 8.00	\$ 48.00
Toalla grande	24 juegos de tres piezas	\$ 25.00	\$ 600.00
Dispensador de jabón líquido	6	\$ 22.00	\$ 132.00
Dispensador de shampoo	6	\$ 22.00	\$ 132.00
Basureros	6	\$ 5.00	\$ 30.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 972.00</b>



DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
<b>Insumos</b>			
Jabón biodegradable	1 galón	\$ 32.00	\$ 32.00
Shampoo	1 galón	\$ 32.00	\$ 32.00
Papel higiénico	20	\$ 0.30	\$ 6.00
Desinfectante	1 galón	\$ 32.00	\$ 32.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 102.00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 1074.00</b>
<b>Imprevisto 10%</b>			<b>\$ 107.40</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1181.40</b>

### c) Área de alimentos y bebidas

Uno de los elementos básicos para brindar los servicios turísticos es la oferta de alimentos y bebidas, la misma que deben cumplir normas de calidad y contar con la infraestructura necesaria, a continuación se detallan las características de construcción, equipamiento necesario y las normas de calidad para fortalecer el servicio de alimentación.

#### i. Tipología de construcción

##### ✓ Cocina-restaurante (24 plazas)

La cocina-restaurante ocupará un área de 88 m<sup>2</sup>, de las cuales se distribuirá de la siguiente manera, 64 m<sup>2</sup> área de comensales, 15 m<sup>2</sup> área cocina, 5.4 m<sup>2</sup> bodega de alimentos y un baño. El área de comensales constará de 6 mesas cada uno con cuatro sillas, con una capacidad de 24 pax; en el centro del restaurante se construirá una tullpa (cocina de leña) para encender fogatas y realizar la ceremonia de guayusa.

Las dimensiones de la concina-restaurante se detallan en el plano.

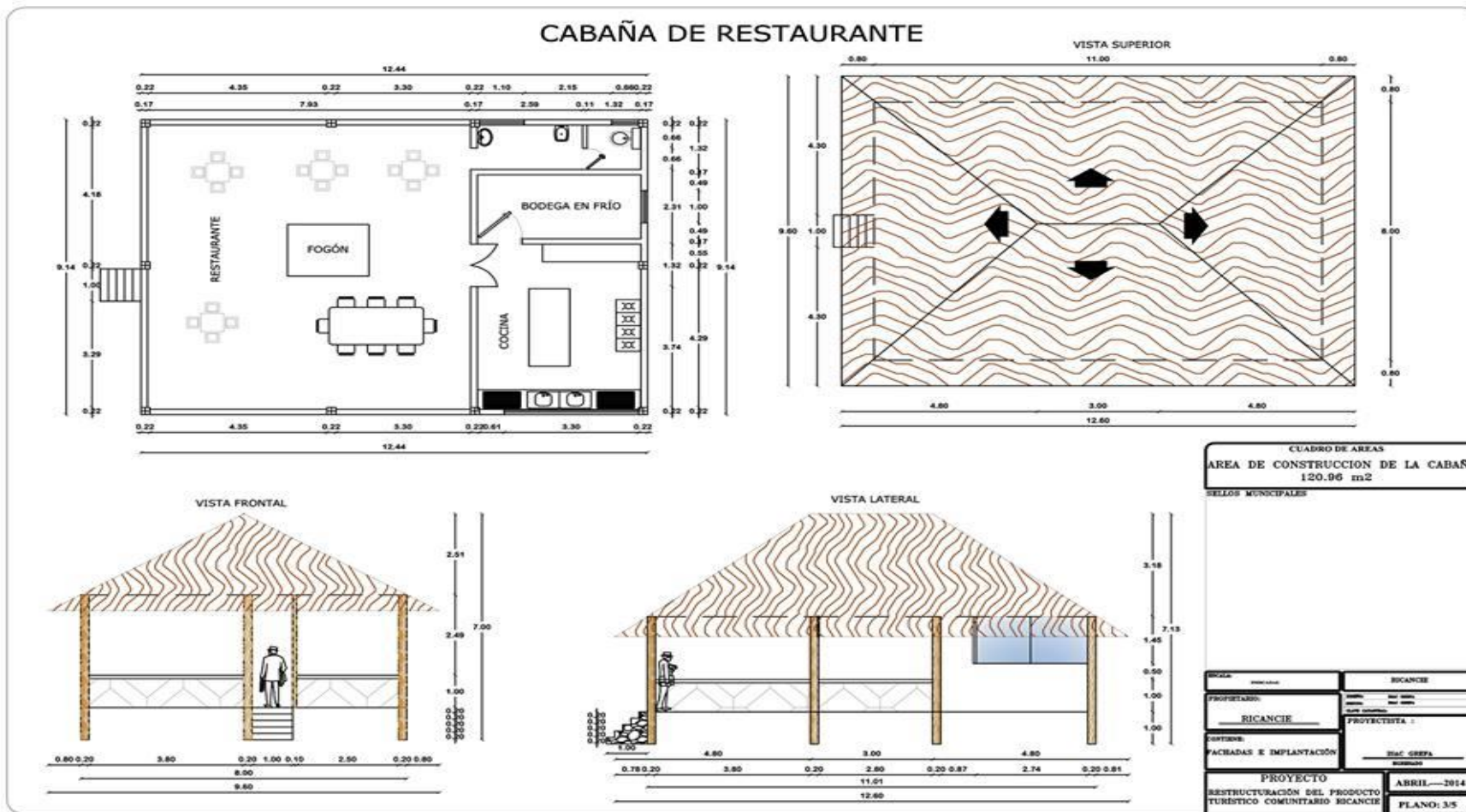


Gráfico N° 43. Plano cocina-restaurante

## ✓ Presupuesto estimada para la construcción del restaurante

Cuadro N° 110. Presupuesto de implementación del restaurante

No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>						
1	MT1	Limpieza manual del terreno	m2	0,61	120,96	74,03
2	MT2	Replanteo y nivelación	m2	1,02	120,96	123,38
3	MT3	Excavación plintos y cimientos	m3	4,79	12,00	57,53
4	MT4	Desalojo de material	m3	2,24	8,00	17,88
<b>ESTRUCTURA</b>				0,00		
5	EST1	Replanteo H.S. 140 kg/cm2	m3	39,42	0,57	22,47
6	EST2	Madera cuadrada tratada	m3	40,44	40,00	1.617,72
7	EST3	Plintos H.S f'c=210 kg/cm2	m3	96,19	10,00	961,95
8	EST4	Hormigón en escaleras f'c=210 kg/cm2 (incluye encofrado)	m3	168,26	0,50	84,13
<b>MAMPOSTERIA</b>				0,00		
9	M1	Mampostería mixta bloque(mortero 1:6)/ madera	m2	11,65	28,40	330,72
10	M2	Caja de revisión 60cm*60cm	U	36,81	2,00	73,61
<b>ACABADOS MAMPOSTERIA</b>				0,00		
11	EN1	Enlucido vertical (mortero 1:6)	m2	5,67	28,40	161,01
<b>PISOS</b>				0,00		
12	P1	Contra piso madera tratada	m2	10,08	88,00	887,13
<b>CUBIERTA</b>				0,00		
13	C1	Cubierta de Paja Toquilla incluye chova	m2	22,10	83,16	1.837,84
<b>CARPINTERIA METAL MADERA</b>				0,00		
14	CMM1	Cerradura llave – seguro	U	15,81	3,00	47,43
15	CMM2	Puerta de Madera laurel	U	102,00	2,00	204,00

No.	ITEM	RUBRO	U	P.UNITARIO	CANTIDAD	P.TOTAL
16	CMM3	Puerta de madera laurel baño	U	76,50	1,00	76,50
17	CMM4	Ventana de madera y malla extra fina	m2	25,50	3,48	88,74
<b>RECUBRIMIENTOS</b>					0,00	
18	R2	Azulejo de paredes duchas	m2	14,23	14,00	199,21
<b>INSTALACIONES HIDRO SANITARIAS</b>					0,00	
19	AS1	Tubería PVC 4"	m	6,16	14,00	86,28
20	AS2	Puntos de agua	pto	14,03	5,00	70,13
21	AS3	Pieza sanitaria Inodoro blanco	u	84,92	2,00	169,83
22	AS4	Pieza sanitaria lavamanos blanco	u	56,25	1,00	56,25
23	AS5	Tubería de H.Simple de 150mm	m	4,90	50,00	244,80
24	AS6	Tubería PVC 3"	m	4,96	16,00	79,42
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS Y ESPECIALES</b>					0,00	
25	IE1	Tubería conduit 1/2 plg	m	3,32	70,00	232,05
26	IE2	Caja térmica general electric	U	42,50	2,00	85,00
27	IE3	Iluminación	pto	32,53	12,00	390,35
28	IE4	Tomacorrientes doble polarizado exe.	U	35,03	14,00	490,40
29	IE5	Acometida principal eléctrica	m	4,23	50,00	211,65
					<b>TOTAL SIN IVA:</b>	<b>\$8.981,43</b>
<b>IVA 12%</b>					<b>IVA 12%</b>	<b>\$1.077,77</b>
<b>TOTAL CONSTRUCCION INCLUIDO IVA 12%</b>					<b>TOTAL CON IVA:</b>	<b>\$10.059,20</b>

✓ **Equipamiento**

El área de cocina dispondrá de equipos y muebles necesarios distribuidos de manera técnica para mayor comodidad del personal de la preparación de alimentos. Además contará con una bodega de insumos.

El área de comensales contará con 6 juegos de mesas de madera y 4 sillas cada uno, 1 dispensador de agua, 1 buzón de sugerencias y 1 extintor de seguridad.

**Cuadro N° 111.** Equipamiento de la cocina-restaurante

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Cocina</b>			
<b>Equipos de cocina</b>			
Refrigerador Indurama	1	\$ 750.00	\$ 750.00
Congelador Indurama	1	\$ 700.00	\$ 700.00
Mesón multiuso de hierro inoxidable	1	\$ 596.00	\$ 596.00
Cocina industrial 4 quemadores	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Horno	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Licuada oster	2	\$ 120.00	\$ 120.00
Batidora	1	\$ 30.00	\$ 30.00
Tanque de gas	3	\$ 48.00	\$ 144.00
Balanza eléctrica	1	\$ 185.00	\$ 185.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 2975.00</b>
<b>Mobiliario cocina</b>			
Anaqueles	2	\$ 60.00	\$ 120.00
Alacenas	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Tachos de basura (orgánico e inorgánico)	2	\$ 20.00	\$40.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 210.00</b>
<b>Utensillos de cocina</b>			
Ollas grandes	2	\$ 65.00	\$ 130.00
Ollas medianas	3	\$ 40.00	\$ 120.00
Ollas pequeñas	3	\$ 18.00	\$ 54.00
Sartén grande	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Juego de sartenes	1	\$ 52.00	\$ 52.00
Charol grande en aluminio	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Charol grande en	2	\$ 12.00	\$ 12.00

madera/corcho			
Juego de molde para cake	1	\$ 22.00	\$ 22.00
Juegos de cuchillos	1	\$ 35.00	\$ 35.00
Tabla de picar grande en plástico	1	\$ 9.00	\$ 9.00
Tabla de picar grande en madera	1	\$ 7.00	\$ 7.00
Cucharon grande	2	\$ 5.50	\$ 11.00
Cucharon mediano	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Pinza de ensalada	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Espátula grande	1	\$ 4.50	\$ 4.50
Espátula pequeña	1	\$ 2.50	\$ 2.50
Juego de colador en aluminio	1	\$ 15.00	\$ 15.00
Juego de colador en plástico	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Rallador	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Gaveta para legumbres	2	\$ 25.00	\$ 50.00
Exprimidor de limón en plástico	5	\$ 1.50	\$ 7.50
Azucareras grandes	1	\$ 8.00	\$ 8.00
Saleras grandes	1	\$ 8.00	\$ 8.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 606.50</b>
<b>Lencería de cocina</b>			
Manteles de cocina	5	\$ 12.00	\$ 60.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 60.00</b>
<b>Restaurante</b>			
<b>Mobiliario</b>			
Mesa familiar	1	\$ 80.00	\$ 80.00
Mesa pequeño	4	\$ 40.00	\$ 160.00
Sillas	24	\$ 17.00	\$ 408.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 648.00</b>
<b>Cubertería, cristalería, vajillas</b>			
Juego de cubiertos de 4 piezas	4	\$ 22.00	\$ 88.00
Juego de vasos de agua/jugo	3 docenas	\$ 15.00	\$ 45.00
Juego de vasos cervecedores	2 docenas	\$ 18.00	\$ 36.00
Juego de vajillas de 5 piezas	28	\$ 8.75	\$ 245.00
Juego de petit menor	6	\$ 3.50	\$ 21.00
Teteras acero inoxidable	6	\$ 11.00	\$ 66.00

Jarros para jugos en plásticos	6	\$ 8.00	\$ 48.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 549.00</b>
<b>Lencería comedor</b>			
Manteles de mesa grande	2	\$ 45.00	\$ 90.00
Manteles de mesa pequeña	8	\$ 25.00	\$ 200.00
Servilleta de mesa	72	\$ 3.00	\$ 216.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 506.00</b>
<b>Accesorios necesarios</b>			
Adornos de mesa	6	\$ 5.00	\$ 30.00
Porta cubiertos	6	\$ 3.00	\$ 18.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 48.00</b>
<b>Decoración</b>			
Objetos antiguos	4	-	-
Objetos artesanales	4	-	-
<b>Subtotal</b>			<b>-</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 5602.5</b>
<b>Imprevisto 10%</b>			<b>\$ 560.25</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 6162.75</b>

#### ✓ **Decoración**

El ambiente interno del restaurante debe decorarse con objetos artesanales tales como: canastos, cestos, mukaguas, ollas de barro de tamaños pequeños que identifiquen a la cocina ancestral, las mismas que serán ubicadas en áreas específicas.

El ambiente externo será decorado con especies de plantas y flores nativas a su alrededor aprovechando los espacios entre los senderos y las cabañas de hospedaje.

#### ✓ **Prestación del servicio**

Los restaurantes de los CTCs tendrán personal capacitado en la preparación de platos típicos, nacionales e internacionales.

Cabe destacar que los centros de turismo comunitario ofrecen en su mayoría platos elaborados a base de productos locales, fortaleciendo la gastronomía típica en cada una de las comunidades.

Entre los principales platos típicos contamos con los siguientes: crema de verde (mazamorra), locro de yuca, maitos de pescado, etc. Los menús están incluidos en los paquetes turísticos, teniendo así un menú por día, razón por lo cual no es necesario contar con la cartilla de menús.

Los criterios que deben manejar al momento de la prestación del servicio de alimentación se encuentran especificados en el *Manual de prestación del servicio de alimentos y bebidas, manipulación y almacenamiento de alimentos*.

### e) Área guianza

Cada una de los centros de turismo comunitario filiales a la RICANCIE deberá contar al menos con dos guías nativos capacitados y con licencias vigentes. La RICANCIE deberá contar al menos con un guía especializado que domine varios idiomas extranjeros o al menos deberá tener contactos de guías con las características antes mencionadas.

Las características y normas que deben cumplir los guías se especifican en el *Manual de servicio de guianza*.

### i. Diseño de la credencial de guías

Los guías de las comunidades de la RICANCIE deben portar un credencial de identificación personal, donde se especifique los siguientes aspectos: nombres, apellidos, CTCs al que pertenece, tipo de licencia, una imagen y el logotipo de la RICANCIE. Las dimensiones de la credencial son las siguientes: 8.7\*5.4 cm.



**Gráfico N° 44.** Credencial de guías



✓ **Costo credencial**

**Cuadro N° 112.** Costo de credencial de guías

<b>DETALLE</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Impresión a full color laser, en tesling micado	8.7 cm de ancho*5.4 cm de alto	21	\$ 1,80	\$ 37,80
<b>Total</b>				<b>\$ 37,80</b>

✓ **Equipamiento necesario para el servicio de guianza**

Cada uno de los guías o la comunidad deberá contar con los siguientes equipos e instrumentos.

**Cuadro N° 113.** Equipos para el área de servicio

<b>EQUIPO E INSTRUMENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Linternas (2 por guía)	14	\$ 15.00	\$ 210.00
Botas de caucho	14	\$ 7.00	\$ 98.00
Mochila de excursión/shigra	7	\$ 35.00	\$ 245.00
Binoculares	14	\$ 80.00	\$ 1120.00
Mapa del lugar	7	\$ 5.00	\$ 35.00
Botiquín de primeros auxilios	7	\$ 30.00	\$ 245.00
Machete	7	\$ 12.00	\$ 84.00
Cuerda	7	\$ 15.00	\$ 105.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2142.00</b>

**f) Área del Jardín Etnobotánico**

**i. Características**

El jardín etnobotánico brindará un ambiente acogedor alrededor de las instalaciones de la planta turística, facilitando el aprendizaje y la concientización de las propiedades de las plantas y flores nativas, tanto a los visitantes y como a la misma población local lo que ayudará a valorizar y fortalecer la práctica de la medicina ancestral de la cultura kichwa.

El jardín etnobotánico constará de plantas medicinales más comunes, plantas ornamentales representativas del lugar y algunos arbustos frutales. La distribución del jardín botánico se ajustará a los espacios que se encuentran entre los senderos que conectan a las cabañas. Contará con 6 áreas, de las cuales 4 áreas de plantas medicinales y 2 áreas ornamentales.

En el siguiente cuadro se detalla las plantas medicinales y ornamentales, que ocuparan en cada una de las áreas.

**Cuadro N° 114.** Asignación de plantas medicinales y ornamentales por áreas

<b>ÁREA MEDICINAL</b>		
<b>DENOMINACIÓN DEL ÁREA</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Sacha jambi 1	La parte central constará de las siguientes plantas: Guayusa y guantug  En los alrededores se ubicarán plantas de: jengibre, tabaco de monte, anís de monte, amarum caspi, ajo de monte, ortiga, chiriguayusa	Constará de dos zonas de plantación, en la parte central como arbustos frutales o medicinales, en los alrededores las plantas medicinales de tamaño menor. Las plantas de las áreas coincidirán en forma de cruz, teniendo así: área de sacha jambi 1 con la 4, área sacha jambi 2 con la 3 (ver diseño).
Sacha jambi 2	Parte central constara de las siguientes plantas: Canela, yutzo  En los alrededores se ubicarán plantas de: hierba luisa, chugriyuyo, verbena, ayahusca, curare, huaira panga, curarina	
Sacha jambi 3	Parte central constara de las siguientes plantas: Pumarosa, caña agria  En los alrededores de las siguientes: hierba luisa, chugriyuyo, verbena, ayahusca, curare, huaira panga, curarina	
Sacha jambi 4	Parte central constara de las siguientes plantas: Guantug, achiote  En los alrededores se	

	ubicarán plantas de: jengibre, tabaco de monte, anís de monte, amarum caspi, ajo de monte, ortiga, chiriguayusa	
<b>ÁREA ORNAMENTAL</b>		
DENOMINACIÓN DEL ÁREA	UBICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Sacha sisas 1	Parte central constará de las siguientes plantas: Heliconias En los alrededores se ubicarán plantas de heliconias, marpindug, cresta de gallo, cucardas, anturio, achira y sani papa.	En las dos áreas coincidirán las plantas ornamentales, excepto las que estarán en el centro.
Sacha sisas 2	Parte central constara de las siguientes plantas: cresta de gallo En los alrededores se ubicarán plantas de: achiote, guantug, yutzo, puma rosa, guayusa, papa china y canela.	

## ii. Diseño del jardín etnobotánico

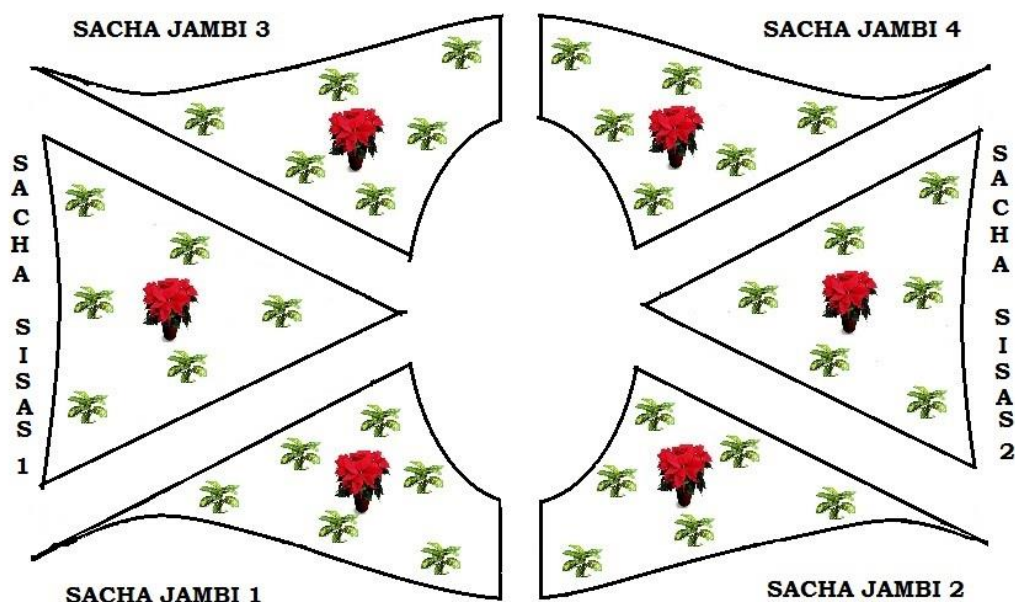


Gráfico N° 45. Diseño del jardín etnobotánico

**Cuadro N° 115.** Lista de plantas medicinales y ornamentales

<b>PLANTAS MEDICINALES</b>		
<b>NOMBRE COMÚN</b>	<b>FAMILIA</b>	<b>NOMBRE CIENTÍFICO</b>
Ajo de monte	Bignoniácea	<i>Mansoa alliacea</i>
Hierba luisa	Poaceae	<i>Cymbopogon citratus</i>
Verbena	Verbenaceae	<i>Verbena officinalis L.</i>
Curarina	Menispermaceae	<i>Cissampelos pareira</i>
Chugriyuyo	Crassulaceae	<i>Bryophyllum pinnatum</i>
Caña agria	Zingiberáceas	<i>Costus spicatus</i>
Ortiga	Urticaceae	<i>Urtica dioica L.</i>
Ayaguasca	Malpighiaceae	<i>Banisteriopsis caapi (Spruce ex Griseb) Morton</i>
Curare	Menispermaceae	<i>Chondrodendron tomentosum</i>
Chiriguayusa	Solanaceae	<i>Brunfelsia grandiflora</i>
Amarun caspi	.....	.....
Jengibre	Zingiberácea	<i>Zingiber officinale</i>
Huairachina panga	Poaceae	<i>Phyllostachys aurea</i>
Tabaco de monte	Solanaceae	<i>Nicotiana rustica</i>
Anís de monte	Umbelíferas	<i>Anisum vulgare</i>
<b>PLANTAS ORNAMENTALES/ARBUSTOS FRUTALES</b>		
<b>NOMBRE COMÚN</b>	<b>FAMILIA</b>	<b>NOMBRE CIENTÍFICO</b>
Heliconias	Heliconiaceae	<i>Heliconia wagneriana</i>
Marpindug	Liliaceae	<i>Cordyline fruticosa</i>
Cresta de gallo	Amaranthaceae	<i>Celosia argentea var. Cristata</i>
Cucardas	Malvácea	<i>Hibiscus rosa-sinensis</i>
Anturio	Araceae	<i>Anthurium nymphaeifolium</i>
Achira	Cannaceae	<i>Canna indica</i>
Sani papa	Dioscoreaceae	<i>Dioscorea trifida</i>
Papa china	Araceae	<i>Colocasia esculenta</i>
Achiote	Bixaceae	<i>Bixa Orellana</i>
Guantug	Solanaceae	<i>Brugmansia sanguínea</i>
Yutzo	Fabaceae	<i>Calliandra subnervasa</i>
Puma rosa	Myrtaceae	<i>Eugenia jambos</i>
Guayusa	Aquifoliaceae	<i>Ilex guayusa</i>
Canela	Lauraceae	<i>Cinnamomum zeylanicum breyne</i>

### iii. Decoración

#### Ambiente interno

El sendero que permitirá el desplazamiento dentro del área del jardín etnobotánico será amplio (ancho: 1.50m), a los lados del sendero estarán colocados con piedras de tamaños medianos y pintadas de color blanco para que tenga un mejor contraste. Cada uno de las áreas contará con una denominación, las plantas integrantes del jardín botánico serán identificadas mediante una tabla informativa, donde constará nombre científico, nombre común y el uso.

#### Medios para el jardín etnobotánico

##### ✓ Preparación del terreno

##### ✓ Costos de preparación del área

**Cuadro N° 116.** Costos de preparación del terreno

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Desbroce del área	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Trazado	1	\$ 20.00	\$ 20.00
<b>Total</b>			<b>\$ 70.00</b>

##### ✓ Insumos, herramientas y equipos para el jardín etnobotánico

##### ✓ Insumos

**Cuadro N° 117.** Insumos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total plantas medicinales	18	\$ 0.50	\$ 9.00
Total plantas ornamentales	12	\$ 0.50	\$ 6.00
<b>Total</b>			<b>\$ 15.00</b>

✓ **Herramientas y equipos**

**Cuadro N° 118.** Herramientas y equipos

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Palas	2	\$ 20.00	\$ 40.00
Pico	2	\$ 20.00	\$ 40.00
Machete	2	\$ 15.00	\$ 30.00
Tijera de podar	1	\$ 35.00	\$ 35.00
<b>Total</b>			<b>\$ 145.00</b>

✓ **Diseño de señaléticas para el jardín etnobotánico**

**Señalética informativa:** Para la identificación de las plantas se colocaran letreros que contengan información relevante de las especies, como nombre científico y nombre común.

✓ **Diseño letrero informativo****Cuadro N° 119.** Letrero informativo

<b>Nombre del proyecto:</b> RICANCIE	<b>Ficha N° 01</b>
<b>Función:</b> Identificación de las especies de plantas medicinales y ornamentales	<b>Ubicación:</b> A lado de cada una de las plantas
<b>Letrero informativo</b>	
<b>Materiales</b>	
<b>Características técnicas</b> Letrero informativo de forma ovalada 0.50*0.20 m Tabla de madera resistente, donde se tallará los nombres comunes y científicos, el tamaño del texto puede variar de 0,27 a 0,40 m.	
<b>Mano de obra</b> Se trabajará con profesional carpintero	<b>Tiempo de ejecución</b> Para la construcción e implementación de los letreros se tomara un tiempo aproximado de 30 días laborables
<b>Leyenda:</b> Nombre Común <u>Nombre Científico</u>	<b>Precio por unidad</b> Acabado final del letrero \$

	15.00
<b>Mantenimiento:</b>	<b>Observaciones:</b>
Se dará un mantención trimestral de los letreros	El letrero será sostenida por un soporte de madera a una altura de 0.50m desde el suelo

### **g) Área de senderos**

En los senderos turísticos ya existentes en cada una de las comunidades de la RICANCIE, se propone el mejoramiento de las mismas con la implementación de la señalética turística orientativa, informativa, interpretativa y direccionales que permita mayor comodidad a los visitantes y el uso adecuado de los senderos, así como también la colocación de barandas de protección y escalinatas en el caso que sea necesario.

#### **i. Señalética orientativa**

El letrero orientativo se ubicará al comienzo de los senderos turísticos donde se especificarán el recorrido, los atractivos y las actividades que se puede realizar.

#### **ii. Señalética informativa-interpretativa**

Este tipo de señalética estará colocada para la identificación de los recursos naturales durante los recorridos, como árboles maderables con los nombres científicos y comunes, que permita una mejor interpretación al momento de realizar las actividades turísticas.

#### **iii. Señalética Direccional**

Las señaléticas direccionales se colocarán en los senderos donde exista cruce de caminos. Con fines de seguridad para evitar pérdida de turista en los senderos.

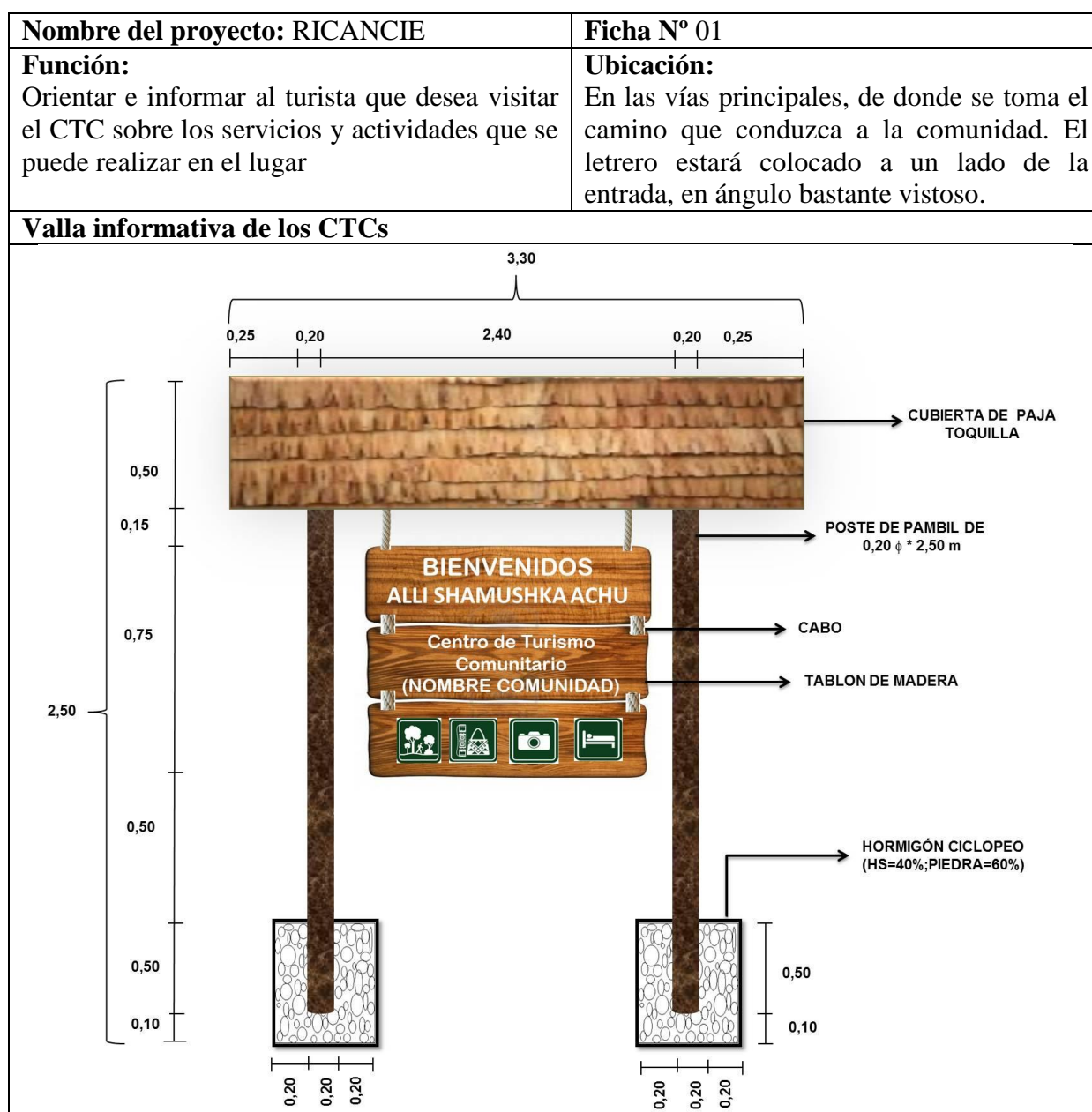


#### iv. Señalización en vías y senderos turísticos principales

Es necesario contar con una valla informativa del CTCs al ingreso (vía principal) de cada una de las comunidades de la RICANCIE, donde se especifiquen los servicios que ofertan, actividades, distancia, contactos para que se informe el visitante.

Además en la parte interna de las comunidades se debe contar con señalética orientativa al inicio de los senderos turísticos en cada uno de los CTCs.

**Cuadro N° 120.** Diseño de la valla informativa de los CTCs



<b>Materiales</b>		
Bases de hormigón, dos columnas de pambil tratada, techado en dos aguas de paja toquilla. El panel informativo es de madera tratada, encima de ella las letras e imágenes pintadas a mano.		
<b>Características técnicas</b>		
La base de hormigón 60*60cm, columnas de 2.40 m de alto, techo de 2.30m de largo por 1m de ancho, el panel informativo de 0.75m*2.00m.		
<b>Mano de obra</b>	<b>Tiempo de ejecución</b>	
Por un profesional carpintero, más un ayudante	20 días laborables para el acabado de la obra	
<b>Leyenda:</b>	<b>Presupuesto</b>	
El panel informativo tendrá datos tales como: bienvenida en dos idiomas local y oficial, el nombre del CTC, pictogramas de actividades que se puede realizar en la comunidad	<b>Precio por unidad</b>	<b>Precio</b>
	Postes de pambil	\$ 60.00
	Panel de madera	\$ 30.00
	Plintos de hormigón	\$ 40.00
	Pintura de panel, esmalte	\$ 55.00
	Estructura de techo	\$ 20.00
	Techo	\$ 20.00
	Extras	\$ 20.00
	Subtotal	\$ 245.00
	Mano de obra 25%	\$ 61.25
	Impuesto servicio profesional 12%	\$ 29.40
	<b>Total</b>	<b>\$ 335.65</b>
<b>Mantenimiento:</b>	<b>Observaciones:</b>	
Se requiere un mantenimiento constante del letrero.	Se utilizaran materiales acorde al medio	

**Cuadro N° 121.** Diseño del letrero orientativo para los senderos en los CTCs

<b>Nombre del proyecto:</b> RICANCIE	<b>Ficha N° 02</b>	
<b>Función:</b> Orientar al turista sobre las características del sendero, distancia de los atractivos.	<b>Ubicación:</b> Al inicio de cada uno de los senderos turísticos de los CTCs.	
<b>Letrero orientativo al inicio de los senderos en cada uno de los CTCs de RICANCIE</b>		
<p style="text-align: center;"><b>Letrero en este modelo</b></p>		
<b>Materiales</b>		
Bases de hormigón, dos columnas de pambil tratada, techado en dos aguas de paja toquilla. El panel informativo es de madera tratada, encima de ella las letras e imágenes pintadas a mano.		
<b>Características técnicas</b>		
La base de hormigón 60*60cm, columnas de 2.40 m de alto, techo de 2.30m de largo por 1m de ancho, el panel informativo de 0.75m*2.00m.		
<b>Mano de obra</b> Un profesional carpintero más un ayudante	<b>Tiempo de ejecución</b> 20 días laborables	
<b>Leyenda:</b>	<b>Presupuesto</b>	
El panel orientativo dispondrá de las siguientes informaciones: nombre del CTC, unas observaciones del recorrido, un mapa de la ruta identificando los atractivos y las distancias, pictogramas de las actividades que se puede realizar en el recorrido.	<b>Precio por unidad</b>	<b>Precio</b>
	Postes de pambil	\$ 60.00
	Panel de madera	\$ 30.00
	Plintos de hormigón	\$ 40.00
	Pintura de panel, esmalte	\$ 55.00
	Estructura de techo	\$ 20.00
	Techo	\$ 20.00
	Extras	\$ 20.00

	Subtotal	\$ 245.00
	Mano de obra 25%	\$ 61.25
	Impuesto servicio profesional 12%	\$ 29.40
	<b>Total</b>	<b>\$ 335.65</b>
<b>Mantenimiento:</b> Se requiere un mantenimiento constante del letrero.	<b>Observaciones:</b> Se construirá con materiales del entorno.	

**Cuadro N° 122.** Señalética direccional en los senderos

<b>Nombre del proyecto:</b> RICANCIE	<b>Ficha N° 03</b>	
<b>Función:</b> Orientar al turista en los senderos, para seguir el curso del camino	<b>Ubicación:</b> En los senderos donde exista cruces de caminos.	
<b>Letrero direccional en los senderos en cada uno de los CTCs de la RICANCIE</b>		
<b>Materiales</b> Se construirá en madera de canelo, estará conformado de dos piezas. La madera estará revestida con maderol.		
<b>Características técnicas</b> La tira soporte tendrá 1.50 m de alto por 0.15m de ancho, el letrero es de 0.45m de largo por 0.15m de ancho. La letra será tallada.		
<b>Mano de obra</b> Por un carpintero o artesano.	<b>Tiempo de ejecución</b> 5 días laborables para el terminado de toda la obra.	
<b>Leyenda:</b> El letrero tendrá una palabra que transmita el mensaje de avance.	<b>Presupuesto</b>	
	<b>Precio por unidad</b>	<b>Precio</b>
	Madera de canelo tratada	\$ 5.00
	Tallada de la letra	\$ 5.00
	Extras	\$ 10.00

	Subtotal	\$ 20.00
	Mano de obra 25%	\$ 5.00
	Impuesto servicio profesional 12%	\$ 2.40
	<b>Total</b>	<b>\$ 27.40</b>
<b>Mantenimiento:</b>	<b>Observaciones:</b>	
Se requiere un mantenimiento constante del letrero.	Se construirá con materiales del entorno.	

## **2. Estructuración técnica de los paquetes turísticos comunitarios**

Para la elaboración de los paquetes turísticos se trabajó según los datos obtenidos en el estudio de mercado del segmento internacional y la potencialidad turística de la zona, teniendo en consideración los siguientes aspectos: tienen mayor preferencia de estadía, de convivir con la población local y mayor capacidad de gasto. Se diseñó un paquete turístico por comunidad con una duración de 4 días y 3 noches para un número de 4 pax en adelante; y un paquete turístico integrador (circuito con 4 comunidades).

### **a. Paquete turístico 1**

#### **1) Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Convivencia cultural y espiritualidad
- ✓ **Código:** CTCM001
- ✓ **Duración:** 4 Días y 3 Noches
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Cultural y natural
- ✓ **Dificultad:** Baja
- ✓ **Idioma de guianza:** español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Machakuyaku

## **2) Itinerario**

### ***Día 1***

09:00 Recepción e información en la Oficina de la RICANCIE en la ciudad de Tena.

09:30 Salida en vehículo en dirección a la comunidad

10:15 Llegada, bienvenida y ubicación en las cabañas

10:30 Recorrido por la comunidad y la huerta de plantas medicinales.

13:00 Almuerzo

14:30 Elaboración de artesanías con materiales del medio

15:30 Deporte tradicional o favorito con jóvenes de la comunidad.

17:00 Baño en la piscina natural de Machakuyaku, que tiene poder curativo para enfermedades de la piel.

19:00 Cena

### ***Día 2***

05:00 Ceremonia de la guayusa

08:00 Desayuno

09:00 Caminata por el bosque secundario, observar los cultivos de la zona, hasta llegar a la cueva del Duende, donde aprenderá sus cuentos y leyendas.

13:00 Almuerzo

15:00 Visita al huerto de una familia, cosecha de la yuca y elaboración de la chicha, bebida tradicional de los kichwas, donde escuchará cuentos y leyendas de la comunidad.

19:00 Cena

### ***Día 3***

07:00 Desayuno

07:30 Caminata por el bosque secundario y primario hasta llegar a Hollín, donde podrán hacer pesca deportiva y observar búhos nocturnos.

12:00 Almuerzo en la selva

14:30 Retorno a las cabañas, donde aprenderá técnicas de supervivencia en la selva y trampas tradicionales.

19:00 Cena

20:00 Programa cultural de despedida, con danza y música tradicional.

***Día 4***

08:00 Desayuno

09:00 Caminata hasta la Cascada de las Latas, donde se podrán bañar.

11:00 Salida a Puerto Misahuallí, para la observación de monos capuchinos.

13:00 Almuerzo en Misahuallí

14:00 Regata en boyas (tubing) o canoa a motor hasta el Centro de rescate de animales KAMAK MAKI.

16:00 Salida de Misahuallí hasta Tena.

16:45 Evaluación del tour en la oficina de la RICANCIE

**a. Paquete turístico 2****i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Convivencia, salud y shamanismo
- ✓ **Código:** CTCRB002
- ✓ **Duración:** 4 Días y 3 Noches
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural y cultural
- ✓ **Dificultad:** Baja
- ✓ **Idioma de guianza:** Español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Río Blanco

**ii. Itinerario*****Día 1***

08:00 Recepción e información en la oficina de la RICANCIE en la ciudad de Tena.

08:30 Salida en vehículo hasta Punta de Ahuano

09:00 Recorrido en canoa hasta Misicocha.

09:30 Caminata por el sendero hasta la comunidad y las cabañas.

13:00 Almuerzo

15:00 Visita a la comunidad y a casas familiares donde aprenderá sobre la cultura kichwa.

16:00 Cosecha de la yuca y preparación de la chicha, bebida tradicional de los kichwas.

19:00 Cena

20:30 Ceremonia shamánica, limpieza y purificación e interpretación de la cosmovisión kichwa. Preparación de la ayahuasca (opcional).

### ***Día 2***

05:00 Ceremonia de la guayusa a las 5 de la mañana (opcional)

08:00 Desayuno

09:00 Caminata hasta llegar a la cascada de Amarun Paccha. En el camino, se podrá observar la flora y la fauna.

12:30 Almuerzo

14:30 Visita a huertos de plantas medicinales y observación de la preparación de medicinas. Baños a vapor con especies de plantas, cortezas y hojas medicinales (opcional).

16:00 Descanso

19:00 Cena

### ***Día 3***

08:00 Desayuno

09:00 Caminata hasta Río Blanco, donde se podrán observar piedras calizas.

11:00 Elaboración de trampas tradicionales y técnicas de supervivencia en la selva

13:00 Almuerzo

15:00 Observación de la elaboración de artesanías con materiales del medio

16:00 Baño en el río Huambunu, donde aprenderá técnicas de navegación en canoa tradicional

19:00 Cena

20:00 Noche de despedida, con danza y música tradicionales

### ***Día 4***

08:00 Desayuno

09:00 Visita a hueros familiares y participar del trabajo agrícola. Aprenderá sobre las técnicas tradicionales de siembra.

11:00 Práctica de deporte tradicional con la cerbatana

12:30 Almuerzo

13:30 Salida a Tena.

16:00 Evaluación del tour en la oficina de la RICANCIE



## **b. Paquete turístico 3**

### **i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Descanso y relajación
- ✓ **Código:** CTCRW003
- ✓ **Duración:** 4 Días y 3 Noches
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural y cultural
- ✓ **Dificultad:** Bajo
- ✓ **Idioma de guianza:** español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Runa Wasi

### **ii. Itinerario**

#### ***Día 1***

08:00 Bienvenida e información general en la oficina de la RICANCIE en la ciudad de Tena.

08:30 Salida en carro desde Tena hasta el Puerto Barrantilla.

10:00 Recorrido en canoa a motor hasta las cabañas.

10:30 Instalación en las cabañas y breve recorrido alrededor de las cabañas.

12:30 Almuerzo

14:00 Caminata por el bosque primario, donde aprenderá a cerca de plantas medicinales, hasta llegar al mirador natural de la isla Anaconda.

19:00 Cena

#### ***Día 2***

08:00 Desayuno

09:00 Visita a casas familiares y sus huertos. Práctica de la agricultura tradicional.

11:00 Preparación de la chicha de yuca, bebida tradicional de los kichwas.

13:00 Almuerzo

15:00 Visita al Centro de rescate de animales "El Amazónico".

19:00 Cena

***Día 3***

08:00 Desayuno

09:00 Visita al Centro de Desarrollo Infantil.

11:00 Al regreso, regata en boyas (tubing) por el río Arajuno hasta las cabañas.

13:00 Almuerzo

15:00 Deporte tradicional con la cerbatana

16:00 Elaboración de artesanías con materiales del medio.

19:00 Cena

***Día 4***

08:00 Desayuno

09:00 Elaboración de trampas tradicionales y técnicas de supervivencia en la selva.

12:30 Almuerzo

13:00 Recorrido en canoa tradicional, baño en el río Arajuno.

15:00 Salida hasta Tena.

16:30 Evaluación del tour en la oficina de la RICANCIE y despedida.

**c. Paquete turístico 4****i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Montaña, descanso e investigación científica
- ✓ **Código:** CTCCHU004
- ✓ **Duración:** 4 Días y 3 Noches
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural y científico
- ✓ **Dificultad:** Bajo
- ✓ **Idioma de guianza:** Español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Chuva Urku

## **ii. Itinerario**

### ***Día 1***

08:00 Bienvenida e información en la oficina de la RICANCIE en la ciudad de Tena.

80:30 Salida en vehículo hasta el puente del Río Arajuno

09:30 Recorrido en canoa a motor hasta la entrada a Chuva Urku

10:00 Caminata hasta las cabañas

12:00 Ubicación en las cabañas y breve recorrido por los alrededores de las cabañas

13:00 Almuerzo

14:00 Caminata hasta la cueva Supay Uktu, en el trayecto se observará la flora y la fauna y se escuchará los relatos de la leyenda sobre la cueva.

19:00 Cena

### ***Día 2***

05:00 Ceremonia de la guayusa a las cinco de la mañana (opcional).

08:00 Desayuno

09:00 Caminata por el bosque primario y ascenso al cerro Chuva Urku, un mirador natural sobre la cuenca del Río Napo y el Volcán Sumaco. En su trayecto podrá observar aves, monos chichicos, insectos, plantas medicinales y árboles gigantes.

12:30 Almuerzo en el cerro

13:00 Retorno a las cabañas

18:30 Cena

### ***Día 3***

08:00 Desayuno

09:00 Recorrido por las orillas del río Cusano (río arriba)

10:00 Retorno en balsa o canoa tradicional hasta las cabañas

13:00 Almuerzo

14:30 Práctica de supervivencia en la selva, elaboración de trampas de caza y pesca

16:00 Práctica de la pesca deportiva en el río Cusano

19:00 Cena

20:00 Cóctel de despedida, alrededor de la fogata, intercambio de presentes.

### ***Día 4***

08:00 Desayuno

08:30 Salida de las cabañas en dirección hasta el río Arajuno.

10:30 Recorrido en canoa a motor hasta el Centro de rescate de animales “El Amazónico”

13:30 Salida en canoa a motor hasta la Punta de Ahuano.

14:00 Almuerzo en Ahuano

15:00 Salida en carro hasta Tena.

16:00 Evaluación del tour y despedida en la oficina de la RICANCIE.

#### **d. Paquete turístico 5**

##### **i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Descanso y convivencia
- ✓ **Código:** CTCWT005
- ✓ **Duración:** 4 Días y 3 Noches
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural y cultural
- ✓ **Idioma de guianza:** Español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Wasila Talag

##### **ii. Itinerario**

###### ***Día 1***

09:00 Bienvenida e información en la oficina de la RICANCIE en la ciudad de Tena.

09:30 Salida en vehículo hasta la comunidad

10:30 Llegada al CTC, bienvenida y ubicación en las habitaciones.

11:00 Breve caminata alrededor de las cabañas

12:00 Almuerzo

13:30 Caminata por el sendero de la selva primaria, ascenso a la cordillera Wasila. En el camino observarán plantas medicinales, insectos, bromelias, orquídeas, aves pequeñas y árboles de “Caucho”. La cima es un mirador natural de una impresionante vista panorámica sobre el río Napo y las poblaciones aledañas.

15:30 Tatuaje temporal de símbolos que representan la naturaleza con tintas naturales (huituk y achiote)

17:00 Descanso

19:00 Cena

### ***Día 2***

08:00 Desayuno

09:00 Visita al Centro Educativo Comunitario Bilingüe de la comunidad, donde aprenderá la historia de la educación bilingüe

11:00 Visita a los huertos del Centro Educativo, interpretación de plantas medicinales

13:00 Almuerzo

15:00 Técnicas de supervivencia en la selva y construcción de trampas tradicionales.

16:30 Elaboración de artesanías con materiales del medio.

19:00 Cena

### ***Día 3***

08:00 Desayuno

09:00 Salida en vehículo hasta la laguna azul y visita al río Jatun Yaku, donde se podrá bañar y observar las impresionantes piedras calizas.

12:30 Almuerzo

14:00 Visita a un huerto familiar, cosecha de la yuca y elaboración de la chicha, bebida tradicional kichwa.

16:00 Deporte tradicional o favorito

19:00 Cena

20:00 Noche de fogata, donde podrán escuchar cuentos, historias y leyendas populares de la Amazonía

### ***Día 4***

08:00 Desayuno

09:00 Visita a Puerto Misahuallí, avistamiento de monos, visita al AKUA CENTER, un Centro de observación y cuidado de los animales de la zona.

11:30 Baño en el río Misahuallí

13:00 Almuerzo en Misahuallí

14:00 Visita al mariposario

15:30 Regreso al Tena

16:00 Evaluación en la oficina de la RICANCIE

**e. Paquete turístico 6**

**i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Aventura, convivencia y rafting
- ✓ **Código:** CTCSH006
- ✓ **Duración:** 4D y 3N
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural, cultural y aventura
- ✓ **Dificultad:** Baja
- ✓ **Idioma de guianza:** Español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Shinchí Pura

**ii. Itinerario**

***Día 1***

08:00 Registro e información en la oficina de RICANCIE, en la ciudad de Tena.

08:30 Salida en vehículo hasta el puente colgante del río Jatun Yaku, caminata por el sendero hasta las cabañas de la comunidad.

09:15 Bienvenida y ubicación en las habitaciones.

09:45 Breve recorrido por la comunidad.

10:30 Visita a una casa familiar, donde aprenderá sobre la cultura kichwa, sus historias y leyendas.

12:30 Almuerzo

14:00 Caminata por el bosque hasta llegar al mirador natural Pasu Urku. En el recorrido se observará plantas medicinales, comestibles, maderables y no maderables, se explicará la historia del parque Nacional Llanganates.

19:00 Cena

***Día 2***

08:00 Desayuno

09:00 Visita a los huertos de la comunidad, participación en el proceso de siembra y cosecha de los productos de la zona.

11:00 Elaboración de la chicha, bebida tradicional de los kichwas.

13:00 Almuerzo

14:00 Baño en el río Ilukulin, con cauce normal del río se puede realizar regata en boyas (tubing).

16:00 Participación en la elaboración de artesanías con materiales del medio

19:00 Cena

### ***Día 3***

08:00 Desayuno

09:00 Práctica del deporte tradicional (cerbatana)

10:30 Visita al museo sobre la cultura kichwa

13:00 Almuerzo

14:00 Caminata hasta el petroglifo Puma Rumi.

16:00 Técnicas de supervivencia en la selva y trampas tradicionales.

19:00 Cena

20:00 Noche de despedida e intercambio cultural con danza de niños y jóvenes de la comunidad.

### ***Día 4***

08:00 Desayuno

09:00 Recorrido en vehículo hasta la Laguna Azul de Waysa Yaku, donde escuchará sobre la leyenda de la Piedra del Cando (KANDU RUMI).

10:30 Baño en la laguna y observación de las piedras calizas.

12:30 Almuerzo (en la laguna)

14:30 Salida de las cabañas con dirección a Tena.

15:30 Evaluación del tour y despedida

## **f. Paquete turístico 7**

### **i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Montaña, canyoning y espiritualidad
- ✓ **Código:** CTCA007
- ✓ **Duración:** 3D y 2N
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural y aventura
- ✓ **Dificultad:** Medio
- ✓ **Idioma de guianza:** Español
- ✓ **Centro de operación:** CTC Alukus

### **ii. Itinerario**

#### ***Día 1***

08:00 Registro e información en la oficina de la RICANCIE, en la ciudad de Tena

08:30 Salida en vehículo con dirección a las cabañas de Alukus

09:30 Bienvenida y ubicación en las cabañas

10:00 Cosecha de la yuca y elaboración de la chicha, bebida tradicional de los kichwas.

11:30 Práctica de deporte tradicional (cerbatana)

13:00 Almuerzo

15:00 Caminata hasta el árbol de Kamatoa y la cascada de Amarun Kachi, donde se podrá bañar.

19:00 Cena

#### ***Día 2***

08:00 Desayuno

09:00 Caminata por la selva hasta llegar a la cascada de Alukus, mariposario natural, donde podrán practicar canyoning (escalar una cascada de unos 40 m de altura).

13:00 Almuerzo

14:30 Caminata por la montaña, donde se podrá observar la fauna y flora de la zona de amortiguamiento del Parque Nacional Llanganates.



16:30 Baño en la laguna azul de Waysa Yaku.

19:00 Cena

20:00 Cóctel de despedida

### ***Día 3***

05:00 Ceremonia de la guayusa a las 5 de la mañana (opcional)

08:00 Desayuno

09:00 Visita a casas de familias kichwa, donde aprenderá sobre la cultura y escuchará historias y leyendas.

10:30 Elaboración de artesanías con material del medio

12:30 Almuerzo

14:00 Salida de las cabañas con dirección a Tena

15:00 Evaluación del tour en la oficina de la RICANCIE

## **g. Paquete turístico 8**

### **i. Características generales del paquete**

- ✓ **Nombre del paquete:** Circuito RICANCIE
- ✓ **Código:** RICANCIE008
- ✓ **Duración:** 5D y 4N
- ✓ **Temporada:** Todo el año
- ✓ **Carácter:** Natural, cultural y aventura
- ✓ **Dificultad:** Bajo
- ✓ **Idioma de guianza:** Español
- ✓ **Centro de operación:** RICANCIE

### **ii. Itinerario**

#### ***Día 1***

08:00 Recepción e información en la oficina de la RICANCIE, en la ciudad de Tena.

08:30 Salida en vehículo con dirección a la comunidad de Machakuyaku

09:00 Bienvenida y ubicación en las habitaciones

09:30 Caminata en dirección a la cueva del duende (Chuyan Supai Uktu), durante el recorrido se observará la flora y fauna típica del lugar.

13:00 Almuerzo

15:00 Visita a una familia, participar en la elaboración de la chicha de yuca

16:30 Interactuar con los niños y jóvenes de la comunidad (juegos)

19:00 Cena

20:00 Noche de intercambio cultural

### ***Día 2***

05:00 Hora de la guayusa upina (opcional)

08:00 Desayuno

09:00 Salida en dirección a Misahuallí o isla de los monos, recorrido por el parque central y observación de monos capuchinos.

10:00 Recorrido a canoa motor en dirección al museo etnológico de la cultura Kichwa Kamak Maki.

13:00 Almuerzo en Puerto Misahuallí

14:00 Salida en vehículo (4\*4) con dirección a la comunidad de Río Blanco

15:00 Bienvenida y ubicación en las habitaciones

15:30 Participación en la elaboración de artesanías típicas

19:00 Cena

20:00 Participación en la ceremonia shamánica y limpieza espiritual (opcional)

### ***Día 3***

08:00 Desayuno

09:00 Recorrido por el bosque primario hasta la cascada Amarum Paccha, posibilidad de bañar

13:00 Almuerzo

15:00 Visita a la comunidad y de los proyectos de muebles, cacao, huertos de plantas medicinales.

16:30 Práctica con un arma ancestral la cerbatana

19:00 Cena

### ***Día 4***

08:00 Desayuno

09:00 Caminata por el bosque primario hasta el sector de Misicocha

11:00 Recorrido en canoa a motor en dirección a la comunidad Runa Wasi

12:30 Bienvenida y ubicación en las habitaciones

13:00 Almuerzo

15:00 Visita al centro de rescate de animales Amazónico

19:00 Cena

#### ***Día 5***

08:00 Desayuno

09:00 Caminata en dirección al bosque petrificado río Rodríguez

12:00 Almuerzo

14:00 Demostración y participación en el lavado de oro artesanal.

15:00 Salida en dirección a la punta de Ahuano en canoa a motor

15:30 Salida en vehículo con dirección a Tena

16:30 Evaluación del tour en la oficina, Fin del tour

#### **h. Los paquetes incluyen**

- ✓ Transporte terrestre Tena-Comunidad-Tena
- ✓ Transporte fluvial en las comunidades de Río Blanco, Runa Wasi, Chuva Urku y Machakuyaku.
- ✓ Tres comidas diarias (desayuno, almuerzo y cena)
- ✓ Alojamiento en cabañas con baño privado o baño compartido, camas sencillas, cubre camas y toldos.
- ✓ Programa cultural (con música y danza Kichwa)
- ✓ Guías nativos capacitados y acreditados por el Ministerio de Turismo y la Corporación RICANCIE
- ✓ Demostración de artesanías y la elaboración de la chicha de yuca
- ✓ Botas de caucho para la caminata y chaleco salvavidas para los viajes en canoa
- ✓ Agua purificada disponible durante todo el día
- ✓ Impuestos
- ✓ Servicio de bodega en la oficina central de la RICANCIE para el equipaje y objetos de valor.

**i. Los paquetes no incluyen**

- ✓ Guía bilingüe (si requiere de un guía bilingüe, tendrá que solicitar por lo menos una semana antes de la fecha de entrada y tiene un costo adicional de 35 \$ por día y por grupo).
- ✓ Las limpiezas por un shamán, rituales sagrados en la cultura kichwa, son opcionales y representan un costo adicional de 30 \$ por grupo.

**j. Actividades a realizar**

- ✓ Senderismo, visita a cascadas, ríos, observación de la flora y fauna
- ✓ Convivencia con la comunidad (participación en las prácticas diarias)
- ✓ Participación en actividades culturales de la comunidad

**k. Requerimiento para la visita**

- ✓ Linterna
- ✓ Protector solar
- ✓ Gorra o sombrero
- ✓ Repelente
- ✓ Poncho de agua
- ✓ Camisas de mangas largas y por lo menos un pantalón largo liviano
- ✓ Ropa de baño
- ✓ Mochila pequeña para las excursiones
- ✓ Cámara fotográfica
- ✓ Binoculares

**l. ¿Qué no llevar?**

- ✓ Bebidas alcohólicas
- ✓ Equipos de sonido
- ✓ Armas blancas y de fuego

- ✓ Objetos de valor a la comunidad

### **m. Normas de comportamiento**

- ✓ Todos los ríos son aptos para bañarse, pero se recomienda no beber agua de río.
- ✓ Mantenga sus maletas cerradas para evitar el ingreso de insectos; sacuda su ropa y calzado antes de ponérselos
- ✓ Guarde sus botas fuera del dormitorio en un lugar señalado por el guía
- ✓ Antes de partir, revise sus pertenencias en el dormitorio
- ✓ Si necesita ayuda, pida al personal de la cabaña o al guía
- ✓ El turista es responsable de tener su propio seguro de viaje y accidente durante todo el tour
- ✓ Se recomienda tomar pastillas complejo B
- ✓ No fumar dentro de las áreas de alojamiento y restaurante

**n. Análisis de costos de los paquetes**

**i. Análisis de costo del paquete 1**

**Cuadro N° 123.** Detalle de costo del paquete "Convivencia Cultural y Espiritualidad"

<b>COSTOS</b>	<b>4 pax</b>	<b>8 pax</b>	<b>12 pax</b>
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo por 4 D	80,00	80,00	160,00
Transporte terrestre	34,00	64,00	102,00
Transporte fluvial	30,00	30,00	30,00
Programa cultural (música, danza)	30,00	30,00	30,00
Actividades lúdicas	13,00	13,00	13,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>197,00</b>	<b>227,00</b>	<b>350,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	27,00	27,00	27,00
Alimentación	38,50	38,50	38,50
Entradas	6,50	6,50	6,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>74,00</b>	<b>74,00</b>	<b>74,00</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	197,00	227,00	350,00
Total costos individuales	74,00	74,00	74,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>123,25</b>	<b>102,38</b>	<b>103,17</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	12,33	10,24	10,32
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>135,58</b>	<b>112,61</b>	<b>113,48</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	45,19	37,54	37,83
<b>PRECIO NETO</b>	<b>180,77</b>	<b>150,15</b>	<b>151,31</b>
COMISION GROSS (10%)	18,08	15,02	15,13
Impuesto 12% IVA	21,69	18,02	18,16
<b>P.V.P</b>	<b>220,54</b>	<b>183,18</b>	<b>184,60</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 55,00</b>	<b>\$ 46,00</b>	<b>\$ 46,00</b>

## ii. Análisis de costo del paquete 2

**Cuadro N° 124.** Detalle de costo del paquete "Convivencia, salud y shamanismo"

COSTOS	4 pax	8 pax	12 pax
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	80,00	80,00	160,00
Transporte terrestre	50,00	100,00	150,00
Transporte fluvial	20,00	20,00	20,00
Programa cultural (música, danza)	30,00	30,00	30,00
Actividades lúdicas	13,00	13,00	13,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>203,00</b>	<b>253,00</b>	<b>388,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	27,00	27,00	27,00
Alimentación	38,50	38,50	38,50
Entradas	1,50	1,50	1,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>69,00</b>	<b>69,00</b>	<b>69,00</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	203,00	253,00	388,00
Total costos individuales	69,00	69,00	69,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>119,75</b>	<b>100,63</b>	<b>101,33</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	11,98	10,06	10,13
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>131,73</b>	<b>110,69</b>	<b>111,47</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	43,91	36,90	37,16
<b>PRECIO NETO</b>	<b>175,63</b>	<b>147,58</b>	<b>148,62</b>
COMISION GROSS (10%)	17,56	14,76	14,86
Impuesto 12% IVA	21,08	17,71	17,83
<b>P.V.P</b>	<b>214,27</b>	<b>180,05</b>	<b>181,32</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 54,00</b>	<b>\$ 45,00</b>	<b>\$ 45,00</b>

### iii. Análisis de costo del paquete 3

**Cuadro N° 125.** Detalle de costo del paquete "Descanso y relajación"

COSTOS	4 pax	8 pax	12 pax
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	80,00	80,00	160,00
Transporte terrestre	70,00	140,00	210,00
Transporte fluvial	40,00	40,00	40,00
Actividades lúdicas	12,00	12,00	12,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>212,00</b>	<b>282,00</b>	<b>437,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	30,00	30,00	30,00
Alimentación	38,50	38,50	38,50
Tubing	2,00	2,00	2,00
Entradas	3,50	3,50	3,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>76,00</b>	<b>76,00</b>	<b>76,00</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	212,00	282,00	437,00
Total costos individuales	76,00	76,00	76,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>129,00</b>	<b>111,25</b>	<b>112,42</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	12,90	11,13	11,24
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>141,90</b>	<b>122,38</b>	<b>123,66</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	47,30	40,79	41,22
<b>PRECIO NETO</b>	<b>189,20</b>	<b>163,17</b>	<b>164,88</b>
COMISION GROSS (10%)	18,92	16,32	16,49
Impuesto IVA 12%	22,70	19,58	19,79
<b>P.V.P</b>	<b>230,82</b>	<b>199,06</b>	<b>201,15</b>
<b>P.V.P por pax/día</b>	<b>\$ 58,00</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 50,00</b>



#### iv. Análisis de costo del paquete 4

**Cuadro N° 126.** Detalle de costo del paquete "Montaña, descanso y relajación"

COSTOS	4 pax	8 pax	12 pax
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	80,00	80,00	160,00
Transporte terrestre	50,00	100,00	150,00
Transporte fluvial	95,00	95,00	95,00
Actividades lúdicas	10,00	10,00	10,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>245,00</b>	<b>295,00</b>	<b>430,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	30,00	30,00	30,00
Alimentación	38,50	38,50	38,50
Regata en boya	2,00	20,00	2,00
Entradas	3,50	3,50	3,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>76,00</b>	<b>94,00</b>	<b>76,00</b>
<b>CÁLCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	245,00	295,00	430,00
Total costos individuales	76,00	94,00	76,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>137,25</b>	<b>130,88</b>	<b>111,83</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)</b>	<b>13,73</b>	<b>13,09</b>	<b>11,18</b>
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>150,98</b>	<b>143,96</b>	<b>123,02</b>
<b>MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)</b>	<b>50,33</b>	<b>47,99</b>	<b>41,01</b>
<b>PRECIO NETO</b>	<b>201,30</b>	<b>191,95</b>	<b>164,02</b>
<b>COMISION GROSS (10%)</b>	<b>20,13</b>	<b>19,20</b>	<b>16,40</b>
Impuesto IVA 12%	24,16	23,03	19,68
<b>P.V.P</b>	<b>245,59</b>	<b>234,18</b>	<b>200,11</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 61,00</b>	<b>\$ 59,00</b>	<b>\$ 50,00</b>

**v. Análisis de costo del paquete 5**

**Cuadro N° 127.** Detalle de costo del paquete "Descanso y convivencia"

<b>COSTOS</b>	<b>4 pax</b>	<b>8 pax</b>	<b>12 pax</b>
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	80,00	80,00	160,00
Transporte terrestre	50,00	100,00	150,00
Programa cultural (música, danza)	30,00	30,00	30,00
Actividades lúdicas	10,00	10,00	10,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>180,00</b>	<b>230,00</b>	<b>365,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	30,00	30,00	30,00
Alimentación	38,50	38,50	38,50
Entradas	5,50	5,50	5,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>76,00</b>	<b>76,00</b>	<b>76,00</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	180,00	230,00	365,00
Total costos individuales	76,00	76,00	76,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>121,00</b>	<b>104,75</b>	<b>106,42</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	12,10	10,48	10,64
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>133,10</b>	<b>115,23</b>	<b>117,06</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	44,37	38,41	39,02
<b>PRECIO NETO</b>	<b>177,47</b>	<b>153,63</b>	<b>156,08</b>
COMISION GROSS (10%)	17,75	15,36	15,61
Impuesto 12% IVA	21,30	18,44	18,73
<b>P.V.P</b>	<b>216,51</b>	<b>187,43</b>	<b>190,41</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 54,00</b>	<b>\$ 47,00</b>	<b>\$ 48,00</b>

**vi. Análisis de costo del paquete 6**

**Cuadro N° 128.** Detalle de costo del paquete "Convivencia cultural y aventura"

<b>COSTOS</b>	<b>4 pax</b>	<b>8 pax</b>	<b>12 pax</b>
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	80,00	80,00	160,00
Transporte terrestre	34,00	68,00	102,00
Programa cultural (música, danza)	30,00	30,00	30,00
Actividades lúdicas	10,00	10,00	10,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>164,00</b>	<b>198,00</b>	<b>317,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	30,00	30,00	30,00
Alimentación	38,50	38,50	38,50
Regata en boya	2,50	2,50	2,50
Entradas	7,50	7,50	7,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>80,50</b>	<b>80,50</b>	<b>80,50</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	164,00	198,00	317,00
Total costos individuales	80,50	80,50	80,50
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>121,50</b>	<b>105,25</b>	<b>106,92</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	12,15	10,53	10,69
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>133,65</b>	<b>115,78</b>	<b>117,61</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	44,55	38,59	39,20
<b>PRECIO NETO</b>	<b>178,20</b>	<b>154,37</b>	<b>156,81</b>
COMISION GROSS (10%)	17,82	15,44	15,68
Impuesto 12% IVA	21,38	18,52	18,82
<b>P.V.P</b>	<b>217,40</b>	<b>188,33</b>	<b>191,31</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 54,00</b>	<b>\$ 47,00</b>	<b>\$ 48,00</b>

## vii. Análisis de costo del paquete 7

**Cuadro N° 129.** Detalle de costo del paquete "Montaña, canyoning y espiritualidad"

COSTOS	4 pax	8 pax	12 pax
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	60,00	60,00	120,00
Transporte terrestre	40,00	80,00	120,00
Programa cultural (música, danza)	30,00	30,00	30,00
Actividades lúdicas	15,00	15,00	15,00
Extras	10,00	10,00	15,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>155,00</b>	<b>195,00</b>	<b>300,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	20,00	20,00	20,00
Alimentación	27,50	27,50	27,50
Entradas	4,50	4,50	4,50
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>54,00</b>	<b>54,00</b>	<b>54,00</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	155,00	195,00	300,00
Total costos individuales	54,00	54,00	54,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>92,75</b>	<b>78,38,</b>	<b>79,00</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	9,28	7,84	7,90
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>102,03</b>	<b>86,21</b>	<b>86,90</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	34,01	28,74	28,97
<b>PRECIO NETO</b>	<b>136,03</b>	<b>114,95</b>	<b>115,87</b>
COMISION GROSS (10%)	13,60	11,50	11,59
Impuesto 12% IVA	16,32	13,79	13,90
<b>P.V.P</b>	<b>165,96</b>	<b>140,24</b>	<b>141,36</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 55,00</b>	<b>\$ 47,00</b>	<b>\$ 47,00</b>

## viii. Análisis de costo del paquete 8

**Cuadro N° 130.** Detalle de costo del paquete "Círculo RICANCIE"

COSTOS	4 pax	8 pax	12 pax
<b>COSTOS GENERALES</b>			
Guía nativo	100,00	100,00	200,00
Transporte terrestre	54,00	108,00	162,00
Transporte fluvial	100,00	100,00	100,00
Programa cultural (música, danza)	30,00	30,00	30,00
Ceremonia Shamánica	30,00	30,00	30,00
Actividades lúdicas	20,00	20,00	20,00
Extras	20,00	20,00	30,00
<b>TOTAL COSTO GENERAL</b>	<b>354,00</b>	<b>408,00</b>	<b>572,00</b>
<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>			
Hospedaje	40,00	40,00	40,00
Alimentación	50,00	50,00	50,00
Entradas	11,00	11,00	11,00
Coktail	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL COSTO INDIVIDUALES</b>	<b>103,00</b>	<b>103,00</b>	<b>103,00</b>
<b>CALCULO DE PRECIOS POR PERSONA</b>			
Total costos generales	354,00	408,00	572,00
Total costos individuales	103,00	103,00	103,00
<b>TOTAL DE COSTOS POR PAX</b>	<b>191,50</b>	<b>154,00</b>	<b>150,67</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10%)	19,15	15,40	15,07
GASTOS DEPRECIACION Y VENTAS (5%)	0,96	0,77	0,75
<b>TOTAL PRECIO AL COSTO</b>	<b>211,61</b>	<b>170,17</b>	<b>166,49</b>
MARGEN DE RANGO/UTILIDAD (25%)	70,54	56,72	55,50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>282,14</b>	<b>226,89</b>	<b>221,98</b>
COMISION GROSS (10%)	28,21	22,69	22,20
Impuesto 12% IVA	33,86	27,23	26,64
<b>P.V.P</b>	<b>344,21</b>	<b>276,81</b>	<b>270,82</b>
<b>P.V.P por día/pax</b>	<b>\$ 69,00</b>	<b>\$ 55,00</b>	<b>\$ 54,00</b>

**o. Tabla de precios de los paquetes turísticos**

**Cuadro N° 131.** Resumen precios de los paquetes turísticos

NÚMERO	DETALLE	DURACIÓN DEL PAQUETE	PRECIO TOTAL		
			4 PAX	8 PAX	12 PAX
1	Convivencia cultural y espiritualidad	4D Y 3N	\$ 221.00	\$ 183.00	\$ 185.00
2	Convivencia, salud y shamanismo	4D Y 3N	\$ 214.00	\$ 180.00	\$ 181.00
3	Descanso y relajación	4D Y 3N	\$ 231.00	\$ 199.00	\$ 201.00
4	Montaña, descanso e investigación científica	4D Y 3N	\$ 246.00	\$ 234.00	\$ 200.00
5	Descanso y convivencia	4D Y 3N	\$ 217.00	\$ 187.00	\$ 190.00
6	Aventura, convivencia y rafting	4D Y 3N	\$ 217.00	\$ 188.00	\$ 191.00
7	Montaña, canyoning y espiritualidad	3D Y 2N	\$ 166.00	\$ 140.00	\$ 141.00
8	Circuito RICANCIE	5D Y 4N	\$ 344.00	\$ 277.00	\$ 271.00

**p. Cotización de tarifas para los servicios de los CTCs filiales a la RICANCIE**

**i. Tarifas del servicio de transporte terrestre y fluvial**

**Cuadro N° 132.** Tarifas de transporte terrestre y fluvial en la prestación de servicios turísticos RICANCIE-comunidades, 2014

Terrestre			
Detalle/Ruta	Tipo de Transporte/Capacidad	Tiempo	Costo
RICANCIE-CTC Machakuyaku	Camioneta 4*4 para 4 o 5 pax	30 min	\$ 8.00
RICANCIE-CTC Río Blanco	Camioneta 4*4 para 4 o 5 pax	1h30 min	\$ 35.00
RICANCIE-CTC Runa Wasi	Camioneta 4*4 para 4 o 5	2horas	\$ 50.00

<b>Terrestre</b>			
<b>Detalle/Ruta</b>	<b>Tipo de Transporte/Capacidad</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo</b>
(sector Puerto Barrantilla)	pax		
RICANCIE-CTC Chuva Urku (sector Puente Campococha)	Camioneta 4*4 para 4 o 5 pax	1h30min	\$ 35.00
RICANCIE-CTC Wasila Talag	Camioneta 4*4 para 4 o 5 pax	30 min	\$ 10.00
RICANCIE-CTC Shinchipura	Camioneta 4*4 para 4 o 5 pax	40 min	\$ 12.00
RICANCIE-CTC Alukus	Camioneta 4*4 para 4 o 5 pax	60 min	\$ 15.00
<b>Fluvial</b>			
<b>Detalle/Ruta</b>	<b>Tipo de Transporte/Capacidad</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo</b>
Puerto Misahuallí-CTC Kamak Maki	Canoa a motor para 12 pax	25 min	\$ 30.00
Puerto Misahuallí-Centro de rescate de animales Amazónico	Canoa a motor para 12 pax	3 horas	\$ 90.00
Punta de Ahuano-Sector Misicocha	Canoa a motor para 12 pax	20 min	\$ 15.00
Punta de Ahuano-CTC Runa Wasi	Canoa a motor para 12 pax	25 min	\$ 30.00
Puerto Barrantilla-CTC runa Wasi	Canoa a motor para 12 pax	5 min	\$ 10.00
CTC Chuva Urku-CRA Amazónico	Canoa a motor para 12 pax	2 Horas	\$ 80.00

## ii. Tarifa del servicio de guianza

**Cuadro N° 133.** Tarifa guianza de la RICANCIE, 2014

<b>DETALLE</b>	<b>TIPO DE GUÍA-NUMERO PAX DE POR GUÍA</b>		<b>COSTO POR DÍA</b>
	<b>Nativo</b>	<b>Naturalista</b>	
Full day tours	Idioma español, 10 pax por guía	Idioma español- inglés-francés, 10 pax por guía	Nativo: \$ 20.00 Naturalista: \$ 35.00- \$ 45.00

### iii. Tarifa del servicio de hospedaje

**Cuadro N° 134.** Tarifa hospedaje en los CTCs de la RICANCIE, 2014

DETALLE	ESTABLECIMIENTO	TIPO DE HABITACIÓN-PRECIO			OBSERVACIÓN
		GL	DBL	TPL	
Alojamiento	CTCs de RICANCIE	\$ 10.00	-	-	Los CTCs en su mayoría trabajan con el valor de hospedaje incluido en el paquete, excepto algunos que venden servicio directo.

GL= habitación simple, DBL= habitación doble, TPL= habitación triple.

### iv. Tarifa del servicio de alimentación

**Cuadro N° 135.** Tarifa de alimentación en los CTCs de RICANCIE

DETALLE	ESTABLECIMIENTO	PRECIO DE PLATOS			OBSERVACIÓN
		D	A	M	
Alimentos y bebidas	CTCs de la RICANCIE	\$ 3.50	\$ 4.00	\$ 4.00	Solo en casos especiales los CTCs venden servicio de alimentación de forma directa; los costos están incluidos en los paquetes turísticos.

D= desayuno, A= almuerzo, M= merienda/cena

### v. Tarifa de actividades culturales

**Cuadro N° 136.** Tarifa de las actividades culturales

DETALLE/ACTIVIDAD	COSTO
Noche cultural (incluye música y danza)	\$ 35.00 por el grupo
Shamanismo, limpieza	\$ 30.00 por el grupo



#### q. Punto de equilibrio de los paquetes

Para el siguiente cálculo se consideró las estimaciones de costos de los servicios turísticos tales como: hospedaje, alimentos y bebidas, guianza que están incluidas en los paquetes turísticos y las facilidades complementarias. Se ha establecido como cuota de mercado objetivo a captar el 2,25% anual de la demanda insatisfecha determinada, misma que para el año 2015 sería de 2622 visitantes (nacional e internacional); de este número se estima que el 24% de los turistas optaría por adquirir el paquete "Circuito RICANCIE", un 22% el paquete "Convivencia, salud y shamanismo", el 16% el paquete "Descanso y relajación", mientras que el 12% el paquete "Aventura y convivencia", un 11% el paquete "Convivencia cultural y espiritualidad", el 6% el paquete "Montaña, canyoning y espiritualidad", en cuanto el 5% elegiría el paquete "Descanso y convivencia" y un 4% el paquete "Montaña, descanso e investigación científica".

La distribución de los porcentajes de aceptación es de acuerdo a las siguientes características: CTCS consolidados, con buenas infraestructuras, atractivos turísticos de mayor jerarquía, fácil acceso, disposición de servicios complementarios los niveles alcanzados de conformidad con mayor porcentaje, mientras que el resto tendrá una asignación de acuerdo al cumplimiento de las características antes mencionadas.

Con los datos antes mencionados se realizó el cálculo del punto de equilibrio de los paquetes turísticos de la Corporación Provincial de Turismo Comunitario RICANCIE.

**Cuadro N° 137.** Porcentaje de aceptación de los paquetes comunitarios

PAQUETES	PRECIO DÍA/PAX (\$)	VOLUMEN DE VENTAS (%)	UNIDAD DE VENTAS	INGRESO ANUAL (\$)
Convivencia cultural y espiritualidad	55,00	11	288	15840,00
Convivencia, salud y shamanismo	54,00	22	577	31158,00
Descanso y relajación	58,00	16	420	24360,00
Montaña, descanso e investigación científica	61,00	4	105	6405,00

PAQUETES	PRECIO DÍA/PAX (\$)	VOLUMEN DE VENTAS (%)	UNIDAD DE VENTAS	INGRESO ANUAL (\$)
Descanso y convivencia	54,00	5	131	7074,00
Aventura, convivencia y rafting	54,00	12	315	17010,00
Montaña, canyoning y espiritualidad	55,00	6	157	8635,00
Circuito RICANCIE	69,00	24	629	43401,00
TOTAL		100%	2622	\$ 153883,00

Se calculó el punto de equilibrio de cada paquete turístico empleando la siguiente fórmula:

$$CF=q(P-Cv \text{ medios})$$

$$CF=0.11q(220.54-74)+0.22q(214.27-69)+0.16q(230.82-76)+0.04q(245.59-76)+0.05q(216.51-76)+0.12q(217.40-80.5)+0.06q(165.96-54)+0.24q(344.21-103)$$

$$CF=16.1q+31.9q+24.7q+6.7q+7.0q+16.4q+6.7q+57.8q$$

$$CF=167.3q$$

$$Q=CF/167.3$$

$$Q=52218.33/167.3$$

$$Q=312.12$$

**Cuadro N° 138.** Distribución del punto de equilibrio según el volumen de ventas en unidades

PAQUETES	VOLÚMEN DE VENTAS (%)	PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL	PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL
Convivencia cultural y espiritualidad	11	34	3
Convivencia, salud y shamanismo	22	68	6
Descanso y relajación	16	50	4
Montaña, descanso e investigación científica	4	13	1
Descanso y convivencia	5	16	1
Aventura, convivencia y rafting	12	37	3
Montaña, canyoning y espiritualidad	6	19	2

PAQUETES	VOLÚMEN DE VENTAS (%)	PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL	PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL
Circuito RICANCIE	24	75	6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>312</b>	<b>26</b>

### **3. Estrategias de comercialización y difusión del producto turístico comunitario de la RICANCIE**

#### **a. Canales de comercialización**

Con el resultado de los análisis anteriores y la estructuración del producto de turismo comunitario de la RICANCIE, para su posicionamiento y fortalecimiento en el mercado potencial a captar tanto del segmento nacional e internacional se trabajará en medios que ayuden a su posicionamiento y comercialización.

#### **1) Canales de comercialización de los CTCs de la RICANCIE**

Las categorías de los canales de venta que se aplicarán para la comercialización del producto RICANCIE son las siguientes: ventas indirectas con intermediarios comerciales, ventas indirectas con intermediarios no comerciales y las ventas directas al cliente.

**Cuadro N° 139.** Canales de comercialización

CANAL DE VENTA		TÁCTICA	POLÍTICA	MERCADO OBJETIVO/ALIANZAS
✓ Indirecta	Intermediarios comerciales	Ampliar campos de contactos y alianzas con agencias de viajes mayoristas a nivel nacional e internacional.	La RICANCIE reconocerá una comisión por los servicios de venta del producto a los turistas.	Agencias de viajes mayoristas de las principales ciudades turísticas de Ecuador: AV de Quito AV de Guayaquil AV de Cuenca AV de Baños A nivel internacional con

CANAL DE VENTA		TÁCTICA	POLÍTICA	MERCADO OBJETIVO/ALIANZAS
				AV del continente Europeo (Francia, Alemania, Inglaterra, ect.) Y en América de EE.UU, Canadá, y países de sur América.
	<b>Intermediarios no comerciales</b>	Mantener convenios y contactos con establecimientos educativos y ONGs	No existen comisiones entre las entidades, pero se manejarán espacios de cooperación con investigación, intercambios, pasantías.	Establecimientos educativos secundarios y de tercer nivel de áreas turísticas, recursos naturales y culturales del Ecuador. ONGs nacionales e internacionales
✓ <b>Directo</b>		Venta directa RINCANCIE-cliente, comunidad-cliente	Facilitar material promocional con información oportuna y personalizada .	Turistas nacionales e internacionales que visitan la provincia de Napo, específicamente el cantón Tena

AV= Agencias de viajes.

## 2) Estrategias de comercialización

Las estrategias de comercialización que se utilizarán, se definieron de acuerdo al resultado del perfil del turista nacional y extranjero en relación a los medios de comunicación por el cual se informan de lugares turísticos. Es así que el visitante nacional tiene información a través de: recomendaciones de amigos y familiares, y en el internet; mientras que, el visitante extranjero por medios como el internet y las guías turísticas internacionales.

La estrategia de comercialización están enfocados al posicionamiento del producto RICANCIE mediante el marketing mix: producto, precio, plaza y promoción, las mismas que deben estar sincronizadas y estructuradas técnicamente para una adecuada venta de productos y servicios.

Se establecen las siguientes estrategias de comercialización:

### **3) Estrategias del producto**

- ✓ Diversificación de los paquetes turísticos.
- ✓ Implementación de servicios complementarios según el resultado del perfil del turista nacional y extranjero como: senderos interpretativos, jardín etnobotánico con especies nativas medicinales y ornamentales.
- ✓ Prestación de servicios de calidad de alojamiento, guianza, alimentos y bebidas de calidad, contando para ello con personal altamente capacitado.
- ✓ Posicionamiento de la RICANCIE en el mercado local, nacional e internacional como producto diferenciado en la oferta de turismo comunitario.
- ✓ Diseño de paquetes turísticos con inclusión de actividades que representen la cultura local.
- ✓ Construcción y remodelación de la planta turística con rasgos culturales en el diseño, decoración y equipamiento habitaciones.

### **4) Estrategias del precio**

- ✓ Definición de precios de cada uno de los paquetes turísticos por rangos de pax, para poder comercializar mediante convenios con las operadoras de turismo locales y agencias de viajes a nivel nacional e internacional. Las tarifas tienen que ser actualizadas cada año, teniendo en cuenta el crecimiento económico local y la estacionalidad turística.
- ✓ Se sugiere manejar la siguiente tabla de precios por rango de pax para los clientes extranjeros, por las siguientes razones: tienen la capacidad de gasto, segmento de grupos pequeños y no viajan frecuentemente.

**Cuadro N° 140.** Precios de los paquetes por rangos de pax

NÚMERO	DETALLE	DURACIÓN DEL PAQUETE	PRECIO TOTAL		
			4 PAX	8 PAX	12 PAX
1	Convivencia cultural y espiritualidad	4D Y 3N	\$ 221.00	\$ 183.00	\$ 185.00
2	Convivencia, salud y shamanismo	4D Y 3N	\$ 214.00	\$ 180.00	\$ 181.00
3	Descanso y relajación	4D Y 3N	\$ 231.00	\$ 199.00	\$ 201.00
4	Montaña, descanso e investigación científica	4D Y 3N	\$ 246.00	\$ 234.00	\$ 200.00
5	Descanso y convivencia	4D Y 3N	\$ 217.00	\$ 187.00	\$ 190.00
6	Aventura, convivencia y rafting	4D Y 3N	\$ 217.00	\$ 188.00	\$ 191.00
7	Montaña, canyoning y espiritualidad	3D Y 2N	\$ 166.00	\$ 140.00	\$ 141.00
8	Circuito RICANCIE	5D Y 4N	\$ 344.00	\$ 277.00	\$ 271.00

- ✓ Definición de los valores de comisión por concepto de ventas de paquetes turísticos para operadoras de turismo y agencias de viajes será del 10%, considerando que el producto turístico comunitario está en un proceso de iniciación, promoción y captación de nuevos nichos de mercados; con tendencia a incrementar el valor del porcentaje, a continuación se detalla en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 141.** Tabla de comisiones para las operadoras de turismo y agencias de viajes

NÚMERO	DETALLE	DURACIÓN	PRECIO TOTAL		
			4 PAX	8 PAX	12 PAX
1	Convivencia cultural y espiritualidad	4D Y 3N	\$ 221.00	\$ 183.00	\$ 185.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 18.00</b>	<b>\$ 15.00</b>	<b>\$ 15.00</b>
2	Convivencia, salud y shamanismo	4D Y 3N	\$ 214.00	\$ 180.00	\$ 181.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 18.00</b>	<b>\$ 15.00</b>	<b>\$ 15.00</b>

NÚMERO	DETALLE	DURACIÓN	PRECIO TOTAL		
			4 PAX	8 PAX	12 PAX
3	Descanso y relajación	4D Y 3N	\$ 231.00	\$ 199.00	\$ 201.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 19.00</b>	<b>\$ 16.00</b>	<b>\$ 17.00</b>
4	Montaña, descanso e investigación científica	4D Y 3N	\$ 246.00	\$ 234.00	\$ 200.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 20.00</b>	<b>\$ 19.00</b>	<b>\$ 16.00</b>
5	Descanso y convivencia	4D Y 3N	\$ 217.00	\$ 187.00	\$ 190.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 18.00</b>	<b>\$ 15.00</b>	<b>\$ 16.00</b>
6	Aventura, convivencia y rafting	4D Y 3N	\$ 217.00	\$ 188.00	\$ 191.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 19.00</b>	<b>\$ 15.00</b>	<b>\$ 16.00</b>
7	Montaña, canyoning y espiritualidad	3D Y 2N	\$ 166.00	\$ 140.00	\$ 141.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 15.00</b>	<b>\$ 14.00</b>	<b>\$ 14.00</b>
8	Circuito RICANCIE	5D Y 4N	\$ 344.00	\$ 277.00	\$ 271.00
	<b>Comisión 10%</b>		<b>\$ 34.00</b>	<b>\$ 28.00</b>	<b>\$ 27.00</b>

- ✓ Hay que tener en cuenta que los precios altos ahuyentan a los clientes potenciales y la tarifa baja perjudica la operación normal de la empresa, razón por lo cual debe existir un equilibrio precio-producto, un servicio de calidad con un precio justo.
- ✓ Se manejará la siguiente tarifa para turistas nacionales, \$ 46.00 grupos de cuatro a ocho pax y \$ 40.00 grupos de nueve pax en adelante, considerando para este último grupo una tasa de descuento del 5%, ya que es un segmento que se moviliza en grupos numerosos, con un tiempo de estadía bajo y con mayor frecuencia.

### 5) Estrategias de plaza

Mantener convenios con operadoras de turismo y agencias de viajes mayoristas de las principales ciudades turísticas del país, como: Quito, Cuenca, Baños y Guayaquil, para la comercialización y difusión del producto turístico de la RICANCIE, se ha considerado a este grupo, ya que trabajan fomentando el desarrollo de la actividad turística comunitaria y de

naturaleza con el aprovechamiento sostenible de los ámbitos económicos, sociales y ambientales de los participantes, a nivel de las tres regiones continentales.

La siguiente tabla contiene la lista de las operadoras y agencias de viajes establecidos como aliados estratégicos de la RICANCIE para la comercialización del producto turístico comunitario.

**Cuadro N° 142.** Lista de aliados estratégicos para la comercialización del producto turístico de la RICANCIE

<b>CIUDAD DE QUITO</b>			
<b>AGENCIAS DE VIAJES U OPERADORAS DE TURISMO</b>	<b>TIPO DE TURISMO QUE VENDE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELÉFONO</b>
Agencia de viaje Tierra Verde	Turismo de aventura, naturaleza y histórico	Juan León Mera 1574 y la Pinta	2557013
Pachamama Tours	Turismo de aventura, naturaleza y cultural	Italiana N31-65 y Av. Mariana de Jesús	2231442
Ecuador Nature Expeditions	Turismo de aventura, naturaleza y cultural	Vicente Pajuelo N48-34 y Agustín Zambrano C.2	2241866
Agencia de viajes Ecuador club travel	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Av. 10 de agosto y Av. Colon	(593) 5133620
Ecuadorian Tours	Turismo de naturaleza, aventura, sol y playa, cultural	Av. Amazonas N21-33 y José Washinton, edificio Rocafuerte	(593 2) 2560488
<b>CIUDAD DE GUAYAQUIL</b>			
<b>AGENCIAS DE VIAJES U OPERADORAS DE TURISMO</b>	<b>TIPO DE TURISMO QUE VENDE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELÉFONO</b>
Ecuamundi Agencia de viajes y turismo	Turismo de naturaleza, aventura, sol y playa, cultural	Chile 210	(593) (4) 2325341
<b>CIUDAD DE CUENCA</b>			



<b>AGENCIAS DE VIAJES U OPERADORAS DE TURISMO</b>	<b>TIPO DE TURISMO QUE VENDE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELÉFONO</b>
Kleintours	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Juan Jaramillo 5-10 y Mariano	07-2845663
Incatours	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Juan Jaramillo y Vargas Machuca	07-2840465
Huasipunku Huastours	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Hno Miguel 6-75 y Pdte Córdova	07-2822081
Cazhuma Tours	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Luis Cordero 10-25 y Gran Colombia	07-22839959
Ñuka Ñan Tours	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Presidente Cordova 7-07 y Barrero	07-22828758
<b>CIUDAD DE BAÑOS</b>			
<b>AGENCIAS DE VIAJES U OPERADORAS DE TURISMO</b>	<b>TIPO DE TURISMO QUE VENDE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELÉFONO</b>
Geoturs Adventure	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Calles Ambato y Halflants	(593) 32741344
Adventure Equatorland tour operador	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Calle Luis A. Martínez y 16 de Diciembre	03 2740360
Explorer Jungla Expediciones	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Calles 16 de Diciembre y Av. Montalvo	032740605
Rain Forest Tour Cia. Ltda.	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Calles Ambato Y Maldono	032740743
Aninga Travel	Turismo de naturaleza, aventura, cultural	Calle Luis A. Martínez y 16 de Diciembre	032743372/0999462911

En el siguiente cuadro se especifican los detalles de las estrategias de plaza.

**Cuadro N° 143.** Estrategias de plaza para los CTCs de la RICANCIE

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>TÁCTICAS</b>	<b>POLÍTICAS DE FUNCIONAMIENTO</b>	<b>TARGET/INVOLUCRADO</b>
Establecer alianzas con empresas y/o actores vinculados al turismo.	Mantener reuniones y establecer convenios de cooperación y desarrollo de la actividad turística comunitaria de la RICANCIE con representantes de ONGs, GADPN, GADMT, MINTUR.	Participar en las mesas de turismo, para estar al tanto de proyectos y beneficios para el desarrollo turístico comunitario.	Entidades públicas, privadas y personas naturales involucradas en el desarrollo de la actividad del turismo comunitario
	Alianzas de difusión y comercialización con operadoras de turismo y agencias de viajes de las ciudades de Quito, Cuenca, Baños y Guayaquil.	Se establece una comisión del 10% por el servicio de venta de cada uno de los paquetes turísticos de la RICANCIE	
Realizar presentaciones promocionales del producto RICANCIE	Participación en ferias de turismo local, regional y nacional, e internacional si están a su alcance	Realizar alianzas con el MINTUR, unidades de turismo de los GADM, GADP y redes de turismo para la promoción del producto RICANCIE.	Visitantes nacionales e internacionales que participen del evento, como también las operadoras de turismo y agencias de viajes
	Participar en eventos	Mantener alianzas con asociaciones que	

ESTRATEGIA	TÁCTICAS	POLÍTICAS DE FUNCIONAMIENTO	TARGET/INVOLUCRADO
	festivos local y nacional	organizan festividades de carácter turístico como: festival del río Napo, carnavales playeros, encuentros de las nacionalidades, fiestas cantonales y provinciales a nivel nacional.	de los eventos festivos
	Presentación multitudinarias y visitas a centros educativos secundarios y universitarios	Participación en seminarios de carácter turístico, actos culturales que organicen el MINTUR, FEPTCE, Casa de la cultura competente, entre otras afines. Además visitas a centros educativos con especialidades en turismo, ambiente y afines.	Instituciones educativas secundarias y universidades locales y de las principales ciudades a nivel nacional (Quito, Cuenca, Guayaquil).
Constante publicidad	Mantener una constante actualización de información en las unidades de turismo, empresas turísticas como operadoras, agencias de viajes y hoteles.	De acuerdo a lo que se establece en las estrategias de promoción y difusión.	Visitantes nacionales e internacionales que llegan a la provincia de Napo y las principales ciudades del país.

## 6) Estrategias de promoción y difusión

Para que la RICANCIE posicione el producto turístico comunitario como modelo en la prestación de servicios de calidad a nivel local, nacional e internacional, se necesita establecer medios de difusión directos e indirectos, para lo cual se han diseñado los siguientes medios que llevarán la imagen corporativa y una información idónea.

### a) La imagen corporativa

El imatipo de la RICANCIE se ha posicionado en el mercado desde hace 20 años atrás; la imagen está diseñada desde el punto de vista de la cosmovisión kichwa basada en los tres símbolos sagrados: la corona del shaman, el ojo de la sabiduría y la llave del conocimiento.



**Gráfico N° 46.** Imatipo de la RICANCIE

“RICANCIE”, *Red Indígena de Comunidades del Alto Napo para la Convivencia Intercultural y Ecoturismo.*

### b) Eslogan

El eslogan de la RICANCIE se determinó según la filosofía e ideología que identifican a cada una de las comunidades, en las manifestaciones y representaciones culturales como también considerando los recursos y actividades que se desarrolla para el impulso turístico, obteniendo como resultado la siguiente frase que se utilizará para la difusión y comercialización del producto turístico comunitario RICANCIE:

“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”

### c) **Página web**

La página web de la RICANCIE fue actualizada en agosto del año 2013, donde se presenta una amplia información de los productos turísticos de la RICANCIE y está diseñado en el idioma español e inglés. A esta página se deberá subir información de los paquetes turísticos diseñados en este estudio, fotografías de las actividades que se realizan y los atractivos de las comunidades.

### d) **Tríptico**

#### i. **Propósito**

- ✓ Presentar una información clave de la RICANCIE, con especificaciones de las comunidades y las actividades turísticas que se realiza en cada una de ellas.

#### ii. **Descripción técnica del diseño**

- ✓ El tríptico mide en su totalidad 29,7cm de ancho x 21cm de alto que equivale a un formato A4 y c/u de sus páginas mide 10.8 cm de ancho por 21cm de alto, será impreso en papel Couche de 150 gr, impresión full color con acabado UV.
- ✓ La retícula se conforma de 3 unidades de ancho por 3 unidades de alto.
- ✓ En la parte externa del tríptico se visualizan 3 caras (frontal, posterior y cara interna).
- ✓ En la parte superior derecha de la cara frontal del tríptico se encuentra la marca turística, nombre de la RICANCIE y el eslogan de la corporación, y en la parte izquierda en forma vertical está la frase promocional de la RICANCIE y una imagen representativa.
- ✓ En la cara interna y posterior del tríptico se encuentra la información acerca de la RICANCIE, las comunidades, servicios y actividades que ofrece, los contactos y fotografías de los atractivos principales de las comunidades.
- ✓ En cada una de las caras internas la información está en tres idiomas tales como: español, inglés y francés.
- ✓ En la cara posterior se plasma un mapa de las comunidades de la RICANCIE.

### iii. Contenido del tríptico

#### ✓ Idioma español



*“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”*



#### ❖ ¿Quiénes somos?

Hoy en día la RICANCIE está formada por siete comunidades Kichwas y fue fundada en el año 1993 con el fin de mejorar las condiciones de vida de 200 familias, actualmente se suman alrededor de 550 familias beneficiarias.

La cosmovisión indígena está basada en tres símbolos sagrados, la corona del shamán, el ojo de la sabiduría y la llave del conocimiento.

#### ❖ ¿Cómo se benefician nuestras comunidades?

- Elevamos la autoestima de nuestras comunidades
- Genera fuentes de trabajo
- Revalorización de la cultura
- Economía solidaria
- Beneficios económicos
- Fortalecimiento socio organizativo

## ❖ **RICANCIE**

Ofrece una amplia red de servicios y actividades en la selva amazónica manejadas por sus propias comunidades kichwas.

### ❖ **Intercambio cultural y convivencia**

Permitimos la participación en la vida diaria de una familia de la comunidad realizando las siguientes actividades: sembrar, cosechar, elaborar artesanías, preparación de la chicha, conocer sobre nuestras leyendas, música y danza que enriquecen su experiencia.

### ❖ **Aventura**

Senderismo, visita a cascadas, lagunas, campamentos en el bosque, navegación en canoa tradicional, observación de árboles milenarios, sitios sagrados, cavernas, flora y fauna exótica, aves.

### ❖ **Salud y shamanismo**

Ceremonias de curación, purificación del espíritu a través de un Yachak (shaman) y el poder de curar (Pajuyuk).

### ❖ **Conferencias y seminarios**

Algunas de nuestras comunidades cuentan con instalaciones para realizar talleres conferencias, reuniones, etc.

### ❖ **Los tours incluyen**

- Transporte terrestre y fluvial
- Alojamiento-relajación
- Alimentación-comida típica

- Guía nativo

❖ **Contactos**

**CONTACTOS:**  
**Teléfono:** (593) 062-846-262  
**Email:** [ricancie2@hotmail.com](mailto:ricancie2@hotmail.com)  
**Web:** [www.ricancie.org](http://www.ricancie.org)  
**Dirección:** Av. Chófer y Pullurcu  
 Tena-Napo-Ecuador

**iv. Diseño**

✓ **Español-inglés-francés**



**Gráfico N° 47. Portada y contraportada del tríptico**

e) **Roll up**

**i. Propósito**

Contar con un material que identifique a la RICANCIE en los diferentes eventos turísticos a nivel local, nacional e internacional.



## ii. Descripción técnica del diseño

- ✓ Roll up mide 80 cm de ancho por 200 cm de alto, posee una estructura de aluminio.
- ✓ En la parte superior central del diseño se encuentra ubicado la imagen corporativa y el eslogan.
- ✓ En la parte inferior del roll up encontramos un recuadro, donde se detalla el número de contacto, dirección de la página web, correo electrónico y la dirección de la oficina de la RICANCIE.

## iii. Contenido del Roll up



*“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”*

### **CONTACTOS:**

**Teléfono:** (593) 062-846-262

**Email:** [ricancie2@hotmail.com](mailto:ricancie2@hotmail.com)

**Web:** [www.ricancie.org](http://www.ricancie.org)

**Dirección:** Av. Chófer y Pullurcu  
Tena-Napo-Ecuador

#### iv. Diseño



**Gráfico N° 48.** Diseño de Roll up

#### g) Tarjeta de presentación

##### i. Propósito

Identificar y fortalecer la imagen corporativa de la RICANCIE.

##### ii. Descripción técnica del diseño

- ✓ La tarjeta de presentación mide 8 cm de ancho por 5cm de largo, será impresa en papel Couche full color.
- ✓ En la parte izquierda se encontrará plasmada una fotografía que representa la cultura kichwa del alto Napo, en la parte superior derecha se ubicará la imagen corporativa de la RICANCIE, en la parte inferior los números de contacto, dirección de la página web, correos electrónicos y la dirección donde está ubicada la operadora.

### iii. Contenido



*“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”*

#### **CONTACTOS:**

**Teléfono:** (593) 062-846-262

**Email:** [ricancie2@hotmail.com](mailto:ricancie2@hotmail.com)

**Web:** [www.ricancie.org](http://www.ricancie.org)

**Dirección:** Av. Chófer y Pullurcu  
Tena-Napo-Ecuador

### iv. Diseño



**Gráfico N° 49.** Diseño Tarjeta de presentación

#### h) Carpeta

#### i. Propósito

Difusión de la imagen corporativa de la RICANCIE mediante un elemento de uso diario de oficinistas, estudiantes, empresarios, etc.

## ii. Descripción técnica del diseño

- ✓ La carpeta mide 23,3 cm de ancho, 32,2 cm de alto, bolsillo interior 8 cm de alto y 28 cm de ancho.
- ✓ En la portada de la carpeta se colocará la imagen corporativa y el eslogan con un collage de fotografías de atractivos turísticos.
- ✓ En la parte interna ira una frase promocional de la RICANCIE
- ✓ En la parte central de la contraportada se exhibirá una imagen de la fauna local, en la parte inferior centro los contactos.

## iii. Contenido



*“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”*

**ECO TURISMO  
COMUNITARIO**  
en la Amazonia de Ecuador

### **CONTACTOS:**

**Teléfono:** (593) 062-846-262

**Email:** [ricancie2@hotmail.com](mailto:ricancie2@hotmail.com)

**Web:** [www.ricancie.org](http://www.ricancie.org)

**Dirección:** Av. Chófer y Pullurcu  
Tena-Napo-Ecuador

#### iv. Diseño



Gráfico N° 50. Portada y contraportada de la carpeta

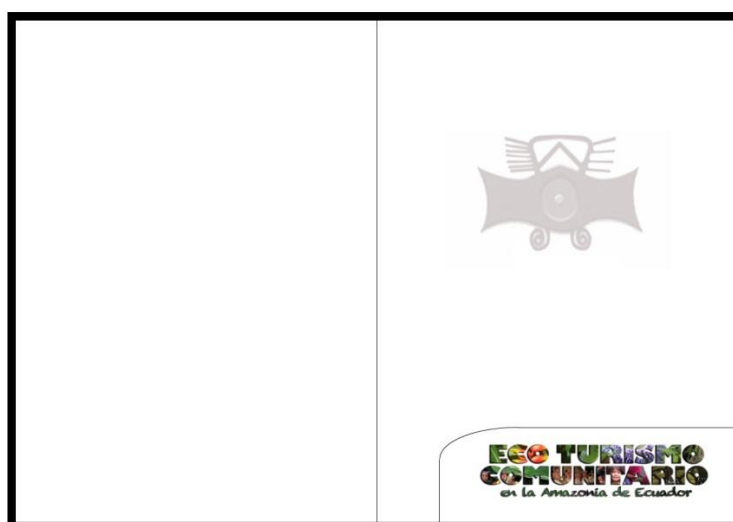


Gráfico N° 51. Cara interna de la carpeta

#### i) Afiche

#### i. Propósito

Difusión de los atractivos turísticos naturales y culturales de la RICANCIE mediante material promocional que puede ser exhibido en las oficinas, centros comerciales, hoteles, agencias de viajes y tour operadoras.

## ii. Descripción técnica del diseño

- ✓ En la parte posterior derecha ira la imagen corporativa de la RICANCIE con el eslogan.
- ✓ En la parte inferior central ira la frase promocional de la RICANCIE.
- ✓ El centro se exhibirá una imagen de los atractivos relevantes de los CTCs de la RICANCIE.

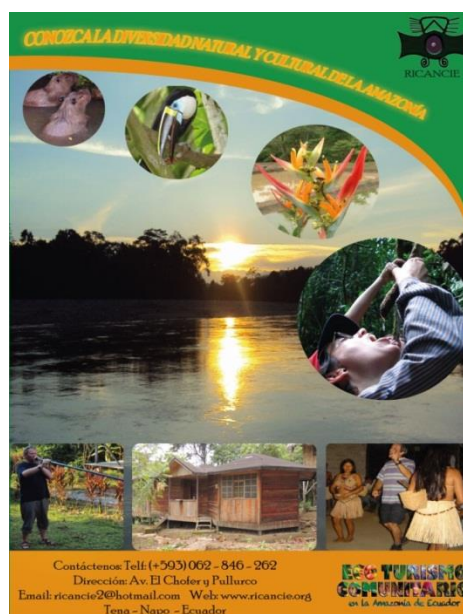
## iii. Contenido



*“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”*

**EEO TURISMO  
COMUNITARIO**  
en la Amazonia de Ecuador

## iv. Diseño



**Gráfico N° 52.** Diseño del afiche

## **j) Guía turística**

### **i. Propósito**

Contar con un material promocional de los productos y servicios turísticos que ofrecen los CTCs filiales a la RICANCIE.

### **ii. Descripción técnica del diseño**

- ✓ La guía turística del producto turístico de la RICANCIE, mide 15cm de ancho por 11 cm de alto y estará impreso en papel Couche de 115 gr, full color con acabado UV.
- ✓ En la parte superior de la portada de la guía turística se encuentra ubicada la imagen corporativa con su eslogan.
- ✓ La guía turística del producto turístico de la RICANCIE contiene: misión, visión, datos de los CTCs, programas y actividades, entre otras especificaciones.
- ✓ En la contraportada del manual de la guía turística se encuentra la marca turística del Ecuador y los contactos (números de teléfono, dirección de la página web y las calles donde está ubicada).

### **iii. Contenido de la guía turística**

- ✓ **Idioma español**

#### **Introducción**

La Red Indígenas de Comunidades del Alto Napo para la Convivencia Intercultural y Ecoturismo “RICANCIE” es una organización comunitaria de segundo grado, que inició sus actividades en 1989, como una de las primeras experiencias en Napo, amazonia, el país y el mundo, una experiencia piloto en una de las comunidades y posterior en el año 1993 se unen algunas comunidades de las cantones Tena y Archidona ubicadas en la provincia amazónica de Napo habiendo alcanzado en estos años un nivel importante de respeto y credibilidad en el ámbito local, nacional e internacional.

La Red Indígena de Comunidades del Alto Napo para la Convivencia Intercultural y el Ecoturismo la Asamblea realizada el 20 de enero del 2007, las comunidades deciden dar por terminado la denominación anterior, para a partir de la presente fecha denominarse como la **CORPORACION PROVINCIAL DE TURISMO COMUNITARIO DE NAPO “RICANCIE”**. Se legaliza ante el Consejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos del Ecuador “CODENPE”, reconoce la constitución legal mediante Acuerdo No. 0477 del 11 de abril 2007. Ahora de cobertura provincial la RICANCIE fue creada para el fortalecimiento y promoción de las iniciativas de turismo comunitario, lo cual implica apoyo solidario para garantizar un manejo sostenible del proyecto comunitario, apegado al mejoramiento en la calidad de prestación de los servicios turísticos ofrecidos por las comunidades y por ende la vida de las poblaciones locales.

### **¿Quiénes somos?**

La RICANCIE es una red de siete comunidades kichwas del Alto Napo, ubicada dentro de la reserva de Biosfera Sumaco, Napo Galeras. Para contrarrestar los abusos cometidos por las grandes empresas turísticas en los años 90 hacia los pueblos originarios y la naturaleza, las comunidades kichwas se organizaron con el objeto de promover el turismo comunitario. Proponemos un programa autogestionado y alternativo, basado en la participación consensuada de sus miembros, manejo adecuado de los recursos naturales y revaloriza la cultura y sus patrimonios, con el fin de garantizar nuestra filosofía milenaria de respeto y cuidado a la “PACHAMAMA”, nuestra madre tierra, con la cual tenemos vínculos sagrados.

### **Ideas de la RICANCIE**

RICANCIE fue creado con el fin de proteger los recursos naturales y culturales mejorar la calidad de vida de las familias kichwas, reforzar su autoestima y promover una alternativa a la agricultura intensiva. Buscamos eliminar el turismo agresivo que amenaza el equilibrio sociocultural y ambiental. Pretendemos un desarrollo auto gestionado por y para las comunidades, con nuevas perspectivas para nuestros hijos e hijas, con el fin de prevenir la migración de los jóvenes a las ciudades. Ofrecemos servicios turísticos comunitarios de calidad, con guías y personal nativo capacitado.



## **Como se benefician las comunidades**

A través del ecoturismo comunitario, la RICANCE crea fuentes de trabajo que permite aumentar, de manera equitativa, los ingresos económicos de las familias, fomentando proyectos sociales, de salud, educación, cultura y el fortalecimiento organizativo.

## **Distribución de los ingresos**

El 25 % de los ingresos económicos se utiliza para la administración y mantenimiento de la oficina central:

- ✓ Promoción y marketing.
- ✓ Capacitación al personal en los servicios de alimentación, hospedaje, guianza y otros.
- ✓ Gestión comunitaria.

El 75 % del ingreso económico es destinado a las comunidades para:

- ✓ Gastos de servicios turísticos
- ✓ Pago al personal y a los guías
- ✓ Mantenimiento de los equipos, infraestructura y reposición de utensilios.
- ✓ Beneficios sociales

## **Misión**

Ccorporación de raíces ancestrales que participa en los procesos de desarrollo organizativo y el fortalecimiento de la actividad de turismo comunitario con identidad Kichwa, fomentando que la RICANCIE sea el eje directriz como una corporación sólida y autosuficiente en su funcionamiento, basada en una autogestión participativa.

## **Visión**

Ser una empresa comunitaria pionera y consolidada en la prestación de los servicios de turismo comunitario basada en la autogestión participativa, reconocida a nivel local, nacional e internacional por la calidad de servicios y productos prestados con estándares de calidad competitivos, diferenciados y sostenibles, generando rentabilidad económica para el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades.

## **Comunidades filiales a la RICANCIE**

### **Alukus - Montaña, canyoning y espiritualidad**

Está ubicada en la reserva Parque Nacional Llanganates, a una hora en vehículo desde Tena. Es el destino perfecto para los aventureros que desean hacer caminatas por la montaña o escalar cascadas de unos 40 metros. Los visitantes podrán bañarse y purificarse en su piscina natural Waysa Yacu, y sus cascadas Amarun Kachi (saladero de boa) y el Alukus; visitar sitios sagrados así como un museo sobre la cultura kichwa; y observar miles de mariposas.

Capacidad de hospedaje: 6 personas

### **Chuva Urku - Montaña, descanso e investigación científica**

Para llegar a Chuva Urku es una verdadera travesía, hay que recorrer en vehículo por 1 hora desde Tena hasta el sector del puente Campococha, desde allí 20 minutos en canoa a motor hasta el inicio del sendero y 1 hora más de caminata hasta las instalaciones del CTC. Las actividades implican esfuerzo por lo que es recomendable para estudiantes, aventureros y los investigadores científicos por estar ubicados en la espesa selva amazónica. Es un lugar propicio para descansar, observar la naturaleza y visitar sitios sagrados, como la cueva de los espíritus sobrenaturales “Supay Uktu” o el árbol gigante “Ceibo”. Desde el mirador natural Chuva Urku, se puede observar la cuenca del río Napo y, si el tiempo lo permite, el volcán Sumaco. A su retorno se puede visitar casas familiares kichwas y el Centro de Rescate de animales “El Amazónico”.

Capacidad de hospedaje: 6 personas

Costo adicional para el transporte fluvial: 80 \$ por grupo

### **Machakuyaku - Convivencia cultural y espiritualidad**

Se encuentra a 45 minutos en vehículo desde la ciudad de Tena. La comunidad les invita a convivir en una familia kichwa, descubrir su vida cotidiana, preparar comidas y bebidas tradicionales, aprender prácticas agrícolas tradicionales, crear sus propias artesanías, escuchar historia y leyendas populares, aprender a sobrevivir en la selva y curar enfermedades, el estrés, el mal viento, utilizando las hierbas y plantas medicinales. Cuenta con una piscina natural que tiene poder curativo para enfermedades de la piel. Pueden realizar caminatas por el bosque secundario hasta llegar a la cueva del Duende (Uchu Tikan) de 70 metros de longitud. También se puede bañar en las cascadas de Latas y hacer un recorrido en boyas (tubing) en el río Napo.

Capacidad de hospedaje: para 6 pax

### **Río Blanco - Convivencia, salud y shamanismo**

La comunidad está a 1 hora en vehículo, 25 minutos en canoa a motor y de 2 a 3 horas de caminata por el sendero desde el Tena. Las cabañas están ubicadas a unos 400 metros desde la comunidad, con vista al río Huambuno. Río Blanco es reconocido por los huertos de plantas medicinales y ceremonias shamánicas para las curaciones. Se realizan caminatas cortas como largas para los aventureros. Se puede bañar en la cascada de la Anaconda (Amarun Pakcha) y convivir con una familia kichwa, participar en trabajos agrícolas de campo y su vida cotidiana.

Capacidad de hospedaje: para 32 pax

Costo adicional para el transporte fluvial: \$ 40 por grupo de 12 pax y por tour

### **Runa Wasi - Descanso y relajación**

Las cabañas se encuentran a 1 hora en vehículo y 25 minutos en canoa a motor desde la ciudad de Tena, a la orilla de un brazo del río Napo; mientras las familias se encuentran asentadas al frente en una isla y la comunidad en la orilla opuesta. El visitante puede participar en la vida diaria de unas familias, trabajos agrícolas y el lavado de oro. Se puede realizar caminatas cortas al mirador natural con vista a la isla Anaconda, visitar el Centro de Rescate de animales “El Amazónico”, realizar recorridos en canoa tradicional, regata en boyas (tubbing) y hacer pesca deportiva. Runa Wasi es el lugar ideal para personas que desean relajarse y disfrutar de la estancia sin mayor esfuerzo físico.

Capacidad de hospedaje: para 21 pax

Costo adicional para el transporte fluvial: \$ 60 por grupo de 12 pax.

### **Sinchipura - Aventura, convivencia y rafting**

Se encuentra a unos 25 minutos en vehículo y 10 minutos de caminata desde Tena. Las cabañas de construcción típica y ecológica están al lado de una familia Kichwa, a orillas del río Jatun Yaku. Las familias de la comunidad están asentadas a lo largo de la vía. Cuenta con balnearios naturales y canchas deportivas. Se puede caminar hasta el petroglifo Puma Rumi y el mirador natural Pasu Urku, donde se puede divisar el volcán Sumaco. Además convivir con una familia kichwa para conocer la vida cotidiana, participar en la agricultura, elaboración de artesanía, preparación de alimentos y bebidas tradicionales. Unos de los atractivos más importantes es el río Jatun Yaku, de categoría III para rafting y kayaking. La última noche puede participar en un programa de despedida con danza y música autóctona.

Capacidad de hospedaje: para 37 pax

### **Wasila Talag - Descanso y convivencia**

Se encuentra a unos 35 minutos en vehículo desde Tena. Las cabañas están ubicadas a orillas del cristalino río Talag, a 500 metros desde la comunidad. Se puede hacer caminatas cortas y

largas hasta cascadas y una piscina natural “Waysa Yaku”; recorrer por la cordillera Wasila y observar el río Napo y otras poblaciones aledañas; descubrir impresionantes rocas calizas y aves comunes; visitar el Centro Educativo Comunitario Bilingüe donde podrá aprender la escritura kichwa; practicar algún deporte con los jóvenes de la comunidad; convivir con las familias para conocer la cultura, la preparación de alimentos y bebidas tradicionales.

Capacidad de hospedaje: para 22 pax

### **Su visita**

#### **¿Qué hay que traer?**

- ✓ Linterna
- ✓ Protector solar
- ✓ Gorra o sombrero
- ✓ Repelente
- ✓ Poncho de agua
- ✓ Camisas de mangas largas y por lo menos un pantalón largo liviano
- ✓ Ropa de baño
- ✓ Mochila pequeña para las excursiones
- ✓ Cámara fotográfica
- ✓ Binoculares

#### **Recomendaciones**

- ✓ Todos los ríos son aptos para bañarse, pero se recomienda no beber el agua
- ✓ Mantenga sus maletas cerradas para evitar el ingreso de insectos; sacuda su ropa y calzado antes de ponérselos
- ✓ Guarde sus botas fuera del dormitorio en un lugar señalado por el guía
- ✓ Antes de partir, revise sus pertenencias en el dormitorio
- ✓ Si necesita ayuda, pida al personal de la cabaña o al guía

- ✓ El turista es responsable de tener su propio seguro de viaje y accidente durante todo el tour
- ✓ Se recomienda tomar pastillas para la prevención de la malaria

### **Condiciones**

A continuación se detalla las normas de conducta para nuestros visitantes. Estas normas sirven de igual manera para la gente de las comunidades que garantizarán respetuosas relaciones entre huésped y anfitrión.

- ✓ Si desea entrar en la selva debe ir acompañado de un guía
- ✓ No deje desechos plásticos, vidrios y otros que no sean de fácil reciclaje. Si lo ha traído lléveselo de vuelta.
- ✓ La naturaleza brinda diversos paisajes y curiosidades para ser fotografiadas, y si quiere tomar fotos de personas de la comunidad puede hacerlo con su debida autorización.
- ✓ Si usted participa en las curaciones con plantas u otros recursos del bosque, por favor cumpla con las instrucciones que indique el shaman.
- ✓ No se recomienda tomar ayahuasca u otros alucinógenos naturales. Si el turista desea probar es bajo su propia responsabilidad y bajo las instrucciones del shaman.
- ✓ Debido a que deseamos conservar la integridad de nuestra forma de vida y trabajo, si quiere quedarse más días de lo especificado en el paquete anticipe con tiempo para comunicar a la gente de la comunidad
- ✓ Es prohibido prestar dinero a los guías, miembros de la comunidad, dirigentes y empleados de la oficina central.
- ✓ Es estrictamente prohibido llevarse cualquier planta, semilla o animal de la selva. De igual manera es prohibido extraer de plantas o semillas.
- ✓ Recuerde que nosotros tenemos conceptos de tiempo, espacio y cultura diferentes de usted. Por favor sea comprensible y respetuoso, asegurando que las actividades planificadas se cumplirán.

### **Aviso de seguridad**

Les pedimos a nuestros visitantes, siempre seguir las instrucciones del guía y nunca alejarse del grupo sin previo aviso. Así se evitan inconvenientes tanto para los visitantes como para la RICANCIE.

### **Seguridad en los senderos:**

- ✓ Antes de salir al bosque, utilice repelente así evitará picaduras de mosquitos.
- ✓ Antes de coger una rama de un árbol observe si no tiene espina o algún insecto.
- ✓ No mueva ni hale bejucos, ni lianas o arbustos pues nunca se sabe qué puede caer de encima.
- ✓ No remueva hojarascas, ni basura, madera o semillas del suelo porque pueden toparse con algún insecto o serpiente venenosa.
- ✓ Si es necesario para apoyar su caminata solicite una vara.
- ✓ Si se encuentra agitado, solicite descanso.
- ✓ Para su protección, se recomienda utilizar ropa de manga larga, gorra o sombrero.
- ✓ Se recomienda usar botas largas de caucho.
- ✓ En caso de caminatas largas, lleve únicamente lo necesario.

### **Seguridad en la canoa:**

- ✓ Antes de iniciar el viaje asegúrese de llevar un chaleco salvavidas y evite coger los filos de la canoa. Se puede lastimar los dedos en caso de golpes con otra canoa.
- ✓ Asegure sus objetos personales para no perderlo en el agua.
- ✓ Cuando la canoa haya tomado velocidad, no introduzca objetos al agua, podría perderlos. Además, no meta la mano, podría salpicar aguas y mojaría al pasajero de atrás.
- ✓ En caso de emergencia, mantenga la calma hasta que se le indique qué hacer.

## **Contacto**

### **Dirección**

La oficina está en Tena (5 horas de Quito), a dos cuadras de la terminal terrestre.

Av. Chófer y Pullurcu

Tena, Napo, Ecuador

TELEFONO: (593) 062-846-262

EMAIL: [ricancie2@hotmail.com](mailto:ricancie2@hotmail.com)

### **¿Cómo llegar?**

#### **En bus:**

##### **✓ Desde Quito**

La ciudad de TENA se ubica a 186 km de Quito (5 horas de viaje). Los buses salen de la Terminal Quitumbe a la cual se llega en taxi o en transporte público (TROLE – estación Quitumbe). Las cooperativas de buses salen con frecuencia (cada hora). Las empresas de buses más recomendados son: Transporte Ejecutivo Baños, Amazonas, Flota Pelileo.

##### **✓ Desde Ambato o Baños**

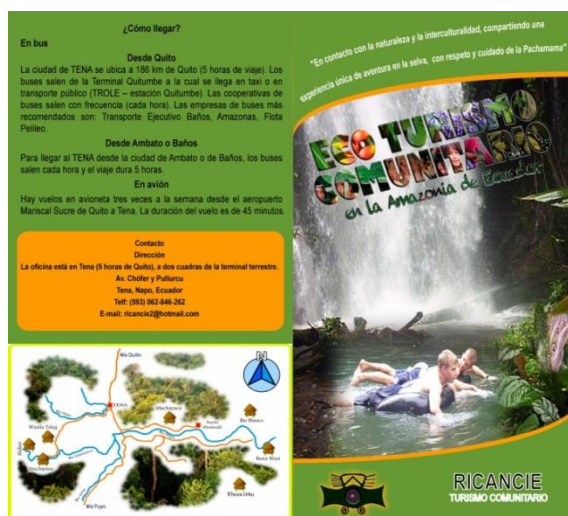
Para llegar al TENA desde la ciudad de Ambato o de Baños, los buses salen cada hora y el viaje dura 5 horas.

#### **En avión:**

Hay vuelos en avioneta tres veces a la semana desde el aeropuerto Tababela a Tena. La duración del vuelo es de 45 minutos.



#### iv. Diseño



**Gráfico N° 53.** Portada y contraportada de la guía turística

Además se realizará la confección de camisetas, gorras que llevarán el imago tipo de la RICANCIE, imagen de aves y animales característicos que posteriormente se puede vender en los CTCs y la oficina central.

#### k) Camisetas

##### i. Propósito

Difusión y comercialización de la marca turística de la RICANCIE mediante prendas de uso diario.

##### ii. Descripción técnica del diseño

- ✓ Se diseñó dos camisetas unisex, de colores beige y verde agua.
- ✓ El primer diseño de la camiseta tiene en la parte frontal una imagen de la fauna representativa y la parte dorsal el imago tipo de la RICANCIE con el eslogan.
- ✓ El segundo diseño de la camiseta tiene en la parte frontal el imago tipo con el eslogan y en la parte dorsal la frase promocional de la RICANCIE.

### iii. Contenido de la camiseta



*“Un contacto con la naturaleza, la aventura y la interculturalidad”*

**ECO TURISMO  
COMUNITARIO**  
en la Amazonia de Ecuador

### iv. Diseño



**Gráfico N° 54.** Prototipo de camisetas

#### D) Gorras

##### i. Propósito

Difusión y comercialización de la marca turística de la RICANCIE mediante prendas de uso diario.

##### ii. Descripción técnica del diseño

El diseño de la gorra se realizará en dos tonos verde y beige, en la parte frontal contiene el imagotipo de la RICANCIE.

### iii. Contenido



### iii. Diseño



**Gráfico N° 55.** Prototipo de gorras

**Cuadro N° 144.** Presupuesto de los medios de difusión

N°	DETALLE	DESCRIPCIÓN	CANT.	V/UNIT USD	TOTAL USD
01	Plegable	Papel couche de 150 gr, full color con acabado UV	2000	\$ 0.35	\$ 700.00
02	Roll up/Banner	Lona mate, full color, con estructura de aluminio y estuche	3	\$ 90.00	\$ 270.00
03	Tarjeta de presentación	Full color con acabado UV, en papel couche 5*8 cm	1000	\$ 0.10	\$ 100.00
04	Carpeta con bolsillo	Impreso a full color	1000	\$ 0.75	\$ 750.00
05	Poster o afiche	Papel couche de 250 gr, full color con acabado UV	1000	\$ 0.50	\$ 500.00
06	Guía turística	Papel couche de 115 gr, full color con acabado UV	500	\$ 7.00	\$ 3500.00
07	Camisetas	Confeccionada en telas jersey algodón, en tallas S,M,L,XL	350 (S=15, M=15, L=15, XL=5)*7	\$ 7.00	\$ 2450.00
08	Gorras	Confeccionado en tela teterón americano	100	\$ 4.00	\$ 400.00
<b>SUBTOTAL</b>					\$ 8670.00
<b>IVA 12%</b>					\$ 1040.40
<b>TOTAL</b>					\$ 9710.40

## H. ESTRUCTURA TÉCNICA DE LA UNIDAD DE GESTIÓN DE LA RICANCIE

### 1. Personal necesario para la operación de turismo comunitario de la Corporación Provincial de Turismo Comunitario RICANCIE y los CTCs

La RICANCIE cuenta con un equipo de gestión comunitario establecido, pero la falta de recursos económicos no le permite contar con el personal completo para cumplir determinadas funciones, por lo que se recomienda cubrir las vacantes con dirigentes o empleados con amplio conocimiento de la administración y operación turística.

**Cuadro N° 145.** Personal necesario para la operación turística de la RICANCIE

N°	CARGO	RESPONSABLE
Área administrativa		
1	Coordinador General	César Cerda
1	Desarrollo comunitario	Raúl Cerda
1	Secretaria/contadora	.....
Área operativa		
1	Fomento turístico/comercialización	.....

#### a. Comunidades

Los Centros de Turismo Comunitario filiales a la RICANCIE requieren de un equipo de gestión específico para desarrollar actividades turísticas dentro y fuera de la comunidad, a continuación se establece una propuesta de estructura de acuerdo a las necesidades de la administración y operación interna de los CTCs, con la finalidad de contar con el personal que gestione y fortalezca el turismo comunitario.

Para la conformación del equipo de gestión, el personal debe ser seleccionado considerando las competencias, experiencias y liderazgo; además deben ser personas que estén al tanto de la actividad turística en la comunidad y capacitada en las áreas de administración, recepción, gastronomía, guianza y sistemas contables, para garantizar el desarrollo exitoso del producto turístico. A continuación se detalla la estructura de la propuesta:

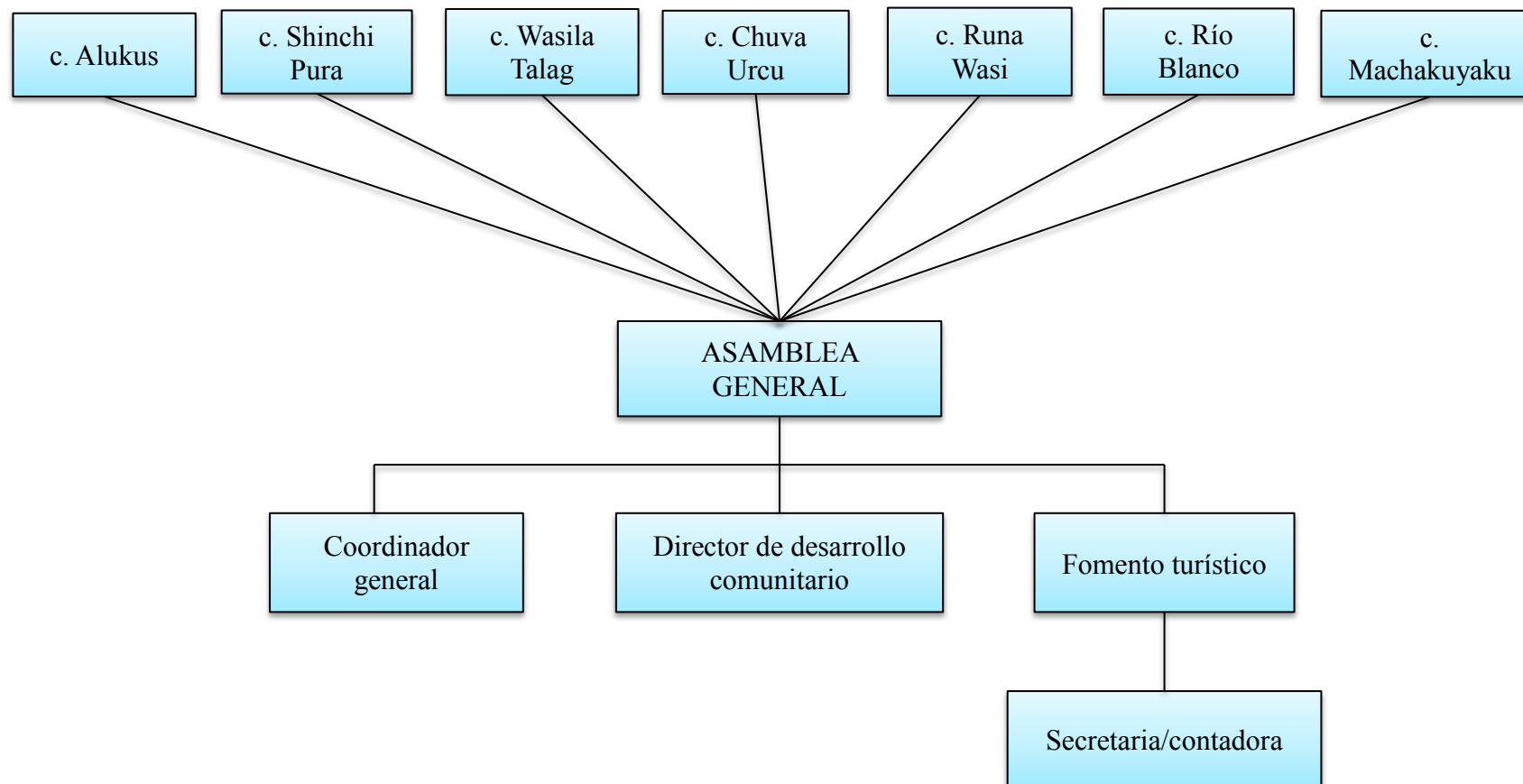
**Cuadro N° 146.** Personal necesario para la operación turística en los CTCs

<b>N°</b>	<b>CARGO</b>	<b>FUNCIÓN</b>
<i>Área administrativa/operativa</i>		
1	Gerente de cabañas	Coordinar y planificar la operación turística con el personal de turno.
1	Secretario(a)/tesorero(a)	Llevar la contabilidad al día de los ingresos y egresos por la actividad turística.
1	Coordinador de mantenimiento	Velar por la limpieza del área verde y seguridad de las instalaciones para brindar un servicio de calidad.
<i>Área operativa</i>		
1	Coordinador de cocina	Coordinar y establecer el menú del día, llevar al día el inventario de alimentos.
1	Alternativo-ayudante de cocina	Ayudar en la preparación de los platos, montaje y desmontaje de la mesa.
1	Guía	Planificar y velar por el cumplimiento de las actividades programadas.
1	Camarera	Mantener limpias y ordenadas las habitaciones y baños.

## **2. Estructura administrativa de la Corporación Provincial de Turismo Comunitario RICANCIE y los CTCs**

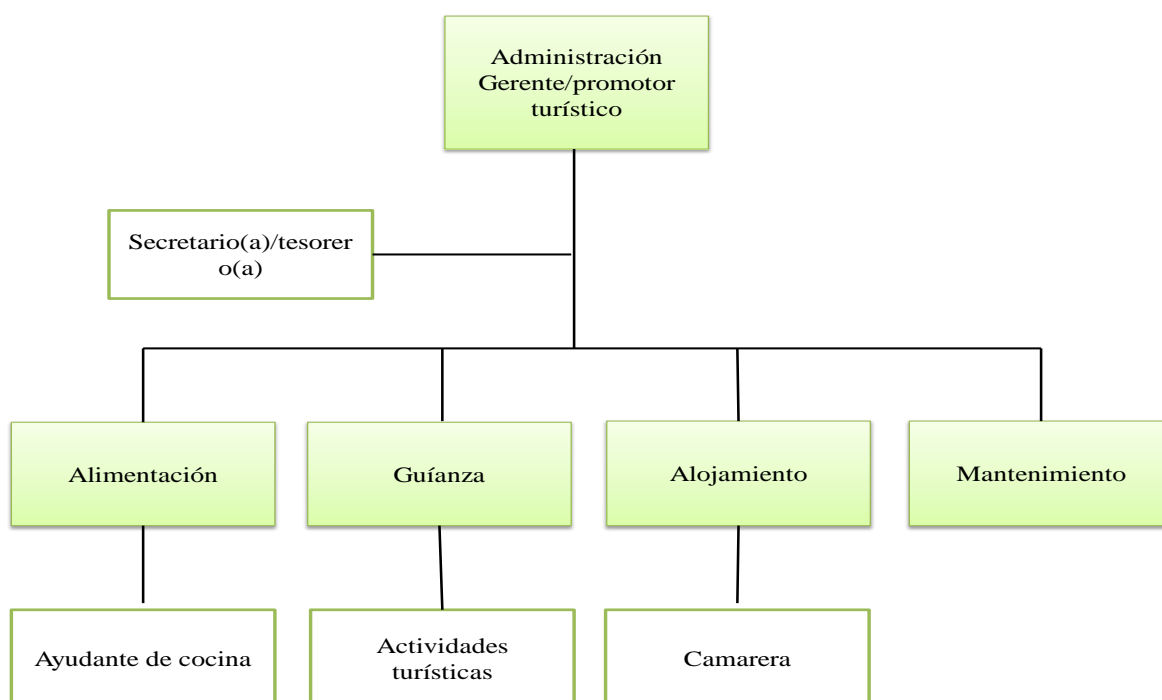
### **a. Organigrama estructural**

A continuación se detallan los organigramas estructurales, tanto de la RICANCIE y como de los CTCs, con las respectivas asignaciones de cargos en cada una de las áreas de operación turística, considerando que esta estructura permitirá mejorar la coordinación entre los responsables de la operación para brindar un servicio de calidad.

1) **RICANCIE**

**Gráfico N° 56.** Estructura organizacional de la RICANCIE

## 2) Centro de turismo comunitario



**Gráfico N° 57.** Organigrama estructural de los CTCs

La estructura organizativa de los CTCs se plantea para mantener un equipo de gestión coordinado y ordenado en el desarrollo de la actividad turística comunitaria. Esta estructura se define salvaguardando la condición organizativa de la comunidad y su proceso de toma de decisiones, considerando los siguientes principios: igualdad de oportunidad, equidad de género y procesos de transición en cargos directivos.

## **b. Manual de funciones del equipo de gestión**

### **1) RICANCIE**

#### **a) Área administrativa**

##### **i. Del coordinador**

###### **✓ Funciones**

- ✓ Se siente identificado; práctica, promueve, transmite y define los principios en la organización.
- ✓ Comparte, propone y/o aprueba planes y programas relacionados al mejoramiento de la colaboración e integración de áreas o equipos conformados por los miembros claves de la organización.
- ✓ Cumple y transmite iniciativa y fuerza a la organización, vela por la calidad y eficiencia en la ejecución de actividades del nivel directivo.
- ✓ Vigilar el cumplimiento de las metas y presupuestos de la corporación, de manera que sean coherentes con las necesidades de la organización buscando su rentabilidad.
- ✓ Capacidad para trabajar coordinadamente con el equipo de gestión para lograr el desarrollo adecuado de la corporación, garantizando el éxito estratégico.
- ✓ Controlar el cumplimiento de la planificación estratégica / operativa de la corporación, supervisando su correcta ejecución.
- ✓ Mantener las relaciones de primer nivel con los involucrados.
- ✓ Asegurar y velar por la obtención de la rentabilidad que se haya definido en los estudios de mercado.
- ✓ Aprobar los ingresos y egresos de efectivo dentro de los lineamientos estratégicos de la corporación.
- ✓ Brindar capacitación y mantener preocupación por el desarrollo propio, del equipo de gestión y de los dirigentes de los CTCs.
- ✓ Administrar la corporación de turismo comunitario RICANCIE.
- ✓ Liderar el proceso de planeación estratégica de la corporación.



- ✓ Presentar al Directorio y Asamblea el Plan Operativo Anual del Centro de turismo comunitario.
- ✓ Realizar informes a la directiva formada por los dirigentes de las comunidades filiales a la RICANCIE, acerca del cumplimiento de las actividades.
- ✓ Coordinación y gestionar conjuntamente con los dirigentes de los CTCs, para la adquisición de equipos, materiales y desarrollo de facilidades.
- ✓ Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.
- ✓ Llevar el libro de actas de reuniones del equipo de gestión.
- ✓ Orientar el trabajo del personal que conforma el equipo de gestión de la corporación.
- ✓ Conceder, certificar y justificar permisos, faltas, atrasos y enfermedades de los integrantes del equipo de gestión de la corporación RICANCIE.

## **ii. Del director de desarrollo comunitario**

- ✓ **Funciones**
- ✓ Coordinar y organizar visitas a las comunidades filiales de la RICANCIE, para mantener reuniones y talleres de fortalecimiento de la organización, conocer las problemáticas y a la vez buscar conjuntamente la solución.
- ✓ Atender todo tipo de inquietudes y anomalías que presentan las comunidades y conjuntamente gestionar la mejora de la misma.
- ✓ Gestionar programas de capacitación, proyectos de mantenimiento y equipamiento de los CTCs ante las instituciones competentes.
- ✓ Programar actividades de índole cultural en las comunidades o ciudades de la provincia y del país como mecanismo para atraer turistas, y promocionar a los Centros Turísticos
- ✓ Participar en ferias locales, nacionales e internacionales siempre con el conocimiento y consentimiento del Directorio y las comunidades.
- ✓ Controlar y vigilar que las instalaciones de servicios turísticos en las comunidades, cumplan con los estándares permitidos por la ley.
- ✓ Controlar que los guías comunitarios cuenten con las licencias actualizadas, y a la vez gestionar y coordinar las capacitaciones de los guías antiguos y nuevos.

- ✓ Reunirse con las comunidades, cuantas veces sea necesaria para dar a conocer las quejas y sugerencias de los turistas y poder coordinar acciones de mejorar los servicios.
- ✓ Coordinar acciones con las instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras en busca de financiamiento para renovar y mejorar la infraestructura de los Centros Turísticos.
- ✓ Actualizar trimestralmente la información de las actividades y recorridos turísticos de las CTCs que se oferta en los programas.
- ✓ Coordinar las actividades planificadas, estrategias y propuestas de mejora con el equipo de gestión de la corporación y los CTCs para el buen desarrollo de las actividades.

## **b) Área de secretaría-contabilidad**

### **i. Responsable de secretaría-contabilidad**

- ✓ **Funciones**
- ✓ Llevar un inventario actualizado de todos los bienes, valores y obligaciones de la RICANCIE.
- ✓ Llevar en forma ordenada recibos, facturas, retenciones y todo comprobante que justifique un pago en cada una de las unidades de servicio y producción de la corporación.
- ✓ Llevar un proceso contable mensual, la misma que ayudará para el manejo económico de la corporación. Este proceso contable deberá contener: Plan de cuentas, estado de situación inicial, diario general, mayorización, balance de comprobación, estados financieros, análisis financieros.
- ✓ Presentar al coordinador de la Corporación informes mensuales sobre la actividad y movimiento financiero de la organización.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las políticas y disposiciones referentes al manejo de recursos económicos emitidos por la Corporación de turismo comunitario RICANCIE.
- ✓ Revisa y analiza los presupuestos de las actividades de la corporación.
- ✓ Responsable de vigilar el pago de los sueldos a los integrantes del equipo de gestión de la corporación.
- ✓ Maneja transacciones de dinero en efectivo o cheques de la corporación.

- ✓ Llena los formularios y declara el impuesto del SRI.
- ✓ Revisa roles de pago de los servicios básicos.
- ✓ Tendrá bajo su responsabilidad los recursos económicos de la corporación, de los que dispondrá bajo la coordinación y autorización del coordinador de la corporación si va efectuar algún movimiento económico.

### c) **Área de operación turística**

#### i. **Responsable de difusión y comercialización turística**

##### ✓ **Funciones**

- ✓ Entiende el país y el mercado, sus características y cambios, define metas, monitorea su cumplimiento a través de indicadores estratégicos.
- ✓ Evalúa, identifica y mide los riesgos de la organización a través de la utilización de herramientas técnicas y minimiza al máximo la exposición de la corporación a riesgos internos y externos identificados.
- ✓ Entiende y satisface las necesidades del cliente. Cumple con los objetivos y estrategias de mercado. Comprende la cadena de valor y las necesidades de largo plazo de los clientes.
- ✓ Define las iniciativas de creación diferencial competitiva de los productos que oferta la corporación, y genera estrategias para que el producto se poseione en el mercado.
- ✓ Conocer profundamente los distintos mercados, clientes y competidores en los cuales se desarrolla la actividad turística de la organización.
- ✓ Buscar la sostenibilidad de los productos y/o servicios de la RICANCIE, mantener una red de contactos estratégicos para la generación de nuevos canales de distribución, comercialización del producto.
- ✓ Definir estándares de excelencia en productos y servicios de mejora de procesos clave de los CTCs filiales a la RICANCIE.
- ✓ Encargarse de la comercialización del producto turístico de la RICANCIE.
- ✓ Recopilar material fotográfico, bibliográfico para la elaboración de medios de difusión turística.
- ✓ Elaborar cotizaciones de tours.

- ✓ Efectúa informes de reservaciones.
- ✓ Recibe al visitante.
- ✓ Brindar toda la información necesaria de los programas, actividades, comunidades al cliente.
- ✓ Tener la capacidad de negociar los programas con los clientes.
- ✓ Organizar y coordinar las entradas y salidas de los clientes con el administrador de los CTCs de las comunidades filiales a la RICANCIE.
- ✓ Evaluar al cliente una vez finalizado el tour, sobre las actividades, servicios, la coordinación, la organización interna, etc.

## **2) Centros de turismo comunitario**

### **a) Área administrativa**

#### **i. Gerente del proyecto turístico comunitario**

- ✓ **Funciones**
- ✓ Coordinar y organizar la operación turística interna del CTC.
- ✓ Mantener una buena comunicación con la oficina central, para estar al día con la información de ingresos de turistas, necesidades, etc.
- ✓ Controlar y aplicar los estándares de calidad en los servicios prestados.
- ✓ Generar un buen ambiente de trabajo con el personal de turno.
- ✓ Planificar mingas comunitarias para el mantenimiento de la planta y facilidades turísticas.
- ✓ Velar por la seguridad y confort de los clientes, dotar con materiales de información extras y un amplio conocimiento y capacidad para atender quejas y sugerencias.
- ✓ Presentar un informe mensual a la directiva de la comunidad, sobre las actividades turísticas desarrolladas, informes económicos y gestiones realizadas en las instituciones públicas y privadas para el bienestar del proyecto turístico.
- ✓ Llevar al día el inventario de los bienes del CTC.
- ✓ Recibe y da la bienvenida a los clientes.

- ✓ Explicar sobre la iniciativa del CTC, metas y objetivos, y una información general de la planta turística.
- ✓ Verificar el cumplimiento de las actividades del programa turístico.

## **b) Área de secretaría-contabilidad**

### **i. Secretario/a-tesorero/a**

#### **✓ Funciones**

- ✓ Llevar un inventario actualizado de todos los bienes, valores y obligaciones del CTC.
- ✓ Llevar en forma ordenada recibos, facturas, retenciones y todo tipo de comprobante que justifique un pago en cada uno de las unidades de servicio y producto del CTC.
- ✓ Llevar un proceso contable mensual, la misma que ayudará para el manejo económico de la corporación. Este proceso contable deberá contener: plan de cuentas, estado de situación inicial, diario general, mayorización, balance de comprobación, estados financieros, análisis financieros.
- ✓ Presentar informes mensuales sobre la actividad y movimiento de caja a los dirigentes y miembros de la comunidad.
- ✓ Maneja transacciones de dinero en efectivo y cheques del CTC.
- ✓ La única persona obligada a llevar el movimiento económico del CTC.
- ✓ Llenar el formulario y declara el impuesto al SRI.
- ✓ Realizar pagos de los servicios básicos.
- ✓ Realizar pagos al personal por el servicio prestado.
- ✓ Responsable del recurso económico del CTC, de los que dispondrá bajo coordinación de la organización y aprobación del gerente del CTC para cualquier tipo de transacción.

### c) Área de alimentos y bebidas

#### i. Del responsable de alimentos y bebidas

##### ✓ Funciones

- ✓ Define y elabora las recetas del día, tanto para alimentos y bebidas.
- ✓ Responsable de la elaboración y actualización de los menús.
- ✓ Realiza el listado de ingredientes necesarios y coordina la adquisición de los productos con el gerente.
- ✓ Tener amplio conocimiento sobre la manipulación, almacenamiento y preparación de los productos vegetales, embutidos, productos conservantes.
- ✓ Conocimiento de preparación de jugos, cocteles, ensaladas frías y calientes, postres, cremas, pasteles, bocaditos, platos fuertes, etc.
- ✓ Conocimiento de la preparación de alimentos dietéticos y vegetarianos.
- ✓ Mantener la organización interna, para prestar el servicio en menor tiempo.
- ✓ Tener todo los utensillos, vajillas y cristalerías listas, limpias y ordenadas para facilitar la prestación del servicio.
- ✓ Controlar el cumplimiento de las normas de sanidad en la preparación y manipulación de alimentos y bebidas.
- ✓ Verificar que el área de trabajo esté limpio de impurezas u objetos que pueden alterar la preparación.

#### ii. Del ayudante del área de alimentos y bebidas

##### ✓ Funciones

- ✓ Ayudará en la preparación de alimentos y bebidas.
- ✓ Cooperar para dar el cumplimiento de las normas de sanidad en la preparación y manipulación de alimentos y bebidas.
- ✓ Se encargará de mantener limpio el área de comensales antes y después del uso.
- ✓ Se encargará del montaje y desmontaje de la mesa.

- ✓ Se encargará de servir los alimentos y bebidas desde la cocina a la mesa.
- ✓ Estará pendiente a cualquier solicitud y requerimiento del cliente.
- ✓ Ayudará con el lavado de los utensillos y vajillas.
- ✓ Velará por la limpieza adecuado de todo el material del restaurante y la cocina.
- ✓ Recibe y almacena de forma ordenada los productos adquiridos.

#### **d) Área de guianza**

##### **i. Del responsable de guías**

###### **✓ Funciones**

- ✓ Planifica técnicamente las actividades diarias del programa.
- ✓ Prepara las condiciones más favorables para el tour.
- ✓ Se encarga de cumplir todo las actividades establecidas en los programas.
- ✓ Responsable de la coordinación a tiempo de transporte, entradas, alimentación y entre otras actividades.
- ✓ Conducir a los visitantes a los diferentes atractivos turísticos.
- ✓ Contar con el equipo necesario tales como: machete, cuerdas, linternas antes de empezar con los recorridos.
- ✓ Velar por la seguridad integral de los visitantes.
- ✓ Mantener orden de mando durante el recorrido de los tours.
- ✓ Informar sobre los detalles, actividades, recomendaciones antes del recorrido.
- ✓ Tener amplio conocimiento sobre el lugar, los atractivos, características de las plantas y animales para brindar una interpretación real.
- ✓ Usar los senderos indicados para la actividad turística y promover iniciativas del cuidado del medio ambiente en los clientes.
- ✓ Estar a tiempo antes de iniciar las actividades turísticas y a la predisposición de los clientes.
- ✓ Realizar una evaluación al finalizar el día, sobre las actividades realizadas durante el día.

**e) Área de camarería****i. Del responsable de camarería****✓ Funciones**

- ✓ Mantener limpias y ordenadas las habitaciones, listas para el uso del cliente.
- ✓ Estar pendiente a la solicitud y requerimiento del cliente.
- ✓ Mantener limpiezas diariamente de las habitaciones, pasillos, baños, senderos, cambio de sábanas, dotación de accesorios de baño.
- ✓ Cuidar las pertenencias de los clientes.
- ✓ Prestar el servicio de lavandería si el cliente solicite.
- ✓ Lavar el menaje utilizado, secar y almacenar en las bodegas de forma ordenada.
- ✓ Estar pendiente de los insumos de limpieza, de lavandería para que no haga falta en el desarrollo del trabajo.
- ✓ Presentar un listado de los insumos faltantes al gerente para la respectiva adquisición.
- ✓ Llevar un inventario actualizado de los menajes alojamiento, accesorios, insumos y equipos de limpieza.

**f) Área de mantenimiento y limpieza****i. Del responsable de mantenimiento****✓ Funciones**

- ✓ Contar con un inventario actualizado de los bienes muebles e inmuebles del CTC.
- ✓ Contar con un inventario de las herramientas y equipos de limpieza.
- ✓ Responsable del mantenimiento constante de la planta turística, área de jardín, senderos, muebles, decoraciones, sistema eléctrico y tuberías de aguas grises y negras.
- ✓ Estar pendiente a cualquier anomalía que presentan las instalaciones y equipos en la prestación del servicio turístico, para dar una solución inmediata.



### **3. Manual de operación para prestación de servicios turísticos en la oficina de RICANCIE y los CTCs**

El presente manual permitirá a la unidad de operación turística brindar un servicio de calidad al visitante tanto en la oficina central como en los Centros de Turismo Comunitarios filiales a la RICANCIE.

#### **a. Procedimiento de servicios en la oficina central de la RICANCIE**

##### **1) Procedimiento para la reservación**

- ✓ Contestar el teléfono, revisar los e-mails
- ✓ Identifíquese y salude
- ✓ Escuche atentamente y tome nota de lo que soliciten
- ✓ De información clara y real sobre lo que solicite el cliente
- ✓ Apuntar todo tipo de particularidad para la reserva, como días de llegada y salida, hora de llegada, nombre y número de personas, procedencia; cuantos adultos, niños, hombres y mujeres; preferencia de alimentos y bebidas, tipo de alojamiento que requieren, número de calzado que utilizan para las botas de caucho.
- ✓ Apuntar la fecha de ingreso en el cuaderno de reservaciones, con todas las especificaciones antes detalladas.
- ✓ Confirmar la información con el visitante, para evitar posibles malos entendidos.
- ✓ Si la reservación se realiza con antelación, solicitar como lo establecido en la política interna un anticipo del 25% del precio total a la cuenta de la RICANCIE.
- ✓ Especificar información de la ubicación de la oficina central al cliente.
- ✓ Verificar que se cuente con toda la información necesaria.
- ✓ Despedida.

##### **2) Procedimiento para recepción de turistas**

El proceso de recepción e información se realizará en la oficina central de la RICANCIE, siguiendo las siguientes fases:

### **Fase de bienvenida.**

- + Recepción del turista y bienvenida
- + Preguntar de donde son y cómo se han enterado de la existencia de la RICANCIE, ofrecerles que tomen asiento
- + Fase de brindar información sobre la RICANCIE y sus programas
- + Informar verbalmente sobre los siguientes puntos:
  - ✓ La idea de la RICANCIE, características del producto
  - ✓ El porqué de la existencia de la RICANCIE
  - ✓ Los beneficios de la RICANCIE y como contribuyen los turistas con la adquisición del producto
  - ✓ Los programas que ofrece la RICANCIE en las comunidades (mediante la carpeta de información de los productos y ubicar en el mapa a los CTCs de la RICANCIE)
- + Entregar trípticos, fotos formato A4 emplastizadas y el álbum a los turistas.
- + Dar suficiente tiempo para que se decidan por algún programa y atender cualquier inquietud.
- + Preguntar las preferencias de actividades turísticas que desean realizar y el tiempo que desea quedar o pasar en una comunidad o algunas.

### **Fase para dar información sobre los programas.**

- + Proponer a los turistas una o dos alternativas de los tours, explicando en detalle el contenido de los programas que se ofrecen.
- ✓ Que incluye un paquete: servicio de alimentación (3 comidas diarias), hospedaje en cabañas típicas (tipo de habitación, cuenta con cama más colchón, cobijas, toldos, tipos de baños si son privadas o compartidas, si cuenta con agua caliente o no); servicio de guianza (guía nativo de la comunidad).
- ✓ El costo del programa por día y pax (utilizando la hoja de precios).
- + Preguntarles a los turistas si están de acuerdo o si tienen alguna inquietud respecto al paquete turístico.
- + Aclarar las inquietudes con información clara y real, no generan falsas expectativas con ofrecimientos no reales.

### **Fase para dar tiempo y espacio, permitiendo a los turistas que tomen una decisión.**

- ✚ Ofrecer a los turistas que se tomen el tiempo necesario para que tomen la decisión por algún tour

**NOTA:** Si los turistas deciden de no hacer un tour con la RICANCIE, agradecer su tiempo, interés y despedirse.

Y si los turistas se deciden por un tour con la RICANCIE continuar con los siguientes pasos.

### **Fase para finalizar el acuerdo de compra y venta del programa, la logística de pago, el horario de entrada y salida de los clientes.**

- ✚ Explicar en detalle las normas de comportamiento en las comunidades (utilizando la información que se dispone a mano)
- ✚ Explicar sobre las cosas que tienen que traer consigo para la realización del tour.
- ✚ Definir el pago y entregar el comprobante.
- ✚ Pedir los pasaportes para el registro en el libro de ingresos de turistas y realizar los trámites en la migración y la marina (Puerto Misahuallí) si el paquete incluye recorridos en botes.
- ✚ Preguntar y tomar apuntes sobre el número de calzado para las botas de caucho y averiguar sobre su dieta (si son vegetarianos).
- ✚ Acordar la fecha, hora de entrada y salida de la comunidad.
- ✚ Agradecer por el interés de los programas de la RICANCIE y despedirse.

### **3) Procedimiento de la operación turística en las comunidades**

#### **a) Procedimiento para la recepción de turistas**

- ✓ Bienvenida. Recibe el gerente del CTC.
- ✓ Preguntar sobre el viaje y como se sienten.

- ✓ Brindar una breve información sobre el proyecto de CTC y la comunidad.
- ✓ Presentar al personal de turno.
- ✓ Explicar sobre los servicios de alojamiento, alimentación y bebidas, guianza.
- ✓ Mostrar la instalación, entregar las llaves y ubicar en las habitaciones.

#### **b) Procedimiento para la prestación del servicio de guianza**

- ✓ Los guías comunitarios deben recibir a los turistas en la oficina de la RICANCIE o en la comunidad. Para ambos casos el guía debe estar con 30 min de anticipación.
- ✓ El guía se presentará al grupo, explicará sobre el proyecto turístico comunitario, socializará las normas de comportamiento dentro y fuera del CTC, las actitudes y comportamientos que el visitante debe considerar durante la realización de actividades.
- ✓ Explicará las actividades y horarios del tour, lo que debe llevar o traer consigo el visitante para realizar cada actividad.
- ✓ El guía es el encargado de cumplir con las actividades establecidas en el programa, de conducir a los atractivos, interpretar los recorridos, brindar una información clara y real.
- ✓ Al finalizar el día, el guía realiza una entrevista de satisfacción al grupo sobre las actividades realizadas durante el día.
- ✓ Al principio del tour el guía recibe y al finalizar el tour acompaña hasta la oficina o cualquier otro lugar donde hay que dejarlos.
- ✓ Se despide del grupo, agradeciendo su visita y deseando un buen viaje.
- ✓ El guía debe tener buena coordinación con el gerente del CTC y con los dirigentes de la oficina de la RICANCIE, para estar al tanto de que hayan nuevos grupos de turistas que visitaran la comunidad y estar presto para brindar el servicio.

#### **4) Diagrama de flujo para la operación de los paquetes y servicios turísticos de los CTCs filiales a la RICANCIE.**

A continuación se detalla el proceso de operación de un paquete turístico tipo y servicios establecidos para los CTCs filiales a la RICANCIE.

a) Diagrama de flujo para realizar reservación

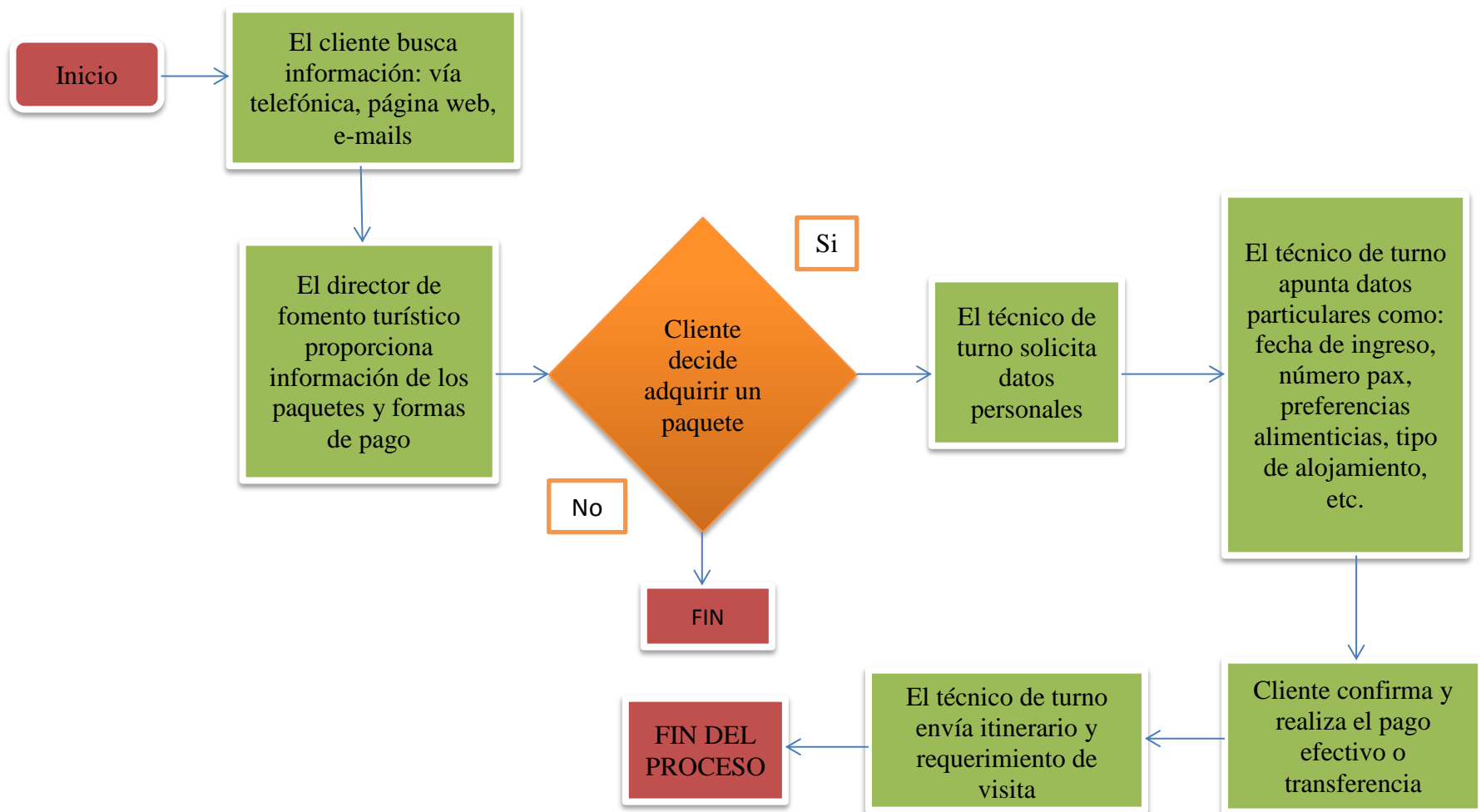


Gráfico N° 58. Diagrama de flujo para la reservación

b) Diagrama de flujo para la recepción

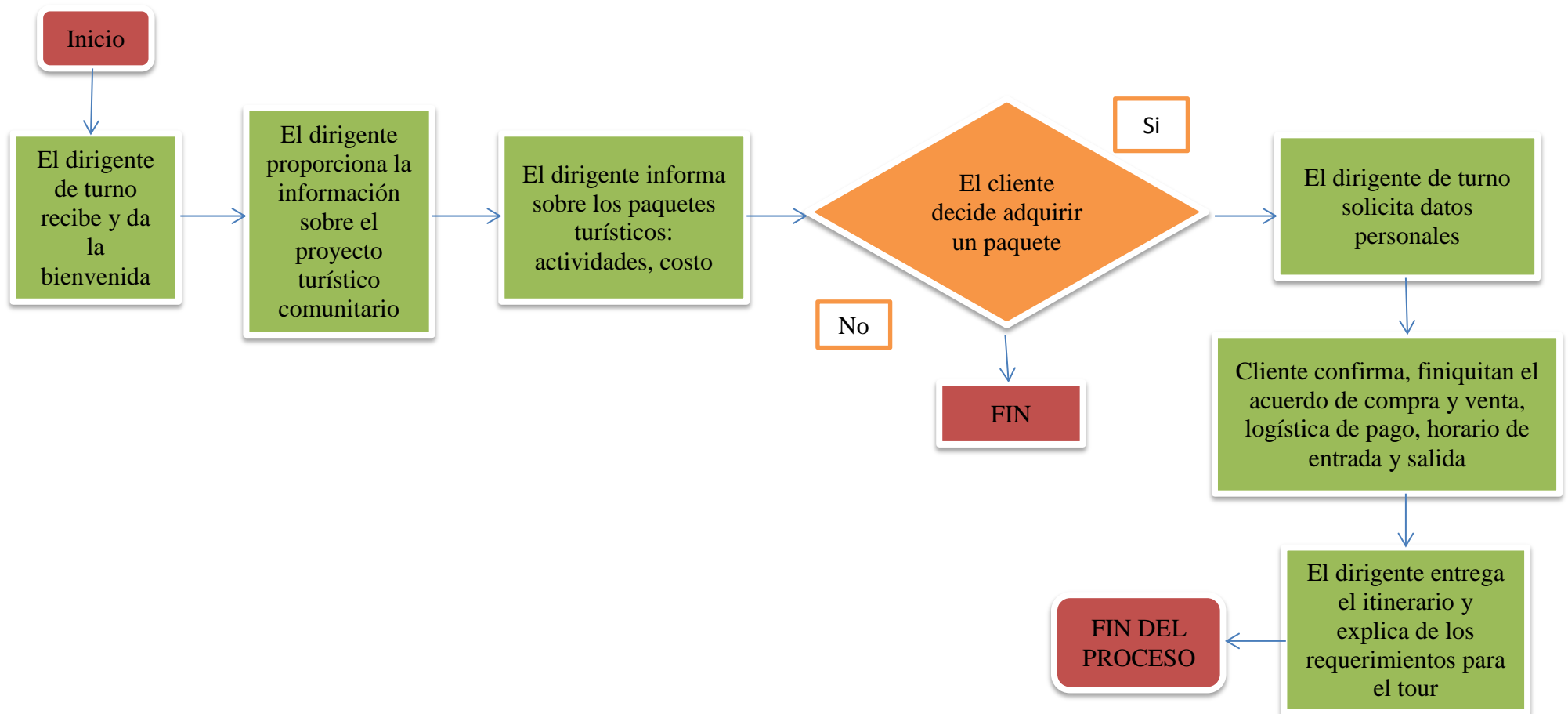


Gráfico N° 59. Diagrama de flujo para la recepción

## c) Diagrama de flujo para el servicio de guianza

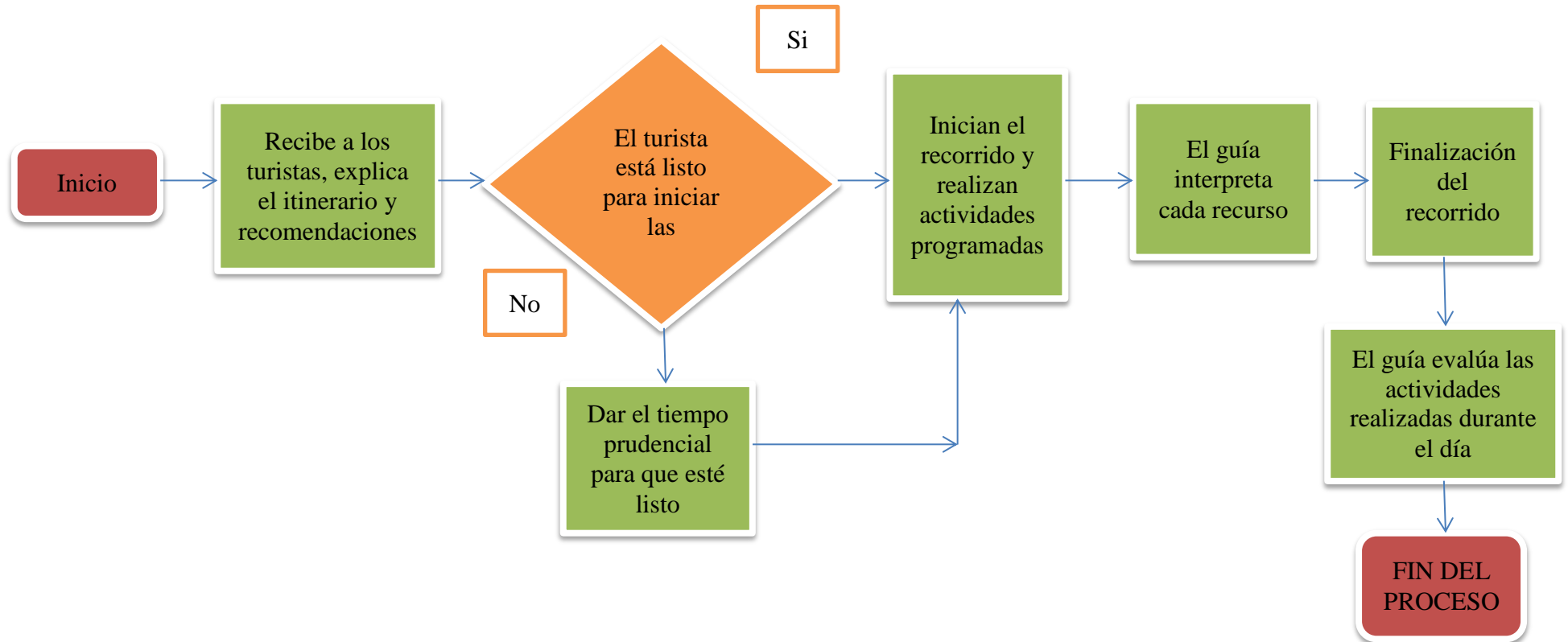


Gráfico N° 60. Diagrama de flujo para el servicio de guianza

## d) Diagrama de flujo para el servicio de alimentación

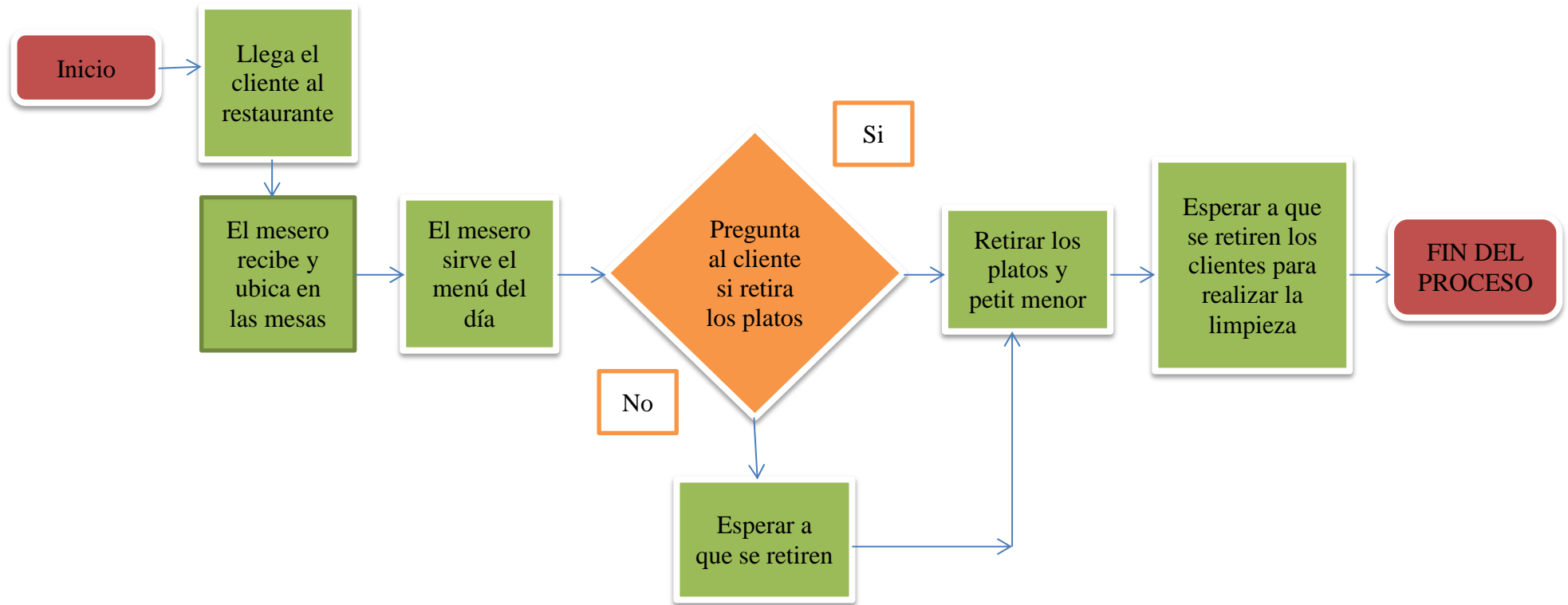


Gráfico N° 61. Diagrama de flujo para el servicio de alimentación



## e) Diagrama de flujo para el servicio de hospedaje

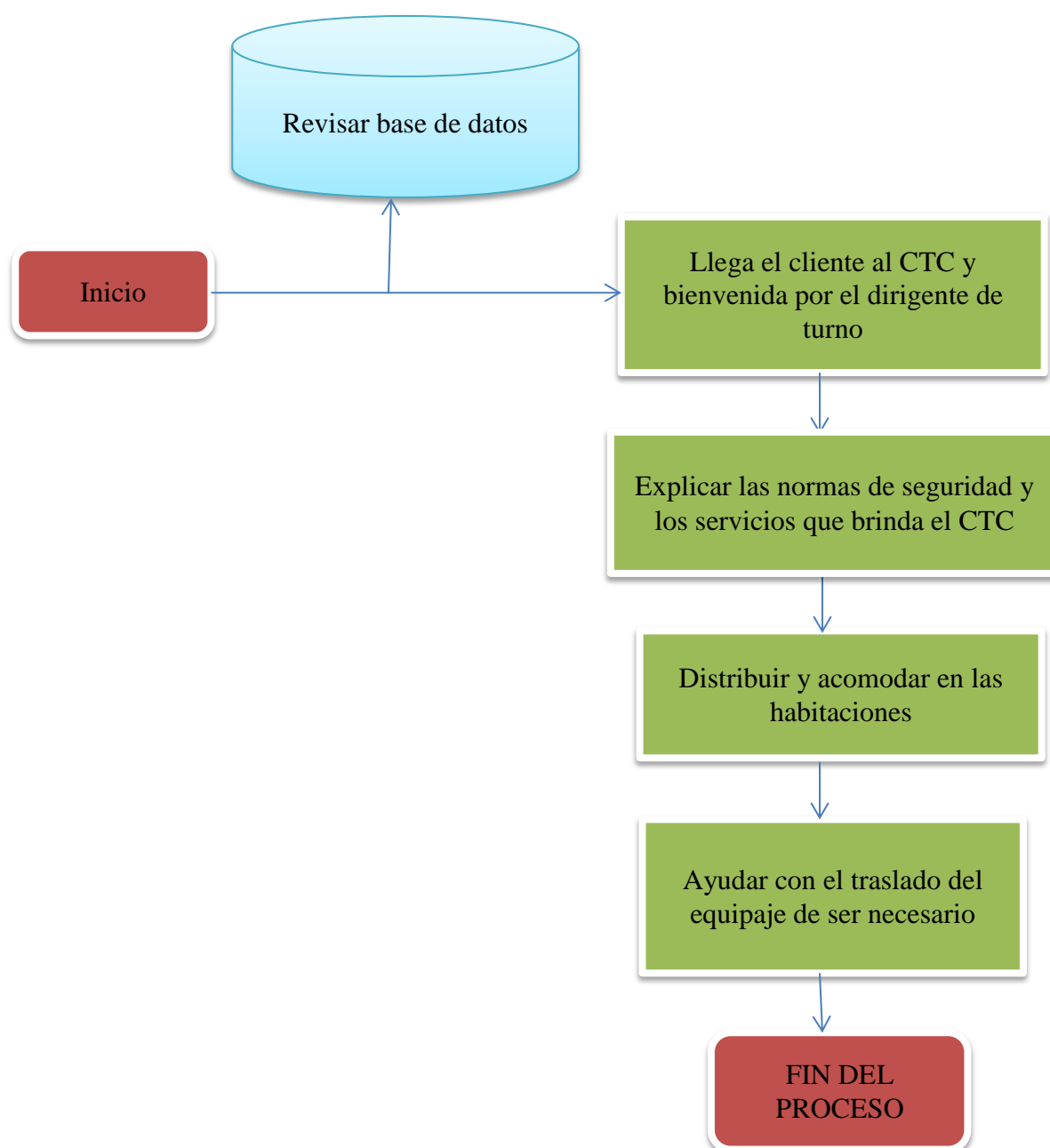


Gráfico N° 62. Diagrama de flujo para el servicio de hospedaje

f) Diagrama de flujo para la operación del paquete turístico comunitario

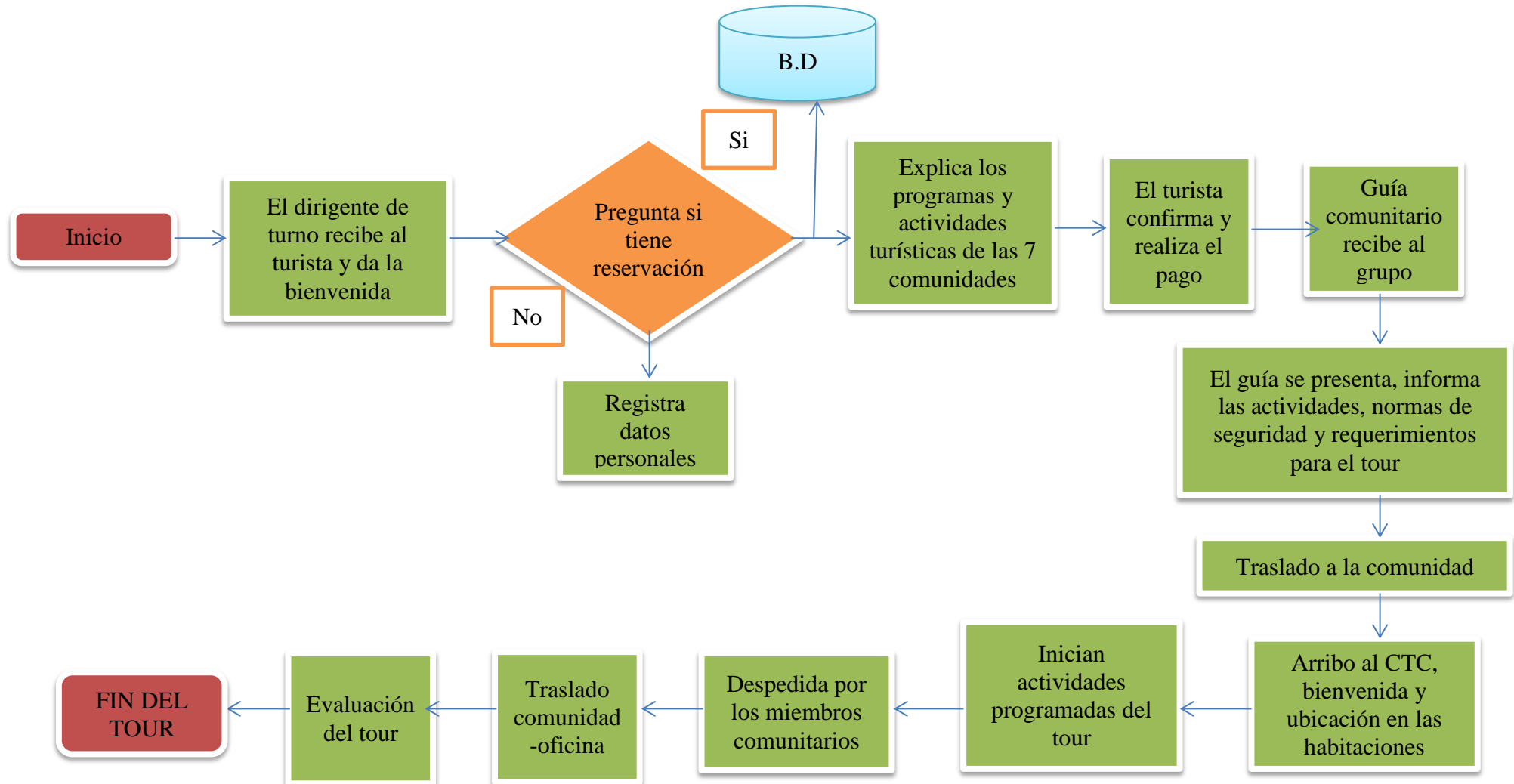


Gráfico N° 63. Diagrama de flujo para la operación del paquete turístico comunitario

#### **4. Normas de conducta y código de ética para la prestación del servicio en los CTCs filiales a la RICANCIE**

##### **a. Normas de conducta para el visitante**

##### **1) Relación con el patrimonio natural**

- ✓ Mantener limpio el lugar colocando la basura en los sitios destinados para ello.
- ✓ No dejar desechos plásticos, vidrios y otros que no sean de fácil reciclaje.
- ✓ No manchar, pintar o realizar cualquier tipo de graffiti en árboles o infraestructura de los CTCs.
- ✓ Limite su visita a los sitios señalados por los guías del área, evitando salirse de ellos.
- ✓ Es prohibido ingresar con armas de fuego, no las necesita.
- ✓ Debe respetar la vida de todos los seres que habitan en el área, no dañe los árboles, troncos, cabañas, etc.
- ✓ No recolecte (semillas, plantas, insectos o animales) sin autorización, no asuste, alarme o persiga a los animales silvestres.
- ✓ Evite las fogatas, es prohibido fumar, puede provocar incendios, al igual que la caza es penada por la ley.
- ✓ La pesca solo se permite en lugares predispuestos y con usos de anzuelos.
- ✓ No rompa el equilibrio de la naturaleza, el silencio vivifica el espíritu.
- ✓ Tome precauciones apropiadas para las condiciones del clima, pregunte a su guía que ropa debe utilizar y que equipo debe llevar.

##### **2) Relación con la comunidad**

- ✓ No se permite donación, cambios o venta de ropa usada a los miembros de las comunidades.
- ✓ Tomar fotografías a personas de la comunidad bajo su autorización.
- ✓ Absténgase de usar drogas y/o alcohol durante su visita.
- ✓ Los visitantes mantendrán siempre un comportamiento de respeto a las costumbres de la comunidad anfitriona.

- ✓ Evitar el contacto íntimo con el guía o miembros de la comunidad, pues afectaría la moral y tradiciones culturales comunitarias.
- ✓ Es prohibido prestar dinero a los guías y a los miembros de la comunidad anfitriona.
- ✓ Respetar los conocimientos locales.
- ✓ Respetar a las personas adultas, especialmente a los ancianos.

### **3) Investigaciones científicas**

- ✓ Es necesario solicitar los permisos respectivos para realizar investigaciones científicas, previa autorización de los dirigentes de las comunidades.
- ✓ Los habitantes locales deben participar en las investigaciones.
- ✓ El coordinador de la RICANCIE y presidentes de los comunidades serán los responsables de autorizar la investigación y dar seguimiento de la actividad.

### **4) Seguridad**

- ✓ Siga siempre las instrucciones del guía y del personal administrativo de los CTCs.
- ✓ Evite descuidar sus pertenencias.

## **b. Normas de conducta entre los miembros de los CTCs**

### **1) Del equipo de trabajo de los CTCs**

- ✓ Deben mantener un trato amable entre sí.
- ✓ Deben mantener conductas decentes entre si y que no incomoden a los visitantes.
- ✓ Deben trabajar en conjunto y de manera coordinada.
- ✓ No deben ingerir bebidas alcohólicas ni drogas en su horario de trabajo ni horas libres.
- ✓ No deben fumar en las instalaciones o sitios que afecten la estadía de otros clientes.
- ✓ Deberán abstenerse de utilizar aquellas áreas destinadas a los visitantes.
- ✓ Deben evitar reuniones sociales y fiestas que incomode a los visitantes.
- ✓ Deberán ser apartados de su trabajo en el caso de que tengan comportamientos inapropiados o de acoso sexual hacia sus compañeros/as.

**c. Normas de conducta entre los miembros de los CTCs con el visitante****1) Del equipo de trabajo de los CTCs con los visitantes**

- ✓ Deberán atender las necesidades del visitante con prontitud y amabilidad.
- ✓ Deberán mantenerse fuera de las áreas destinadas de descanso de los visitantes, excepto cuando sean requeridos.
- ✓ Deberán realizar las labores de limpieza y mantenimiento del establecimiento, sin incomodar al visitante.
- ✓ Deben evitar ingerir bebidas alcohólicas u otras sustancias que impidan su correcto desenvolvimiento.
- ✓ Deberán ser respetuosos con el visitante.
- ✓ Utilizar prendas adecuadas, mantener una buena presentación.
- ✓ Deben tener presente ciertos patrones culturales de los visitantes y respetarlos.
- ✓ Deben evitar ruidos o comportamientos exagerados que incomoden la tranquilidad del visitante.
- ✓ No pedir regalos a los visitantes.
- ✓ No tomar las pertenencias de los clientes.

**d. Normas para la prestación de servicios turísticos de los CTCs filiales a la RICANCIE****1) Sendero**

- ✓ Realizar a menudo una supervisión de los senderos para verificar su estado.
- ✓ Tener en buen estado los senderos y caminos a ser visitados.
- ✓ Evitar la basura en el camino.
- ✓ Respetar los senderos.

**2) Obligaciones formales para el ejercicio de los CTCs**

- ✓ Obtener la legalización como CTC otorgado por el MINTUR.

- ✓ Obtener la patente municipal (LUAF).
- ✓ Obtener la patente del cuerpo de bomberos.
- ✓ Obtener el certificado de salud e higiene (hospedaje y alimentación), otorgado por el Ministerio de Salud.

## **5. Manuales de calidad en la prestación de los servicios turísticos en los CTCs filiales a la RICANCIE**

Para la elaboración del siguiente manual de calidad para la prestación de servicios turísticos se recopiló los criterios definidos en el Manual de calidad para la Gestión del Turismo Comunitario del Ecuador FEPTCE, 2007.

### **a. Relaciones humanas del personal con el cliente**

#### **1) Personal y servicio**

- ✓ Por lo menos una persona en los CTCs debe hablar otro idioma extranjero, de preferencia inglés o francés básico.
- ✓ El personal debe ser consciente de la realidad ecológica de la zona, cultura, conocer los atractivos cercanos, estar capacitado para brindar un buen servicio e información al visitante.
- ✓ Cuidar su apariencia personal, ser amable, cortés, escuchar al visitante y estar siempre dispuesto a brindar un servicio rápido y eficiente.
- ✓ Los servicios serán prestados en forma responsable, puntual, con buena predisposición, acorde a lo que el cliente espera.
- ✓ El personal buscará siempre en lo posible exceder las expectativas de los clientes y ayudarlos aclarar dudas o problemas.
- ✓ Cuando hable con un visitante lo llamará por su nombre, ofreciéndole una sonrisa y mirando a los ojos, con un trato correcto y amistoso, evitando mascar chicle, fumar o comer.

- ✓ A la entrada o llegada de los visitantes siempre habrá alguien quien los reciba, el mismo que facilitará la información del proyecto turístico, orientación de la planta turística y el entorno, entre otros datos relevantes.
- ✓ El personal contará con una tarjeta de identificación y el uniforme.
- ✓ El personal de los CTCs que va a estar en contacto directo con los visitantes deberá tener las siguientes características.

#### Comportamiento:

- Actuar con prontitud.
- Escuchar cuidadosamente la petición o inquietud del visitante.
- Ser atento.
- Actuar con comprensión.
- Dar explicaciones detalladas y reales.
- Evitar formas pocas comunes de hablar.
- Mostrar capacidad para el trabajo.
- Trato individual y personalizado.

#### Actitud:

- Ser cortés.
- Amigable.
- Amable.
- Atento.
- Preocupado.
- Responsable.

#### Puntos clave del proceso de atención al visitante:

- Sonrisa.
- Contacto visual con el visitante.
- Conocer el nombre del visitante.
- Prestar atención.
- Utilizar el mismo lenguaje: tonos, gestos y ligereza del visitante.
- Ser positivo.
- Demostrar respeto.
- Identificarse con el CTC.

- Evitar eludir o traspasar responsabilidades.
- Conocer el servicio que se presta.
- Cuidar el aspecto y la imagen personal.
- Cuidar de la imagen del CTC.
- Actuar en forma natural.
- Demostrar seguridad y conocimiento.

## **2) Servicio de alojamiento**

### **a) Habitaciones**

- ✓ Las camas serán de por lo menos 2.10m de largo y con colchones de igual tamaño, no muy blandos y delgados, evitando los de espuma o esponja.
- ✓ El juego de sábanas, cobijas estarán siempre limpias y se cambiarán para los nuevos huéspedes.
- ✓ El juego de sábanas y toallas estarán todos los días con excepción de que el turista que permanezca por varios días solicite mantener la lencería entregada.
- ✓ Las habitaciones contarán con cedazo en las ventanas y mosquitero sobre las camas.
- ✓ Se contará con un armario o un similar con suficientes ganchos o armadores.
- ✓ En todas las habitaciones se contará con un basurero, una mesa de noche o velador por cada cama.
- ✓ Se dará prioridad a la ventilación e iluminación natural.
- ✓ No se utilizarán materiales sintéticos como plástico para las cortinas y tapetes de mesa.
- ✓ Se dispondrá de lámpara eléctricas por habitación, y si no es el caso con velas y fósforos, tomando precaución con los materiales inflamables.
- ✓ Las puertas de las habitaciones deben contar con llaves de cerrar.
- ✓ Las habitaciones estarán numeradas o nombradas, se recomienda utilizar nombres con significado local.
- ✓ Se ofrecerá información sobre los normas de comportamiento, criterios de calidad, un impreso con frases célebres del idioma local con su traducción.
- ✓ Las habitaciones deben permanecer siempre limpias y ordenadas.



- ✓ El equipamiento y mobiliario de las habitaciones deberán estar en buen estado de uso y conservación.
- ✓ Las habitaciones y cuartos de baño se limpiarán y se ventilarán a diario, a menos que el visitante exprese su deseo en sentido contrario y quede constancia de ello.
- ✓ Las habitaciones para tres o más personas deberán ser lo suficientemente amplias como para no provocar molestias a los visitantes, con suficiente espacio para caminar y colocar sus pertenencias.
- ✓ Se contará en la habitación con volantes de recomendaciones para la separación de basura, ahorro de agua y energía eléctrica.
- ✓ Las habitaciones dispondrán de información que contengan datos de la organización, políticas, fines, reglas internas, servicios complementarios.
- ✓ La limpieza de la habitación y de los baños se realizará en horarios en que los visitantes estén fuera de la habitación o del establecimiento.
- ✓ Se recomienda que las habitaciones de los CTCs cuenten con:
  - Camas con colchón o un lugar destinado para las bolsa de dormir (sleeping bag).
  - Ventilación suficiente para el tamaño de la habitación.
  - Agua apta para el consumo humano.
  - Algún tipo de iluminación además de lo natural.
  - Sillas o banco.
  - Lugar destinado para equipaje.
  - Basureros.
  - Información sobre normas de conducta, horarios de limpieza y entre otros que se estime importante por el CTC.

#### **b) Baños de las habitaciones**

- ✓ La taza de baño, el lavamanos, área de ducha, paredes y piso del baño, estarán limpios y desinfectados, sin manchas de humedad y hongos.
- ✓ El cuarto de baño debe limpiarse diariamente sin excepción.
- ✓ El piso del baño no debe estar mojado.

- ✓ Las habitaciones contarán con baño privado o, en su efecto, se debe disponer al menos de un cuarto de baño amplio y completo (taza, lavamanos, ducha) por cada dos habitaciones o cuatro plazas.
- ✓ Las duchas en su mayoría deberán contar con agua caliente, con el cabezal colocado al menos a una altura de 2.10m.
- ✓ La ducha contará por lo menos con una superficie de un metro cuadrado.
- ✓ Los baños deberán tener un lavamanos, espejo, repisa o estantes, ganchos para ropa, papel higiénico en cantidad suficiente, jabón y shampoo biodegradables, basureros que permitan la separación de los desechos.
- ✓ Se contará con dos toallas, uno para el cuerpo y otro para las manos.
- ✓ Se deberá tener un enchufe junto al espejo en caso de contar con electricidad, indicando el voltaje de la corriente eléctrica.
- ✓ La infraestructura que un baño de habitación debe tener es la siguiente:
  - Una ducha que permita utilizar cualquier medio para calentar el agua (solar, eléctrica o gas).
  - Lavamanos, si es posible con accesorios ahorradores de agua.
  - De preferencia inodoros ahorradores de agua, con asiento y tapa en buen estado.
  - Artículos de aseo personal mínimo, jabón biodegradable que debe ser repuesto todos los días y contar en lo posible con dispensadores.
  - Provisión constante de papel higiénico.
  - Toallas de mano y cuerpo.
  - Todos los artículos y limpieza deben ajustarse a un cronograma de limpieza establecido por le CTC.
  - El baño debe tener ventilación directa o forzada.
  - Las paredes y pisos deben estar contruidos o recubiertos por materiales de fácil limpieza y desinfección.
  - Repisa para el cliente coloque sus objetos personales.
  - Basureros, con el respectivo aviso de separación.
  - Aviso de cambios de toallas en lugares visibles para el huésped.

### **c) Lencería y menaje de las habitaciones**

- ✓ Se deben adquirir sábanas, toallas, colchas, cobijas, mantelerías, para uso exclusivo de los visitantes; se seleccionarán materiales de buena calidad y larga duración.
- ✓ La lencería debe estar limpia y en buen estado, sin manchas, quemaduras ni rasgaduras.
- ✓ Los CTCs deben contar al menos dos juegos de sábanas por cama, dos cobijas y un juego de toallas (grande y chica) por plaza.

### **3) Servicio de alimentos y bebidas**

#### **a) Comedor o restaurante**

- ✓ Se utilizarán productos locales provenientes de la agricultura orgánica. Se informará a los visitantes sobre estos productos alimenticios, la importancia de la diversidad agrícola de la zona, el valor nutricional y la seguridad.
- ✓ Se utilizará productos frescos, naturales, orgánicos y de temporada, que provengan en un alto porcentaje de productores de la comunidad.
- ✓ Se ofrecerán platos típicos de la localidad.
- ✓ No se utilizarán productos de plantas o animales protegidos o prohibidos legalmente en la preparación de alimentos.
- ✓ Los productos que necesiten refrigeración o de fácil perecimiento serán almacenados en los lugares adecuados.
- ✓ Las áreas de cocina, almacenamiento y restauración deben estar limpias y desinfectadas.
- ✓ Los utensilios de cocina deben estar limpios y desinfectados.
- ✓ Los saleros, pimenteros, azucareros, cestos de pan, deben estar siempre limpios y en buen estado.
- ✓ Las instalaciones destinadas para comedor o restaurante deberán tener un sistema contra insectos.
- ✓ Es muy importante producir en la comunidad, tales como pan, quesos, miel, mermeladas, dulces, postres, bocaditos, chocolates, evitando la adquisición de estos productos en los mercados.

- ✓ La preparación de los platos, jugos, postres, aguas aromáticas, se elaborará a base de productos locales y tradicionales.
- ✓ Los CTCs deben contar con un listado de menú, y establecer uno por día, al mismo tiempo teniendo en consideración para los clientes vegetarianos.
- ✓ Limitar la adquisición de productos perecibles y tener cuidado con la caducidad.
- ✓ Contar con un listado de proveedores de productos de la zona.
- ✓ La limpieza de la cocina se debe realizar todos los días, al culminar el horario de trabajo, y cada vez que sea necesario.
- ✓ Hay que evitar fuentes de humos y malos olores provenientes de cocina y desagües. Para efecto la cocina dispondrá de adecuada ventilación. Las cocinas están vinculadas directamente al comedor.
- ✓ La cocina del establecimiento debe tener un extintor de incendios.
- ✓ El personal deberá controlar permanentemente el suministro de gas, electricidad o el combustible utilizado, a fin de evitar fugas y desabastecimiento.
- ✓ Los envases de productos de cocina deberán estar perfectamente identificados con el nombre del producto que se encuentra en su interior y con la fecha de caducidad o de compra.
- ✓ El personal de cocina debe contar con un inventario actualizado de todos los productos, muebles y enseres, vajillas y utensillos, insumos, equipos de cocina, etc.
- ✓ El personal de cocina debe mantenerse uniformado o identificado y utilizar gorro y delantal. Hombres y mujeres de cabellos largo deberán mantenerlo recogido.
- ✓ El personal de cocina debe manipular y preparar los alimentos con normas de higiene básicas, tales como:
  - Lavar y desinfectar todas las hortalizas y frutas.
  - Los alimentos que hayan caído al suelo o sufrido alguna forma de contaminación deberán desecharse.
  - Separa las ollas para hervir agua de las de preparación de comidas.
  - Separa las cucharas y cucharones de madera para comidas de sal y de dulce.
- ✓ Los recipientes para desechos orgánicos deberán mantenerse tapados; vaciar diariamente y limpiarlos.
- ✓ Los insumos de limpieza utilizados en la cocina deben ser en lo posible biodegradables y evitar uso de cloros.

- ✓ Se utilizarán guantes de caucho para la limpieza y el uso de líquidos de limpieza y desinfección de pisos e inodoros.
- ✓ El restaurante debe contar con un baño de hombre y uno de mujer.

#### **b) Vajilla**

- ✓ Se dispondrán de vajillas, cubertería, cristalería adecuados para uso exclusivo de los visitantes.
- ✓ Los vasos serán siempre de cristal incoloro. La vajilla puede ser de porcelana u otro material similar, se evitarán vajillas de cristal y de plástico.
- ✓ Se sugiere el uso de vajillas o recipientes que tradicionalmente se utilice en la comunidad y sea elaborada con materiales locales.

#### **c) Lencería y menaje**

- ✓ Disponer de manteles, servilletas de tejidos naturales, de buena calidad, mantener limpias sin manchas ni quemaduras.
- ✓ Para las mesas se utilizarán manteles de tela.
- ✓ Se destinará un lugar específico para el almacenamiento de la lencería, diferenciado la de uso habitacional con el restaurante y cocina.

#### **4) Guianza**

- ✓ La persona que va a guiar debe ser un/a guía acreditado/a (con licencia de guía nativo y/o naturalista).
- ✓ El guía debe tener amplio conocimiento sobre el país, región y el lugar donde se desarrolla la operación.
- ✓ Todo guía deberá mostrar destrezas orales y escritas en su propio idioma, el español y si es posible en otro idioma extranjero.
- ✓ Todo guía antes de iniciar el recorrido deberá poner énfasis al explicar las normas de comportamiento de debe mantener el visitante y/o grupo antes, durante y después del recorrido.

- ✓ El guía durante la excursión hará énfasis en la importancia de la conservación y protección del patrimonio natural y cultural.
- ✓ El guía siempre debe mostrar puntualidad y hacer cumplir con el horario planificado para el desarrollo de la excursión. En caso de no poder cumplir con el horario establecido, lo deberá poner a consideración de los clientes.
- ✓ Durante la excursión el guía debe estar pendiente de todos los integrantes del grupo.
- ✓ El guía llevará un bolso con materiales que le sirvan durante el recorrido, dependiendo del tiempo y la distancia programado (mapas, linternas, binoculares, alimentos de ser el caso), funda para recolección de basura, equipo de comunicación móvil y el kit de primeros auxilios.
- ✓ El guía estará capacitado y preparado para atender casos de emergencia.

## **5) Transporte**

Si la corporación o los CTCs no cuentan con transporte terrestre y fluvial propio, deben mantener contratos con cooperativas prestadores de servicios turísticos que cumplan con estándares de calidad, las mismas que se detallan a continuación:

### **a) Transporte terrestre**

Las unidades que presten éste tipo de servicio deben estar legalmente reconocidas y que cuenten con las características adecuadas para la operación.

### ***Seguridad***

- ✓ Un extintor.
- ✓ Botiquín de primeros auxilios.
- ✓ Salidas de emergencias marcadas (buses o busetas).
- ✓ Cinturón de seguridad.
- ✓ Herramientas básicas de auxilio mecánico.
- ✓ Llanta de emergencia.
- ✓ Neumáticos en buen estado.

- ✓ No vidrios rotos.
- ✓ Interior y exterior del transporte en buen estado, es decir sin daño alguno que afecte la integridad del visitante.
- ✓ Medio de comunicación (radio portátil, teléfono celular, etc.).

### ***Confort***

- ✓ Fundas para la basura y/o basureros en el interior del transporte.
- ✓ Agarraderas.
- ✓ Compartimiento para equipaje.
- ✓ Asientos cómodos y en buen estado.

### ***Fiabilidad***

- ✓ El chofer del transporte debe tener licencia profesional vigente.
- ✓ Contar con la matrícula del vehículo al día.
- ✓ Tener conocimiento de mecánica automotriz básica.
- ✓ El chofer debe ser puntual, activo, responsable, amigable.
- ✓ El chofer debe considerar las normas vigentes de conducción vigente en el país.
- ✓ Incluir charlas explicativas acerca de los programas de emergencias y evacuación.

## **b) Transporte fluvial**

### ***Seguridad***

- ✓ chaleco salvavidas.
- ✓ Cobertor impermeable.
- ✓ linterna.
- ✓ extintor.
- ✓ Contar con una hoja de registro de los pasajeros.
- ✓ Botiquín de primeros auxilios.
- ✓ Programa de evacuación.

- ✓ Herramientas básicas de auxilio mecánico; contar con combustible extra.
- ✓ Un medio de comunicación (radio portátil, teléfono celular, etc.)

### ***Fiabilidad***

- ✓ El motorista debe contar con la licencia de conducir vigente y la matrícula del motor actualizado, conocer los cauces del río, ser responsable, atento, amigable.

### **6) Seguridad e higiene en las instalaciones**

- ✓ Los CTCs contarán con un botiquín de primeros auxilios y un extintor por construcción.
- ✓ Los CTCs tendrán un sistema de comunicación (teléfono fijo y/o móvil).
- ✓ Los CTCs tendrán a la vista los números telefónicos de emergencia, como de hospital, bomberos, cruz roja, policía, etc.
- ✓ Existirá información visible sobre cuáles son las áreas seguras o de evacuación del CTC y que hacer en caso de incendio, terremoto o cualquier otra situación de emergencia.
- ✓ Se evitarán focos infecciosos por aguas estancadas, suciedad o podredumbre.
- ✓ Se efectuarán fumigaciones y control de plagas con productos naturales de manera periódica.
- ✓ Se contará con basureros que serán distribuidos en las instalaciones del CTC, en lugares visibles y debidamente señalados e identificados (orgánicos e inorgánicos).
- ✓ Se recomienda contar con un programa de reutilización de los desechos orgánicos e inorgánicos (**MANUAL DE CALIDAD PARA LA GESTIÓN DEL TURISMO COMUNITARIO DEL ECUADOR, 2007**).

### **6. Herramientas para la gestión administrativa y operativa de los CTCs filiales a la RICANCIE**

Para evaluar la calidad de los servicios, visita y experiencia del visitante durante el desarrollo de los programas turísticos se debe aplicar fichas de satisfacción y registro de cada uno de los turistas y/o grupos que lleguen a los CTCs, dotar de fichas informativas con criterios de calidad en las instalaciones y un documento que respalde el descargo de responsabilidades;





estas herramientas contribuirán para el mejoramiento de la calidad en cuanto a los servicios que las comunidades ofrezcan.

Todos los instrumentos están diseñados en los idiomas español, inglés y francés, de acuerdo a la información proporcionada en el perfil del turista.

**a. Modelo ficha de registro del visitante**






**Cuadro N° 147.** Ficha de registro de visitantes

 	
<b>Nombre/name/nom:</b>	
<b>N° de cédula o pasaporte: ID or passport: Numero de passeport:</b>	
<b>País de residencia: Origen country: Ville de residencia:</b>	<b>Estado civil: Civil status: Etat civil:</b>
<b>Profesión u ocupación: Profession/occupation: Profession ou occupation:</b>	
<b>Género: masculino <input type="checkbox"/> femenino <input type="checkbox"/> Gender: male <input type="checkbox"/> female <input type="checkbox"/> Genre: masculin <input type="checkbox"/> meminin <input type="checkbox"/></b>	<b>Edad: Age: âge :</b>
<b>Duración de la estadía: Stay time (day): durée du séjour (jues) :</b>	
<b>Modalidad de viaje: Type ofe travel: Modalité du voyage:</b>	<b>Independiente: <input type="checkbox"/> Agencias de viajes: <input type="checkbox"/> Alone: <input type="checkbox"/> Agency of travel <input type="checkbox"/> Independant: <input type="checkbox"/> Agence de votage <input type="checkbox"/></b>
<b>Fecha de ingreso: Check in date: Date d'arrivé:</b>	<b>Fecha de salida: Check out date: Date de deport:</b>
<b>Responsable de la elaboración de la ficha: Responsible for the preparation of the record: Responsible de lélaboration de la fiche:</b>	

**Fuente:** Adaptación del Manual de Calidad para la Gestión del Turismo Comunitario del Ecuador, 2007

**b. Modelo de encuesta para evaluar la satisfacción del visitante**

**Cuadro N° 148.** Modelo encuesta para evaluar la satisfacción del visitante



 			
<b>ENCUESTA DE SATISFACCIÓN</b>			
<i>Nuestros servicios</i>			
A la llegada al CTC, el personal lo atendió How area the people in the place? <i>A son arrive commentle personal vous á recu?</i>			
El servicio de transporte, que usted recibió fué Transportation was? <i>Le service de transporte etait?</i>			
El servicio de alimentación que recibió en el CTC fué How would you quality the food in this establishment? <i>Le service d'alimentation etait?</i>			
El servicio de alojamiento en el CTC fué The accomodation were? <i>Comment etaitle logement?</i>			
El servicio de guianza en el CTC fué How would you quality the guide service in this establishment? <i>Le service de guide etait?</i>			
La realización de las actividades del tour en el CTC fueron The activities were?			

<p>Recomendación/recommendations</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Para uso del CTC</p> <p>Fecha:.....</p> <p>Grupo: .....</p> <p>Responsable:.....</p>

**Fuente:** Adaptación del Manual de Calidad para la Gestión del Turismo Comunitario del Ecuador, 2007



**c. Modelo ficha informativo de la operación de los servicios turísticos del CTC**

**Cuadro N° 149.** Modelo ficha de información de operación dentro del CTC

	
<p><b>Estimado huésped:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Por favor colocar la basura en el lugar indicado.</li> <li>❖ Se le recomienda cerrar la puerta de la habitación y llevar consigo la llave.</li> <li>❖ Por favor no fume en el interior de las habitaciones. Cuando fume afuera coloque las colillas en un cenicero.</li> <li>❖ La administración ni el personal del centro no se responsabiliza por cualquier objeto o dinero olvidado en los exteriores de las habitaciones</li> </ul>	
<p><b>Atentamente</b> <b>Administración del CTC</b></p>	



**d. Modelo del documento de descargo de responsabilidades**

**Cuadro N° 150.** Modelo de descargo de responsabilidades

	
<p>Estoy informado y acepto que las actividades que se realiza durante el desarrollo del tour que ofrecen los CTCs filiales a la RICANCIE constituyen experiencias de campo y por la tanto implica exposición a diferentes riesgos tales como: accidentes en senderismo, transporte fluvial (canoas), excursión en la selva. Tengo pleno conocimiento de esto, y asumo voluntariamente estos riesgos y acepto que la RICANCIE no me provea de un seguro contra accidentes, evacuación o rescate en casos de emergencias y declaro que llevo un seguro de viaje contratado por mí y que conozco su alcance y condiciones.</p>	
<p>Libera por este medio a la RICANCIE de toda irresponsabilidad por cualquier accidente, daño por herida o lesión, enfermedad o muerte durante el desarrollo de este programa.</p>	
<p><b>Firma del pasajero:</b>.....  <b>N° de cédula/pasaporte:</b>.....  <b>Fecha:</b>.....</p>	

e. Modelo del código de conducta para el visitante en el CTC

**Cuadro N° 151.** Ficha modelo del código de conducta para el visitante en el CTC

*Código de conducta*

**Estimado huésped:**

- ❖ Disfruta tu estadía en el CTC, respete a sus habitantes, costumbres, actividades y su vida en general.
- ❖ Considera las normas de visita de nuestra comunidad, los sitios turísticos y ayúdanos a conservar nuestro patrimonio natural y cultural.
- ❖ Para ahorrar el agua, la energía y realizar un manejo responsable de la basura, considere las sugerencias del establecimiento.
- ❖ Evite el deterioro o destrucción de la señalización, áreas de uso público, instalaciones o equipamientos del CTC.
- ❖ No perturbe la tranquilidad de otros visitantes, pobladores locales o de la fauna.
- ❖ No quemes o realices fogatas en los exteriores de la planta turística y áreas verdes.
- ❖ Utilice los basureros disponibles.
- ❖ Evite dejar evidencia de su visita (pintar, grabar nombres, etc.) en las instalaciones turísticas, objetos naturales y culturales.
- ❖ No portes armas de fuego, armas blancas, consumas bebidas alcohólicas o drogas, ni portes productos tóxicos o pesticidas que puedan contaminar nuestro ambiente.
- ❖ Evite desviarse de los senderos ya establecidos, abriendo nuevas rutas.
- ❖ No captures, no caces ni depredes la fauna silvestre, así como no compres animales vivos o muertos o productos elaborados con estos.
- ❖ Prohibido extraer especímenes de la flora (planta, semilla).
- ❖ No perturbe la vida de los pobladores fotografiando o ingresando a sus viviendas y terrenos sin autorización.
- ❖ A fin de reducir la contaminación ambiental con productos sólidos desechables, evite utilizar a gran escala vasos, platos, cubiertos, botellas plásticas, entre otros derivados. Es recomendable contar con un recipiente plástico para agua reutilizable.

**Atentamente**  
**Administración del CTC**

#### f. Mecanismo de redistribución

Los centros de turismo comunitario filiales a la RICANCIE, manejan una distribución equitativa de los ingresos que provienen de los servicios turísticos prestados. La directiva establece la retención del 15% de los servicios de guianza, alimentación, artesanías, hospedaje para la creación de fondos comunitarios. La acumulación de estos valores son aprovechados para apoyar en las áreas: educativa, salud, socio organizativo (programas sociales y mingas) y préstamos comunitarios.

**Cuadro N° 152.** Porcentaje de contribución de los servicios que ofrecen los CTCs filiales a la RICANCIE

SERVICIO	PRECIO POR GRUPO USD	PORCENTAJE DE CONTRIBUCIÓN PARA FONDO COMUNITARIO (15%) USD	NETO A PAGAR USD
Guianza	\$ 15.00	\$ 2.25	\$ 12.75
Alimentación	\$ 4.00	\$ 0.60	\$ 3.40
Noche cultural	\$ 30.00	\$ 4.5	\$ 25.50
Artesanías	\$ 3.00	\$ 0.45	\$ 2.55
Entradas	\$ 1.50	\$ 0.25	\$ 1.25

#### 7. Áreas de capacitación necesaria en los CTCs filiales a la RICANCIE

El equipo de gestión en los centros de turismo comunitarios requiere contar con un plan de capacitación en el área turística, para fortalecer la operación y la calidad en los servicios ofertados para lo cual requiere contar con un grupo de trabajo de alto rendimiento que dirijan al éxito del CTC.

A continuación se detallan los programas de capacitación necesarios en cada área.

## **a. Programa de capacitación para las comunidades filiales a la RICANCIE**

### **1) Objetivos**

- a) Contar con un equipo de gestión comunitario capacitado en áreas turísticas.
- b) Potencializar las capacidades locales.
- c) Brindar servicios turísticos de calidad en cada una de los CTCs filiales a RICANCIE.

### **2) Beneficiarios**

Los beneficiarios directos son 98 personas entre miembros y dirigentes de las comunidades filiales a la RICANCIE; y los beneficiarios indirectos son todos los turistas nacionales y extranjeros que visitan los CTCs.

### **3) Tiempo**

Las capacitaciones se desarrollarán en siete semanas consecutivas con un tiempo de 186 horas clases, entre días y fines de semana.

### **4) Metodología**

Las capacitaciones se realizará en dos partes: teórico y práctico, utilizando medios audiovisuales y materiales de oficina.

Al finalizar cada módulo de capacitación se realizará una evaluación a los participantes, para la entrega de los respectivos certificados de aprobación o de asistencia.

d) Área de capacitación: Administrativa

**Cuadro N° 153.** Contenido de la capacitación para el área administrativa

<b>Tema:</b> Promotores de turismo comunitario	
<b>Objetivo:</b> ✓ Contar con talento humano capacitado en el área de gestión empresarial comunitario.	
<b>Contenido</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 1: Turismo comunitario</b>	
✓ Historia, desarrollo, objetivo y gestión del turismo comunitario en el Ecuador.	4 h
<b>Módulo 2: Paquetes turísticos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Determinación de los recursos turísticos naturales y culturales</li> <li>✓ Definición de rutas y circuitos turísticos</li> <li>✓ Elaboración técnica de los paquetes turísticos</li> <li>✓ Análisis de costos de los paquetes turísticos</li> </ul>	8 h
<b>Módulo 3: Comunicación comercial</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conceptos básicos</li> <li>✓ Marketing mix (producto, plaza, precio y promoción)</li> <li>✓ Definición de la imagen del producto</li> <li>✓ Estrategias de promoción, difusión y comercialización</li> <li>✓ Estrategias para relaciones públicas</li> </ul>	6 h
<b>Módulo 4: Administración</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Procesos administrativos</li> <li>✓ Planificación y dirección administrativa</li> <li>✓ Recursos humanos</li> <li>✓ Procesos de gestión administrativa (sistema de reservaciones, registros, control y evaluación de calidad de los servicios turísticos)</li> <li>✓ Definición de perfil del visitante</li> <li>✓ Elaboración de contratos</li> <li>✓ Políticas y procedimientos generales</li> <li>✓ Criterios de calidad en los servicios ofertados</li> </ul>	12 h
<b>Módulo 5: Marco legal</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Actividades turísticas</li> <li>✓ Reglamentos, normas y requisitos para la legalización de los CTCs y su operación</li> </ul>	2 h
<b>Metodología</b>	
Charlas, material audiovisual, análisis de experiencias similares y discusión plenaria, trabajos en grupo y prácticas de campo.	
<b>Tiempo total</b>	<b>32h</b>



## e) Área de capacitación: Operativo-guianza

**Cuadro N° 154.** Contenido de capacitación área operativo-guianza

<b>Tema:</b> Formación de guías nativos comunitarios	
<b>Objetivo:</b> ✓ Contar con guías nativos capacitados para el desarrollo de la actividad turística comunitaria	
<b>Contenido</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 1: Flora y fauna</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flora y fauna del Ecuador</li> <li>✓ Tipos de clima y ambientes ecológicos de la zona</li> <li>✓ Ornitología, entomología y herpetología de la zona</li> </ul>	4 h
<b>Módulo 2: Interpretación y educación ambiental</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Educación ambiental</li> <li>✓ Técnicas y medios de interpretación ambiental</li> <li>✓ Conservación ambiental</li> <li>✓ Técnicas y herramientas de conservación</li> <li>✓ Importancia del recurso natural</li> </ul>	4 h
<b>Módulo 3: Cultura y tradiciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recursos culturales</li> <li>✓ Identidad cultural</li> <li>✓ Tradiciones ancestrales</li> <li>✓ Recurso cultural como producto turístico</li> </ul>	4 h
<b>Módulo 4: Técnicas de guiar</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tipos de guías</li> <li>✓ Técnicas de guiar</li> <li>✓ Planificación y operación turística</li> <li>✓ Elaboración de paquetes turísticos, guiones, animación turística</li> <li>✓ Geografía turística</li> <li>✓ Manejo de equipos y herramientas de guianza</li> </ul>	8 h
<b>Módulo 5: Primeros auxilios y excursionismo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Primeros auxilios</li> <li>✓ Excursionismo</li> <li>✓ Supervivencia</li> </ul>	24 h
<b>Metodología</b>	
Charlas, material audiovisual, trabajos en grupo y prácticas de campo.	
<b>Tiempo total</b>	<b>44h</b>

## f) Área de capacitación: Operativo-alimentos y bebidas

**Cuadro N° 155.** Contenido de capacitación para el área operativo-alimentos y bebidas

<b>Tema:</b> Formación de chefs comunitarios	
<b>Objetivo:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contar con un personal capacitado en la preparación de alimentos y bebidas de platos típicos, nacionales e internacionales, con productos locales y el conocimiento de la importancia nutricional.</li> </ul>	
<b>Contenido</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 1: Preparación de alimentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Valor nutricional de los productos locales y orgánicos</li> <li>✓ Elaboración de recetas estándares y tradicionales de la zona</li> <li>✓ Elaboración de menús y cartas</li> <li>✓ Elaboración de entradas, bocaditos, comidas rápidas</li> <li>✓ Preparación de bebidas frías y calientes, cocteles</li> <li>✓ Elaboración de alimentos y bebidas especiales</li> </ul>	12 h
<b>Módulo 2: Manipulación e higiene de alimentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Intoxicación por alimentos</li> <li>✓ Enfermedades transmitidas por los alimentos</li> <li>✓ Temperaturas, recipientes adecuados para el almacenamiento de los alimentos</li> <li>✓ Higiene personal para manipular alimentos</li> <li>✓ Higiene de equipos y utensilios</li> <li>✓ Manejo de la basura</li> <li>✓ Uso de desinfectantes, tipos y dosificación</li> <li>✓ Control de la calidad de los alimentos y bebidas a ser servidos</li> <li>✓ Higiene en la preparación, servicio y transporte de alimentos</li> <li>✓ Técnica de congelamiento y deshielo de alimentos</li> </ul>	12 h
<b>Módulo 3: Definición de precios e inventarios</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Análisis de costos de los platos, para la definición de precios</li> <li>✓ Elaboración de inventarios de equipos, utensilios, vajillas, cristalerías, insumos y materiales de cocina</li> </ul>	4 h
<b>Módulo 4: Atención al cliente</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Procesos de atención al cliente</li> <li>✓ Técnicas de atención al cliente</li> <li>✓ Montaje y desmontaje de mesas</li> <li>✓ Uso y mantenimiento adecuado de lencería y menaje para el servicio de alimentos y bebidas</li> </ul>	8 h
<b>Metodología</b>	
Charlas, material audiovisual, trabajos en grupo y prácticas de campo.	
<b>Tiempo total</b>	<b>36h</b>

**g) Área de capacitación: Operativo-hospedaje**

**Cuadro N° 156.** Contenido de capacitación para el área operativo-hospedaje

<b>Tema:</b> Capacitación del personal de recepción, camarería y mantenimiento	
<b>Objetivo:</b> ✓ Contar con un personal capacitado con aptitudes básicas en el área de hospedaje	
<b>Contenido</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 1: Hotelería y turismo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conceptos básicos</li> <li>✓ Atención al cliente</li> <li>✓ Reservaciones</li> <li>✓ Recepción de huésped</li> <li>✓ Dotación de habitaciones</li> </ul>	6 h
<b>Módulo 2: Manejo y cuidado de habitaciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Montaje de camas</li> <li>✓ Mantenimiento y limpieza de las habitaciones y áreas externas</li> <li>✓ Ambientación de habitaciones</li> <li>✓ Inventario de mobiliario, lencería, objetos decorativos.</li> </ul>	12 h
<b>Módulo 3: Definición de precios</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Análisis de costos del servicio de habitación</li> </ul>	4 h
<b>Metodología</b>	
Charlas, material audiovisual, trabajos en grupo y prácticas de campo.	
<b>Tiempo total</b>	<b>22h</b>

**h) Área de capacitación: Operativo-contabilidad**

**Cuadro N° 157.** Contenido de capacitación para el área operativo-contabilidad

<b>Tema:</b> Capacitación de personal en sistemas contables básicos	
<b>Objetivo:</b> ✓ Disponer de personal comunitaria con conocimiento en manejo de sistemas contables	
<b>Contenido</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 1: Contabilidad básica aplicada al turismo comunitario</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conceptos básicos</li> <li>✓ Elaboración de inventarios</li> <li>✓ Manejo de herramientas contables (recibos, facturas, notas de ventas, etc.)</li> <li>✓ Elaboración de proceso contable (estado de situación inicial, diario general, mayorización, balance de comprobación, estados financieros, punto de equilibrio)</li> <li>✓ Llenado de formularios y proceso de declaración de impuestos</li> <li>✓ Elaboración de roles de pago de servicios básicos</li> <li>✓ Presentación de informes económicos</li> </ul>	24 h

✓ Si la comunidad cuenta con equipos de oficina, instalar software contable y diseñar herramientas de fácil aplicación.	
<b>Metodología</b> Charlas, material audiovisual, trabajos en grupo y prácticas de campo.	
<b>Tiempo total</b>	<b>24h</b>

i) **Área de capacitación: Organizativo-comunitario (fortalecimiento de organizacional)**

**Cuadro N° 158.** Contenido de la capacitación para el área organizativo-comunitaria

<b>Tema:</b> Fortalecimiento organizacional comunitaria	
<b>Objetivo:</b> ✓ Disponer con personal capacitado con conocimiento del fortalecimiento organizacional y gestión comunitaria turística	
<b>Contenido</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 1: Comunidad</b>	
✓ Conceptos básicos ✓ Estructura organizacional, organigrama funcional	4 h
<b>Módulo 2: Cultura e identidad</b>	
✓ Conceptualización ✓ Dinámica de la cultura ✓ Ecuador país plurinacional ✓ Patrimonio cultural (tangible e intangible) ✓ Etnografía (espacialidad, temporalidad, funcionalidad)	12 h
<b>Módulo 3: Planificación estratégica para la gestión comunitaria</b>	
✓ Diagnóstico comunitario ✓ Análisis situacional (Matrices FODA y CPES) ✓ Planificación estratégico (misión, visión) ✓ POA ✓ Diseño de perfiles de proyectos comunitarios	12 h
<b>Metodología</b> Charlas, material audiovisual, trabajos en grupo y prácticas de campo.	
<b>Tiempo total</b>	<b>28h</b>

## j) Matriz resumen del programa de capacitación

Cuadro N° 159. Programas de capacitación

N°	ÁREA DE CAPACITACIÓN	TEMAS DE CAPACITACIÓN	PERSONAL MÍNIMO A CAPACITAR	HORAS DE DURACIÓN	TIEMPO DE EJECUCIÓN
1	Administrativa	Promotores de turismo comunitario	14 representantes de las comunidades filiales a la RICANCIE (entre hombres y mujeres)	32 h	2 fines de semanas (8 horas diarias)
2	Operativo-guianza	Formación de guías nativos comunitarios	14 representantes de las comunidades filiales a la RICANCIE (entre hombres y mujeres)	44 h	Durante 6 días (días corridos, 8 horas diarias)
3	Operativo-alimentos y bebidas	Formación de chef comunitarios	14 representantes de las comunidades filiales a la RICANCIE (entre hombres y mujeres)	36 h	Durante 5 días (8 horas diarias)
4	Operativo-hospedaje	Adiestración del personal de recepción, camarería y mantenimiento	14 representantes de la comunidades filiales a la RICANCIE (entre hombres y mujeres)	22 h	3 días ( 8 horas diarias)
5	Operativo-contabilidad	Capacitación de personal en sistemas contables básicos	14 representantes de las comunidades filiales a la RICANCIE (entre hombres y mujeres)	24 h	3 días (8 horas diarias)
6	Organizativo-comunitario	Fortalecimiento organizacional comunitaria	14 representantes de las comunidades filiales a la RICANCIE (entre hombres y mujeres)	28 h	4 días (8 horas diarias)

N°	ÁREA DE CAPACITACIÓN	TEMAS DE CAPACITACIÓN	PERSONAL MÍNIMO A CAPACITAR	HORAS DE DURACIÓN	TIEMPO DE EJECUCIÓN
			mujeres)		
<b>Total</b>				<b>186 h</b>	<b>7 fines de semana</b>

### k) Acciones y responsabilidades

**Cuadro N° 160.** Acciones y responsabilidades para la capacitación en las áreas turísticas

ACCIONES	RESPONSABLES	RESPONSABILIDADES
✓ Capacitaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ing. Ecoturismo</li> <li>✓ Profesional en área de hotelería y turismo</li> <li>✓ Guía profesional de turismo</li> <li>✓ Chef nacional e internacional</li> <li>✓ Auditor y contabilidad</li> <li>✓ Líder en organización comunitarias vinculadas al turismo</li> </ul>	Compartir los conocimientos utilizando metodologías de fácil comprensión para los participantes comunitarios. Entregar material físico y digital a los participantes.
✓ Gestión a las entidades pertinentes	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Juntas parroquiales de Talag, Ahuano, Misahuallí</li> <li>✓ GAD Municipal de Tena</li> <li>✓ GAD Provincial de Napo</li> <li>✓ Ministerio de turismo</li> </ul>	Contribuir con recursos técnicos y económicos.

### l) Requerimientos para las áreas de capacitación

#### i. Requisitos para la participación en las diferentes áreas de capacitación

- ✓ Copia de la cédula de identidad.
- ✓ Los participantes deberán ser miembros activos de las comunidades filiales a la RICANCIE.
- ✓ Portar el aval de la comunidad a la que representa.

## ii. Horarios de capacitación

Las capacitaciones se dictarán durante 2 meses, entre semanas y fines de semana, con un tiempo de 8 horas diarias (8h00 am hasta las 16h00 pm).

## iii. Presupuesto de capacitación

**Cuadro N° 161.** Presupuesto para las áreas de capacitación

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Instructores	Horas	186	\$ 20.00	\$ 3720.00
Coordinador de logística para el curso	U	2	\$ 750.00	\$ 1500.00
Certificados	U	98	\$ 5.00	\$ 490.00
Alimentación participantes	U	98	\$ 12.00	\$ 1176.00
Hospedaje participantes	U	98	\$ 16.00	\$ 1568.00
Materiales de trabajo	Global	1	Global	\$ 1200.00
Transporte (movilización de los participantes e instructores)	Global	1	Global	\$ 1000.00
<b>Total</b>				<b>\$ 10654.00</b>

## I. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Se realizó el estudio económico y financiero, tomando en cuenta los costos e inversiones en los incurrirían para la reestructuración del producto en todos sus ejes, para lo cual se ha considerado: activos diferidos y las inversiones en el capital de trabajo que son los gastos que necesita el proyecto para ejecutarse, además los gastos de mantenimiento e ingresos, es decir las proyecciones de ventas y utilidades.

Se determinó el flujo de caja que nos ayudó a obtener una visión de la liquidez del proyecto, la cual sirvió de base para calcular la rentabilidad del mismo, determinando la RCB (Relación-Costo-Beneficio), VAN (Valor Neto Actual) y el TIR (Tasa Interna de Retorno).

## 1. Análisis económico

### a. Activos fijos del área administrativa

**Cuadro N° 162.** Activos fijos del área administrativa

<b>ACTIVOS FIJOS DE ÁREA ADMINISTRATIVA-COMERCIAL</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Mobiliario y equipos de oficina</b>			
Computadora	2	850,00	1700,00
Escritorio	3	150,00	450,00
Archivador	2	150,00	300,00
Silla	7	15,00	105,00
Pizarra pequeña	1	35,00	35,00
Banca madera(tipo rústico)	1	50,00	50,00
Ventilador	1	35,00	35,00
Teléfono convencional	1	180,00	180,00
Impresora	1	250,00	250,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 3105,00</b>
<b>Sistema de señalización turística</b>			
Señaléticas informativa, orientativa e interpretativa (global)	1	5082,60	5082,60
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 5082,60</b>
<b>Infraestructura turística</b>			
Construcción y equipamiento (4 cabañas de hospedaje) (global)	1	108656,16	108656,16
Construcción y equipamiento (3 cocina-comedor) (global)	1	65665,85	65665,85
Mantenimiento de cabañas (global)	1	45000,00	45000,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 219322,01</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 227509,61</b>



**b. Activos fijos del área técnica-operativa**

**Cuadro N° 163.** Activos fijos del área técnica-operativa

<b>ACTIVOS FIJOS DEL ÁREA TÉCNICA-OPERATIVA</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Transporte</b>			
Transporte Toyota 4*4	1	37000,00	37000,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 37000,00</b>
<b>Equipos de excursión y actividades complementarias</b>			
Botas de caucho(Pares)	15	7	97,50
Linterna frontal	14	15	210,00
Mochila de excursión	7	35	245,00
Binoculares Nikon 50x	14	120	1.680,00
Botiquín de primeros auxilios	7	30	210,00
Machete	7	12	84,00
Cuerda (15 m)	7	15	105,00
Mapas	7	5	35,00
Chaleco salvavidas	12	15	180,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 2.846,50</b>
Accesorios (global)	1	150,00	150,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 150,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 39996,50</b>

**c. Activos diferidos del área administrativa**

Entre los activos diferidos se consideran todos los gastos por constitución o legalización, arriendo, promoción y difusión, servicios básicos, capacitación e insumos y materiales de oficina, como se detalla en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 164.** Activos diferidos del área administrativa

<b>ACTIVOS DIFERIDOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD/UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Gasto por constitución de permiso</b>			
Patente municipal	7	100,00	700,00
Permiso bomberos	7	80,00	560,00
Declaraciones	12	34,00	408,00
Constitución de estatutos	1	500,00	500,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 2168,00</b>

<b>ACTIVOS DIFERIDOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA</b>			
<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD/UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Gasto Arriendo</b>			
Oficina	12	200,00	2400,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 2400,00</b>
<b>Gasto publicidad y promoción</b>			
Internet (Página web) (global)	1	250,00	250,00
Gigantografía oficina	1	80,00	80,00
Impresión volantes	300	0,05	15,00
Plegable	2000	0,35	700,00
Roll up/banner	3	90,00	270,00
Tarjeta de presentación	1000	0,10	100,00
Carpeta de bolsillo	1000	0,75	750,00
Afiches	1000	0,50	500,00
Guía turística	500	7,00	3500,00
Camisetas	350	7,00	2450,00
Gorras	100	4,00	400,00
Folleto de programas	1	5,00	5,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 9020,00</b>
<b>Gasto servicios básicos</b>			
Luz eléctrica	12	7	84,00
Agua Potable	12	4	48,00
Telefonía/internet	12	71	852,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 984,00</b>
<b>Gasto por capacitación</b>			
Capacitaciones (programa)	1	10654	10.654,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 10.654,00</b>
<b>Gastos insumos y materiales de oficina</b>			
Materiales de oficina (global)	1	600	600,00
Insumos de limpieza (global)	1	200	200,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 800,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 26026,00</b>

#### d. Activos diferidos del área técnica-operativa

Se consideró los gastos de logística y mantenimiento de equipos de oficina en la gestión de operación turística, las mismas que se especifican en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 165.** Activos diferidos del área técnica-operativa

ACTIVOS DIFERIDOS DEL ÁREA TÉCNICA-OPERATIVA			
RUBRO	CANTIDAD/UNIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
<b>Logística y equipos de oficina</b>			
<b>Logística del equipo de gestión</b>			
Alimentación	12	30,00	360,00
Hospedaje	12	20,00	240,00
Refrigerio	12	10,00	120,00
Movilización	12	25,00	300,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 1020,00</b>
<b>Mantenimiento de equipos</b>			
Mantenimiento (global)	1	150,00	150,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 150,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1170,00</b>

#### e. Remuneración del personal

Para la administración y operación del proyecto se requiere incorporar 4 técnicos, quienes tendrán una remuneración mensual básica \$ 340,00 establecida por la ley, en el siguientes cuadro se especifican los beneficios de ley.

**Cuadro N° 166.** Remuneración del personal

CARGO	#	SALARIO MENSUAL	SALARIO TOTAL	Beneficios de ley				
				DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE AL IESS 21,5 %	REMUNERACIÓN ANUAL
Coordinador	1	340,00	4080,00	340,00	311,67	170,00	877,20	5778,87
Director de desarrollo comunitario	1	340,00	4080,00	340,00	311,67	170,00	877,20	5778,87
Director Fomento turístico	1	340,00	4080,00	340,00	311,67	170,00	877,20	5778,87
Secretaria/tesorera	1	340,00	4080,00	340,00	311,67	170,00	877,20	5778,87
<b>TOTAL</b>								<b>\$ 17336,60</b>

## f. Resumen de inversiones

El siguiente cuadro resume las inversiones estimadas para la implementación y desarrollo del proyecto RICANCIE.

**Cuadro N° 167.** Inversiones del proyecto

<b>INVERSIONES DEL PROYECTO</b>				
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>INVERSIÓN REQUERIDA USD</b>	<b>TOTAL DE INVERSIÓN USD</b>
<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>				<b>\$ 227509,61</b>
Mobiliario y equipos de oficina	Global	1	<b>3105,00</b>	3105,00
Sistema de señalización turística	Global	1	5082,60	5082,60
Infraestructura turística	Global	1	219322,01	219322,01
<b>ÁREA TÉCNICA-OPERATIVA</b>				<b>\$ 39996,50</b>
Vehículo	U	1	37000,00	37000,00
Equipos de excursión y actividades complementarias	Global	1	2846,50	2846,50
Accesorios	Global	1	150,00	150,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 267506,11</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>				
<b>ÁREA COMERCIAL</b>				
Gasto por constitución de servicios	Global	1	2168,00	2168,00
Gasto por arriendo	Anual	12	200,00	2400,00
Gasto publicidad y promoción	Global	1	9020,00	9020,00
Gasto servicios básicos	Global	1	984,00	984,00
Gasto de capacitación	Global	1	10654,00	10654,00
Gastos insumos y materiales	Global	1	800,00	800,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>				<b>\$ 26026,00</b>
<b>RUBRO CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>\$ 17336,60</b>
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>				<b>\$ 310868,71</b>

**g. Fuentes de financiamiento y uso de fondos**

La RICANCIE cuenta con la mayor parte del presupuesto necesario para la implementación del proyecto y el rubro faltante se financiará mediante un crédito con el Banco Nacional de Fomento.

**Cuadro N° 168.** Fuentes de financiamiento y uso de fondos

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR USD</b>
Inversiones fijas	267506,11
Activos diferidos	26026,00
Capital de trabajo	17336,60
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 310868,71</b>
FONDOS PROPIOS (RICANCIE)	195000,00
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	115868,71
<b>TOTAL APORTACIONES</b>	<b>\$ 310868,71</b>

### h. Depreciaciones de activos fijos

Los activos fijos por ley se deprecian, por lo tanto es necesario conocer el valor de salvamento del bien o inmueble de conformidad al tiempo de vida del proyecto.

**Cuadro N° 169.** Depreciación de activos fijos

DETALLE	VALOR DEL BIEN	DEPR. ANUAL	VALOR SALVAMEN.	AÑOS DEL PROYECTO	% DEPR.	DEPRECIACIÓN POR LEY	VIDA UTIL (AÑOS)
Mobiliario	940,00	564,00	376,00	6	60	10	10
Equipos de oficina	2165,00	1299,00	866,00	6	60	10	10
Infraestructuras turísticas	219322,01	65796,60	153525,41	6	30	5	10
Señaléticas	5082,00	3049,20	2032,80	6	60	10	10
Equipos de excursión	2846,00	1707,60	1138,40	6	60	10	10
Vehículo	37000,00	44400,00	0,00	6	120	20	5
Accesorios	150,00	90,00	60,00	6	60	10	10
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 116906,40</b>	<b>\$ 157998,61</b>				

**i. Amortizaciones**

Los activos diferidos por ley se amortizan hasta 5 años para recuperar los fondos invertidos, se calcularon los siguientes valores:

**Cuadro N° 170.** Amortizaciones

<b>AMORTIZACIONES ACTIVOS DIFERIDOS</b>							
<b>Rubro de activos diferidos</b>	<b>Valor</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>
<b>TOTAL AMORT.DIFERIDOS</b>	<b>\$ 26026,00</b>	\$ 4337,67	\$ 4337,67	\$ 4337,67	\$ 4337,67	\$ 4337,67	\$ 4337,67
Gasto por constitución de servicios	2168,00						
Gasto por arriendo	2400,00						
Gasto publicidad y promoción	9020,00						
Gasto servicios básicos	984,00						
Gasto de capacitación	10654,00						
Gastos insumos y materiales	800,00						

**j. Costos y gastos**

**Cuadro N° 171. Costos y gastos**

<b>COSTOS Y GASTOS</b>						
<b>RUBROS</b>	<b>AÑOS</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Gasto servicios básicos	984,00	1013,52	1043,93	1075,24	1107,50	1140,73
Gasto por arriendo	2400,00	2472,00	2546,16	2622,54	2701,22	2782,26
Gasto por constitución de servicios	2168,00	2233,04	2300,03	2369,03	2440,10	2513,31
Capacitaciones	10654,00	10973,62	11302,83	11641,91	11991,17	12350,91
Capital de trabajo	17336,60	17856,70	18392,40	18944,17	19512,50	20097,87
Promoción y publicidad	9020,00	9290,60	9569,32	9856,40	10152,09	10456,65
Interés bancario	9655,73	7724,58	5793,44	3862,29	1931,15	0,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 52218,33</b>	<b>\$ 51564,06</b>	<b>\$ 50948,10</b>	<b>\$ 50371,59</b>	<b>\$ 49835,73</b>	<b>\$ 49341,72</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 52218,33</b>	<b>\$ 51564,06</b>	<b>\$ 50948,10</b>	<b>\$ 50371,59</b>	<b>\$ 49835,73</b>	<b>\$ 49341,72</b>



## k. Costos e ingresos

Cuadro N° 172. Costos e ingresos

<b>INGRESOS RICANCIE</b>																			
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA OBJETIVA</b>	<b>PAQUETE 1</b>		<b>PAQUETE 2</b>		<b>PAQUETE 3</b>		<b>PAQUETE 4</b>		<b>PAQUETE 5</b>		<b>PAQUETE 6</b>		<b>PAQUETE 7</b>		<b>PAQUETE 8</b>		<b>INGRESO ANUAL</b>	<b>INGRESO MENSUAL</b>
		<b>11%</b>	<b>\$ 55,13</b>	<b>12%</b>	<b>\$ 53,57</b>	<b>16%</b>	<b>\$ 57,71</b>	<b>4%</b>	<b>\$ 61,4</b>	<b>5%</b>	<b>\$ 54,13</b>	<b>12%</b>	<b>\$ 54,35</b>	<b>6%</b>	<b>\$ 55,32</b>	<b>24%</b>	<b>\$ 68,84</b>		
1	2622	288	15900	315	16855	420	24210	105	6439	131	7125	315	17100	157	8702,6	629	43318	<b>\$ 139649,8</b>	<b>\$ 11637,49</b>
2	3063	337	18577	368	19692	490	28285	123	7523	153	8290,8	368	19979	184	10168	735	50610	<b>\$ 163125,2</b>	<b>\$ 13593,77</b>
3	3289	362	19945	395	21143	526	30369	132	8078	164	8901,5	395	21450	197	10917	789	54338	<b>\$ 175140,6</b>	<b>\$ 14595,05</b>
4	3684	405	22338	442	23680	589	34013	147	9047	184	9969,7	442	24024	221	12227	884	60859	<b>\$ 196157,4</b>	<b>\$ 16346,45</b>
5	4126	454	25019	495	26521	660	38094	165	10133	206	11166	495	26907	248	13694	990	68162	<b>\$ 219696,3</b>	<b>\$ 18308,03</b>
6	4621	508	28021	554	29704	739	42666	185	11348	231	12506	554	30136	277	15337	1109	76341	<b>\$ 246059,9</b>	<b>\$ 20504,99</b>

## I. Estado de resultados

**Cuadro N° 173.** Estado de resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ventas anuales	139649,84	163125,25	175140,58	196157,45	219696,34	246059,90
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 139649,84</b>	<b>\$ 163125,25</b>	<b>\$ 175140,58</b>	<b>\$ 196157,45</b>	<b>\$ 219696,34</b>	<b>\$ 246059,90</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gastos por constitución y permisos	2168,00	2233,04	2367,02	2509,04	2659,59	2819,16
Gastos por arriendo	2400,00	2544,00	2696,64	2858,44	3029,94	3211,74
Gasto de publicidad y promoción	9020,00	9561,20	10134,87	10742,96	11387,54	12070,79
Gastos servicios básicos	984,00	1043,04	1105,62	1171,96	1242,28	1316,81
Gastos por capacitación	10654,00	11293,24	11970,83	12689,08	13450,43	14257,46
Gastos insumos y materiales	800,00	848,00	898,88	952,81	1009,98	1070,58
Gasto mantenimiento equipos	150,00	159,00	168,54	178,65	189,37	200,73
Gasto logística	1020,00	1081,20	1146,07	1214,84	1287,73	1364,99
Depreciaciones	97187,00	97187,00	97187,00	97187,00	97187,00	97187,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 124383,00</b>	<b>\$ 125949,72</b>	<b>\$ 127675,48</b>	<b>\$ 129504,79</b>	<b>\$ 131443,86</b>	<b>\$ 133499,27</b>
Capital de trabajo	17336,60	17856,70	18392,40	18944,17	19512,50	20097,87
<b>DEFÍCIT O SUPERAVIT</b>	<b>\$ -2069,76</b>	<b>\$ 19318,83</b>	<b>\$ 29072,69</b>	<b>\$ 47708,48</b>	<b>\$ 68739,98</b>	<b>\$ 92462,76</b>

En este caso se puede observar que en el primer año hay un déficit de \$ -2069,76, ya que en este período se invierte una cantidad superior a los ingresos; pero a partir del segundo año hay un superávit ascendente de \$ 19318,83, la misma que muestra ser positivo para la inversión en el proyecto.

**m. Flujo de caja**

**Cuadro N° 174.** Flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJA</b>								
	<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>
+	Ventas netas	0,00	139649,84	163125,25	175140,58	196157,45	219696,34	246059,90
+	Depreciaciones	0,00	97187,00	97187,00	97187,00	97187,00	97187,00	97187,00
-	Costo de ventas (logística)	0,00	1020,00	1087,20	1146,07	1214,84	1287,73	1364,99
-	Gastos por constitución y permisos	0,00	2168,00	2233,04	2367,02	2509,04	2659,59	2819,16
-	Gasto por arriendo	0,00	2400,00	2544,00	2696,64	2858,44	3029,94	3211,74
-	Gastos de publicidad y promoción	0,00	9020,00	9561,20	10134,87	10742,96	11387,54	12070,79
-	Gastos servicios básicos	0,00	984,00	1043,04	1105,62	1171,96	1242,28	1316,81
-	Gastos capacitación	0,00	10654,00	11293,24	11970,83	12689,08	13450,43	14257,46
-	Gastos insumos y materiales	0,00	800,00	848,00	898,88	952,81	1009,98	1070,58
-	Gasto mantenimiento equipo	0,00	150,00	159,00	168,54	178,65	189,37	200,73
-	Amortizaciones diferidos	0,00	26026,00	4337,67	4337,67	4337,67	4337,67	4337,67
-	Capital de trabajo	0,00	17336,60	17856,70	18392,40	18944,17	19512,50	20097,87
=	<b>Utilidad antes del impuesto</b>	0,00	<b>\$ 166278,24</b>	<b>\$ 209349,16</b>	<b>\$ 219109,04</b>	<b>\$ 237744,83</b>	<b>\$ 258776,31</b>	<b>\$ 282499,10</b>
-	Impuesto (22%)	0,00	36581,21	46056,81	48203,99	52303,86	56930,79	62149,80
-	Inversiones activos fijos	\$ -267506,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	Amortización préstamo		19311,45	19311,45	19311,45	19311,45	19311,45	19311,45
=	<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ -267506,11</b>	<b>\$ 110385,57</b>	<b>\$ 143980,89</b>	<b>\$ 151593,60</b>	<b>\$ 166129,51</b>	<b>\$ 182534,07</b>	<b>\$ 201037,85</b>

## 2. Análisis financiero

Este análisis se basó en el flujo de caja actualizado del estudio económico del proyecto, el mismo que permite conocer la rentabilidad del producto turístico de la RICANCIE.

**Cuadro N° 175.** Análisis financiero de la RICANCIE

VALOR ACTUAL NETO (VAN)	\$ 753987,95
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	34,36%
RELACION BENEFICIO COSTO (RBC)	\$ 3,75

El proyecto es viable ya que la inversión muestra tener niveles de seguridad, óptima rentabilidad y liquidez según los siguientes criterios:

El proyecto RICANCIE tiene un VAN de \$753.987,95, lo que significa que existe una rentabilidad óptima.

La TIR del proyecto RICANCIE es de 34%, la misma indica que económicamente el proyecto es viable.

La RBC muestra que por cada dólar invertido se produce una rentabilidad de \$ 2,75.

## **J. ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE**

El planteamiento estratégico de la Constitución de la República en los diferentes lineamientos de los procesos de desarrollo local fomentan la participación activa de los sectores públicos y no gubernamentales como gobiernos nacionales, seccionales, provinciales, cantonales, parroquiales y comunitarios en la priorización de atención a las divisiones de mayor vulnerabilidad económica y socio-cultural, realizando trabajos coordinados y organizados, regularizando firmemente los recursos económicos, técnicos e impulsando el desarrollo de la matriz productiva, entre ellas la actividad turística como una alternativa de la economía solidaria y sustentable.

### **1. Misión estratégica**

*Impulsar el turismo comunitario y sostenible de la RICANCIE como un proceso de desarrollo organizativo que garantice la conservación de los recursos naturales y culturales de las comunidades filiales a través de acciones coordinadas entre los sectores público, privado y comunitario, que orienten la planificación y la toma de decisiones en el ámbito turístico para generar beneficios colectivos.*

### **2. Visión estratégica**

*Ser una corporación sólida y autosuficiente, basada en una autogestión participativa en la provincia de Napo, consolidando un producto turístico comunitario con reconocimiento a nivel nacional e internacional por la calidad de los productos y servicios prestados generando rentabilidad económica para el mejoramiento de la calidad de vida de la población.*

### **3. Políticas del Plan Estratégico**

- a. Desarrollo de la actividad turística sostenible, con el involucramiento activo de instituciones competentes, creando espacios de participación de organizaciones comunitarias, empresas turísticas, entidades públicas y no gubernamentales para el diseño de políticas y planificación de programas y proyectos que garanticen el impulso del turismo que contribuya al mejoramiento de los aspectos productivos-económicos, socio-cultural y ambiental de los involucrados.
- b. Coordinación estratégica con instituciones públicas y no gubernamentales para el mejoramiento continuo de los productos turísticos, infraestructura, facilidades y servicios que ofertan, para responder a las expectativas del visitante.
- c. Planificación de programas continuos de capacitación continuo para los dirigentes y el equipo de gestión comunitaria, formando líderes y personal con habilidades y aptitudes en la administración y operación turística, que garanticen la calidad de los servicios prestados.
- d. Posicionamiento del producto RICANCIE como una experiencia alternativa de la actividad turística, impulsada con principios de sostenibilidad y el apoyo fundamental de las estrategias de promoción, difusión y comercialización.
- e. Fomentar un turismo sostenible con respeto integral a la Pachamama y la cultura ancestral de la localidad, que responda a los principios del Sumak Kawsay "armonía hombre-naturaleza".

#### **4. Objetivos estratégicos**

- a.** Fortalecer a las comunidades filiales de la RICANCIE en el desarrollo de actividades turísticas comunitarias sostenibles con la implementación y desarrollo de programas y proyectos que beneficien directa e indirectamente a la población.
- b.** Mantener a la RICANCIE, en un marco del respeto al pluralismo y a la diversidad cultural y participativa, con la consolidación de una actividad turística comunitaria que dinamice la economía local y provincial.
- c.** Gestión interinstitucional para el mejoramiento de la planta y producto turístico, con la finalidad de que el producto turístico de la RICANCIE garantice la calidad de los servicios prestados, responsabilidad socio-cultural y ambiental.
- d.** Fomentar y gestionar el fortalecimiento de las capacidades locales para garantizar la calidad de la oferta y el desempeño competente y competitivo del equipo de gestión.
- e.** Difundir y fortalecer los principios y acciones de conservación del patrimonio natural y cultural local, garantizando la protección de sus territorios a través de la actividad turística.
- f.** Impulsar el desarrollo del turismo comunitario sostenible a través de la autogestión participativa, ejerciendo y cumpliendo los derechos colectivos y del buen vivir garantizados en la Constitución de la República, con una política de gobierno inmersa a la planificación local, que facilite la racionalización de la inversión pública y privada garantizando la conservación del patrimonio natural y cultural del territorio.
- g.** Fomentar la actividad turística en las comunidades como un eje de desarrollo alternativo familiar equitativo, participativo e incluyente.

## **5. Programas y perfiles de proyectos para el fortalecimiento turístico comunitario de la RICANCIE**

El plan estratégico para el fortalecimiento turístico comunitario de la RICANCIE, surgen a partir de los requerimientos de las comunidades y fines del PLANDETUR 2020, las cuales son: gobernanza del sistema turístico, marketing y promoción turística, medidas transversales de gestión socio-cultural y ambiental, formación y capacitación de recursos humanos y el desarrollo de destinos y facilitación turística; a partir de estos ejes estratégicos enfocados a la sostenibilidad del turismo, especialmente la actividad comunitaria, se plantean cinco programas y trece perfiles de proyectos a corto, mediano y largo plazo.



**Cuadro N° 176.** Resumen de programas y proyectos para el fortalecimiento del producto turístico comunitario de la RICANCIE

<b>PROGRAMAS PLANDETUR 2020</b>	<b>PROGRAMAS</b>	<b>PROYECTOS</b>
DESARROLLO DE DESTINOS TURÍSTICOS Y FACILIDADES TURÍSTICAS	1. IMPLEMENTACIÓN DE PLANTA Y FACILIDADES TURÍSTICAS	1.1.Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turística con estándares de calidad en las comunidades filiales a la RICANCIE. 1.2.Implementación de facilidades turísticas en las comunidades filiales de la RICANCIE.
INNOVACIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS Y FORTALECIMIENTO DEL MARKETING TURÍSTICO	2. DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS Y DIFUSIÓN TURÍSTICA	2.1.Diversificación e innovación del producto turístico comunitario de la RICANCIE. 2.2.Difusión de la oferta turística del producto comunitario de la RICANCIE.
DESARROLLO DE CAPACIDADES DE LOS RECURSOS HUMANOS PARA EL TURISMO SOSTENIBLE	3. POTENCIALIZACIÓN DE CAPACIDADES LOCALES	3.1.Capacitación y formación del equipo de gestión comunitario de los CTCs filiales a la RICANCIE. 3.2.Fortalecimiento del sistema organizativo y participativo de las comunidades filiales a la RICANCIE.
MEDIDAS TRANSVERSALES DE TURISMO PARA LA GESTIÓN SOCIO – CULTURAL	4. REVALORIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LAS MANIFESTACIONES Y REPRESENTACIONES CULTURALES	4.1.Recuperación de las técnicas de cultivo ancestral mediante la implementación de chacras familiares en las comunidades filiales a la RICANCIE. 4.2.Recuperación de las prácticas y usos ancestrales de plantas medicinales en las comunidades filiales a la RICANCIE. 4.3.Implementación de talleres para la diversificación de artesanías en las comunidades filiales a la RICANCIE. 4.4. Recopilación de las tradiciones orales ancestrales (cuentos, leyendas, mitos y música) de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE.
MEDIDAS TRANSVERSALES DE	5. EDUCACIÓN Y	5.1. Elaboración de un programa de educación ambiental para los miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE.

<b>PROGRAMAS PLANDETUR 2020</b>	<b>PROGRAMAS</b>	<b>PROYECTOS</b>
TURISMO EN LA GESTIÓN AMBIENTAL PARA LA CONSERVACIÓN	CONSERVACIÓN AMBIENTAL	5.2. Propuesta de manejo de los recursos naturales de áreas de uso turístico para las comunidades filiales de la RICANCIE. 5.3. Campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades filiales de la RICANCIE.

**a. Programa:** Implementación de planta y facilidades turísticas

**1) Justificación del programa**

En el desarrollo de la actividad turística se requiere de un sistema de componentes fundamentales que se articulen para cumplir con las expectativas de los clientes al momento de realizar turismo en una localidad; siendo así la implementación de la planta y las facilidades turísticas como recursos elementales en los Centros de Turismo Comunitario de la RICANCIE para prestar y satisfacer servicios turísticos de calidad para los visitantes.

**2) Objetivo del Programa**

- a) Optimizar la calidad en los servicios turísticos ofertados con la implementación de la planta turística en las comunidades de la RICANCIE.
- b) Ofrecer al visitante seguridad integral y comodidad, haciendo de su estadía en la comunidad una experiencia única.
- c) Dotar de facilidades turísticas necesarias que permitan al visitante disfrutar de las actividades planificadas en los programas comunitarios.

**3) Meta del Programa**

- b) En el año 2016 las siete comunidades filiales a la RICANCIE cuentan con una planta turística adecuada y equipada.
- c) En el año 2016 las comunidades filiales a la RICANCIE han implementado un sistema de facilidades turísticas.

**4) Beneficiarios**

- a) Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE.
- b) Turistas nacionales y extranjeros que visitan los CTCS de la RICANCIE

**Marco lógico proyecto 1.1.** Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turística con estándares de calidad de las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 177. Proyecto 1.1.** Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turística con estándares de calidad de las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.1. CONSTRUCCIÓN, ADECUACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE LA PLANTA TURÍSTICA CON ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros activos de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que llegan a los CTCs.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Dos años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 227222.01	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuesto</b>
<b>FIN</b> Optimizar la calidad de los servicios ofertados respondiendo a las expectativas y experiencia del cliente	Para el año 2016, las siete comunidades filiales a la RICANCIE mejoran en un 90% los servicios turísticos e incrementan el número de visitantes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos</li> <li>- Estadísticas</li> </ul>	La planta turística de los CTCs es adecuada y responde la expectativa del visitante durante la estadía.
<b>PROPÓSITO</b> Construir, adecuar y equipar la planta turística de las comunidades filiales a la RICANCIE para garantizar la calidad de servicios ofertados.	A finales del año 2015 las siete comunidades filiales a la RICANCIE cuentan con el 90% de la planta turística adecuada y equipada respondiendo a la satisfacción del cliente con servicios de calidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planos arquitectónicos</li> <li>- Facturas/contratos</li> <li>- Informes técnicos del avance de obra</li> <li>- Ilustraciones de la obra</li> </ul>	Se cuenta con los recursos económicos necesarios provenientes de sectores no gubernamentales e instituciones públicas para la plena ejecución del proyecto. Las dirigencias comunitarias y la RICANCIE gestionan el financiamiento del proyecto.

<p><b>Componentes</b></p> <p>C1. Construcción, adecuación y equipamiento de planta turística para hospedaje en las comunidades filiales a la RICANCIE (CTC Machakuyaku, CTC Río Blanco, CTC Runa Wasi, CTC Alukus).</p>	<p>Al finalizar el primer semestre del año 2015 cuatro comunidades filiales a la RICANCIE contarán en un 90% con una planta turística de hospedaje construida, adecuada y equipada con capacidad para 8 pax c/u.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Acta entrega y recepción de la obra.</li> <li>- Contrato.</li> <li>- Facturas de compras.</li> <li>- Ilustraciones de la obra.</li> </ul>	<p>La planta turística de hospedaje de los CTCs es apropiado y está lista para recibir a los visitantes.</p>
<p>C2. Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turística para alimentación en las comunidades filiales a la RICANCIE (CTC Chuva Urku, CTC Wasila Talag y CTC Alukus).</p>	<p>Para el segundo semestre del año 2015 tres comunidades filiales a la RICANCIE contarán en un 100% con una planta turística de alimentación construida, adecuada y equipada con capacidad para 24 comensales c/u.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Acta entrega y recepción de la obra.</li> <li>- Contrato.</li> <li>- Facturas de compras.</li> <li>- Ilustraciones de la obra.</li> </ul>	<p>La planta turística para el servicio de alimentación construida y equipada con criterios de calidad de turismo comunitario, están disponibles para la prestación del servicio.</p>
<p>C3. Mantenimiento y equipamiento de la planta turística existente en las comunidades filiales de la RICANCIE: CTC Machakuyaku, CTC Río Blanco, CTC Runa Wasi, CTC Chuva Urku, CTC Wasila Talag y CTC Shinchipura.</p>	<p>Al finalizar el segundo semestre del año 2015 se dará mantenimiento y se equipará en un 100% la planta turística existente en las seis comunidades filiales a la RICANCIE.          CTC Machakuyaku: una cabaña de hospedaje y una cocina comedor.          CTC Río Blanco: una cabaña de hospedaje.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Acta entrega y recepción de la obra.</li> <li>- Contrato.</li> <li>- Facturas de compras.</li> <li>- Ilustraciones de la obra.</li> </ul>	<p>Los servicios prestados en la planta turística de los CTCs filiales a la RICANCIE cumplen estándares de calidad garantizando las expectativas del cliente.</p>

	<p>CTC Runa Wasi: una cabaña de hospedaje.</p> <p>CTC Chuva Urku: una cabaña de hospedaje.</p> <p>CTC Wasila Talag: una cabaña de hospedaje.</p> <p>CTC Shinchí Pura: una cabaña de hospedaje y cocina-comedor.</p>	
Actividades		Presupuesto USD
<b>Actividades componentes 1</b>		
C1.A1 Socialización y aprobación de la propuesta <ul style="list-style-type: none"> <li>Contratación de un técnico para socializar la propuesta con los miembros de las comunidades.</li> </ul>		\$ 750,00
C1.A2 Levantamiento topográfico del sitio <ul style="list-style-type: none"> <li>Contratación de un arquitecto para realizar los estudios (análisis de la topografía y la contextura del suelo) en donde se construirán las cabañas de hospedaje.</li> <li>Diseño de planos para la construcción de cabañas de hospedaje.</li> <li>Socialización para la aprobación de planos para la construcción de cabañas de hospedaje.</li> </ul>		\$ 7150,00
C1.A3 Construcción y adecuación de 4 cabañas c/u con cuatro habitaciones dobles y baño privado con capacidad para 8 pax <ul style="list-style-type: none"> <li>Puertas, ventanas, pinturas, conexiones eléctricas, focos</li> </ul>		\$ 73456,16
C1.A4 Equipamiento de 4 cabañas con capacidad para 8 personas cada una <ul style="list-style-type: none"> <li>Camas, colchones, cortinas, sábanas, almohadas, toldos, veladores, lámparas, espejos</li> </ul>		\$ 24000,00
C1.A5 Equipamiento de 16 baños privados con ducha <ul style="list-style-type: none"> <li>Duchas, lavamanos, baños, llaves, espejos</li> </ul>		\$ 11200,00
<b>Actividades componente 2</b>		
C2.A1 Diseño y aprobación de los planos para la construcción de una cocina - comedor		\$ 3000,00
C2.A2 Construcción y adecuación de una cocina - comedor con capacidad operativa de 24 comensales <ul style="list-style-type: none"> <li>Puertas, ventanas, pinturas, conexiones eléctricas, focos</li> </ul>		\$ 30177,60

C2.A3 Equipamiento de una cocina - comedor con capacidad operativa de 24 comensales <ul style="list-style-type: none"> <li>Mesas, sillas, cocina, cilindro de gas, utensilios de cocina, manteles, vajilla, ollas, sartenes, jaras, entre otros.</li> </ul>	\$ 18488,25
C2.A4 Construcción y adecuación de 7 baterías sanitarias en la infraestructura de la cocina-restaurante. Lava mano, inodoros, espejos.	\$ 14000.00
<b>Actividades componente 3</b>	
C3.A1 Propuesta de mantenimiento para la planta turística existente. <ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento de seis cabañas de hospedaje en las comunidades de Machakuyaku, Río Blanco, Runa Wasi, Chuva Urku, Wasila Talag, Shinchipura.</li> <li>Mantenimiento de dos cabañas cocina – comedor en las comunidades de Machakuyaku y Shinchipura.</li> </ul>	\$ 21000,00
C3.A2 Equipamiento de la planta turística existente en las comunidades <ul style="list-style-type: none"> <li>Equipamiento de seis cabañas de hospedaje en las comunidades de Machakuyaku, Río Blanco, Runa Wasi, Chuva Urku, Wasila Talag, Shinchipura.</li> <li>Equipamiento de dos cabañas cocina – comedor en las comunidades de Machakuyaku y Shinchipura.</li> </ul>	\$ 24000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 227222,01</b>

**Marco lógico proyecto 1.2.** Implementación de facilidades turísticas en las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 178.** Proyecto 1.2. Implementación de facilidades turísticas en las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.1. IMPLEMENTACIÓN DE FACILIDADES TURÍSTICAS EN LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que llegan a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Dos año		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 110750,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Contar con un sistema de facilidades turísticas en óptimas condiciones que facilite el acceso, la orientación, seguridad e información de los atractivos turísticos comunitarios	Para el año 2017 las comunidades filiales a la RICANCIE han incrementado en un 80% del nivel de aceptación de los clientes por los servicios ofertados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuestas de satisfacción a los visitantes.</li> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Datos estadísticos.</li> </ul>	Se ha implementado objetivamente las facilidades turísticas, la misma que garantizan la seguridad y confort del visitante.
<b>PROPÓSITO</b> Implementar facilidades turísticas en el entorno interno y externo de los CTCs y en los atractivos turísticos.	Para el final del segundo semestre del año 2016 las siete comunidades filiales a la RICANCIE dispondrán de un sistema de facilidades implementadas al 100%.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos del avance de obra trimestral.</li> <li>- Ilustración del avance de obra.</li> <li>- Acta de entrega y recepción.</li> <li>- Facturas de compras</li> <li>- Contratos</li> </ul>	El sistema de facilidades turísticas implementadas en las siete comunidades garantiza el confort del visitante.
<b>Componentes</b> C1. Implementación y adecuación de los senderos interpretativos de las	Para el final del primer semestre del año 2016 se implementa al 100% siete senderos interpretativos en las comunidades filiales a la	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos del avance de obra trimestral.</li> <li>- Ilustración del avance de obra.</li> <li>- Acta de entrega y recepción.</li> <li>- Facturas de compras</li> <li>- Contratos</li> </ul>	Se dispone de la partida presupuestaria necesaria por parte de las instituciones competentes para la implementación de senderos



comunidades filiales a la RICANCIE.	RICANCIE.		interpretativos.
C2. Diseño e implementación de señalización y señalética turística.	A finales del segundo semestre del año 2016 el 90% de los atractivos turísticos han sido señalizados de conformidad con el manual de señalización turística del MINTUR.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos del avance de obra trimestral.</li> <li>- Ilustración del avance de obra.</li> <li>- Acta de entrega y recepción.</li> <li>- Facturas de compras</li> <li>- Contratos</li> </ul>	<p>El MINTUR y GADM de Tena cuenta con los recursos necesarios para el diseño e implementación de la señalización y señalética turística</p> <p>La RICANCIE coordina y gestiona los recursos técnicos, económicos y logísticos para la implementación del proyecto.</p>
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Identificación, evaluación y diagnóstico actual de los senderos existentes en las comunidades			\$ 6300,00
C1.A2 Elaboración técnica de la propuesta para la implementación de senderos interpretativos. <ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Machakuyaku: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un sendero de 2 ½ km</li> <li>▪ Escalinatas 15 m</li> <li>▪ Una choza de descanso</li> </ul> </li> <li>• CTC Río Blanco: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un sendero de 2 km</li> <li>▪ Escalinatas 18 m</li> <li>▪ Pasamano 12 m</li> </ul> </li> </ul>			\$ 8500,00

<ul style="list-style-type: none"> <li>• CTC Runa Wasi: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un sendero de 3 ½ km</li> <li>▪ Una choza de descanso</li> </ul> </li> <li>• CTC Chuva Urku: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un sendero de 3 ½ km</li> <li>▪ Una choza de descanso</li> </ul> </li> <li>• CTC Wasila Talag: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un sendero de 2 ½ km</li> <li>▪ Un choza de descanso</li> <li>▪ Un mirador</li> <li>▪ Escalinatas 80 m</li> </ul> </li> <li>• CTC Shinchipura: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1½ km</li> </ul> </li> <li>• CTC Alukus: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un sendero de 3 ½ km</li> <li>▪ Un mirador</li> <li>▪ Escalinatas 60 m</li> </ul> </li> </ul>	
C1.A3 Implementación de los senderos y evaluación	\$ 42200,00
<b>Actividades componentes 2</b>	
C2.A1 Identificación de las necesidades de señalización turística	\$ 1050,00
C2.A2 Elaboración del diseño gráfico y conceptual de los medios de señalización turística de las comunidades	\$ 10500,00
C2.A3 Realizar gestiones para el cumplimiento de la propuesta de señalización y señalética turística <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ministerio de Turismo</li> <li>• Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Napo</li> <li>• Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Misahuallí, Ahuano y Talag.</li> <li>• Ministerio del Ambiente</li> </ul>	\$ 200,00
C2.A4 Implementación del proyecto de señalización y evaluación	\$ 42.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 110750,00</b>

### 5) Presupuesto del programa

**Cuadro N° 179.** Presupuesto del programa implementación de la planta y facilidades turísticas

N°	PROYECTO	PRESUPUESTO USD
1.1	Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turísticas de las comunidades filiales a la RICANCIE para brindar un servicio de calidad	\$ 227222,01
1.2	Implementación de facilidades turísticas en las comunidades filiales de la RICANCIE	\$ 110750,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 337972.01</b>

### 6) Responsable

- Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo "RICANCIE"

### 7) Cronogramas de ejecución del programa

**Cuadro N° 180.** Cronograma del programa implementación de la planta turística y facilidades turística.

N°	Año 1		Año 2		Año 3	
	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 1	Semestre 2
1.1	x	x	x			
1.2	x	x	x			

### 8) Posibles instituciones de financiamiento

- Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Napo
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena
- Gobiernos Autónomos Descentralizados parroquiales del cantón Tena
- Ministerio de Turismo

## **b. Programa: Diversificación de productos turísticos y difusión turística**

### **1) Justificación del programa**

Un producto turístico para que se posicione en el mercado y sea adquirido por los clientes necesita ser difundido y gestionado por diferentes medios, lo cual permitirá incrementar la tasa de ocupación de los establecimientos y por ende el incremento económico de los inversionistas.

Una vez definido el producto turístico comunitario de la RICANCIE es fundamental contar la difusión y promoción de la oferta turística para captar nichos de mercados potenciales. Con la ejecución de este programa se busca fortalecer e innovar nuevos productos turísticos en las comunidades con la finalidad de incrementar el número de visitas y las cifras económicas; para ello se realizarán alianzas estratégicas con agencias de viajes y tour operadoras que trabajen en la línea de turismo sostenible, además para llegar a los clientes de forma directa se innovará el uso de redes de comunicación óptimas.

### **2) Objetivo del Programa**

- a) Fortalecer la oferta turística establecida de las comunidades de la RICANCIE.
- b) Diversificar e innovar nuevos productos turísticos para captar nuevos segmentos de mercado potencial.
- c) Implementar un plan integral de marketing turístico para la difusión y comercialización del producto turístico comunitario RICANCIE.
- d) Incrementar la tasa de ocupación y cifras económicas en los CTCs de la RICANCIE.

### **3) Meta del Programa**

- a) En el año 2016 la RICANCIE contará con un producto integrador que complementará la oferta actual existente.
- b) Al 2017 el 100% de los productos turísticos de RICANCIE son difundidos a nivel local, nacional e internacional.

**4) Beneficiarios**

- a) Miembros de las comunidades filiales de la RICANCIE.
- b) Turistas nacionales y extranjeros que visitan a los CTCs de la RICANCIE.

**Marco lógico proyecto 1.1.** Diversificación e innovación del producto turístico comunitario RICANCIE

**Cuadro N° 181.** Proyecto 1.1. Diversificación e innovación del producto turístico comunitario RICANCIE

<b>PROYECTO 1.1. DIVERSIFICACIÓN E INNOVACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO RICANCIE</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales e internacionales que llegan a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Un año y seis meses		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 3920,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Contar con mayor demanda de visitantes nacionales y extranjeros, con un promedio de estancia mayor a lo habitual en las comunidades de la RICANCIE.	Para el año 2017 se ha incrementado en un 80% el ingreso de visitantes nacionales y extranjeros a las comunidades de la RICANCIE.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro de turistas.</li> <li>- Datos estadísticos de la dinámica turística de RICANCIE.</li> <li>- Informes económicos.</li> </ul>	Aceptación óptima de los visitantes nacionales e internacionales del producto RICANCIE.
<b>PROPÓSITO</b> Diversificación e innovación de la oferta de productos turísticos para captar nuevos nichos de mercado.	Para el año 2016 se ha incorporado a la oferta turística de la RICANCIE al menos un producto turístico integrador e idóneo para la comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Inventario de atractivos.</li> <li>- Análisis de costo del producto.</li> </ul>	El producto turístico innovado cuenta con amplia aceptación en el mercado de turismo nacional e internacional.
<b>Componentes</b> C1. Diseño de un producto turístico integrador (circuito con siete comunidades)	A finales del año 2015 se encuentra estructurado técnicamente y comercializado un producto turístico basado en actividades de naturaleza, salud, convivencia y aventura.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Material físico y digital</li> <li>- Informe técnico</li> </ul>	La RICANCIE amplía su oferta turística y opera en los CTCs garantizando la calidad de servicio prestado.

Actividades	Presupuesto USD
<b>Actividades componentes 1</b>	
C1.A1 Actualizar el estudio de mercado para conocer el perfil de la demanda potencial.	\$ 800,00
C1.A2 Actualizar el inventario de atractivos turísticos de las comunidades de RICANCIE.	\$ 1050,00
C1.A3 Identificación y selección de servicios turísticos.	\$ 420,00
C1.A4 Diseño del paquete turístico <ul style="list-style-type: none"> <li>• Itinerario</li> <li>• Actividades</li> </ul>	\$ 500,00
C1.A5 Análisis de costos.	\$ 150,00
C1.A6 Definición de estrategias de difusión y comercialización del producto turístico.	\$ 800,00
C1.A7 Identificación de las políticas de operación del producto.	\$ 200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3920,00</b>

**Marco lógico proyecto 1.2.** Difusión de la oferta turística del producto comunitario RICANCIE

**Cuadro N° 182.** Proyecto 1.2. Difusión de la oferta turística del producto comunitario RICANCIE

<b>PROYECTO 1.2. DIFUSIÓN DE LA OFERTA TURÍSTICA DEL PRODUCTO COMUNITARIO RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de los CTCs filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que llegan a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Cuatro años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 26500,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Captar nichos de mercado claves para el posicionamiento del producto turístico comunitario RICANCIE.	Para el año 2018 la RICANCIE incrementa el 80% de su tasa de ocupación en los CTCs.	- Datos estadísticos de la dinámica turística de RICANCIE. - Informes técnicos.	La afluencia de visitantes nacionales e internacionales a los CTCs es alta lo cual dinamiza la economía local.
<b>PROPÓSITO</b> Difundir la oferta turística comunitaria RICANCIE.	La RICANCIE hasta finales del año 2017 difunde el 100% sus productos turísticos a nivel local, nacional e internacional.	- Datos estadísticos de la dinámica turística de RICANCIE. - Informes técnicos. - Informes económicos mensuales - Convenios de interinstitucionales para la promoción	Incremento del número de llegadas de visitantes y aumento proporcional en la capacidad de gasto por producto.
<b>Componentes</b> C1.Actualización periódica del estudio de mercado	La RICANCIE actualiza anualmente por cuatro años consecutivo el estudio de mercados, identificando nichos de mercados clave para el desarrollo turístico	- Datos estadísticos - Perfil de la demanda potencial	Diversificación de productos turísticos comunitarios para captar nuevos segmentos de mercado.



	comunitario.		
C2. Diseño de un plan de marketing turístico	A finales del segundo semestre del año 2016 la RICANCIE cuenta con el plan de marketing turístico estructurado técnicamente el mismo que es socializado y validado por el 100% de los representantes de los CTCs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento impreso y digital del plan integral de marketing turístico.</li> <li>- Firmas de los participantes.</li> <li>- Resolución de la aprobación del plan.</li> </ul>	Existe disponibilidad de los recursos necesarios para la elaboración del plan de marketing.
C3. Implementación del plan integral de marketing turístico.	Para del primer semestre del año 2017 se implementa el 80% de las estrategias y herramientas de difusión diseñadas en el plan de marketing.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informe técnico.</li> <li>- Materiales promocionales, página publicadas</li> <li>- Merchadising</li> </ul>	Se dispone de los recursos económicos y técnicos necesarios para la implementación del plan integral de marketing turístico.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Análisis del entorno social, político, económico, ambiental y turístico			\$ 2000,00
C1.A2 Análisis de la demanda por segmento y nichos de mercado priorizados			\$ 2000,00
C1.A3 Identificar y actualizar los productos turísticos complementarios para la difusión a nivel local, nacional e internacional.			\$ 1000,00
C1.A4 Sistematizar la información obtenida.			\$ 1000,00
<b>Actividades componentes 2</b>			
C2.A1 Definir estrategias de mercadeo, difusión y comercialización que al menos estén relacionados con: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Canales de comercialización</li> </ul>			\$ 4000,00

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alianzas estratégicas con agencias y operadoras de turismo a nivel nacional e internacional</li> <li>• Políticas de comercialización</li> <li>• Fam Trips</li> <li>• Redes sociales</li> <li>• Participación en ferias y eventos</li> <li>• Generación de capacidades locales para comercialización</li> </ul>	
<b>Actividades componentes 3</b>	
<p>C3.A1 Implementación y monitoreo del plan integral de marketing turístico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participar al menos en dos ferias nacionales al año y una internacional.</li> <li>• Realizar un Fam Trip al año</li> <li>• Mantener contacto con las agencias y operadoras de turismo</li> <li>• Contar con un página web actualizada y redes sociales, con información pertinentes</li> <li>• Merchadising</li> </ul>	\$ 15000,00
<p>C3.A2 Evaluación y seguimiento para la adecuada aplicación de las estrategias planteadas en el plan integral de marketing.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de herramientas para la evaluación del plan</li> <li>• Sistematización y socialización de resultados de la evaluación del plan</li> </ul>	\$ 1500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26500,00</b>

### 5) Presupuesto del programa

**Cuadro N° 183.** Presupuesto del programa de diversificación de productos turísticos y difusión turística

N°	PROYECTO	PRESUPUESTO USD
1.1	Diversificación e innovación del producto turístico comunitario RICANCIE.	\$ 3920,00
1.2	Difusión de la oferta turística del producto comunitario RICANCIE.	\$ 26500,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 30420,00</b>

### 6) Responsable

- Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo "RICANCIE"

### 7) Cronogramas de ejecución del programa

**Cuadro N° 184.** Cronograma del programa de diversificación de productos turísticos y difusión turística

N°	AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
1.1				x												
1.2				x				x	x			x				x

T= Trimestre

### 8) Posibles instituciones de financiamiento

- Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Napo
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena
- Gobiernos Autónomos Descentralizados parroquiales de Misahuallí, Ahuano, Talag
- Ministerio de Turismo

**c. Nombre del programa: Potencialización de capacidades locales****1) Justificación del programa**

La oferta turística se complementa con la prestación servicios de calidad, siendo la mano de obra un factor importante en el desarrollo de los establecimientos turísticos. La ejecución de este programa tiene como finalidad mejorar la calidad de los servicios turísticos de los CTCs, a través de la capacitación y formación del equipo de gestión comunitario, potencializando actitudes, aptitudes, habilidades y destrezas que garanticen una adecuada oferta en cada uno de las comunidades de la RICANCIE.

**2) Objetivo del Programa**

- a) Capacitar y formar el equipo de gestión comunitaria en áreas administrativas, operativas y prestación de servicios de calidad.
- b) Fortalecer las organizaciones contando con dirigentes y líderes con experiencia y capacitados que trabajen por el bienestar de la comunidad.
- c) Promover la participación activa de los miembros y dirigentes comunitarios en la toma de decisiones para el desarrollo de la comunidad.

**3) Meta del Programa**

- a) La RICANCIE para el año 2016 cuenta con el 80% de dirigentes, equipo de gestión y operación comunitaria capacitado y formado técnicamente para la gestión y prestación de servicios turísticos.
- b) En tres años los dirigentes y líderes comunitarios fortalecen al 100% su sistema organizativo y participativo en el desarrollo de la actividad turística.

**4) Beneficiarios**

- a) Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE.
- b) Turistas nacionales y extranjeros que visitan a las comunidades de la RICANCIE.

**Marco lógico proyecto 1.1.** Capacitación y formación del equipo de gestión comunitario de los CTCs filiales a la RICANCIE para la prestación de servicios turísticos de calidad

**Cuadro N° 185.** Proyecto 1.1. Capacitación y formación del equipo de gestión comunitario de los CTCs filiales a la RICANCIE para la prestación de servicios turísticos de calidad

<b>PROYECTO 1.1. CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DEL EQUIPO DE GESTIÓN COMUNITARIO DE LOS CTCs FILIALES A LA RICANCIE PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS DE CALIDAD</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que arriban a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Dos años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 16380,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Disponer de un equipo de gestión comunitaria capacitado en áreas turísticas que garanticen la calidad de los servicios ofertados.	La RICANCIE para el año 2016 cuenta con el 80% de sus miembros comunitarios capacitados y formados técnicamente en la prestación de servicios turísticos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Certificados de capacitación.</li> <li>- Encuestas de satisfacción aplicadas al turista.</li> <li>- Listado de participantes.</li> </ul>	La atención al cliente se ejecuta con alto nivel de profesionalización y con la satisfacción total de los visitantes.
<b>PROPÓSITO</b> Capacitar y profesionalizar al equipo de gestión comunitaria para el fortalecimiento de los conocimientos, habilidades y aptitudes en la prestación de servicios turísticos.	A finales del año 2016 el 80% de los miembros de las comunidades y el equipo de gestión comunitaria se han capacitado en distintas áreas turísticas y proporcionan un servicio óptimo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memoria de las capacitaciones.</li> <li>- Informes técnicos de gestión.</li> <li>- Contratos de los capacitadores.</li> <li>- Listado de participantes.</li> <li>- Certificados de participación.</li> </ul>	Existe el interés de participación de los miembros de las comunidades en los cursos de capacitación. Disponer de los recursos necesarios para la capacitación y formación del equipo de gestión comunitario.

<b>Componentes</b>  C1. Capacitación al equipo de gestión comunitaria en áreas administrativas.	Durante el tercer trimestre del año 2015, 84 representantes de las comunidades filiales a la RICANCIE se capacitan en los siguientes módulos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- promotores de turismo comunitario (32h)</li> <li>- atención al cliente (32h) manejo de personal (24h)</li> <li>- planificación estratégico (32 h)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Listado de participantes.</li> <li>- Memorias de las capacitaciones.</li> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Certificados de capacitación.</li> <li>- Evaluaciones.</li> </ul>	Los representantes de las comunidades participan en las capacitaciones de las distintas áreas administrativas.
C2. Capacitación al equipo de gestión comunitaria en áreas operativas	Durante el cuarto trimestre del año 2015, 84 representantes de las comunidades de la RICANCIE se capacitarán y se formarán en los siguientes módulos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guías nativos (44h)</li> <li>- Chef comunitarios (40h)</li> <li>- Contabilidad básico (24h)</li> <li>- Hospitalidad (32h)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Listado de participantes.</li> <li>- Memorias de las capacitaciones.</li> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Certificados de capacitación.</li> <li>- Evaluaciones.</li> </ul>	Participación activa y permanente de los representantes de las comunidades en las capacitaciones teórico-práctico.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Elaboración de un plan de capacitación dirigido al personal administrativo de las comunidades filiales a RICANCIE.			\$ 750,00
C1.A2 Contratación del equipo técnico de instructores para impartir las capacitaciones a los representantes de las comunidades en áreas administrativas. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promotores de turismo comunitario.</li> </ul>			\$ 5000,00

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo de personal</li> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Planificación estratégica</li> </ul>	
C1.A3 Reproducción de guías para los participantes y capacitadores	\$ 504,00
C1.A4 Dotación de materiales de oficina para la capacitación (carpetas, lápiz, etc.)	\$ 252,00
C1.A4 Alquiler de equipos multimedios	\$ 500,00
C1.A5 Convocatoria a los representantes de las comunidades para la participación en las capacitaciones	\$ 336,00
C1.A6 Inauguración de los talleres de capacitación	\$ 200,00
C1.A7 Evaluación a los participantes de los talleres por parte del capacitador	\$ 50,00
<b>Actividades componentes 2</b>	
C2.A1 Elaboración de un plan de capacitación dirigido al personal operativa de las comunidades filiales a RICANCIE.	\$ 750,00
C2.A2 Contratación del equipo técnico de instructores para impartir las capacitaciones a los representantes de las comunidades en áreas operativas. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas de guiar</li> <li>• Chef comunitarios</li> <li>• Alimentos y bebidas</li> <li>• Hospedaje</li> <li>• Hospitalidad</li> <li>• Contabilidad básico</li> <li>• Operación turística</li> </ul>	\$ 6500,00
C2.A3 Reproducción de guías para los participantes y capacitadores	\$ 700,00
C2.A4 Dotación de materiales de oficina (carpetas, hojas de papel bon, lápiz, etc.)	\$ 252,00
C2.A5 Convocatoria de la propuesta de capacitación a los participantes de las comunidades	\$ 336,00
C2.A6 Inauguración de los talleres de capacitación	\$ 200,00
C2.A8 Evaluación a los participantes de los talleres por parte del capacitador	\$ 50,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16380,00</b>

**Marco lógico proyecto 1.2.** Fortalecimiento del sistema organizativo y participativo de las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 186.** Proyecto 1.2. Fortalecimiento del sistema organizativo y participativo de las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.2. FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA ORGANIZATIVO Y PARTICIPATIVO DE LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que arriban a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Tres años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 16155,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<p><b>FIN</b></p> <p>Fortalecer la matriz organizativa de las comunidades y de la RICANCIE, con la participación activa de los miembros en la planificación estratégica y toma de decisión.</p>	<p>Para el año 2018 las comunidades y la RICANCIE han fortalecido el 100% de su estructura organizativa con la participación activa de los miembros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organigrama estructural y funcional establecido.</li> <li>- Documentos legalizados.</li> <li>- POA</li> </ul>	<p>Participación activa en las asambleas comunitarias y de la RICANCIE.</p> <p>La planificación y ejecución de trabajos se realizan coordinada y ordenadamente con la participación activa de los miembros para el bienestar de las comunidades.</p>
<p><b>PROPÓSITO</b></p> <p>Fomentar la organización y participación de las comunidades filiales a la RICANCIE para la toma de decisiones en el ámbito turístico.</p>	<p>A finales del año 2017 la estructura organizativa de las 7 comunidades filiales a RICANCIE se encuentra fortalecida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Evaluación en asambleas generales</li> </ul>	<p>Líderes y dirigentes comunitarios fortalecen sus aptitudes y atributos de gobernanza para el desarrollo de las comunidades.</p>



<b>Componentes</b>			
C1. Capacitación a dirigentes y líderes de las comunidades en fortalecimiento organizacional comunitario.	Para el segundo trimestre del año 2017 los 35 dirigentes y líderes comunitarios de la RICANCIE están capacitados para llevar firmemente las organizaciones en pro de su desarrollo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Listado de participantes.</li> <li>- Contratos de capacitadores</li> <li>- Memoria de capacitaciones</li> <li>- Evaluaciones.</li> <li>- Informe técnico de gestión</li> <li>- Certificado de participación</li> </ul>	Dirigentes y líderes comunitarios trabajan por el bienestar de la organización con dinámica de gobernanza.
C2. Formación de un grupo de líderes/as comunitarios/as.	La RICANCIE para finales del año 2016 dispone de un grupo de líderes comunitarios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informe técnico de gestión</li> <li>- Convenios interinstitucionales</li> <li>- Documentos legalizados</li> </ul>	Se cuenta con los recursos técnicos necesarios con amplia experiencia para la formación de un grupo de líderes comunitarios.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Elaboración de una propuesta de capacitación dirigido a los dirigentes y líderes comunitarios			\$ 750,00
C1.A2 Contratación del equipo técnico de capacitadores para impartir los talleres en temas relacionados con:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunidad</li> <li>• Liderazgo</li> <li>• Participación ciudadana y control social</li> <li>• Asambleas participativas</li> <li>• Planificación estratégicos para la gestión comunitaria</li> <li>• Derechos colectivos</li> </ul>			\$ 4800,00
C1.A3 Reproducción de guías para los participantes y capacitadores			\$ 150,00
C1.A4 Dotación de materiales de oficina (carpetas, papel bon, lápiz, etc.)			\$ 150,00
C1.A5 Alquiler de equipos de multimedia			\$ 700,00
C1.A6 Convocatoria para la participación de las capacitaciones a los dirigentes y líderes comunitarios			\$ 150,00
C1.A7 Reproducción de certificados de participantes			\$ 105,00
C1.A8 Inauguración de los talles de capacitación			\$ 200,00

C1.A9 Evaluación a los participantes al finalizar las capacitaciones	\$ 150,00
<b>Actividades componentes 2</b>	
C2.A1 Organización del grupo de formadores de líderes comunitarios	\$ 2000,00
C2.A2 Exposición de la propuesta y aprobación de los dirigentes de las comunidades de RICANCIE	\$ 1000,00
C2.A3 Legalización de la organización	\$ 1000,00
C2.A4 Adquisición de equipos y materiales necesarios para el grupo de formadores de líderes comunitarios	\$ 5000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16155,00</b>

## 5) Presupuesto del programa

**Cuadro N° 187.** Presupuesto del programa de potencialización de capacidades locales

N°	PROYECTO	PRESUPUESTO USD
1.1	Capacitación y formación del equipo de gestión comunitario de los CTCs filiales a la RICANCIE para la prestación de servicios turísticos de calidad.	\$ 16380,00
1.2	Fortalecimiento del sistema organizativo y participativo de las comunidades filiales a la RICANCIE.	\$ 16155,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 32535,00</b>

## 6) Responsable

- Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo "RICANCIE"

## 7) Cronogramas de ejecución del programa

**Cuadro N° 188.** Cronograma del programa de potencialización de capacidades locales

N°	AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
1.1			x	x				x								
1.2								x		x			x	x	x	x

T= Trimestre

## 8) Posibles instituciones de financiamiento

- Gobierno Autónomo Descentralizado de Provincial de Napo
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Tena
- Gobiernos Autónomos Descentralizados Parroquiales de Misahuallí, Ahuano y Talag
- Ministerio de Turismo

#### **d. Programa: Revalorización y fortalecimiento de las manifestaciones culturales**

##### **1) Justificación del programa**

En cada territorio existen grupos con rasgos culturales diferentes que determinan la forma de hablar, vestir, alimentar y vivir, pero el desplazamiento y el involucramiento con otros conjuntos humanos ha generado un desequilibrio cultural de las comunidades. La RICANCIE está conformada por habitantes kichwas amazónicos, los mismos que ven la necesidad de fortalecer y revalorizar sus costumbres y tradiciones para conservar su patrimonio cultural, con las expectativas de mantener y transmitir a las futuras generaciones y a los visitantes que llegan a las comunidades sus principios, valores y costumbres ancestrales.

##### **2) Objetivo del Programa**

- a) Garantizar la soberanía alimentaria de los habitantes de las comunidades a través de la recuperación de las técnicas de cultivos ancestrales.
- b) Fortalecer la práctica de la medicina ancestral manteniendo vivo el conocimiento milenario del uso de plantas y lianas en los habitantes de las comunidades.
- c) Fortalecer y conservar las manifestaciones artísticas que definen la identidad cultural en los habitantes de las comunidades filiales a la RICANCIE.
- d) Fortalecer y conservar las tradiciones orales como parte de la cultura milenaria del pueblo kichwa.

##### **3) Meta del Programa**

- a) En dos años el 90% de los habitantes de las comunidades usa productos de la zona cultivados en sus chacras en la preparación de sus alimentos garantizando con ello la soberanía alimentaria.
- b) En dos años el 80% de las familias de RICANCIE usan la medicina natural para tratamientos de enfermedades leves.
- c) En un año se contará con el empoderamiento de las manifestaciones artísticas de un 75% de los jóvenes de las comunidades filiales de la RICANCIE.

- d) En dos años el 90% de los miembros jóvenes de las comunidades de la RICANCIE conocen las manifestaciones y tradiciones orales que identifican su cultura.

#### **4) Beneficiarios**

- a) Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE
- b) Turistas nacionales y extranjeros que visitan a las comunidades de la RICANCIE.

**Marco lógico proyecto 1.1.** Recuperación de las técnicas de cultivo ancestral mediante la implementación de chacras familiares en las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 189.** Proyecto 1.1. Recuperación de las técnicas de cultivo ancestral mediante la implementación de chacras familiares en las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.1. RECUPERACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE CULTIVO ANCESTRAL MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE CHACRAS FAMILIARES EN LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que llegan a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Dos años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 24550,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<p><b>FIN</b></p> <p>Garantizar la soberanía alimentaria y nutricional mediante la producción y consumo de productos locales.</p>	<p>Para el año 2017, el 90% de las familias pertenecientes a la RICANCIE disfrutaban diariamente de una dieta sana con productos originarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Chacras familiares</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	<p>Los miembros comunitarios cuentan con huertos de productos orgánicos locales para el autoconsumo y la comercialización.</p>
<p><b>PROPÓSITO</b></p> <p>Recuperar y conservar los sistemas ancestrales de cultivo con la implementación de huertos familiares, fomentando la práctica de la agricultura orgánica y una cultura de consumo sano en beneficio de la población y los visitantes.</p>	<p>El 80% de las familias de las comunidades de la RICANCIE para finales del año 2016 implementan chacras con productos y técnicas ancestrales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Fotografías.</li> <li>- Chacras ancestrales</li> </ul>	<p>Disponibilidad de recursos necesarios para la ejecución del proyecto.</p>

<b>Componentes</b>			
C1. Elaboración de una propuesta de manejo integral de chacras ancestrales.	Para el segundo trimestre del año 2015 se cuenta con una propuesta de manejo integral de chacras ancestrales socializada al 100% a los miembros comunitarios de la RICANCIE.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lista de participantes y firmas de aprobación</li> <li>- Documento final de la propuesta impreso y digital</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	Aceptación e interés de participación de los miembros comunitarios de la RICANCIE de la propuesta de manejo integral de chacras ancestrales.
C2. Implementación de chacras ancestrales en las comunidades.	Se implementa 7 chacras comunitarias con productos de ciclo corto y largo, aplicando técnicas ancestrales de cultivo para finales del año 2016.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fotografías</li> <li>- Chacras ancestrales</li> <li>- Contratos</li> <li>- Lista de participantes</li> <li>- Certificado de participación</li> </ul>	Se cuenta con los recursos económicos y técnicos necesarios para la implementación del proyecto de chacras ancestrales.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Diagnóstico de las practicas ancestrales de cultivo en las comunidades			\$ 1400,00
C1.A2 Análisis, sistematización y socialización de resultados del diagnóstico			\$ 1050,00
C1.A3 Elaboración de la propuesta de manejo integral de chacras ancestrales			\$ 1500,00
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar un calendario agrícola con los aportes de los miembros comunitarios</li> <li>• Clasificación de productos según la estacionalidad, tipo y ciclo</li> </ul>			
<b>Actividades componentes 2</b>			
C2.A1 Socializar la propuesta de manejo integral de chacras ancestrales			\$ 150,00
C2.A2 Contratación de un equipo de capacitadores con amplio conocimiento de la agricultura local, nutrición y comercio, para la capacitación en los siguientes temas:			\$ 2250,00
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agricultura: técnicas de cultivo, suelos, plagas y enfermedades.</li> <li>• Nutrición: seguridad y soberanía alimentaria, importancia de productos orgánicos, salud</li> <li>• Comercio: gestión de microempresas comunitarias, técnicas de comercialización del producto</li> </ul>			
C2.A3 Capacitación a los miembros comunitarios			\$3500,00
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convocatoria</li> <li>• Inauguración de talleres de capacitación</li> </ul>			

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Socialización del plan de capacitación</li> <li>• Ejecución de talleres teórico y práctico</li> </ul>	
C2.A4 Preparación del terreno (suelo)	\$ 3500,00
C2.A5 Dotación de insumos y herramientas agrícolas	\$ 2100,00
C2.A6 Implementación de la chacra ancestral	\$ 5600,00
C2.A7 Evaluación y seguimiento del proyecto	\$ 3500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24550,00</b>



**Marco lógico proyecto 1.2.** Recuperación de las prácticas y usos ancestrales de plantas medicinales en las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 190.** Proyecto 1.2. Recuperación de las prácticas y usos ancestrales de plantas medicinales en las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.2. RECUPERACIÓN DE LAS PRÁCTICAS Y USOS ANCESTRALES DE PLANTAS MEDICINALES EN LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que llegan a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Un año y seis meses		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 18950,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Fortalecer la práctica de la medicina ancestral en la población joven de las comunidades para que el conocimiento no desaparezca.	Para el año 2018, un 80% de la población joven usa la medicina natural para los tratamientos de enfermedades leves.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Fotografías</li> <li>- Sustancias medicinales</li> </ul>	Amplio conocimiento en la población joven de la medicina natural o ancestral.
<b>PROPÓSITO</b> Recuperar y fortalecer las prácticas ancestrales de la medicina natural para salvaguardar esta ciencia milenaria en beneficio cultural de los miembros comunitarios.	Para mediados del año 2017, el 70% de los miembros jóvenes de las comunidades de la RICANCIE empoderan y usan la medicina ancestral.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro de participantes.</li> <li>- Fotografías.</li> <li>- Contratos.</li> </ul>	Interés de la población joven en ampliar y apropiarse de sus conocimientos milenarios saben el uso de plantas, lianas, etc. para tratamientos de enfermedades comunes.
<b>Componentes</b> C1. Investigación de la medicina ancestral	100% de la investigación de la medicina ancestral culminada y socializada a los miembros de las comunidades de la RICANCIE a mediados del año 2016.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documentos impreso y digital de la investigación</li> <li>- Firmas de validación</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	Documento de la investigación de la medicina ancestral es aceptado por los miembros de las comunidades.

C2. Implementación de un jardín etnobotánico por comunidad.	Para finales del año 2016, se cuenta con 7 jardines etnobotánicos implementados en las comunidades de la RICANCIE en un 100%.	- Fotografías - Jardín etnobotánica - Lista de plantas medicinales	Se cuenta con los recursos necesarios para la implementación del jardín etnobotánica.
<b>Actividades</b>		<b>Presupuesto USD</b>	
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A2 Socialización de la investigación de la medicina ancestral en las comunidades de RICANCIE		\$ 150,00	
C1.A2 Investigación de la medicina ancestral		\$ 3500,00	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevistas con los ancianos/pajuyuk/parteras/shamanes sobre medicina ancestral</li> <li>• Estudio de minucioso de las propiedades medicinales de plantas, lianas, cortezas, etc.</li> </ul>			
C1.A3 Análisis, sistematización y socialización del estudio		\$ 2100,00	
<b>Actividades componentes 2</b>			
C2.A1 Socialización de la implementación del jardín etnobotánica comunitario		\$ 150,00	
C2.A2 Elaboración y clasificación de las plantas medicinales más comunes		\$ 300,00	
C2.A3 Preparación del terreno para el jardín etnobotánica		\$ 3500,00	
C2.A3 Dotación de herramientas y materia prima para el jardín etnobotánica		\$ 2100,00	
C2.A4 Implementación del jardín etnobotánica		\$ 3500,00	
C2.A5 Diseño e implementación de un sistema de señalética		\$ 3150,00	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informativa</li> <li>• Descriptiva</li> </ul>			
C2.A6 Elaborar una guía de las plantas medicinales		\$ 500,00	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre</li> <li>• Usos</li> <li>• Tratamientos</li> </ul>			
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 18950,00</b>	

**Marco lógico proyecto 1.3.** Implementación de talleres para la diversificación de artesanías en las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 191.** Proyecto 1.3. Implementación de talleres para la diversificación de artesanías en las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.3. IMPLEMENTACIÓN DE TALLERES PARA LA DIVERSIFICACIÓN DE ARTESANÍAS EN LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que llegan a las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Un año		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 10050,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<p><b>FIN</b></p> <p>Fortalecer las manifestaciones artísticas representadas en diferentes objetos elaborados manualmente con recursos locales para generar una alternativa de ingresos económicos con la comercialización de estos productos.</p>	<p>Para el año 2017, el 80% de la población de las comunidades de la RICANCIE conocen sobre las técnicas ancestrales de elaboración de artesanías con materiales de la zona.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos.</li> <li>- Lista de participantes</li> </ul>	<p>Interés y participación activa de los miembros en las comunidades en el fortalecimiento de las manifestaciones artísticas.</p>
<p><b>PROPÓSITO</b></p> <p>Desarrollar talleres para la diversificación de artesanías con características que definan la identidad cultural en las comunidades de la RICANCIE.</p>	<p>Para mediados del año 2016, el 70% de los miembros comunitarios entre ellos jóvenes y adultos, hombres y mujeres participan en los talleres de interaprendizaje sobre elaboración de artesanías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos</li> <li>- Fotografías</li> <li>- Lista de inscripción de participantes</li> </ul>	<p>Apropiación del proyecto y participación activa de los jóvenes y adultos sea hombre o mujer en el desarrollo de los talleres artesanales.</p>

<b>Componentes</b> C1. Investigación sobre artesanías autóctonas, técnicas y materiales de elaboración de objetos artísticos representativos.	Se cuenta con un documento que contiene la investigación de las manifestaciones artísticas representativas de las comunidades de la RICANCIE para el primer trimestre del año 2016.	- Documento investigativo impreso y digital.	Los miembros comunitarios participan y colaboran en la investigación de las manifestaciones artísticas de artesanías.
C2. Talleres de interaprendizaje y diversificación de artesanías.	Implementación de talleres de manifestaciones artísticas para la elaboración de artesanías con identidad cultural durante el segundo semestre del año 2016, se imparten 2 talleres mensuales.	- Fotografías - Registro de participantes - Objetos artesanales terminados - Certificado de participación	Se cuenta con los recursos necesarios y los participantes asisten regularmente a los talleres.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Llevar a cabo la investigación sobre las manifestaciones artísticas de la elaboración de artesanías con características que definan la identidad cultural			\$ 3500,00
C1.A2 Elaborar un documento con los resultados obtenidos de la investigación de las manifestaciones artísticas			\$ 700,00
C1A3 Socializar los resultados de la investigación			\$ 150,00
<b>Actividades componentes 2</b>			
C2.A1 Realizar el contenido de los talleres, con los siguientes temas referente a la artesanía local: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importancia de la identidad cultural</li> <li>• Materia prima para la elaboración de artesanías</li> <li>• Técnicas de elaboración de artesanías</li> <li>• Gestión de microempresas comunitarias</li> <li>• Sistemas de comercialización</li> </ul>			\$ 1050,00

C2.A2 Socializar sobre el taller de manifestaciones artísticas	\$ 150,00
C2.A3 Ejecutar los talleres de interaprendizaje y diversificación de artesanías locales	\$ 4500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10050,00</b>

**Marco lógico proyecto 1.4.** Recopilación de las tradiciones orales ancestrales (cuentos, leyendas, mitos y música) de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE

**Cuadro N° 192.** Recopilación de las tradiciones orales ancestrales (cuentos, leyendas, mitos y música) de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.4. RECOPIACIÓN DE LAS TRADICIONES ORALES ANCESTRALES (CUENTOS, LEYENDAS, MITOS Y MÚSICA) DE LAS COMUNIDADES PERTENECIENTES A LA RICANCIE</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales de la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que visitan la comunidad.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Dos años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 8850,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Fortalecer las expresiones y tradiciones orales para mantener viva las historias, cuentos, formas de vida y la cosmovisión ancestral para transmitir a las futuras generaciones.	Hasta finales del año 2018 el 90% de las manifestaciones y expresiones orales en los miembros de las comunidades de la RICANCIE han sido documentadas y publicadas.	- Informes técnicos de gestión - Documentos de la recopilación de las tradiciones y expresiones orales	Las personas más longevas de las comunidades de la RICANCIE contribuyen con su testimonio de las expresiones y tradiciones orales.

<p><b>PROPÓSITO</b></p> <p>Recopilación de las tradiciones y expresiones orales de las comunidades de la RICANCIE para el fortalecimiento de la identidad cultural y fomentar el turismo comunitario.</p>	<p>Para mediados del año 2017 se cuenta con un documento preliminar de la recopilación de las tradiciones y expresiones orales de las comunidades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos</li> <li>- Fotografías</li> <li>- Grabaciones</li> <li>- Documento preliminar</li> </ul>	<p>Participación y colaboración activa de los miembros comunitarios en el desarrollo de trabajo de recopilación de expresiones y tradiciones orales.</p>
<p><b>Componentes</b></p> <p>C1. Investigación sobre las manifestaciones y representaciones orales de las comunidades de la RICANCIE.</p>	<p>Se cuenta con un documento que contiene la investigación sobre las expresiones y tradiciones orales de las comunidades de la RICANCIE hasta finales del segundo trimestre del año 2017.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento preliminar investigativo impreso y digital</li> <li>- Fotografías</li> <li>- Fichas de investigación de campo</li> <li>- Grabaciones</li> </ul>	<p>Los habitantes de las comunidades entre ellos personas adultas y ancianos participan en la investigación.</p>
<p>C2. Documentación y publicación del material de las tradiciones y expresiones orales de las comunidades de la RICANCIE.</p>	<p>Para finales del año 2017 se cuenta con el documento de recopilación de las tradiciones y expresiones orales terminado en un 100% y validado con los miembros comunitarios para la publicación del documento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ilustraciones</li> <li>- Firmas de participantes de la validación</li> <li>- Documento final (libro)</li> </ul>	<p>Se cuenta con los recursos económicos necesarios para la documentación y publicación del libro de tradiciones y expresiones orales de las familias kichwas de RICANCIE.</p>
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
<p>C1.A1 Llevar a cabo la investigación sobre las tradiciones y expresiones orales de las familias kichwas de RICANCIE</p> <p>Recopilación de las tradiciones y expresiones orales</p> <p>Aplicación de fichas y grabación de los relatos</p>			\$ 5250,00
<p>C1.A2 Elaborar un documento preliminar con los resultados obtenidos en la investigación de las expresiones y tradiciones orales</p>			\$ 500,00

C1.A2 Socializar el documento preliminar a los participantes y dirigentes de las comunidades	\$ 150,00
<b>Actividades componentes 2</b>	
C2.A1 Documentación final del material investigativo	\$ 500,00
C2.A2 Socialización y aprobación del documento final	\$ 150,00
C2.A3 Revisión del documento por un editorial	\$ 800,00
C2.A4 Ilustración y publicación del documento	\$ 1500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8850,00</b>

## 5) Presupuesto del programa

**Cuadro N° 193.** Presupuesto del programa de revalorización y fortalecimiento de las manifestaciones y representaciones culturales

N°	PROYECTO	PRESUPUESTO USD
1.1	Recuperación de las técnicas de cultivo ancestral mediante la implementación de chacras familiares en las comunidades filiales a la RICANCIE.	\$ 24550,00
1.2	Recuperación de las prácticas y usos ancestrales de plantas medicinales en las comunidades filiales a la RICANCIE.	\$ 18950,00
1.3	Implementación de talleres para la diversificación de artesanías en las comunidades filiales a la RICANCIE.	\$ 10050,00
1.4	Recopilación de las tradiciones orales ancestrales (cuentos, leyendas, mitos y música) de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE	\$ 8850,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 62400,00</b>

## 6) Responsable

➤ Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo "RICANCIE"

## 7) Cronogramas de ejecución del programa

**Cuadro N° 194.** Cronograma del programa de revalorización y fortalecimiento de las manifestaciones y representaciones culturales

N°	AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4				AÑO 5			
	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4
1.1		x						x	x	x	x	x								
1.2							x	x			x		x	x	x	x				
1.3					x		x	x	x	x	x	x								
1.4										x	x	x				x				

T= Trimestre



## **8) Posibles instituciones de financiamiento**

- Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Napo
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Tena
- Gobiernos Autónomos Descentralizados parroquiales de Misahuallí, Ahuano y Talag
- Ministerio de Turismo
- Ministerio de Cultura
- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC)

## **e. Nombre del programa: Educación y conservación ambiental**

### **1) Justificación del programa**

Los recursos naturales son frágiles a cualquier actividad humana en pequeña o gran escala, pero no se conoce con exactitud la dimensión del daño. En las comunidades pertenecientes a la RICANCIE, las familias talan extensas áreas de bosque para sembrar productos de alimentación diaria o de comercialización sin una planificación ni teniendo en cuenta un concepto claro acerca de la problemática y daño ambiental que causan, existe también un tratamiento inadecuado de los desechos sólidos y líquidos, explotación minera en las quebradas encaminadas a un explotación irracional de los recursos naturales. Estos problemas han despertado en los dirigentes y miembros comunitarios de la RICANCIE la necesidad de contar con un programa de educación y conservación ambiental que garanticen actitudes de concientización y respeto al ambiente donde se desarrollan.

### **2) Objetivo del Programa**

- a) Elaborar un programa de educación ambiental para fomentar actividades y valores amigables con el entorno en los habitantes de las comunidades de la RICANCIE.
- b) Promover el aprovechamiento sostenible de los recursos ambientales con fines turísticos en las comunidades de la RICANCIE
- c) Sensibilizar a la población en el cuidado ambiental con el tratamiento adecuado de los desechos orgánicos e inorgánicos a través de campañas ambientales.

### **3) Meta del Programa**

- a) En un año y seis meses las comunidades de la RICANCIE contarán con un manual de educación ambiental que ayudan a poner en práctica valores de conservación.
- b) En cinco años las comunidades de la RICANCIE han incrementado en un 60% áreas para la conservación y uso turístico garantizando la calidad ambiental.
- c) En dos años el 70% de la población de las comunidades de la RICANCIE forman parte de las actividades para la conservación ambiental, con el manejo adecuado de los residuos sólidos y líquidos respondiendo a la salud ambiental

**4) Beneficiarios**

- a) Miembros de las comunidades de la RICANCIE.
- b) Turistas nacionales y extranjeros que visitan a las comunidades de la RICANCIE.

**Marco lógico proyecto 1.1.** Elaboración de un programa de educación ambiental para los miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE

**Cuadro N° 195.** Proyecto 1.1. Elaboración de un programa de educación ambiental para los miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.1. ELABORACIÓN DE UN PROGRAMA DE EDUCACIÓN AMBIENTAL PARA LOS MIEMBROS DE LAS COMUNIDADES FILIALES A LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que visitan las comunidades.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Un año seis meses		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 27820,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Fomentar el respeto y conciencia ambiental en la población de las comunidades de la RICANCIE para garantizar el uso sostenible de los recursos naturales.	Para el 2018 los miembros de las comunidades de RICANCIE conservan al menos el 80% de sus áreas de bosque familiar con uso turístico.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos de inspección</li> <li>- Registros fotográficos</li> <li>- Registros de flora y fauna</li> </ul>	Los miembros de las comunidades conservan sus recursos naturales.
<b>PROPÓSITO</b> Elaborar un programa de educación ambiental para diferentes tipos de audiencia de las comunidades de la	La RICANCIE para el año 2018 ha implementado al menos el 70% de las acciones contempladas en el programa de educación ambiental para concienciar sobre la importancia de conservación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informe técnico de los proyectos de educación ambiental.</li> <li>- Informes de inspección, seguimiento, monitoreo y evaluación.</li> </ul>	Se disponen de los recursos necesarios para la implementación de los proyectos de educación ambiental.

RICANCIE.	de los recursos naturales.		
<b>Componentes</b>			
C1.- Determinar el perfil de audiencia	Para el año 2016 se ha identificado tres audiencias para el desarrollo de proyectos de educación ambiental.	- Datos técnicos con perfil de audiencia - Informes técnicos de las salidas de campo	Interés y compromiso de las audiencias identificadas en las actividades de proyectos de educación ambiental.
C2. Estructuración del programa de educación ambiental	Durante el segundo trimestre del año 2016 se estructuran cinco acciones de educación ambiental para ser ejecutados con la población local.	- Documento final de la planificación del programa físico y digital.	Se disponen de los recursos necesarios para la elaboración del programa de educación ambiental.
C3. Implementación y seguimiento del programa de educación ambiental.	La RICANCIE desde el cuarto trimestre del año 2016 ejecuta el programa de educación ambiental hasta el año 2018.	- Listado de participantes - Memorias del programa de educación ambiental. - Informes técnicos de control y monitoreo	Cuenta con recursos económicos y técnicos para la ejecución del programa. Apropiación de la idea de conservación de los recursos naturales en la población participante.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Elaborar la herramienta a utilizar para el levantamiento de información de campo			\$ 700,00
C1.A2 Socialización y aprobación de la propuesta del programa de educación ambiental			\$ 200,00
C1.A3 Determinar los perfiles de audiencia			\$ 350,00
C1.A4 Levantar la información de campo			\$ 350,00

C1.A5 Sistematización de los resultados de campo	\$ 420,00
<b>Actividades componente 2</b>	
C2.A1 Identificar los problemas y soluciones ambientales de las comunidades que competen en el programa de educación ambiental.	\$ 800,00
C2.A2 Elaborar la propuesta de educación ambiental que consideren: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Manual de educación ambiental</li> <li>- Campañas de uso adecuado de energía eléctrica</li> <li>- Talleres para el uso adecuado del recursos agua</li> <li>- Forestación y reforestación</li> <li>- Incentivar la creación de escuelas ecológicas</li> </ul>	\$ 2000,00
<b>Actividades componente 3</b>	
C3.A1 Implementar el programa de educación ambiental	\$ 17500,00
C3.A2 Planificar y coordinar de tareas y actividades de campo del programa	\$ 2000,00
C3.A4 Evaluar los procesos y resultados	\$ 3500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 27820,00</b>

**Marco lógico proyecto 1.2.** Propuesta de manejo de los recursos naturales de áreas de uso turístico para las comunidades filiales de la RICANCIE

**Cuadro N° 196.** Proyecto 1.2. Propuesta de manejo de los recursos naturales de áreas de uso turístico para las comunidades filiales de la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.1. PROPUESTA DE MANEJO DE LOS RECURSOS NATURALES DE ÁREAS DE USO TURÍSTICO PARA LAS COMUNIDADES FILIALES DE LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades pertenecientes a la RICANCIE, visitantes nacionales e internacionales que visitan los CTCs.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Cinco años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 163750,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Promover el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales con fines turísticos en las comunidades de la RICANCIE.	Para el año 2020 el 80% de las áreas de uso turístico en las comunidades de la RICANCIE han mejorado la calidad ambiental.	- Informes técnicos de gestión - Datos estadísticos de la calidad ambiental	Áreas verdes conservadas y con gran potencial turístico.
<b>PROPÓSITO</b> Elaborar una propuesta de manejo de recursos naturales para garantizar la calidad ambiental de áreas de uso turístico.	Las comunidades de la RICANCIE para el año 2020 ponen en práctica al menos el 80% de las acciones propuestas para el manejo de recursos naturales.	- Informes técnicos de gestión. - Documento final de la propuesta (impreso y digital) - Acuerdos	Dispone de recursos necesarios para la elaboración de la propuesta de manejo ambiental.

<b>Componentes</b>			
C1.- Evaluación de la calidad ambiental del territorio de uso turístico.	Para el segundo trimestre del año 2016 las comunidades cuentan con el diagnóstico y evaluación de la biodiversidad del 100% de las áreas de uso turístico.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informe técnico de las salidas de campo.</li> <li>- Documento del análisis de resultados.</li> <li>- Contratos</li> </ul>	Se cuenta con los recursos económicos y técnicos necesarios para el desarrollo del trabajo investigativo.
C2.- Estructuración e implementación de la propuesta de manejo de los recursos naturales para áreas de uso turístico.	Para el cuarto trimestre del año 2016 se cuenta con un documento que contiene la propuesta de manejo del área de uso turístico de las comunidades de la RICANCIE.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnico de gestión</li> <li>- Documento final de la propuesta, impreso y digital</li> <li>- Contrato.</li> <li>- Actas de entrega.</li> </ul>	Empoderamiento del proyecto por los dirigentes de la RICANCIE y participación activa de los miembros de las comunidades en la ejecución del proyecto.
<b>Actividades</b>			<b>Presupuesto USD</b>
<b>Actividades componentes 1</b>			
C1.A1 Evaluación de la calidad ambiental de áreas de uso turístico de las comunidades de la RICANCIE. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratación de profesionales para el diagnóstico del territorio y evaluación de la calidad ambiental</li> <li>• Realizar el estudio de conservación de biodiversidad y su respectiva evaluación</li> </ul>			\$ 7000,00
C1.A2 Entrega de los resultados del análisis del diagnóstico y del estudio de conservación de biodiversidad			\$ 750,00
<b>Actividades componente 2</b>			
C2.A1 Estructuración de la propuesta de manejo de los recursos naturales para áreas de uso turístico <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir los componentes estratégicos de la propuesta (misión, visión, objetivos estratégicos y políticas de manejo)</li> <li>• Zonificar las áreas de uso turístico</li> <li>• Establecer índices potenciales de conservación</li> <li>• Determinar la capacidad de carga de los senderos</li> <li>• Elaborar los programas de manejo ambiental</li> </ul>			\$ 2000,00
C2.A2 Implementación de la propuesta de manejo de los recursos naturales para áreas de uso turístico de las comunidades de la RICANCIE			\$ 140000,00



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Socialización de la propuesta a los miembros de las comunidades</li> <li>• Ejecución de la propuesta</li> </ul>	
C2.A3 Monitoreo y evaluación del proyecto por cuatro años	\$ 14000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 163750,00</b>

**g. Marco lógico proyecto 1.3.** Campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades filiales de la RICANCIE

**Cuadro N° 197.** Proyecto 1.3. Campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades filiales de la RICANCIE

<b>PROYECTO 1.3. CAMPAÑA PARA EL FOMENTO DE RECICLAJE DE RESIDUOS ORGÁNICOS E INORGÁNICOS EN LAS COMUNIDADES FILIALES DE LA RICANCIE.</b>			
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO:</b> Miembros de las comunidades filiales de la RICANCIE, visitantes nacionales y extranjeros que arriban a la comunidad.			
<b>DURACIÓN DEL PROYECTO:</b> Dos años		<b>COSTO APROXIMADO DEL PROYECTO:</b> \$ 12400,00	
<b>RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS</b>	<b>Indicadores Verificables</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b> Sensibilizar a la población en el manejo adecuado de los desechos orgánicos e inorgánicos para mejorar la calidad ambiental y paisajística de las comunidades de la RICANCIE.	Para finales del año 2017 un 70% de los miembros comunitarios realizan un manejo adecuado de la basura.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	Miembros comunitarios con cultura ambiental.

<p><b>PROPÓSITO</b></p> <p>Implementar una campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades de la RICANCIE.</p>	<p>Para el primer trimestre del año 2016 el 60% de la población de las comunidades participan en las actividades de conservación propuestas por los promotores ambientales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnico de gestión</li> <li>- Lista de promotores ambientales</li> <li>- Basura clasificada y reciclada</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	<p>Disposición de recursos necesarios para la implementación de la campaña de reciclaje.</p>
<p><b>Componentes</b></p> <p>C1. Formación de un grupo de promotores ambientales en las comunidades</p>	<p>Para el segundo trimestre del año 2015 cada una de las comunidades cuenta con tres promotores ambientales capacitados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos de gestión</li> <li>- Memoria de capacitación (físico y digital)</li> <li>- Certificados de participantes</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	<p>Interés y participación activa de los representantes de las comunidades en la formación de promotores ambientales comunitarios.</p>
<p>C2. Gestión integral de residuos sólidos orgánicos e inorgánicos</p>	<p>Para el tercer trimestre del año 2015 el 60% de la basura orgánica e inorgánica generada en las comunidades son manejados adecuadamente (clasificados y reciclados).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fotografías</li> <li>- Informes técnicos</li> <li>- Convenios con empresas recicladoras</li> </ul>	<p>Correcta separación de cada fracción de residuos, garantizando la calidad ambiental de las comunidades.</p>
<p>C3. Implementación de composteras en las comunidades de Ricancie</p>	<p>Para el primer semestre del año 2016, las comunidades pertenecientes a la RICANCIE cuentan con una compostera comunitaria implementada al 100% para el tratamiento y aprovechamiento de los desechos orgánicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes técnicos</li> <li>- Fotografías</li> </ul>	<p>Empoderamiento de la iniciativa por los dirigentes comunitarios y miembros, quienes gestionan los recursos necesarios para la implementación.</p>

Actividades	Presupuesto USD
<b>Actividades componentes 1</b>	
C1.A1 Socialización de la propuesta de campaña de reciclaje a los miembros de las comunidades	\$ 300,00
C1.A2 Formación de grupos de promotores ambientales	\$ 350,00
C1.A3 Capacitación a los promotores ambientales	\$ 1050,00
C1.A4 Realización de campañas ambientales	\$ 3500,00
<b>Actividades componentes 2</b>	
C2.A1 Adecuación de espacios para el depósito final de los desechos orgánicos e inorgánicos	\$ 1000,00
C2.A2 Adquisición e instalación de contenedores para desechos inorgánicos <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de 7 contenedores</li> <li>• Ubicación de puntos de reciclaje</li> </ul>	\$ 1050,00
C2.A3 Convenios con empresas recicladoras para su depósito final	\$ 100,00
<b>Actividades componente 3</b>	
C3.A1 Socialización de la propuesta de implementación de la compostera	\$ 150,00
C3.A2 Implementación de la compostera comunitaria <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación y tratamiento del sitio para la construcción de la compostera</li> <li>• Adquisición de materiales y herramientas necesarias para la construcción</li> <li>• Construcción y evaluación de las composteras</li> </ul>	\$ 4900,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12400,00</b>

## 5) Presupuesto del programa

**Cuadro N° 198.** Presupuesto del programa de educación y conservación ambiental

N°	PROYECTO	PRESUPUESTO USD
1.1	Elaboración de un programa de educación ambiental para los miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE.	\$ 27820,00
1.2	Propuesta de manejo de los recursos naturales de áreas de uso turístico para las comunidades filiales de la RICANCIE.	\$ 163750,00
1.3	Campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades filiales de la RICANCIE.	\$ 12400,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 203970,00</b>

## 6) Responsable

- Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo "RICANCIE".

## 7) Cronogramas de ejecución del programa

**Cuadro N° 199.** Cronograma del programa de educación y conservación ambiental

N°	AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4				AÑO 5				AÑO 6		
	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	
1.1					x	x	x	x					x										
1.2						x		x	x	x	x	x										x	
1.3	x		x		x							x											

T= Trimestre

## 8) Posibles instituciones de financiamiento

- Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Napo
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tena
- Gobiernos Autónomos Descentralizados parroquiales de Misahuallí, Ahuano y Talag
- Ministerio del Ambiente
- Comunidades

**6. Resumen de programas, proyectos y presupuesto del plan estratégico para el fortalecimiento del producto turístico comunitario RICANCIE**

**Cuadro N° 200.** Resumen de programas, proyectos y presupuesto del plan estratégico para el fortalecimiento del producto turístico comunitario RICANCIE

PROGRAMA	N°	PROYECTO	FINANCIAMIENTO		
			INSTITUCIÓN	PRESUPUESTO DEL PROYECTO USD	PRESUPUESTO DEL PROGRAMA USD
IMPLEMENTACIÓN DE PLANTA Y FACILIDADES TURÍSTICAS	1.1	Construcción, adecuación y equipamiento de la planta turísticas con estándares de calidad de las comunidades filiales a la RICANCIE.	- GADPN - GADMT - MINTUR	\$ 227222.01	<b>\$ 337972.01</b>
	1.2	Implementación de facilidades turísticas en las comunidades filiales de la RICANCIE.		\$ 110750,00	
DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS Y DIFUSIÓN TURÍSTICA	2.1	Diversificación e innovación del producto turístico comunitario RICANCIE.	- GADPN - GADMT - MINTUR	\$ 3920,00	<b>\$ 30420,00</b>
	2.2	Difusión de la oferta turística del producto comunitario RICANCIE.	- GADP M,A y T	\$ 26500,00	
PO TEN CI A		Capacitación y formación del equipo de	- GADPN		

PROGRAMA	N°	PROYECTO	FINANCIAMIENTO		
			INSTITUCIÓN	PRESUPUESTO DEL PROYECTO USD	PRESUPUESTO DEL PROGRAMA USD
	3.1	gestión comunitario de los CTCs filiales a la RICANCIE para la prestación de servicios turísticos de calidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- GADMT</li> <li>- MINTUR</li> <li>- GADP M, A y T</li> </ul>	\$ 16380,00	<b>\$ 32535,00</b>
	3.2	Fortalecimiento del sistema organizativo y participativo de las comunidades filiales a la RICANCIE.		\$ 16155,00	
<b>REVALORIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LAS MANIFESTACIONES CULTURALES</b>	4.1	Recuperación de las técnicas de cultivo ancestral mediante la implementación de chacras familiares en las comunidades filiales a la RICANCIE.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- GADPN</li> <li>- GADMT</li> <li>- MINTUR</li> <li>- GADP M, A y T</li> <li>- Ministerio de Cultura</li> <li>- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural</li> </ul>	\$ 24550,00	<b>\$ 62400,00</b>
	4.2	Recuperación de las prácticas y usos ancestrales de plantas medicinales en las comunidades filiales a la RICANCIE.		\$ 18950,00	
	4.3	Implementación de talleres para la diversificación de artesanías en las comunidades filiales a la RICANCIE.		\$ 10050,00	
	4.4	Recopilación de las tradiciones orales ancestrales (cuentos, leyendas, mitos y música) de las comunidades pertenecientes a		\$ 8850,00	

PROGRAMA	N°	PROYECTO	FINANCIAMIENTO		
			INSTITUCIÓN	PRESUPUESTO DEL PROYECTO USD	PRESUPUESTO DEL PROGRAMA USD
		la RICANCIE			
EDUCACIÓN Y CONSERVACIÓN AMBIENTAL	5.1	Elaboración de un programa de educación ambiental para los miembros de las comunidades filiales a la RICANCIE.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- GADPN</li> <li>- GADMT</li> <li>- MINTUR</li> <li>- GADP M, A y T</li> <li>- MAE</li> </ul>	\$ 27820,00	<b>\$ 203970,00</b>
	5.2	Propuesta de manejo de los recursos naturales de áreas de uso turístico para las comunidades filiales de la RICANCIE.		\$ 163750,00	
	5.3	Campaña para el fomento de reciclaje de residuos orgánicos e inorgánicos en las comunidades filiales de la RICANCIE.		\$ 12400,00	
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 667297,01</b>

## **VII. CONCLUSIONES**

- A. Las siete comunidades filiales a la RICANCIE poseen un gran potencial turístico, razón por la cual conforman un producto de alto interés de visita para la demanda objetivo; este incremento motiva a potencializar y fortalecer la actividad turística comunitaria como un eje de desarrollo local.
- B. El diseño técnico del producto turístico permite la diversificación y potencialización de los paquetes y actividades turísticas en torno a los recursos naturales y culturales focales de cada una de las comunidades filiales de la RICANCIE; a la vez propone estrategias de comercialización encaminadas a posicionar el producto en los nichos de mercados claves en corto y mediano plazo.
- C. La unidad de gestión en cada una de las comunidades de la RICANCIE realizará un trabajo participativo e idóneo, fortaleciendo la coordinación entre los dirigentes, miembros, equipo de gestión y operación comunitaria para brindar un servicio turístico de calidad.
- D. El porcentaje de aceptación del producto, estima una captación de 2622 pax al año generando una rentabilidad financiera del 34%, esta condición permite realizar la inversión necesaria con una recuperación del capital a partir del segundo año, revelando que el proyecto turístico comunitario de la RICANCIE sería económicamente rentable, en medida de las mejoras propuestas.
- E. Una vez identificados los ámbitos de intervención para el fortalecimiento y dotación de los recursos necesarios en el desarrollo del producto turístico comunitario de la RICANCIE y sustentando en los ejes del PLANDETUR 2020, se propone la implementación de 13 proyectos estratégicos que permitirá el mejoramiento de todos los elementos del sistema turístico en un lapso de cinco años, período en cual se pretende que el producto RICANCIE alcance posicionamiento en el mercado clave y se convierta en un ícono en la prestación de servicios turísticos comunitarios en la Región Amazónica.



## VIII. RECOMENDACIONES

- A. Mantener una coordinación eficiente con los actores involucrados en la actividad turística e instituciones públicas competentes para el mejoramiento de la infraestructura básica, facilidades y planta turística de las comunidades filiales a la RICANCIE; pues a pesar de ser un producto con alto potencial turístico se encuentra con baja tasa de ocupación e ingresos económicos por la deficiencia en los recursos antes mencionados.
- B. Aprovechar sustentablemente el potencial turístico de cada una de las comunidades, fortaleciendo la actividad turística comunitaria como un eje de desarrollo local en el ámbito socio-cultural, económico-productivo y ambiental, fomentando a la vez el mejoramiento de las condiciones de vida de las familias involucradas.
- C. Innovar periódicamente los productos turísticos de manera que se pueda brindar una información idónea en los medios de difusión y realizar alianzas de comercialización con Agencias de Viajes y Tour Operadoras a nivel local, nacional e internacional; se recomienda manejar la tabla de tarifa de los paquetes y comisión por venta propuesta en este estudio.
- D. Contar con un equipo de gestión capacitado y con experiencias en el área turística, que permita alcanzar las expectativas de la misión y visión de la RICANCIE, generando una oferta inteligente para captar la demanda planificada en el corto y mediano plazo que contribuirá al incremento de la tasa de ocupación y por ende el ingreso económico.
- E. Gestionar los recursos necesarios en las instituciones públicas y privadas para la implementación de los proyectos, mismos que son indispensables para el mejoramiento y fortalecimiento de la prestación de los servicios turísticos en cada una de las comunidades, para satisfacer las expectativas de los clientes.

## **IX. RESUMEN**

La presente investigación propone: reestructurar del producto turístico comunitario de RICANCIE en el cantón Tena, provincia de Napo. Consta de cinco etapas, la primera corresponde a la evaluación del potencial turístico de los CTCs filiales a RICANCIE teniendo como resultado la existencia de recursos naturales y culturales de gran potencial turístico, además identificando factores que inciden directa e indirectamente en su desarrollo y conociendo que el mercado potencial del producto RICANCIE está conformado por visitantes extranjeros provenientes de Europa y Estados Unidos comprobando un alto interés de consumo. En la segunda etapa se efectuó el diseño técnico para la definición de la planta y equipamiento turístico necesario para potencializar y fortalecer la actividad del turismo comunitario, complementado con la diversificación de los paquetes turísticos y el establecimiento de estrategias de comercialización y promoción. En la tercera etapa se estableció el equipo de gestión comunitaria, para cada área se definió la función, política y normas que contribuyan al mejoramiento de la administración y operación turística. En la cuarta etapa se determinó la factibilidad del proyecto con respecto a la inversión necesaria, teniendo una TIR de 34% de rentabilidad. Para el fortalecimiento organizativo y mejoramiento de la calidad de los servicios turísticos ofertados se alcanza con la ejecución de 5 programas y 13 proyectos basados en los ejes estratégicos del PLANDETUR 2020, mismas que puestas en ejecución contribuirán al desarrollo óptimo de la actividad turística comunitaria que responde al Sumak Kawsay de los involucrados.



## **X. ABSTRACT**

The purpose of the following research is restructuring the community tourism product of RICANCIE located at Canton Tena, Napo Province. It consists of five stages. The first refers to the potential assessment about TCCs of RICANCIE, whose results demonstrate the existence of natural and cultural resources, which are a great tourism potential. Besides it identified factors that have to do directly and indirectly in its development taking into account that the potential customers of RICANCIE are foreign visitors from Europe and the United States checking a high consumption interest. The technical design was made at the second stage to establish the area and tourist equipment that is necessary to potentiate and strengthen the community tourism activity, complementing the diversification of tourist packages and establishing marketing and promotion strategies.

In the third stage, the community management board was established for each one of their areas with function, policy and standards that contribute the improvement of the management and tourism operation. The fourth stage established the feasibility of the project according to investment required getting an IIR of 34% profitability. The organizational strengthening and quality improving of the offered tourist services are achieved through the implementation of 5 programs and 13 projects based on the strategic axis of PLANDETUR 2020, which will contribute to the optimum development of community tourism activity based on Sumak Kawsay when they are applied.



## **XI. BIBLIOGRAFÍA**

- A.** ÁLVAREZ A, 2005. “La contribución del turismo al desarrollo integral de las sociedades receptoras. Aspectos teórico-metodológicos.” Revista Política y Sociedad, Volumen 42.
- B.** CAPECE G, 1997. Definición del turismo sostenible.
- C.** CLARKSON Et Al, 1995. Análisis de involucrados y alternativas – marco lógico.  
Consultado el 25 de febrero del 2013. Disponible en:  
<http://cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/proyecto/bid.pdf>
- D.** CONCEPTO TURISMO. INEGI-SECTUR, Cuenta Satélite del Turismo de México 1998-2003
- E.** DIDIER J, 2012. (en Línea) Consultado el 14 de septiembre del 2012 disponibles en:  
<http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>
- F.** EVALUACIÓN ECONÓMICA DE PROYECTOS DE INGENIERÍA, 2009.  
Departamento de ingeniería civil. Universidad de Granada.
- G.** FEPTCE, 2006. Turismo comunitario en Ecuador. Desarrollo y sostenibilidad social.  
Ediciones ABYA AYALA. Quito – Ecuador 2007. 31pp.
- H.** FEPTCE, 2007. Manual de Calidad para la Gestión del Turismo Comunitario del Ecuador.  
Quito – Ecuador. 71 pp.
- I.** FRIEDBERG E, 1993. Estrategias de gestión comunitaria.
- J.** GARCIA G, 2006. “Guía para elaborar planes de negocios”. Quito-Ecuador.

- K.** GONZALES P, 2013. Master de gestión turística. (en línea). Consultado 12 de julio del 2013. Disponible en: <http://www.uco.es/~gt1tomam/master/gestion/gonzalez.pdf>
- L.** GURRIA M, 1991. Introducción al turismo. Trilla México. Pp. 15-82, 52-62, 67-76-79, 80.
- M.** HERRERA M, 2001. Diseño técnico del producto turístico.
- N.** KOTLER P Y ARMSTRONG G. SADAG, Bellegarde sur Valserine-France. The ecotourism society, ecotourism: a guide for planners-managers. Edited y Kreg Lindberg-Donal E Hawkins. North Benninton Vermont. 2003
- O.** MIDDLETON Y CLARKE, 2001. Producto turístico. Características.
- P.** MINISTERIO DE TURISMO, 2004. Metodología para el Inventario de Atractivos Turísticos, Gerencia Nacional de Recursos Turísticos, 2004.
- Q.** OMT, 1991. Turismo. En la Conferencia Internacional de Estadísticas de Turismo y Viajes.
- R.** OMT, 1999. “Evaluación del Potencial Turístico” Consultado el 27 de febrero de 2013. Disponible en: [www.omt/evaluacion\\_potencial:turistico.htm.com](http://www.omt/evaluacion_potencial:turistico.htm.com).
- S.** OÑATE S, RICAURTE C, LOZANO P; 2006. Seminario taller elaboración de paquetes turísticos.
- T.** PRIETO G – ESPINOSA D, 2012. (en Línea) Consultado el 14 de septiembre del 2012 Disponibles en: <http://es.scribd.com/doc/32889464/RENTABILIDAD-ECONOMICA-Y-RENTABILIDAD-FINANCIERA>
- U.** RAINFOREST ALLIANCE, 2008. Guía de Buenas Prácticas de Turismo Sostenible para Comunidades de Latinoamérica. Una guía para iniciativas turísticas comunitarias

- V.** RAINFOREST ALLIANCE, 2008. Guía para una gestión empresarial sostenible.
- W.** SAINZ, H. CASCANTES, R. CÁMARA, L. CAMACHO, H. 2001. “El Enfoque del Marco Lógico: 10 pasos prácticos”. Madrid – España.
- X.** TIERRA, P. 2009. “Texto Básico de Planificación Territorial”. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Facultad de Recursos Naturales. Escuela de Ingeniería en Ecoturismo.
- Y.** TORRES, V. 1994. “Manual de revitalización cultural comunitario”.
- Z.** VALAREZO, M. 1995. Una propuesta Eco turística. Diagnóstico situacional. PP. 39.



3 Hijo / a											
4 Hijo / a											
5 Hijo / a											
6 Hijo / a											
7 Hijo / a											
Observación (en el caso de migración o abandono: lugar, tiempo y motivo)											
<b>3.2 Características de la Vivienda</b>											
3.2.1 TIPO DE VIVIENDA: 3.2.1.1 Casa o Villa ( ) 3.2.1.2 Departamento ( ) 3.2.2.3 Cuarto(s) en casa de inquilinato ( ) 3.2.1.4 Mediagua ( ) 3.2.1.5 Covacha ( ) 3.2.1.6 Choza ( ) 3.2.1.7 N° de Pisos ( )											
3.2.2 Materiales predominantes en la vivienda											
3.2.2.1 TECHO	Loza de Hormigón ( ) Eternit ( ) Zinc ( ) Teja ( ) Paja o Similares ( ) Otros materiales ( ) <i>especifique</i>										
3.2.2.2 PARED ES Exterior es	Hormigón, Ladrillo o bloque ( ) Adobe o Tapial ( ) Madera ( ) Caña revestida ( ) Otro ( ) <i>especifique</i>										
3.2.2.3 PISO	Entablado ( ) Baldosa ( ) Ladrillo o cemento ( ) Caña ( ) Tierra ( ) Otros materiales ( ) <i>especifique</i>										
3.2.3 Piezas que tiene la vivienda, sin contar el baño: 3.2.4 Vivienda: Propia ( ) ( ) Arrendada ( )											
3.2.5 Superficie de la vivienda:											
<b>3.3 Infraestructura Básica</b>											
3.3.1 AGUA: 3.3.1.1 Potable ( ) 3.3.1.2 Entubada ( ) 3.3.1.3 Tanquero ( ) 3.3.1.4 Pozo ( ) 3.3.1.5 Río ( ) 3.3.1.6 Lago ( ). Condiciones: Buena ( ) Mala ( ) Regular ( )											
3.3.2 ENERGÍA: 3.3.2.1 Sistema Interconectado ( ) 3.3.2.2 Generador ( ) 3.3.3.3 Alternativo ( )											
3.3.3 COMUNICACIÓN: 3.3.3.1 Sistema de Andinatel ( ) 3.3.3.2 Telefonía móvil ( M A P ) 3.3.3.4 Radio, TV , <i>especifique</i> ( ) 3.3.3.5 Otros. Condiciones: Buena ( ) Mala ( ) Regular ( )											
3.3.4 ALCANTARILLADO: 3.3.4.1 Red pública ( ) 3.3.4.2 Pozo ciego ( ) 3.3.4.3 Pozo séptico ( ) 3.3.4.5 Letrina ( ) 3.3.4.4 De otra forma, <i>especifique</i> ( ) Condiciones: Buena ( ) Mala ( ) Regular ( )											
3.3.5 ELIMINACIÓN DE LA BASURA DE LA VIVIENDA: 3.3.5.1 Carro recolector ( ) 3.3.5.2 En terreno baldío ( ) 3.3.5.3 Por incineración o entierro ( ) 3.3.5.4 De otra forma ( ) <i>especifique</i>											



	3.3.5 SALUD: 3.3.5.1 Hospitales ( ) 3.3.5.2 Centros de Salud ( ) 3.3.5.3 Subcentros de salud ( ) Condiciones: Buena ( ) Mala ( ) Regular ( )			
	3.3.6 EDUCACION: 3.3.6.1 Colegios ( ) 3.3.6.2 Escuela ( ) 3.3.6.3 Jardín ( ) 3.3.6.4 Guardería ( ) Condiciones: Buena ( ) Mala ( ) Regular ( )			
	3.3.7 ¿Tiene algún sistema comercial? Si ( ) No ( ) 3.3.7.1 Tienda ( ) 3.3.7.2 Almacén ( ) 3.3.7.3 Otros ( )			
<b>4. AMBITO POLITICO INSTITUCIONAL</b>				
<b>A. ORGANIZATIVO</b>	4.1 ¿Es representante en la comunidad? Si ( ) No ( ) Cargo: Función:			
	4.2 Pertenece a alguna Organización: Si ( ) No ( )			
	IndiqueCuál:		Cargo	Función
	Organización Campesina			
	Organización de Mujeres			
	Comisión de Agua potable			
	Comisión de LLamingueras			
	Comisión de Agua de riego			
	Comisión de Turismo			
	Otros: <i>especifique</i>			
<b>5. AMBITO TURÍSTICO</b>				
	¿Existen Recursos Naturales? : Si ( ) No ( )  <b>Indique :</b>			
	¿Existen Recursos Culturales? Si ( ) No ( )  <b>Indique:</b>			
	<b>Observaciones:</b>			

**Anexo N° 2. Ficha para inventariar atractivos naturales y culturales**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b>	<b>1.2 Ficha N°</b>
<b>1.3 Supervisor Evaluador:</b>	<b>1.4 Fecha:</b>
<b>1.5 Nombre del Atractivo:</b>	
<b>1.6 Categoría:</b>	
<b>1.7 Tipo:</b>	
<b>1.8 Subtipo:</b>	
<b>FOTO</b>	

<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b>	<b>2.2 Ciudad y/o Cantón:</b>
<b>2.3 Parroquia:</b>	
<b>2.4 Latitud:</b>	<b>2.5 Longitud:</b>

<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO.</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b>	<b>3.2 Distancia:</b>

<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO.</b>	
<b>4.1 Altitud:</b>	
<b>4.2 Temperatura:</b>	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b>	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
<b>4.5 Descripción del atractivo</b>	
<b>4.6 Atractivos individuales que lo conforman:</b>	
<b>4.7 Permisos y Restricciones</b>	

<b>4.8 Usos</b>
<b>4.8.1 Usos Actuales</b>
<b>4.8.2 Usos Potenciales</b>
<b>4.8.3 Necesidades turísticas</b>
<b>4.9 Impactos</b>
<b>4.9.1 Impactos positivos</b>
<b>4.9.2 Impactos negativos</b>

<b>5. ESTADOS DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:</b>	
<b>5.1 Estado:</b>	
<b>5.2 Causas:</b>	

<b>6. ENTORNO:</b>
--------------------

<b>6.1 Entorno:</b>
<b>6.2 Causas:</b>
.

<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo:</b>	<b>7.2 Subtipo:</b>
<b>7.3 Estado de Vías:</b>	<b>7.4 Transporte:</b>
<b>7.5 Frecuencias:</b>	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b>
<b>7.7 Observaciones:</b>	

<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS.</b>
Infraestructura turística existente

<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>
<b>9.1 Agua:</b>
<b>9.2 Energía Eléctrica:</b>
<b>9.3 Alcantarillado:</b>



<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS.</b>	
<b>10.1 Nombre del atractivo:</b>	<b>10.2 Distancia:</b>

<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO:</b>
<b>11.1 Difusión:</b>

<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
CALIDAD	a) Valor intrínseco b) Valor extrínseco c) Entorno d) Estado de Conservación y/o Organización	
APOYO	a) Acceso b) Servicios c) Asociación con otros atractivos	
SIGNIFICADO	a) Local b) Provincial c) Nacional d) Internacional	
TOTAL		

<b>13. JERARQUIZACIÓN</b>



### Anexo N° 3. Modelo de encuesta para el turista nacional

	<b>ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO</b> <b>FACULTAD DE RECURSO NATURALES</b> <b>ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO</b>	
<b>CORPORACIÓN PROVINCIAL DE TURISMO COMUNITARIO “RICANCIE”</b>		
<p>Estimado turista la Corporación Provincial de Turismo Comunitario “RICANCIE” se encuentra realizando una propuesta de mejoramiento de la calidad de su producto de turismo comunitario, su honesta participación al responder el siguiente cuestionario nos ayudara a conocer de mejor manera sus requerimientos, intereses y necesidades. Le agradecemos su colaboración.</p>		
<b>1. Género:</b> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/>		
<b>2. Nacionalidad o procedencia:</b> .....		
<b>3. Edad:</b>	<b>d.</b> 42-49 <input type="checkbox"/>	<b>4. Nivel de educación</b>
<b>a.</b> 18-25 <input type="checkbox"/>	<b>e.</b> 50-57 <input type="checkbox"/>	<b>a.</b> Ninguna <input type="checkbox"/>
<b>b.</b> 26-33 <input type="checkbox"/>	<b>f.</b> 58-65 <input type="checkbox"/>	<b>e.</b> Post-Grado <input type="checkbox"/>
<b>c.</b> 34-41 <input type="checkbox"/>	<b>g.</b> >66 <input type="checkbox"/>	<b>b.</b> Primaria <input type="checkbox"/>
		<b>f.</b> Maestría <input type="checkbox"/>
		<b>c.</b> Secundaria <input type="checkbox"/>
		<b>g.</b> Doctorado <input type="checkbox"/>
		<b>d.</b> Universitaria <input type="checkbox"/>
<b>5. ¿Le gustaría conocer y realizar actividades de turismo comunitario?</b>		
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>6. Sabías que RICANCIE es una organización comunitaria que trabaja en el cuidado del medio ambiente, revalorización de la cultura a través de la actividad turística con comunidades kichwas de la amazonia ecuatoriana, para fortalecer y continuar con la difícil tarea de proteger la pachamama.</b>		
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>7. ¿Te gustaría conocer el producto comunitario que oferta RICANCIE?</b>		
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>8. ¿Qué servicios le gustaría que oferte RICANCIE?</b>		
<b>a. Hospedaje</b>		
1) Cabañas típicas <input type="checkbox"/>		
2) Camping <input type="checkbox"/>		
<b>b. Alimentación</b>		
1) Comida típica <input type="checkbox"/>		
2) Comida nacional <input type="checkbox"/>		
3) Comida vegetariana <input type="checkbox"/>		
4) Platos a la carta <input type="checkbox"/>		
<b>c. Guianza</b>		

<p>1) Guías nativos <input type="checkbox"/></p> <p>2) Guías bilingües <input type="checkbox"/></p> <p>3) Otros especifique <input type="checkbox"/></p>
<p><b>9. De la siguiente lista de facilidades turísticas, ¿cuáles le gustaría encontrar en las comunidades de RICANCIE?</b></p> <p>a. Mirador <input type="checkbox"/></p> <p>b. Jardín botánico <input type="checkbox"/></p> <p>c. Senderos interpretativos <input type="checkbox"/></p> <p>d. Señalética turística <input type="checkbox"/></p> <p>e. Centro de interpretación turística <input type="checkbox"/></p> <p>f. Centros artesanales <input type="checkbox"/></p>
<p><b>10. ¿Qué actividades le gustaría realizar?</b></p> <p>a. Senderismo (avistamiento de aves y conocimiento de plantas) <input type="checkbox"/></p> <p>b. Convivencia con la población (visitas a chacras ancestrales y preparación de la gastronomía típica) <input type="checkbox"/></p> <p>c. Participación en ceremonias de música y danza autóctona <input type="checkbox"/></p> <p>d. Visita a cascadas, ríos y lagunas <input type="checkbox"/></p> <p>e. Participación en ceremonias ancestrales (Shamanismo) <input type="checkbox"/></p> <p>f. Pesca deportiva <input type="checkbox"/></p> <p>g. Práctica de deportes extremos (tubing, rafting) <input type="checkbox"/></p>
<p><b>11. ¿De cuántos días dispondría Ud para permanecer en las comunidades de RICANCIE?</b></p> <p>a. 1 día <input type="checkbox"/></p> <p>b. 2 días y 1 noche <input type="checkbox"/></p> <p>c. 3 días y 2 noches <input type="checkbox"/></p> <p>d. 4 o más días <input type="checkbox"/></p>
<p><b>12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por persona/día en una visita que incluya recreación, hospedaje, alimentación, guianza y transporte?</b></p> <p>a. Menos a \$30 <input type="checkbox"/></p> <p>b. \$ 31 – 50 <input type="checkbox"/></p> <p>c. \$ 51 – 70 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Mayor a \$ 71 <input type="checkbox"/></p>
<p><b>13. ¿Cuál es su principal fuente de información turística?</b></p> <p>a. Radio <input type="checkbox"/></p> <p>b. Televisión <input type="checkbox"/></p> <p>c. Internet <input type="checkbox"/></p> <p>d. Guías turísticas <input type="checkbox"/></p> <p>e. Revistas, folletos o prensa escrita <input type="checkbox"/></p> <p>f. Familiares / amigos <input type="checkbox"/></p>

<p><b>g.</b> Agencias de viajes <input type="checkbox"/></p> <p><b>h.</b> Consulados o embajadas <input type="checkbox"/></p> <p><b>i.</b> Otros (especifique) <input type="checkbox"/> .....</p>
¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

**Anexo N° 4. Modelo de encuesta para el turista extranjero**

	<p><b>ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO</b>  <b>FACULTAD DE RECURSO NATURALES</b>  <b>ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO</b></p>	
<p><b>CORPORACIÓN PROVINCIAL DE TURISMO COMUNITARIO "RICANCIE"</b></p>		
<p><b>Dear Tourist, The Provincial Tourism Community Corporation "RICANCIE", is currently working on a proposal to improve the quality of its community tourism programs. Your honest participation in answering the following questionnaire will help us to better meet your requirements, interests, and needs.</b></p>		
<p><b>We appreciate your cooperation.</b></p>		
<p>1. <b>Gender :</b> Female <input type="checkbox"/> Male <input type="checkbox"/></p>		
<p>2. <b>Naionality:</b>.....</p>		
<p>3. <b>Age:</b></p> <p>➤ 18-25 <input type="checkbox"/></p> <p>➤ 26-33 <input type="checkbox"/></p> <p>➤ 34-41 <input type="checkbox"/></p> <p>➤ 42-49 <input type="checkbox"/></p> <p>➤ 50-57 <input type="checkbox"/></p> <p>➤ 58-65 <input type="checkbox"/></p> <p>➤ &gt;66 <input type="checkbox"/></p>	<p>4. <b>Education level</b></p> <p>➤ Ninguna <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Primaria <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Secundaria <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Universitaria <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Post-Grado <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Maestría <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Doctorado <input type="checkbox"/></p>	
<p>1. <b>¿Would you like to know and do activities of community tourism?</b></p> <p>Yes <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>		
<p>2. <b>Did you know the RIANCIE is a community organization working in taking care the environment, revive the culture through tourism activity with kichwas communities of the Ecuadorian Amazon, to strengthen and continue the difficult labor of protecting the Pachamama.</b></p> <p>YES <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>		
<p>3. <b>¿Would you like to know about community product that RICANCIE is offering ?</b></p> <p>Yes/SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>		
<p>4. <b>¿Which services would you like that RICANCIE provides you?</b></p> <p><b>a. Lodging</b></p> <p>➤ Typicalcabins <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Camping <input type="checkbox"/></p> <p><b>b. Feeding</b></p> <p>➤ Typicalfood <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Nacional food <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Vegetarianfood <input type="checkbox"/></p> <p>➤ Maindishes <input type="checkbox"/></p> <p><b>c. Guidance</b></p> <p>➤ Native guides <input type="checkbox"/></p>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bilingual guides <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Other be specific <input type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>5. From the Next list of the touristic facilities, ¿which services would you like that establishments offer you?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Viewpoint <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Botanic Garden <input type="checkbox"/></li> <li>➤ interpretivetrails <input type="checkbox"/></li> <li>➤ touristSignage <input type="checkbox"/></li> <li>➤ TouristInterpretation Centre <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Artesanal centre <input type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>6. ¿Which activities would you like to do?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hiking (bird watching and plant knowledge) <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Living with the population (ancestral farms visits and preparation of the typical gastronomy) <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Participation in native ceremonies , music and dances <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Visit to the waterfalls, rivers and lakes <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Participation in native ceremonies (Shamanism) <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Fishing <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Sports (tubing, rafting) <input type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>7. How many days you would like to remain in the communities of RICANCIE?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 1 day <input type="checkbox"/></li> <li>➤ 2 days and one night <input type="checkbox"/></li> <li>➤ 3 days and 2 nights <input type="checkbox"/></li> <li>➤ 4 or more days <input type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>8. ¿How much Money could you willing to pay per person per day on a visit that includes recreation, lodging, food, guidance and transportation?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ &lt; \$44 <input type="checkbox"/></li> <li>➤ \$ 45 – 65 <input type="checkbox"/></li> <li>➤ \$ 66 – 86 <input type="checkbox"/></li> <li>➤ &gt; \$ 87 <input type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>9. ¿Which one is your main source of tourist information?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Radio <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Televisión <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Internet <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Touristic guides <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Magazines, brochuresorpress <input type="checkbox"/></li> <li>➤ Family , Friends <input type="checkbox"/></li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Travelagencys <input type="checkbox"/></li><li>➤ Consulorembassies <input type="checkbox"/></li><li>➤ Others be specific <input type="checkbox"/> .....</li></ul>
iThanks so much for your help i

**Anexo N° 5.** Reglamento interno de la RICANCIE

**REGLAMENTO INTERNO  
DE LA CORPORACION PROVINCIAL DEL TURISMO COMUNITARIO DE NAPO  
“RICANCIE”  
NORMAS FUNDAMENTALES**

**Art. 1.** La Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo, domiciliada en la ciudad de Tena, Cantón Tena, Provincia de Napo, es una organización de segundo grado de derecho colectivo, con patrimonio propio, prescrita por el título II capítulo I de la constitución política del Ecuador. Y más convenios internacionales.

**Art. 2.** La Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo “RICANCIE” es un organismo de promoción y comercialización, para el desarrollo del turístico comunitario, artesanal, comercial y manejo sustentable de los recursos naturales que opera como agente de ejecución con las comunidades kichwas de Napo, asociados en la corporación.

**Art. 3.** El presente Reglamento interno tiene la finalidad de dictaminar las normas y procedimientos que regirán la correcta marcha de la Corporación y sus filiales las disposiciones contempladas en la misma son de obligatoria aplicación, la inobservancia será penada conforme lo dictamina el estatuto y el presente reglamento.

**Art. 4.** La Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo “RICANCIE”, dando cumplimiento al estatuto vigente, expide el siguiente Reglamento Interno.

**CAPITULO I  
DE LAS COMUNIDADES SOCIAS**

**Art. 5.** Son socios fundadores de la Corporación Provincial de Turismo Comunitario de Napo RICANCIE las comunidades: **CHUVA URCU, RUNA WASY, RIO BLANCO, ALUKUS, HUASILA TALAG, MACHAKUYAKU, SHINCHIPURA.**

**Art. 6.** Los requisitos para ser socio de la Corporación Provincial de Turismo Comunitario, a más de las contempladas en el estatuto vigente en su Art. 7 y sus literales, son los siguientes:

1. Solicitar por escrito al Directorio de RICANCIE, manifestando la voluntad de pertenecer, la misma que será presentado a la asamblea General para su respectiva aprobación o rechazo.

2. Se adjuntara a la solicitud la acta de la asamblea donde se resuelve integrarse a la Corporación RICANCIE, con el respectivo registro de firmas de los asistentes a la asamblea
3. Presentar los documentos de la organización, Estatuto, Acuerdo Ministerial, Registro de la Directiva, Nomina de los socios de la comunidad.
4. Contar con la infraestructura necesaria que garantice, la prestación de los servicios turísticos.
5. Presentar un inventario de atractivos turísticos naturales, culturales y otros existentes, como base para ejercer la actividad turística comunitaria, la misma que será verificado por los dirigentes de la RICANCIE.
6. Presentar la escritura pública o certificado del terreno designado el área donde funcionara el Centro de Turismo Comunitario.
7. Cancelar el valor de (\$ 200.00) dólares como cuota de ingreso.

## **CAPITULO II**

### **DERECHOS DE LAS COMUNIDADES SOCIAS**

**Art. 7.** Son derechos de las comunidades socias de la Corporación, representados por sus dirigentes o delegados debidamente acreditados.

- a. Participar activamente en las sesiones, asambleas, talleres, seminarios y eventos sociales, convocados u organizados por la RICANCIE.
- b. Participar activamente con sus delegados en las deliberaciones y toma de decisiones, con derecho a voz y voto.
- c. Elegir y ser elegido integrantes del directorio
- d. Nombrar y ser nombrado para desempeñar cargos administrativos en las instancias legalmente establecidas por la Corporación.
- e. Hacer el uso de los bienes y servicios de la corporación, siempre y cuando autorice la dirigencia o la persona a su cargo.
- f. Formular y proporcionar iniciativas de desarrollo de interés colectivo en los aspectos social, económico, ambiental cultural y turístico.
- g. Recibir de la corporación el asesoramiento técnico y capacitación en todas las aéreas relacionadas a la actividad turística y productiva.
- h. Intervenir directa y activamente en forma obligatoria en la vida administrativa, social, cultural y más actividades que organice la institución.

- i. Fiscalizar las actividades financieras y económicas de la Dirigencia de la RICANCIE.
- j. Exigir y controlar el estricto cumplimiento del Estatuto, Reglamento, Resoluciones, y más normas vigentes de la Corporación.
- k. Revisar los libros contables y realizar los arqueos de cuentas bancarias y la caja chica, cuando creyere necesario.
- l. Obtener información veraz y oportuna de todos los movimientos económicos.
- m. Cuestionar, sugerir o felicitar a los dirigentes de RICANCIE de acuerdo a sus actos en el desempeño de sus funciones organizativas y administrativas.
- n. Fiscalizar la ejecución de planes y proyectos propuestos y exigir la rendición de cuentas mediante la conformación de comisiones especiales de auditoría.
- o. Solicitar o exigir al Directorio de RICANCIE, convoque a asambleas ordinarias y extraordinarias de acuerdo a las necesidades del caso.
- p. Informar al Directorio de RICANCIE cualquier irregularidad que altere la tranquilidad y el buen vivir de la comunidad.

#### **DEBERES DE LAS COMUNIDADES**

**Art. 8.** Son deberes de las comunidades socias de la Corporación.

- a. Sujetarse estrictamente a las disposiciones, estatutarias y del presente Reglamento, resoluciones y más acuerdos emitidos por la asamblea y del Directorio.
- b. Acreditar a sus delegados y concurrir puntualmente a las Asambleas, sesiones ampliadas, seminarios, talleres y más actividades convocadas por el Directorio de RICANCIE, participar con voz y voto en todas las deliberaciones.
- c. Intervenir y actuar disciplinadamente en todas las actividades sociales y culturales organizadas por la RICANCIE.
- d. Velar por el prestigio y buen nombre de la Corporación y sus comunidades asociadas, dentro y fuera de la institución de servicio Turística y social, local nacional e internacional.
- e. A través de sus delegados aceptar a cualquier cargo directivo, administrativo y/o comisiones y cumplir a cabalidad por el tiempo designado por la asamblea.
- f. Aportar con un 10, 15 y 22% según la tabla del ingreso económico de los Turistas, presentado por el Consejo Administrativo en la Asamblea, la misma que servirá para la administración de la oficina central.

- g. Aportar y pagar con puntualidad los valores correspondientes a: cuotas, multas y más compromisos económicos, determinadas por la Asamblea y el Directorio de RICANCIE.
- h. Ser solidarios en todas las acciones emprendidas por las comunidades socias y el Directorio de RICANCIE.
- i. Promocionar y defender el término del Turismo Comunitario ante las instancias gubernamentales para no ser usurpado por otras empresas.
- j. Prestar servicio de calidad en: guianza, alimentación, alojamiento, y otras actividades que la comunidad brinda a los visitantes.
- k. Cumplir a cabalidad con todas las actividades del programa del tour ofertado al turista visitante.
- l. Informar a la Dirigencia de RICANCIE de las actividades Turísticas realizadas en forma particular con otras agencias u operadoras.

### **CAPITULO III**

#### **DE LOS ORGANISMOS DE FUNCION**

**Art. 9.** Son órganos de funcionamiento de la corporación.

- a. La Asamblea General (ordinaria extraordinaria)
- b. Directorio Ampliado.
- c. El Directorio.
- d. Las comisiones permanentes.

#### **DE LAS ASAMBLEAS**

**Art. 10.** La Asamblea es la máxima autoridad de la corporación y sus atribuciones constan en el estatuto vigente.

**Art. 11.** La Asamblea General Ordinaria se reunirá la segunda semana del mes de Enero de cada año, y será convocada por lo menos con quince días de anticipación debidamente firmada por el coordinador General y su secretario/a, participaran las comunidades socias debidamente acreditadas, donde se conocerá, discutirá y aprobara los informes de: Coordinador, Gerente, tesorería, comisiones, y de las comunidades, y se aprobara el plan operativo y el presupuesto anual.

**Art. 12.** La Asamblea General Ordinaria constituirá con la mitad más uno de las comunidades socias, la misma que estará representada por tres (3) delegados oficiales de la organización base y cuando se trate de elección y posesión de Directorio, participara cada comunidad con cinco (5) delegados oficiales que se regirá por un reglamento interno elaborado para el efecto.

**Art. 13.** El Directorio de la Corporación son delegados natos a las Asambleas, mientras que el personal administrativo podrá participar en calidad de observador con derecho a voz informativa y no a voto.

**Art. 14.** La Asamblea extraordinaria se reunirá semestralmente en el mes de Julio de cada año, cuando el Directorio convoque o por pedido oficial de las tres terceras partes de las comunidades socias y cuando las circunstancias así lo requiera.

**Art. 15.** La Asamblea extraordinaria se constituirá con la mitad más uno de las comunidades socias de la Corporación, que estará representada por dos (2) delegados oficiales debidamente acreditadas.

**Art. 16.** La Asamblea extraordinaria, se tratara solamente el o los temas para lo cual fue convocado.

**Art. 17.** La asistencia a las Asambleas es obligatoria con la participación de sus delegados conforme al art. 12 del presente Reglamento, la inasistencia será sancionada con la multa de \$ 5 por delegados, la misma que será descontado de los ingresos económicos de las entradas de los Turistas.

**Art. 18.** Las entidades a fines a la corporación invitadas por el Directorio, participaran en las Asambleas en calidad de observadores que tendrán el derecho a voz al interior de la Asamblea y no podrán bajo ninguna circunstancia interferir en la toma de decisiones ni mucho menos en las votaciones.

**Art. 19.** El idioma oficial de la Asamblea será el kichwa, para valorar la cultura facilitando de esta manera el entendimiento de las discusiones.

**Art. 20.** El personal Directivo y administrativo de RICANCIE obligatoriamente asistirá a las Asambleas, reuniones, talleres y más eventos programados por la corporación.

#### **DE LOS DELEGADOS A LAS ASAMBLEAS**

**Art. 21.** a la Asamblea General asistirá: Presidente de la comunidad, Gerente, Tesorero, Guía, y un representante de la mujer que son delegados directos de la organización, en caso de no poder participar los dirigentes principales pueden delegar a sus subalternos de acuerdo al orden, con documento que acredite con la certificación de la secretaria de la organización.

**Art. 22.** Son delegados a la Asamblea Extraordinaria de la corporación; presidente y Gerente, por falta del Presidente se delegara al dirigente que le sigue, en su orden.

**Art. 23.** Los delegados en las Asambleas tendrán voz y voto los mismos no podrán abandonar la Asamblea, en caso de hacerlo sin autorización de la misma se sancionara con la multa de \$ 10 USD, que serán descontados a la comunidad que pertenece el infractor.

#### **CAPITULO IV DE LAS SANCIONES**

**Art. 24.** Los dirigentes, personal administrativa de la RICANCIE, y las comunidades que incumplan las disposiciones del presente Reglamento, estatuto, resoluciones tomadas en Asambleas, como del Directorio, y de no asistir a las Asambleas, seminarios, talleres y más actividades programada por la corporación, tendrán las siguientes sanciones:

- a. Por primera sin justificación, serán amonestados verbalmente, y con una multa de 10\$ dólares. A los dirigentes y las comunidades hasta 20 \$ dólares.
- b. En la segunda vez, amonestación escrita, y multa hasta los 50 dólares, las comunidades y 20 dólares a los dirigentes.
- c. En la tercera ocasión suspensión de derecho hasta por seis meses.
- d. Expulsión.

Liberales que se ejecutara de acuerdo a la causa o infracción cometida.

**Art. 25.** El o los dirigentes de la corporación que se dispongan de los dineros de las comunidades o de la oficina central serán destituidos definitivamente previa comprobación.

**Art. 26.** El o los dirigentes, personal administrativo, socios de las comunidades, no presentaran en estado etílico en la oficina, como en Asambleas y más actos organizados por la corporación, serán sancionados con multas económicas y hasta expulsados o destituidos de sus cargos de acuerdo a la gravedad de la falta.

**Art. 27.** El o los dirigentes, personal administrativo que no cumplieren a satisfacción de la corporación en el desempeño de sus cargos a ellos encomendados serán separados de sus cargos.

**Art. 28.** El o los dirigentes, personal administrativo que dieran mal huso o por descuido dañaren, destruyeren o extraviaren los muebles y equipos y más materiales de la corporación a ellos encomendados serán responsables de arreglar o reponer otro nuevo.

#### **DEL CONSEJO DIRECTIVO**

**Art. 29.** El consejo directivo de la RICANCIE estará conformado por:

- a. Coordinador.
- b. Director del Desarrollo Comunitario.

- c. Director de Fomento del Turismo Comunitario.
- d. Secretario de Actas y Comunicaciones.

**Art. 30.** En la Asamblea General, para el cambio del Directorio se formara una mesa Adhoc, integrada por un presidente, secretario, y comisiones elegidos de entre los delegados oficiales asistentes a la asamblea, la misma que se regirá por un reglamento interno para el efecto.

**Art. 31.** Podrán participar en la elección todos los delegados oficiales debidamente acreditados por la organización de base.

**Art. 32.** Para ser nombrado dirigente de RICANCIE, es necesario cumplir los siguientes requisitos:

- a. Ser de la nacionalidad kichwa.
- b. Ser socio activo de la comunidad que esté integrado a RICANCIE por lo menos dos años.
- c. Ser delegado oficial legalmente acreditado ante la asamblea.
- d. Haber sido dirigente de la comunidad, haber sido o estar ejerciendo la dirigencia o gerencia del Turismo comunitario.
- e. Demostrar capacidad liderazgo y gestión administrativa.
- f. Capacidad de resolver conflictos comunitarios.
- g. No ser sancionado o expulsado en otras organizaciones.
- h. Tener vocación comunitaria.
- i. No estar incurso en asuntos civiles ni penales.
- j. Conocer de las leyes y normas que rigen la actividad Turística.
- k. Conocedor de la historia y vida organizativa de la RICANCIE.
- l. Conocedor de la problemática institucional en el ámbito Turístico de cada una de las comunidades.

**Art. 33.** En caso de algún dirigente o gerente de la comunidad sea elegido miembro de del Directorio de RICANCIE, estos renunciaran al cargo en su comunidad y darán paso conforme los estatutos de cada organización.

**Art. 34.** Los integrantes del Directorio podrán ser removidos de su cargo en cualquier época de su periodo dirigenal, si no cumplieren con las obligaciones inherentes a su cargo.

**Art. 35.** Un miembro del consejo administrativo no podrá desempeñar dos funciones administrativas en las organizaciones afines.



**Art. 36.** El personal que labora dentro de la oficina, demostrara imagen que identifique a nuestra cultura.

### **ATRIBUCIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO**

**Art. 37.** Son funciones y deberes del consejo Directivo:

- a. Sesionar cada mes en forma ordinaria y extraordinariamente cuando el caso se requiera.
- b. Rendir cuentas ante la Asamblea, las actividades realizadas en la conducción política administrativa, económica de la corporación.
- c. Elaborar y presentar informes administrativos, semestrales y anuales de los ingresos económicos provenientes de los proyectos e ingreso de la actividad turística ante la asamblea.
- d. Planificar, ejecutar las actividades, de sus integrantes, comunidades, personal administrativo.
- e. Aplicar y ejecutar las resoluciones y más acuerdo tomadas por la asamblea y sesiones de la corporación.
- f. Revisar, fiscalizar y aprobar los informes, mensuales, trimestrales, semestrales y anuales de las actividades y movimientos económicos por la venta de productos Turísticos y otros, presentados por el Gerente y Tesorera Contadora.
- g. Designar comisiones que se requiera para el mejor funcionamiento organizativo y administrativo de la corporación.
- h. Contratar personales técnicos puntuales, cuando la corporación lo requiere y que se cuente con fondos necesarios.
- i. Conocer las solicitudes de ingreso de nuevas comunidades y presentar a la asamblea de la corporación.
- j. Inspeccionar y comprobar los requisitos fijados en el presente reglamento para el ingreso de nuevas comunidades, emitir informe correspondientes a la asamblea de la corporación para su analices y aprobación.
- k. Promover, organizar y buscar financiamiento para eventos de capacitación técnica en todas las aéreas para las comunidades, personal administrativos, y del consejo Directivo.
- l. Acordar y disponer la enajenación, compra, hipoteca, finanzas en General el gravamen de los bienes muebles e inmuebles de la corporación con cargo a dar cuenta a asamblea que se realice inmediatamente posterior al acto celebrado.

- m. Buscar, nombrar o contratar personal administrativo de la RICANCIE, para que desempeñen el cargo de Gerente, secretario/a Contadora/o y otros que requiere la organización, mediante concurso de méritos y oposición dentro de las comunidades y de no existir interesados de las comunidades se lo hará en forma pública.
- n. El coordinador General tendrá derecho a una bonificación mensual, y los demás miembros de la Dirigencia, recibirán dieta hasta 30 dólares por sesión.
- o. El personal de la dirigencia y administrativo recibirán viáticos y movilizaciones para las comisiones que se requiera y al término de la misma deberán presentar los justificativos correspondientes adjuntando el informe de las actividades realizadas indicando lugar, fecha y los contactos realizados, de no ser así estas cantidades serán consideradas gastos personales y descontados a sus haberes.

#### **DEL COORDINADOR**

**Art. 38.** Son atribuciones y deberes del Coordinador General:

- a. Convocar y presidir las sesiones del Directorio, asambleas, talleres, seminarios y más actividades de la organización.
- b. Coordinar, dirigir, y controlar todas las actividades que realiza lo integrantes de la Dirigencia y personal administrativo.
- c. Mediante escrito encargar la coordinación al Dirigente que le sigue en rango mientras dure su ausencia.
- d. Tratar por todos los medios posibles exista la paz, la tranquilidad, la solidaridad, y el compañerismo entre los dirigentes del Directorio, personal administrativo, y las comunidades.
- e. Participar en todos los actos invitados por las comunidades o instituciones públicas y privadas demostrando capacidad de liderazgo.
- f. Cuidar celosamente que los dineros recaudados por el ingreso de Turistas, multas y otras asignaciones económicas sean invertidos correctamente, la inobservancia será motivo de destitución del cargo.
- g. Exigir al Gerente el informe mensual de la reservación Turísticas a las comunidades y conocer todas las actividades realizadas en relación con el Turismo.
- h. Exigir al Tesorero/a el informe mensual de los movimientos económicos de la corporación.

- i. Realizar el control económico a la Tesorera/o aplicando el arqueo de caja y de las cuentas corrientes y de ahorros.
- j. Orientar y supervisar las actividades del equipo administrativo y Técnico, exigiendo informes de actividades cuando lo estime conveniente.
- k. Tramitar y gestionar proyectos de financiamiento en las instituciones públicas o privadas, nacionales e internacionales para el buen desarrollo de la corporación y las comunidades.
- l. Abrir junto con el contador/a las cuentas bancarias.
- m. Responder solidariamente, civil y penalmente por el manejo de los fondos, junto con el contador/a.

### **VOCAL DE DESARROLLO COMUNITARIO**

**Art. 39.** Son deberes y atribuciones del Director del Desarrollo Comunitario.

- a. Coordinar las actividades planificadas en las comunidades con el Presidente, Gerente, o Guías para la buena marcha de la organización.
- b. Promover planes y programas para valorizar y mantener la cultura, y el control de impactos ambientales, en las comunidades con los niños y miembros de la organización.
- c. Buscar mecanismos de auto financiamiento para cumplir con los objetivos propuestos en los estatutos de la corporación.
- d. Planificar, diseñar, y ejecutar eventos de capacitación en todas las aéreas.
- e. Promover y practicar la identidad cultural en todos los actos públicos o programas comunitarios e incentivar a los niños y jóvenes.
- f. Colaborar estrechamente con el coordinador en todas las actividades de la corporación.
- g. Aceptar y ejercer las comisiones y reemplazar al coordinador en su ausencia temporal o definitiva.
- h. Exigir a las comunidades socias la entrega de Documentos legales y tenerlos en archivo para cualquier eventualidad.
- i. Tener en estadística el número exacto de los socios y habitantes de las comunidades.

### **VOCAL DE FOMENTO DEL TURISMO COMUNITARIO**

**Art.40.** son deberes y atribuciones del Directorio de Promoción y comercialización.

- a. Promover mecanismos de difusión de la actividad Turística Comunitaria de la corporación. A nivel local, nacional, e internacional, utilizando los medios de comunicación colectiva y amigos.

- b. Elaborar y programar los paquetes Turísticos, de cada una de las comunidades
- c. Programar actividades de índole cultural en las comunidades o ciudades de la provincia y del país como mecanismo para atraer turistas, y promocionar a los Centros Turísticos
- d. Participar en ferias locales, nacionales e internacionales siempre con el conocimiento y consentimiento del Directorio y las comunidades.
- e. Tener actualizado los inventarios de atractivos turísticos de cada una de las comunidades y velar por el buen uso y no permitir que otras operadoras ajenas lo publiquen o promocionen para beneficios personales.
- f. Controlar y vigilar que las instalaciones de servicios turísticos en las comunidades, cumplan con los estándares permitidos por la ley.
- g. Controlar y distribuir equitativamente de las reservaciones Turistas a las comunidades.
- h. Buscar financiamiento para capacitar del personal de servicio de las comunidades, guías, cocina, y atención al cliente entre otras que se requiera.
- i. Exigir al personal de guía de la comunidad, tengan licencia de guía actualizada.
- j. Reunirse con las comunidades, cuantas veces sea necesaria para dar a conocer las quejas y sugerencias de los Turistas y poder coordinar acciones de mejorar los servicios.
- k. Coordinar acciones con las instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras en busca de financiamiento para renovar y mejorar la infraestructura de los Centros Turísticos.
- l. Revisar, renovar y actualizar anualmente los paquetes turísticos, de acuerdo a la demanda Turísticas, e enviar a las agencias u operadoras Turísticas.
- m. Coordinarlas actividades planificadas con los Gerentes, guías, o con las personas responsables que la organización haya designado para el buen desarrollo de las actividades.

#### **SECRETARIO DE ACTAS Y COMUNICACIONES**

- a. Actuar en calidad de secretario en todas las sesiones o actos programados por el Directorio, así como en las sesiones y asambleas de la corporación.
- b. Llevar toda documentación en orden como: actas, resoluciones, oficios recibidos e enviados, contratos, convenios, acuerdos, memorándum, entre otros documentos de la organización.

## **DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO**

**Art. 41.** Son funciones del personal administrativos, que laboran técnicamente realizando propuestas y proyectos para el buen desarrollo de las comunidades y la corporación y estarán conformados por:

- a. GERENTE
- b. SECRETARIA/O TESORERO/A
- c. TÉCNICOS

**Art. 42.** El personal administrativo será nombrado por el Directorio de la RICANCIE, por un periodo determinado, bajo la modalidad de concurso de mérito oposición, los mismos presentaran los siguientes requisitos:

- a. Documentos personales.
- b. Solicitud dirigida al Directorio de RICANCIE, aceptando condiciones que la organización proponga, y.
- c. Currículo vitae.

Para lo cual RICANCIE, notificara a las comunidades para que puedan seleccionar, recomendar y enviar las carpetas a la oficina Central para ser analizadas y calificadas.

**Art. 43.** Las personas que ocupen la administración como, Gerente, Secretario/a, Tesorera/o, deben ser seleccionados de entre las comunidades, en caso de existir en las comunidades el Directorio buscara una persona particular que cumpla y acepte las condiciones propuestas por la Corporación.

**Art. 44.** El personal administrativo de la corporación cumplirá obligatoriamente el horario establecido: de 8 HOO a 17 HOO, con un descanso de una hora al medio día, de lunes a viernes, los sábados y domingos colaboraran de acuerdo a las necesidades o por el pedido de la Dirigencia de la corporación, la inobservancia a esta normativa será sancionado con la multa, la misma que será descontado de sus haberes.

## **DEL GERENTE**

**Art. 45.** El Gerente es el representante administrativo de la corporación quien coordina todas las actividades Turísticas con las comunidades, agencias u operadoras de Turismo nacional e internacional y está bajo la supervisión y control del Directorio.

**Art. 46.** Son deberes y atribuciones del Gerente.

- a. Coordinar con el Director de comercialización las reservaciones turísticas procurando exista la equidad para todas las comunidades.

- b. Presentar al consejo Directivo de la corporación el informe mensual de sus actividades detallando el número de pasajeros, a que comunidad entraron por cuantos días, como se vendió el paquete y la cantidad económica que ingreso, juntamente con la tesorera.
- c. Presentar a las asambleas el informe mensual semestral y anual de todas sus actividades.
- d. Administrar responsablemente con la tesorera los ingresos económicos provenientes de la actividad turística.
- e. Coordinar con el dirigente de fomento turístico, en la difusión, promoción y venta de los paquetes turísticos.
- f. Vender y facturar inmediatamente ingresar a la tesorería los valores económicos, para ello adjuntara el documento que certifique con la cantidad exacta firmada por el gerente y el beneficiario (turista), el mismo documento será entregado a las comunidades correspondientes.
- g. Tener actualizado y categorizado todos los atractivos turísticos naturales y culturales de las comunidades.
- h. Preocuparse por el mantenimiento óptimo de los servicios turísticos que brindan las comunidades.
- i. Planificar el trabajo del personal de servicio, guianza y supervisar y controlar la calidad de servicio de las comunidades.
- j. Informar, negociar, vender y despachar a los turistas en la oficina central.
- k. Plantear al Directorio y a las comunidades programas de innovación de los paquetes turísticos.
- l. Las demás que se acuerda la asamblea.

#### **TESORERA/ CONTADORA**

**Art. 47.** Son funciones de la tesorera contadora.

- a. Llevará en orden todos los documentos de contabilidad como son: libro diario, libro banco, facturas, recibos, retenciones, pagos de luz, teléfono, etc. Y presentar el informe mensual al directorio. Y en la asamblea, y el balance final como al terminar su periodo para cual fue elegido.
- b. Exigir los justificativos al consejo Directivo y administrativo sobre los gastos de comisiones, para el buen funcionamiento de la contabilidad.

- c. Como secretaria llevar toda documentación en orden como son: actas, resoluciones, oficios recibidos e enviados, contratos, convenios, acuerdos, memorándum, etc.

### **DE LOS GUÍAS COMUNITARIOS**

**Art. 48.** Para ser guía turístico comunitario, debe cumplir los siguientes requisitos:

- a. Ser socio activo de la comunidad
- b. Poseer licencia para guía, legalizada ante las autoridades correspondientes, haber sido capacitado y tener entrenamiento previo.

### **SON DEBERES Y OBLIGACIONES DE LOS GUÍAS**

**Art.49.** son deberes y obligaciones de los Guías:

- a. Cumplir con el programa establecido para los días del Tour.
- b. Brindar una correcta y adecuada información sobre los programas de la comunidad y en general de toda la Red.
- c. Coordinar y planificar con todos los miembros de la comunidad las actividades programadas.
- d. Respetar y hacer respetar a los turistas las normas y reglamentos de la corporación.
- e. Mejorar su nivel de auto-educación constante.
- f. Recibir toda información y las inquietudes expuestas por los turistas para el mejoramiento del programa.
- g. Mantener una conducta apropiada, respetando las normas, la moral y la ética comunitaria, evitando problemas o escándalos tanto con los turistas o con la comunidad.
- h. Respetar y evitar el contacto íntimo que rompa con las normas, ética la moral y las tradiciones comunitarias.
- i. No estar en estado etílico
- j. Proteger la seguridad física del turista.

## **CAPITULO V**

### **DEL CAPITAL SOCIAL Y LOS EXCEDENTES**

**Art.50.** del capital social del programa se compone de:

- De los legados, donaciones y herencias, los que deberán ser aceptados con beneficio de inventario.
- Las aportaciones de las comunidades representadas el 22% del precio establecido como tarifa bruta para el tour.

- Todos los legados, herencias, y donaciones que la corporación recibiera serán invertidos para la ejecución de los objetivos, cuyo cumplimiento señalará la donación. Si la donación se hiciera bienes muebles o inmuebles, serán debidamente legalizados a nombre de la corporación, y no podrá ser dispuestas si no con la autorización de la asamblea.
- Los excedentes anuales, es decir el saldo que resulte del beneficio económico.

#### **DE LOS CREDITOS Y GARANTIAS**

**Art. 51.** Para que una comunidad pueda beneficiar de un crédito de la corporación, deberá cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento elaborado para este efecto.

#### **DISPOSICIONES GENERALES**

**Art. 52.** En caso de la disolución del programa, todo el capital social servirá para el pago de deudas concebidas, y restante se dará cumplimiento a lo dispuesto en el estatuto.

**Art. 53.** El presente Reglamento interno entrará en vigencia una vez que el mismo sea aprobado por las comunidades socias en tres reuniones diferentes y se deje en constancia de este particular en actas.