

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UN PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO EN LA COMUNIDAD  
LA SILVERIA, PARROQUIA SAN ANDRÉS, CANTÓN GUANO,  
PROVINCIA CHIMBORAZO**

**DORIS MARCELA VALDIVIESO CASTILLO**

**TESIS**

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL  
TÍTULO DE INGENIERA EN ECOTURISMO**

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

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2010**

## CERTIFICACIÓN

**EL TRIBUNAL DE TESIS CERTIFICA QUE:** El trabajo de investigación titulado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO EN LA COMUNIDAD LA SILVERIA, PARROQUIA SAN ANDRÉS, CANTÓN GUANO, PROVINCIA CHIMBORAZO,** de responsabilidad de la Señorita Egresada **Doris Marcela Valdivieso Castillo**, ha sido prolijamente revisado, quedando autorizada su presentación.

### **TRIBUNAL DE TESIS:**

Ing. Verónica Yépez

**DIRECTOR**

---

Ec. Flor Quinchuela

**MIEMBRO**

---

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

Abril del 2010

## **DEDICATORIA**

Al concluir una etapa más de mi vida, quiero dedicar el presente trabajo de investigación que representa el esfuerzo y dedicación durante mis años de educación en la universidad, con todo mi amor a quienes fueron entes muy importantes en mí caminar, mis padres: Isabel y Vicente por todo su apoyo por ser ejemplo de sacrificio y honestidad, a mis hermanos: Jorge y Marcelo por su comprensión, a mi tía Edith, Sara y primos Jean, Janela, Javier, por su confianza, amor, a mi abuelita Luz por enseñarme que nunca se debe perder las esperanzas, a levantarme con más ánimo tras una caída.

**Marcela Valdivieso**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios mi creador y padre celestial por todas las bendiciones recibidas, por darme las fuerzas para llegar a cada meta que me he propuesto, por poner en mi camino a mis amigos y a todas las personas que de una u otra forma me animaron, apoyaron incondicionalmente durante mi carrera universitaria.

Mis más sinceros y gratos agradecimientos a todo el personal docente y administrativo de la Escuela de Ingeniería en Ecoturismo de manera especial a la directora de mi tesis, Ing. Verónica Yépez por ser mi guía, maestra y también amiga, quién con paciencia y voluntad realizó la revisión técnica aportando con ideas, criterios para el mejoramiento del presente trabajo de investigación.

A la Ec. Flor Quinchuela, miembro de mi tesis, por ser maestra y amiga y por su asesoramiento y aporte de conocimientos para el desarrollo de este proyecto.

A la gente de la Comunidad La Silveria por su voluntad, amabilidad y participación durante la realización de este estudio.



## ÍNDICE

	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
I.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO.....	1
II.	INTRODUCCIÓN.....	1
A.	JUSTIFICACIÓN.....	3
B.	OBJETIVOS.....	4
C.	HIPÓTESIS.....	5
III.	REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	6
A.	TURISMO.....	6
1.	Turismo y desarrollo sostenible.....	7
2.	Tipologías del turismo.....	9
3.	Turismo Comunitario.....	9
B.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	10
C.	DIAGNOSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL AREA.....	12
1.	Servicios básicos disponibles.....	12
2.	Características básicas de la población.....	13
3.	Condiciones ambientales de la zona.....	14
4.	Análisis respecto al apoyo público o privado para el desarrollo turístico.....	14
5.	Desarrollo actual del turismo en la zona.....	14
D.	EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO.....	15
1.	Inventario Turístico.....	15
2.	Zonificación turística.....	16
E.	ESTUDIO DE MERCADO.....	17
1.	Análisis de la demanda.....	17
2.	Análisis de la oferta.....	19
3.	Balance oferta- demanda.....	20
4.	Análisis del producto.....	20
5.	Análisis del precio.....	21
H.	ESTUDIO TÉCNICO.....	22
I.	ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL.....	22
J.	ESTUDIO ADMNTRATIVO Y LEGAL.....	23
1.	Estudio administrativo.....	23
2.	Estudio legal.....	24
K.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	25
IV.	MATERIALES Y MÉTODOS.....	26
A.	CARACTERÍSTICAS DEL LUGAR.....	26
1.	Localización.....	26
2.	Ubicación Geográfica.....	26
3.	Características Climáticas.....	26
4.	Clasificación Ecológica.....	26
B.	MATERIALES Y EQUIPOS.....	27

C.	METODOLOGÍA.....	28
1.	Fase para el cumplimiento del primer objetivo.....	28
2.	Fase para el cumplimiento del segundo objetivo.....	29
3.	Fase para el cumplimiento del tercer objetivo.....	32
4.	Fase para el cumplimiento del cuarto objetivo.....	33
5.	Fase para el cumplimiento del quinto objetivo.....	33
6.	Fase para el cumplimiento del sexto objetivo.....	34
V.	RESULTADOS.....	36
A.	DIAGNOSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ÁREA.....	36
1.	Ubicación Geográfica.....	36
2.	Límites.....	36
3.	Hidrografía.....	36
4.	Orografía.....	36
5.	Servicios básicos disponibles.....	37
6.	Características básicas de la población.....	47
7.	Condiciones ambientales de la zona.....	51
8.	Análisis respecto al apoyo público o privado para el desarrollo turístico.....	56
9.	Desarrollo actual del turismo en la zona.....	56
B.	EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO.....	57
1.	Inventario Turístico.....	57
C.	ANÁLISIS DE LAS CAUSAS, PROBLEMAS, EFECTOS Y SOLUCIONES DEL ÁMBITO SOCIAL, ECONÓMICO, TURÍSTICO Y AMBIENTAL E INVENTARIO TURÍSTICO.....	153
D.	ANÁLISIS FODA.....	158
1.	Medio interno de la comunidad.....	158
2.	Medio externo de la comunidad.....	160
E.	ESTUDIO DE MERCADO.....	161
1.	Análisis de la demanda.....	161
2.	Análisis de la oferta.....	204
3.	Análisis del Producto.....	214
4.	Análisis del precio.....	219
5.	Análisis de los canales de Distribución y comercialización.....	220
6.	Análisis de la comunicación.....	223
F.	ESTUDIO TÉCNICO/ INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	225
1.	Localización del proyecto.....	225
2.	Análisis de los gustos y preferencias de los turistas nacionales y extranjeros.....	226
3.	Definición de itinerarios y paquetes turísticos.....	227
4.	Cálculo del punto de equilibrio.....	258
5.	Definición del producto turístico.....	262
6.	Definición del proceso productivo.....	265
7.	Personal necesario y plan de capacitación.....	270

8.	Diseño de la Cabaña turística.....	280
9.	Diseño de los medios de publicidad.....	322
G.	ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL.....	325
1.	Método de Lázaro Lagos.....	325
H.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	343
1.	Estudio administrativo.....	343
2.	Estudio legal.....	369
I.	ESTUDIO FINANCIERO.....	381
A.	INVERSIONES DEL PROYECTO.....	381
B.	FUENTES Y USOS DEL PROYECTO.....	382
C.	CLASIFICACION DE LAS INVERSIONES.....	383
D.	DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS.....	385
E.	AMORTIZACION DE DIFERIDOS.....	386
F.	CALCULO DEL PAGO DE LA DEUDA O AMORTIZACION DEL PRESTAMO.....	387
G.	ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO.....	388
H.	ESTRUCTURA DE INGRESOS.....	389
I.	ESTADO PROFORMA DE RESULTADOS.....	390
J.	BALANCE GENERAL.....	391
K.	CALCULO DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO.....	392
L.	CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	394
M.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	398
VI.	CONCLUSIONES.....	399
VII.	RECOMENDACIONES.....	402
VIII.	RESUMEN.....	403
IX.	SUMMARY .....	404
X.	BIBLIOGRAFÍA.....	405
IX.	ANEXOS.....	408

## LISTA DE CUADROS

N° de Cuadro	Descripción	Página
1	Flora representativa.....	52
2	Flora representativa de plantas medicinales.....	52
3	Principales alimentos de uso diario.....	54
4	Fauna de la zona.....	55
5	Aves de la zona.....	55
6	Mirador de los volcanes.....	57
7	Frutapamba.....	62
8	Cueva de Chuquiragua.....	67
9	Cueva de los lobos.....	72
10	7 Silbidos.....	77
11	Riachuelo del Chimborazo.....	82
12	Paradero de los cóndores o cóndor samana.....	88
13	Pato cocha.....	93
14	Calendario agropecuario.....	111
15	Calendario de fiestas y ritos en el Año.....	122
16	Plantas medicinales.....	132
17	Resumen de los Atractivos Naturales.....	141
18	Resumen de los Atractivos Culturales.....	146
19	Análisis de las causas, problemas, efectos y posibles soluciones.....	154
20	Proyección de la demanda potencial nacional y extranjera para los próximos 5 años.....	204
21	Oferta complementaria.....	205
22	Características físicas Asociación Agro-artesanal y turismo Razu Ñan.....	206
23	Precios de la competencia de la Asociación Agro-artesanal y turismo Razu Ñan.....	207
24	Características físicas “Asociación de mujeres Visión Futura”.....	207
25	Precios de la competencia de la Asociación de mujeres Visión Futura.....	208
26	Características físicas Turismo comunitario Calshi.....	208
27	Precios de la competencia de Calshi.....	209
28	Proyección de la oferta nacional y extranjera.....	211
29	Demanda Insatisfecha de turistas nacionales.....	211
30	Demanda Insatisfecha de turistas Extranjeros.....	212
31	Cuota de mercado de la demanda nacional.....	212
32	Cuota de mercado de la demanda extranjera.....	213
33	Total de Cuota de mercado de la demanda nacional y extranjera.....	213
34	Análisis del producto.....	214

35	Análisis del precio.....	219
36	Estrategia para la comercialización y distribución del producto turístico comunitario.....	222
37	Estrategia para la comunicación del producto turístico comunitario.....	224
38	Itinerario de La Silveria te alimenta el alma y el cuerpo en su paraíso escondido.....	230
39	Estructura del paquete N° 1.....	232
40	Itinerario Disfrute la espectacularidad de la chuquiragua y de los lobos del páramo andino.....	236
41	Estructura del paquete N° 2.....	239
42	Itinerario Descubra los encantos del aire y agua a las faldas del Chimborazo.....	243
43	Estructura de paquete N° 3.....	246
44	Itinerario Flora, fauna del pajonal abriendo caminos al Chimborazo.....	250
45	Estructuración del paquete N° 4.....	253
46	Producto turístico.....	262
47	Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Administración.....	270
48	Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Información.....	272
49	Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Hospedaje y Alimentación.....	273
50	Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Transporte.....	274
51	Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Turismo.....	275
52	Plan de capacitación	276
53	Presupuesto para la construcción de la cabaña turística.....	287
54	Requerimiento de instalaciones.....	289
55	Mobiliario para las habitaciones.....	291
56	Equipamiento para los baños.....	292
57	Equipamiento, mobiliario para el área de lectura.....	294
58	Equipamiento para la cocina y restaurante.....	296
59	Credenciales para los guías nativos.....	300
60	Equipamiento necesario para el área de información y administración.....	302
61	Equipamiento necesario para el área de recreación.....	305
62	Costos de los medios interpretativos para el museo.....	318
63	Diseño del letrero informativo.....	320
64	Recipientes para desechos orgánicos e inorgánicos.....	322
65	Gastos del área comercial.....	324

66	Matriz de Evaluación de impactos ambientales.....	329
67	Cuantificación de impactos ambientales	331
68	Mano de obra.....	364
69	Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 1.....	365
70	Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 2.....	365
71	Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 3.....	366
72	Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 4.....	366
73	Total de insumos de los 4 paquetes.....	367
74	Otros Insumos.....	367
75	Total de Insumos.....	367
76	Servicios Básicos.....	368
77	Sueldos y salarios.....	368
78	Precio general de los paquetes turísticos.....	369
79	Inversiones del proyecto.....	381
80	Fuentes y usos del Proyecto.....	382
81	Inversiones en activos Fijos.....	383
82	Inversiones en activos diferidos.....	383
83	Capital de trabajo.....	384
84	Total de la inversión.....	384
85	Financiamiento.....	384
86	Depreciación de activos fijos.....	385
87	Amortización de diferidos.....	386
88	Pago de la deuda o amortización del préstamo.....	387
89	Estructura de costos para la vida útil del proyecto.....	388
90	Demanda insatisfecha a captar.....	389
91	Estructura de ingresos.....	389
92	Estado de proforma de resultados.....	390
93	Balance General.....	391
94	Cálculo del flujo de caja del proyecto.....	392
95	Cálculo del punto de equilibrio.....	394
96	Resumen de los costos fijos y variables del proyecto.....	396
97	Total de costos fijos y variables del proyecto.....	397
98	Punto de equilibrio.....	397
99	Evaluación financiera.....	398

## LISTA DE TABLAS

N° de Tabla	Descripción	Página
1	Edad de los turistas nacionales.....	165
2	Sexo de los turistas nacionales.....	166
3	Procedencia de los turistas nacionales.....	167
4	Ingresos económicos mensuales de los turistas nacionales.....	168
5	Estado laboral actual de los turistas nacionales.....	169
6	Número de personas con las que viaja los turistas nacionales.....	170
7	Personas con las que viaja los turistas nacionales.....	171
8	Medios de Información frecuentes de turistas nacionales.....	172
9	Conocen o no la comunidad La Silveria los turistas nacionales.....	173
10	Saben o no de los atractivos turísticos de La Silveria los turistas nacionales.....	174
11	Atractivos Naturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	175
12	Atractivos Culturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	176
13	Tiempo de permanencia de los turistas nacionales.....	177
14	Tipo de actividades turísticas que le gustaría realizar a turistas nacionales.....	178
15	Hospedaje preferido de los turistas nacionales.....	179
16	Comida preferida de los turistas nacionales.....	180
17	Gustaría los turistas nacionales del Servicio de guianza por parte de un Guía Nativo.....	181
18	Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona para turista nacional.....	182
19	Edad de los turistas extranjeros.....	184
20	Sexo de los turistas extranjeros.....	185
21	Procedencia de los turistas extranjeros.....	186
22	Ingresos económicos mensuales de los turistas extranjeros.....	187
23	Estado laboral de los turistas extranjeros.....	188
24	Número de personas con las que viaja los turistas extranjeros.....	189
25	Personas con las que viaja los turistas extranjeros.....	190
26	Medios de información utilizado por los turistas extranjeros.....	191
27	Conocen o no la Comunidad La Silveria los turistas extranjeros.....	192
28	Saben o no de los atractivos turísticos de la	

	Comunidad La Silveria los turistas extranjeros.....	193
29	Atractivos naturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	194
30	Atractivos culturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	195
31	Tiempo de permanencia en la comunidad La Silveria de los turistas extranjeros.....	196
32	Actividades turísticas a realizar en la comunidad La Silveria.....	197
33	Hospedaje preferido por los turistas extranjeros.....	198
34	Comida preferida por los turistas extranjeros.....	199
35	Gustaría los turistas extranjeros del Servicio de guianza por parte de un Guía Nativo.....	200
36	Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona para turistas extranjeros.....	201



## LISTA DE FIGURAS

<b>N° de Figura</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
1	Estructura administrativa y política de la comunidad.....	44
2	Estructura administrativa y política de asociación de mujeres.....	45
3	Estructura administrativa y política del grupo de Agrovida.....	46
4	Edad de los turistas nacionales.....	165
5	Sexo de los turistas nacionales.....	166
6	Procedencia de los turistas nacionales.....	167
7	Ingresos económicos mensuales de los turistas nacionales.....	168
8	Estado laboral actual de los turistas nacionales.....	169
9	Número de personas con las que viaja los turistas nacionales.....	170
10	Personas con las que viaja los turistas nacionales	171
11	Medios de Información frecuentes de turistas nacionales.....	172
12	Conocen o no la comunidad La Silveria los turistas nacionales.....	173
13	Saben o no de los atractivos turísticos de La Silveria los turistas nacionales.....	174
14	Atractivos Naturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	175
15	Atractivos Culturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	176
16	Tiempo de permanencia de los turistas nacionales.....	177
17	Tipo de actividades turísticas que le gustaría realizar a turistas nacionales.....	178
18	Hospedaje preferido de los turistas nacionales.....	179
19	Comida preferida de los turistas nacionales.....	180
20	Gustaría los turistas nacionales del Servicio de guianza por parte de un Guía Nativo .....	181
21	Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona para turista nacional.....	182
22	Edad de los turistas extranjeros.....	184
23	Sexo de los turistas extranjeros.....	185
24	Procedencia de los turistas extranjeros.....	186
25	Ingresos económicos mensuales de los turistas extranjeros.....	187
26	Estado laboral de los turistas extranjeros.....	188
27	Número de personas con las que viaja los turistas extranjeros.....	189
28	Personas con las que viaja los turistas extranjeros	190
29	Medios de información utilizado por los turistas extranjeros.....	191

30	Conocen o no la Comunidad La Silveria los turistas extranjeros.....	192
31	Saben o no de los atractivos turísticos de la Comunidad La Silveria los turistas extranjeros.....	193
32	Atractivos naturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	194
33	Atractivos culturales a visitar en la comunidad La Silveria.....	195
34	Tiempo de permanencia en la comunidad La Silveria de los turistas extranjeros.....	196
35	Actividades turísticas a realizar en la comunidad La Silveria.....	197
36	Hospedaje preferido por los turistas extranjeros.....	198
37	Comida preferida por los turistas extranjeros.....	199
38	Gustaría los turistas extranjeros del Servicio de guianza por parte de un Guía Nativo.....	200
39	Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona para turistas extranjeros.....	201
40	Mapa del sendero “Páramo fuente de mortiño y espectacularidad.....	229
41	Mapa del sendero “Rumbo a las cuevas del encanto natural.....	235
42	Mapa del sendero “Pureza del aire y agua en medio del pajonal.....	242
43	Mapa del sendero “Travesía y majestuosidad a las faldas del coloso Chimborazo.....	249
44	Diagrama de flujo del servicio de Transporte.....	265
45	Diagrama de flujo del servicio de Alojamiento.....	266
46	Diagrama de flujo del servicio de Alimentación.....	267
47	Diagrama de flujo del servicio de Información turística.....	268
48	Diagrama de flujo del servicio de Recreación.....	269
49	Diseño arquitectónico de la cabaña N° 1.....	281
50	Diseño arquitectónico de la cabaña N° 2.....	282
51	Vista frontal de la cabaña N° 1.....	283
52	Vista frontal de la cabaña N° 2.....	284
53	Diseño de instalaciones sanitarias y eléctricas.....	285
54	Estructura organizacional.....	344

## LISTA DE ANEXOS

<b>N° de Anexo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
1	Ficha para inventarios de atractivos naturales del MITUR 2004.....	407
2	Modelo de encuesta (español).....	410
3	Modelo de encuesta (inglés).....	412
4	Talleres participativos.....	414
5	Agricultura orgánica.....	415
6	Habitantes de la comunidad.....	417
7	Viviendas de la comunidad.....	418
8	Espacio para la construcción de cabañas.....	419
9	Modelo del tríptico.....	420
10	Modelo del Afiche.....	422
11	Modelo de la página web.....	423
12	Mapa de la comunidad.....	424

# **I. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO TURÍSTICO COMUNITARIO EN LA COMUNIDAD LA SILVERIA, PARROQUIA SAN ANDRÉS, CANTÓN GUANO, PROVINCIA CHIMBORAZO**

## **II. INTRODUCCIÓN**

El Ecuador es uno de los países sudamericanos más privilegiados por poseer una gran variedad de flora y fauna los mismos que en conjunto constituyen una megabiodiversidad extraordinaria, todo esto gracias a una posición geográfica privilegiada, los factores climáticos, la Cordillera de los Andes, la conjunción de corrientes marinas como la cálida del Niño y la fría de Humboldt, permitiendo además que sobresalga una gran riqueza étnica y cultural con su propia cosmovisión del mundo, lo cual hacen del Ecuador un destino incomparable para el desarrollo de actividades turísticas.

El Ecuador busca que el Turismo tenga un carácter de Sostenibilidad y en este marco, el turismo comunitario en la Región Andina se constituye en una modalidad de turismo aún no aprovechado pero con un gran potencial turístico

Al comparar la generación de divisas por concepto de turismo representado en 639.8 millones de dólares, con el ingreso de los principales productos de exportación, el turismo receptor se ubica en el 4to lugar, después del petróleo, el banano y plátano y derivados del petróleo. El incremento de turistas va de la mano con el incremento de divisas, es así que en el primer trimestre del 2008 se registraron 166,2 millones de dólares lo que constituye un incremento del 22,02 por ciento con respecto a similar período en el 2007, cuando la actividad generó 136,2 millones de dólares.

En la provincia de Chimborazo existen pueblos que mantienen sus costumbres y tradiciones ancestrales que han sido transmitidos de generación en generación, no en vano esta provincia es conocida como la cuna de la nacionalidad Puruwa, es por esto que algunas comunidades de esta provincia han considerado emprender actividades turísticas promocionando sus recursos naturales y culturales, en donde personas interesadas en

conocer a nuestra gente viviendo en sus comunidades y en su ambiente social y cultural valoricen a nuestros pueblos

El desarrollo del turismo comunitario tiene sus inicios a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, y hoy en día es una actividad vital para las comunidades andinas merecedoras de reconocimiento nacional e internacional es así que para fortalecer el desarrollo de actividades turísticas en comunidades, el Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador (PLANDETUR) 2020 plantea el reto de orientar la política sectorial con un horizonte al 2020 sobre la base de un acuerdo internacional en el cual la gran mayoría de los Estados del planeta ha reconocido la necesidad de aunar esfuerzos para un desarrollo sostenible y que ahora tiene la oportunidad de sentar las bases para un turismo sostenible en el Ecuador, además de potenciar en los próximos trece años un desarrollo sostenible integral con visión sectorial para un desarrollo humano en armonía con la naturaleza y cultura de los pueblos.

La comunidad la Silveria, parroquia San Andrés, cantón Guano, Provincia de Chimborazo, es uno de esos sitios maravillosos, se caracteriza por una riqueza natural y cultural tan interesante para ser visitada y explorada por propios y extraños, esta comunidad al poseer una realidad poco conocida en el ámbito nacional e internacional, hoy en día, es un pueblo próspero, cálido y amable, heredero de tradiciones y manifestaciones culturales, ecosistemas con variedad de flora y fauna extraordinaria.

Los habitantes de la comunidad la Silveria en los últimos años han venido buscando políticas de desarrollo sostenible y vista la necesidad de desarrollar actividades de turismo comunitario aprovechando sus recursos naturales y culturales, se plantea el presente estudio para su planificación participativa, diseño y ejecución de tal manera que la población local contará con un atractivo turístico importante.

## A. JUSTIFICACIÓN

Actualmente en el Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador (PLANDETUR) 2020, se considera a las comunidades y a su población basado en sus territorios y bajo los principios de alivio a la pobreza, equidad, sostenibilidad, competitividad y gestión descentralizada que permita crear las condiciones para que el turismo sostenible sea un eje dinamizador de la economía ecuatoriana que busca mejorar la calidad de vida de su población y la satisfacción de la demanda turística actual.

Además la constitución de la república del Ecuador en el capítulo segundo, derechos del buen vivir sección cuarta de la cultura y ciencia, respalda a los grupos étnicos y culturales permitiéndoles mantener su propia identidad cultural y a difundir sus propias expresiones culturales, intercambio cultural y promoción de la igualdad en la diversidad, protección del patrimonio cultural, así mismo en el capítulo séptimo derechos de la naturaleza apoyan a la Pacha Mama ya que tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y que se mantenga un equilibrio en los procesos ecológicos. Considerando lo antes mencionado el turismo comunitario es una alternativa de desarrollo local que necesita de productos estructurados que provengan de un planificación responsable que efectivamente permita satisfacer todas las necesidades económicas y sociales, a su vez, manteniendo un equilibrio ecológico del hombre con la naturaleza y un equilibrio cultural de los turistas/ visitantes con la cultura local.

El estudio de factibilidad a desarrollarse contribuirá a que el producto turístico comunitario, cuente con las directrices técnicas necesarias para su implementación. La necesidad de establecer el estudio de potencialidad permitirá reconocer las bondades naturales de la zona, en relación al ámbito cultural de la comunidad La Silveria. Además al plantear los Estudios: Mercado, Técnico, Impacto Ambiental, Administrativo - Legal, Económico Financiero permitirán determinar la viabilidad del proyecto, así como las estrategias necesarias para la ejecución del mismo considerando la participación local como un eje importante. De tal manera que los miembros de la comunidad La Silveria desarrollarán este proyecto de turismo comunitario.

## **B. OBJETIVOS**

### **1. Objetivo General**

- Determinar el Estudio de Factibilidad para la implementación de un producto turístico comunitario en la comunidad La Silveria.

### **2. Objetivos Específicos**

- ✓ Determinar el Estudio de Potencialidad Turística de la comunidad La Silveria.
- ✓ Realizar el Estudio de Mercado para el proyecto.
- ✓ Determinar el Estudio Técnico del Proyecto
- ✓ Establecer el Estudio de Impacto Ambiental.
- ✓ Realizar el Estudio Administrativo - Legal del Proyecto
- ✓ Elaborar el Estudio Económico y Financiero del Proyecto.

## **C. HIPOTESIS**

### **1. Hipótesis Alternante**

Con la implementación de un producto turístico comunitario se permite el desarrollo turístico en la Comunidad La Silveria, Parroquia San Andrés, Cantón Guano, Provincia de Chimborazo.

### **2. Hipótesis Nula**

Con la implementación de un producto turístico comunitario no se permite el desarrollo turístico en la Comunidad La Silveria, Parroquia San Andrés, Cantón Guano, Provincia de Chimborazo.



### **III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA**

#### **A. TURISMO**

El turismo ha sido presentado tradicionalmente como un eficiente motor del desarrollo económico, capaz de generar empleo, modernizar las infraestructuras, impulsar otras actividades productivas, revalorizar los recursos autóctonos o equilibrar balanzas de pagos nacionales. Antes de la década de 1970, asumidas estas premisas y con el turismo internacional de masas recién estrenado, pocos investigadores se habían parado a estudiar los costes económicos que suponía para las sociedades anfitrionas esta actividad. Pero en esa década empezaron a ser evidentes.

Así, es cierto que el turismo genera empleo, pero en muchas ocasiones para la población local es un empleo estacional y poco cualificado. Además, suele tratarse de un empleo inestable: el turismo es un sector con grandes vaivenes, y las zonas de destino se tienen que enfrentar con la competencia de otras nuevas que surgen gracias al desarrollo de los medios de transporte. También es verdad que se modernizan las infraestructuras, pero según las prioridades turísticas y no en base a un desarrollo endógeno y equilibrado con las otras actividades productivas.

La revalorización de los recursos autóctonos se materializa muchas veces en procesos inflacionarios, derivados de un aumento de la demanda de la tierra, el agua o los alimentos; el resultado es el encarecimiento de la canasta familiar, la dificultad de acceder a una vivienda o la expulsión de campesinos por el aumento de las rentas agrarias. El turismo impulsa algunas actividades productivas, como la construcción, pero también pone en peligro otras tradicionales, como hemos visto en el caso de la agricultura. Igualmente, es discutible la capacidad del turismo de generar ingresos en los países de destino, ya que son los países de origen los que más se benefician de esta actividad: compañías de vuelo y grandes establecimientos hoteleros suelen pertenecer a multinacionales del Norte, además de que los operadores de estos países tienen capacidad de imponer precios a sus “socios” del Sur. .”(FIGUEREDO, y OTROS 2002)

Según la OMT (Organización Mundial del Turismo, agencia de la ONU) “el Turismo comprende todas las actividades realizadas por las personas durante sus viajes a lugares diferentes de su residencia habitual, por un periodo de tiempo inferior a un año y para ir de vacaciones, trabajar u otras actividades”

“El turismo, tanto internacional como doméstico, constituye un marco en el que, entran en contacto personas de diferentes características socioeconómicas y culturales, generando diversos efectos sobre el destino turístico. Tradicionalmente estos efectos se centraban principalmente en los aspectos económicos, debido no solo a que tales efectos fueran mas fácilmente cuantificables y medibles, sino también porque había un clima de optimismo en que estos estudios mostraran que el turismo producía beneficios económicos netos a los destinos turísticos. No obstante, el turismo por su naturaleza, actúa en entornos y sociedades únicas y frágiles donde los beneficios económicos del turismo pueden ser ocultados por las adversas consecuencias medioambientales y sociales.

Los efectos del turismo dependen del volumen y características de los turistas (duración de su estancia, actividad, medio de transporte, forma de organización del viaje, etc.). También, el desarrollo del turismo esta influido por la naturaleza de los recursos (características naturales, nivel de desarrollo, estructura política y social, etc.) así como de su estacionalidad.” (Marketing de Destinos Turísticos: Análisis y Estrategias de Desarrollo, 2000)

GARCÉS (1994), define Turismo como: “Los desplazamientos en el tiempo libre que generen fenómenos socioeconómicos, políticos, culturales y jurídicos, conformados por un conjunto de actividades, bienes y servicios que se planean, desarrollan, operan y se ofrecen a la sociedad, con fines de consumo, en lugares fuera de su residencia habitual en función de recreación, salud, descanso, familia, negocios, deportes y cultura”.

## **1. Turismo y desarrollo sostenible**

La Organización Mundial del Turismo (OMT), en base a la definición de desarrollo sostenible establecido por el Informe Brundtland, afirma que: “El desarrollo del Turismo

Sostenible responde a las necesidades de los turistas y de las regiones anfitrionas presentes, a la vez que protege y mejora las oportunidades del futuro. Está enfocado hacia la gestión de todos los recursos de manera que satisfagan todas las necesidades económicas, sociales y estéticas, y a la vez que respeten la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas de soporte de la vida”

Según la OMT, los principios que definen el turismo sostenible son:

- Los Recursos naturales y culturales se conservan para su uso continuado en el futuro, al tiempo que reportan beneficios;
- El desarrollo turístico se planifica y gestiona de forma que no cause serios problemas ambientales o socioculturales;
- La calidad ambiental se mantiene y mejora;
- Se procura mantener un elevado nivel de satisfacción de los visitantes y el destino retiene su prestigio y potencial comercial; y
- Los beneficios del turismo se reparten ampliamente entre toda la sociedad.

Estas características hacen al turismo sostenible una herramienta estrategia de desarrollo económico local. Por un lado, el turismo supone una gran oportunidad en algunas zonas en las que no existen otras alternativas de actividad económica. A su vez, como parte del sector servicios, ofrece más oportunidades para el surgimiento de empresas locales (hay que tener en cuenta que incluso en los países más desarrollados, este sector está compuesto principalmente por PYME). Y a pesar de ser un sector que requiere de fuertes inversiones en infraestructura y equipamientos, también utiliza mano de obra de forma intensiva por lo que ofrece numerosas oportunidades de trabajo y negocio para las mujeres y los jóvenes.

BOLORINO (2006) define turismo sostenible como: “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”.

## 2. Tipologías del turismo

- a. **“Turismo de Naturaleza:** Engloba a las distintas modalidades de operación turística que privilegian el uso del medio natural y sus fenómenos.
- b. **Turismo de Aventura:** utiliza la naturaleza como el escenario de programas de acción y riesgo controlado. La motivación principal es la emoción de enfrentarse a lo desconocido. Se destacan el senderismo, el canotaje, sky, etc.
- c. **Turismo Científico:** Opción que incentiva giras de investigación y estudio, en diferentes niveles, desde simple observación de corta estadía hasta expediciones o misiones científicas para fines específicos.
- d. **Turismo Deportivo:** Promueve actividades de competencia y conquista de méritos. Incluye prácticas deportivas tradicionales como caza, pesca, ciclismo; actividades náuticas, buceo y otras con motivaciones más actuales como, escalada, parapentismo, etc.
- e. **Ecoturismo:** Modalidad de turismo selectivo caracterizada como una experiencia de visita a áreas naturales, para entender la historia natural y la cultura local, con apoyo de las técnicas de interpretación y guianza.
- f. **Turismo cultural:** Se basa en la utilización de los recursos culturales de un país y/o comunidad impulsando la preservación y fomento de los mismos.
- g. **Agroturismo:** tiene la peculiaridad de que se ubica en granjas (caseríos), pudiendo integrar al turista en actividades agropecuarias.”(FIGUEREDO, y OTROS 2002)

## 3. Turismo Comunitario

Este es un concepto totalmente diferente y novedoso de hacer turismo. Pequeñas comunidades rurales comparten sus hogares con los turistas y permiten conocer a fondo sus costumbres, su diario vivir y sus conocimientos ancestrales. Algunas comunidades

indígenas se han dado cuenta que con el turismo pueden generar mayores recursos y han abierto sus puertas para mostrar los atractivos de sus pueblos y de sus regiones desde una perspectiva única

Esta forma de turismo permite tener más contacto con la gente, conocer las costumbres y el modo de vida de culturas centenarias desde adentro. Son los propios pobladores los que se convierten en guías y el dinero generado con este turismo se re-invierte en proyectos para la comunidad.

“Turismo comunitario es toda actividad económica solidaria que relaciona a la comunidad con los visitantes desde una perspectiva intercultural, con participación consensuada de sus miembros, propendiendo al manejo adecuado de los recursos naturales y la valoración del patrimonio cultural, basados en un principio de equidad en la distribución de beneficios generados.” (Equipo Técnico CORDTUDCH, 2005)

## **B. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

Es necesario comprender a que se refiere el término “factibilidad”, por lo que da conocer los conceptos que se muestran a continuación:

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

Los tipos de factibilidades básicamente son:

- Factibilidad técnica: si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema.
- Factibilidad económica: relación beneficio costo.
- Factibilidad operacional u organizacional: si el sistema puede funcionar en la organización.

(HERNÁNDEZ, E. 1990) señala que: “Factibilidad está relacionada con la idea de posible, esto es con la determinación de juzgar una futura acción como capaz de realizarse,

salvando distintas limitaciones que pudieran presentársele. Dichas limitantes dependerán de la envergadura de esa acción y del entorno socioeconómico y físico donde habrá de desarrollarse”.

Una vez conocido lo que significa la palabra factibilidad se indica a continuación ciertos conceptos de “estudio de factibilidad”:

El estudio de factibilidad es un análisis comprensivo de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica - estudio de pre-factibilidad). En la fase de pre-inversión la eventual etapa subsiguiente es el diseño final del proyecto (preparación del documento de proyecto). Factores de producción: (en economía ortodoxa) insumos de un proceso productivo. Tradicionalmente son: tierra, trabajo y capital, que generan ingreso: renta, salario y ganancia (MARTÍNEZ, E. 1994).

“El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar: si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso; y, si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.” (LUNA, R. 2001)

En un estudio de factibilidad se vislumbran los aspectos favorables para la viabilidad de un proyecto, lográndose una aproximación a la realidad. Este estudio se convierte muchas veces en una especie de filtro de alternativas de donde se elige la mapas viable. El criterio para la realización de este estudio es que antes de decidir invertir en estudios finales que implicarían, altos costos, convendría tener una sola alternativa a fin de poder guiar el estudio de factibilidad en una sola dirección, de esta manera se ahorra tiempo y energía. (YUCTA, P. 2002)

Los objetivos del estudio de factibilidad son:

- Seleccionar la alternativa que de acuerdo a su función turística sea compatible a los fines que se persiguen y sea la más competitiva entre otros proyectos.
- Preparar y facilitar el desarrollo de estudios definitivos de preinversión

- Contribuir a las negociaciones para la obtención del financiamiento para los estudios definitivos y la ejecución del proyecto.

### **C. DIAGNOSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL AREA**

El diagnóstico del entorno de un área donde se pretende desarrollar un proyecto de ecoturismo pretende responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Existen en el área seleccionada para el desarrollo del ecoturismo limitaciones importantes?
2. ¿El área turística seleccionada tiene potencial para desarrollar el ecoturismo?

Este análisis consiste en la búsqueda de información a través de mapas topográficos, estudios económicos de las entidades locales regionales y nacionales de planificación y administración, información sobre estadísticas y censos, fotografías aéreas o terrestres, directorios locales y regionales; y oficinas de turismo gubernamentales locales y regionales, entre otras fuentes.

En el área de influencia donde se ubicará y desarrollará el proyecto de ecoturismo, se recopila información referente a:

#### **1. Servicios básicos disponibles.**

- Abastecimiento de agua.
- Energía eléctrica
- Recolección y tratamiento de desechos
- Sitios de abastecimiento como tiendas, almacenes, etc.
- Centros de salud, hospitales farmacias, etc.
- Nivel de seguridad para la población local y los turistas.
- Estación de bomberos
- Alcantarillado.
- Baños públicos
- Telecomunicaciones.

- Accesibilidad (aéreo, terrestre o acuático, etc).
- Desarrollo actual del transporte para el acceso dentro y fuera de la zona.
- Disposición y precios de terrenos o solares.
- Disponibilidad y costos de mano de obra calificada y no calificada en construcciones.
- Estructura política y administrativa en el lugar.
- Análisis del grado de estabilidad política existente en la zona.

## 2. Características básicas de la población

De ser el caso, se describe las características básicas de la población que habita en el área de influencia donde se desarrollará el proyecto de ecoturismo.

⇒ Actividades económicas:

- Agricultura.
- Pesca.
- Ganadería.
- Talleres de artesanía.
- Entre otros

⇒ Sociodemografía de la población local:

- Pirámides de edad.
- Migración.

⇒ Participación de la población local en el desarrollo turístico

- ¿Cuáles son sus expectativas?
- ¿Está la población local sensibilizada en torno al turismo?
- ¿Cómo puede contribuir la población local para lograr su desarrollo?
- ¿Qué personas pueden jugar el papel de promotores o impulsores para emprender el desarrollo turístico en la zona?



### 3. Condiciones ambientales de la zona

- **Clima:** indicadores tales como los días de sol, el promedio de la temperatura en las diferentes épocas del año.
- **Condiciones ecosalubres:** La observación sobre los sitios y el tipo de enfermedades de la población local que habita en el área de influencia del proyecto, puede informar sobre los elementos de insalubridad que el lugar produzca.
- **Paisaje natural:** potencialidades estéticas del ambiente natural.
- **Descripción general de flora y fauna representativa y sus condiciones actuales:** La riqueza y variedad de flora y fauna permite determinar en el proyecto reglas para no alterar el ecosistema y por otro lado reforzarlo.
- **Hidrología:** Existencia y potencialidades de uso turístico de lagunas, ríos, etc.
- **Morfología:** Conviene hacer una revisión inicial sobre las formas geográficas que presenta el sitio sin llegar a un análisis de los accidentes y particularidades de su superficie (topografía).

### 4. Análisis respecto al apoyo público o privado para el desarrollo turístico

- Conectividad
- Organismos de financiamiento a nivel local o regional, que den créditos para turismo.
- Organizaciones públicas y privadas encargadas del desarrollo turístico a nivel local y regional especificando sus áreas de trabajo o intervención.
- Existencia de algún tipo de planificación donde se estimule el apoyo a la actividad turística de la zona.

### 5. Desarrollo actual del turismo en la zona

- Desarrollo actual de instalaciones y servicios turísticos como hoteles y otros tipos de alojamiento; restaurantes y bares; tiendas o almacenes para el equipamiento de turistas.
- Disponibilidad y costos de mano de obra calificada y no calificada en turismo.
- Impuestos y controles estatales para el desarrollo de un proyecto turístico.
- Estacionalidad.

- Empresas de turismo que operan en la zona.
- Mercados de turismo actuales y principales mercados internos e internacionales potenciales y si éstos mostrarán interés por el tipo de atracciones que la zona puede ofrecer.
- Tipo de modalidad de turismo de los visitantes actuales prefieren realizar en la zona.
- Gasto turístico promedio de los turistas que visitan la zona.
- Especificar todo tipo de desarrollo realizado o planificado de turismo en otras zonas que pueden competir por los mismos mercados.

Se recomienda luego de hacer el levantamiento de esta información realizar un análisis FODA, el cual nos permitirá una idea más clara sobre las condiciones internas y externas de la zona donde se desarrollará el proyecto ecoturístico.

#### **D. EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO**

El estudio de análisis y evaluación del potencial turístico es una herramienta técnica que permite conocer las características generales del entorno del área geográfica y el verdadero potencial turístico del área donde se pretende realizar un proyecto turístico (YUCTA, P. 2002).

Un análisis del potencial turístico de cualquier área natural donde se pretenda desarrollar la actividad turística, deberá contener:

- Un Inventario de Recursos Turísticos.
- Zonificación Turística.

##### **1. Inventario Turístico**

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 a 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 (MITUR.2004).

Por su parte, GARCÉS (1994) define que: “El Inventario de atractivos turísticos es el registro y evaluación de los lugares, objetos o acontecimientos de interés turístico de un área geográfica determinada”

#### **a. Los Atractivos Turísticos**

Son el conjunto de lugares, bienes costumbres y acontecimientos que por sus características, propias o de ubicación en un contexto, atraen el interés del visitante (MITUR.2004).

Es todo lugar, objeto o acontecimiento capaz de generar un desplazamiento turístico. Los principales son los que poseen atributos convocantes con aptitud de generar visitantes, por si. Los complementarios son los que en suma o adicionados a los principales hacen un lugar o zona turística.

GARCÉS (1994) Manifiesta “Atractivo Turístico es todo lugar, objeto o acontecimiento que cuenta con aptitud turística registrada y evaluada, que motiva al turista a visitarlo y permanecer cierto tiempo en él”

#### **b. Facilidades Turísticas**

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 (MITUR.2004).

### **2. Zonificación turística**

La zonificación turística consiste en identificar y agrupar las áreas con potencial turístico, es decir, zonas en las que existen primeramente, atractivos turísticos suficientes, en términos de calidad como para justificar el desarrollo de la actividad. En segunda instancia, tales áreas o zonas deberán contar también – real o parcialmente – con una serie de

condiciones tales como accesibilidad, disposición de servicios básicos, infraestructura básica, etc. Las cuales posibiliten el desarrollo.

Finalmente, cabe acotar que el proceso de zonificación turística debe estar integrado al de zonificación del área en general y debe ser compatible con los objetivos planteados para las demás zonas identificadas (YUCTA, P. 2002).

## **E. ESTUDIO DE MERCADO**

“La expresión Estudio de Mercado” designa el conjunto de operaciones que realiza la empresa desde que dispone de las mercancías para la venta, o aún antes, hasta que aquellas se ponen al alcance de los consumidores. Consiste en un análisis profundo, sistemático y ordenado de los hechos que afectan al mercado, que tiene una serie de incidencia en todas las empresas y particularmente en las dedicadas a la venta de determinados productos”

“Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo. Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado” (MONTOUSSÉ, L. y FERNÁNDEZ, L. 1996).

### **1. Análisis de la demanda**

La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes consumidos. A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio. Es bajo estas circunstancias como se satisfacen las necesidades de los consumidores frente a la oferta de los vendedores.

Se entiende por Análisis de la Demanda la identificación cuantitativa, a partir de análisis históricos y previsiones de evolución, del tamaño de mercado que requiera la tipología de producto o servicio objeto de su idea. En definitiva, hay que entender cuál es el tamaño y volumen de la demanda, la capacidad de compra de nuestros clientes objetivos, el consumo medio por cliente, las pautas de comportamiento de la demanda (CONTRERAS, C. 2005) VELEZ, A. (1998), por su parte dice que la demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.

(YUCTA, P. 2002) señala que: En el análisis de la demanda se debe considerar lo siguiente:

**a. Aspecto Cuantitativo:** Dentro de este se considera los siguientes:

- Afluencia de visitantes: Así mismo dentro de esta se considera lo siguiente.
  - Para áreas desarrolladas turísticamente
  - Para áreas no desarrolladas turísticamente
- Estadía o permanencia promedio
- Estacionalidad

**b. Aspecto Cualitativo:** Dentro de esta se considera lo siguiente:

- Perfil del consumidor de bienes y servicios (Perfil del turista): De igual manera se considera lo siguiente:
  - Características socioeconómicas.
  - Características Geográficas.
  - Características Motivacionales.
  - Hábitos de consumo, gustos y preferencias.

## 2. Análisis de la oferta.

“La oferta complementaria la constituyen los bienes y servicios que pueden servir de apoyo y atracción a nuestro proyecto. Es importante conocer las capacidades, precios y relaciones de cercanía al proyecto” (MENESES, E. 1998).

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado. El propósito que se persigue en el análisis de la oferta es determinar las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio” (BACA, G. 2000).

Estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes (CONTRERAS, C. 2005).

(YUCTA, P. 2002) señala que: En el análisis de la oferta se debe considerar lo siguiente:

- ✓ Análisis de la oferta complementaria
  
- ✓ Análisis de la competencia: Dentro de esta se considera lo siguiente.
  - Características físicas
  - Precios
  - Formas de comercialización
  - Datos generales de operación

### a. **Análisis de la Competencia**

(MENESES, E. 1998) señala: “El análisis de la competencia es fundamental por varias razones, entre otras, la estrategia comercial que se defina para el proyecto no puede ser indiferente a ella. Es preciso conocer la estrategia que sigue la competencia para aprovechar sus ventajas y evitar sus desventajas. Al mismo tiempo, se constituye en buena parte fuente de información para calcular las posibilidades de captarle mercado y también para el cálculo de los costos probables involucrados.”

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto, para realizar un estudio de la competencia, es necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas (CONTRERAS, C. 2005).

### 3. **Balance oferta- demanda**

Se determina las oportunidades cuantitativas del mercado. En esta parte se confronta los datos estadísticos de la demanda frente a la oferta (Capacidad ocupacional mensual, anual) y se determina la demanda insatisfecha, que ayuda a realizar una aproximación de la demanda que será cubierta con el proyecto (YUCTA, P. 2002).

### 4. **Análisis del producto**

Según (RATTO, N. 2001) de acuerdo al concepto moderno de marketing turístico, para que un recurso natural y/o cultural debe ser transformado en un producto turístico, al que se le debe agregar valor turístico. Este valor puede estar dado por:

- Infraestructura: Caminos, senderos, aeropuertos, terminales de transporte, servicios básicos públicos, señalización, entre otros.
- Equipamiento: Hoteles u otro tipo de alojamiento, gastronomía excursiones, souvenirs y otros servicios turísticos, folletería de información general
- Instalaciones: centros y/ o senderos de interpretación, guías especializados

Transformar el producto turístico significa ponerlo en el mercado, garantizando la competitividad y la sostenibilidad del recurso. (RATTO, N. 2001).

(MENESES, E.1998) manifiesta que para la estrategia comercial es importante:

- La línea: es la variedad de productos que se va a ofrecer
- La marca: Es el nombre comercial que se le otorga al producto para diferenciarlos de los demás en el mercado.
- Los servicios adicionales o complementarios: tienen que ver con lo ofrecido al cliente y que facilita su uso o consumo
- La calidad: que es el conjunto de características y cualidades del producto o servicio que propician la satisfacción del cliente e incluso tratar de superar las expectativas del usuario.
- Ciclo de vida del producto: Indica el tiempo que el producto puede permanecer en el mercado

## 5. Análisis del precio

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

La fijación del precio es una labor extremadamente difícil, por lo que se recomienda fijar un rango dentro del cual puede estar y examinar el efecto que distintos valores de dicho rango tienen sobre la cuantía de la demanda futura, empleando para ello el concepto de elasticidad, precio demanda (BACA, G. 2000).

En este análisis intervienen los siguientes factores:

- La competencia
- Los costos de producción
- La oferta y la demanda
- El perfil del cliente y sus necesidades
- El prestigio del producto o servicio



- Entre otros.

Cotizar un producto o servicio consiste en saber por anticipado cuánto va a costar cuando llegue al consumidor final.

En términos generales, los costos incluyen todo gasto (fijo o variable), gastos de administración y gastos de ventas (YUCTA, P. 2002)

## **H. ESTUDIO TÉCNICO**

(HERNÁNDEZ, E.1990) señala que: “Con la información proporcionada por el estudio de mercado y las variables preestablecidas, que en numerosas ocasiones, las variables técnicas como la localización son previamente establecidas por conveniencias particulares del promotor del proyecto, que existiese en torno al proyecto se procede a desarrollar el planteamiento técnico del mismo, cuyo objetivo central es definir las características de la futura empresa y de los productos que pondrá en el mercado.”

El estudio técnico se refiere a la viabilidad técnica o eficiencia técnica, a fin de determinar el tamaño del proyecto, comprende todo lo que tiene que ver con el funcionamiento y operatividad del propio proyecto. Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área (ESCANCIANO, L. y FERNÁNDEZ, L. 19)

## **I. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL**

Impacto del proyecto sobre el medio ambiente y el análisis del efecto del entorno. La profundidad de los estudios, depende del proyecto, del momento y del tiempo en que se vaya a ejecutar, la calidad de los mismos y el grado de precisión varía de acuerdo a la sub-etapas en las que se encuentra el proyecto, por ejemplo el grado de precisión en la etapa de perfil es muy inferior que en la etapa de factibilidad (MIRANDA, J. 1997).

El estudio ambiental engloba todo el entorno vital formado por el conjunto de factores Físico – Naturales, sociales, económicos y estéticos, que afectan la vida o el desarrollo de un organismo.

Son estudios técnicos que proporcionan antecedentes para la predicción e identificación de los impactos ambientales. Además describen las medidas para prevenir, controlar, mitigar y compensar las alteraciones ambientales significativas (CANTER, L. 2000)

(ESPON, 2001) manifiesta que: “Los objetivos de la EIA son: asegurar que los proyectos, como opciones de desarrollo, sean ambientalmente viables y sustentables, así como buscar que toda consecuencia ambiental sea reconocida rápidamente y considerada en el diseño del proyecto. El valor de EIA es que: identifica impactos; previene, mitiga y compensa impactos adversos, optimiza impactos favorables y mejora un proyecto.”

## **J. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

### **1. Estudio administrativo**

En una empresa, la administración consiste en la manera cómo se alcanzan las metas u objetivos con la ayuda de personas y recursos, mediante el desempeño de ciertas funciones, esenciales como planeación (determina los objetivos), organización (coordina funciones y recursos), dirección (ejecuta lo planeado) y control (compara los resultados con los planeado), llamado en su conjunto “Proceso administrativo” o “funciones de la administración” (VALDIVIESO, L. 2000)

“Es importante analizar y justificar las decisiones que ayudan a definir cómo funcionará el proyecto, es decir que se definirán las áreas para que se cumpla el proceso administrativo en: planear la instalación y ejecución del proyecto, organizar el trabajo, integrar el personal a cada función, dirigir la instalación y operación del proyecto, controlar el desempeño personal, rendimiento, resultados contabilidad, finanzas, innovación, información a la comunidad, relación con colaboradores y otros” (LUNA, R. 2001)

## 2. Estudio legal

El ámbito legal de un proyecto implica una investigación adecuada, sobre todo el cuerpo de leyes, reglamentos, disposiciones y demás normas emitidas por autoridades competentes, cuya letra y espíritu se relaciona con la ejecución y operación de la empresa en estudio. (HERNÁNDEZ, E. 1990)

El objetivo es analizar algunos aspectos legales que son importantes al inicio de un proyecto debido a que las leyes laborales, tributarias, económicas, comerciales y demás deben cumplirse a cabalidad: de lo contrario se incurrirá en costos elevados por multas y tributos excesivos que harán que el proyecto fracase. El estudio legal considera: Constitución de la empresa, Aspectos comerciales y Aspectos tributarios (ESCANCIANO, L. y FERNÁNDEZ, L. 1996)

Al hablar del entorno legal nos referimos a todas las leyes y reglamentos que norman la operación de una compañía o de un producto en el mercado. Así, por ejemplo los permisos, el registro de marcas, la ley de invenciones y marcas, de derechos de autor, las patentes, el derecho mercantil, la ley general de protección al consumidor, la ley general de sociedades cooperativas, entre otras.

Todas estas son elementales para estar dentro de la ley, evitar demandas y de alguna manera la piratería. Además, muchas veces es importante todo esto, por ejemplo a los fabricantes de bebidas alcohólicas o de cigarrillos, la ley les exige poner leyendas en su publicidad para cuidar la salud como "todo con medida", "el abuso en el consumo de este producto, puede causar cáncer". Incluso hay una normatividad para el diseño de una etiqueta: el código de barras debe tener un tamaño determinado, el contenido neto es con "g" minúscula y sin punto, los ingredientes, datos de fabricante, entre otros aspectos (CONTRERAS, C. 2005).

## K. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

(SAPAG CHAIN, N.2001) manifiesta que: El estudio económico y financiero determina las condiciones generales de los grupos afectados por el proyecto, los impactos del bienestar y busca fuentes de financiamiento, manejo de depreciaciones, criterios para establecer tasas de oportunidad, liquidez, entre otros, posibles entidades financiadoras o patrocinadoras. El estudio económico y financiero contempla los siguientes aspectos:

- ♦ Refleja los costos/beneficios para la sociedad.
- ♦ Considera imperfecciones del mercado.
- ♦ Toma en cuenta las externalidades.
- ♦ Usa tasas sociales de actualización o descuento
- ♦ Trata los impuestos/subsidios como transferencias
- ♦ Refleja el punto de vista de los individuos (empresas privadas).
- ♦ Considera los precios de mercado de bienes y servicios directos.
- ♦ Impuestos = costos; subsidios = beneficios.
- ♦ Tasas de descuento del mercado.

“Los aparatos básicos para la elaboración de estos estudios son: presupuesto de inversiones (terrenos, adecuaciones, edificaciones, equipo, mobiliario y decoración, instalaciones especiales, blancos y lencería, gastos preoperatorios, capital de trabajo, gastos financieros de pre-operación e imprevistos), calendario de inversiones (instrumento técnico fundamental para la evaluación, el cálculo de rentabilidad, negociación de financiamiento y créditos), estructura del capital (es la forma como se distribuye la inversión total de un proyecto entre sus posibles orígenes financieros: de aportación propia, de riesgo y participación), pronósticos de ingresos, pronósticos de costos y gastos operacionales; y finalmente un análisis de la posición financiera esperada (abarca estado de resultados, balance general entre otros)” (HERNÁNDEZ, E. 1990)

#### IV. MATERIALES Y MÉTODOS

##### A. **CARACTERIZACIÓN DEL LUGAR**

###### 1. Localización

La tesis se realizó en la comunidad La Silveria, perteneciente a la Parroquia San Andrés, Cantón Guano, Provincia de Chimborazo.

###### 2. Ubicación geográfica

La comunidad La Silveria está localizada en las coordenadas:

- **Latitud :** 1° 32' 33" Sur
- **Longitud :** 78° 45' 12" Oeste
- **Altitud media:** 3.386 m.s.n.m.

###### 3. Características climáticas

- **Temperatura:** 15 °C
- **Precipitación media anual:** 500-1000 mm
- **Humedad Relativa:** 75-80 %

###### 4. Clasificación ecológica

De acuerdo a la clasificación de las zonas de Vida de Rodrigo Sierra (1999), la Silveria posee la siguiente zona de vida: bosque seco montano bajo (bsMB)

**B. MATERIALES Y EQUIPOS****1.- Materiales**

- ☞ Hojas de papel bond, libreta de campo, papelógrafos, CDs, esferos, papel, cinta adhesiva, marcadores borrables.

**2.- Equipos**

- ☞ Cámara digital, casets, grabadora, GPS, pilas, computadora portátil, memory 2 GB

## C. METODOLOGÍA

1. **Para el cumplimiento del primer objetivo:** Determinar el Estudio de Potencialidad Turística de la comunidad La Silveria.

Este estudio constó de 2 partes

**a. Diagnóstico de las Características Generales del Área:** Para lo cual se revisaron fuentes bibliográficas secundarias del INEC, Ministerio de turismo, Regional Sierra Centro. En el estudio se analizaron los servicios básicos disponibles, características básicas de la población, condiciones ambientales de la zona, facilidades turísticas, infraestructura, análisis respecto al apoyo público o privado para el desarrollo turístico. Se realizaron 4 talleres participativos para obtener datos reales y efectuar el diagnóstico general.

### **b. Evaluación del Potencial Turístico:**

1) Para **elaborar el inventario de atractivos naturales.** Se hizo en base a la metodología para inventario de atractivos turísticos del MITUR 2004. Este inventario fue valorado y jerarquizado con la participación de las socias de la asociación de mujeres Maquita Cusunchic y un grupo de personas que forman parte del Proyecto Mejoramiento del Ambiente y Desarrollo Sostenible en el Cantón Guano Fase II, para lo cual se realizaron 4 salidas de campo empleando la ficha para inventarios de atractivos turísticos.

2) Para **elaborar el inventario de atractivos culturales.** Se empleó el segundo paso de la metodología de Revitalización Cultural de Víctor Hugo Torres la misma que corresponde al autodiagnóstico comunitario, los temas investigados fueron: Lista de Bienes del Patrimonio Cultural, Calendario de fiestas y ritos en el año, formas de vida de las familias, Instituciones, Organizaciones que promocionan la cultura de la comunidad.

Luego de ello se realizó la zonificación turística, para lo cual se identificó y ubicó la comunidad La Silveria, con potencial turístico de tal manera que se justificó el desarrollo de este proyecto.

**2. Para el cumplimiento del segundo objetivo:** Realizar el Estudio de Mercado para el proyecto

Para el **análisis de la demanda**, se revisaron fuentes de información secundaria como datos del boletín de estadísticas 2003-2008, así como toda la información que facilitó la regional sierra centro del ministerio de turismo.

#### **a. Universo**

Para el estudio de mercado del proyecto se aplicó la técnica de la encuesta la misma que fue dirigida a los turistas nacionales y extranjeros. Los datos estadísticos de turistas extranjeros que visitan la ciudad de Riobamba se obtuvieron en la regional sierra centro del ministerio de turismo, para el caso de los turistas nacionales se obtuvo los datos estadísticos del INEC 2001, lo referente a la población de la ciudad de Riobamba.

El universo de los turistas nacionales para el presente estudio fue el siguiente: = **16.623,98**

El Universo de los turistas extranjeros fue de: = **17.100**

#### **b. Muestra**

Para el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula estadística de Cannavos presentada a continuación:

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

Donde:

**n:** tamaño de la muestra

**N:** universo de estudio

**e:** margen de error o precisión admisible



**z:** nivel de confianza

**p:** probabilidad de ocurrencia (0.5)

**q:** probabilidad de no ocurrencia (0.5)

Se realizó el siguiente análisis:

$$n = \frac{16.623,98 * 0.25}{(16.623,98 - 1) (0.08/1.75)^2 + 0.25}$$

4156

$$n = \frac{4156}{34,99}$$

$$n = 118.776$$

$$n = \mathbf{119 \text{ nacionales}}$$

**Para el caso de turistas extranjeros**

$$n = \frac{17.100 * 0.25}{(17.100 - 1) (0.08/1.75)^2 + 0.25}$$

$$n = \frac{4275}{35,98}$$

$$n = 118.816$$

$$n = \mathbf{119 \text{ extranjeros}}$$

**c. Análisis Cuantitativo**, se consideró el siguiente aspecto:

1) Afluencia de visitantes: dentro de estas se contempló las siguientes:

- Para áreas no desarrolladas turísticamente. Demanda Potencial y Demanda Objetivo.

Para la proyección de la demanda nacional y extranjera se utilizó la fórmula del incremento compuesto:

Cn= año a proyectar (2009-2014)

Co= demanda actual de turistas

i= % incremento de turistas

n= el año a proyectarse (1-5)

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

El porcentaje de crecimiento poblacional para turistas nacionales utilizada en la fórmula del incremento compuesto fue del 1.5%

El porcentaje de crecimiento de turistas extranjeros utilizados en la fórmula del incremento compuesto fue del 7%

**d. Análisis Cualitativo**

Este análisis se desarrolló a partir de los resultados obtenidos del análisis cuantitativo respecto a la demanda futura o la demanda objetivo, y esta fase se la elaboró analizando lo siguiente:

1) Perfil del consumidor de bienes y servicios (Perfil del turista), el instrumento empleado para el análisis de la demanda fue el cuestionario que facilitó emplear la técnica de la encuesta, se aplicaron 2 encuestas, la primera para nacionales en el idioma español y la segunda para extranjeros en el idioma inglés. (Anexo 2 y 3)

- a) A través del método descriptivo analítico (tabulación de encuestas) se determinó que para determinar la factibilidad de un producto turístico comunitario de manera que satisfaga las necesidades de los turistas nacionales y extranjeros fue necesario conocer el perfil, gustos y preferencias de los clientes potenciales.
- b) Se definió el producto turístico considerando los resultados obtenidos del estudio de la demanda potencial concluyendo que las actividades turísticas serán complementadas con otros servicios turísticos complementarios seleccionados por los clientes potenciales.
- c) Se establecieron estrategias para la comercialización y distribución del producto turístico comunitario en base a los resultados de las encuestas aplicadas a los turistas nacionales y extranjeros.

**3. Para el cumplimiento del tercer objetivo: Determinar el Estudio Técnico del proyecto.**

Se realizaron trabajos periódicos con la participación de las socias de la asociación de mujeres Maquita Cusunchic y un grupo de personas que forman parte del Proyecto Mejoramiento del Ambiente y Desarrollo Sostenible en el Cantón Guano Fase II de la comunidad en talleres y salidas de campo con los colaboradores y participantes de una comisión de la comunidad.

Para definir el producto y subproductos turísticos del proyecto, se consideraron los datos obtenidos en el estudio de mercado y en el análisis situacional de la comunidad, además se determinó el proceso productivo del proyecto para el área de: administración, información, hospedaje y alimentación, transporte y de recreación.

Así también se utilizó la información de los recursos naturales y culturales de la comunidad para definir las actividades y facilidades turísticas, se estableció el personal necesario para el proyecto, así como un plan piloto de capacitación y se determinó el presupuesto necesario para la capacitación del personal.

Se elaboró el diseño arquitectónico en coordinación con el Arq. William Tapia al mismo tiempo que se determinó los costos de las obras civiles.

Y por último se determinaron los medios publicitarios más frecuentes utilizados por los turistas nacionales y extranjeros de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas.

**4. Para el cumplimiento del cuarto objetivo** Establecer el Estudio de Impacto Ambiental.

Para determinar los posibles impactos ambientales del Proyecto, se realizaron 2 talleres participativos con las socias de la asociación de mujeres Maquita Cusunchic y un grupo de personas que forman parte del Proyecto Mejoramiento del Ambiente y Desarrollo Sostenible en el Cantón Guano Fase II y se aplicó la matriz de Lázaro Lagos, por ser un método fácil, rápido y sencillo que permite generar información precisa para establecer acciones, y se valoraron los componentes físicos y naturales, actividades a realizar sus impactos y criterios de evaluación que permitieron cuantificar los impactos positivos y los impactos negativos generados por el proyecto.

Se determinaron los factores aire, suelo, agua, fauna, flora, socio-económico y paisaje que resultarían afectados por la ejecución del Proyecto.

En base a este Estudio se establecieron medidas de mitigación, prevención y compensación, para los impactos ambientales negativos que generaría este Proyecto.

**5. Para el cumplimiento del quinto objetivo:** Realizar el Estudio Administrativo - Legal del Proyecto

Para el Estudio Administrativo se estableció el organigrama estructural y funcional del Proyecto, además se elaboró el manual de funciones para el desarrollo de actividades turísticas y basándose en que el proyecto se desarrollará con la participación de los miembros de la comunidad cada personal tendrá sus responsabilidades de acuerdo a los niveles de jerarquía.

Seguidamente se realizó el estudio legal para lo cual se recurrió a fuentes secundarias como: La Constitución Política de la República del Ecuador, la Ley de Turismo vigente, se acudió al Ministerio de turismo, municipio de Guano, SRI, Superintendencia de compañías, con la finalidad de asegurar la ejecución, operación y funcionamiento del Proyecto.

**6. Para el cumplimiento del sexto objetivo:** Elaborar el Estudio Económico y Financiero que viabilice el Proyecto.

En el análisis financiero se definió los beneficios y costos estimados del proyecto, los mismos que son fundamentales para determina la viabilidad del proyecto, para lo cual se analizaron:

- Las inversiones
- Fuentes y uso
- Estructura de costos
- Estructura de ingresos
- Estado proforma de resultados.
- Balance General
- Flujo de Caja
- Punto de equilibrio.

**a.** La evaluación financiera del proyecto también permitió conocer la rentabilidad del mismo, se determinó:

### **1) Flujo de Caja Actualizado**

El flujo de caja actualizado (Cash flow) se determinó en función del factor de actualización y la tasa de interés del préstamo para la inversión (18%)

El factor de actualización fue determinado en base a la siguiente fórmula:

$$\text{Factor de Act} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

## 2) Valor Neto Actual

En función a los valores definidos en el flujo de caja y a la correspondiente tasa de interés del préstamo de inversión, es así que se determinó que el VAN del presente proyecto es de: 52.142,99 dólares

## 3) Relación Costo- Beneficio

Se determinó en función de la siguiente fórmula:

Por lo que la Relación Costo- Beneficio es de 5, es decir que por cada 1,00 dólar de inversión se gana 4 dólares.

## 4) Tasa interna de retorno

Se fijó que la Tasa interna de retorno es del 54%

## **V. RESULTADOS**

### **A. DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ÁREA**

#### **1. Ubicación Geográfica**

La Comunidad La Silveria, se encuentra ubicada de la vía panamericana norte a la izquierda, a 50 metros antes de la Hostería La Andaluza, entre las coordenadas:

- Latitud 1°32'33''
- Longitud 78°45'12''
- Temperatura promedio anual entre 8-15° C
- Altitud de 3.386 m.s.n.m.

La comunidad La Silveria pertenece a la jurisdicción del cantón Guano, Parroquia San Andrés.

#### **2. Límites**

La Comunidad la Silveria limita al norte con la comunidad Santa Anita, al sur con la comunidad Calshi, al este con la comunidad 4 esquinas al oeste San Pablo.

#### **3. Hidrografía**

La comunidad no cuenta con ríos que sirvan para el abastecimiento de agua de regadío o para otro uso.

#### **4. Orografía**

El terreno de la comunidad La Silveria es de forma irregular.

## **5. Servicios básicos disponibles.**

Se identificaron los servicios básicos de la comunidad La Silveria destinados a satisfacer las necesidades de la población; presentando diferentes niveles de cobertura que son los siguientes:

### **a. Abastecimiento de agua**

El abastecimiento de agua para el consumo humano se realiza a través de la presión del agua que viene del Chimborazo, esta se reúne en un pogyo de esta manera el agua llega a todos los habitantes de la comunidad la Silveria, el agua es entubada, para lo cual utilizan tubería enterrada, ubicada fuera de la vivienda pero dentro del lote, utilizan cloro para purificar el agua de consumo humano. Por el alto nivel de consolidación alcanzado y a las actividades participativas como las mingas comunitarias, la población dispone de este recurso vital en sus hogares desde el año 1980.

### **b. Energía Eléctrica.**

Todas las viviendas de la comunidad cuentan con el servicio eléctrico desde el año 1979 pero lamentablemente no existe alumbrado público en las vías principales y secundarias de la comunidad lo cual constituye un problema puesto que este servicio es esencial para iniciar el desarrollo del procesos turístico en la zona y afectaría a la movilidad de los turistas a los diferentes puntos de su interés durante la noche

Los gobiernos de turno locales no han dado la atención suficiente en cuanto a este servicio de alumbrado público que favorecería no solo a que los turistas se sientan más conformes sino también a mejorar la calidad de vida de sus pobladores

### **c. Recolección y tratamiento de desechos**

Hasta la actualidad la población local no cuenta con un servicio de recolección de basura dentro de esta zona, es por ello que entre uno de los problemas ambientales está la



presencia de basura en las calles, debido a la ausencia de depósitos de desechos inorgánicos en las calles de la comunidad y de los carros recolectores de basura, por lo que la población ha adoptado una mala actitud ambiental es así que arrojan los desechos inorgánicos en la calle o en algunos casos queman la basura para desaparecerla

La población local y específicamente la directiva del grupo de mujeres y los integrantes del grupo del Proyecto Mejoramiento del Ambiente y Desarrollo Sostenible en el Cantón Guano Fase II, de la comunidad, no realizan las gestiones o trámites pertinentes con las autoridades del Municipio del Cantón Guano o la junta parroquial de San Andrés, para solicitarles que los carros recolectores de basura ofrezcan este servicio y que doten de depósitos o recolectores de basura en las principales calles de la comunidad.

En cuanto al manejo de los desechos orgánicos actualmente, se les da un adecuado tratamiento puesto que un grupo de la comunidad recibe el apoyo de la Cooperativa de Servicios Múltiples Agrovida, en donde 2 técnicos capacitan a los miembros de este grupo de la comunidad en temas referentes a la preparación del biol, compost, humus, melaza, siembra de hortalizas y legumbres utilizando abonos orgánicos y fertilizantes orgánicos, de esta manera no se está contaminando el suelo ni el aire por este tipo de desechos, además uno de los objetivos del proyecto es que se obtengan productos orgánicos de gran calidad nutricional tanto para la gente de la comunidad como para otros consumidores de la ciudad.

Por su parte algunos miembros de la comunidad utilizan el papacara (cáscara de papa), desperdicios de comida entre otros desechos orgánicos para alimentar a sus animales como cuyes, conejos, chanchos, burros, gallinas.

### **c. Sitios de abastecimiento**

La comunidad La Silveria como sitios de abastecimiento para adquirir productos de primera necesidad, dispone de 6 tiendas en la que se puede encontrar los principales productos para la alimentación como enlatados, lácteos y derivados del mismo, confitería, snak, pastas, también en la tienda se ofrecen productos de higiene personal tales como:

jabones de baño y de ropa, shampoo, pañales entre otros. Por otra parte adquieren los productos básicos para satisfacer sus necesidades alimenticias en los mercados de la ciudad de Riobamba, generalmente acuden a éstos los días sábados.

#### **d. Equipamiento de salud**

No existe un centro de salud o farmacias en la Comunidad, es por ello que en caso de que se presente alguna emergencia médica, la persona que se encuentre en mal estado de salud o sufre de alguna dolencia es atendido en su propio hogar por sus familiares especialmente por mujeres quienes hacen uso de plantas medicinales para aliviar el dolor del enfermo si el dolor no cesa acuden al seguro social campesino de la comunidad de Cálshi o al subcentro de la parroquia San Andrés, éstos centros médicos cuentan con: enfermeras, odontólogo, médico general, los mismos que brindan el cuidado adecuado a los pacientes que presentan síntomas de enfermedades leves, en el caso de pacientes que requieran de una intervención quirúrgica o atención de médicos especialistas éstos se desplazan en transporte propio, en buses o en vehículo de los vecinos hacia alguno de los hospitales de la ciudad de Riobamba.

#### **e. Equipamiento Educativo**

En la comunidad existe una Escuela Fiscal llamada Flavio Alfaro, los antiguos pobladores recibían la instrucción primaria en una choza de adobe de propiedad del señor Casimiro Paca quién dio la iniciativa para que los comuneros se instruyan y por dos años presto su vivienda para que reciban la instrucción primaria, luego de ello los miembros de la zona construyeron en un terreno de la comunidad la primera aula de la escuelita en el año 1974 a donde la gente acudía a participar de un programa de alfabetización al cabo de 4 años aproximadamente la población local solicitó el apoyo del IERAC para construir dos aulas, y por la gestión de los profesores de la escuela se construyeron 4 aulas adicionales.

La escuela dispone actualmente de 6 aulas, 4 profesores, 65 alumnos (niñas y niños) desde segundo hasta séptimo nivel de básica, la escuela funciona en la mañana desde las 07:30

a.m. hasta las 12:30 p.m. también existe una cancha donde los niños juegan y se divierten durante el recreo. En el INFA se da instrucción preprimaria a los niños de 5 años.

También la comunidad cuenta con un colegio llamado “Unidad Educativa a distancia de Chimborazo”, extensión la Silveria, en este reciben clases los días Domingos de 08h00am a 01h45pm, se imparte la educación desde 8vo de básica hasta tercer año de bachillerato, con especialidades en Sociales, Agropecuarios y Forestales, hay un profesor para todos los alumnos, reciben clases en las instalaciones de la escuela o del INFA de la comunidad.

**f. Nivel de seguridad para la población local y los turistas**

Pese a que en la comunidad no existe un Puesto de Auxilio Inmediato (PAI), ni miembros de la policía nacional, esta zona se caracteriza por el alto nivel de seguridad tanto para la población local como para los turistas nacionales y extranjeros. La gente de este sector se encarga de velar por sus objetos personales, animales domésticos de granja y demás propiedades, además entre los miembros de la comunidad existe mutua confianza, de hecho nunca han tenido problemas por algún tipo de delito con personas de la zona, pero hace un año la población se vio afectada por la presencia de personas ajenas a la comunidad quienes sustrajeron algunos animales como ovejas, cuyes en vista de ello, los comuneros decidieron poner un alto a este abuso y es así que la junta de la comunidad decidió que se elijan 4 personas de cada barrio para hacer la guardia, no siempre son las mismas personas cada día se alternan para salir en la noche a partir de las 08h00pm hasta las 04h00am y de esta manera evitar que la delincuencia haga de las suyas en la comunidad, por esta medida tomada la comunidad ha ganado mayor seguridad.

**g. Estación de bomberos**

No existe una estación de bomberos en la comunidad la Silveria, pero si el caso lo amerita, surge una emergencia y por ende se requiera de los servicios del cuerpo de bomberos, en la ciudad de Riobamba a 40 minutos (en carro) de la comunidad, se encuentra la estación de bomberos que podría socorrer a la población cuando lo necesite, o también en el cantón Guano se encuentran las unidades del cuerpo de bomberos.

#### **h. Alcantarillado**

En la comunidad no existe alcantarillado, debido a ello no se puede dar un tratamiento adecuado a las aguas grises o negras generadas en este sector.

#### **i. Baños públicos**

Del servicio de baños públicos no dispone la comunidad, debido a la falta de gestión de la directiva de la comunidad, y especialmente porque no creían necesario construir baños públicos ya que no se desarrollaba actividades turísticas y es recientemente que están conscientes que este servicio es básico para la ejecución de todo proyecto turístico.

Los miembros de la comunidad cuentan con pozos sépticos ubicados por los menos a unos 5 metros de sus casas pero no realizan ningún tipo de manejo o tratamiento de este tipo de desechos.

#### **j. Telecomunicaciones**

Los pobladores de la comunidad La Silveria disponen de las siguientes telecomunicaciones que les permiten estar comunicados:

- Celular: Cuentan con telefonía celular porta, tiene mayor cobertura, en algunos sectores hay señal para la telefonía celular Moviestar, en la comunidad existen dos cabinas porta para comunicarse con la misma u otras operadoras telefónicas a nivel nacional.
- Televisión: Reciben la señal de 6 Canales de televisión: Teleamazonas, Gamateve, TC, Ecuavisa, TVS y Ecuavisión.
- Radio: Tienen la sintonía de las principales frecuencias de radio de la Provincia de Chimborazo.

### **k. Accesibilidad**

La comunidad la Silveria cuenta con una infraestructura vial no muy extensa, sin embargo, solo la vía panamericana norte se encuentra asfaltada, y las vías principales de acceso a la población de la Silveria son de segundo orden, las vías secundarias de la comunidad son de tercer orden, éstas se vuelven resbalosas y un tanto fangosas por la formación de charcos debido al fuerte temporal de las lluvias, en verano se dificulta un poco el acceso a pie por estas vías especialmente por la polvareda, las vías de acceso a los diferentes atractivos turísticos presentes en la comunidad son senderos en algunos casos estos se encuentran definidos, poco definidos y en otros casos se tiene que construir para que permita acceder a los atractivos turísticos.

En la actualidad el mantenimiento de las vías de acceso están bajo la responsabilidad de los miembros de la comunidad a través de la participación de los habitantes en las mingas

Es posible acceder a la comunidad utilizando el sistema de transporte terrestre a 18km desde la ciudad de Riobamba por la vía panamericana norte a pocos metros antes de la hostería La Andaluza a mano izquierda o también es posible ingresar a la comunidad por la misma vía panamericana norte a mano izquierda pasando por el motel Castillo en carro a 23km desde la ciudad de Riobamba.

### **l. Desarrollo actual del transporte para el acceso dentro y fuera de la zona.**

La comunidad La Silveria tiene a disposición de la población local y aledaña al mismo, para turistas nacionales y extranjeros, el servicio de la cooperativa de buses Cóndor, cuentan con dos paradas la primera ubicada en la ciudad de Riobamba en las calles, Juan de Lavalle y Esmeraldas, la segunda en la comunidad La Silveria, el horario establecido de la cooperativa de buses es cada media hora a partir de las 06h00am para la salida hacia la ciudad de Riobamba desde la comunidad, este servicios se ofrece de lunes a viernes de 06h00am a 06h30pm, los días sábados y domingos la frecuencia de transporte generalmente es de cada hora, el costo del pasaje hasta la comunidad desde la ciudad de Riobamba es de 0,40ctvos de dólar.

**m. Disposición y precios de terrenos o solares.**

En la comunidad existen algunos lotes de terreno los mismos que son de propiedad de los habitantes de esta localidad, tienen áreas de terreno a disposición de los miembros de este sector o también de personas ajenas a la comunidad, si alguna persona fallece y tiene terrenos, éstos son entregados a sus hijos o familiares más cercanos, también a los recién casados los padres les entregan un área de terreno para que construyan su vivienda y siembren para su subsistencia.

Los habitantes de la comunidad prefieren no vender pequeñas o grandes hectáreas de terreno a personas que no pertenezcan a esta zona, puesto que quieren conservar sus tierras para heredarlas a sus hijos, pero si algunos de sus habitantes desean vender sus terrenos pueden hacerlo sin ninguno tipo de inconvenientes.

**n. Disponibilidad y costos de mano de obra calificada y no calificada en construcciones.**

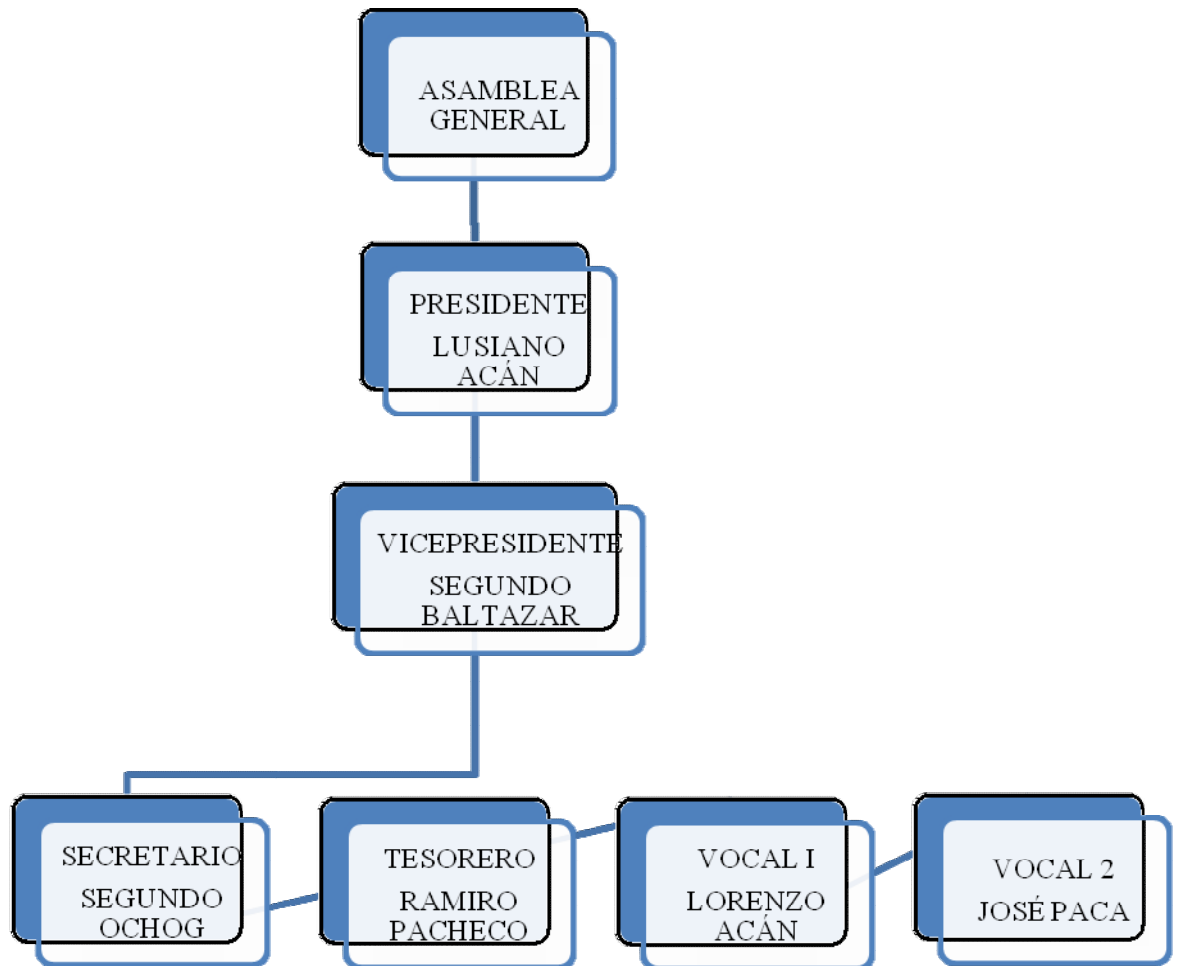
No cuentan en la comunidad con mano de obra calificada solamente disponen de mano de obra no calificada en construcciones y el costo por los servicios de mano de obra no calificada es de 15 dólares, éste precio incluye el almuerzo y merienda, diario.

**ñ. Estructura política y administrativa**

La comunidad cuenta con una directiva la cual es elegida cada año, mediante votación, siendo su máximo representante el presidente. Dicha directiva se encarga de dirigir el desarrollo de la comunidad, así como también de organizar las diferentes reuniones, mingas, trabajos y actividades que ayudarán al progreso y adelanto de la misma.

Actualmente la directiva se encuentra impulsando el desarrollo del Ecoturismo como una actividad alternativa, que contribuirá a generar fuentes de trabajo e incrementar los ingresos económicos de la población local, además a conservar y proteger los recursos naturales y culturales de la comunidad.

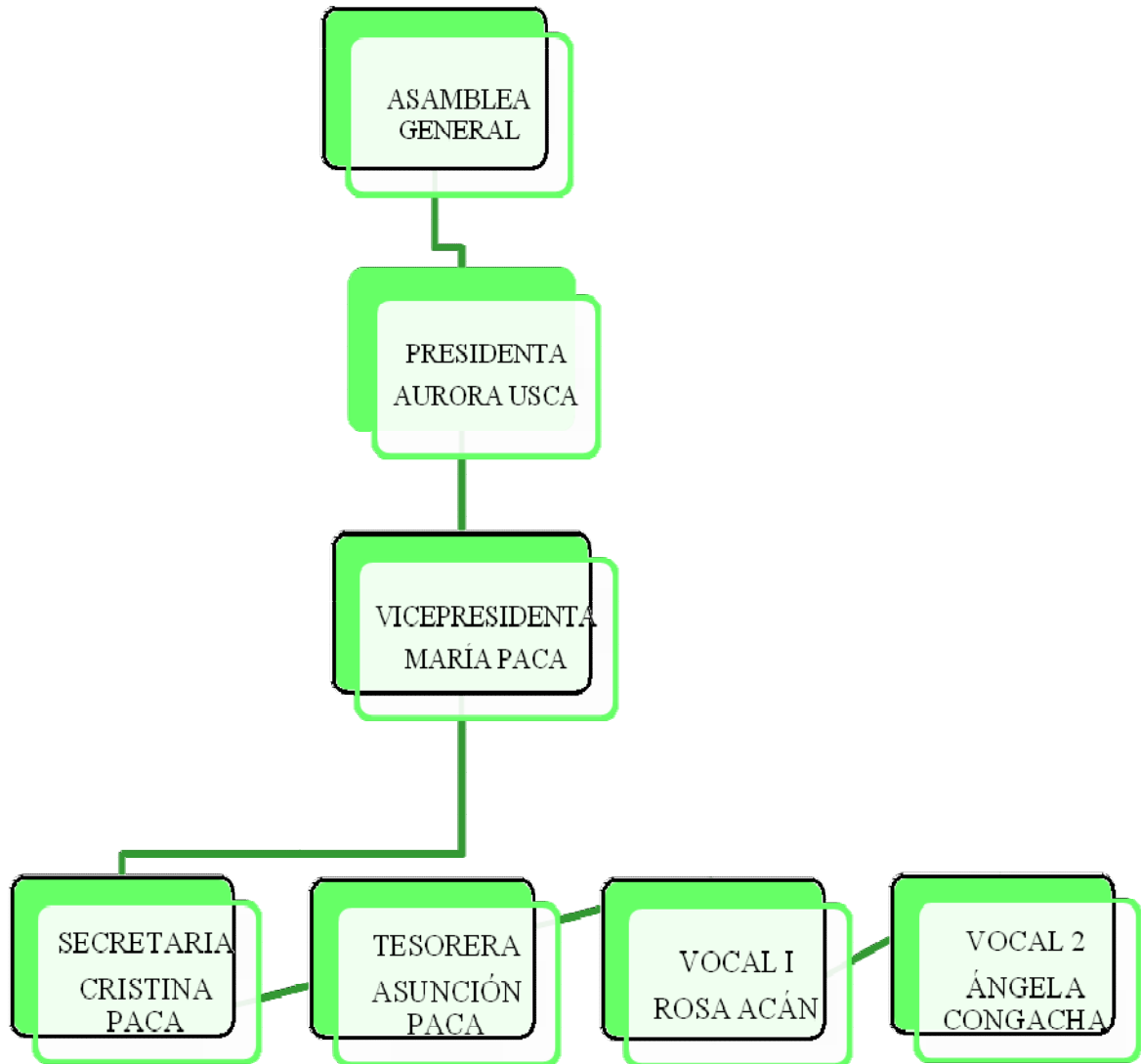
Entre las principales autoridades del cabildo de la comunidad tenemos:



**Figura N° 1:** Estructura administrativa y política de la comunidad.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

En la comunidad existe una asociación de mujeres llamado Maquita Cusunchic, esta asociación nace para apoyar a las mujeres campesinas que necesitan del apoyo económico para emprender diferentes proyectos como crianza de ganado vacuno, ovino, porcino y de cuyes, para la producción agrícola, su directiva está integrada de la siguiente manera:

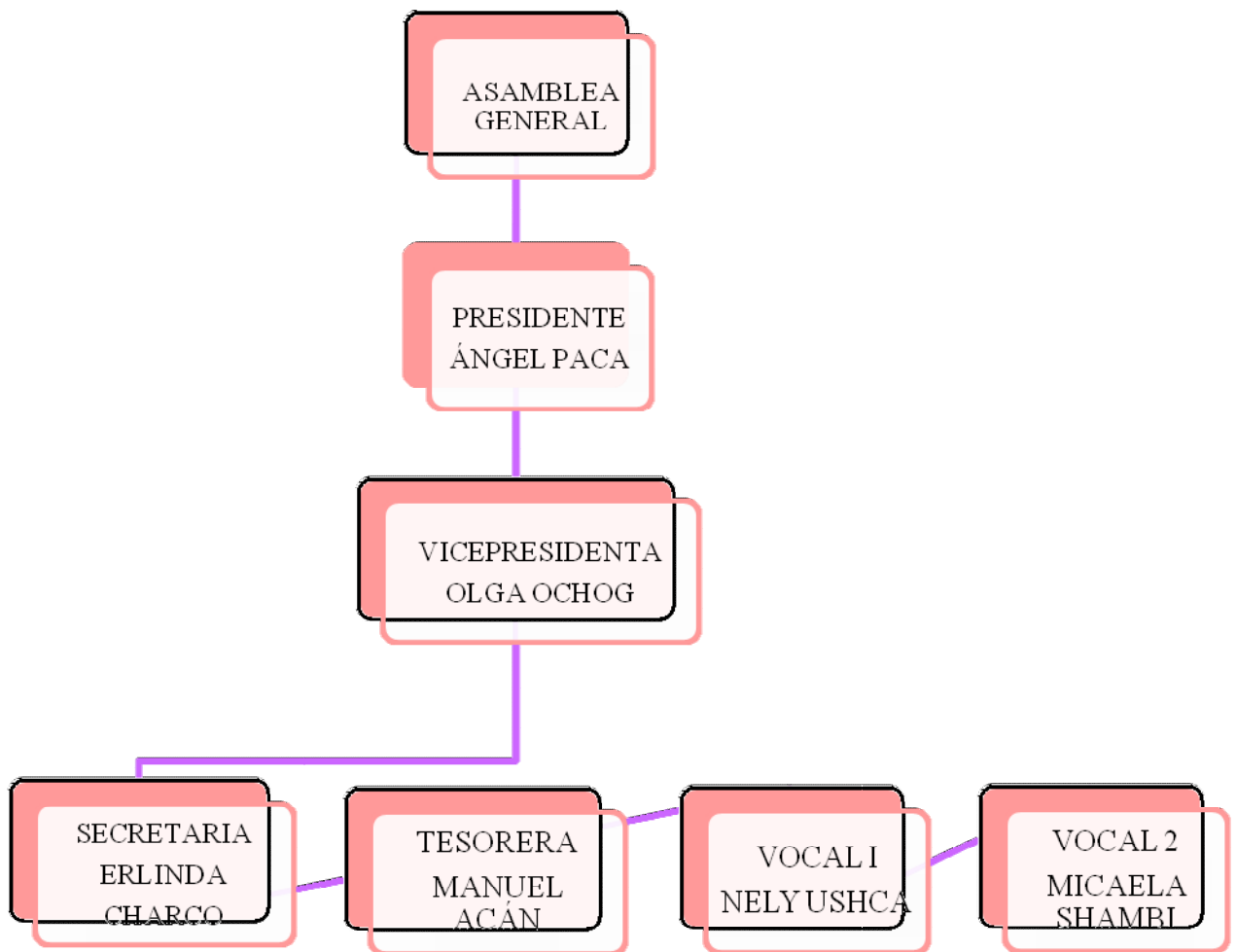


**Figura N° 1:** Estructura administrativa y política de la asociación de mujeres.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



En la misma comunidad también existe otro grupo de personas que forman parte del Proyecto Mejoramiento del Ambiente y Desarrollo Sostenible en el Cantón Guano Fase II, esta organización cuenta con el apoyo de 2 técnicos de la Cooperativa de Servicios Múltiples Agrovida, los técnicos de esta cooperativa capacita a los integrantes de este grupo en temas de agricultura orgánica para mejorar la producción y su calidad nutricional, la directiva de este grupo está integrada de la siguiente manera:



**Figura N° 1:** Estructura administrativa y política del grupo de Agrovida.  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

#### **o. Análisis del grado de estabilidad política existente en la zona**

El grado de estabilidad política en la comunidad es alto puesto que sus directivos son muy organizados, tienen mucha coordinación y han realizado un buen trabajo en equipo, lo que les ha permitido alcanzar sus objetivos de trabajo en beneficio de la comunidad además que cuentan con el apoyo incondicional de los miembros de la comunidad para solicitar obras técnicas o voluntarios o el apoyo económico que requieran para el surgimiento social y económico de la zona ya sea a la junta parroquial de San Andrés o al I. Municipio del cantón Guano.

No existe ningún tipo de conflictos entre los directivos de la comunidad y sus habitantes debido a que sus autoridades han actuado de una manera justa y equitativa para tratar de solucionar algunos de los problemas que se presentan en este lugar.

#### **6. Características básicas de la población**

La comunidad La Silveria se fundó en el año 1990, anteriormente pertenecían a la comunidad Calshi, pero sus habitantes decidieron formar su propia comunidad y contar con un cabildo.

El señor Casimiro Paca, Ángel Paca mencionan que antiguamente en la comunidad existía la hacienda de propiedad de los señores Gustavo Larrea, Carlos Zambrano y Agustín Dávalos, quienes explotaban laboralmente a los indígenas de la comunidad, los mayordomos propinaban fuertes castigos a los comuneros que reclamaban sus derechos o cuando su trabajo no satisfacía a su patrón, el principal alimento de los trabajadores se basaba principalmente en la mánchezica, agua y habas tostadas, trabajaban duramente en el día sembraban para los patrones habas, papas, cebada, trabajaban de domingo a domingo sin descanso alguno.

Pero afortunadamente la vida de tormento que agobiaba a los comuneros finalizó cuando los indígenas consiguieron que se promulgue la ley de la reforma agraria en el año 1964 es

así que tuvieron derecho a adquirir sus propios terrenos, los hacendados se vieron obligados a vender los terrenos a la gente de la zona a precios justos y económicos.

La comunidad tiene una población de aproximadamente 200 habitantes, pertenecen al Pueblo kichwa, Nacionalidad Puruwa, los mismos que para su subsistencia se dedican a las siguientes actividades:

#### **a. Actividades Económicas**

##### **1) Agricultura**

La mayoría de la población, por las condiciones climáticas, geográficas y topográficas se dedica: a la agricultura todos los productos son empleados para la alimentación diaria, es una producción de autoconsumo en su mayoría y los excedentes son destinados a la comercialización en los mercados de la ciudad de Riobamba.

Entre los principales cultivos de la comunidad están los siguientes:

- Papa
- Cebada
- Avena
- Quinoa
- Ocas
- Mashua
- Melloco
- Cebolla blanca
- Cebolla colorada
- Habas

En menor porcentaje se cultivan: remolacha, zanahoria, nabo, acelga y rábano. Algunas personas de la zona utilizan los desechos orgánicos como abono en sus diferentes sembríos para de esta manera obtener un producto natural sin rastro de químicos tóxicos para la salud humana, ello gracias a la capacitación que recibe un grupo de personas de la zona en

temas referentes a la agricultura orgánica por parte de ingenieros agrónomos de la cooperativa de servicios múltiples Agrovida.

Un pequeño grupo de personas de la comunidad comercializan productos orgánicos como la quinua, manzanilla ñachac, orégano, a la empresa Sumak Life, ésta es una empresa cuya planta de procesamiento se encuentra ubicada en el cantón Guano, también venden las plantas medicinales en santa clara.

## **2) Ganadería**

El 35 % de la población de la comunidad se dedica a la ganadería, el objetivo principal de esta actividad es comercializar el ganado vacuno en pie, en carne o la leche, con el fin de obtener dinero e invertirlo en el estudio de los niños y jóvenes o para acudir al doctor en caso de enfermedad y en general para solventar en parte los gastos de la alimentación diaria.

El 65% de los habitantes de esta zona se dedican a la crianza de ganado ovino y porcino, en menor porcentaje también se dedican a la crianza de equinos, gallinas, patos cuyes, conejos.

## **3) Talleres de artesanía**

En la comunidad no existen talleres artesanales, sin embargo existe un pequeño grupo de mujeres que elaboran manualidades utilizando productos naturales como son: la paja, hilo de cabuya seca (o piola ) y cebada, estos materiales los utilizan para elaborar canastos grandes o pequeños y guardar en ellos cubiertos, servilletas, huevos, caramelos entre otros objetos, también tiñen los racimos de la cebada con anilina de diferentes colores todos estos productos los comercializan en la ciudad de Riobamba, cabe recalcar que no es frecuente la elaboración de estas artesanías solamente cuando las mujeres no tienen ingresos o dinero y lo necesitan de urgencia.

## **b. Sociodemografía**

### **1) Migración**

Por la falta de plazas de empleo en la comunidad, algunos de los pobladores en especial los jóvenes y adultos se han visto obligados a migrar en busca de mejores oportunidades en el campo laboral a ciudades como: Riobamba, Ambato, Guaranda, Guayaquil, Cuenca, Quito.

Debido a la situación económica actual del país, el incremento de la competencia laboral ha obligado a que un pequeño grupo de la comunidad emigre al exterior especialmente a España y Estados Unidos.

Otro motivo de migración de los jóvenes de la comunidad, se debe a que ellos desean superarse, estudiar para tener una profesión que les permita servir al país y a la sociedad en general. Los feriados son épocas en que la gente que han migrado aprovechan para regresar a la comunidad a visitar a sus familias, amigos y demás allegados.

## **c. Participación de la población local en el desarrollo turístico**

Luego de realizar un taller participativo con la gente de la comunidad se conoció que no tiene ninguna experiencia en el desarrollo turístico sin embargo, desea incursionar recientemente en actividades turísticas para trabajar por el desarrollo social y económico de la comunidad, conservando el ambiente natural y los recursos culturales para lograr este fin buscan la participación de los miembros de la zona en la actividad turística y de esta manera se logre generar fuentes de trabajo a través de la prestación de servicios turísticos, recorrido por los atractivos turísticos naturales y culturales, permitiendo a los turistas la apreciación de la flora, fauna, el conocimiento de su gente y cultura.

Durante el taller participativo la población local consideró que el desarrollo del turismo en su zona contribuirá a disminuir la migración y mejorar sus condiciones de vida es por ello que están dispuestos a capacitarse previo a participar de las actividades turísticas para

brindar una adecuada prestación de servicios turísticos, además para contribuir al desarrollo turístico colaboraran en mingas y todo trabajo grupal que se requiera para el adelanto turístico de la comunidad.

En el momento del taller participativo la población decidió que las personas que podrían tomar el papel de impulsores para emprender el desarrollo turístico en la zona serían la señora Aurora Ushca, Luis Acán, Ángel Paca, Nely Uscha, debido a que estas personas se han informado de experiencias de otras comunidades o sectores que han visto como una alternativa para generar empleo e ingresos económicos precisamente al turismo.

En reuniones ordinarias realizadas en la comunidad las personas mencionadas anteriormente animan a sus compañeros a sumergirse en la actividad turística dejando a un lado todo pesimismo negativo y agregando toda la fe para alcanzar sus metas.

## **7. Condiciones ambientales de la zona**

### **1) Clima**

La comunidad La Silveria posee las siguientes condiciones climáticas: una temperatura promedio de 15°C, una precipitación media anual de 500-1000mm, 75-80% humedad relativa.

### **2) Condiciones ecosalubres**

Algunos moradores de la comunidad la Silveria, en particular los niños presentan enfermedades respiratorias y pulmonares como: gripe, tos, fiebre, especialmente en la estación de invierno. Un reducido porcentaje de niños resultan afectados por hongos en su piel, sufren de parasitosis.

Cabe aclarar que éstas condiciones ecosalubres no afectarían al desarrollo turístico de la zona puesto que los atractivos y sus alrededores que visitarían los turistas no son focos de infección o generadores de enfermedades y las enfermedades comunes de la gente de la

zona no representan riesgos para la salud de los turistas ya que éstas son tratables, y hasta la fecha ninguna persona ha fallecido a causa de alguna de ellas.

### 3) Paisaje natural

La comunidad La Silveria es muy privilegiada al ser poseedora de un extraordinario tesoro natural puesto que cuentan con bosques, pajonales que albergan a una variedad de fauna, flora, especies arbóreas nativas que enaltecen el lugar y alegran el pasar de sus habitantes y de quienes lo visitan, además como ingredientes adicionales es posible observar el imponente y majestuoso Chimborazo, acompañado del Carihuairazo, El Altar y los diferentes sembríos cual alfombras coloreadas que enaltecen la belleza natural de este sector.

### 4) Flora

Las especies representativas de flora presentes en la comunidad en su mayoría se caracterizan por ser especies nativas. Se recolectaron algunas muestras de especies de flora para posteriormente identificarlas en el Herbario de la ESPOCH, puesto que se desconocían las familias de ciertas especies.

Entre las especies de flora más representativas tenemos:

**Cuadro N° 1:** Flora representativa.

FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
POACEAE	Paja	<i>Stipa ichu</i>
ASTERACEAE	Marco	<i>Franseira artemisioides</i>
ASTERACEAE	Chilca	<i>Baccharis latifolia</i>
POACEAE	Kikuyo	<i>Pennisetum clandestinum</i>
URTICACEAE	Ortiga negra	<i>Urtica urens</i>
RANUNCULACEAE	Desconocido	<i>Ranunculus sp</i>
GENCIANACEAE	Desconocido	<i>Gentiana cernua</i>
GENCIANACEAE	Desconocido	<i>Gentiana cernua</i>
GENCIANACEAE	Desconocido	<i>Gentiana cernua</i>
HIPERICACEAE	Desconocido	<i>Hipericum laricifolium</i>
GENCIANACEAE	Cacho de venado	<i>Gentiana sedifolia</i>

FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
ERICACEAE	Desconocido	<i>Pernettya prostrata</i>
ASTERACEAE	Desconocido	<i>Chuquiraga jussieui</i>
ASTERACEAE	Desconocido	<i>Culcitium uniflorum</i>
ASTERACEAE	Desconocido	<i>Culcitium nivale</i>
ASTERACEAE	Desconocido	<i>Culcitium sp</i>
GENCIANACEAE	Desconocido	<i>Gentiana sp</i>
CRUCIFERACEAE	Chinche	<i>Lepidium bipinatifidum</i>
GRAMINACEAE	Alpistillo	<i>Phalaris minor</i>
RANUNCULACEAE	Hierba bélica	<i>Ranunculos acris</i>
MALVACEAE	Malvavisco	<i>Malvastrum peruvianum</i>
ASTERACEAE	Cardán	<i>Coniza cardaminifolia kunth</i>
ASTERACEAE	Desconocido	<i>Kingianthus paniculatus</i>
AGAVACEAE	Penco negro	<i>Furcraea andina</i>
PAPILIONÁCEAE	Trébol	<i>Trifolium pratense</i>
MIRTACEAE	Eucalipto	<i>Eucalyptus globulus</i>
PINACEAE	Pino	<i>Pinus radiata</i>
BUDDLEJACEAE	Quishuar	<i>Buddleja incana</i>
PIPERACEAE	Patakun yuyo	<i>Peperomia peltigera</i>
ASTERACEAE	Ñachac	<i>Genero Videns</i>
LEGUMINOSA	Lupina amargo	<i>Lupinus angustifolius</i>
CAESALPINACEAE	Llinllín	<i>Cassia canescens</i>
ROSÁCEAE	Capulí	<i>Brunus serotina</i>
ROSÁCEAE	Polilepis	<i>Polylepis pepel</i>
COMPOSITAE	Lengua de vaca	<i>Rumex crispus</i>
FABACEAE	Acacia	<i>Acacia melanoxylon</i>

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Marcela Valdivieso.

A continuación se citan las especies de flora que la gente de la comunidad emplea como parte de su medicina tradicional:

**Cuadro N° 2:** Flora representativa de plantas medicinales.

FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
EQUISETÁCEAE	Cola de caballo	<i>Equisetum arvense</i>
COMPOSITAE	Taraxaco o diente de león	<i>Taraxacum officinalis</i>
COMPOSOTAE	Manzanilla	<i>Matricaria chamomilla</i>
LABIADAS	Menta	<i>Mentha piperita</i>
SIMARUBÁCEAS	Cedrón	<i>Lippia Citriodora</i>



FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
LABIADAS	Toronjil	<i>Melissa officinalis</i>
PAPILIONÁCEAE	Alfalfa	<i>Medicago sativa</i>
VERBENACEAE	Verbena	<i>Verbena litoralis</i>
BORAGINACEAE	Borraja	<i>Borago officinalis</i>
VALERIANACEAE	Valeriana	<i>Valeriana officinalis</i>
LAMIACEAE	Orégano	<i>Origanum vulgare</i>
SOLANACEAE	Guanto	<i>Brugmansia sanguinea</i>
	Casamarucha	<i>Xanthium catharticum</i>
TILIACEAE	Tilo	<i>Tilia platyphyllus</i>
URTICACEAE	Ortiga blanca	<i>Urtica dioica</i>
PLANTAGINACEAE	Llantén	<i>Plantago major</i>
APIACEAE	Eneldo	<i>Anethum graveolens</i>

**Fuente:** Trabajo de campo.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

Entre las especies de flora que sirven para la alimentación tenemos las siguientes:

**Cuadro N° 3:** Principales alimentos de uso diario

FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
RESEDÁCEAE	Remolacha	<i>Beta vulgaris</i>
UMBELÍFERAE	Perejil	<i>Petroselinum sativum</i>
UMBELÍFERAE	Cilantro	<i>Xanthium spinosum</i>
OXALIDACEAE	Ocas	<i>Oxalis tuberosa</i>
CHENOPODIACEAE.	Quinoa	<i>Chenopodium Quinoa</i>
LEGUMINOSAS	Haba	<i>Vicia Faba</i>
QUENOPODIACEAE	Acelga	<i>Beta vulgaris</i>
UMBELIFERACEAE	Apio	<i>Apium graveolens</i>
POACEAE	Avena	<i>Avena sativa</i>
PAACEAE	Maíz	<i>Zea mays</i>
TROPAEOLACEAE	Mashua	<i>Tropaeolum tuberosum</i>
BRASSICACEAE	Nabo	<i>Brassica napus</i>
AMARYLLIDACEAE	Ajo	<i>Allium sativum</i>
GRAMINEAE	Cebada	<i>Hordeum vulgare</i>
UMBELIFERAE	Zanahoria	<i>Daucus carota</i>
LILIÁCEAE	Cebolla	<i>Allium cepa</i>
COMPUESTAS	Lechuga	<i>Lactuca sativa</i>
SOLANACEAE	Papa	<i>Solanum tuberosa</i>
CRUCIFERACEAE	Rábano	<i>Raphanus sativus</i>

**Fuente:** Trabajo de campo.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

## 5) Fauna

La fauna común de la comunidad está integrada por las siguientes especies:

**Cuadro N° 4:** Fauna de la zona

FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
BÓVIDAE	Oveja	<i>Ovis aries</i>
BÓVIDAE	Vaca	<i>Bos taurus</i>
ÉQUIDAE	Burro	<i>Equus hemionus</i>
CÁVIIDAE	Cuy	<i>Cavia porcellus</i>
LEPORIDAE	Conejo	<i>Sylvilagus brasiliensis</i>
CANIDAE	Perro	<i>Canis familiaris</i>
FELIDAE	Gato	<i>Felis catus</i>
MUSTELIDAE	Zorro	<i>Conepatus semistriatus</i>
DIDELPHIDAE	Raposa	<i>Didelphis albiventris</i>
CANIDAE	Lobo	<i>Pseudalopex culpapeus</i>
CAMELIDAE	Vicuña	<i>Vicugna vicugna</i>

**Fuente:** Trabajo de campo.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

Entre las especies de aves tenemos:

**Cuadro N° 5:** Aves de la zona

FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
TURDIDAE	Mirlo Grande o Tordo Morera	<i>Turdus fuscater</i>
COLUMBIDAE	Tórtola croante	<i>Columbina cruziana</i>
COLUMBIDAE	Tórtola orejuda	<i>Zenaida auriculata</i>
TROCHILIDAE	Colacintillo coliverde (colibrí)	<i>Lesbia nuna</i>
TROCHILIDAE	Rayito brillante (colibrí)	<i>Aglaeactis cupripennis</i>
ACCIPITRINAE	Guarro	<i>Geranoaetus melanoleucus</i>
EMBERIZIDAE	Semillero menor	<i>Oryzoborus angolensis</i>
FALCONIDAE	Curiquingue	<i>Phalcoboenus carunculatus</i>
TROCHILIDAE	Colibrí Estrella de Chimborazo	<i>Oreotrochilus chimborazo</i>

**Fuente:** Trabajo de campo.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## 6) **Morfología**

Las formas externas del relieve terrestre de la zona son irregulares, presentando grandes planicies en las zonas de páramo y pequeñas elevaciones donde se pueden apreciar bosques, sembríos en las zonas intervenidas, factores que permiten disfrutar de paisajes únicos que brinda la naturaleza.

## 8. **Análisis respecto al apoyo público o privado para el desarrollo turístico**

Respecto al apoyo de instituciones u organizaciones, fundaciones privadas, ONGs, no han aportado económicamente ni con personal o técnicos a la gente de la comunidad para el estudio y/o ejecución de proyectos que permitan el desarrollo turístico.

En la actualidad la cooperativa de servicios múltiples Agrovida capacita a los miembros del grupo del proyecto mejoramiento del ambiente y desarrollo sostenible en el cantón Guano fase II, para la producción orgánica de papa, rábano, acelga, remolacha, zanahoria, cebolla, este proyecto se lo piensa considerar para ofertar a los turistas productos orgánicos y de gran valor nutricional.

## 9. **Desarrollo actual del turismo en la zona**

En la comunidad hasta la actualidad no se ha desarrollado el turismo, es una actividad que recién se pretende abordar como una alternativa para mejorar las condiciones de vida de la población local, los miembros de este sitio están organizándose para que en un futuro no muy lejano dispongan de todas las facilidades turísticas que en la actualidad no tienen, para brindar una atención satisfactoria a los turistas nacionales y extranjeros.

En el año 2008 los técnicos del Agrovida llevaron a la comunidad a 16 turistas extranjeros quienes visitaron los huertos orgánicos de los socios de este proyecto, por esta razón los socios se dieron cuenta de que el turismo es una actividad que les contribuirá a tener una alternativa de desarrollo social y económico

## B. EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO


El estudio de análisis y evaluación del potencial turístico permitió determinar las características generales de la comunidad y establecer el verdadero potencial turístico de la zona, para ello se identificaron los atractivos turísticos naturales y culturales además la zonificación turística.

### 1. Inventario Turístico

#### a. Inventario de atractivos naturales

##### 1) Atractivo Natural N° 1: Mirador de los volcanes

**Cuadro N° 6:** Mirador de los volcanes.

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 001
<b>1.3 Fecha:</b> 04-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Mirador de los volcanes	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Montañas	
<b>1.7 Subtipo:</b> Mirador	
	
<b>Foto N° 1:</b> Mirador	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano

<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°32'31''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°45'13''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> San Andrés Riobamba	<b>3.2 Distancia:</b> 6 Km  18 km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 3389m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 14°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
Para acceder al atractivo se debe seguir el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el mirador turístico, este recorrido tiene una duración de 10 minutos a pie.	
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>	
Se trata de un mirador natural desde el cual se puede observar al volcán Chimborazo, Carihuairazo y Altar.  En el sector del mirador no existe infraestructura alguna para la llegada de los turistas existe un espacio verde desde el cual se puede apreciar todo el paisaje, los diferentes sembríos de la zona, como de haba ( <i>Vicia Faba</i> ), cebada ( <i>Hordeum vulgare</i> ), papa ( <i>Solanum tuberosum</i> ), especies nativas como el ñachac ( <i>Genero Videns</i> ) paja( <i>Stipa ichu</i> ), diente de león ( <i>Taraxacum officinalis</i> ). Desde este punto es posible observar la belleza paisajística de las impetuosas montañas, del páramo, y otras comunidades aledañas.  Se puede apreciar aves como el gorrión ( <i>Passer domesticus</i> ), tórtolas orejudas ( <i>Zenaida auriculata</i> ) y mirlos ( <i>Turdus Fuscater</i> ).	
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>	
Para visitar este mirador natural no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores.  Para visitar este atractivo se recomienda llevar: - En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, ropa abrigada. - En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas.	

<p><b>4.7 Usos</b></p>
<p><b>4.7.1 Usos actuales</b></p> <p>Este lugar es un atractivo natural, que no ha sido visitado por turistas nacionales o extranjeros, los miembros de la comunidad especialmente cuando no hay neblina aprecian desde este punto los volcanes: Chimborazo, Carihuairazo y Altar.</p>
<p><b>4.7.2 Usos Potenciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se puede implementar un centro para los visitantes en el que existan medios interpretativos acerca de los volcanes que se observa desde este mirador natural, sería conveniente instalar telescopios o alquilar a los turistas binoculares para que tengan una mejor apreciación panorámica del entorno.</li> <li>- Observación de aves, flora y páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Camping.</li> </ul>
<p><b>4.7.3 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos.</p> <p>Señalización del sendero y del lugar exacto que se ha considerado como mirador natural. Adecuar un sitio para acampar.</p>
<p><b>4.8 Impactos</b></p>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erosión y compactación del suelo.</li> <li>- Contaminación por la presencia de basura.</li> <li>- Casería ilegal de aves.</li> </ul>
<p><b>4.8.3 Mitigación de impactos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio de capacidad de carga</li> <li>- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura</li> </ul>


<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.</li> </ul>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Estado:</b> No alterado	
<b>5.2 Causas:</b> La gente de la comunidad no arroja o quema basura en este lugar, pero pastan un número pequeño de cerdos en el mirador natural.	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro	
<b>6.2 Causas:</b> Alrededor del mirador natural existen sembríos de habas, papas y cebada, pequeño bosque de pino, pastan a las ovejas y cerdos.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero
<b>7.3 Estado de vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie o en burro
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año, para una mejor apreciación de los volcanes especialmente en Verano (Octubre- Marzo)
<b>7.7 Observaciones:</b> En la estación de invierno es recomendable visitar el atractivo turístico en la mañana debido a que en la tarde corre mucho el viento, para visitar este atractivo el turista debe ser acompañado por un guía de la comunidad, para evitar algún tipo de accidente porque junto al mirador existe una pequeña piscina en donde se reúne el agua que va a la comunidad de Calshi	
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>	
Servicio de información turística por parte del guía nativo sobre los volcanes que se puede observar desde el mirador natural.	
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>	
<b>9.1 Agua:</b> Si 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> Chozas, huertos orgánicos.	<b>10.2 Distancia:</b> 0.015 Km (15 m)																																
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>																																	
<b>1.1.1 Difusión :</b> Local																																	
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>FACTOR</th> <th>PUNTOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4"><b>CALIDAD</b></td> <td>a) Valor intrínseco</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>b) Valor extrínseco</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>c) Entorno</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>d) Estado de conservación (y/o organización)</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td rowspan="3"><b>APOYO</b></td> <td>a) Acceso</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>b) Servicios</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>c) Asociación con otros atractivos</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td rowspan="4"><b>SIGNIFICADO</b></td> <td>a) Local</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>b) Provincial</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c) Nacional</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d) Internacional</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>23</b></td> </tr> </tbody> </table>			VARIABLE	FACTOR	PUNTOS	<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	4	b) Valor extrínseco	3	c) Entorno	4	d) Estado de conservación (y/o organización)	3	<b>APOYO</b>	a) Acceso	4	b) Servicios	2	c) Asociación con otros atractivos	1	<b>SIGNIFICADO</b>	a) Local	2	b) Provincial		c) Nacional		d) Internacional			<b>TOTAL</b>	<b>23</b>
VARIABLE	FACTOR	PUNTOS																															
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	4																															
	b) Valor extrínseco	3																															
	c) Entorno	4																															
	d) Estado de conservación (y/o organización)	3																															
<b>APOYO</b>	a) Acceso	4																															
	b) Servicios	2																															
	c) Asociación con otros atractivos	1																															
<b>SIGNIFICADO</b>	a) Local	2																															
	b) Provincial																																
	c) Nacional																																
	d) Internacional																																
	<b>TOTAL</b>	<b>23</b>																															
<b>13 JERARQUIZACIÓN</b>																																	
<b>Jerarquía I</b>																																	
<p>Atractivo 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.</p>																																	

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



2) **Atractivo Natural N° 2: Frutapamba****Cuadro N° 7: Frutapamba**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 002
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Frutapamba	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.7 Subtipo:</b> Páramo	
	
<b>Foto N° 2:</b> Frutapamba	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°30'21''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°46'40''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Santa Lucía San Rafael	<b>3.2 Distancia:</b> 0.7km (700m) 0.9km (900m)
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4197 m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 7°C	

<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>
Para acceder al atractivo se debe seguir el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de dos horas y media a pie. En moto con una duración de media hora.
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>
<p>Se trata de un espacio natural denominado Frutapamba, su nombre se debe a que existía en esta parte un gran número de plantas de mortiño, debido a la ceniza que cayó como consecuencia de las erupciones volcánicas del Tungurahua, resultaron afectadas las plantas del mortiño, reduciendo su población, esta fruta es deliciosa y dulce por lo que la gente de la comunidad cuando visita este sitio las consume para soportar las bajas temperaturas, además esta fruta es utilizada como uno de los ingrediente de la tradicional colada morada.</p> <p>En temporadas de cosecha del mortiño los niños de la comunidad acuden a esta zona para recoger estas pequeñas frutitas.</p> <p>En este hermoso lugar se puede observar algunas especies de flora nativas como la paja (<i>Stipa ichu</i>), mortiño (<i>Vaccinium floribundum</i>), árbol de papel (<i>Polylepis reticulata</i>), romerillo (<i>Hipericum laricifolium</i>), (<i>Gentiana cernua</i>), valeriana (<i>Valeriana sp.</i>), (<i>Ranunculus sp.</i>), acaulescentes (<i>Acaena sp.</i>). Se puede observar aves como el curiquingue (<i>Phalcoboenus carunculatus</i>) y si se tiene suerte se puede apreciar a los conejos silvestres (<i>Sylvilagus brasiliensis</i>) que corren y se esconden entre el pajonal. Desde este punto se puede apreciar la belleza paisajística de la comunidad La Silveria y de otras comunidades, sus diferentes sembríos y una gran extensión del ecosistema páramo.</p>
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>
<p>Para visitar este atractivo natural no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</li> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>


<p><b>4.7 Usos</b></p>
<p><b>4.7.1 Usos actuales</b></p> <p>Este lugar natural, hace 8 años fue visitado por turistas extranjeros que se informaron de la comunidad por intermedio de la Diócesis de la ciudad de Riobamba, un guía nativo de la comunidad condujo a los turista hacia este sitio, desde ese entonces la gente no ha tenido contactos con ninguna organización o institución que promociene a la comunidad.</p>
<p><b>4.7.4 Usos Potenciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los turistas que no padezcan de enfermedades estomacales y que deseen podrán saborear los mortiños.</li> <li>- Observación de aves, conejos silvestres, flora y páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Camping.</li> </ul>
<p><b>4.7.5 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos del área.</p> <p>Señalización del sendero.</p> <p>Adecuar un sitio para acampar.</p>
<p><b>4.8 Impactos</b></p>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erosión y compactación del suelo.</li> <li>- Contaminación por la presencia de basura.</li> <li>- Casería ilegal de aves y de conejos silvestres</li> <li>- Alejamiento de la avifauna por la presencia del hombre.</li> <li>- Alteración de microhábitats de flora y fauna.</li> <li>- Quema del pajonal</li> </ul>

<b>4.8.3 Mitigación de impactos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio de capacidad de carga</li> <li>- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura</li> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.</li> <li>- Prohibir la cacería de aves y de conejos silvestres.</li> <li>- Prohibir la quema del pajonal</li> <li>- Solicitar a los turistas que vistan con ropa de color verde, amarillo, para tratar de camuflarse en el entorno.</li> </ul>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Conservado	
<b>5.2 Causas:</b>	
<p>La gente de la comunidad no arroja o quema basura en este lugar, tampoco pastan a las ovejas o ganado vacuno en este atractivo natural. El suelo no está erosionado o compactado debido a la escasa afluencia de turistas. La población de la zona prohíbe la quema de pajonal.</p>	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro	
<b>6.2 Causas:</b>	
<p>La población local trata de conservar el ecosistema en su estado natural, evitando el incremento descontrolado de la frontera agrícola, la quema del pajonal, pero los directivos anteriores de la comunidad sembraron pino creyendo que es una especie que no afecta al resto de flora de la zona, sin conocer los efectos negativos del pino en el ecosistema páramo.</p>	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero
<b>7.3 Estado de vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie, en burro, caballo.
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año.

<b>7.7 Observaciones:</b>		
Para lograr observar la avifauna del sector se debe tener un poco de paciencia y esperar silenciosamente hasta que aparezcan.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>		
Servicio de información turística por parte del 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> Cueva del chuquiragua.	<b>10.2 Distancia:</b> 0.035km (35m)	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>1.1.1 Difusión :</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	3
	b) Valor extrínseco	3
	c) Entorno	4
	d) Estado de conservación (y/o organización)	4
<b>APOYO</b>	a) Acceso	4
	b) Servicios	3
	c) Asociación con otros atractivos	2
<b>SIGNIFICADO</b>	b) Local	2
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>
<b>13 JERARQUIZACIÓN</b>		
<b>Jerarquía I</b>		
Atractivo 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		

Elaborado por: Marcela Valdivieso

3) **Atractivo Natural N° 3: Cueva de Chuquiragua****Cuadro N° 8: Cueva de Chuquiragua**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 003
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Cueva de Chuquiragua	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.7 Subtipo:</b> Páramo	
	
<b>Foto N° 3:</b> Cueva de Chuquiragua	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°29'56''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°47'1''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Santa Lucía San Rafael	<b>3.2 Distancia:</b> 1km  1.3km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4382 m.s.n.m	

<b>4.2 Temperatura:</b> 6-7°C
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm.
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>
Para acceder al atractivo se debe seguir el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de media hora desde frutapamba, desde la comunidad 3 horas a pie.
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>
<p>Se trata de un espacio natural denominado Cueva de chuquiragua, este atractivo tiene la forma de una pequeña hondonada y lleva ese nombre porque es posible encontrar gran cantidad de plantas de chuquiragua, algunas personas de la comunidad llegan a esta zona para cortar esta planta y comercializarla en los mercados de la ciudad de Riobamba, puesto que el chuquiragua tiene diferentes propiedades medicinales, desde este punto se puede observar las faldas del majestuoso Chimborazo y a lo lejos se observa dos piedras que aparentan tener la forma de dos cóndores que se encuentran dispuestos frente a frente.</p> <p>En este hermoso lugar se puede observar algunas especies de flora nativa como la paja (<i>Stipa ichu</i>), Chuquiragua (<i>Chuquiraga jussieui</i>), orejas de conejo (<i>Senecio sp.</i>) helecho pteridofitos, almohadillas (<i>Plantago rígida</i>), rosetas acaulescentes (<i>Acaena sp.</i>), flor del amor (<i>Gentiana sedifolia</i>), romerillo (<i>Hipericum laricifolium</i>)</p> <p>Se puede apreciar aves como: la estrellita del Chimborazo, y si se tiene suerte se puede apreciar a los conejos silvestres (<i>Sylvilagus brasiliensis</i>) que corren y se esconden entre el pajonal.</p>
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>
<p>Para visitar este atractivo natural no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</li> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>
<b>4.7 Usos</b>
<b>4.7.1 Usos actuales</b>

<p>Este lugar natural, hace 8 años fue visitado por turistas extranjeros que se informaron de la comunidad por intermedio de la Diócesis de la ciudad de Riobamba, un guía nativo de la comunidad condujo a los turista hacia este sitio, desde ese entonces la gente no ha tenido contactos con ninguna organización o institución que promocióne a la comunidad, y la comunidad no ha sido visitada por más turistas.</p>
<p><b>4.7.6 Usos Potenciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fotografiar la planta o flor de chuquiragua.</li> <li>- Observación de aves, conejos silvestres, flora y páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Cabalgatas.</li> </ul>
<p><b>4.7.7 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos del área.</p> <p>Señalización del sendero.</p>
<p><b>4.8 Impactos</b></p>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> <li>- Reducción de la migración</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deterioro del suelo por inicio de procesos erosivos y compactación.</li> <li>- Contaminación por la presencia de basura.</li> <li>- Casería ilegal de aves y de conejos silvestres</li> <li>- Alejamiento de la avifauna por la presencia del hombre.</li> <li>- Alteración de microhábitats de flora y fauna.</li> <li>- Quema de las plantas de chuquiragua</li> </ul>
<p><b>4.8.3 Mitigación de impactos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio de capacidad de carga</li> <li>- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura</li> </ul>




<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.</li> <li>- Prohibir la cacería de aves y de conejos silvestres.</li> <li>- Prohibir la creación de fogatas.</li> <li>- Solicitar a los turistas que vistan con ropa de color verde y amarillo para tratar de camuflarse en el entorno.</li> </ul>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Conservado	
<b>5.2 Causas:</b> La gente de la comunidad no arroja o quema basura en este lugar, tampoco pastan a las ovejas o ganado vacuno en este atractivo natural. El suelo no está erosionado o compactado debido a la escasa afluencia de turistas. La población de la zona prohíbe la quema de pajonal o de las plantas de chuquiragua	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado	
<b>6.2 Causas:</b> Este lugar es muy poco concurrido por la población local y de las comunidades vecinas, otra de la causa de su buen estado de conservación se debe a la escasa afluencia de turistas.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero
<b>7.3 Estado de vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie, en burro, caballo.
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año.
<b>7.7 Observaciones:</b> Para lograr observar la avifauna del sector se debe tener un poco de paciencia y esperar silenciosamente hasta que aparezcan.	
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>	
Servicio de información turística por parte del 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> Cueva de los lobos	<b>10.2 Distancia:</b> 0.004km (4m)	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>1.1.1 Difusión :</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	7
	b) Valor extrínseco	7
	c) Entorno	6
	d) Estado de conservación (y/o organización)	6
<b>APOYO</b>	a) Acceso	6
	b) Servicios	3
	c) Asociación con otros atractivos	4
<b>SIGNIFICADO</b>	c) Local	2
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
	<b>TOTAL</b>	<b>41</b>
<b>13 JERARQUIZACIÓN</b>		
<b>Jerarquía II</b>		
Este atractivo alcanzó un puntaje de 41 puntos, por lo tanto es un atractivo que posee rasgos 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 actuales o potenciales y atraer el turismo fronterizo de esparcimiento.		

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

4) **Atractivo Natural N° 4: Cueva de los lobos****Cuadro N° 9: Cueva de los lobos**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 004
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Cueva de los lobos	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.7 Subtipo:</b> Páramo	
	
<b>Foto N° 4:</b> Cueva de los lobos	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°29'55''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°47'1''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Santa Lucía San Rafael	<b>3.2 Distancia:</b> 1.1km 1.4km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4366m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 6-7°C	

<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>
Para acceder al atractivo se debe seguir el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de 15 minutos desde la cueva de chuquiragua, desde la comunidad 3 horas con 15 minutos a pie.
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>
<p>Se trata de un espacio natural denominado Cueva de los lobos, el mismo tiene la forma de una pequeña hondonada, lleva ese nombre porque en este sitio es posible observar lobos de páramo que en ocasiones se encuentran en grupos o en otros casos solos, desde este punto los lobos aúllan y según la creencia de la gente de la zona dicen que cuando el lobo aúlla esta invocando a las almas de los lobos viejos que han muerto, los lobos de páramo no son agresivos, más bien huyen ante la presencia del hombre, se alimentan principalmente de los conejos silvestres, huevos de las aves de la zona, en este sitio se puede observar restos de huesos del animalito que fue cazado por el lobo.</p> <p>Actualmente la población de lobos se ha reducido por la cacería ilegal, puesto que dicen que el lobo cuando baja del páramo ataca a las ovejas y se las come, y otra causa por la ceniza producto de las erupciones volcánicas del Tungurahua.</p> <p>La vegetación es muy densa y típica del páramo entre estas tenemos, paja (<i>Stipa ichu</i>), almohadilla (<i>Plantago rígida</i>), rosetas (<i>Castilleja sp.</i>), valeriana (<i>Valeriana sp.</i>), orejas de conejo (<i>Senecio sp.</i>), rabo de zorro (<i>Lipinus alopecuroides</i>), arbustos enanos (<i>Erica arbórea</i>), arrosetadas (<i>Eudoma sp.</i>), rosetas acaulescentes (<i>Acaena sp.</i>),</p> <p>En este punto se puede observar aves como: la estrellita del Chimborazo, Aves, curiquingue.</p>
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>
<p>Para visitar este atractivo natural no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</li> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>


<b>4.7 Usos</b>
<p><b>4.7.1 Usos actuales</b></p> <p>Hace 8 años Este sitio natural, fue visitado por turistas extranjeros, quienes se informaron de la existencia de este atractivo por intermedio de la Diócesis de la ciudad de Riobamba y con el contacto del señor Luís Acán, un guía nativo de la comunidad el mismo que condujo a los turistas hacia este sitio, desde ese entonces la gente no ha tenido contactos con ninguna organización o institución que promoció a la comunidad y no ha sido visitada por otros turistas.</p>
<p><b>4.7.8 Usos Potenciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación de aves, lobos de páramo, flora y el ecosistema páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> </ul>
<p><b>4.7.9 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos del área.</p> <p>Señalización del sendero.</p>
<b>4.8 Impactos</b>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> <li>- Reducción de la migración</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deterioro del suelo por inicio de procesos erosivos y compactación.</li> <li>- Contaminación por la presencia de basura.</li> <li>- Casería ilegal de lobos</li> <li>- Alejamiento de la avifauna por la presencia del hombre.</li> <li>- Alteración de microhábitats de flora y fauna.</li> </ul>
<p><b>4.8.3 Mitigación de impactos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio de capacidad de carga</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura</li> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.</li> <li>- Prohibir la cacería de lobos silvestres.</li> <li>- Solicitar a los turistas que vistan con ropa verde y amarillo para tratar de camuflarse en el entorno.</li> </ul>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Conservado	
<b>5.2 Causas:</b> En este sitio natural no se pasta a las ovejas. El suelo no está erosionado o compactado debido a la escasa afluencia de la población local y de turistas.	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado	
<b>6.2 Causas:</b> El entorno de este atractivo es muy poco concurrido por la población local de las comunidades vecinas y turistas.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero
<b>7.3 Estado de vías:</b> Regular	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie.
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año.
<b>7.7 Observaciones:</b> Para lograr observar los lobos de páramo del sector se debe tener un poco de paciencia y esperar silenciosamente hasta que aparezcan.	
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>	
Servicio de información turística por parte del 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> Cueva del Chuquiragua.	<b>10.2 Distancia:</b>	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>1.1.1 Difusión :</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	3
	b) Valor extrínseco	3
	c) Entorno	4
	d) Estado de conservación (y/o organización)	4
<b>APOYO</b>	a) Acceso	4
	b) Servicios	3
	c) Asociación con otros atractivos	2
<b>SIGNIFICADO</b>	d) Local	2
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
	<b>TOTAL</b>	<b>25</b>
<b>13 JERARQUIZACIÓN</b>		
<b>Jerarquía I</b>		
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		

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

5) **Atractivo Natural N° 5: 7 Silbidos****Cuadro N° 10: 7 Silbidos**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 005
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> 7 Silbidos	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.7 Subtipo:</b> Páramo	
	
<b>Foto N° 5:</b> 7 Silbidos	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°29'43''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°47'14''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Santa Lucía San Rafael	<b>3.2 Distancia:</b> 1.3km 1.6km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4459m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 6°C	




<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>
Para acceder al atractivo se debe seguir el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de 1 hora desde la cueva de los lobos, desde la comunidad 4 horas con 15 minutos a pie.
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>
<p>Se trata de un espacio natural denominado 7 silbidos, a este sector se le ha denominado así porque mientras que una persona permanece parada en esta área escucha los 7 silbidos provenientes de los fuertes vientos a las faldas del Chimborazo. En este lugar se puede apreciar la belleza de flora como: chuquiragua (<i>Chuquiraga jussieui</i>), cacho de venado (<i>Halenia weddeliana</i>), orejas de conejo (<i>Senecio sp.</i>), planta araña (<i>Calsitium uniflorum</i>), helecho pteridofitos, líquenes de tipo fruticoso y crustáceo, gramíneas de los géneros Festuca y Calamagrostis, paja (<i>Stipa ichu</i>), toda la variedad de flora nativa atrae la presencia también de aves e insectos.</p> <p>Desde este sitio se observa muy de cerca al Chimborazo, que hace que la persona que se encuentra en este lugar se sienta temerosa y encantada ante tan gigantesco volcán.</p> <p>Entre la fauna se puede apreciar a la Vicuña (<i>Vicugna vicugna</i>) que se encuentra en manada, lobos de páramo cruzándose hasta su guarida, se puede observar el curiquirenque volando por lo alto dando un gran espectáculo.</p>
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>
<p>Para visitar este atractivo natural no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</li> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>
<b>4.7 Usos</b>
<b>4.7.1 Usos actuales</b>
Hace 8 años, este sitio natural, fue visitado por turistas extranjeros, quienes se informaron de la existencia de este atractivo por intermedio de la Diócesis de la ciudad de Riobamba y con el contacto del señor Luís Acán, un guía nativo de la comunidad el

<p>mismo que condujo a los turistas hacia este sitio, desde ese entonces la gente no ha tenido contactos con ninguna organización o institución que promocioe a la comunidad y no ha sido visitada por otros turistas.</p>
<p><b>4.7.10 Usos Potenciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación del volcán Chimborazo</li> <li>- Observación de flora y de aves.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> </ul>
<p><b>4.7.11 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos del área.</p> <p>Señalización del sendero.</p>
<p><b>4.8 Impactos</b></p>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> <li>- Reducción de la migración</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deterioro del suelo por inicio de procesos erosivos y compactación.</li> <li>- Contaminación por la presencia de basura.</li> <li>- Casería ilegal de vicuñas o del curiquingue.</li> <li>- Alejamiento de la avifauna por la presencia del hombre.</li> <li>- Alteración de microhábitats de flora y fauna.</li> </ul>
<p><b>4.8.3 Mitigación de impactos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio de capacidad de carga</li> <li>- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura</li> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la</li> </ul>

<p>dejen en el depósito final.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prohibir la cacería de vicuñas y de curiangués.</li> <li>- Solicitar a los turistas que vistan con ropa de color verde y amarillo, para tratar de camuflarse en el entorno.</li> </ul>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Estado:</b> Conservado	
<p><b>5.2 Causas:</b></p> <p>El suelo no está erosionado o compactado debido a la escasa afluencia de la población local.</p>	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado	
<p><b>6.2 Causas:</b> El entorno de este atractivo es muy poco concurrido por la población local de las comunidades vecinas y por turistas., no se pasta el ganado bravo en el entorno del atractivo.</p>	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero
<b>7.3 Estado de vías:</b> Regular	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie.
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año.
<p><b>7.7 Observaciones:</b></p> <p>Mientras se observa a las vicuñas los turistas deben permanecer casi inmóviles para no asustarlas, y se debe esperar unos minutos para escuchar los 7 silbidos en esta zona.</p>	
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>	
Servicio de información turística por parte del 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> Cueva del	<b>10.2 Distancia:</b> 0.012km (12m)



6) **Atractivo Natural N° 6:** Riachuelo del Chimborazo**Cuadro N° 11:** Riachuelo del Chimborazo

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 006
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Riachuelo del Chimborazo	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Ríos	
<b>1.7 Subtipo:</b> Riachuelo	
	
<b>Foto N° 6:</b> Riachuelo del Chimborazo	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°29'40''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°47'14''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b>	<b>3.2 Distancia:</b>

Santa Lucía	1.2km
San Rafael	1.4km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4481m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 6°C	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm	
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>	
<p>Para llegar al riachuelo se debe seguir el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de 15 minutos desde los 7 silbidos y desde la comunidad una duración 4 horas con 30 minutos a pie.</p>	
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>	
<p>En las faldas del majestuoso Chimborazo nace un hermoso riachuelo, el mismo que no llega al centro de la comunidad, sino llega a los tanques reservorios de agua de otras comunidades, el agua de este riachuelo es muy fría, cristalina y adecuada para el consumo humano alrededor de éste se encuentran piedras de todo tamaño desde pequeñas hasta grandes.</p> <p>Se puede observar como desde la parte alta se desliza las aguas de este atractivo natural que en ocasiones cuando el frío es demasiado intenso cerca de las piedras que están a las orillas del riachuelo se forman pequeños astillas de hielo.</p> <p>Cerca de este atractivo se encuentra escasa flora como son: musgos, líquenes de tipo fruticoso y crustáceo, (<i>Culcitium sp.</i>).</p> <p>El agua del riachuelo es corriente por lo tanto en éste no habitan poblaciones de peces.</p> <p>Desde este sitio se observa muy de cerca al Chimborazo, y se puede apreciar a las vicuñas (<i>Vicugna vicugna</i>) que muy inquietas se acercan en la parte alta del riachuelo para beber esta agua, los lobos también se acercan al riachuelo para calmar su sed y cansancio por perseguir a sus presas.</p>	
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>	
<p>Para visitar el riachuelo no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta</li> </ul>	

<p>lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>
<p><b>4.7 Usos</b></p>
<p><b>4.7.1 Usos actuales</b></p> <p>Hace 8 años este riachuelo, fue visitado por turistas extranjeros, quienes se informaron de la existencia de este atractivo por intermedio de la Diócesis de la ciudad de Riobamba y con el contacto del señor Luís Acán, un guía nativo de la comunidad el mismo que condujo a los turistas hacia este sitio, desde ese entonces la gente no ha tenido contactos con ninguna organización o institución que promoció a la comunidad, desde ese entonces no ha sido visitada por otros turistas.</p>
<p><b>4.7.12 Usos Potenciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación del volcán Chimborazo</li> <li>- Observación de riachuelo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> <li>- Baños en el riachuelo</li> </ul>
<p><b>4.7.13 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos del área.</p> <p>Señalización del sendero.</p>
<p><b>4.8 Impactos</b></p>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> <li>- Reducción de la migración</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contaminación del riachuelo por la presencia de basura.</li> <li>- Casería ilegal de vicuñas o del lobo.</li> <li>- Alejamiento de la fauna por la presencia del hombre.</li> </ul>

### 4.8.3 Mitigación de impactos

- Realizar un estudio de capacidad de carga
- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura
- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.
- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.
- Prohibir la cacería de vicuñas y de lobos.
- Solicitar a los turistas que vistan con ropa de color verde y amarillo para tratar de camuflarse en el entorno.

## 5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

**5.1 Estado:** conservado

### 5.2 Causas:

La población local no da ningún uso al riachuelo, para lavar la ropa o para arrojar basura en él, otras comunidades han trabajado desde la parte alta para que el pequeño riachuelo pase por esta comunidad y llegue a otras comunidades para el consumo humano. Por esta razón se le da la protección y el cuidado par conservar este recurso natural.

## 6. ENTORNO

**6.1 Entorno:** Conservado

**6.2 Causas:** El entorno de este atractivo es muy poco concurrido por la población local de las comunidades vecinas y por turistas.

## 7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO

**7.1 Tipo :** Terrestre

**7.2 Subtipo:** Sendero

**7.3 Estado de vías:** Regular

**7.4 Transporte:** Se accede al atractivo turístico a pie.

**7.5 Frecuencia:** Todos los días.

**7.6 Temporalidad de acceso:** Todo el año.

### 7.7 Observaciones:

El guía de la comunidad deberá llevar en un terno agua aromática caliente para ofrecerla a los turista que tomen un baño en el riachuelo para aliviar el dolor de sus riñones. La duración del baño no será mayor a los 5 minutos por las temperaturas bajas tanto del agua como del entorno, para evitar que los turistas sufran de hipotermia. El




baño es opcional.		
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>		
Servicio de información turística por parte del 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> 7 silbidos	<b>10.2 Distancia:</b> 0.009km (9m)	
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>1.1.1 Difusión :</b> Local		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>		
<b>VARIABLE</b>	<b>FACTOR</b>	<b>PUNTOS</b>
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	3
	b) Valor extrínseco	3
	c) Entorno	4
	d) Estado de conservación (y/o organización)	3
<b>APOYO</b>	a) Acceso	4
	b) Servicios	3
	c) Asociación con otros atractivos	2
<b>SIGNIFICADO</b>	f) Local	2
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
	<b>TOTAL</b>	<b>24</b>
<b>13 JERARQUIZACIÓN</b>		
<b>Jerarquía I</b>		

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

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

7) **Atractivo Natural N° 7:** Paradero de los cóndores o Cóndor Samana**Cuadro N° 12:** Paradero de los cóndores o cóndor samana

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 007
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Paradero de los cóndores	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Fenómeno geológicos	
<b>1.7 Subtipo:</b> Escarpa de falla	
	
<b>Foto N° 7:</b> Paradero de los cóndores	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°29'40''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°47'1''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Santa Lucía San Rafael	<b>3.2 Distancia:</b> 1.3km 1.5km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4441m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 6°C	

<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>
Para llegar al paradero de los cóndores se debe recorrer el sendero que inicia en La comunidad la Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de 30 minutos desde el riachuelo y desde la comunidad una duración 5 horas.
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>
<p>El nombre de este atractivo se debe a que desde la cueva del chuquiragua se observa la forma de dos cóndores que se encuentran frente a frente y antiguamente los mayores decían que a este lugar llegaban una gran cantidad de cóndores a posarse frente al taita Chimborazo.</p> <p>Este atractivo natural está conformado por un gran complejo de piedras, en la parte alta se observa dos pequeñas piedras que a lo lejos dan la apariencia de dos cóndores, sobre las rocas predominan gran cantidad de musgos y líquenes.</p> <p>Entre la vegetación que se puede observar en este atractivo se destacan las siguientes: paja (<i>Stipa ichu</i>), Chuquiragua (<i>Chuquiraga jussieui</i>), orejas de conejo (<i>Senecio sp.</i>), valeriana (<i>Valeriana sp.</i>), líquenes de tipo fruticoso y crustáceo.</p>
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>
<p>Para visitar este atractivo no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Actualmente existe un conflicto con otras comunidades de San Rafael y Santa Lucía por posesión de tierra, desean que este atractivo y más hectáreas de terreno de la comunidad La Silveria pasen a mano de las otras comunidades mencionadas. Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</li> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>
<b>4.7 Usos</b>
<b>4.7.1 Usos actuales</b>
Este atractivo no ha sido visitado por turistas, por lo tanto no se han realizado actividades turísticas en este sitio.
<b>4.7.14 Usos Potenciales</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación del volcán Chimborazo, Carihuairazo, Altar.</li> <li>- Observación de las grandes extensiones del ecosistema páramo.</li> <li>- Observación de las casas de las comunidades.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> <li>- Camping.</li> </ul>
<p><b>4.7.15 Necesidades turísticas</b></p> <p>Se necesita la presencia de guías nativos.</p> <p>Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental</p> <p>Diseñar e implementar letreros informativos del área.</p> <p>Señalización del sendero.</p>
<p><b>4.8 Impactos</b></p>
<p><b>4.8.1 Impactos positivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Generación de fuentes de empleo.</li> <li>- Desarrollo comercial de la zona.</li> <li>- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros</li> <li>- Incremento de los ingresos económicos.</li> <li>- Reducción de la migración</li> </ul>
<p><b>4.8.2 Impactos negativos.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erosión del suelo.</li> <li>- Alejamiento de las aves por la presencia del hombre.</li> <li>- Contaminación por la presencia de basura.</li> </ul>
<p><b>4.8.3 Mitigación de impactos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio de capacidad de carga</li> <li>- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura</li> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.</li> <li>- Solicitar a los turistas que vistan con ropa de color verde y amarillo para tratar de camuflarse en el entorno.</li> </ul>
<p><b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b></p>

<b>5.1 Estado:</b> Conservado												
<b>5.2 Causas:</b> Al no ser muy concurrida se puede observar su naturalidad.												
<b>6. ENTORNO</b>												
<b>6.1 Entorno:</b> Conservado												
<b>6.2 Causas:</b> El entorno de este atractivo es muy poco concurrido por la población local de las comunidades vecinas y por turistas.												
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>												
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero											
<b>7.3 Estado de vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie.											
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año.											
<b>7.7 Observaciones:</b> Ninguna												
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>												
Servicio de información turística por parte del 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> Riachuelo	<b>10.2 Distancia:</b> 0.02km (20m)											
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>												
<b>1.1.1 Difusión :</b> Local												
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>FACTOR</th> <th>PUNTOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3"><b>CALIDAD</b></td> <td>a) Valor intrínseco</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>b) Valor extrínseco</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>c) Entorno</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>			VARIABLE	FACTOR	PUNTOS	<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	5	b) Valor extrínseco	5	c) Entorno	6
VARIABLE	FACTOR	PUNTOS										
<b>CALIDAD</b>	a) Valor intrínseco	5										
	b) Valor extrínseco	5										
	c) Entorno	6										

	d) Estado de conservación (y/o organización)	6
<b>APOYO</b>	a) Acceso	4
	b) Servicios	3
	c) Asociación con otros atractivos	3
<b>SIGNIFICADO</b>	g) Local	2
	b) Provincial	
	c) Nacional	
	d) Internacional	
	<b>TOTAL</b>	<b>34</b>


### 13. JERARQUIZACIÓN

#### Jerarquía II

Este atractivo alcanzó un puntaje de 34 puntos por lo tanto es un atractivo que posee rasgos 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 actuales o potenciales y atraer el turismo fronterizo de esparcimiento.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

h. **Atractivo Natural N° 8: Pato cocha****Cuadro N° 13: Pato cocha**

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b> Equipo Técnico	<b>1.2 Ficha N° :</b> 008
<b>1.3 Fecha:</b> 09-08-2009	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b> Pato cocha	
<b>1.5 Categoría:</b> Sitio Natural	
<b>1.6 Tipo:</b> Bosques	
<b>1.7 Subtipo:</b> Páramo	
	
<b>Foto N° 8:</b> Pato cocha	<b>Por :</b> Marcela Valdivieso
<b>2. UBICACIÓN</b>	
<b>2.1 Provincia:</b> Chimborazo	<b>2.2 Ciudad y / o Cantón:</b> Guano
<b>2.3 Parroquia :</b> San Andrés	<b>2.4 Comunidad:</b> La Silveria
<b>2.5 Latitud:</b> 1°30'12''	<b>2.6 Longitud:</b> 78°46'35''
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b> Santa Lucía San Rafael	<b>3.2 Distancia:</b> 1.1km 1.3km
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b> 4248m.s.n.m	
<b>4.2 Temperatura:</b> 7°C	



<b>4.3 Precipitación Pluviométrica:</b> 1000mm
<b>4.4 Ubicación del Atractivo</b>
<p>Para llegar a este atractivo se debe recorrer el sendero que inicia en la comunidad La Silveria y realizar la caminata hasta el páramo, este recorrido tiene una duración de dos horas con 35 minutos desde el paradero del cóndor y desde la comunidad una duración 7 horas con 35 minutos. También se pueden seguir otros senderos si solo se desea visitar este atractivo para que el recorrido sea más corto y no tarde muchas horas.</p>
<b>4.5 Descripción del atractivo.</b>
<p>Un pequeño grupo de personas organizadas de la comunidad sembraron especies nativas para atraer a la fauna silvestre a este atractivo, este sitio tiene la forma de una poza, antiguamente en época de invierno se llenaba de agua, dando la impresión de una pequeña laguna y atraía la presencia de patos andinos, en la actualidad se encuentra seca y no se observan patos andinos en este sitio.</p> <p>En este lugar es posible apreciar la belleza de flora como: paja (<i>Stipa ichu</i>), árbol de papel (<i>Polylepis reticulata</i>), flor del amor (<i>Gentiana sedifolia</i>), (<i>Gentiana sp.</i>), mortiño (<i>Vaccinium floribundum</i>), borrachera (<i>Pernettya prostata</i>), piquil (<i>Gynoxys buxifolia</i>), (<i>Ranunculus sp.</i>), romerillo (<i>Hipericum laricifolium</i>), almohadilla (<i>Azorella peduncularis</i>), loricarza (<i>Loricaria ilinissae</i>), arrosetadas (<i>Eudoma sp.</i>), gramíneas de los géneros Festuca y Calamagrostis, (<i>Culcitium nivale</i>) pino (<i>pinus radiata</i>)</p> <p>Desde este lugar se aprecia las otras comunidades, el ecosistema páramo, aves como el águila, picaflor de cola larga.</p> <p>En la época de invierno se observan vicuñas (<i>Vicugna vicugna</i>), conejos silvestres (<i>Sylvilagus brasiliensis</i>).</p>
<b>4.6 Permisos y restricciones</b>
<p>Para visitar este atractivo no se necesita permiso alguno, sin embargo sería conveniente la intervención de un guía nativo o colono para conducirnos al lugar y no existan problemas posteriores o lamentar la pérdida de algún turista.</p> <p>Para visitar este atractivo se recomienda llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En la época de invierno: poncho de aguas, botas de caucho, o zapatillas no de planta lisa, ropa abrigada, caramelos o dulces para resistir las bajas temperaturas.</li> <li>- En la época de verano: Protector solar, gorra, gafas, ropa térmica.</li> </ul>
<b>4.7 Usos</b>

#### **4.7.1 Usos actuales**

Hace 8 años este Atractivo, fue visitado por turistas extranjeros, quienes se informaron de la existencia del mismo por intermedio de la Diócesis de la ciudad de Riobamba y con el contacto del señor Luís Acán, un guía nativo de la comunidad quién condujo a los turista hacia este sitio, desde ese entonces la gente no ha tenido contactos con ninguna organización o institución que promocioe a la comunidad, desde ese entonces no ha sido visitada por otros turistas.

#### **4.7.16 Usos Potenciales**

- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Caminatas por el sector.
- Camping.
- Observación de flora y avifauna.

#### **4.7.17 Necesidades turísticas**

Se necesita la presencia de guías nativos.

Sería conveniente realizar programas de educación e interpretación ambiental

Diseñar e implementar letreros informativos del área.

Señalización del sendero.

#### **4.8 Impactos**

##### **4.8.1 Impactos positivos**

- Generación de fuentes de empleo.
- Desarrollo comercial de la zona.
- Afluencia de turistas nacionales y extranjeros
- Incremento de los ingresos económicos.
- Reducción de la migración

##### **4.8.2 Impactos negativos.**

- Erosión del suelo.
- Alejamiento de la avifauna por la presencia del hombre.
- Contaminación por la presencia de basura.
- Alteración de los microhábitats de flora y fauna.

##### **4.8.3 Mitigación de impactos**

- Realizar un estudio de capacidad de carga
- Elaborar un plan de recolección y reciclaje de basura

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer normas de comportamiento para los turistas antes, durante y después de visitar el atractivo turístico.</li> <li>- Entregar a los turistas fundas para que en ella depositen la basura y luego la dejen en el depósito final.</li> <li>- Solicitar a los turistas que vistan con ropa de color verde y amarillo para tratar de camuflarse en el entorno.</li> </ul>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Estado:</b> No alterado	
<b>5.2 Causas:</b> Algunas personas interesadas en conservar este atractivo han sembrado especies arbóreas nativas en este sector para atraer a la avifauna, el sitio es muy poco frecuentado.	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Entorno:</b> En proceso de deterioro	
<b>6.2 Causas:</b> Las anteriores autoridades de la comunidad creyendo conveniente sembraron árboles de pino alrededor del atractivo sin considerar los impactos negativos que estas especies generan al resto de flora nativa.	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	
<b>7.1 Tipo :</b> Terrestre	<b>7.2 Subtipo:</b> Sendero
<b>7.3 Estado de vías:</b> Bueno	<b>7.4 Transporte:</b> Se accede al atractivo turístico a pie.
<b>7.5 Frecuencia:</b> Todos los días.	<b>7.6 Temporalidad de acceso:</b> Todo el año.
<b>7.7 Observaciones:</b> Ninguna	
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>	
Servicio de información turística por parte del 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> Paradero del	<b>10.2 Distancia:</b> 0.025km (25m)



**b. Inventario de Atractivos Culturales****1) Lista de los Bienes del Patrimonio Cultural.**

Previo a la realización del inventario del Patrimonio Cultural de la comunidad La Silveria se mantuvieron talleres participativos con su gente lográndose registrar los siguientes bienes culturales que son importantes para la población:

**a) Las cosas de respeto****i. Caminos antiguos**

Con el apoyo de todos los moradores del sector se construyeron los caminos antiguos para comunicarse con otras comunidades o zonas, estos caminos tienen su importancia para la población actual puesto que son el reflejo de la unión y solidaridad de los mayores para hacer realidad sus sueños y llegar al lugar que necesiten alcanzar.

En la estación de invierno, los caminos se ven afectados por las intensas lluvias que deterioran los mismos, en la estación de verano, especialmente cuando hay la presencia de fuertes vientos se levanta la tierra de los caminos lo cual es un poco molesto al momento de desplazarse por ellos. Del mantenimiento de los caminos antiguos se encargan los miembros de la comunidad a través de las mingas comunitarias, todos trabajan en conjunto porque es importante conservar y mantener estos caminos para el seguro desplazamiento de propios y extraños, además de que todos estos caminos encierran los recuerdos de sus antepasados.

**ii. Casas**

En la actualidad la comunidad dispone de construcciones antiguas como son las chozas de abobe y tapial, antiguamente éstas eran construidas con la participación de los amigos, vecinos, familiares demostrando la solidaridad de la gente de esta zona.

Las chozas son construidas con materiales de la zona como paja, tierra, estiércol de burro, palo, carrizo (en algunos casos), todos estos materiales son ecológicos y amigables con el ambiente, este tipo de construcciones esconden meticulosamente los saberes de los mayores, quienes conocían las técnicas para la elaboración de este tipo de vivienda, la población actual considera que se debe conservar el recuerdo presente de estas construcciones para que sean valoradas y apreciadas por los pobladores locales y de fuera de la zona.

Otro tipo de vivienda que se destacó después del abobe y tapial corresponde a las casas de piedra puesto que en la antigüedad los mayores trabajaban en las minas de piedras, conocidas como canteras, en estos lugares tallaban las piedras las mismas que eran utilizadas para construir la pared de las construcciones de ese entonces.

Algunas chozas de la comunidad se ven afectadas por el pasar del tiempo, algunas paredes se han desmoronado, el techo de paja está en mal estado, sin embargo existen otras chozas que se encuentran en buen estado de conservación, las mismas que serán utilizadas con fines turísticos.

Por su parte en la comunidad solamente se conservan dos casas de piedra, este material en los últimos tiempos ha sido reemplazada por materiales como el bloque y ladrillo.

Los propietarios de las chozas y casas de piedras se encargan del mantenimiento de sus viviendas.

El antiguo campamento llamado San José La Silveria, este campamento se encuentra junto a las líneas del ferrocarril en la ruta hacia el norte, no se tienen datos o registros en la empresa del ferrocarril de la ciudad de Riobamba sobre la historia de este campamento, sin embargo los habitantes de la comunidad señalan que en este sitio se recibían a los turistas en su paso hacia el norte del país, este campamento cuenta con 3 cuartos grandes, una cocina, es una construcción mixta de tapial y piedra, el techo es de teja, pero por la antigüedad de la construcción actualmente no se encuentra en buenas condiciones para realizar algún tipo de actividad turística en este campamento, quizás si se le diera

mantenimiento, reconstrucción de algunas áreas se podría adecuar este sitio para un museo, para la visita de turistas.

## **b) El Saber Popular Diario**

### **i. Comidas propias del lugar**

Los platos tradicionales de la comunidad se fundamentan básicamente en los productos agrícolas de esta zona, puesto que están a su alcance y les representa un ahorro en la economía del hogar, por otra parte también en las tiendas o mercados adquieren pastas u otros productos para preparar su alimentación.

Entre las principales comidas propias de la comunidad se destacan las siguientes:

- ✧ Colada de máchica de sal y de dulce
- ✧ Colada morada
- ✧ Colada de harina de maíz
- ✧ Colada de dulce de avena con agua o leche.
- ✧ Zapallo de dulce
- ✧ Arroz de cebada con leche
- ✧ Morocho de dulce
- ✧ Sopa de acelga
- ✧ Sopa de col
- ✧ Sopa de papas
- ✧ Sopa de haba
- ✧ Sopa de morocho
- ✧ Sopa de quinua
- ✧ Fanesca
- ✧ Sopa de gallina
- ✧ Sopa de cuy
- ✧ Papas cocinadas con cuy
- ✧ Papas con conejo

- ✧ Papas con fritada
- ✧ Papas con mote
- ✧ Habas, Ocas, mashua, melloco cocidos
- ✧ Menestra de habas.
- ✧ Tortillas con harina de castilla
- ✧ Chigüiles
- ✧ Empanadas de acelga
- ✧ Habas tostadas
- ✧ Maíz tostado

## ii. Preparación de las bebidas

De igual manera para la preparación de las bebidas se utilizan ingredientes propios de la comunidad, si requieren licor lo adquieren en las tiendas.

### ✧ Chica de quinua

En una olla con agua se agrega quinua, maracuyá o piña o naranjilla, azúcar o panela al gusto y se deja hervir hasta que la quinua esté suave o bien cocida. Luego se cierne para finalmente servirla.

### ✧ Chicha de Jora

En una olla con agua se agrega avena, canela, panela al gusto y se deja hervir hasta que la avena esté suave o bien cocida. Luego se cierne en un pondo para finalmente servirla.

### ✧ Bebida fuerte

La chica de avena se vierte en una pipa para mezclarla con trago puro y así obtener una bebida fuerte. También en ocasiones a la chicha de avena se le deja fermentar por 3 o 4 días para que la bebida sea más fuerte.



### iii. Preparación de las comidas

#### ♦ Colada de máchica de sal

En una olla se agrega agua y se deja hervir por unos 15 minutos, luego se añade la máchica, cernida y mecida (en un recipiente se coloca agua y máchica se bate o mezcla de tal manera que no se forme pequeñas bolas y para que no se asiente en la olla la máchica, la máchica muelen en piedra), se añade sal, pimienta, col o acelga, aliños al gusto, si gusta se agrega carne de cerdo, res, oveja o pollo, se deja hervir por unos 20 minutos y luego si gusta se agrega papas, deje hervir hasta que todos los ingredientes estén cocidos. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente. Algunas familias acostumbran a comer esta colada con pan de sal.

#### ♦ Colada de máchica de dulce

En una olla se agrega agua o si gusta leche y se deja hervir por unos 15 minutos, luego se añade toronjil o manzanilla, canela, para finalmente agregar la máchica (cernida y mecida), panela o azúcar al gusto , se deja cocinar por unos 15 minutos y estará lista para servirse

#### ♦ Colada morada

Dos días antes de servir, cernir, remojar la harina de maíz negro con agua en un pondo (cantidad de agua varía según el tamaño del recipiente y la cantidad de colada que se desee preparar) y cáscaras de naranjilla y piña durante tres días, al cabo de este tiempo cierna en un cedazo se aumenta agua y se deja hervir por 15 minutos sin dejar de mover o mecer En otro recipiente se agrega agua panela, con hierbas como hierva luisa, arrayán, hojas de naranjo, canela, clavo de olor pimienta de olor y se deja hervir hasta que obtener todo el sabor de los ingredientes en el agua, posteriormente esta preparación se vierte en la olla que se está cocinando con la harina de maíz negro, incorporar jugo de naranjilla, piña, mortiño, ishpingos, dejar hervir y mecer constantemente finalmente se añade los trozos de piña

- ♦ **Colada de harina de maíz**

En una olla se pone agua a hervir por unos 15 minutos, luego se añade la harina de maíz previamente mecida (en un recipiente se coloca agua y la harina de maíz, se bate o mezcla de tal manera que no se forme pequeñas bolas o gránulos) se añade panela, canela ramitas de manzanilla. Se deja hervir por unos 20 minutos para finalmente servirse acompañada de pan.

- ♦ **Colada de dulce de avena con agua o leche.**

En una olla se pone agua o leche a hervir por unos 15 minutos, luego se añade la avena, panela, canela, naranjilla o jugo de maracuya. Se deja hervir por unos 20 minutos para finalmente servirse, no ciernen la colada para servirse.

- ♦ **Zapallo de dulce**

Se pica en trozos pequeños al zapallo y se los deposita en una olla con agua o leche se deja hervir hasta que los trozos de zapallo estén suaves, se puede agregar azúcar o panela y canela al gusto, mientras se cocina el zapallo se revuelve constantemente con una cuchara de palo para que no se asiente el zapallo.

- ♦ **Arroz de cebada con leche**

En una olla se pone a hervir la leche con un poco de agua si prefiere, la cebada se lava, tuesta y se muele en la piedra o en el molino, luego se escurre al arroz de cebada y se la añade en la olla, también se agrega azúcar o panela, canela y se deja hervir hasta que está bien cocinada el arroz de cebada y estará lista para servirse.

- ♦ **Morocho de dulce**

En una olla se pone la leche con una tasa de agua a hervir por unos 15 minutos, luego se añade el morocho molido bien lavado, azúcar o panela al gusto, canela. Se deja hervir por

unos 20 minutos mientras se va meciendo al morocho constantemente para que no se asiente y queme el grano molido del morocho. Se Deja hervir hasta que el grano esté suave. Este morocho se lo puede acompañar con empanada de harina de castilla.

♦ **Sopa de acelga**

Se pone agua a hervir en una olla por unos 15 minutos, se añade sal, pimienta, arveja, zanahoria, cebolla paitaña o blanca, aliños al gusto, si desea a la sopa se la puede acompañar con carne de cerdo, res, oveja o pollo. Se deja hervir por unos 20 minutos y luego se agrega papas, se espera 5 minutos y se agrega pedazos de acelga y se deja cocinar hasta que todos sus ingredientes estén bien cocidos. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente.

♦ **Sopa de col**

Se pone agua a hervir en una olla por unos 15 minutos, se añade sal, pimienta, arveja, zanahoria, cebolla paitaña o blanca, aliños al gusto, si desea a la sopa se la puede acompañar con carne de cerdo, res, oveja o pollo. Se deja hervir por unos 20 minutos y luego se agrega papas, al cabo de 5 minutos se agrega la col previamente picada y se deja cocinar hasta que todo esté bien cocido. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente.

♦ **Sopa de fideo**

Se pone agua a hervir en una olla por unos 15 minutos, una vez hervida el agua se añade sal, pimienta, cebolla paitaña o blanca, aliños al gusto, si desea a la sopa se la puede acompañar con carne de cerdo, res, oveja o pollo. Se deja hervir por unos 20 minutos y luego se agrega papas y se deja cocinar hasta que todos sus ingredientes estén bien cocidos.

Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente o con pequeños pedazos de queso.

- ♦ **Sopa de papas**

En una olla se pone a hervir agua por unos 15 minutos, luego de ello se añade cebolla blanca picada, un poco de leche y papas se deja hervir todos los ingredientes hasta que estén bien cosidos también se le puede agregar dos o tres huevo o si desea se deja hervir bien las papas hasta que se desasen las papas y queda una sopita un poco espesa, finalmente se le puede acompañar a la sopita de picadillo de cilantro o de paico.

- ♦ **Sopa de haba**

Se pone agua a hervir en una olla por unos 15 minutos, luego se agrega sal, pimienta, habas previamente retiradas las cáscaras, cebolla paiteña o blanca, aliños al gusto, si desea a la sopa se la puede acompañar con carne de cerdo, res, oveja o pollo. Se deja hervir por unos 20 minutos y luego se agrega papas luego de 5 minutos se agrega col y se deja cocinar hasta que todo esté bien cocido. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente.

- ♦ **Sopa de morocho**

En un recipiente se pone agua a hervir por unos 15 minutos, luego se agrega el morocho molido y bien lavado, sal, zanahoria, cebolla paiteña o blanca, aliños al gusto, si gusta se agrega carne de cerdo, res, oveja o pollo, un poco de leche. Se deja hervir por unos 20 minutos y luego se agrega papas y se deja cocinar hasta que todo esté bien cocido todos sus ingredientes. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil, cilantro picados finamente.

- ♦ **Sopa de quinua**

En un recipiente se pone agua a hervir por unos 15 minutos, luego se agrega la quiua lavada, sal, zanahoria, cebolla paiteña o blanca, aliños al gusto, si gusta se agrega carne de cerdo, res, oveja o pollo, un poco de leche. Se deja hervir por unos 20 minutos y luego se

agrega papas y se deja cocinar hasta que estén bien cocidos todos sus ingredientes. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente.

♦ **Fanesca**

En la olla que se va a preparar la fanesca haga un refrito con la cebolla blanca, aceite, comino, pimienta, perejil. Se pone maní tostado y licuado con medio litro de leche y se deja hervir todo por cinco minutos. Luego se pone el arroz, se mece y deja hervir, luego se agrega el zapallo y el zambo con todo el líquido y se deja hervir por 5 minutos, se agrega los granos como lenteja, fréjol, arveja, choclo, quinua, chochos, mellocos, mote previamente cocinado, agregar el pescado bacalao seco y se deja cocinar hasta que todos los ingredientes estén suaves y bien cocidos. En un sartén se fríe maduros y pequeñas empanadas, en otra olla se cocina huevos, para después servir la fanesca con pedazos de maduros fritos, huevos cocidos y pequeñas empanadas.

♦ **Sopa de gallina criolla**

Se pone a hervir en una olla los pedazos de pollo criollo, junto con la zanahoria, arveja y el arroz (una media taza dependiendo del tamaño de la olla) se añade sal al gusto, cuando inicie a hervir los pedazos de pollo se incorporan las papas, vainita y papa nabo en un satén se prepara el refrito, para lo cual fríe un poco de aceite, cebolla paiteña, ajo, pimienta picados en pedazos pequeños y se incorpora al caldo de gallina criollo, se deja hervir hasta que todos los ingredientes estén suaves. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente.

♦ **Sopa de cuy**

En una olla se pone a hervir un cuy en presas, junto con la arveja, se añade sal al gusto, cuando inicie a hervir los pedazos del cuy se incorporan las papas y en un satén se prepara el refrito, para lo cual fríe un poco de aceite, cebolla paiteña, ajo, pimienta picados en pedazos pequeños y se incorpora al caldo de cuy, se deja hervir hasta que todos los

ingredientes estén suaves. Se puede servir la sopa con un picadillo de cebolla blanca, perejil cilantro picados finamente.

♦ **Papas cocinadas con cuy**

En un recipiente con agua se deja hervir las papas con sal al gusto hasta que estén suaves.

Al cuy se lo prepara con aliños molidos estos aliños naturales se obtienen del licuado de cebolla paiteña, ajo, paico, cilantro, perejil, apio, sal tanto por dentro como por fuera se coloca aliños en la carne del cuy, posterior a ello se coloca al cuy en un palo (previamente limpiado y lavado) se lo expone al calor del carbón y se lo cocina con leña a medida de que se cocina una parte del cuy se va girando el palo para que se dore por igual todo el cuy.

Para preparar la salsa de maní se hace el refrito para ello en un sartén se agrega una cuchara de manteca y en esta se refríe la cebolla blanca o paiteña picada el ajo y cilantro, luego se licua con un poco de leche el maní tostado y pelado y añada el maní licuado al refrito incorporando la leche o agua necesaria para obtener una salsa más o menos espesa, sazonar con sal al gusto y dejar hervir. Las papas se sirven con un pedazo de cuy y la salsa de maní y con una hoja de lechuga.

En ocasiones al cuy lo aliña y se lo manda al horno de leña para ser asado.

♦ **Arroz, papas con conejo**

En un recipiente con agua se deja hervir las papas con sal al gusto hasta que estén suaves, de la misma manera que se aliña y asa al cuy se lo hace con el conejo, algunas familias mandan a hornear en leña al conejo.

En otra olla se pone a hervir el agua luego de ello se agrega el arroz previamente lavado y sal al gusto, se deja hervir hasta que el grano esté un poco suave luego se lo escurre y se lo deja secar a fuego lento.

El arroz se sirve con las papas, salsa de maní y presas de conejo.

♦ **Papas con fritada**

En una olla se pone a hervir agua luego de unos 15 minutos se añade papas y se deja hervir hasta que éstas se encuentren bien cocidas.

Algunas familias compran o si tienen el cerdo lo matan, luego de ello cortan en pedazos la carne del cerdo, en una paila se pone a hervir ajo, cebolla paitaña, sal y luego se añade pedazos de carne con un poco de grasa de la misma carne, con una paleta de madera se remueve constantemente la carne para que no se asiente, el agua se seca y empieza a salir la manteca de la carne de cerdo la misma que sirve para freír hasta dorar la carne, finalmente se sirve la fritada con mote pelado y con encebollado.

♦ **Papas con mote**

En una olla se pone a hervir agua con papas peladas, luego en otra olla se pone a hervir el mote seco con agua, luego se lava el mote fregándolo en una tina, para otra vez ponerlo en la olla y cocinarlos.

Luego se sirve las papas con mote y salsa de maní

♦ **Habas, Ocas, Mashua, Mellocos cosidos**

En una olla con agua se deja hervir por unos 10 minutos luego se añade las ocas y se deja hervir hasta que esté suave las ocas. El mismo procedimiento se sigue para preparar las mashuas, mellocos, habas

♦ **Menestra de habas**

En una olla se pone a hervir agua por unos 15 minutos, luego de ello se añade pedazos de carne de res, habas (previamente retiradas la cáscara), sal al gusto, aliños, cebolla paitaña,

tomate de carne, se deja cocinar hasta que todos sus ingredientes estén suaves y finalmente se la puede servir acompañada de un plato de arroz.

- ♦ **Tortillas con harina de castilla**

Se mezcla un poco de agua con harina de trigo, huevos, sal o azúcar según prefiera hasta formar una masa no muy aguada y luego se amasa para que luego que la masa este en su punto formar pequeños pedazos de bolas, se las extiende y finalmente se las coloca en el tiesto o en una sartén con aceite y se espera hasta que tuesten para luego servirse con café.

- ♦ **Chigüiles**

Se saca las hojas del choclo para lavarlas y secarlas, luego de ellos en un recipiente se mezcla agua con harina de castilla o de trigo, en la misma mezcla se agrega mantequilla, huevos, una vez preparada la masa, luego en las hojas de maíz se pone una cuchara de la masa y pedazos de queso luego se dobla los dos lados de la hoja sobre la masa y se deja 2 solapas, para doblarlas hacia atrás los extremos de la hoja, después de ello se cocina los Chigüiles al vapor durante 20 minutos.

- ♦ **Empanadas de acelga**

Se mezcla un poco de agua con harina de trigo, huevos, sal y pequeños pedazos de acelga picados finalmente se mezclan todos estos ingredientes hasta formar una masa no muy aguada, luego se amasa la harina hasta que esté en su punto y luego se forma pequeñas bolas de la masa, se las extiende en su interior se agrega pedazos pequeños de queso y finalmente se las coloca en el tiesto o en una sartén con aceite y se espera hasta que tuesten para luego servirse con café.

- ♦ **Habas tostadas**

En el fuego se pone a calentar el tiesto para luego agregar las habas secas, con la ayuda de una cuchara de palo se mese constantemente las habas para que no se quemen y se cocinen



por igual, una vez tostadas las habas se procede a sacarlas del tiesto y a depositarlas en un recipiente y está listo para servirse.

♦ **Maíz tostado**

Se pone a calentar en el fuego el tiesto para después agregar el maíz seco o tierno y se mese constantemente con una cuchara de palo para evitar que se queme el maíz una vez tostado el maíz se lo saca en un recipiente y está listo para servirse

**iv. Forma de cultivos**

La gente mayor y adulta de la comunidad dice que hace años atrás cultivaban su tierra de forma natural, no hacían uso de sustancias químicas en la agricultura sembraban papas, cebada, quinua.

Para la preparación del terreno para la siembra los mayores hacían uso del azadón o de la yunta con vacas, luego abonaban el terreno con estiércol de ganado vacuno, porcino ovino, para posteriormente huachar los terrenos para sembrar, en esta actividad participaban los miembros de la familia, amigos de confianza, luego de un mes continuaban utilizando el azadón para sacar las malas hiervas.

Hoy en día para la siembra los comuneros continúan utilizando el azadón, pero son pocas las personas que hacen uso de la yunta, pero ahora con la ayuda de un burro, y la mayoría de la población emplea el tractor para preparar los terrenos para la siembra, desconociendo los impactos negativos para el suelo por el uso del tractor y de sustancias químicas tóxicas, en este caso también perjudicial para la salud humana.

Un aspecto positivo en todo esto es que la minoría de la población hace uso de químicos en la agricultura, mientras que el resto de la gente utiliza estiércol de su ganado, melaza, humus, compost, biol, como abonos y fertilizantes orgánicos para sus diferentes cultivos.

## v. Cultivos actuales

Actualmente se siembran papas, mellocos, ocas, cebada, quinua, rábano, acelga, remolacha, zanahoria, habas y algunas familias emplean fungicidas, pesticidas, insecticidas en menor porcentaje mientras que otras personas en su mayoría utilizan abono orgánico en sus cultivos.

Las diferentes actividades agrícolas que se practican en la comunidad son:

**Cuadro N° 14:** Calendario agropecuario

MESES	ACTIVIDAD	PRODUCTOS
Enero	Siembras , Deshierbas	Papas, habas.
Febrero	Deshierbas Cosecha	Papas, habas. Cebada
Marzo	Deshierbas	Papas, habas
Abril	Deshierbas Siembra.	Papas, habas. Arveja.
Mayo	Deshierbas Cosecha	Arveja Cebada ,papas
Junio	Cosecha	Cebada , habas
Julio	Cosecha	Cebada
Agosto	Cosecha Siembra	Quinua Hortalizas
Septiembre	Cosecha	Quinua, avena
Octubre	Preparación de terrenos para la siembra	Papas, ocas, mellocos, mashua
Noviembre	Siembra	Quinua.
Diciembre	Siembra	Cebada, papas, cebolla, habas.

**Fuente:** Miembros de la comunidad.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

## vi. Vestimenta tradicional

La juventud de la comunidad en la actualidad no viste con la ropa tradicional de sus mayores, siendo este un factor negativo puesto que se está perdiendo parte de su identidad

cultural de la gente de esta comunidad por la adopción de modas del extranjero o de las ciudades y por la falta de valoración de su cultura de origen.

Las personas adultas y mayores visten de la siguiente manera:

- Mujeres: Ellas visten con anaco de tela o de lana de borrego, bayeta de tela o de lana de borrego, si no utilizan bayeta usan chalinas, fajas, camisetas o blusas blancas de nailon o poliéster, rozadas, verdes, rojas, sombrero de paño, zapatos de cuero o botas de caucho, como parte de su bisutería las mujeres usan manillas, guashcas, zarcillos o aretes.
- Hombres: Ellos visten con pantalón de tela o jeans, chompas o suéter, camisas blancas o camisetas de nailon o poliéster blancas, rojas, verdes, amarillas, sombrero de paño, poncho de hilo tejido en máquinas ya no en telares, zapatillas, zapatos de cuero o botas de caucho.

La vestimenta típica de los mayores de la comunidad era la siguiente:

- ⊗ Mujer: En el pasado vestían con anaco de lana de borrego, bayeta de lana de borrego, fajas de colores de lana de borrego en algunos casos, changalli (delantal), sombrero blanco de lana de borrego y con cinta negra, blusas blancas, como adornos usaban manillas, guashcas, zarcillo de mullos, no utilizaban ningún tipo de calzado caminaban descalzos.
- ⊗ Hombre: En el pasado vestía con pantalón blanco y en ocasiones para soportar el fuerte temporal del invierno usaban zamarro, poncho de lana de borrego, sombrero blanco de lana de borrego y con cinta negra, no usaban calzado por lo que andaban descalzos.

La vestimenta de los niños, jóvenes y adultos de la comunidad es adquirida en los mercados de la plaza roja, la condamine, plaza de las gallinas, lamentablemente en la comunidad se han perdido los telares con los cuales se confeccionaban los ponchos,

anacos, bayetas, cobijas con lana de borrego, en el presente algunas familias hilan la lana de borrego y una vez que tienen las madejas se dirigen a la ciudad de Riobamba para dejarlas a las tejedoras en máquina para que les confeccionen ponchos o chalinas y además éstos son tinturados, es así como tienen parte de su vestimenta.

#### **vii. Música tradicional**

Los antepasados de la comunidad se caracterizaban por su afición a la música, tradicionalmente interpretaban melodías con instrumentos como el tambor forrado con cuero de borrego, bocina, concha, entonando alegres canciones para animar a su gente, pero la generación actual no ha mantenido esta costumbre musical puesto que han preferido estudiar otros instrumentos musicales modernos como la trompeta, saxofón, tambor, piano entre otros.

La gente adulta de este sector alimenta su interior escuchando música nacional, un reducido porcentaje de jóvenes escuchan también música nacional, el restante de la juventud gusta de la música “moderna, actual” como el reggaeton, pop latino.

#### **viii. Danza**

Los jóvenes y niños de la comunidad organizan un grupo de danza para participar en diferentes eventos dentro y fuera de la comunidad cuando hay contratos o en otros momentos lo hacen por voluntad para homenajear algunas personas en su comunidad.

La danza de la comunidad tiene su estilo propio que representa a su comunidad, se sabe que la danza expresa la comprensión del modo de ser de las diversas sociedades y a través de este arte se cuentan historias, enseñan y entretienen.

## **ix. Símbolos y valores de la comunidad**

### **▪ Tradiciones**

#### **✧ Hilado**

Las mujeres de la comunidad específicamente las adultas hilan la lana de borrego en el guango que es un carrizo o uso que se obtiene de la planta zigse, para ello adquieren la materia prima que es la lana de borrego, a este animalito le tranquilan la lana luego de ello la lavan para retirar las impurezas adheridas al material, anteriormente utilizaban la raíz de la cabuya negra la cual se machacaba y se ponía a hervir, luego la lana se lavaba en esta infusión en canastas de carrizo, después de ello se procede a tenderla en un cordel para que se seque con el sol, posteriormente se realiza el cardado, para paralelizar las fibras.

Posteriormente la lana se sujeta al extremo de la Guango (palo de madera), de donde es retirada poco a poco por la hiladora con su mano izquierda, con la misma distribuyen las fibras, mientras que con la mano derecha se sostiene el uso del zigze para ir torciendo la lana y formar la madeja de lana de borrego.

#### **✧ La minga**

Esta actividad representa una herramienta de trabajo invaluable que permite la consecución y mejoramiento de muchos servicios de infraestructura básica, mantenimiento de caminos, trabajos agrícolas, comunitarios. En estas labores participan todas las personas convocados para la minga.

Antes realizaban esta actividad para ayudar en la construcción de las chozas de abobe y tapial, para la siembra y cosecha de sus amigos vecinos, en la actualidad las mingas se realizan para trabajos colectivos que benefician a todos los miembros de la comunidad.

### ✧ **Haway Haway**

El Haway Haway es una canción que entonaban los mayores al momento de la cosecha, durante esta actividad todos los que estaban cosechando, cantaban alegres versos inventados en ese momento, acompañados por el coro que dice: Haway Haway.

El motivo principal para entonar esta canción era para agradecer a Dios y a la tierra por la buena y abundante cosecha y la gente creía como parte de su cosmovisión andina que cuando se canta a la tierra se siente feliz, querida y respetada, siente una gran gratitud y por eso les continúa dando buenas cosechas.

Hoy en día la realidad es otra puesto que esta tradición se está perdiendo las generaciones actuales no cantan el Haway Haway en la cosecha, esto se debe a que los mayores no han explicado a sus hijos la importancia de mantener esta tradición y por otra parte los jóvenes no valoran su propia cultura y no le dan mucho interés personal a realizar esta actividad durante la cosecha.

### ✧ **Canción al toro**

Los antepasados de la comunidad para finalizar la cosecha en la tarde cantaban una canción al toro en el idioma kichwa, luego rezaban una oración, ahora la gente no recuerda las estrofas de la canción porque han dejado de practicar esta tradición y porque los padres no han transmitido este saber a sus descendientes.

### ✧ **Pacha mama**

Los mayores antes de sembrar se arrodillan en la tierra y santiguan, rezaban tres padres nuestros y tres ave marías y entre sus ruegos decían “Taitico Dios vela por nuestros sembríos, queremos que sea la tierra fértil para tener que comer” y antes de la cosecha de igual manera rezaban tres padres nuestros y tres ave marías diciendo “Pai Diosito porque nos has dado buenos productos”.

### ✧ **Arado**

El arado es una actividad que se realizaba para preparar los terrenos para la siembra, para ello utilizaban la yunta que estaba conformado por timón, reja, yugo con la ayuda de dos vacas o toros de esta manera se trabajaba la tierra y en ocasiones cuando no utilizaba el azadón, con la yunta se hacían los huachos para sembrar.

Algunas personas de la comunidad han creído más fácil y rápido utilizar el tractor, sin pensar en las consecuencias del uso del tractor para el suelo. Por su parte otro grupo de personas que no tienen dinero para contratar el tractor continúan haciendo uso del arado pero esta vez en lugar de utilizar a las vacas en su mayoría utilizan a uno o dos burros para que ayude en el trabajo del arado.

Los pobladores locales creían y creen en las tradiciones porque desde niños sus padres, abuelos, les han enseñado estas tradiciones que forman parte de la herencia y raíz cultural, pero por falta de valoración de su identidad cultural, algunas tradiciones se han dejado de transmitir y mantener presente en la memoria colectiva de su pueblo.

### ✧ **Ahumado de las casas**

Los mayores de la comunidad para bautizar su choza recién construida invitaban a sus familiares o a sus amigos y en el centro de la casa quemaban paja un poco de palos, esta actividad lo hacían para que la casa les dure muchos años y no se destruya.

### ✧ **Las canteras**

Los antiguos pobladores de la comunidad trabajaban tallando las piedras para realizar bloques los mismos que eran utilizados para el empadrado de las calles, para la construcción de las paredes de las casas, elaboraban también piedras para moler quinua, maíz, cebada, piedras para lavar la ropa, para el ají pero con el pasar del tiempo esta labor fue desapareciendo entre una de las causas se debe al reemplazo de la piedra para el mejoramiento de las calles, la utilización de otro tipo de material para la construcción de

las casas. Los jóvenes han buscado otras formas de empleo y no continúan con el trabajo de los mayores.

## **x. Juegos**

### **▪ Trompo**

El Trompo es uno de los juguetes más antiguos que se conocen, hoy día, aún podemos encontrarlas en cualquier parte del mundo decoradas con vistosos colores o simplemente, torneadas en madera o plástico, los niños de la comunidad disfrutaban mucho de este juego, para ello necesitan de una piola con la cual envuelven el trompo y sostienen a éste en su mano para luego con fuerza lanzarlo al piso y halar la piola de esta manera el trompo gira y gira en el suelo.

### **▪ Llantas**

Este juego consiste en dibujar un círculo no muy grande pequeño (depende del número de jugadores) en el suelo, dentro del círculo depositan monedas antiguas como el sucre y cada jugador lanza con fuerza una moneda dentro del círculo tratando de sacar una o más monedas del círculo, el ganador del juego es el niño que más monedas logre sacar del círculo.

### **▪ Planchas**

Para este juego se utilizan monedas o tillos aplastados, los niños depositan en el piso las monedas y con la ayuda de otra moneda la lanzan sobre la otra moneda del piso tratando de darle la vuelta y quede la otra cara de la moneda. El ganador de este juego es la persona que más monedas logre dar la vuelta.



- **Bolas, canicas o boliche**

Para este juego se dibuja un círculo en el piso luego se deposita dentro del mismo un determinado número de bolas los jugadores deben colocar una bola en el piso fuera del círculo y con los dedos la quitan (empujan) para tratar de sacar bolas que están dentro del círculo. El ganador del juego es la persona que mayor cantidad de bolas logre sacar del círculo.

- **Rayuela**

La rayuela es un juego tradicional que exige concentración, destreza y equilibrio. El juego se inicia dibujando en el piso la figura de un avión o gatito luego la primera o primer participante del juego debe lanzar una piedra pequeña en el primer cajón y saltar con un solo pie al segundo cajón y así sucesivamente y luego debe regresar y recoger su piedrita y sin pisar el primer cajón debe saltar al punto de partida, luego lanza la piedrita al segundo cajón y va saltando los demás cajones el juego finaliza cuando el jugador ha llegado al último cajón o cuando no puede saltar un cajón con un solo pie y apoya el otro pie pierde el juego.

- **El lobo**

Este típico juego inicia con una ronda infantil en la cual se forma un círculo (bomba) los niños se toman de las manos y uno de los participantes actúa como el lobo, quedándose fuera del círculo. Se gira cantando la siguiente canción:

Juguemos en el bosque que el lobo no está aquí,

Si el lobo aparece entero nos comerá

¿Qué está haciendo el lobo?

Entonces el lobo responde alguna actividad, se repite la ronda y la pregunta hasta que el lobo responde “estoy listo para comerlos”, es entonces que todos los niños salen corriendo y el juego consiste en que el lobo debe alcanzar a alguien para que ocupe su lugar.

- **El gato y ratón**

Este también es un juego típico inicia con una ronda infantil en la cual se forma un círculo (bomba) los niños se toman de las manos y uno de los participantes actúa como gato, quedándose fuera del círculo, y el que actúa como ratón se queda dentro del círculo.

Luego el niño que hace de gato le dice Ratón ratón

Y el ratón le dice: que quieres gato ladrón

Comerte quiero dice el gato

El ratón le responde cómeme si me puedes

Y entonces empieza el juego el gato entra al círculo e intenta atrapar al ratón el mismo que huye y sale del círculo, el gato quiere salir de este, pero los otros niños no lo dejan salir y si logra salir el ratón entra de nuevo al círculo mientras que los niños no dan paso al gato el juego termina cuando el gato le atrapa al ratón.

## **xi Leyendas**

- ◆ **El Diablo**

Los mayores de la comunidad decían a los jóvenes que no deben salir o estar en la calle a las 12h00am porque el diablo andaba a esas horas y él llevaba las almas de quienes desafortunadamente a esa hora estaban en la calle, los jóvenes para evitar aquello cuando salían a la hora prohibida a la calle llevaban consigo un gallo para espantar al diablo y así no se lleve sus almas.

- ◆ **Animales que hablaban**

Los primeros habitantes de la comunidad eran personas que mantenían su identidad cultural, creencias y tradiciones, tenían tantos conocimientos que incluso dicen que entendían a todos los animales puesto que ellos hablaban en el idioma kichwa.

### ◆ **Curiquingue**

Mientras una persona que le inspiraba confianza a un curiquingue éste le observaba misteriosamente y luego le seguía incluso cuando el señor iba a cortar paja en el páramo el curiquingue lo seguía y le miraba constantemente, se dice que los curiquingues perciben la pureza y buenas intenciones de las personas es por esto que no se acercaban a cualquier persona.

### ◆ **Los amoríos del Chimborazo y la Tungurahua**

Antiguamente el Chimborazo salía con la Tungurahua a pasear puesto que eran novios y pasaban por la comunidad, siempre se les veía en la noche, todos los días salían a pasear el Chimborazo vivía enamorado de la Tungurahua por eso algunas personas piensan que las dos colinas del Taita Chimborazo son los hijos producto de su amorío con la mama Tungurahua.

### ◆ **Chimborazo**

Cuando algún niño o niña de la comunidad tiene el cabello y su cuerpo blanco dicen que es hijo o hija del Chimborazo, un día una pastora joven y soltera salió con rumbo a las faldas del Chimborazo a pastar a sus ovejas, una vez en ese lugar quiso hacer sus necesidades humanas y se alejó un poco de sus ovejas, al cabo de unos días la muchacha se dio cuenta de que estaba embarazada y cuando nació el niño tenía el cabello y cuerpo blanco así que decían que es hijo del Chimborazo.

### ◆ **Ciudad escondida en el Chimborazo**

Los mayores decían que dentro del Chimborazo existe una ciudad encantada y la persona que deseaba entrar en ella debía renunciar a su familia dejarlo todo y si tenía suerte volvía a salir de esta ciudad con algunos objetos de oro pero según los mayores una vez que ingresan ya no salen de allí.

### ◆ **Los conejos silvestres**

En el páramo habitan unos pequeños animalitos llamados conejos silvestres, las personas de la comunidad que han tratado de domesticar estas especies no han podido porque dicen que la persona atrapa al conejo, lo lleva a su casa y lo encierran en una jaula o cajón completamente asegurada, al día siguiente el conejo desaparece como por arte de magia, este hecho se debe a que los mayores dicen que el cerro baja a llevarse a sus conejos porque le pertenecen a él y no permite que otras personas se lo arrebaten.

### ◆ **Curiquingue**

Cuando una persona observa volar a un curiquingue solitario los mayores dicen que es una señal de que su pareja sea este novio o esposo lo va abandonar y se separarán para siempre, no precisamente esa persona debe morir para dejarla/o.

Mientras que cuando una persona observa volar dos curiquingues es una señal de que va a contraer matrimonio con su ser amado.

### ◆ **Flor del verdadero amor**

En el páramo existe una pequeña flor azul y según relatan los mayores, esta florcita adivina que persona la ama mucho, los antiguos pobladores recolectaban estas flores antes de contraer matrimonio para saber si esa persona es su verdadero amor y no equivocarse, de lo contrario suspendían el matrimonio buscaban a otra persona.

Para saberlo tomaban el tallito de una flor abierta en la una mano mientras piensa en una persona y en la otra mano toma el tallo de la flor y piensa en otra persona, las flores se van cerrando lentamente y aquella flor de la una mano que se cierre más que la otra flor de la otra mano es la que revela que persona le ama con todo su corazón.

## 2) El Calendario de Fiestas y Ritos en el Año

Las mujeres de la asociación de mujeres y los miembros del grupo del Agrovida participaron en la elaboración del calendario de fiestas y ritos de la comunidad La Silveria, los comuneros diferenciaron entre las fiestas del “pasado” que corresponden a las devociones católicas y la ritualidad andina de aquellas fiestas conocidas como “del presente o actuales” que son las fechas cívicas las mismas tienen menor importancia para la población local y son más recordadas por los maestros y alumnos de la Escuela “Flavio Alfaro”.

A continuación se detalla el calendario de fiestas y ritos en el año que la población de la comunidad recuerda y celebra:

**Cuadro N° 15:** Calendario de fiestas y ritos en el Año

FECHA	DURACIÓN	FESTIVIDAD	LUGAR DE CELEBRACIÓN
1 de Enero	1 día	Año Nuevo	La Silveria
6 de Enero	1 día	Rey de Reyes	La Silveria
Febrero	4 días	Carnaval	La Silveria
Abril	2 días	Semana Santa	La Silveria
Mayo	1 día	Día de la Madre	La Silveria
Junio	1 Día	Día del Padre	La Silveria
2 de Noviembre	1 Día	Día de los difuntos	La Silveria
24-25 Diciembre	2 días	Navidad	La Silveria
31 de Diciembre	1 día	Año Viejo	La Silveria

**Fuente:** Información obtenida de los miembros de la comunidad. Talleres participativos

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

A continuación se van a describir las actividades, platos y bebidas que se realizan en cada una de estas celebraciones:

**a) Año nuevo**

El 1 de Enero todos los amigos, familiares, vecinos de la comunidad se desean un feliz año nuevo, se sienten felices por las personas que están con vida y al mismo tiempo el sentimiento de nostalgia invade por un momento a las personas que perdieron el año pasado a sus seres amados.

Dependiendo de las posibilidades económicas algunas familias de la comunidad para celebrar el año nuevo matan un cerdo para hacer fritada con papas y mote, este plato lo comparten con sus familiares.

**b) 6 de Enero Rey de Reyes**

En esta fecha los comuneros celebran la fiesta del Rey de Reyes, se elije a un prioste el mismo que se encarga de organizar la fiesta, la gente de cada barrio para celebrar esta fiesta se disfraza de payasos, ancianos, locas, otro grupo de personas participan con una danza y bailan tejiendo la cinta, no podría faltar la presencia de los reyes magos cabalgando los caballos, todos los participantes y espectadores se concentran en la parte central de la comunidad, que representa el palacio de los reyes magos los mismos que bailan y dicen loas, dramatizan lo importante es distraer a todos los presentes en esta fiesta.

El prioste de la fiesta prepara en su casa caldo gallina, fritada, en otros casos matan a la vaca para preparar sopa con carne de res o para freírla y servirla con arroz y papas o mote, como bebida preparan la chicha de jora las personas de la comunidad son invitadas a la casa del prioste para degustar de los platos preparados, especialmente se invita a los participantes de la fiesta. De acuerdo de los recursos económicos del prioste en la comunidad organiza una corrida taurina.

**c) Carnaval**

La fiesta del carnaval era muy festejada por los mayores de la comunidad cantaban alegres coplas, realizaban un concurso en donde todos los participantes uno por uno cantaban sus

coplas de carnaval y el ganador recibía como premio un tambor de cuero de borrego que pertenecía a alguno de los participantes, los hombres se vestían de mujeres para amenizar esta festividad, el carnaval duraba 8 días antiguamente.

En estos tiempos la fiesta del carnaval tiene una duración de 4 días, esta fiesta inicia el día domingo, la gente creyente y católica asiste a la misa que se celebra en la iglesia de la comunidad, el día lunes algunas familias preparan como plato especial cuy con papas, algunos mayores entonan coplas de carnaval en sus hogares o con sus amigos, los jóvenes juegan con agua dependiendo del clima, si el día es soleado o si el día es frío, juegan también con huevo, harina, el día martes niños y jóvenes juegan con harina, carioca, un poco de agua, en este día la mayoría de las familias preparan sopa de gallina y otras familias preparan fritada.

El día miércoles de ceniza los habitantes de este lugar acuden a su iglesia cuando el sacerdote celebra la misa en la comunidad o de lo contrario algunas personas acuden a la iglesia de la parroquia San Andrés, para recibir la santa ceniza que recuerda a los creyentes en Dios que de polvo somos y que a polvo regresaremos, otros moradores de la zona realizan el juego del gallo, lo amarran de las patas a una soga lo sujetan a dos palos uno al un extremo y el otro al otro extremo la persona que salte más alto alcanzará al gallo y se lo lleva a su casa.

Y de esta manera finaliza la fiesta del carnaval en esta comunidad.

#### **d) Domingo de Ramos Semana Santa**

El domingo de ramos representa una fiesta de carácter religioso, puesto que se recuerda el amor de Dios hacia la humanidad al entregarnos a su hijo Jesús para alcanzar la salvación.

El domingo de ramos, los comuneros asisten a la parroquia San Andrés, para participar de la procesión, en esta actividad la gente porta palmas y ramos, en recuerdo de la entrada triunfal de Cristo en Jerusalén, antes de llegar a la iglesia el sacerdote del pueblo bendice los ramos y un burro que carga una imagen de Jesús va pisando los ramos que la gente

tiende en el piso, al término de la procesión los fieles devotos acuden a la iglesia para escuchar la santa misa, luego de ello la gente regresa a su comunidad y para continuar con el festejo de esta fiesta santa preparan chigüiles

Algunos devotos el día viernes santo en la noche asisten a la iglesia de San Andrés para escuchar la santa misa y participan de la procesión y cargan las imágenes de los principales santos y santas de la parroquia. En este día de ayuno preparan la tradicional Fanesca y la comparten con familiares, amigos y vecinos.

Antes el día domingo de pascua los niños pedían dinero a los adultos de su confianza, diciéndoles felices pascuas y extendiendo su mano para recibir el dinero.

#### **e) Día de la Madre**

El segundo domingo del mes de Mayo se recuerda el día internacional de la Madre, en esta fecha se celebra a la reina del hogar, algunas familias se reúnen y para festejar a su Madrecita preparan papas con cuy, sopa de gallina o sopa de quinua, sopa de cebada, crema de espinaca o de acelga, gelatina, le compran una torta y entregan obsequios a sus madres.

En la escuela de la comunidad las maestras de esta institución educativa organizan un programa para homenajear a las madres de sus alumnos, en este acto los niños cantan hermosas canciones dedicadas a la mamitas, les entregan manualidades elaboradas por ellos, se preparan bocaditos para compartir con todos los presentes en esta celebración.

Las personas que no tienen a sus madres con vida, acuden al cementerio de la parroquia San Andrés para rezar en las tumbas de sus madres.

#### **f) Día del Padre**

El tercer domingo del mes de Junio se celebra el día del Padre, en esta fecha los hijos festejan a sus padres les entregan regalos, y preparan una comida especial, papas con cuy,



sopa de gallina criolla, le compran una torta y dependiendo de las posibilidades económicas entregan regalos a sus padres.

Los maestros de la escuela de la comunidad organizan un programa especial para recordar el día del padre, en este acto los niños cantan a sus padres, todos los invitados a este festejo pueden degustar de deliciosos bocaditos preparados para la ocasión.

Aquellas personas que no tienen con vida a sus padres, acuden al cementerio de la parroquia San Andrés para rezar en la tumba de sus seres queridos.

#### **g) Día del Niño**

El 1 de junio las profesoras de la escuela de la comunidad organizan un programa para homenajear los niños de su institución, durante este acto los niños y niñas juegan, otros niños participan de un partido de fútbol, tanto los niños como los profesores degustan de una comida especial por motivo de esta fecha importante que recuerda que todo niño tiene sus derechos, deberes y obligaciones como todo ser humano.

#### **h) Finados**

El 2 de noviembre de cada año los indígenas de esta zona, recuerdan a sus seres queridos que han fallecido, especialmente en esta fecha acuden al cementerio de la parroquia San Andrés para visitar a los difuntos, en este cementerio el sacerdote de la parroquia ofrece una misa a todas las almas del vendito sepulcro por su descanso eterno.

El 1 de Noviembre los niños de la zona se visten de blanco y con una campana en su mano derecha, la va haciendo sonar mientras se desplaza por las calles de la comunidad, a estos niños la gente de la comunidad les han denominado como ángeles por su vestimenta blanca y por su acción de rezar, después de caminar, los ángeles se acercan a una casa y preguntan a los familiares de algún difunto si desean que el niño recite una oración al difunto, recordando además que ya no los acompaña en la morada de su hogar.

Como agradecimiento al ángel los familiares le ofrecen habas tostadas, papas cocinadas, un vaso de colada morada.

Como parte de la cosmovisión andina la gente de la comunidad visita a los difuntos en el cementerio de la parroquia de San Andrés, los comuneros se sientan alrededor de la tumba de su ser querido, le rezan, conversan con el difunto, a la hora del almuerzo la madre, hija o algún familiar del difunto que ha preparado en su casa la comida, la reparte a sus familiares, principalmente el plato está compuesto por papas con una presa de cuy asado y no podría falta la tradicional colada morada, una vez que se ha servido a todos, la señora encargada del reparto entierra las papas con cuy y un vaso de colada morada, o en otros casos sirve en un plato la comida y la colada en un vaso y los entierra, esta actividad lo realizan como parte de su cultura, debido a que los mayores decían que sus familiares que han muerto quizás ya no estén en cuerpo pero que los continúan acompañando en alma y esta alma se queda en el lugar que está o fue su cuerpo, por esta razón creen en los dichos de sus abuelos o mayores.

Los ángeles de la comunidad (los niños) el 2 de noviembre, también acuden al cementerio de la parroquia, generalmente van preguntando a los conocidos de su comunidad o de otras comunidades si desean que el niño rece en el sepulcro mientras hace sonar la campana, una vez que el niño termina su oración los familiares del fallecido le entregan dinero o le ofrecen un plato de comida y un vaso de colada morada.

Hay otro grupo de personas que también prefieren dejar en las tumbas de los difuntos flores o coronas. En esta fecha la gente de la comunidad prepara la tradicional colada morada, acompañada de las guaguas de pan o de tortillas harina de maíz.

#### **i) Navidad**

Esta fecha es un acto religioso, recordado a nivel nacional e internacional, pues se recuerda el nacimiento de Jesús.

Una de las actividades que realizan los habitantes del sector en la navidad es el armado del nacimiento del niño Jesús, algunas familias se reúnen arreglan y decoran el portal del niño, encienden las luces de colores por esta ocasión muy especial.

Las familias que tienen la imagen del niño Jesús realizan los pases del niño, el 24 o 25 de diciembre, el párroco de la parroquia San Andrés celebra la misa en la iglesia de la comunidad, a esta asisten los miembros de la zona para participar de la santa eucaristía, dependiendo de los recursos económicos del sacerdote, contrata la banda de músicos, danzantes, luego del pase los familiares e invitados acuden a la casa del sacerdote para saborear deliciosos platos como: papas con cuy o fritada, sopa de gallina, o sopa de habas.

En familia por motivo de la navidad comparten las comidas típicas como: papas con pollo asado, chica de jora, habas cocinadas.

#### **j) Año viejo**

En la comunidad los directivos del cabildo o los barrios organizan diferentes programas para despedir con alegría al año viejo, las actividades sobresalientes son las siguientes:

##### **i. La loca viuda.**

Los jóvenes principalmente, se disfrazan de mujeres y salen a las calles de la comunidad actúan graciosamente para animar a la gente y bailan con ellos, durante la noche otras personas preparan exquisitas canelas para compartir con toda la población local

##### **ii. Elaboración del testamento del viejo**

Previo a la despedida del año viejo algunos jóvenes redactan un testamento en el cual se menciona el nombre de cada comunero con su respectiva herencia y consejos de cambio, para ser leído el día 31 de diciembre antes de quemar el año viejo.

### **iii. Construcción del muñeco del año viejo**

El día 31 de diciembre por la mañana se reúnen las personas que desean ayudar en la elaboración del monigote que representa a las autoridades del gobierno nacional o locales, dibujos animados, personajes de la comunidad que han causado polémica durante el año, el monigote se lo quema a las 00:30 del primero de enero, durante este día en ocasiones se contrata una banda de músicos o un disco móvil para que amenice la fiesta y así de esta manera despedir el año viejo, el mismo que ha dejado buenos y malos recuerdos.

Los docentes de la escuela “Flavio Alfaro” se encargan de organizar las charlas o conferencias para recordar y celebrar las fechas cívicas como: el 21 de febrero, fecha en la que se realiza el juramento a la bandera por parte de los estudiantes del 7mo año de educación básica, otra de las fechas que se recuerda es el 24 de Mayo entre otras fiestas cívicas.

### **k) Temporada en que la gente sale de la comunidad**

No existe un mes, fecha específico o establecido en que los habitantes de la zona salen de la comunidad, la razón de su salida depende de las necesidades y de las oportunidades de trabajo, trabajan en ciudades del país o fuera de él.

### **l) Temporada de helada**

Debido a los cambios de temporadas climáticas casi no existe una fecha determinada en la que se presentan las heladas, pero en el mes de diciembre es más notable la presencia de las heladas las cuales afectan los sembríos de la comunidad

## **3) Formas de vida de las familias**

### **a) La casa donde vive la familia**

En la comunidad la Silveria se observan cuatro tipos de viviendas:

- Casas de adobe con techo de teja, paja o de cing, el piso de tierra, otras con pisos entablados.
- Casa de tapial con techo de paja, piso de tierra.
- Casa de piedra con techo de teja
- Casas de bloque o ladrillo y cemento, piso entablado y otras con piso de tierra. Este tipo de viviendas son las que más construyen en la actualidad.

## **b) La parcela de la casa**

En las parcelas los habitantes del sector siembran plantas como:

- Manzanilla
- hierba buena
- Menta
- Ortiga
- Ruda
- Orégano
- Alfalfa
- Eneldo

Éstas son plantas medicinales empleadas para preparar agüitas; además están también las alimenticias como:

- Habas
- Nabo
- Acelga
- Papas
- Zanahoria
- Rábano
- Remolacha
- Lechuga

- Cebada
- Quinoa
- Avena
- Mashua
- Mellocos
- Ocas
- Arveja

**c) Alimentación diaria**

Los miembros de la comunidad consumen diariamente alimentos que cosechan en sus terrenos y otros productos alimenticios obtenidos en el mercado.

**d) Música que escuchan en las casas**

Los mayores y un escaso número de jóvenes de la comunidad escuchan música nacional, actualmente los jóvenes y niños prefieren escuchar música actual como regaeton, salsa, bachatas, vallenatos.

**e) Curación de enfermedades**

Desde la época de los antepasados de la comunidad, la población actual hace uso de plantas medicinales debido a su eficacia para curar diferentes enfermedades. En efecto la medicina natural ha permitido que la gente alivie sus dolencias cuando por la falta de recursos económicos no acuden al hospital.

Como parte de la medicina natural se destaca un personaje importante dentro de la comunidad llamado yachac el mismo que conoce de las enseñanzas de sus antepasados, estos conocimientos le han permitido ayudar al prójimo enfermo del alma, mediante las limpias con cuyes o hierbas.

El yachac limpia o pasa el cuy por el cuerpo del enfermo y de acuerdo a su creencia dice que el animal absorbe todas las enfermedades y de esta forma el paciente recupera sus energías una vez finalizada la limpia.

En otros casos el yachac limpia al enfermo utilizando plantas medicinales como: la ruda, santa maría, marco, guanto, para sacar el mal del cuerpo del paciente.

Algunas personas cuando ya no sienten mejoría después de asistir al yachac, acuden al servicio profesional médico en el subcentro de la parroquia de San Andrés o en los hospitales de la ciudad de Riobamba

Algunas de las plantas utilizadas como medicina natural para curar las enfermedades son las siguientes:

**Cuadro N° 16:** Plantas medicinales

PLANTAS	FORMA DE USO	UTILIDADES
Cedrón, manzanilla,	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para dolor del estómago
Verbena	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para bajar la fiebre
Flor de tilo, borraja	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para la tos
Alfalfa	Se licua las hojas frescas de la alfalfa tierna con huevo de campo y con alguna fruta.	Para la anemia y para reducir El colesterol
Apio	Infusión, esta	Para los trastornos

PLANTAS	FORMA DE USO	UTILIDADES
	preparación se da a beber al enfermo, 3 veces al día	gástricos.
Ruda, floripondio, marco, Romero	Infusión	Esta preparación sirve para bañarse y aliviar dolores musculares.
Eucalipto	Las hojas frescas se restriegan en las manos para inhalar el olor. Infusión	Para resfríos y catarros
Taraxaco	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Tiene propiedades diuréticas ayuda al buen funcionamiento de los riñones
Chuquiragua	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para bajar los niveles de Triglicéridos y colesterol.
Eneldo	Infusión	Para la producción de leche materna
Valeriana	Infusión	Par el dolor de cabeza.
Ortiga	Sacar el sumo de la ortiga y beber, también por infusión	Estimula las funciones depurativas, diuréticas, calma el dolor de estómago, excelente para purificar la sangre.
Llantén con pelo de choclo	Infusión	Para el buen



PLANTAS	FORMA DE USO	UTILIDADES
		funcionamiento de los riñones.
Menta	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para problemas digestivos, hepáticos y renales.
Orégano	Infusión	Estimula las funciones gástricas y biliares , excelente para dolor del estómago
Toronjil	Infusión	Tiene propiedades relajantes , controla los nervios, excelente para el dolor del corazón.
Perejil	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Contra la anemia, tiene propiedades diuréticas, digestivas, hepáticas.
Ajo	Se deja secar los dientes de ajo, y luego con agua se los tritura para beberlos.	Para la limpieza estomacal

**Fuente:** Información obtenida de los miembros de la comunidad. Talleres participativos  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

**f) Actividades del prioste**

Para ser prioste de alguna fiesta de la comunidad, además de su gran voluntad el o los priostes deben contar con el capital necesario para cubrir los gastos que implica la organización de la fiesta, desde la contratación de la danza, banda de pueblo, cerdos, ovejas o vacas para la preparación de la comida.

**g) Fiestas del ciclo vital****i. Los casamientos**

El novio para pedir la mano de su comprometida visita la casa de sus futuros suegros, acompañado de sus padres, les obsequia un saco de papas, habas en ocasiones y solicita que le den a su hija en matrimonio, entonces los padres de la novia le dicen a su futuro yerno que sea un hombre responsable con su mujer e hijos y que no les vaya abandonar cuando más lo necesiten, algunas familias comparten habas o papas cocinadas, sopa de máchica, o sopa de gallina (la comida que se brinda al yerno en la actualidad depende de la voluntad y recursos de los suegros) durante este acto de compromiso nupcial.

En ciertos casos cuando los yernos o yernas no son del agrado de los suegros, el novio no habla con ellos y se casan si pedirles permiso.

Una vez obtenido el permiso de los padres de la novia, los novios realizan los respectivos cursos y trámites previos al matrimonio eclesiástico, luego de ello el párroco de la parroquia de San Andrés oficia la misa en la iglesia de la comunidad, para esta celebración los novios van vestidos con su vestimenta tradicional, alrededor de los novios el padre de la novia o del novio coloca una bayeta blanca cobijando a la pareja, sobre ésta colocan una sogá para que los novios permanezcan siempre unidos y sean felices en su nueva vida de casados.

Finalizada la ceremonia eclesiástica, los novios e invitados se dirigen a la vivienda, en la que se organiza la fiesta, para amenizar esta celebración se contrata un disco móvil, banda

de pueblo, o una orquesta de alguna comunidad, los invitados entregan a los novios regalos o animales como ovejas, cuyes, gallinas según sus posibilidades económicas.

Los platos tradicionales que se ofrecen por motivo de esta fiesta generalmente son: el plato de entrada sopa de gallina, plato fuerte papas con cuy, bebida chica de jora, otro de los menús consiste en: el plato de entrada sopa de carne de borrego, plato fuerte fritada y bebida cola o agua ardiente.

## **ii. Los bautizos**

Como uno de los requisitos para bautizar a los niños, los padres tienen que elegir los padrinos para su hijo, quienes obsequian a su ahijado/a ropa blanca y un borrego, éste último servirá para preparar la comida para la fiesta, el niño antiguamente para ser bautizados asistía con su ropa tradicional pero en el presente visten de blanco. Los padres, padrinos y el niño participan de los cursos antes del bautismo

El niño que va a ser bautizado, sus padres, padrinos e invitados asisten a la iglesia de la comunidad para participar de la santa eucaristía, una vez concluida la misa, todos se dirigen a la casa de los padres del recién bautizado, durante esta fiesta acompañado del disco móvil o banda del pueblo se baila al son de la música nacional, posteriormente se brinda a los invitados comida típica de la zona como: papas con cuy, sopa de gallina criolla, fritada en ciertos casos, chicha de avena, y canelas.

## **iii. Los velorios**

Cuando una persona de la comunidad fallece por muerte natural o en un accidente, los familiares de este, visten al difunto con su vestimenta tradicional (Hombre: sombrero, camisa, poncho, pantalón, zapatos. Mujer: Anaco, zapatos, bayeta, manilla, zarcillos, sombrero, fajas, cabello recogido con la cinta), lo peinan y le ingresan al ataúd, se realiza la velación del cadáver por dos días.

Los demás parientes, amigos, vecinos de la comunidad acompañan a los familiares del difunto durante ese momento tan duro y triste, durante el velorio se realizan juegos para animar a la familia y a los acompañantes entre los principales tenemos los siguientes:

- **Ratón:** Los asistentes al velorio se sientan en círculo en sus respectivas sillas, se designa a una persona para que tome el papel de ratón, a mismo que le venda los ojos posteriormente, en los extremos del centro de este círculo se clava un palo a un lado y un segundo al otro extremo, en estos palos se sujeta una soga de la cual cuelga cebollas, una prenda de vestir, caramelos, entre otros objetos, posteriormente el ratón debe tomar alguno de los objetos, pero para hacer más entretenido el juego las personas que están de espectadores empiezan a peñiscar o a empujar al ratón con la finalidad de que no tome los objetos, cuando el ratón obtiene su premio, se nombra a otra persona para que continúe el juego.
- **Conejo:** Para realizar este juego se amarra una chalina a un guango y una persona toma el papel de conejo, los acompañantes al velorio se sientan alrededor del conejo (persona que actúa) y una o más personas le pegan con el guango al conejo y éste corre dentro del círculo de un lado a otro.
- **Plata:** Una persona dibuja en el piso un círculo dentro de él depositan monedas, cada participante durante su turno debe lanzar una moneda sobre alguna de las monedas que se encuentran dentro del círculo tratando de darle la vuelta a la moneda.
- **Llamingo:** Una persona se arrodilla en el suelo y atrás de este otra persona se arrodilla, luego una persona se acuesta boca arriba sobre las espaldas de las dos personas que están arrodilladas, se sujeta a la persona que se acuesta con una chalina o soga para que no se caiga mientras que las personas arrodilladas caminan, tal cual fueran llamings cargando a una persona.

Después de realizar los juegos, los familiares del fallecido ofrecen a los asistentes al velorio sopa de gallina o de fideo. El sepelio del fallecido se lo realiza en el cementerio de

la parroquia San Andrés, los familiares del difunto agradecen a todos quienes acompañaron al sepelio, por la solidaridad en esos momentos de dolor y angustia.

Después del entierro del difunto retornan a su comunidad y tanto los familiares como los acompañantes en cada uno de sus hogares toman un baño para que se vaya pronto el muerto al otro mundo, esto según su creencia. Los familiares del difunto se visten de negro durante un año, para guardar el luto.

#### **h) Las Instituciones y organizaciones que promocionan la Cultura en la zona.**

En el año 2002 la Diócesis de Riobamba coordinó con el señor Luís Acán para organizar un tour a la comunidad, llegaron turistas de Europa, Holanda, Francia, Inglaterra, quienes visitaron los atractivos naturales de la comunidad y conocieron a la gente de esta zona durante un día.

La cooperativa de servicios múltiples Agrovida desde el año 2008 ha colaborado con la comunidad mediante la ayuda de técnicos, para capacitar a un grupo de personas de la comunidad en temas referentes a la agricultura orgánica.

#### **i. Actividad cultural trabajada**

Gracias a las capacitaciones de los técnicos del Agrovida algunos habitantes del sector están recuperando la forma ancestral de cultivar sus productos sin perjudicar a la Pacha Mama o a sí mismos.

No se ha trabajado en otras actividades culturales por el momento.

#### **ii. Objetivos**

El objetivo de estas capacitaciones es principalmente para respetar a la madre tierra no provocar su destrucción o contaminación con químicos tóxicos.

**iii. Grado de amistad / colaboración con los habitantes de la zona**

Los técnicos de Agrovida dan un aporte muy importante a la gente de la comunidad porque a más de ofrecerles su amistad les ofrecen una oportunidad de alimentarse sanamente y obtener ingresos económicos por la venta de productos orgánicos, a más de proteger la tierra para que en un futuro continúe siendo fértil para la subsistencia de sus descendientes.

La diócesis de Riobamba pretende dar una oportunidad de ingresos económicos a la comunidad pero actualmente ningún representante de la comunidad ha solicitado el apoyo para el desarrollo turístico en la zona.

**iv. Metodología**

La metodología utilizada en las capacitaciones se basa en la metodología participativa, se trabaja en grupos y se incentivaba la actuación de los participantes en todas las actividades.

**v. Recursos humanos y otro tipo de recursos empleados**

Como recurso humano se dispone de los técnicos del Agrovida y como otros recursos para el efectivo desarrollo de las capacitaciones se utilizan azadones, lombrices, materia orgánica, computadora portátil para la presentación de videos, folletos.

**vi. Actividades a futuro**

La cooperativa de servicios múltiples Agrovida pretende que en un futuro se logre producir mayor cantidad de productos orgánicos para de esta manera comercializarlos en los principales mercados de la ciudad de Riobamba.

**vii. Aporte**

El principal aporte a los participantes de la comunidad se basa fundamentalmente en la concientización que la gente ha tomado respecto a la forma de producir sus alimentos sin hacerse daño a sí mismos ni a la tierra y al ambiente.

c. Cuadro de resumen de los atractivos Naturales y Culturales

**Cuadro N° 17:** Resumen de los Atractivos Naturales

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	JERARQUÍA	ACTIVIDADES
Mirador de los volcanes	Sitio Natural	Montañas	Mirador	Jerarquía I	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se puede implementar un centro para los visitantes en el que existan medios interpretativos acerca de los volcanes que se observa desde este mirador natural</li> <li>- Sería conveniente instalar telescopios o alquilar a los turistas binoculares para que tengan una mejor apreciación panorámica del entorno.</li> <li>- Observación de aves, flora y páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje, camping</li> </ul>



NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	JERARQUÍA	ACTIVIDADES
Frutapamba	Sitio Natural	Bosques	Páramo	Jerarquía I	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los turistas que no padezcan de enfermedades estomacales y que deseen podrán saborear los mortiños.</li> <li>- Observación de aves, conejos silvestres, flora y páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Camping.</li> </ul>
Cueva de Chuquiragua	Sitio Natural	Bosques	Páramo	Jerarquía II	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fotografiar la planta o flor de chuquiragua.</li> <li>- Observación de aves, conejos silvestres, flora y páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Cabalgatas.</li> </ul>

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	JERARQUÍA	ACTIVIDADES
Cueva de los lobos	Sitio Natural	Bosques	Páramo	Jerarquía I	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación de aves, lobos de páramo, flora y el ecosistema páramo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> </ul>
7 Silbadores	Sitio Natural	Bosques	Páramo	Jerarquía I	<p>Observación del volcán Chimborazo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación de flora y de aves.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> </ul>
Riachuelo del Chimborazo	Sitio Natural	Ríos	Riachuelo	Jerarquía I	<p>Observación del volcán Chimborazo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación de riachuelo.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> </ul>

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	JERARQUÍA	ACTIVIDADES
					<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caminatas por el sector.</li> <li>- Baños en el riachuelo</li> </ul>
Paradero de los cóndores	Sitio Natural	Fenómeno geológicos	Escarpa de falla	Jerarquía II	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación del volcán Chimborazo, Carihuairazo, Altar.</li> <li>- Observación de las grandes extensiones del ecosistema páramo.</li> <li>- Observación de las casas de las comunidades.</li> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> <li>- Camping.</li> </ul>
Pato cocha	Sitio Natural	Bosques	Páramo	Jerarquía II	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fotografiar la belleza del paisaje natural.</li> <li>- Caminatas por el sector.</li> <li>- Camping.</li> </ul>

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	JERARQUÍA	ACTIVIDADES
					- Observación de flora y avifauna.

**Fuente:** Trabajo de campo, talleres con los miembros de la comunidad

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 18:** Resumen de los Atractivos Culturales

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	DESCRIPCIÓN DEL ATRACTIVO
Caminos antiguos	Manifestaciones culturales	Históricas	Sitios arqueológicos	Con el apoyo de todos los moradores del sector se construyeron los caminos antiguos para comunicarse con otras comunidades o zonas, estos caminos tienen su importancia para la población actual puesto que son el reflejo de la unión y solidaridad de los mayores para hacer una realidad sus sueños y llegar al lugar que necesiten alcanzar
Casas	Manifestaciones culturales	Históricas	Arquitectura civil	Las chozas son construidas con materiales de la zona como paja, tierra, estiércol de burro, palo, carrizo. Otro tipo de vivienda que se destacó después del abobe y tapial corresponde a las casas de piedra. Campamento Siveria

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	DESCRIPCIÓN DEL ATRACTIVO
Comidas y bebidas típicas	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Comidas y bebidas típicas	Las comidas tradicionales de la comunidad se basan en la producción agrícola del lugar, siendo los principales productos: papas, ocas, mashua, melloco, habas, arveja, avena, trigo, cebada, maíz y quinua.
Forma de cultivo	Manifestaciones culturales	Realizaciones técnicas y científicas contemporáneas	Explotaciones agropecuarias	Antiguamente no se utilizaba productos químicos, se araba la tierra con yunta para sembrar sus diferentes productos alimenticios. Actualmente se siembran los mismos productos y como abono orgánico utilizan estiércol de animales de granja, el humus, compost.

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	DESCRIPCIÓN DEL ATRACTIVO
Pueblo Puruwa	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Grupos Étnicos	La gente de la comunidad mantiene la forma de vestir de sus antecesores las costumbres, tradiciones e identidad de su pueblo Puruwa.
Música y danza	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Música y danza	<p>Antiguamente la música tradicional era entonada con instrumentos como: bombo forrado con cuero de borrego</p> <p>En la comunidad existe un grupo de danzantes, quienes se encuentran motivadas por rescatar la danza folklórica</p>
Tradiciones	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares	<p>La gente de la comunidad mantiene las siguientes tradiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La minga</li> <li>• Haway Haway</li> </ul>

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	DESCRIPCIÓN DEL ATRACTIVO
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pacha mama</li> <li>• Canto al Toro</li> <li>• Arado</li> <li>• Las canteras</li> <li>• El hilado</li> <li>• Ahumado de casas</li> </ul>
Juegos	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares	<p>Los niños y adultos de la comunidad realizan los siguientes juegos:</p> <p>Trompo, llantas, planchas, bolas, rayuela, el lobo, el gato y el ratón.</p>
Leyendas	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares	<p>La gente de la comunidad mantiene las siguientes leyendas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El diablo</li> <li>- Curiquingue</li> <li>- Los amoríos del Chimborazo y el Tungurahua</li> </ul>



NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	DESCRIPCIÓN DEL ATRACTIVO
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chimborazo</li> <li>- Ciudad escondida en el Chimborazo</li> </ul>
Cuentos	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Manifestaciones religiosas, tradiciones y creencias populares	<p>Los mayores de la comunidad relatan los siguientes cuentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los animales que hablan</li> <li>- Los conejos silvestres</li> <li>- Flor del verdadero amor</li> </ul>
Fiestas	Manifestaciones culturales	Acontecimientos programados	Fiestas	<p>La población local celebra y recuerda las siguientes fiestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Año Nuevo</li> <li>▪ Rey de Reyes</li> <li>▪ Carnaval</li> <li>▪ Semana Santa</li> <li>▪ Día de la Madre</li> <li>▪ Día del Padre</li> <li>▪ Día del niño.</li> </ul>

NOMBRE DEL ATRACTIVO	CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	DESCRIPCIÓN DEL ATRACTIVO
				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Día de los difuntos</li> <li>▪ Navidad</li> <li>▪ Año Viejo</li> </ul>
Shamanismo	Manifestaciones culturales	Etnográficas	Shamanismo	<p>La mayoría de los habitantes de la comunidad usan plantas medicinales para curar sus males. En la medicina natural se destaca una persona importante dentro de la comunidad llamado yachac el mismo que cura a su paciente limpiándole con cuyes o hierbas.</p>

**Fuente:** Trabajo de campo, talleres con los miembros de la comunidad.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

#### **d. Imagen Turística**

De acuerdo a la investigación realizada en el presente trabajo se han identificado 8 atractivos naturales presentes en la comunidad La Silveria, detallando la clasificación por tipos corresponden: 62,5% al tipo Bosques, 12,5% al tipo Fenómenos Geológicos, 12,5% al tipo Ríos, 12,5% al tipo Montaña.

El estado de conservación en el que se encuentran los atractivos naturales al mes de Agosto del 2009, fecha del inventario es el siguiente: el 75% se encuentran conservados mientras que el 25% se encuentran no alterados. Con relación al estado del entorno el 37,5% se encuentra en proceso de deterioro mientras que el 62,5% se encuentran conservados.

Dentro de las jerarquías turísticas alcanzadas por los atractivos naturales se pueden identificar que el 62,5% de los atractivos naturales corresponden a la jerarquía II, mientras que el 37,5% corresponde a la jerarquía I.

Entonces la imagen turística de la comunidad La Silveria está dada por el aprovechamiento de los atractivos naturales y culturales, permitiendo a los turistas disfrutar de un paisaje escénico sin igual, apreciar la belleza natural de las montañas y los sembríos en la Pacha Mama interactuando con las tradiciones, costumbres, amabilidad y sencillez de su gente.

Esta imagen turística puede ser aprovechada mediante la ejecución de planes y proyectos de desarrollo turístico comunitario, basados en el principio de la sostenibilidad involucrado de manera directa a la comunidad local a formar parte de este desarrollo.

Con la actividad turística se contribuirá a generar fuentes de empleos permitiendo incrementar los beneficios económicos para mejorar sus condiciones de vida y reducir la migración, la pobreza, la destrucción de los núcleos familiares, entre otros problemas sociales, satisfaciendo las necesidades y deseos de los turistas y de la población en general.

### **C. ANÁLISIS DE LAS CAUSAS, PROBLEMAS, EFECTOS Y SOLUCIONES DEL ÁMBITO SOCIAL, ECONÓMICO, TURÍSTICO Y AMBIENTAL E INVENTARIO TURÍSTICO**

Se investigó con las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida, las causas sus problemas y efectos de los ámbitos social, económico, turístico y ambiental así como también del inventario turístico de la comunidad, esta tarea se logró gracias a la participación de los miembros de la comunidad, en los talleres participativos, de igual manera se establecieron posibles soluciones de los problemas que impiden el desarrollo de la comunidad.

A continuación se determinan las causas, problemas, efectos y posibles soluciones:

**CUADRO N° 19:** Análisis de las causas, problemas, efectos y posibles soluciones.

CAUSA	PROBLEMA	EFECTO	SOLUCIÓN
<p>La población local carece de recursos económicos. Carencia de alianzas estratégicas</p>	<p>Inexistencia de infraestructura y planta turística.</p>	<p>Insatisfacción de las necesidades y deseos de los turistas. Reducida afluencia de turistas a la comunidad. Deficiencia de facilidades o servicios turísticos.</p>	<p>Realizar un plan de negocios y presentarlo al Banco nacional de Fomento para obtener un préstamo para construir la infraestructura y planta turística. Solicitar el apoyo económico para la construcción de la infraestructura turística a la cooperativa de servicios múltiples Agrovida o al Municipio del cantón Guano.</p>
<p>Despreocupación de los habitantes de la comunidad por mejorar y complementar los servicios básicos. Escasa dotación de servicios básicos. No disponen de recursos económicos.</p>	<p>Limitada gestión de la gente de la comunidad por realizar los trámites correspondientes con el Municipio de Guano o Junta parroquial de San Andrés para mejorar y disponer de todos los servicios básicos.</p>	<p>Inexistencia de todos los servicios básicos en la comunidad.</p>	<p>Gestionar con el Municipio de Guano la mejora e implementación de los servicios básicos necesarios. La población de la comunidad realizará trabajo colectivo en mingas para complementar los servicios básicos</p>
<p>Inexistencia de fuentes de empleo</p>	<p>Carencia de ingresos económicos. Las personas de la tercera edad no tienen trabajo, sobreviven de la agricultura para autoconsumo y la</p>	<p>No disponen de suficientes ingresos económicos para solventar los gastos médicos, alimenticios, escolares y vestuario. Por influencia de la migración la</p>	<p>Implementar productos turísticos comunitarios como una alternativa que permita mejorar los ingresos económicos de la población local. Crear microempresas</p>

CAUSA	PROBLEMA	EFECTO	SOLUCIÓN
	venta de animales menores. Los jóvenes y adultos migran a las ciudades en busca de trabajo	gente regresa con nuevas costumbres.	comunitarias para la elaboración de quesos, yogurt, mermeladas elaboración de artesanías generando fuentes de trabajo para reducir la migración.
Descuido de la gente para solicitar al municipio de Guano el servicio del carro recolector de basura y la dotación de depósitos de basura en la comunidad. Abandono de las anteriores autoridades de turno del municipio de Guano.	El carro recolector de basura no realiza el recorrido por la comunidad. Ausencia de depósitos para la recolección de la basura en las calles de la comunidad	Contaminación del suelo por la acumulación de basura. Contaminación del aire por la quema de la basura Impacto visual por la presencia de la basura en las calles. Aparición de plagas y enfermedades por la acumulación de basura	Solicitar al municipio de Guano el servicio del carro recolector de basura así como la dotación de recipientes de basura para ser ubicados en las calles de la comunidad. Realizar talleres de capacitación sobre el manejo de desechos sólidos orgánicos e inorgánicos Reciclar el papel, vidrio, metales, para posteriormente comercializarlos.
Los habitantes de la comunidad no disponen de recursos económicos para capacitarse en temas de turismo comunitario. Actualmente no gozan del apoyo de instituciones u organizaciones que capaciten a la población en temas turísticos de interés actual.	No asisten a seminarios o cursos para enriquecer o fortalecer sus conocimientos en turismo comunitario. No han recibido capacitación en temas sobre los requisitos para la operación turística y la norma técnica de	La población local desconoce las normas de calidad a seguir para la prestación de los servicios turísticos. Desconocen la importancia de los trámites legales previo a la operación turística.	Solicitar el apoyo del MITUR, CORDTUCH, para que faciliten técnicos y capaciten a la gente, basándose en la norma técnica de Ecoturismo del Ecuador. Incentivar a que la población participe de los talleres de capacitación en temas turísticos. La población local participará en las gestiones para obtener los

CAUSA	PROBLEMA	EFEECTO	SOLUCIÓN
	Ecoturismo del Ecuador y su aplicación en el desarrollo del turismo comunitario		permisos para la operación turística.
La población no dispone de presupuesto para la construcción de señalética en los atractivos turísticos y en los senderos.	Inexistencia de señalización en los atractivos turísticos y en los senderos.	Los turistas no disponen de señalética informativa de los atractivos turísticos o para acceder a éstos por los senderos.	Solicitar al MITUR o al Municipio de Guano la donación de letreros informativos sobre los atractivos turísticos de la comunidad y letreros informativos para ser ubicado a lo largo de los senderos. Los letreros podrán ser elaborados con materiales de la zona para dar una imagen natural.
Desinterés de los mayores por transmitir tradiciones orales, lengua materna a las generaciones actuales.	Pérdida de lamentos culturales como: Haway Haway, Canto al toro, culto a la Pacha Mama. Pérdida de tradiciones orales. Las mayoría de las nuevas generaciones de la comunidad no hablan su idioma natal	Los jóvenes y los niños tienen reducido conocimiento de las tradiciones orales y muy pocos hablan kichwa. Pérdida de la identidad cultural.	Los mayores de la comunidad deben transmitir a los jóvenes y niños las tradiciones orales, el idioma kichwa.
Aparición de maquinarias para los cultivos	Pérdida de manejo agrícola tradicional	El arado es muy poco utilizado para trabajar los terrenos ya que	Realizar talleres participativos para concientizar a la gente

CAUSA	PROBLEMA	EFEECTO	SOLUCIÓN
		ha sido sustituido por el tractor	sobre el daño para el suelo al hacer uso del tractor y las ventajas para el suelo al hacer uso del arado.
Desinterés de las generaciones actuales	Desintegración del grupo de música folklórica	Pérdida de valores culturales	Incentivar a los jóvenes de la comunidad que dominan algún instrumento musical para que integren un grupo de música folklórica.
Introducción de bloques, ladrillos, hormigón y zinc para la construcción de viviendas.	Desaparición de las técnicas constructivas hechas en adobe, tapial y techos de paja, casas con paredes de piedra	Las viviendas son construidas con otras técnicas y materiales modernos y costosos.	Pedir asesoría técnica al MIDUBI para que las nuevas construcciones vayan acorde al entorno natural, utilizando materiales de la zona siendo esta una alternativa económica.
Despreocupación por mantener sus habilidades ancestrales y facilidad en obtener sus prendas de vestir sintéticas en el mercado	Desaparición de los telares de uno, tres y cuatro palos para la confección de ropas de lana de borrego.	Desaparición de la vestimenta autóctona de la zona.	Rescatar esta tradición mediante la enseñanza de las personas conocedoras de este arte y que aún tienen estos telares. Crear talleres textiles, e incentivar la participación de las nuevas generaciones en esta actividad que además permitirá generar ingresos económicos y mejorar sus condiciones de vida.

**Fuente:** Talleres participativos con la gente de la comunidad.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



## **D. ANÁLISIS FODA**

### **1. Medio interno de la comunidad**

Este análisis fue realizado con la colaboración de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de agrovida, a través de talleres participativos, en los cuales se investigaron las fortalezas y las debilidades que existen dentro de la comunidad.

#### **a. Fortalezas**

- Buena organización del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida.
- Buen trabajo en equipo, gran espíritu de solidaridad de la gente.
- La asociación de mujeres Maquita Cusunchic cuentan con un telecentro debidamente equipado con acceso al Internet financiado por la empresa Sumak Life.
- La comunidad cuenta con medios de comunicación como: Radio, televisión, Internet, señal para celulares de la operadora Porta, movistar y dos cabinas telefónicas.
- Cuentan con una guardería: INFA, en ella también se da la instrucción pre- primaria a los niños de 5 años.
- La comunidad cuenta con una escuela llamada Flavio Alfaro y un colegio llamado Unidad educativa a distancia de Chimborazo, extensión La Silveria.
- Los miembros del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida, tienen predisposición para capacitarse.
- La comunidad dispone de servicios básicos como. electricidad, agua potable, vías de acceso.
- Cuentan con atractivos naturales y culturales
- Realizan la producción orgánica de sus alimentos y comercializan la quinua, plantas medicinales.
- Disponen de huertos familiares.
- Como abono orgánico para la siembra utilizan el humus, compost, melaza, estiércol de sus animales domésticos y como fertilizantes utilizan el biol.

- El ambiente en la comunidad se caracteriza por su tranquilidad y seguridad para la población local y para los turistas o visitantes.

## **b. Debilidades**

- ◆ Escasa infraestructura y planta turística.
- ◆ Como baterías sanitarias disponen de pozos sépticos en malas condiciones higiénicas.
- ◆ En la comunidad no disponen de servicios básicos como: teléfonos convencionales, alcantarillado, alumbrado público, centro de salud equipado y con personal médico, (la gente se automedica).
- ◆ Vías de acceso secundarias, en mal estado.
- ◆ Inexistencia de fuentes de empleo.
- ◆ La migración de sus pobladores.
- ◆ Inexistencia de señalización de los atractivos turísticos.
- ◆ Deficiente capacitación en temas de turismo comunitario.
- ◆ La comunidad no dispone del servicio de recolección y limpieza pública.
- ◆ En la comunidad no existen depósitos para la recolección de basura.
- ◆ La comunidad no cuenta con un manejo y tratamiento adecuado de desechos sólidos inorgánicos.
- ◆ Ausencia de concientización en la conservación del ambiente
- ◆ Pérdida de tradiciones orales y del idioma kichwa.
- ◆ Poca utilización del arado.
- ◆ Carencia de atención por parte de las autoridades (recursos económicos)
- ◆ Desinterés de las generaciones actuales por mantener su identidad cultural.
- ◆ Desaparición de los telares de uno, tres y cuatro palos para la confección de ropas de lana de borrego.

## 2. Medio externo de la comunidad

Se analizaron también las oportunidades y amenazas del medio externo que pueden influir de manera positiva o de manera negativa en el desarrollo de la comunidad.

### a. Oportunidades

Las personas de la comunidad reciben el apoyo de:

- Diócesis de Riobamba
- Cooperativa de servicios múltiples Agrovida para la capacitación en la producción orgánica de alimentos.
- Apoyo de estudiantes de universidades, instituciones públicas o privadas del país para la realización de estudios, proyectos o programas en beneficio de la comunidad.
- Apoyo del Gobierno Cantonal para la ejecución de proyectos turísticos
- Apoyo de la Fundación Chuquiragua
- Apoyo de la Fundación utopía
- Apoyo del consejo provincial de Chimborazo, departamento de producción
- Mercado turístico potencial.

### b. Amenazas

- ✧ Inestabilidad financiera.
- ✧ Paros y huelgas en el país.
- ✧ Alteración en la economía nacional
- ✧ Crisis económica mundial
- ✧ Inasistencia de los turistas a la comunidad por accidentes de tránsito, enfermedad, epidemias, pandemias entre otras.
- ✧ Fenómenos naturales.
- ✧ Competencia

## **E. ESTUDIO DE MERCADO**

El presente estudio de mercado permitió determinar de manera cuantitativa y cualitativa todos los bienes y servicios que podrían ser acogidos y aceptados por el mercado, al mismo tiempo identificar los canales de comercialización y comunicación convenientes para la venta de productos y servicios a ofertar.

### **1. Análisis de la demanda**

Fue necesario e importante determinar si existe una demanda interesada que vaya hacer uso de los bienes y servicios que ofertará la comunidad y en base a ello se definió el perfil del consumidor potencial para establecer un producto de acuerdo a sus gustos, necesidades, deseos, disponibilidad económica, entre otras características básicas de los futuros turistas para lo cual se realizó el siguiente análisis del aspecto cualitativo y cuantitativo de la demanda.

#### **a. Aspecto Cuantitativo**

##### **1) Afluencia de visitantes – consumidores**

##### **a) Estimación de la demanda nacional**

Para la estimación de la demanda nacional se consideraron los datos estadísticos del censo del INEC 2001 y se consideró lo siguiente:

La ciudad de Riobamba tiene una población de:  $\Longrightarrow$  124.807

Población menor de 15 años:  $\Longrightarrow$  37.282

Población mayor de 65 años:  $\Longrightarrow$  + 9.108

---

Total:  $\Longrightarrow$  46.390

La población de Riobamba restamos (de la población menor de 15 años + población mayor de 65 años):

$$124.807 - 46.390 = \mathbf{78.417}$$

Y tenemos un total de población económicamente activa de: 78.417

El 60% corresponde a la clase económicamente pobre, y el 40% corresponde a la clase económicamente media y alta, a la que se dirige el estudio de mercado, por tanto:

$$78.417 * 0.40 = \mathbf{31.366}$$

Restamos la tasa de migración que es del 47%, y se obtiene el universo

$$100\% - 47\% = 53\%$$

El **universo** para el presente estudio es el siguiente:  $31.366 * 0.53 = \mathbf{16.623,98}$

Una vez calculado el universo se determinó el tamaño de la muestra para turistas nacionales:

$$n = \frac{N * P Q}{(N-1) (E/K)^2 + PQ}$$

$$n = \frac{16.623,98 * 0.25}{(16.623,98 - 1) (0.08/1.75)^2 + 0.25}$$

$$n = \frac{4156}{34,99}$$

$$n = 118.776$$

$$n = 119$$

Para el presente estudio las encuestas fueron el instrumento utilizado para recolectar la información requerida.

Se aplicaron 119 encuestas durante el mes de Septiembre, dirigidas a las personas que se encontraban en las principales calles y establecimientos públicos y privados de la ciudad de Riobamba

Se utilizó el método del muestreo aleatorio, ya que la muestra fue tomada a estudiantes superiores, profesionales y de ellos se encuestó al azar.

#### **b) Estimación de la demanda extranjera**

Para la estimación de la demanda extranjera se consideraron los datos estadísticos que se dispone en la Gerencia Regional Sierra Centro del Ministerio de Turismo, los turistas que llegaron a la ciudad de Riobamba en el año 2008 fue de 19000 de los cuales el 90% son extranjeros y el 10% son nacionales

Por lo tanto el Universo de los turistas extranjeros es de  $= 17.100$

Una vez determinado el Universo se calculó la muestra obteniéndose los siguientes resultados:

$$n = \frac{N * P Q}{(N-1) (E/K)^2 + P Q}$$

$$n = \frac{17.100 * 0.25}{(17.100 - 1) (0.08/1.75)^2 + 0.25}$$

$$n = \frac{4275}{35,98}$$

$$n = 118.816$$

$$n = \mathbf{119}$$

Se obtuvo una muestra de 119

El instrumento utilizado para recolectar información fueron las encuestas.

En la demanda extranjera únicamente se utilizó el método del muestreo aleatorio, las encuestas se aplicaron a los turistas extranjeros que se encontraban en las calles, hoteles, restaurantes, agencias de viaje y estación del ferrocarril de la ciudad de Riobamba, Terminal oriental y Terminal terrestre de la ciudad de Riobamba.

## **b. Aspecto cualitativo**

### **1) Perfil del consumidor – turista**

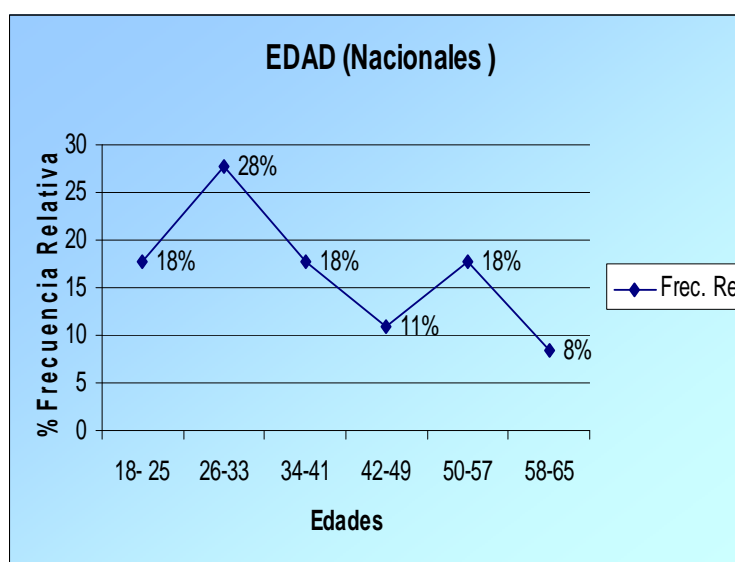
Los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los turistas nacionales y extranjeros permitieron determinar el perfil del turista conociendo sus características socioeconómicas, geográficas, motivacionales, sus hábitos de consumo, gustos y preferencias.

a) **Turistas Nacionales**▪ **Edad****Tabla N° 1: Edad**

EDAD RANGOS	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
18- 25	21	21	17,65	17,65
26-33	33	54	27,73	45,38
34-41	21	75	17,65	63,03
42-49	13	88	10,92	73,95
50-57	21	109	17,65	91,6
58-65	10	119	8,4	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Figura N° 4:** Edad de los turistas nacionales

Según la tabla y figura N° 1, la mayoría de personas entrevistadas poseen edades entre 26-33 años con un porcentaje del 27%, seguido de las edades entre 18-25 años con un porcentaje del 18%, luego se encuentran personas con edades entre 34-41 años con un porcentaje del 18%, y edades entre 50-57 años con un porcentaje del 18%, edades entre 42-49% con un porcentaje del 11% y el menor porcentaje corresponde a edades entre 58-65 años con un porcentaje del 8%.



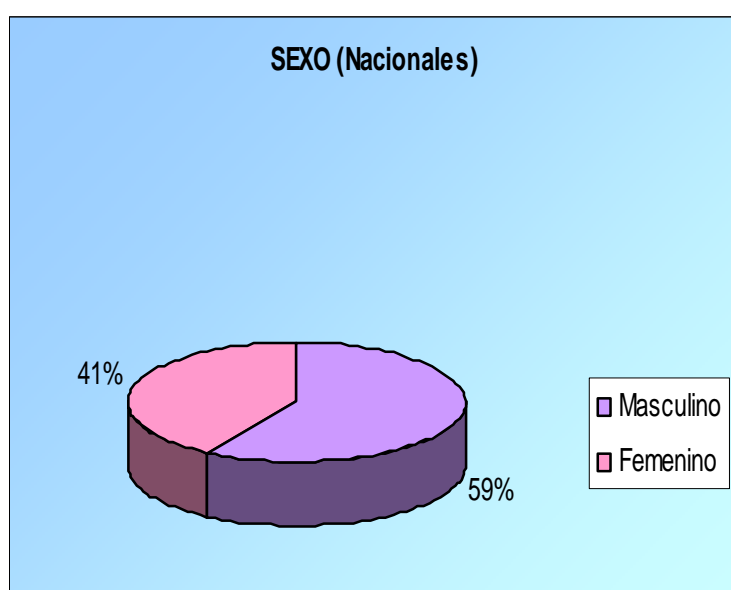
- Sexo

**Tabla N° 2: Sexo**

SEXO	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Masculino	70	70	58,82	58,82
Femenino	49	119	41,18	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 5:** Sexo de los turistas nacionales

El 59 % de las personas encuestadas corresponden al sexo masculino mientras que el 41% de las personas encuestadas corresponden al sexo femenino

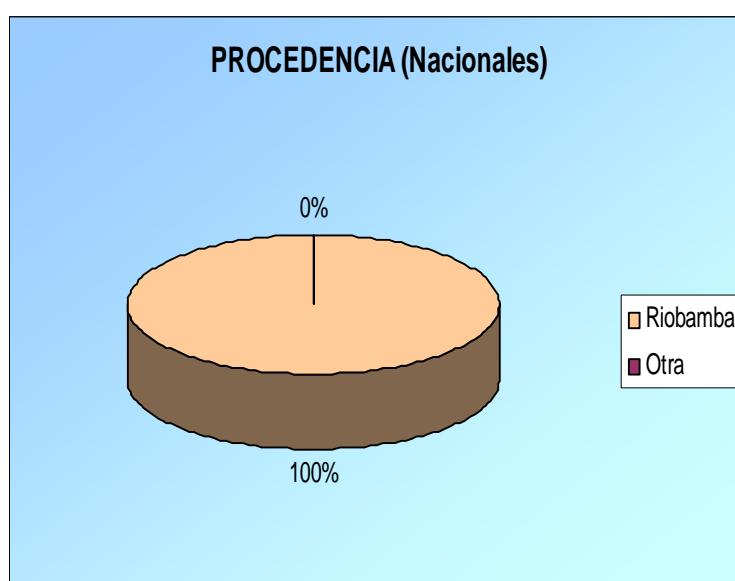
- **Procedencia**

**Tabla N° 3: Procedencia**

PROCEDENCIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Riobamba	119	119	100	100
Otra	0	119	0	0

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 6:** Procedencia de los turistas nacionales

El 100% de las personas encuestadas son Riobambeños

▪ **Ingresos Económicos Mensuales**

**Tabla N° 4:** Ingresos Económicos mensuales

INGRESOS ECONÓMICOS MENSUALES	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
< 200	19	19	15,97	15,97
201- 400	56	75	47,06	63,03
401-800	34	109	28,57	91,6
801-1200	7	116	5,88	97,48
1201- 2000	3	119	2,52	100
> 2000	0	119	0	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 7:** Ingresos económicos mensuales de los turistas nacionales

De la muestra 119 personas, el 46% de los encuestados perciben un ingreso mensual entre 201- 400 dólares, por otra parte el 29% de los encuestados reciben en ingreso mensual entre 401- 800 dólares, mientras que el ingreso económico del 16% de los encuestados corresponde a menos de 200 dólares mensuales, a diferencia del 6% de los encuestados que reciben un ingreso económico entre 801-1200 dólares mensuales y apenas el 3% de los encuestados tienen un ingreso económico entre 1201- 2000 dólares mensuales.

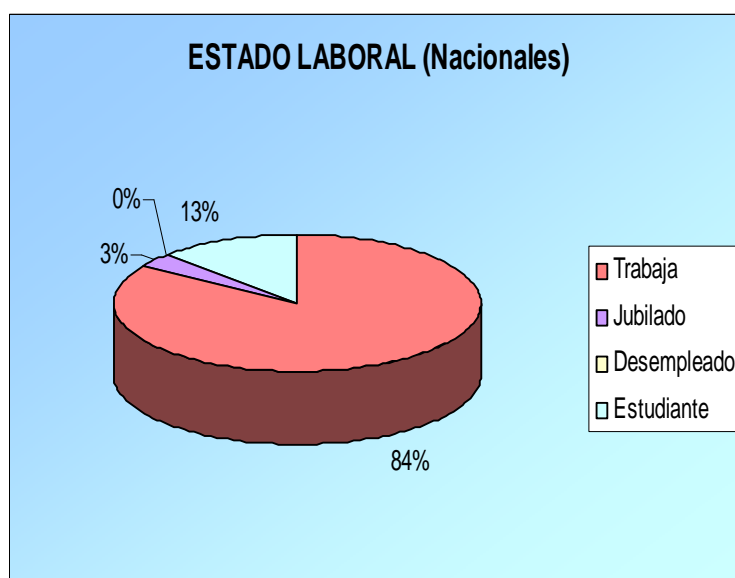
- Estado Laboral

**Tabla N° 5:** Estado Laboral Actual

ESTADO LABORAL	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Trabaja	100	100	84,03	84,03
Jubilado	4	104	3,36	87,39
Desempleado	0	104	0	87,39
Estudiante	15	119	12,61	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 8:** Estado laboral actual de los turistas nacionales

De acuerdo a los resultados de las encuestas muestran que de las 119 personas encuestadas de la ciudad de Riobamba, el 84% Trabaja, el 13% son estudiantes, mientras que el 3% son jubilados.

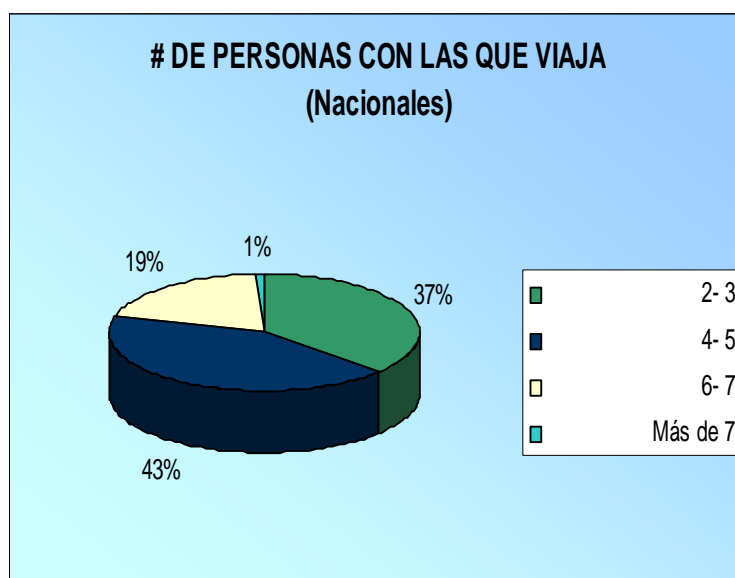
- **Número de personas con las que viaja**

**Tabla N° 6:** Número de personas con las que viaja

# DE PERSONAS	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
2- 3	44	44	36,97	36,97
4- 5	51	95	42,86	79,83
6- 7	23	118	19,32	99,15
Más de 7	1	119	0,84	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 9:** Número de personas con las que viaja los turistas nacionales

El 43% de las personas encuestadas en la ciudad de Riobamba señalan que prefieren viajar acompañados de 4 – 5 personas, mientras que el 37% de los encuestados realizan sus viajes en compañía de 2-3 personas, a diferencia del 19% de los encuestados que viajan acompañados de 6-7 personas y apenas el 1% de los encuestados realizan sus viajes en compañía de más de 7 personas.

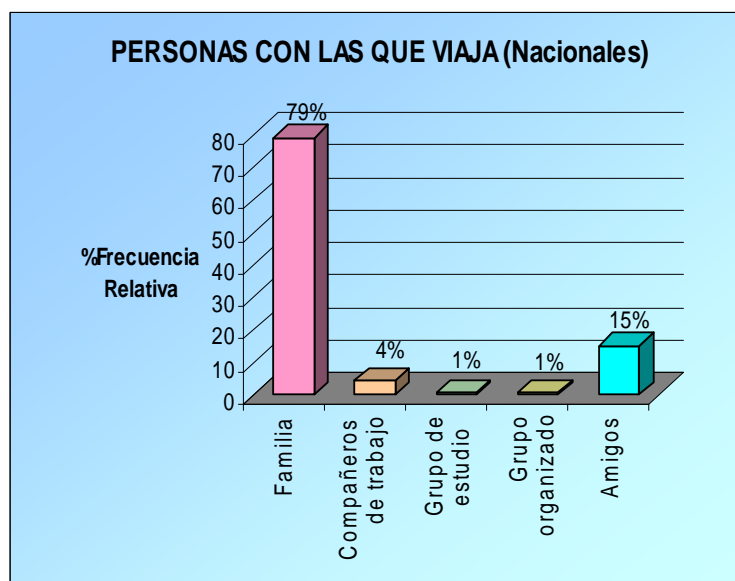
- **Personas con las que viaja**

**Tabla N° 7:** Personas con las que viaja

PERSONAS CON LAS QUE VIAJA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. acum.	Frec. Re.	Frec. Re. acum.
Familia	94	94	78,99	78,99
Compañeros de Trabajo	5	99	4,2	83,19
Grupo de estudio	1	100	0,84	84,03
Grupo organizado por agencias de viaje	1	101	0,84	84,87
Amigos	18	119	15,13	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 10:** Personas con las que viaja los turistas nacionales

Según la tabla y el gráfico N° 7, el 79% de los encuestados de la ciudad de Riobamba Suelen viajar en compañía de su familia, mientras que el 15% de los encuestados viajan acompañados de sus amigos, por otra parte el 4% de los encuestados viajan con compañeros de trabajo, apenas el 1% viajan en grupos de estudio y otro 1% viajan en grupos organizados por operadoras/ agencias de viaje.

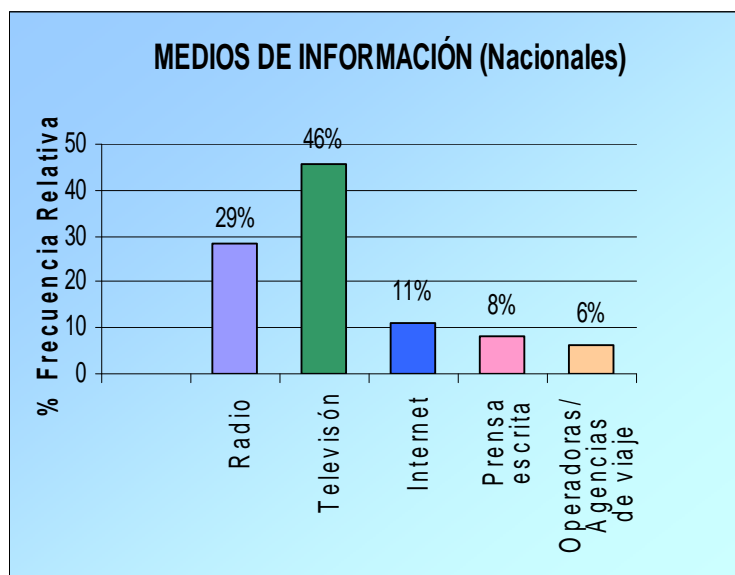
- **Medios de Información**

**Tabla N° 8:** Medios de Información

MEDIOS DE INFORMACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Radio	41	41	28,47	28,47
Televisión	66	107	45,83	74,3
Internet	16	123	11,11	85,41
Prensa escrita	12	135	8,33	93,74
Operadoras/ Agencias de viaje	9	144	6,25	100
Otras / Cuáles	0	144	0	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 11:** Medios de Información frecuentes de turistas nacionales

El medio de información más utilizado por los ciudadanos de Riobamba con un porcentaje del 46% es la Televisión, y con un porcentaje de elección del 29% la gente encuestada escucha la Radio, con un porcentaje del 11% las personas encuestadas utilizan como medio de información el Internet, por su parte con un porcentaje del 8% se informan por medio de la prensa escrita, y con un porcentaje menor del 6% la gente acude a las operadoras y agencias de viaje como medio de información.

- **Conoce usted la comunidad La Silveria**

**Tabla N° 9:** Conoce usted la comunidad La Silveria

CONOCE UD LA COMUNIDAD LA SILVERIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Si	2	2	1,68	1,68
No	117	119	98,32	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 12:** Conoce usted la comunidad La Silveria

El 98% de los encuestados de la ciudad de Riobamba no conoce la comunidad La Silveria y apenas el 2% de los encuestados conocen la comunidad mencionada.



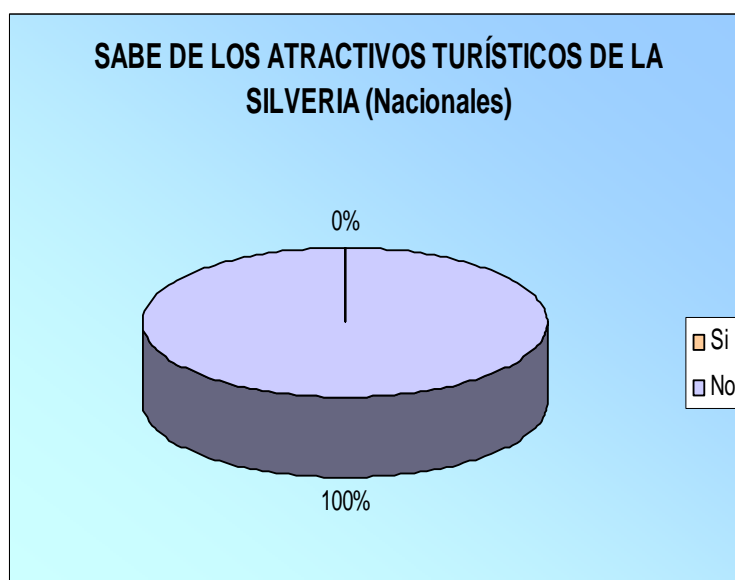
- **Sabe usted de los atractivos turísticos de la Comunidad La Silveria**

**Tabla N° 10:** Sabe usted de los atractivos turísticos de la Comunidad La Silveria

SABE USTED DE LOS ATRACTIVOS	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Si	0	0	0	0
No	119	119	100	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 13:** Sabe usted de los atractivos turísticos de La Silveria

Según la tabla y figura N° 10; el 100 % de los encuestados de la ciudad de Riobamba no saben de los atractivos turísticos de la comunidad La Silveria

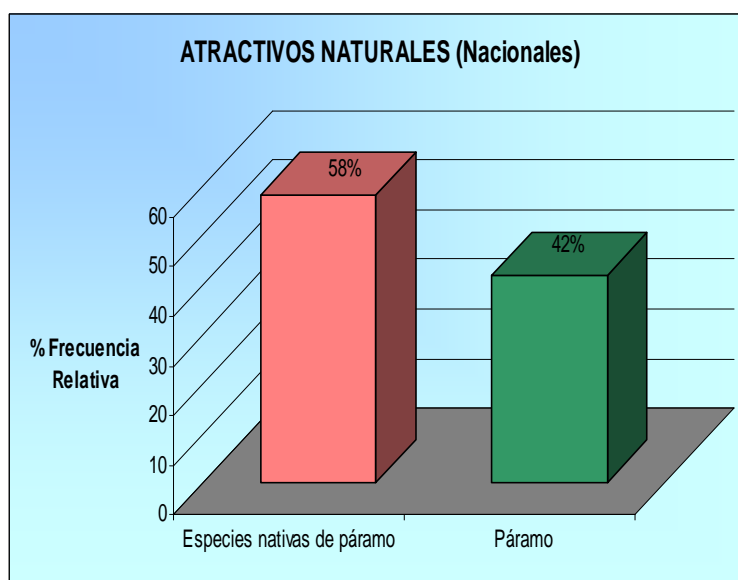
- Que Atractivos naturales y culturales le gustaría visitar en la comunidad La Silveria

**Tabla N° 11:** Atractivos Naturales a visitar en la comunidad La Silveria

ATRATIVOS NATURALES	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Especies nativas de páramo	90	90	58,06	58,06
Páramo	65	155	41,94	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 14:** Atractivos Naturales a visitar en la comunidad La Silveria

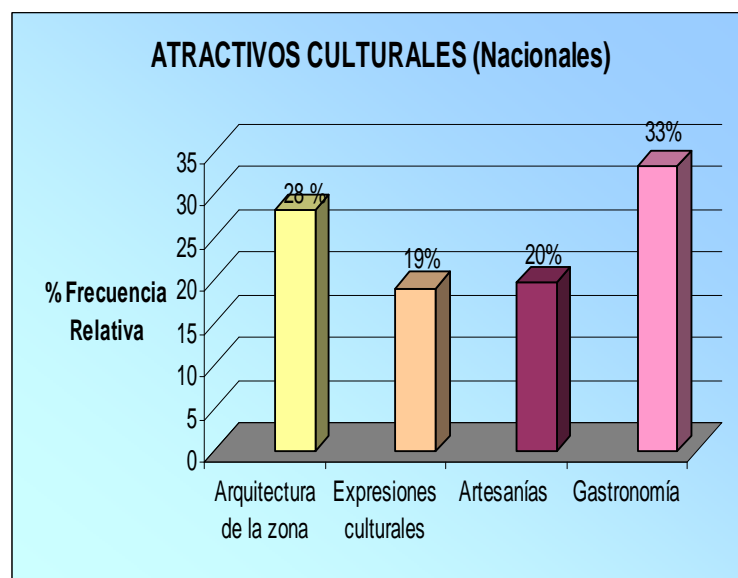
Los resultados de las encuestas permitieron determinar que atractivos naturales prefieren visitar los turistas nacionales es así que un porcentaje del 58% desean visitar las especies de páramo y el 42% desean visitar el páramo.

**Tabla N° 12:** Atractivos Culturales a visitar en la comunidad La Silveria

ATRATIVOS CULTURALES	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Arquitectura de la zona	87	87	28,06	28,06
Expresiones culturales	59	146	19,03	47,09
Artesanías	61	207	19,67	66,76
Gastronomía	103	310	33,22	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Figura N° 15:** Atractivos Culturales a visitar en la comunidad La Silveria

Respecto a los atractivos culturales un porcentaje del 33% de los encuestados se encuentran interesados por conocer la gastronomía de la comunidad, con una elección del 28% prefieren conocer la arquitectura de la zona, el 20% desean conocer las artesanías y con una elección del 19% están interesados por conocer las expresiones culturales de la zona.

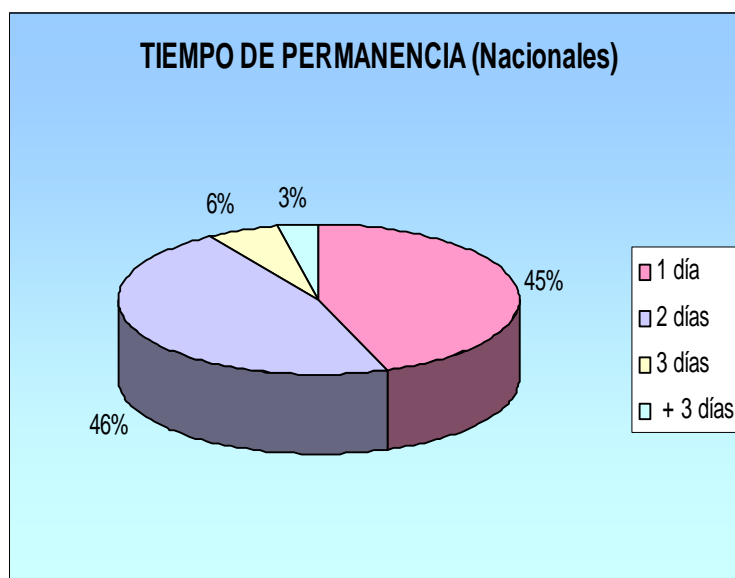
- **Tiempo de Permanencia**

**Tabla N° 13:** Tiempo de Permanencia

TIEMPO DE PERMANENCIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
1 día	53	53	44,54	44,54
2 días	55	108	46,22	90,76
3 días	7	115	5,88	96,64
+ 3 días	4	119	3,36	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 16:** Tiempo de permanencia de los turistas nacionales

Las personas encuestadas en la ciudad de Riobamba nos indican que el 46% permanecerían en la comunidad durante 2 días con la finalidad de conocer los atractivos turísticos de la zona, por su parte el 45% estarían dispuestos a permanecer en la comunidad durante un día, el 6% permanecería durante 3 días y el 3% más de 3 días.

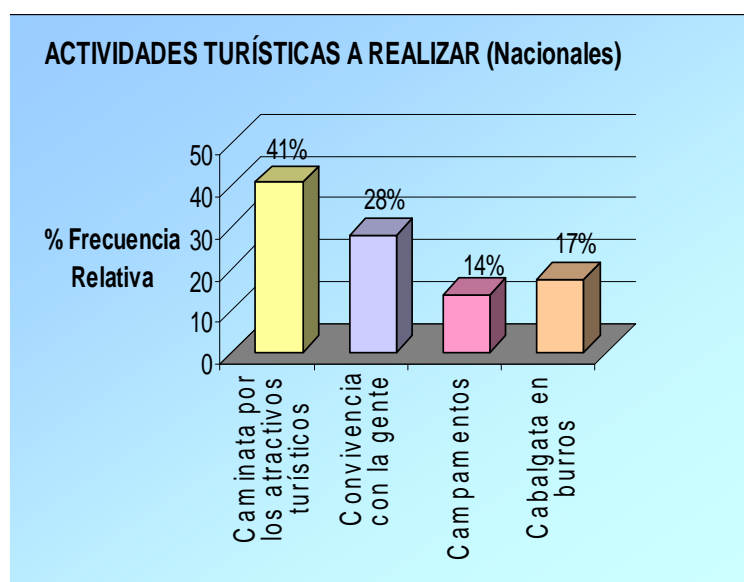
- Tipo de actividades turísticas que le gustaría realizar

**Tabla N° 14:** Tipo de actividades turísticas que le gustaría realizar

ACTIVIDADES TURÍSTICAS A REALIZAR	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Caminata por los atractivos turísticos	103	103	40,71	40,71
Convivencia con la gente	71	174	28,06	68,77
Campamentos	35	209	13,83	82,6
Cabalgata en burros	44	253	17,39	100
Otra / Cuál	0	253	0	100

Fuente: Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**Figura N° 17:** Tipo de actividades turísticas que le gustaría realizar

Los resultados de las encuestas permitieron considerar las actividades turísticas que prefieren los turistas es así que un porcentaje del 41% desearían caminar por los atractivos turísticos, un 28% se interesan por la convivencia con la gente, el 17% gustaría realizar cabalgatas en burros mientras que el 14% prefieren realizar campamentos.

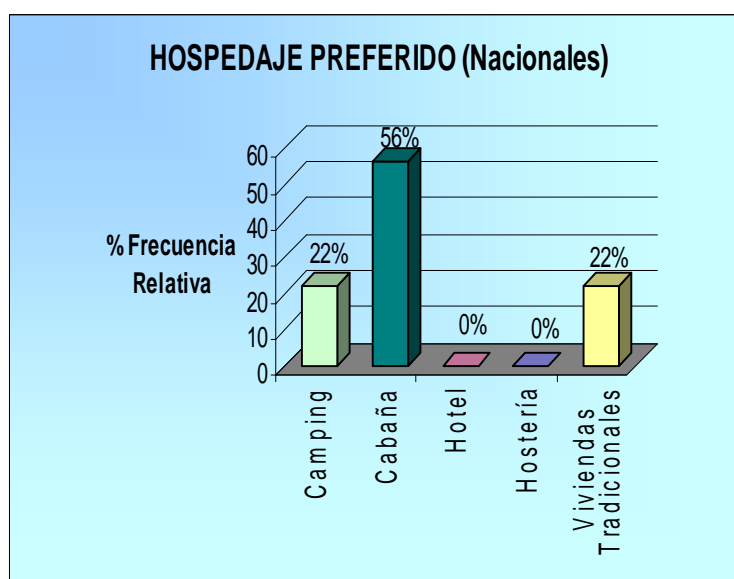
▪ **Hospedaje Preferido**

**Tabla N° 15: Hospedaje Preferido**

HOSPEDAJE PREFERIDO	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Camping	26	26	21,85	21,85
Cabaña	67	93	56,3	78,15
Hotel	0	93	0	78,15
Hostería	0	93	0	78,15
Viviendas Tradicionales	26	119	21,85	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 18: Hospedaje preferido**

El tipo de hospedaje que prefieren los encuestados de la ciudad de Riobamba corresponden: el 56% prefieren cabañas, el 22% camping, también un 22% desean viviendas tradicionales.

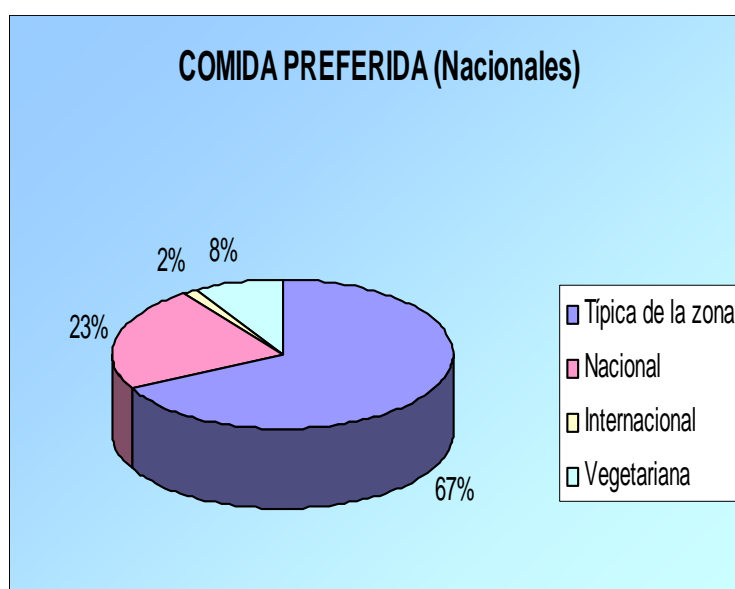
- **Comida Preferida**

**Tabla N° 16: Comida Preferida**

COMIDA PREFERIDA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Típica de la zona	80	80	67,23	67,23
Nacional	27	107	22,68	89,91
Internacional	2	109	1,68	91,59
Vegetariana	10	119	8,4	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 19: Comida preferida**

Respecto a la comida preferida los encuestados de la ciudad de Riobamba prefieren en un 67% la comida típica de la zona, un 23 % desearían platos nacionales, un 8% prefieren comida vegetariana y en menor porcentaje del 2% prefieren comida internacional

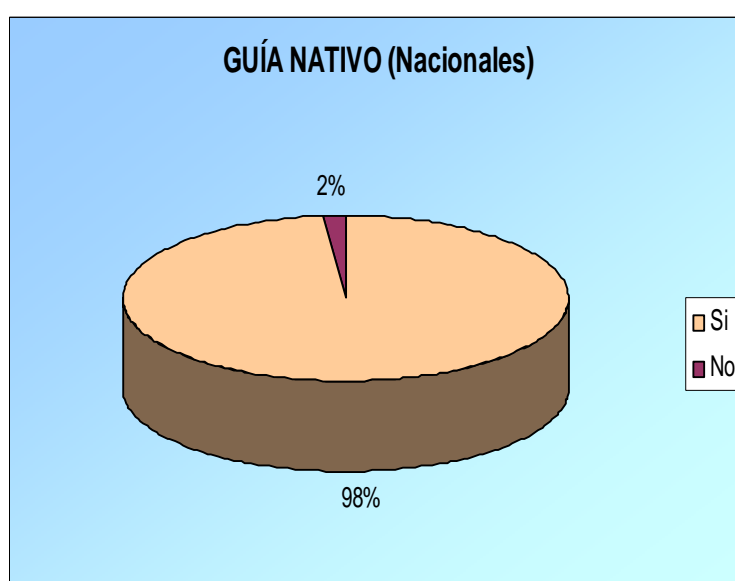
- Para su visita contrataría los servicios de un Guía Nativo

**Tabla N° 17:** Servicio de guianza por parte de un guía nativo

GUÍA NATIVO	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Si	117	117	98,32	98,32
No	2	119	1,68	100

Fuente: Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**Figura N° 20:** Servicio de guianza por parte de un Guía Nativo

El 98% es decir la mayoría de las personas encuestadas en la ciudad de Riobamba, manifestaron que si utilizarían el servicio de guianza por parte de un guía nativo de la comunidad, mientras que el 2% no desea el servicio de guianza por parte de un guía nativo



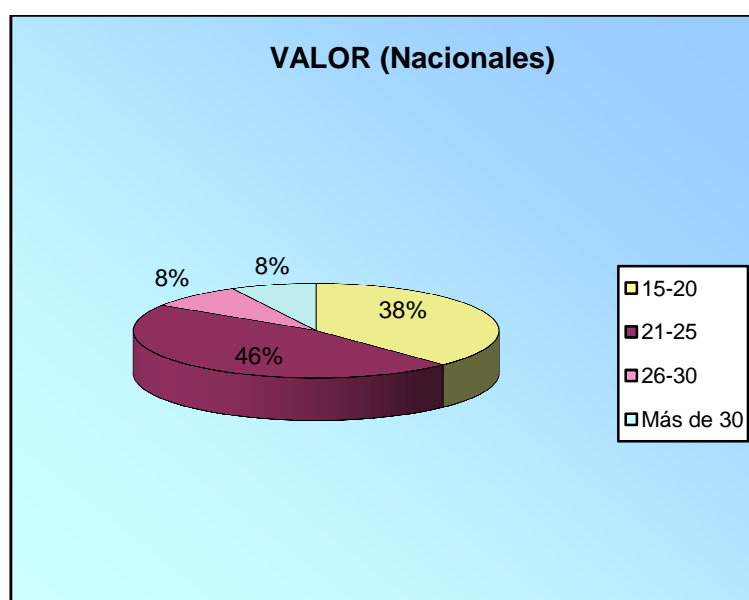
- **Precio que estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico comunitario con todos los servicios incluidos por día y por persona**

**Tabla N° 18:** Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona

VALOR	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
15-20	45	45	37,81	37,81
21-25	55	100	46,21	84,04
26-30	10	110	8,40	92,44
Más de 30	9	119	7,56	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 21:** Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona

Los resultados de las encuestas permitieron establecer el precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona es así que el 46% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre 21-25 dólares, el 38% entre 15-20 dólares, el 8% entre 26-30 dólares y otro 8% más de 30 dólares.

**i. Perfil de la Demanda Potencial Nacional:**

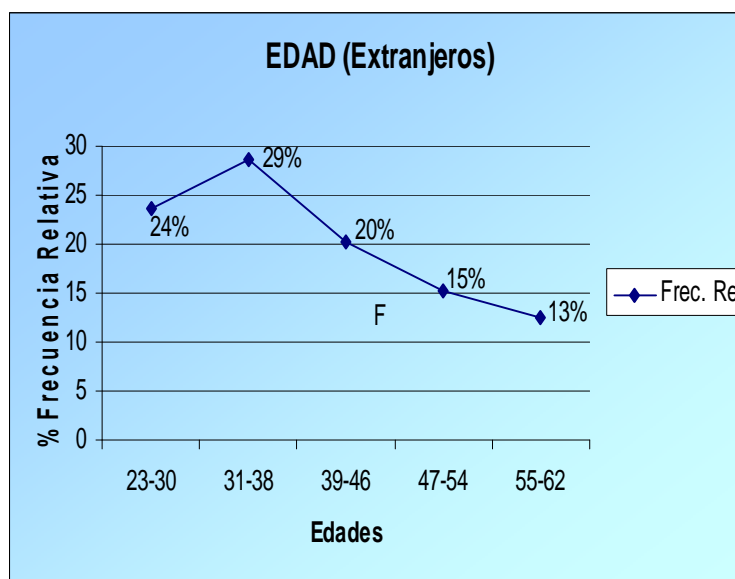
El 55% de los encuestados tienen edades mayores a los 33 años, son hombres en el 59%, el 100% de los encuestados son Riobambeños, el 46% de los riobambeños perciben un ingreso mensual entre 201- 400 dólares, respecto al estado laboral el 84% trabajan, el 43% de los habitantes de esta ciudad suelen viajar en compañía de 4-5 personas, el 79% acostumbra a viajar con su familia, el medio de información más utilizado por los ciudadanos de Riobamba es la Televisión con un 46%, el 98% de los riobambeños no conoce la comunidad La Silveria, el 100% de los encuestados en la ciudad de Riobamba no saben de los atractivos turísticos de la comunidad La Silveria, los atractivos naturales que les gustaría conocer a los turistas nacionales son: el 58% especies de páramo, 33% de los encuestados se encuentran interesados por conocer la gastronomía de la comunidad como parte de los atractivos culturales, el 46% de los riobambeños durante sus viajes preferirían permanecer en la comunidad por 2 días, las actividades turísticas que les gustaría realizar a los turistas nacionales corresponden a: el 41% desean realizar caminata por los atractivos naturales, el 56% prefieren hospedarse en cabañas, el 67% gustarían de la comida típica de la zona, necesitan un guía nativo para sus visitas a la comunidad el 98%, de todos los encuestados el 46% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre 21-25 dólares por un paquete comunitario por día y persona.

b) **Turistas Extranjeros**♦ **Edad****Tabla N° 19:** Edad de los turistas extranjeros

EDAD RANGOS	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Frec. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
23-30	28	28	23,53	23,53
31-38	34	62	28,57	52,1
39-46	24	86	20,17	72,27
47-54	18	104	15,13	87,4
55-62	15	119	12,61	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Figura N° 22:** Edad de los turistas extranjeros

El 28% de los turistas extranjeros encuestados que visitan la ciudad de Riobamba tienen edades entre 31-38 años, el 24% tienen edades que oscilan entre 23-30 años, el 20% tienen edades entre 39-46 años, el 15% entre 47-54 años y el 13% tienen un rango de edad entre los 55-62 años.

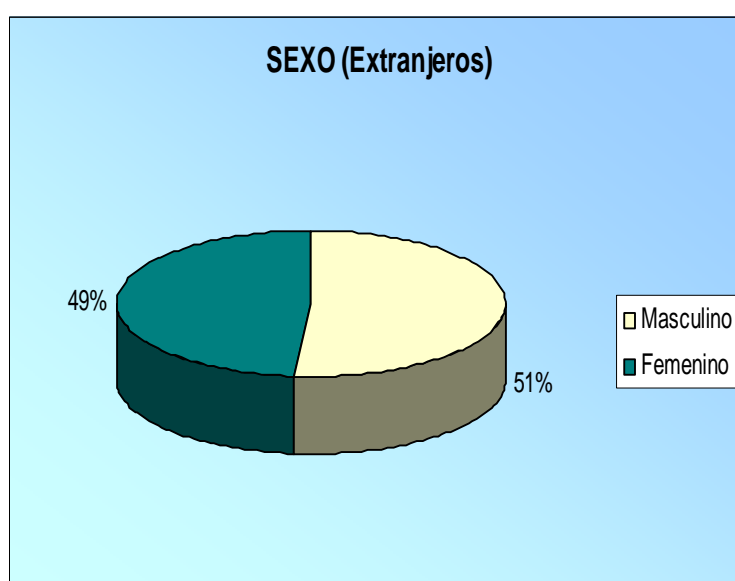
## ♦ Sexo

**Tabla N° 20:** Sexo de los turistas extranjeros

SEXO	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Masculino	61	61	51,26	51,26
Femenino	58	119	48,74	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Figura N° 23:** Sexo de los turistas extranjeros

El 51% de los turistas extranjeros corresponden al sexo masculino mientras que el 49% de los encuestados corresponden al sexo femenino.

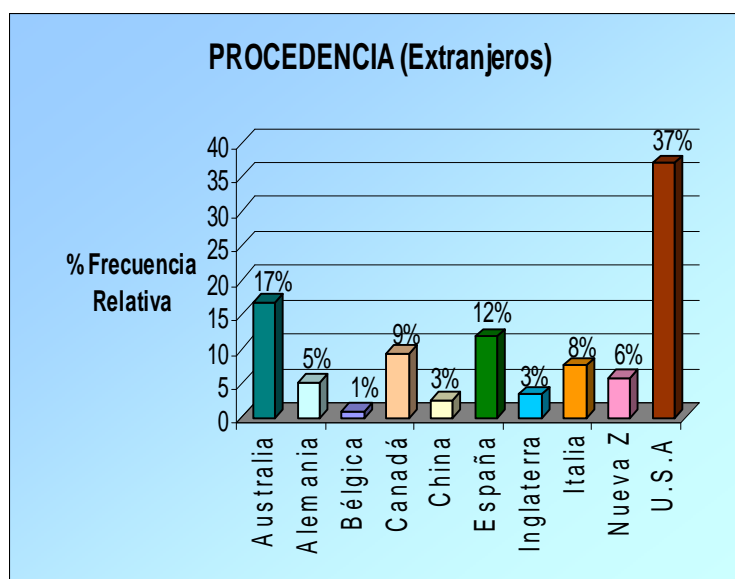
♦ **Procedencia**

**Tabla N° 21:** Procedencia de los turistas extranjeros

PROCEDENCIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Australia	20	20	16,81	16,81
Alemania	6	26	5,04	21,85
Bélgica	1	27	0,84	22,69
Canadá	11	38	9,24	31,93
China Popular	3	41	2,52	34,45
España	14	55	11,76	46,21
Inglaterra	4	59	3,36	49,57
Italia	9	68	7,56	57,13
Nueva Zelanda	7	75	5,88	63,01
U.S.A	44	119	36,97	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 24:** Procedencia de los turistas extranjeros

Los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Riobamba son de USA en un 36%, el 17% provienen de Australia, el 12% son de España, el 9% provienen de Canadá, el 8% son de Italia, el 6% vienen renueva Zelanda, el 3% son de Inglaterra, otro 3% son de la China Popular y apenas el 1% son de Bélgica.

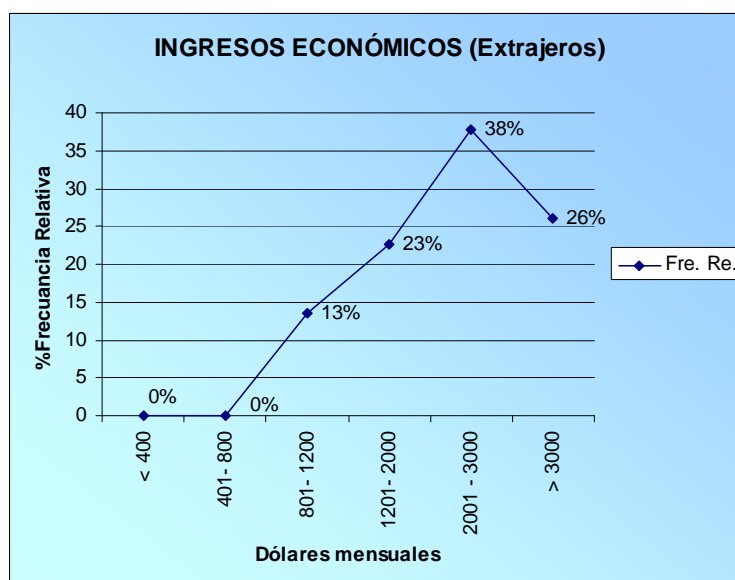
♦ **Ingresos Económicos**

**Tabla N° 22:** Ingresos Económicos mensuales de los turistas extranjeros

INGRESOS ECONÓMICOS	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
< 400	0	0	0	0
401- 800	0	0	0	0
801- 1200	16	16	13,4	13,4
1201- 2000	27	43	22,68	36,08
2001 – 3000	45	88	37,82	73,95
> 3000	31	119	26,05	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 25:** Ingresos económicos mensuales de los turistas extranjeros

Respecto a los ingresos económicos de los turistas extranjeros tenemos que el 38% recibe un ingreso mensual entre 2001-3000 dólares, el 26% percibe más de 3000 dólares mensuales, el 23% tienen un ingreso mensual entre 1201- 2000 dólares y el 13% de los encuestados tienen un ingreso entre 801-1200 dólares mensuales.

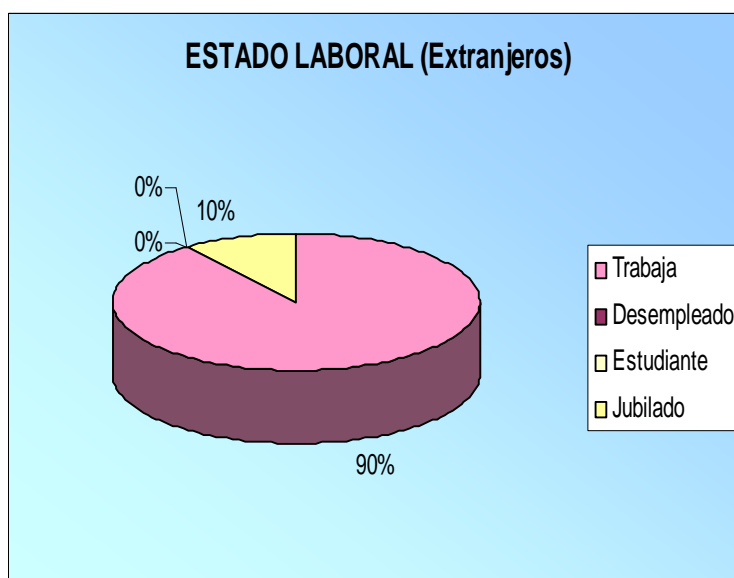
♦ **Estado Laboral**

**Tabla N° 23:** Estado laboral de los turistas extranjeros

ESTADO LABORAL	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Trabaja	107	107	89,91	89,91
Desempleado	0	107	0	89,91
Estudiante	0	107	0	89,91
Jubilado	12	119	10,08	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 26:** Estado laboral de los turistas extranjeros

De acuerdo a los resultados de las encuestas el 90% de los turistas extranjeros trabajan mientras que el 10% de los turistas extranjeros son jubilados.

♦ **Número de personas con las que viaja**

**Tabla N° 24:** Número de personas con las que viaja

# DE PERSONAS	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
2- 3	88	88	73,95	73,95
4- 5	24	112	20,17	94,12
6- 7	7	119	5,88	100
Más de 7	0	119	0	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 27:** Número de personas con las que viaja los turistas extranjeros

Según la tabla y figura N° 24, el 74% de los turistas extranjeros encuestados suelen viajar en compañía de 2-3 personas, el 20% acostumbran a viajar acompañados de 4-5 personas y el 6% de los encuestados realizan sus viajes en compañía de 6-7 personas.



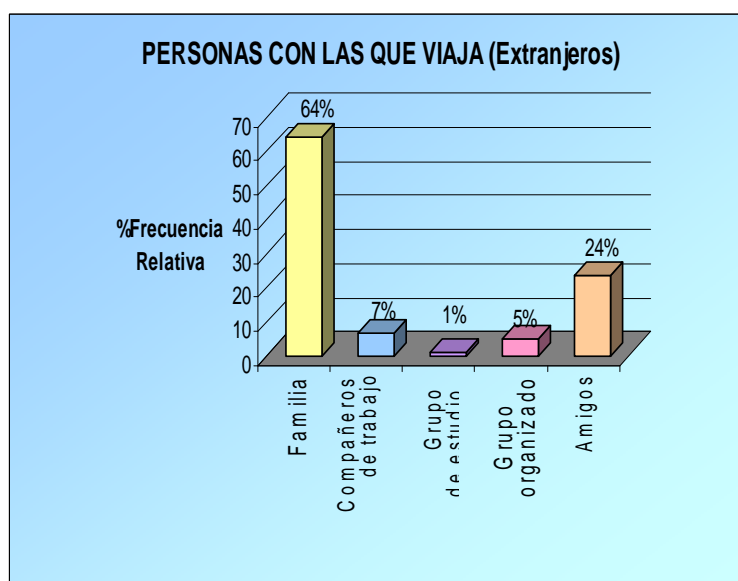
♦ **Personas con las que viaja el turista extranjero**

**Tabla N° 25:** Personas con las que viaja el turista extranjero

PERSONAS CON LAS QUE VIAJA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Familia	76	76	63,87	63,87
Compañeros de Trabajo	8	84	6,72	70,59
Grupo de estudio	1	85	0,84	71,43
Grupo organizado por agencias de viaje	6	91	5,04	76,47
Amigos	28	119	23,53	100

Fuente: Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**Figura N° 28:** Personas con las que viaja los turistas extranjeros

De acuerdo a los resultados de las encuestas, el 63% viajan acompañados de su familia, el 24% viajan con sus amigos, el 7% viajan con compañeros de trabajo, el 5% viajan con grupo organizado por agencias de viaje y apenas el 1% viaja con grupos de estudio.

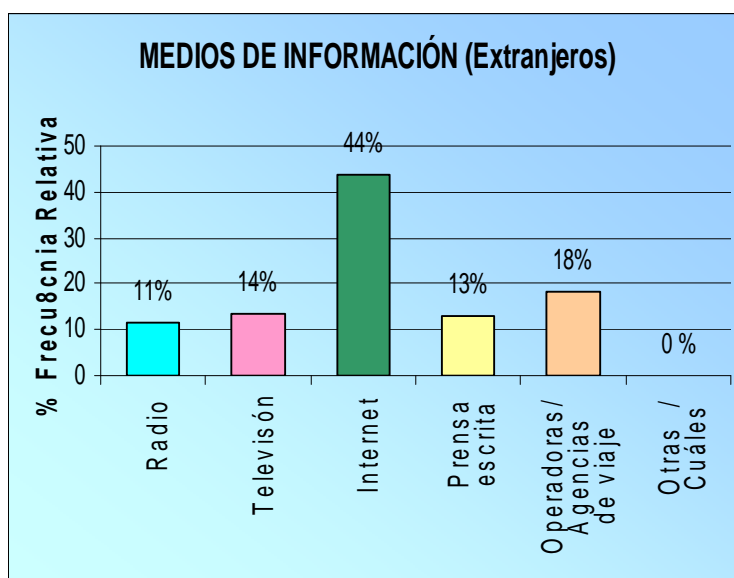
♦ **Medios de información**

**Tabla N° 26:** Medios de información utilizado por los turistas extranjeros

MEDIOS DE INFORMACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Radio	21	21	11,48	11,48
Televisión	25	46	13,66	25,14
Internet	80	126	43,72	68,86
Prensa escrita	24	150	13,11	81,97
Operadoras/ Agencias de viaje	33	183	18,03	100
Otras / Cuáles	0	183	0	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 29:** Medios de información utilizado por los turistas extranjeros

El medio de información más utilizado por los turistas extranjeros con un porcentaje del 44% es el Internet, el 18% acuden a las operadoras/ agencias de viaje, el 14% utilizan como medio de información la televisión, el 13% hace uso de la prensa escrita para su información, el 11% escucha la Radio como medio de información.

♦ **Conoce usted la Comunidad La Silveria**

**Tabla N° 27: Conoce usted la comunidad La Silveria**

CONOCE UD LA COMUNIDAD LA SILVERIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Si	0	0	0	0
No	119	119	100	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 30: Conoce usted la Comunidad La Silveria**

El 100% de los turistas extranjeros encuestados no conocen la comunidad La Silveria.

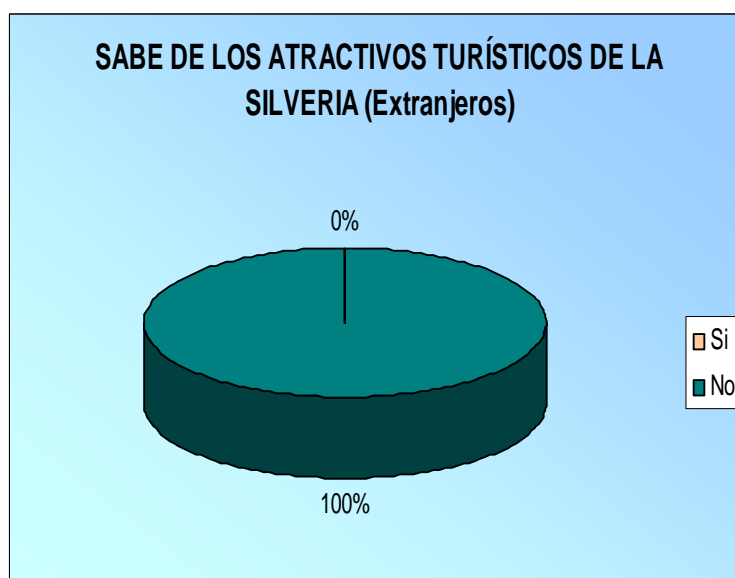
♦ **Sabe usted de los atractivos turísticos de la Comunidad La Silveria.**

**Tabla N° 28:** Sabe usted de los atractivos turísticos de la Comunidad La Silveria

SABE UD DE LOS ATRACTIVOS TURÍSTICOS DE LA SILVERIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Si	0	0	0	0
No	100	119	100	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 31:** Sabe usted de los atractivos turísticos de la Comunidad La Silveria

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas, el 100% de los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Riobamba no saben de los atractivos turísticos de la comunidad La Silveria

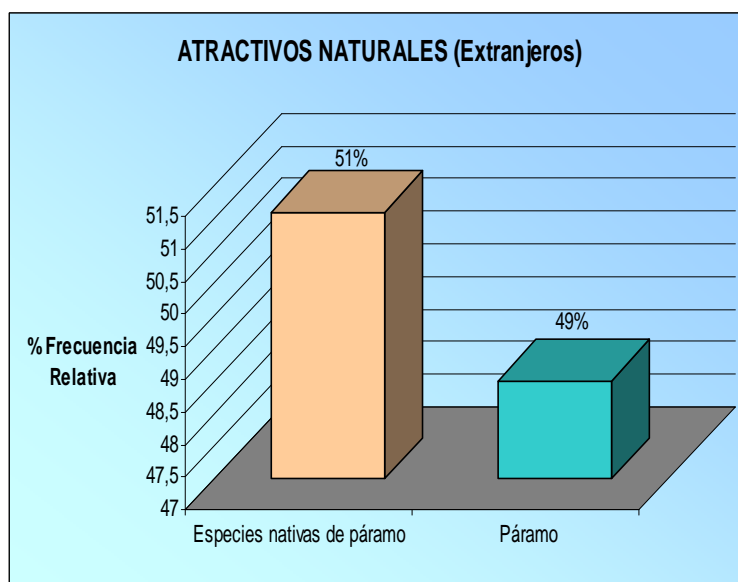
♦ **Atractivos naturales y culturales a visitar en la comunidad La Silveria**

**Tabla N° 29:** Atractivos naturales a visitar en la comunidad La Silveria

ATRATIVOS NATURALES	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Especies nativas de páramo	86	86	51,1	51,1
Páramo	81	167	48,5	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 32:** Atractivos naturales a visitar en la comunidad La Silveria

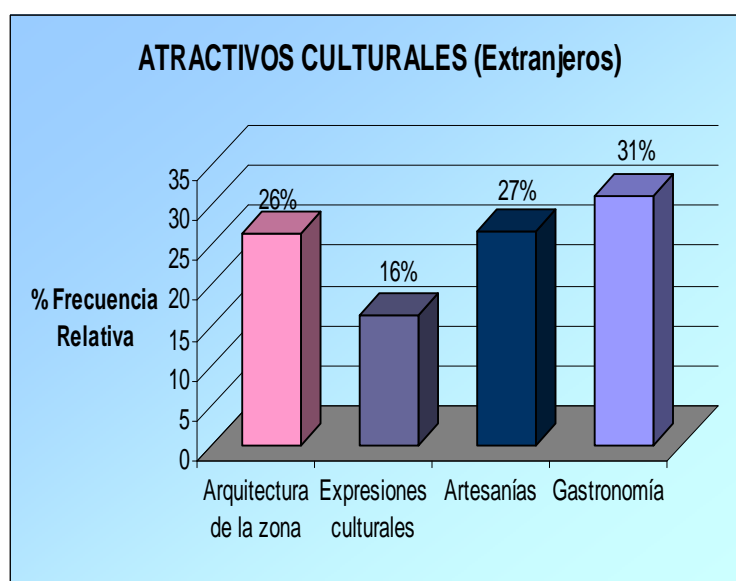
Los resultados de las encuestas permitieron determinar que los turistas extranjeros con un porcentaje del 51% desearían conocer las especies nativas de páramo y un porcentaje del 49% prefiere conocer el páramo que posee la comunidad.

**Tabla N° 30:** Atractivos culturales a visitar en la comunidad La Silveria

ATRATIVOS CULTURALES	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Arquitectura de la zona	92	92	26,36	26,36
Expresiones culturales	56	148	16,05	42,41
Artesanías	93	241	26,64	69,05
Gastronomía	108	349	30,95	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Figura N° 33:** Atractivos culturales a visitar en la comunidad La Silveria

Respecto a los atractivos culturales un porcentaje del 31% de los turistas extranjeros se encuentran interesados por conocer la gastronomía de la comunidad, con una elección del 27% prefieren conocer las artesanías, el 26% desean conocer la arquitectura de la zona y con una elección del 16% están interesados por conocer las expresiones culturales de la zona.

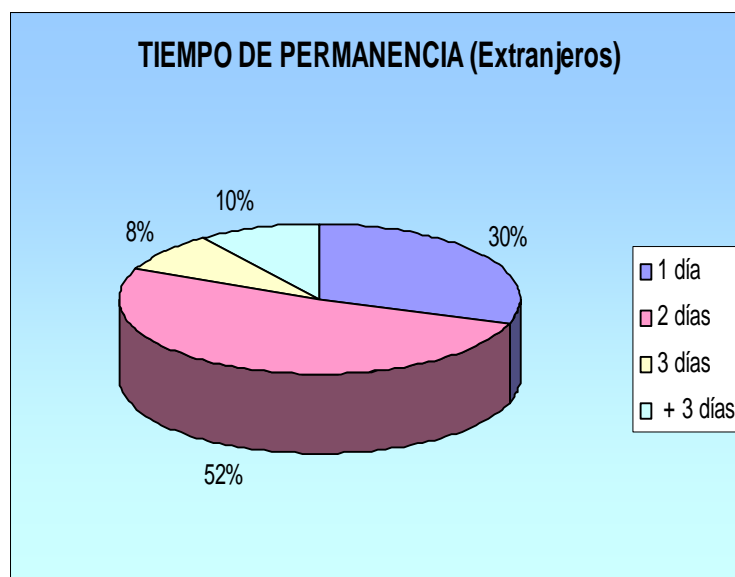
♦ **Tiempo de permanencia en la comunidad**

**Tabla N° 31:** Tiempo de permanencia en la comunidad

TIEMPO DE PERMANENCIA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
1 día	36	36	30,25	30,25
2 días	61	97	51,26	81,51
3 días	10	107	8,4	89,91
+ 3 días	12	119	10,08	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 34:** Tiempo de permanencia en la comunidad La Silveria

Los turistas extranjeros encuestados señalan que el 52% estarían dispuestos a permanecer en la comunidad durante 2 días para visitar los atractivos conformados en un producto turístico comunitario, el 30% permanecería por 1 día, el 10% se quedaría en la zona por más de 3 días y el 8% estaría de acuerdo a permanecer por 3 días.

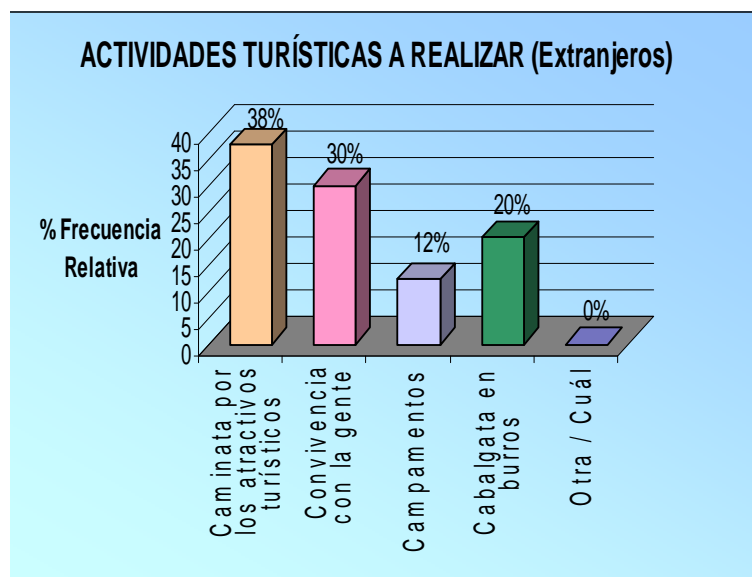
♦ **Actividades turísticas a realizar en la comunidad La Silveria**

**Tabla N° 32:** Actividades turísticas a realizar en la comunidad La Silveria

ACTIVIDADES TURÍSTICAS A REALIZAR	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Caminata por los atractivos Turísticos	117	117	37,62	37,62
Convivencia con la gente	93	210	29,9	67,52
Campamentos	38	248	12,21	79,73
Cabalgata en burros	63	311	20,26	100
Otra / Cuál	0	311	0	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 35:** Actividades turísticas a realizar en la comunidad La Silveria

Los resultados de las encuestas permitieron considerar las actividades turísticas que prefieren los turistas es así que un porcentaje del 38% desearían caminar por los atractivos turísticos, un 30% se interesan por la convivencia con la gente, el 20% gustaría realizar cabalgatas en burros mientras que el 12% prefieren realizar campamentos.



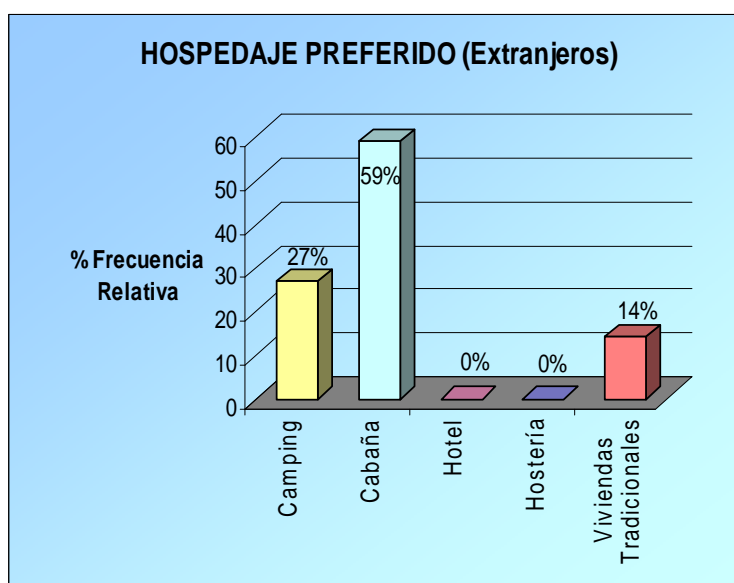
♦ **Hospedaje preferido**

**Tabla N° 33: Hospedaje preferido**

HOSPEDAJE PREFERIDO	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Camping	32	32	26,89	26,89
Cabaña	70	102	58,82	85,71
Hotel	0	102	0	85,71
Hostería	0	102	0	85,71
Viviendas Tradicionales	17	119	14,28	100

Fuente: Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**Figura N° 36:** Hospedaje preferido por los turistas extranjeros

El tipo de hospedaje que prefieren los turistas extranjeros encuestados corresponde a cabañas con un 59%, camping con un 27% y viviendas tradicionales con un 14%.

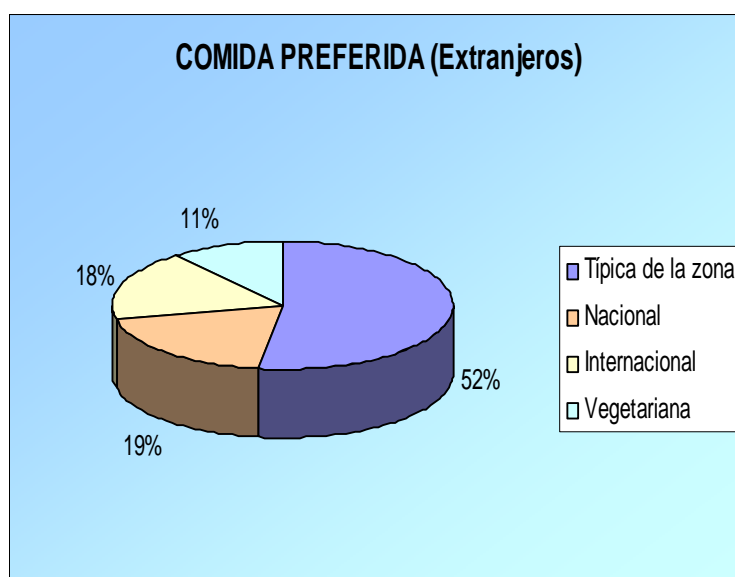
♦ **Comida preferida**

**Tabla N° 34:** Comida preferida

COMIDA PREFERIDA	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Típica de la zona	62	62	52,1	52,1
Nacional	23	85	19,33	71,43
Internacional	21	106	17,65	89,08
Vegetariana	13	119	10,92	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 37:** Comida preferida por los turistas extranjeros

En cuanto a la comida seleccionada por los turistas extranjeros, el 52% prefiere comida típica de la zona, el 19% desearían comida nacional, el 18% comida internacional y el 11% desearían comida vegetariana.

♦ **Para su visita contrataría los servicios de un Guía Nativo**

**Tabla N° 35:** Servicio de guianza por parte de un guía nativo

GUÍA NATIVO	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
Si	93	93	78,15	78,15
No	26	119	21,85	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 38:** Servicio de guianza por parte de un guía nativo

El 78% es decir la mayoría de los turistas extranjeros señalan que si contrataría los servicios de un guía nativo para conocer los atractivos naturales y culturales de la comunidad, mientras que el 22% indica que no desea el servicio de guianza por parte de un guía nativo.

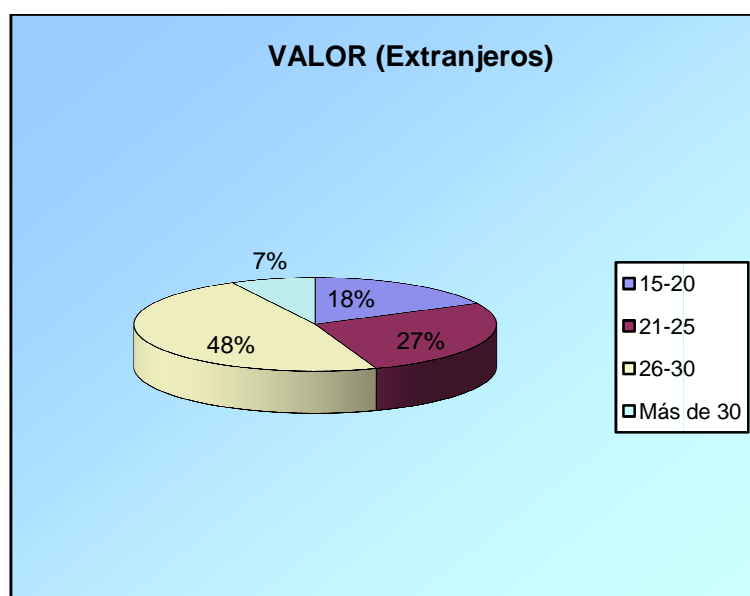
- ♦ **Precio que estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico comunitario con todos los servicios incluidos por día y por persona**

**Tabla N° 36:** Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona

VALOR	FRECUENCIA ABSOLUTA		FRECUENCIA RELATIVA	
	Fre. Ab.	Frec. Ab. Acum	Frec. Re.	Frec. Re. Acum
15-20	21	21	17,64	17,64
21-25	32	53	26,89	44,53
26-30	57	110	47,90	92,43
Más de 30	9	119	7,56	100

**Fuente:** Trabajo de campo. Encuestas. Septiembre 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 39:** Precio a pagar por un producto turístico comunitario por día y persona

Según la tabla y figura N° 36, el 48% de los turistas extranjeros estarían dispuesto a pagar un paquete turístico por día y persona un valor entre 26-30 dólares, el 27% pagaría de 21-25 dólares, el 18% pagaría de 15-20 dólares y finalmente el 7% de los turistas extranjeros pagarían más de 30 dólares.

**i. Perfil de la demanda potencial: turistas extranjeros que visitan la ciudad de Riobamba.**

El 28% de los encuestados tienen edades entre 31-38 años, son mujeres el 91% de los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Riobamba, el 36% de los encuestados proceden de USA, el 38% percibe un ingreso mensual entre 2001-3000 dólares, respecto al estado laboral el 90% trabajan, suelen viajar en compañía de 2-3 personas el 74%, el 63% acostumbra a viajar con su familia, el medio de información más utilizado por los turistas extranjeros es el Internet con un 44%, el 100% de los turistas extranjeros no conocen la comunidad La Silveria, el 100% de los turistas extranjeros encuestados en la ciudad de Riobamba no saben de los atractivos turísticos de la comunidad La Silveria, los atractivos naturales que les gustaría conocer a los turistas extranjeros son: el 51% especies de páramo, 31% de los turistas extranjeros se encuentran interesados por conocer la gastronomía de la comunidad como parte de los atractivos culturales, el 52% de los turistas extranjeros preferirían permanecer en la comunidad por 2 días, las actividades turísticas que les gustaría realizar a los turistas extranjeros corresponden a: el 38% desearía realizar caminata por los atractivos naturales, el 59% se hospedarían en cabañas, el 52% gustaría de comida típica de la zona, necesitan un guía nativo para sus visitas a la comunidad el 78%, el 48% están decididos a pagar entre 26-30 dólares por paquete comunitario por día y persona.

### c) **Proyección de la demanda potencial nacional y extranjera**

La demanda potencial a la ciudad de Riobamba es 16.624 turistas nacionales y 17.100 turistas extranjeros en total **33724** (100%) turistas estarían interesados en realizar Turismo comunitario

Pudiendo determinar que la demanda nacional del presente proyecto para el año 2009 será:

$$16624 * 100 / 33724 = \mathbf{49\%}$$

Y la demanda extranjera del presente proyecto para el año 2009 será:

$$17.100 * 100 / 33724 = \mathbf{51\%}$$

La proyección para los próximos 5 años de la demanda se indica en el siguiente cuadro:

#### **Nacionales**

$$C_{2010} = 16.624 (1+0,015)^1 = 16.873,33$$

$$C_{2011} = 16.624 (1+0,015)^2 = 17.126,43$$

$$C_{2012} = 16.624 (1+0,015)^3 = 17.383,33$$

$$C_{2013} = 16.624 (1+0,015)^4 = 17.644,08$$

$$C_{2014} = 16.624 (1+0,015)^5 = 17.908,74$$

#### **Extranjeros**

$$C_{2010} = 17.100 (1+0,07)^1 = 18.297$$

$$C_{2011} = 17.100 (1+0,07)^2 = 19.577,79$$

$$C_{2012} = 17.100 (1+0,07)^3 = 20.948,23$$

$$C_{2013} = 17.100 (1+0,07)^4 = 22.414,61$$

$$C_{2014} = 17.100 (1+0,07)^5 = 23.983,63$$

**Cuadro N° 20:** Proyección de la demanda potencial nacional y extranjera para los próximos 5 años

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA NACIONAL (49%)</b>	<b>DEMANDA EXTRANJERA (51%)</b>
2009	16624	17.100
2010	16.873	18297
2011	17.126	19578
2012	17.383	20948
2013	17.644	22415
2014	17.909	23984

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## **2. Análisis de la oferta**

Una vez analizada la demanda de los bienes y servicios turísticos y además considerando las tendencias del turista, resultó conveniente analizar la oferta existente respecto a los mismos servicios turísticos que las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida, ofrecerán a los turistas, así también se analizó la oferta que puede servir de apoyo y atracción a este proyecto.

### **a. Análisis de la oferta complementaria**

Para realizar este análisis se consideraron aquellos establecimientos turísticos del cantón Guano que por su cercanía a la comunidad y por su calidad en la prestación de servicios pueden complementar el producto turístico comunitario que ofrecerá el presente proyecto. La comunidad no dispone de establecimientos turísticos por ende no constan en el catastro del MITUR por ello se consideran establecimientos registrados en el catastro.

A continuación se sistematiza la oferta complementaria para el proyecto:

**Cuadro N° 21:** Oferta complementaria

ESTABLECIMIENTOS	DIRECCIÓN	CATEGORÍA	HABITACIONES	PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE	PRECIO	REPRESENTANTE LEGAL
<b>Albergue</b> Urbina	Km. 20 vía a Ambato.	Tercera	6	- Ofrece Hospedaje, alimentación, visita al hielero del Chimborazo, venta de artesanías de tagua, Treeking al Chimborazo	23 dólares por día y persona.	Rodrigo Donoso Yepez
<b>Hostería</b> Puerta del cielo.	Barrio San Pablo Km. 13.	Primera	7	- Brinda Hospedaje con baños individuales, alimentación, espacios verdes 2 canchas deportivas, juegos infantiles, Piscina de agua temperada, sauna, turco, hidromasaje, baños, paseos a caballo, pesca deportiva, Bar-Karaoke, salón para eventos con capacidad para 300 personas, salón de venta de artesanías.	15 dólares por día y persona.	Lola Nina Huilcarema

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro – Investigación de campo.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



## b. Análisis de la competencia

Para realizar el análisis de la competencia se consideraron aquellos establecimientos o comunidades con características similares a las que tendría este proyecto, considerando que el recurso natural será el componente de mayor realce para ofrecer servicios turísticos de calidad.

### 1) Corporaciones de turismo.

En la actualidad la CORDTUCH (corporación de desarrollo comunitario y turismo de Chimborazo) considera a las comunidades de la Provincia de Chimborazo y específicamente del cantón Guano, es así que organizan los paquetes para ofertarlos a los turistas nacionales y extranjeros, aprovechando los recursos naturales y recursos culturales en comunidades vecinas a la comunidad la Silveria.

#### a) Características físicas de la competencia “Asociación Agro-artesanal y turismo Razu Ñan”

**Cuadro N° 22:** Características físicas “Asociación Agro-artesanal y turismo Razu Ñan”

<b>GENERALES</b>
<b>Ubicación:</b> Vía panamericana norte vía a Ambato, comunidad Pulinguí Centro en las faldas de Chimborazo
<b>Atractivos:</b> Tours guiados a las minas de hielo del Chimborazo; ascenso al nevado Chimborazo con guías profesionales; trekking alrededor el Chimborazo; y escalada. Convivencia con la gente local.
<b>Beneficios para las comunidades:</b> Uno de los beneficios que genera la prestación de servicios turísticos es el desarrollo económico de la comunidad a través de la redistribución de las utilidades. Otro beneficio es el fortalecimiento de organización y unión en la comunidad
<b>HOSPEDAJE</b>
Se ofrece el hospedaje en el albergue de la Asociación Santa Anita, cuentan con 5 habitaciones, con capacidad para 20 personas.
<b>ALIMENTACIÓN</b>
Se ofrece desayuno, almuerzo, merienda en el albergue de la Asociación Santa Anita.
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>
Guianza, Transporte (este tiene un precio adicional)

**Fuente:** CORDTUCH, Sr. Olmedo Cayambe, 2009.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

A continuación se indica los precios de la competencia:

**Cuadro N° 23:** Precios de la competencia

SERVICIO	PRECIO USD
Alojamiento	25 dólares PAX
Alimentación	
Guianza	

**Fuente:** CORDTUCH, Sr. Olmedo Cayambe, 2009.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

### i. Formas de comercialización

Los turistas acuden a la CORDTUCH para adquirir un producto turístico comunitario o contactándose al teléfono 2606774 o directamente con el señor Olmedo Cayambe al 087954899 o visitando la Pág. Web [www.cordtuch.org.ec](http://www.cordtuch.org.ec)

### ii. Datos generales de Operación

La Comunidad tiene una demanda nacional y extranjera es así que al año reciben 598 clientes que visitan la comunidad para conocer los atractivos naturales y culturales.

### b) Características físicas de la competencia “Asociación de mujeres Visión Futura”

**Cuadro N° 24:** Características físicas “Asociación de mujeres Visión Futura”

GENERALES
<p><b>Ubicación:</b> Vía panamericana Norte vía a Ambato, Sector Artesa ubicado en las faldas del volcán Chimborazo pertenece a la comunidad Santa Lucia de Chuguipogio</p> <p><b>Atractivos:</b> Tours organizados (caminatas y cabalgatas) al hielero del Chimborazo, comparten actividades relacionadas con su vida diaria y su cultura.</p> <p><b>Beneficios para las comunidades:</b> Los habitantes de esta comunidad consideran que el turismo comunitario genera fuentes de trabajo y que además contribuirá a rescatar su identidad cultural y a proteger las faldas del Chimborazo. Las actividades de Visión Futura generan primeramente unión y organización en el sector, además, con el desarrollo de las actividades turísticas se beneficiarán económicamente 10 familias en</p>

forma directa y 40 en forma indirecta.
<b>HOSPEDAJE</b>
Se ofrece el hospedaje en el albergue de la Comunidad, con capacidad para 15 personas.
<b>ALIMENTACIÓN</b>
Se ofrece desayuno, almuerzo, merienda en el albergue de la comunidad.
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>
Guianza, Transporte (este tiene un precio adicional)
<b>Fuente:</b> CORDTUCH, Sr. Miguel Ángel Acán, 2009.
<b>Elaborado por:</b> Marcela Valdivieso

A continuación se indica los precios de la competencia:

**Cuadro N° 25:** Precios de la competencia

SERVICIO	PRECIO USD
Alojamiento	22 dólares PAX
Alimentación	
Guianza	

**Fuente:** CORDTUCH, Sr. Miguel Angel Acán, 2009

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

#### **i. Formas de comercialización**

Los turistas acuden a la CORDTUCH para adquirir un producto turístico comunitario o contactándose al teléfono 2606774 o visitando la Pág. Web [www.cordtuch.org.ec](http://www.cordtuch.org.ec)

#### **ii. Datos generales de Operación**

La Comunidad tiene una demanda nacional y extranjera es así que al año reciben 15 clientes que visitan la comunidad para conocer los atractivos naturales y culturales.

#### **c) Características físicas de la competencia “Turismo comunitario Calshi”**

**Cuadro N° 26:** Características físicas “Turismo comunitario Calshi”

<b>GENERALES</b>
<b>Ubicación:</b> Vía panamericana Norte vía a Ambato, Comunidad Calshi, perteneciente a la parroquia San Andrés.
<b>Atractivos:</b> Ofrecen trekking alrededor el Chimborazo, al hielero, convivencia con la

gente de la comunidad. <b>Beneficios para las comunidades:</b> El desarrollo de actividades turísticas comunitario genera fuentes de empleo y reduciendo la migración de los comuneros, mejorando su calidad de vida.
<b>HOSPEDAJE</b>
Se ofrece el hospedaje en el albergue de la Comunidad, dispone de dos habitaciones con capacidad para 8 personas.
<b>ALIMENTACIÓN</b>
Se ofrece desayuno, almuerzo, merienda en el albergue de la comunidad.
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>
Guianza, Transporte (este tiene un precio adicional)
<b>Fuente:</b> CORDTUCH, Sr. Miguel Angel Acán, 2009 <b>Elaborado por:</b> Marcela Valdivieso

A continuación se indica los precios de la competencia:

**Cuadro N° 27:** Precios de la competencia

SERVICIO	PRECIO USD
Alojamiento	22 dólares PAX
Alimentación	
Guianza	

**Fuente:** CORDTUCH, Sr. Miguel Ángel Acán, 2009  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**i. Formas de comercialización**

Los turistas acuden a la CORDTUCH para adquirir un producto turístico comunitario o contactándose al teléfono 2606774, o directamente con el señor Miguel Acán al 086808901 o visitando la Pág. Web [www.cordtuch.org.ec](http://www.cordtuch.org.ec)

**ii. Datos generales de Operación**

La Comunidad tiene una demanda nacional y extranjera es así que al año reciben 15 clientes que visitan la comunidad para conocer los atractivos naturales y culturales.

**c. Proyección de la oferta**

Para proyectar la oferta se utilizó el número de clientes que acuden a la CORDTUCH o directamente a las comunidades mencionadas anteriormente para adquirir un producto

turístico comunitario o para comprar paquetes turísticos dentro de las comunidades que pertenecen al cantón Guano, parroquia San Andrés, el número de turistas nacionales y extranjeros que visitan las comunidades que pertenecen al cantón Guano son en total 628 turistas.

$$628 * 49 \text{ de la demanda nacional} / 100 = \mathbf{308 \text{ Oferta Nacional}}$$

$$628 * 51 \text{ de la demanda extranjera} / 100 = \mathbf{320 \text{ Oferta Extranjera}}$$

En el siguiente cuadro se muestra la proyección de la oferta nacional y extranjera para los próximos 5 años:

### **Nacionales**

$$C_{2010} = 308 (1+0,015)^1 = 312,62$$

$$C_{2011} = 308 (1+0,015)^2 = 317,30$$

$$C_{2012} = 308 (1+0,015)^3 = 322,06$$

$$C_{2013} = 308 (1+0,015)^4 = 326,89$$

$$C_{2014} = 308 (1+0,015)^5 = 331,80$$

### **Extranjeros**

$$C_{2010} = 320 (1+0,07)^1 = 342,40$$

$$C_{2011} = 320 (1+0,07)^2 = 366,36$$

$$C_{2012} = 320 (1+0,07)^3 = 392,01$$

$$C_{2013} = 320 (1+0,07)^4 = 419,45$$

$$C_{2014} = 320 (1+0,07)^5 = 448,81$$

**Cuadro N° 28:** Proyección de la oferta nacional y extranjera

AÑO	OFERTA NACIONAL	OFERTA EXTRANJERA
2009	308	320
2010	313	342
2011	317	366
2012	322	392
2013	327	420
2014	332	449

**Fuente:** MITUR 2009, Trabajo de campo. CORDTUCH

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**d. Balance oferta demanda**

Este análisis permitió determinar la demanda insatisfecha para lo cual este estudio se basó en los datos estadísticos de la Gerencia Regional Sierra Centro del Ministerio de Turismo correspondientes al número de turistas extranjeros que visitan la ciudad de Riobamba y se consideró los datos estadísticos del INEC 2001 (instituto nacional de estadísticas del Ecuador) para determinar el número de habitantes de la ciudad de Riobamba.

**Cuadro N° 29:** Demanda Insatisfecha de turistas nacionales

AÑO	DEMANDA NACIONAL	OFERTA NACIONAL	DEMANDA INSATISFECHA
2009	16.624	308	16.316
2010	16.873	313	16.560
2011	17.126	317	16.809
2012	17.383	322	17.061
2013	17.644	327	17.317
2014	17.909	332	17.577

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 30:** Demanda Insatisfecha de turistas Extranjeros

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA EXTRANJERA</b>	<b>OFERTA EXTRANJERA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2009	17.100	320	16.780
2010	18.297	342	17.955
2011	19.578	366	19.212
2012	20.948	392	20.556
2013	22.415	420	21.995
2014	23.984	449	23.535

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**e. Demanda objetivo de mercado**

La demanda objetivo del proyecto pretende captar anualmente el 5% de la demanda insatisfecha de turistas nacionales y extranjeros considerando la aceptación de los turistas para adquirir un producto turístico comunitario.

**Cuadro N° 31:** Cuota de mercado de la demanda nacional

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA NACIONAL INSATISFECHA</b>	<b>CUOTA OBJETIVO DE MERCADO 5%</b>
2009	16.316	816
2010	16.560	828
2011	16.809	840
2012	17.061	853
2013	17.317	866
2014	17.577	879

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 32:** Cuota de mercado de la demanda extranjera

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA EXTRANJERA INSATISFECHA</b>	<b>CUOTA OBJETIVO DE MERCADO 5%</b>
2009	16687	834
2010	17855	893
2011	19105	955
2012	20442	1022
2013	21874	1093
2014	23405	1170

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 33:** Total de Cuota de mercado de la demanda nacional y extranjera

<b>AÑO</b>	<b>TOTAL DE CUOTA OBJETIVO NACIONAL Y EXTRANJERA 5%</b>
2009	1.650
2010	1.721
2011	1.795
2012	1.875
2013	1.959
2014	2.049

**Fuente:** MITUR 2009, Gerencia Regional Sierra Centro

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



### 3. Análisis del Producto

Enfocados a un segmento de mercado respetuoso con la naturaleza y cultura de la localidad anfitriona se muestra a continuación los productos que se ofertan bajo términos de sostenibilidad

**Cuadro N° 34:** Análisis del producto

ÁREA	PRODUCTO PRINCIPAL	PRODUCTO AUXILIAR	PRODUCTO DE APOYO
Mirador natural	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Observación de los volcanes, Chimborazo, Carihuairazo, Altar.</li> <li>◆ Observación de la comunidad</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación	Fotografiar el entorno natural y los volcanes, observación de bosques, alquiler de botas de caucho y poncho de aguas.
Frutapamba	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Páramo</li> <li>◆ Fruta mortiño</li> <li>◆ Observación de aves</li> <li>◆ Observación de conejos silvestres</li> <li>◆ Observación de flora</li> <li>◆ Camping</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación, transporte (caballos o burros) binoculares para observar a los conejos silvestres y a las aves, equipo para acampar.	Fotografiar la belleza del paisaje natural. Camping, alquiler de botas de caucho, de poncho de aguas, de binoculares, de carpas, de sleeping y de caballos o burros.
Cueva de chuquiragua	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Observación de la planta del chuquiragua</li> <li>◆ Observación de flora</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación.	Caminatas por el entorno, fotografiar el atractivo principal y el entorno,

ÁREA	PRODUCTO PRINCIPAL	PRODUCTO AUXILIAR	PRODUCTO DE APOYO
	nativa		avistamiento de aves, alquiler de poncho de aguas, botas de caucho
Cueva de los lobos	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ Observación de los lobos</li> <li>♦ Observación de flora nativa</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación, binoculares para observar a los lobos.	Caminata por el sector, fotografiar el entorno, observación del pajonal, venta de postales, alquiler de poncho de aguas, botas de caucho y de binoculares
7 silbidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ Observación del volcán Chimborazo</li> <li>♦ Observación de vicuñas</li> <li>♦ Escuchar los silbidos del viento</li> <li>♦ Observación de la flora nativa y de aves</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación, binoculares para observar a las vicuñas y aves.	Caminatas por el sector, fotografiar al Chimborazo y a su entorno, juegos interpretativos sobre la fauna silvestre, alquiler de poncho de aguas, botas de caucho y de binoculares
Riachuelo	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ Observación del riachuelo</li> <li>♦ Observación del</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación	Caminata por el sector, baños en el riachuelo por un tiempo

ÁREA	PRODUCTO PRINCIPAL	PRODUCTO AUXILIAR	PRODUCTO DE APOYO
	Chimborazo		no mayor a 1 minuto, fotografía del entrono, alquiler de poncho de aguas, botas de caucho, de toallas.
Paradero de los Cóndores	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Observación del volcán Chimborazo, Carihuairazo, Altar.</li> <li>◆ Observación del ecosistema páramo.</li> <li>◆ Camping</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación, equipo para acampar.	Fotografiar la belleza del paisaje natural, caminatas, venta de postales, alquiler de carpas, de sleeping, de botas de caucho, poncho de agua.
Pato Cocha	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Observación de la flora nativa</li> <li>◆ Observación de aves</li> <li>◆ Camping</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación, equipo para acampar.	Caminatas por el sector, fotografiar el entorno, de la avifauna y de la flora nativa, alquiler de carpas, de sleeping, de botas de caucho, poncho de agua.
Centro de la comunidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Convivencia comunitaria</li> </ul>	Personal administrativo, guías nativos, alimentación,	Venta de folletos de la cultura local, presentación de danzas,

ÁREA	PRODUCTO PRINCIPAL	PRODUCTO AUXILIAR	PRODUCTO DE APOYO
		alojamiento.	venta de postales de los comuneros, simulacro de las representaciones de las formas de vida de los comuneros.
Centro de la comunidad	♦ Medicina natural	Curaciones por la gente local (yachac)	Lugar adecuado en la casa de yachac
Centro de la comunidad	♦ Viviendas tradicionales (chozas)	Personal administrativo, guías nativos	5 construcciones antiguas de los miembros de la comunidad
Centro de la comunidad	♦ Gastronomía ♦ Huertos familiares orgánicos	Personal administrativo, guías nativos, cocineras, alimentación.	Venta de platos típicos de la zona, utilizando productos orgánicos en la cabaña que se ofrece este servicio. Caminata por los huertos orgánicos
Centro de la comunidad	♦ Artesanías	Personal administrativo, guías nativos, artesanías.	Museo ubicado en la casa comunal.

**Fuente:** Talleres participativos con la gente de la comunidad

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

Para el análisis del producto se consideraron factores como:

### **1) Línea**

La línea del proyecto es “*Turismo Sostenible Cultural y Natural*”, o “Turismo Comunitario Sostenible”, debido a la variedad de actividades que se pueden realizar en la comunidad y en su magnífico páramo importante por su diversidad de flora y fauna.

Es necesario señalar que todas las actividades turísticas serán dirigidas por personas de la comunidad anfitriona, se desarrollarán actividades como: convivencia con la gente local, observación de flora y fauna nativa, paseos en burro o en caballo, trekking al Chimborazo, camping, actividades de recreación y medicina tradicional, estas actividades se realizarán con el mayor respeto posible hacia los recursos naturales y culturales de la zona contribuyendo a la conservación y protección de los mismos y a mejorar la calidad de vida de sus pobladores.

### **2) Los servicios adicionales o complementarios**

Corresponde a los bienes y servicios que se ofrecerán a los turistas para que accedan al producto principal, dando los servicios de alojamiento, alimentación, guianza, transporte, estos servicios se han descrito en el cuadro N° 34 bajo los conceptos de productos de auxiliares y apoyo.

### **3) La calidad**

La calidad del producto está dada por tres ámbitos básicos para el desarrollo de actividades del turismo comunitario, éstas son:

- Calidad Cultural: El turismo comunitario contribuye a que los comuneros valoren su identidad cultural y a su vez traten de rescatarla y mantenerla de generación en generación, la cultura de la gente de esta zona es muy interesante puesto que conservan sus tradiciones y costumbres de sus antecesores por esta razón es necesario que las empresa turísticas u

otras entidades que trabajen con ellos respeten su cultura así como su integridad física y emocional.

- Calidad Ambiental: Considerando que el proyecto se desarrollará también en espacios naturales con importante diversidad biológica, éstos deben ser protegidos y conservados tanto por los miembros de la comunidad así como por los responsables de la operación turística y porque no también por los turistas.

- Calidad en la prestación Servicios: Para que el turista se sienta satisfecho cuando visita algún lugar no solo bastan los recursos naturales y culturales sino también el buen trato y buenos servicios turísticos que recibe durante su estadía en la zona, todo esto es importante por de ello también depende que se satisfaga las necesidades, gustos y preferencias del turista.

#### 4. Análisis del precio

Durante los talleres participativos con las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida para este análisis se tomó como referencia los precios que la competencia maneja, al ofrecer productos similares a los que se propone en el proyecto, de esta manera se determinó un precio adecuado, accesible para los turistas nacionales, extranjeros y que de un justo rédito a la comunidad local. El servicio de hospedaje y alimentación se ofrecerán en las cabañas turísticas

Además se consideraron la oferta y demanda turística, el perfil del visitante y sus necesidades para ofrecer los servicios turísticos, a continuación se indica el cuadro del análisis de precio:

**Cuadro N° 35:** Análisis del precio

PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	PRECIO USD
<b>ALOJAMIENTO</b>		
Cabaña	Por PAX/ día	6,00
<b>RESTAURACIÓN</b>	Por PAX/ día	
Desayuno	Por PAX/ día	1,50
Box lunch	Por PAX/ día	1.50

PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	PRECIO USD
Almuerzo	Por PAX/ día	3,00
Cena	Por PAX/ día	2,50
<b>GUIANZA</b>		
Guías locales	Por PAX/ día	15,00
<b>TRANSPORTE</b>		
Riobamba – La Silveria	Por PAX/ día	30,00
La Silveria- Riobamba	Por PAX/ día	30,00
<b>ALQUILER</b>		
Botas de caucho	Por PAX/ día	3,00
Ponchos de agua	Por PAX/ día	1,00
Carpas	Por PAX/ día	6,00
Sleeping	Por PAX/ día	3,00
Binoculares	Por PAX/ día	0.50
Caballos	Por PAX/ día	20,00
burros		5,00
<b>OTROS</b>		
Observación de aves	Costo del día	7,00
Observación de fauna	Costo del día	7,00
Observación de flora	Costo del día	7,00
Presentación de danza	Por PAX/ día	5,00
Artesanías	Por unidad	
Canastas de paja		1.50
Collares		2,00
Manillas		1,00
Adornos de cebada		0.50

**Fuente:** Talleres participativos, Trabajo de campo.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## 5. Análisis de los canales de Distribución y comercialización

Se determinaron dos canales de distribución y comercialización para poner en el mercado la prestación de los servicios turísticos como: de hospedaje, alimentación, transporte, guianza en la comunidad La Silveria y es el siguiente:

- **La venta directa:** Mediante la visita de un representante de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida, para la presentación del producto turístico a empleados del sector público y privado de la ciudad de Riobamba y a turistas extranjeros que llegan a la ciudad de Riobamba

y visitan los mercados, los museos, centro histórico y la estación del tren o a los turistas que llegan a ciudad de Riobamba en los feriados

- **La venta indirecta:** A través de intermediarios con quienes se establecerán alianzas estratégicas orientadas a maximizar las ventas entre dos o más agencias u operadoras de turismo, con las cuales también se establecerá un convenio para definir las políticas de venta, comisiones, entre otros aspectos del negocio.

En el siguiente cuadro se indican las estrategias para la distribución y comercialización del producto turístico comunitario:



**Cuadro N° 36:** Estrategia para la comercialización y distribución del producto turístico comunitario

ESTRATEGIA	OBJETIVO	TÁCTICA	POLITICA DE FUNCIONAMIENTO	PUBLICO OBJETIVO
VENTA DIRECTA	Incrementar la cuota de mercado nacional e internacional	Visita empresas y gremios	Contacto personal entre vendedor y comprador, contacto interactivo mediante el Internet flexibilidad, facilitar los productos y servicios que se ofrece, capacidad de obtener información y sugerencias, saber convencer, concretar la venta, seguimiento de la venta y post- venta.	Profesionales, técnicos y empleados de oficina de la ciudad de Riobamba que laboran en empresas públicas y privadas.
		Presentación del producto		Turistas nacionales y extranjeros que llegan a la estación del ferrocarril, visitan los museos, centro histórico de la ciudad de Riobamba
VENTA INDIRECTA	Incrementar la cuota de mercado nacional e internacional	Agencias de viajes  Tour operadoras	Presentar el producto y elaborar un convenio económico en la que se beneficien ambas partes, entregar material promocional, y proporcionar el 10% de comisión por venta y/o negociar gratuidades por grupos considerables.	Turistas extranjeros que viajan a través de paquetes turísticos, y que resulta complicado captarlos debido a que no pueden salirse del itinerario establecido ya que sus viajes son organizados por mayoristas.

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## **6. Análisis de la comunicación**

Una adecuada promoción y publicidad de los servicios turísticos (hospedaje, alimentación, guianza, transporte) que ofrece la comunidad La Silveria serán necesarias para de esta manera ofertarlos a la demanda nacional y extranjera.

Los medios de información utilizados para la publicidad del producto son aquellos seleccionados y preferidos por los turistas nacionales y extranjeros de acuerdo a las encuestas y estos son: Televisión, Radio e Internet

Por su parte para la comunicación del producto turístico comunitario será importante también considerar la participación de un representante de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de agrovida en ferias de turismo, además que debe relacionarse con representantes o delegados del desarrollo turístico como: del Ministerio de turismo, Cámara de Turismo, ONGs, entre otras empresas u organizaciones turísticas nacionales e internacionales.

Cabe señalar que la campaña publicitaria no se lanzará al mercado mientras que la comunidad La Silveria no cuente con el personal debidamente capacitado en las distintas áreas para la prestación de bienes y servicios turísticos, hasta contar también con la adecuada infraestructura turística.

Para el mejoramiento de la prestación de los bienes y servicios turísticos es indispensable contar con un libro de sugerencias y comentarios, el mismo que será llenados por el turista al finalizar el producto turístico comunitario. En el siguiente cuadro se indican las estrategias de comunicación del producto turístico comunitario:

**Cuadro N° 37:** Estrategia para la comunicación del producto turístico comunitario

<b>POSICIONAMIENTO E IMAGEN</b>	<b>TÁCTICA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>POLITICA DE FUNCIONAMIENTO</b>	<b>TARGET</b>
PRESENTACIONES MULTITUDINALES	Participación en Ferias y eventos de turismo a nivel nacionales (FITE, BITE, entre otros)	Conseguir el posicionamiento y fortalecimiento de la Imagen de la comunidad La Silveria a grandes masas y a costos accesibles.	- Integrar y facilitar los intercambios comerciales por su capacidad de concentrar grandes masas de personas en un momento y lugar dado. -Alquilar Stands para información de los servicios y beneficios que oferta la comunidad	Ciudades anfitrionas de las ferias de turismo, población de la ciudad de Riobamba, Quito, Guayaquil y Cuenca Turistas que visitan la estación del ferrocarril, museos, centro histórico de Riobamba
PUBLICIDAD	Presencia permanente en medios y papelería	- Inducir a la compra del producto - Posesionar y fortalecer el producto en el mercado	De acuerdo a lo establecido en el respectivo plan de publicidad	Población de la ciudad de Riobamba, Quito, Guayaquil y Cuenca. Turistas que visitan la estación del ferrocarril, museos, centro histórico de Riobamba
REUNIONES ESTRATÉGICAS	Con personajes activos e involucrados con el desarrollo turístico (representantes de ONGs, Prefecto, Consejeros, Cámara de Turismo, Ministerio de Turismo)	- Posesionar a la comunidad - Crear relaciones públicas que contribuyan al desarrollo turístico de la comunidad	Establecer y participar en reuniones estratégicas una vez cada mes, las cuáles pueden ser de dos tipos: informales o conversatorios (establecer el nexos) y formales (pedir ayuda concreta).	Personas , organizaciones, instituciones, fundaciones de influencia en el ámbito turístico

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## **I. ESTUDIO TÉCNICO/ INGENIERÍA DEL PROYECTO**

### **1. Localización del proyecto**

#### **a. Macro-localización del proyecto**

La operación de turismo comunitario estará localizada en Ecuador, el mismo está situado en el noroeste de Sudamérica, es conocido por su pluriculturalidad y diversidad biológica, ocupa el puesto número 16 por ser uno de los países más megadiversos, posee 4 regiones naturales que van desde las costas del Océano Pacífico ( 0 m.s.n.m.) hasta las nieves perpetuas ( 6310 m.s.n.m.), condiciones que dan origen a un sin número de ecosistemas y variedad de climas y por ende a diferentes formas de vida tanto vegetal como animal.

Una de las importantes regiones de este país es la Sierra, en donde se encuentra la Provincia de Chimborazo en pleno centro del Ecuador, el Cantón Guano está dentro de esta Provincia.

#### **b. Micro-localización del proyecto**

La prestación de los servicios turísticos como hospedaje, alimentación, guianza y transporte se realizará en la comunidad La Silveria, Parroquia San Andrés, esta comunidad, se encuentra ubicada de la vía panamericana norte a la izquierda, a 50 metros antes de la Hostería La Andaluza y desde este punto a 26 km. en vehículo o por la misma vía panamericana norte a mano izquierda del Motel El Castillo a 24 km. en vehículo. La comunidad se encuentra entre las coordenadas: latitud 1°32'33'' S, longitud 78°45'12'' O, temperatura promedio anual entre 8-14° C, una altitud de 3386 m.s.n.m.

## 2. Análisis de los gustos y preferencias de los turistas nacionales y extranjeros

### a. Servicios

#### 1) Alojamiento

El 56% de los turistas nacionales prefieren hospedaje en cabañas y el 22% en camping, mientras que el 59% de los turistas extranjeros prefiere el servicio de hospedaje en cabañas, el 27% en camping.

#### 2) Alimentación

El 67% de los turistas nacionales prefieren la comida típica de la zona y el 23 % comida nacional, por otra parte el 52% de los turistas extranjeros prefieren la comida típica de la zona y el 19 % comida nacional

#### 3) Guianza

Necesitan del servicio de un guía nativo para realizar sus visitas a la comunidad el 98% de los turistas nacionales y el 78% de los turistas extranjeros.

### b. Actividades turísticas

Las actividades turísticas que les gustaría realizar a los turistas nacionales corresponden a: el 41% desean realizar caminata por los atractivos naturales, convivencia con la gente el 28% y cabalgatas en burro el 17%. Los atractivos naturales que les gustaría conocer a los turistas nacionales son: el 58% especies de páramo, el 42% el páramo, en cuanto a los atractivos culturales prefieren conocer en un 33% la gastronomía y el 28% la arquitectura de la zona

Las actividades turísticas que les gustaría realizar a los turistas extranjeros corresponden a: el 38% desearía realizar caminata por los atractivos naturales, convivencia con la gente el

30% y cabalgatas en burro el 20%. Además los atractivos naturales que les gustaría conocer a los turistas extranjeros son: el 51% especies de páramo, el 49% el páramo, en cuanto a los atractivos culturales prefieren conocer en un 31% la gastronomía y el 27% las artesanías, y un porcentaje de 26% desea conocer la arquitectura de la zona.

### **c. Tiempo de permanencia**

El 46% de los turistas nacionales prefieren permanecer en la comunidad durante 2 días y el 45% 1 día, mientras que el 52% de los turistas extranjeros prefieren permanecer en la comunidad durante 2 días el y por 1 día el 30%.

## **3. Definición de itinerarios y paquetes turísticos**

### **a. Paquete turístico # 1: La Silveria te alimenta el alma y el cuerpo en su paraíso escondido**

**Codificación:** CLS001

**Duración:** 1 Día.

**Carácter:** Natural- cultural.

**Dificultad:** Moderado

**Idioma de guianza:** Español

### **“Páramo aventura y espectacularidad”**

#### **1) Descripción de la promoción**

#### **Mirador Natural**

Se trata de un mirador natural ubicado en el centro de la comunidad La Silveria, para llegar al mismo se realiza el recorrido a pie por el sendero que inicia en la comunidad con una duración de 10 minutos.

Mientras se accede al atractivo es posible observar las plantaciones de habas, papas y de cebada, estos forman parte de algunos de los productos que por lo general se cosechan en estas tierras.

Desde este mirador se puede apreciar al volcán Chimborazo, Carihuairazo y Altar, alrededor de este sitio natural se puede observar, sembríos de papas, habas, cebada, entre las especies menores tenemos el ñachac, diente de león, las mismas que tienen propiedades medicinales y son utilizadas por la gente local para aliviar sus dolencias del riñón y del estómago.

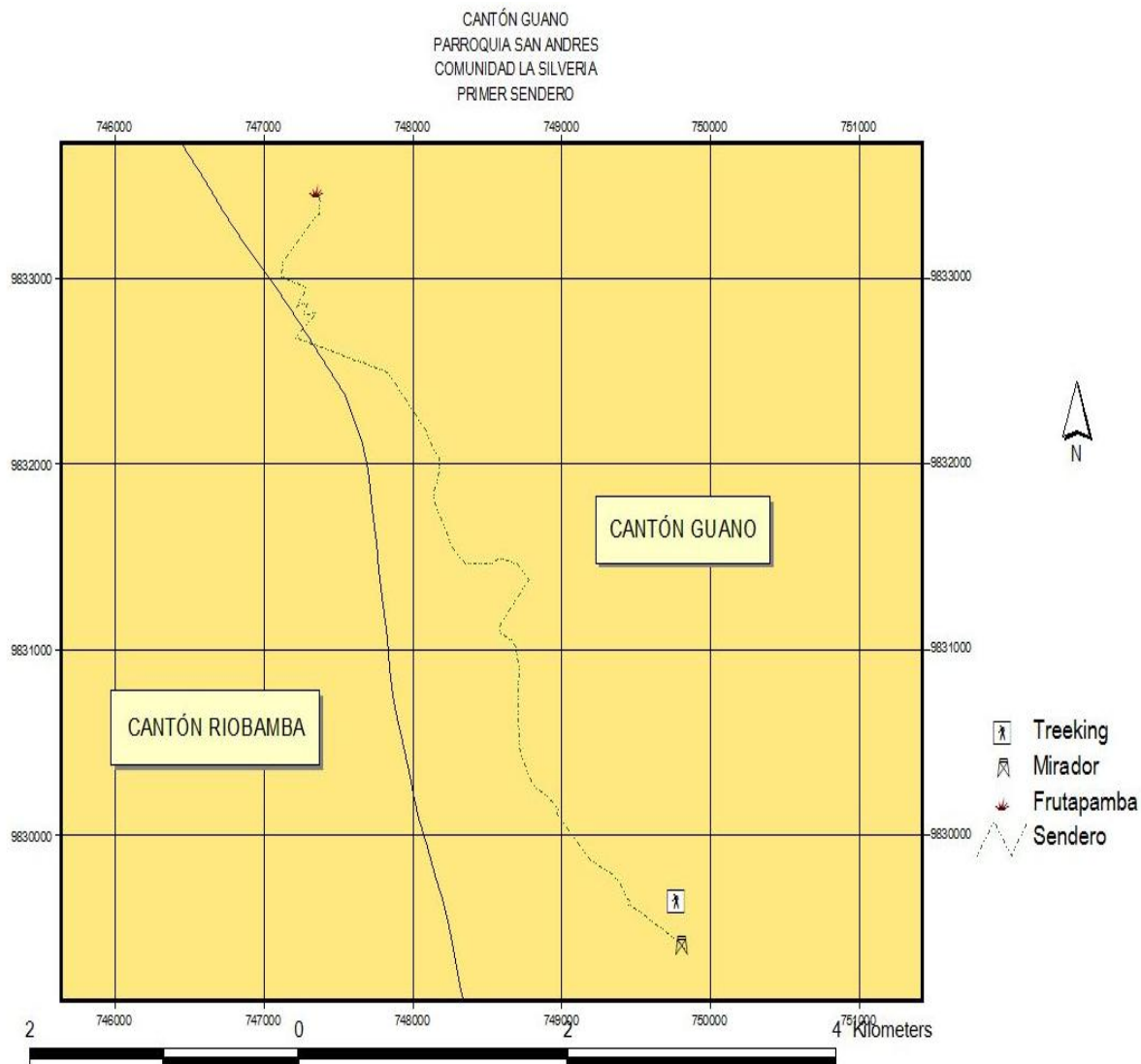
A más de observar a los volcanes y la flora, desde este atractivo es posible observar las viviendas típicas y modernas de la comunidad así como a otras comunidades aledañas.

### **Frutapamba**

Frutapamba es un área natural que pertenece a la comunidad La Silveria, para llegar a este atractivo se sigue el camino que inicia en la comunidad La Silveria, el recorrido a pie hacia dicho atractivo tiene una duración de de dos horas y media.

Durante el recorrido será posible observar el paisaje natural de la comunidad y el páramo adornado con su excepcional pajonal y diferentes especies de flora nativa como paja, árbol de papel, romerillo, valeriana, acaulescentes, en el lugar del atractivo se puede encontrar un gran número de plantas de mortiño, cuya fruta es muy deliciosa y dulce, la misma es utilizada como uno de los ingredientes de la tradicional colada morada, además en la temporada de cosecha de esta fruta los niños acuden a este sitio para degustar de tan dulce fruta, que son pequeñas bolitas color morado. En este lugar y alrededor del mismo se puede observar aves como el curiwingue y si está de suerte observará a los conejos silvestres que corren y se esconden en medio del pajonal.

A continuación se indica el mapa del sendero para acceder a estos atractivos naturales



**Figura N°40:** Mapa del sendero “Páramo fuente de mortiño y espectacularidad”

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.



## 2) Itinerario

**Cuadro N° 38:** Itinerario de La Silveria te alimenta el alma y el cuerpo en su paraíso escondido

DÍA	HORA	LUGAR	ACTIVIDAD
1er	06h00	Ciudad de Riobamba	Transfer a la comunidad La Silveria
	06h30	Cabecera de la comunidad La Silveria	Arribo a la comunidad La Silveria
	07h00	Cabaña de la comunidad La Silveria	Desayuno
	07h30	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Charla informativa del paquete y dinámica de motivación.
	07h45	Centro de la comunidad La Silveria	Trekking hacia el mirador turístico
	07h55	Mirador turístico	Arribo al mirador turístico
	08h15	Mirador turístico	Tekking hacia frutapamba
	10h45	Frutapamba (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo a frutapamba
	11h30	Frutapamba (páramo de la comunidad La Silveria)	Box Lunch
	12h00		Retorno a la comunidad La Silveria
	14h30	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Almuerzo (comida típica)
	15h00	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso.
	17h00	Patio de la escuela de la comunidad La Silveria	Encuentro artístico y cultural
	17h30	Museo en la casa comunal de La Silveria	Opcional(compra de artesanías)
	18h00	Cabecera de la comunidad La Silveria	Retorno a la ciudad de Riobamba
18h30	Ciudad de Riobamba	Fin del servicio	

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

### ➤ Que llevar

- Documentos personales para el registro de clientes
- Cámara fotográfica
- Filmadora
- Ropa abrigada (impermeable, guantes, bufanda, gorra de lana)
- Poncho de aguas
- Botas de caucho
- Gorra

- Protector solar

➤ **Que no Llevar**

- Bebidas alcohólicas, sustancias estupefacientes.
- Armas corto punzantes y de fuego.

➤ **El paquete incluye:**

- Transporte desde y hacia la ciudad de Riobamba
- Alquiler de caballos
- Alimentación
  - 1 desayuno
  - 1 box lunch
  - 1 almuerzo
- Guianza
  - guía nativo.
- Recuerdo
  - Artesanía

➤ **El paquete no incluye:**

- Comidas no especificadas
- Bebidas extras
- Gastos personales
- Propinas.
- Alquiler de binoculares
- Alquiler de carpas, sleeping, aislantes.

**NOTA:**

- El paquete esta realizado sobre una base de 10 personas.
- Durante el viaje un guía nativo acompañara al grupo.

- Se entregara fundas a los turistas para la recolección de basura.
- Se aceptan dólares de los Estados Unidos de América en efectivo.
- Se aconseja que los turistas consulten a su médico, para obtener una información, o consejo más actualizado, sobre cualquier tipo de medicamento preventivo, el turista puede llevar aspirinas, mareol, medicamentos para la gripe en caso de que el turista no lleve ningún tipo de medicamento o en caso de que se sienta mal de salud podrá ser atendido en el centro de salud de San Andrés o en el hospital de la ciudad de Riobamba, pero el precio de su atención no está incluido dentro del paquete.
- Debido a cambios estacionales, razones de seguridad o condiciones del clima pueden causar ligeros cambios en los itinerarios, sin aviso previo. Estas decisiones se orientan siempre en términos de la seguridad de los huéspedes y hacia la conservación de los ecosistemas a visitar

### 3) Estructura de costos

**Cuadro N° 39:** Estructura del paquete N° 1

<b>PAQUETE N° 1</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>2-6 PAX</b>		<b>7-11 PAX</b>		<b>12-16 PAX</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>
<b><u>COSTOS FIJOS</u></b>	<b>150,00</b>	<b>25,00</b>	<b>150,00</b>	<b>13,63</b>	<b>150,00</b>	<b>9,38</b>
1 Guianza	90,00	15,00	90,00	8,18	90,00	5,63
2 Transporte terrestre (buseta)	60,00	10,00	60,00	5,45	60,00	3,75
<b><u>COSTOS VARIABLES</u></b>	<b>105,00</b>	<b>17,50</b>	<b>195,50</b>	<b>17,50</b>	<b>280,00</b>	<b>17,50</b>
1 Desayuno	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
1 Almuerzo	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
1 Refrigerio	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
1 caballo	60,00	10,00	110,00	10,00	160,00	10,00
1 Recuerdo	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
<b><u>SUBTOTAL 1</u></b>	<b>255,00</b>	<b>42,50</b>	<b>345,50</b>	<b>31,13</b>	<b>430,00</b>	<b>26,88</b>
<b><u>COSTOS DIRECTOS</u></b>	<b>51,00</b>	<b>8,50</b>	<b>69,10</b>	<b>6,22</b>	<b>86,00</b>	<b>5,36</b>
Gastos administración 10%	25,50	4,25	34,55	3,11	43,00	2,68
Gastos de ventas 10%	25,50	4,25	34,55	3,11	43,00	2,68
<b><u>SUBTOTAL 2</u></b>	<b>306,00</b>	<b>51,00</b>	<b>414,60</b>	<b>37,35</b>	<b>516,00</b>	<b>32,24</b>
Impuestos 12% IVA	36,72	6,12	49,75	4,48	61,92	5,30
<b><u>COSTOS TOTALES</u></b>	<b>342,72</b>	<b>57,12</b>	<b>464,35</b>	<b>41,83</b>	<b>577,92</b>	<b>37,54</b>
Utilidad 20%	68,54	11,42	92,87	8,36	115,58	7,50
Precio de Venta P.V.P	411,26	68,54	557,22	50,19	693,50	45,04

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**b. Paquete turístico # 2: Disfrute la espectacularidad de la chuquiragua y de los lobos del páramo andino**

**“Rumbo a las cuevas del encanto natural”**

**Codificación:** CLS002

**Duración:** 2 días.1 noche

**Carácter:** Natural- cultural.

**Dificultad:** Moderado

**Idioma de guianza:** Español

**1) Descripción de la promoción**

**Cueva del Chuquiragua**

Este atractivo natural se encuentra en el páramo que pertenece a la comunidad La Silveria. Se accede a este atractivo recorriendo a pie por el sendero que inicia en la Comunidad La Silveria, durante tres horas.

Mientras camina hacia el atractivo se observa grandes extensiones de pajonales, a medida que se avanza, la temperatura baja se empieza a sentir en el cuerpo, para contrarrestar ello se debe utilizar la vestimenta adecuada para el caso y consumir caramelos o dulces para incrementar las calorías en el cuerpo.

La cueva del chuquiragua es un sitio en forma de una pequeña hondonada, llena de hermosas plantas nativas como las almohadillas, paja, orejas de conejo, helechos pteridofitos, rosetas acaulescentes entre otras especies nativas y sobretodo en mayor cantidad se aprecia las plantas del chuquiragua por ello el nombre de este atractivo, a la flor del chuquiragua se la conoce también con el nombre de flor del andinista puesto que es una especie que siempre encuentran los andinistas a su paso mientras ascienden a los volcanes.

Además esta planta es importante por sus propiedades medicinales, entre una de ellas tenemos que es un excelente remedio para reducir los niveles de triglicéridos y colesterol.

Por su parte la presencia de la flor de la chuquiragua atrae la presencia de aves como la del colibrí conocido como estrellita del Chimborazo.

Por este sitio se puede caminar sobre las almohadillas y se tiene la impresión de que éstas se hundan pero en realidad no lo hacen, esto se debe a la cantidad de humedad almacenada en estas singulares plantitas. Alrededor de este atractivo se aprecia la belleza del pajonal que constituyen importantes reservas hídricas para todos los seres vivos.

### **Cueva de los lobos**

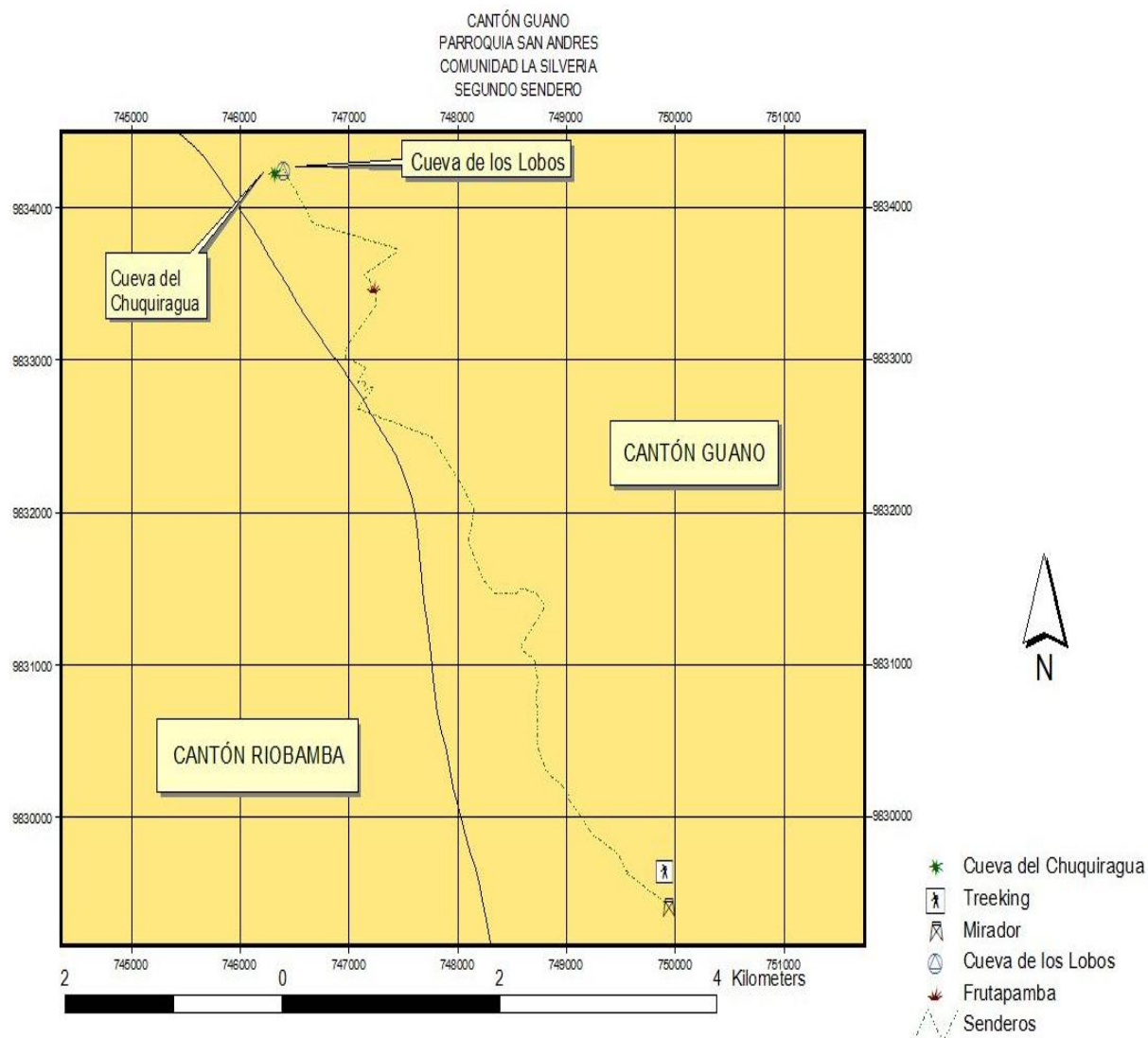
La cueva de los lobos se encuentra ubicada al norte de la comunidad La Silveria en medio del pajonal. Para llegar a este atractivo se sigue el sendero que inicia en la comunidad La Silveria, la duración del recorrido es de 3 horas con 15 minutos a pie, y 15 minutos desde la cueva de la chuquiragua.

El atractivo lleva este nombre porque a que a más de tener la forma de una hondonada atrae la presencia de lobos de páramo, en ocasiones se los puede observar en grupos o solos, cuando llegan a este punto los lobos aúllan y de acuerdo a las creencias de la gente de la zona dicen que los lobos aúllan para invocar a las almas de los lobos viejos que han muerto. En este atractivo se puede observar las madrigueras de los lobos, en ellas descansan y se protegen de las bajas temperaturas, para admirar a los lobos se debe tener un poco de paciencia y se debe conservar una distancia considerable del atractivo para observar a estos habitantes del páramo.

Los lobos se alimentan principalmente de conejos silvestres, de crías de vicuñas, polluelos, por lo que junto a sus madrigueras se aprecia los restos de estos animalitos que fueron sacrificados pero no por ello los lobos son una especie dañina, tienen que luchar por su supervivencia y este es un proceso parte de las cadenas alimenticias. También es importante señalar que los lobos no atacan al hombre siempre y cuando éste no los

moleste aunque por lo general los lobos huyen ante la presencia humana, en este sitio se puede observar flora nativa como paja, almohadillas, chuquiraguas, rosetas, valeriana orejas de conejo, rabo de zorro y aves como la estrellita del Chimborazo.

A continuación se muestra el mapa del sendero para acceder a este atractivo natural:



**Figura N°41:** Mapa del sendero “Rumbo a las cuevas del encanto natural”

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

## 2) Itinerario

**Cuadro N° 40:** Itinerario Disfrute la espectacularidad de la chuquiragua y de los lobos del páramo andino

<b>DÍA</b>	<b>HORA</b>	<b>LUGAR</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
1er	06h00	Ciudad de Riobamba	Transfer a la comunidad La Silveria
	06h30	Cabecera de la comunidad La Silveria	Arribo a la comunidad La Silveria
	07h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Desayuno
	07h30	Cabaña de la comunidad La Silveria	Charla informativa del paquete y dinámica de motivación
	07h45	Cabecera de la comunidad La Silveria	Trekking hacia la cueva del chuquiragua
	10h45	Cueva del chuquiragua (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo a la cueva del chuquiragua
	11h45	Cueva del chuquiragua (páramo de la comunidad La Silveria)	Trekking hacia la cueva de los lobos
	12h00	Cueva de los lobos (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo a la cueva de los lobos
	12h30	Cueva de los lobos (páramo de la comunidad La Silveria)	Box Lunch
	13h00		Retorno a la comunidad La Silveria
	16h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Almuerzo
	16h30	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso
	17h30	Cabecera de la comunidad	Visita al campamento Siveria
	20h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Cena (comida típica)
	20h30	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Relato de leyendas de la comunidad.
21h30	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso	
2do	07h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Desayuno
	07h30	Museo en la casa comunal de La Silveria	Recorrido por el museo, opcional (compra de artesanías)
	08h30	Centro de la comunidad La Silveria	Trekking hacia los huertos orgánicos.
	09h30	Patio de la escuela de la comunidad La Silveria	Intercambio cultural
	13h00	Cabaña del restaurante de la	Almuerzo (típica de la zona)

		comunidad La Silveria	
	13h30	Centro de la comunidad	Recorrido a pie o en caballo por el centro de la comunidad, participación de las actividades diarias de los comuneros (pastoreo, agricultura, alimentación de animales de granja)
	18h00	Cabecera de la comunidad La Silveria	Retorno a la ciudad de Riobamba
	18h30	Ciudad de Riobamba	Fin del Servicio

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

➤ **Que llevar**

- Documentos personales para el registro de clientes
- Cámara fotográfica
- Filmadora
- Ropa abrigada (impermeable, guantes, bufanda, gorra de lana)
- Poncho de aguas
- Botas de caucho
- Gorra
- Protector solar

➤ **Que no Llevar**

- Bebidas alcohólicas, sustancias estupefacientes.
- Armas corto punzantes y de fuego.

➤ **El paquete incluye:**

- Transporte desde y hacia la ciudad de Riobamba
- Alquiler de caballos
- Alimentación
  - 2 desayunos
  - 1 box lunch
  - 2 almuerzos



- Guianza
  - o guía nativo.
- Recuerdo
  - o Artesanía

➤ **El paquete no incluye:**

- Comidas no especificadas
- Bebidas extras
- Gastos personales
- Propinas.
- Alquiler de binoculares
- Alquiler de carpas, sleeping, aislantes

**NOTA:**

- El paquete esta realizado sobre una base de 8 personas.
- Durante el viaje un guía nativo acompañara al grupo.
- Se entregara fundas a los turistas para la recolección de basura.
- Se aceptan dólares de los Estados Unidos de América en efectivo.
- Se aconseja que los turistas consulten a su médico, para obtener una información, o consejo más actualizado, sobre cualquier tipo de medicamento preventivo, el turista puede llevar aspirinas, mareol, medicamentos para la gripe en caso de que el turista no lleve ningún tipo de medicamento o en caso de que se sienta mal de salud podrá ser atendido en el centro de salud de San Andrés o en el hospital de la ciudad de Riobamba, pero el precio de su atención no está incluido dentro del paquete.
- Debido a cambios estacionales, razones de seguridad o condiciones del clima pueden causar ligeros cambios en los itinerarios, sin aviso previo. Estas decisiones se orientan siempre en términos de la seguridad de los huéspedes y hacia la conservación de los ecosistemas a visitar.

## 3) Estructura de costos

Cuadro N° 41: Estructura del paquete N° 2

<b>PAQUETE N° 2</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>2-6 PAX</b>		<b>7-11 PAX</b>		<b>12-16 PAX</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>
<b><u>COSTOS FIJOS</u></b>	<b>240,00</b>	<b>40,00</b>	<b>240,00</b>	<b>21,82</b>	<b>240,00</b>	<b>15,00</b>
2 Guianza	180,00	30,00	180,07	16,37	180,00	11,25
2 Transporte terrestre (buseta)	60,00	10,00	60,00	5,45	60,00	3,75
<b><u>COSTOS VARIABLES</u></b>	<b>207,00</b>	<b>34,50</b>	<b>379,50</b>	<b>34,50</b>	<b>552,00</b>	<b>34,50</b>
2 Desayuno	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
1 Refrigerio	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
2 Almuerzo	36,00	6,00	66,00	6,00	96,00	6,00
1 Cena	15,00	2,50	27,50	2,50	40,00	2,50
1 caballo	120,00	20,00	220,00	20,00	320,00	20,00
1 Recuerdo	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
<b><u>SUBTOTAL 1</u></b>	<b>447,00</b>	<b>74,50</b>	<b>619,50</b>	<b>56,32</b>	<b>792,00</b>	<b>49,50</b>
<b><u>COSTOS DIRECTOS</u></b>	<b>89,40</b>	<b>14,90</b>	<b>123,90</b>	<b>11,26</b>	<b>158,40</b>	<b>9,90</b>
Gastos administración 10%	44,70	7,45	61,95	5,63	79,20	4,95
Gastos de ventas 10%	44,70	7,45	61,95	5,63	79,20	4,95
<b><u>SUBTOTAL 2</u></b>	<b>536,40</b>	<b>89,40</b>	<b>743,40</b>	<b>67,58</b>	<b>950,40</b>	<b>59,40</b>
Impuestos 12% IVA	64,36	10,73	89,20	8,10	114,04	7,13
<b><u>COSTOS TOTALES</u></b>	<b>600,76</b>	<b>100,13</b>	<b>832,60</b>	<b>75,68</b>	<b>1064,44</b>	<b>66,53</b>
Utilidad 20%	120,15	20,02	166,52	15,13	212,88	13,30
Precio de Venta P.V.P	720,91	120,15	999,12	90,81	1277,32	79,83

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**c. Paquete turístico # 3 Descubra los encantos del aire y agua a las faldas del Chimborazo**

**“Pureza del aire y agua en medio del pajonal”**

**Codificación:** CLS003

**Duración:** 2 días, 1 noche

**Carácter:** Natural- cultural.

**Dificultad:** Moderado

**Idioma de guianza:** Español

**1) Descripción de la promoción**

**7 Silbidos**

El atractivo se encuentra en medio del pajonal que pertenece a la comunidad La Silveria. Se accede a este sitio siguiendo el sendero que inicia en la comunidad La Silveria, el recorrido tiene una duración de 3 horas y media a pie.

Durante la caminata hacia el atractivo se puede sentir la paz, el silencio y armonía que encierra este magnífico ecosistema, este lugar es ideal para el relax permitiendo dejar a un lado las preocupaciones, el estrés, el ruido de la ciudad.

El nombre de este atractivo se debe a que mientras una persona permanece parado en este punto puede escuchar 7 silbidos provenientes de los fuertes vientos a las faldas del Chimborazo, el sonido de los silbidos es más fuerte mientras exista mayor presencia del viento.

Pero a más de escuchar los sonidos del viento se puede apreciar la belleza de la flora como el chuquiragua, cacho de venado, orejas de conejo, paja, gramíneas de los géneros Festuca y Calamagrostis, musgos, líquenes, entre la fauna presente en este lugar se destacan las vicuñas que se pasean en manadas y son muy tímidas ya que huyen ante la presencia

Humana, para observar a las vicuñas y no espantarlas la persona debe permanecer casi estático, en ocasiones se observa a los lobos de páramo que persiguen a las crías de vicuñas, pero casi siempre la manada defiende a sus crías de las garras de los lobos.

Es importante indicar que desde este sector se observa tan de cerca las faldas del taita Chimborazo, causando una sensación de temor y a su vez admiración ante tan gigantesco volcán, cuando el día esta despejado y las nubes no cubren al Chimborazo es necesario que la persona utilice gafas oscuras mientras mira al Chimborazo para evitar daños oculares.

### **Riachuelo**

En medio del páramo que pertenece a la comunidad La Silveria se encuentra escondido un hermoso riachuelo el mismo que nace en las faldas del majestuoso Chimborazo.

Para llegar a este atractivo se sigue el camino que inicia en la comunidad La Silveria, la duración del recorrido es de 4 horas a pie, y 15 minutos desde 7 silbidos. Durante el recorrido hacia el atractivo se puede observar las grandes extensiones de pajonal que se menean de un lado a otro por la fuerza del viento.

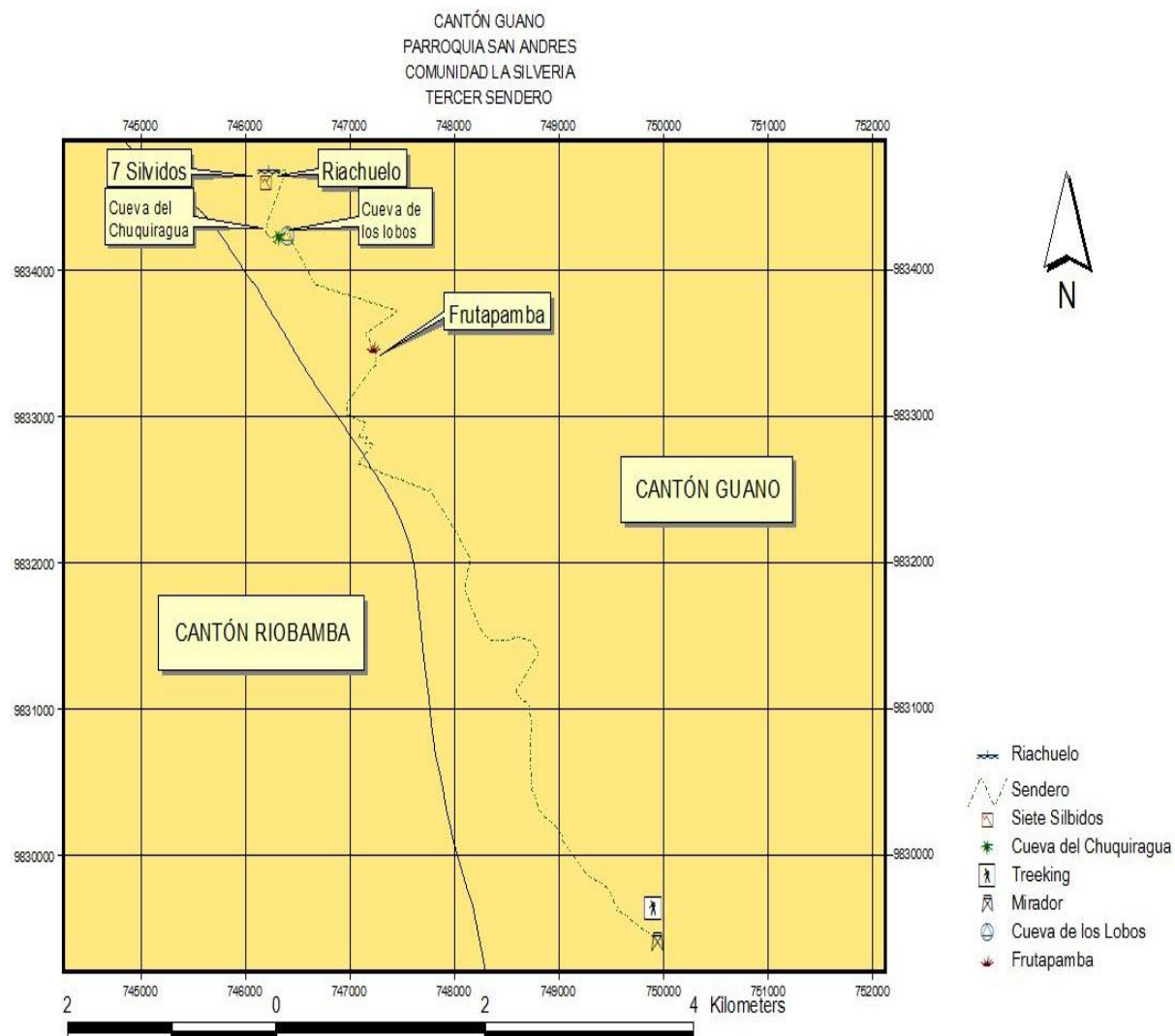
El agua del pequeño riachuelo es desviada hacia los tanques reservorios de agua para abastecer del este líquido vital a los habitantes de las comunidades aledañas.

El agua del riachuelo es muy fría, pero cristalina y adecuada para el consumo humano, a las orillas de este atractivo se encuentran piedras de todo tamaño, en ocasiones a temperaturas más bajas, cerca de las piedras que están a las orillas del riachuelo se forman pequeñas astillas de hielo.

Junto a este atractivo no existe mucha vegetación puesto que en mayor cantidad se encuentran piedras pequeñas y tierra, entre la escasa flora que se observa tenemos a los musgos, líquenes, una variedad de flora cuyo nombre científico es *Culcitium* sp, además desde este sitio se puede apreciar al Chimborazo y a las vicuñas que muy inquietas se

acercan al riachuelo para calmar su sed, los lobos de páramo también beben de estas aguas para saciar su sed.

A continuación se muestra el mapa del sendero para acceder a este atractivo natural:



**Figura N°42:** Mapa del sendero “Pureza del aire y agua en medio del pajonal”  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

## 2) Itinerario

**Cuadro N° 42:** Itinerario Descubra los encantos del aire y agua a las faldas del Chimborazo

<b>DÍA</b>	<b>HORA</b>	<b>LUGAR</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
1er	06h00	Ciudad de Riobamba	Transfer a la comunidad La Silveria
	06h30	Cabecera de la comunidad La Silveria	Arribo a la comunidad La Silveria
	07h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Desayuno
	07h30	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Charla informativa del paquete y dinámica de motivación
	07h45	Cabecera de la comunidad La Silveria	Trekking hacia los 7 silbidos
	10h45	7 silbidos (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo a los 7 silbidos
	11h45	7 silbidos (páramo de la comunidad La Silveria)	Trekking hacia el riachuelo del Chimborazo
	12h00	Riachuelo del Chimborazo (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo al Riachuelo del Chimborazo
	13h00	Riachuelo del Chimborazo (páramo de la comunidad La Silveria)	Box Lunch
	13h30		Retorno a la comunidad La Silveria
	16h45	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso
	17h30	Cabecera de la comunidad	Visita al campamento Siveria
	19h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Cena (comida típica)
	20h00	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Relato de leyendas de la comunidad.
21h00	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso	
2do	07h30	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Desayuno
	08h00	Museo en la casa comunal de La Silveria	Recorrido por el museo, opcional (compra de artesanías)
	09h00	Centro de la comunidad La Silveria	Trekking hacia los huertos orgánicos.
	10h00	Patio de la escuela de la comunidad La Silveria	Intercambio cultural
	13h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Almuerzo (típica de la zona)
	13h30	Centro de la comunidad	Recorrido a pie o en caballo por el

			centro de la comunidad, participación de las actividades diarias de los comuneros (pastoreo, agricultura, alimentación de animales de granja)
	18h00	Cabecera de la comunidad La Silveria	Retorno a la ciudad de Riobamba
	18h30	Ciudad de Riobamba	Fin del Servicio

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

➤ **Que llevar**

- Documentos personales para el registro de clientes
- Cámara fotográfica
- Filmadora
- Ropa abrigada (impermeable, guantes, bufanda, gorra de lana)
- Poncho de aguas
- Botas de caucho
- Gorra
- Protector solar

➤ **Que no Llevar**

- Bebidas alcohólicas, sustancias estupefacientes.
- Armas corto punzantes y de fuego.

➤ **El paquete incluye:**

- Transporte desde y hacia la ciudad de Riobamba
- Alquiler de caballos
- Alimentación
  - 2 desayunos
  - 2 box lunch
  - 1 almuerzo, 1 cena
- Guianza

- guía nativo.
- Recuerdo
  - Artesanía

➤ **El paquete no incluye:**

- Comidas no especificadas
- Bebidas extras
- Gastos personales
- Propinas.
- Alquiler de binoculares
- Alquiler de carpas, sleeping, aislantes

**NOTA:**

- El paquete esta realizado sobre una base de 8 personas.
- Durante el viaje un guía nativo acompañara al grupo.
- Se entregara fundas a los turistas para la recolección de basura.
- Se aceptan dólares de los Estados Unidos de América en efectivo.
- Se aconseja que los turistas consulten a su médico, para obtener una información, o consejo más actualizado, sobre cualquier tipo de medicamento preventivo, el turista puede llevar aspirinas, mareol, medicamentos para la gripe en caso de que el turista no lleve ningún tipo de medicamento o en caso de que se sienta mal de salud podrá ser atendido en el centro de salud de San Andrés o en el hospital de la ciudad de Riobamba, pero el precio de su atención no está incluido dentro del paquete.
- Debido a cambios estacionales, razones de seguridad o condiciones del clima pueden causar ligeros cambios en los itinerarios, sin aviso previo. Estas decisiones se orientan siempre en términos de la seguridad de los huéspedes y hacia la conservación de los ecosistemas a visitar



## 3) Estructura de costos

Cuadro N° 43: Estructura de paquete N° 3

PAQUETE N° 3						
CONCEPTO	2-6 PAX		7-11 PAX		12-16 PAX	
CONCEPTO	COSTO TOTAL	PRECIO UNIT.	COSTO TOTAL	PRECIO UNIT.	COSTO TOTAL	PRECIO UNIT.
<b><u>COSTOS FIJOS</u></b>	<b>240,00</b>	<b>40,00</b>	<b>240,00</b>	<b>21,82</b>	<b>240,00</b>	<b>15,00</b>
2 Guianza	180,00	30,00	180,07	16,37	180,00	11,25
2 Transporte terrestre (buseta)	60,00	10,00	60,00	5,45	60,00	3,75
<b><u>COSTOS VARIABLES</u></b>	<b>198,00</b>	<b>33,00</b>	<b>363,00</b>	<b>33,00</b>	<b>528,00</b>	<b>33,00</b>
2 Desayuno	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
2 Refrigerio	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
1 Almuerzo	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
1 Cena	15,00	2,50	27,50	2,50	40,00	2,50
1 caballo	120,00	20,00	220,00	20,00	320,00	20,00
1 Recuerdo	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
<b><u>SUBTOTAL 1</u></b>	<b>438,00</b>	<b>73,00</b>	<b>603,00</b>	<b>54,82</b>	<b>768,00</b>	<b>48,00</b>
<b><u>COSTOS DIRECTOS</u></b>	<b>87,60</b>	<b>14,60</b>	<b>120,60</b>	<b>10,96</b>	<b>153,60</b>	<b>9,60</b>
Gastos administración 10%	43,80	7,30	60,30	5,48	76,80	4,80
Gastos de ventas 10%	43,80	7,30	60,30	5,48	76,80	4,80
<b><u>SUBTOTAL 2</u></b>	<b>525,60</b>	<b>87,60</b>	<b>723,60</b>	<b>65,78</b>	<b>921,60</b>	<b>57,60</b>
Impuestos 12% IVA	63,07	10,51	86,83	7,89	110,59	6,91
<b><u>COSTOS TOTALES</u></b>	<b>588,67</b>	<b>98,11</b>	<b>810,43</b>	<b>73,67</b>	<b>1032,19</b>	<b>64,51</b>
Utilidad 20%	117,73	19,62	162,08	14,73	206,43	12,90
Precio de Venta P.V.P	706,40	117,73	972,51	88,40	1238,62	77,41

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**d. Paquete turístico # 4: Flora, fauna del pajonal abriendo caminos al Chimborazo**

**“Travesía y majestuosidad a las faldas del coloso Chimborazo”**

**Codificación:** CLS004

**Duración:** 2 días, 1 noche.

**Carácter:** Natural- cultural.

**Dificultad:** Moderado

**Idioma de guianza:** Español

**1) Descripción de la promoción**

**Cóndor Samana**

Este hermoso atractivo se encuentra en los páramos que pertenecen a la comunidad La Silveria. Se accede al atractivo caminando por el sendero que inicia en la comunidad La Silveria, el recorrido tiene una duración de 4 horas.

Cóndor Samana esta conformado por un gran complejo de piedras y arena, en su parte superior se encuentran dos piedras que tienen la forma de 2 cóndores dispuestos frente a frente, la forma de las figuras de las rocas se las puede apreciar un poco mejor desde la cueva del chuquiragua.

Cuentan los mayores de la comunidad que antiguamente en este sitio se concentraban una gran cantidad de cóndores para posarse frente al taita Chimborazo. En la parte alta de este atractivo en o cerca de las piedras se observa líquenes y musgos.

Alrededor de este atractivo se aprecia las grandes extensiones de pajonal, orejas de conejo, chuquiragua, valeriana. A pocos metros de este atractivo se observa que dentro del suelo salen unas burbujas pequeñas y brota agua formando una pequeña poza pero en la estación de verano, ésta tiende a secarse.

Desde la parte alta del atractivo se puede apreciar un espeluznante paisaje natural pudiendo observar al Chimborazo y al ecosistema del páramo, así como también a las viviendas y sembríos de las comunidades vecinas.

### **Pato cocha**

Pato cocha se encuentra ubicada en medio del páramo que pertenece a la comunidad La Silveria.

Para llegar al atractivo se debe recorrer el sendero que inicia en la comunidad La Silveria, el recorrido al atractivo tiene una duración de 4 horas y media, y media hora desde cóndor samana.

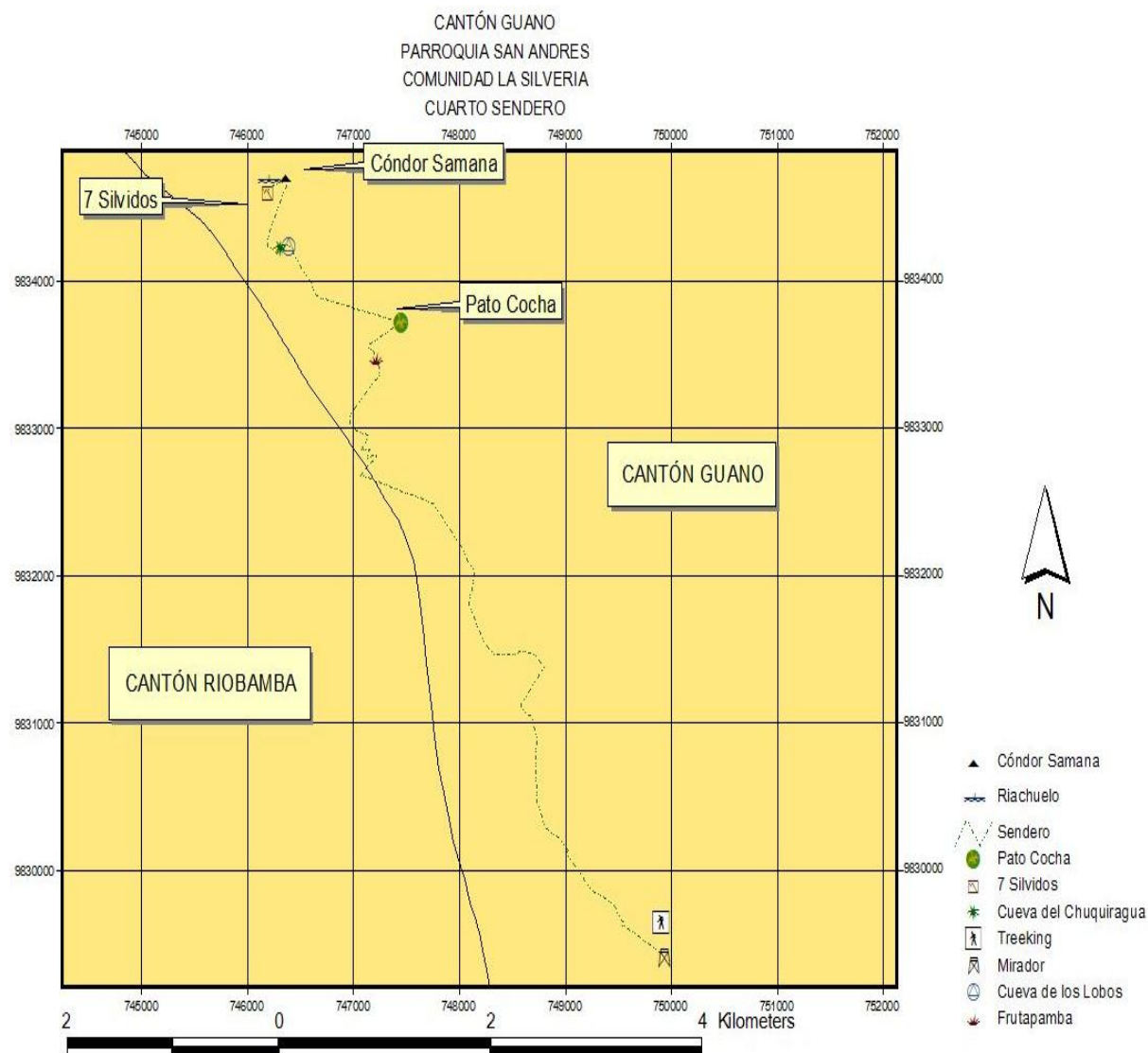
El nombre de este atractivo se debe a que en la estación de invierno antiguamente estaba llena de agua y atraía la presencia de patos andinos.

En el interior de este atractivo, que tiene la forma de una poza, se puede apreciar diferentes especies nativas como: quishuar, paja, árbol de papel, flor del amor, mortíño, borrachera, piquil, romerillo, loricarza, arrosadas, gramíneas de los géneros Festuca y Calamagrostis, alrededor del atractivo también existe una hermosa vegetación nativa especialmente las almohadillas que dan la apariencia de alfombras que adornan la entrada de la pato cocha, en el interior y alrededor de este atractivo se observa, colibríes, conejos silvestres, vicuñas.

El área de este atractivo es espectacular en el interior de la hondonada se siente una inmensa paz espiritual, es adecuado para la meditación y sacar las energías negativas además que no solo se puede purificar el alma sino también el cuerpo al respirar un aire más puro que en las ciudades.

Desde este punto también se puede apreciar al coloso Chimborazo muy resplandeciente y que junto a la vegetación andina pueden ser muzos inspiradores de poetas y escritores como Simón Bolívar.

A continuación se muestra el mapa del sendero para acceder a este atractivo natural:



**Figura N°43:** Mapa del sendero “Travesía y majestuosidad a las faldas del coloso Chimborazo”  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## 2) Itinerario

**Cuadro N° 44:** Flora, fauna del pajonal abriendo caminos al Chimborazo

<b>DÍA</b>	<b>HORA</b>	<b>LUGAR</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
1er	06h00	Ciudad de Riobamba	Transfer a la comunidad La Silveria
	06h30	Cabecera de la comunidad La Silveria	Arribo a la comunidad La Silveria
	07h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Desayuno
	07h30	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Charla informativa del paquete y dinámica de motivación
	07h45	Cabecera de la comunidad La Silveria	Trekking hacia cóndor samana
	11h45	Cóndor samana (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo a cóndor samana
	12h00	Cóndor samana (páramo de la comunidad La Silveria)	Trekking hacia Pato cocha
	12h30	Pato Cocha (páramo de la comunidad La Silveria)	Arribo a pato cocha
	13h30	Pato cocha (páramo de la comunidad La Silveria)	Box Lunch
	14h00		Retorno a la comunidad La Silveria
	18h30	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso
	19h30	Cabaña de la comunidad La Silveria	Cena (comida típica)
	20h00	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Relato de leyendas de la comunidad.
21h00	Cabaña de hospedaje de la comunidad La Silveria	Descanso	
2do	07h30	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Desayuno
	08h00	Museo en la casa comunal de La Silveria.	Recorrido por el museo, opcional (compra de artesanías)
	08h30	Centro de la comunidad La Silveria	Trekking hacia los huertos orgánicos.
	09h30	Patio de la escuela de la comunidad La Silveria	Programa especial, juegos populares, presentación de danzas.
	13h00	Cabaña del restaurante de la comunidad La Silveria	Almuerzo (típica de la zona)
	13h30	Centro de la comunidad	Recorrido a pie o en caballo o burro por el centro de la comunidad, participación de las actividades diarias de los comuneros (pastoreo, agricultura, alimentación de animales)

			de granja)
	16h00	Cabecera de la comunidad	Visita al campamento Siveria
	18h00	Cabecera de la comunidad La Silveria	Retorno a la ciudad de Riobamba
	18h30	Ciudad de Riobamba	Fin del Servicio

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

➤ **Que llevar**

- Documentos personales para el registro de clientes
- Cámara fotográfica
- Filmadora
- Ropa abrigada (impermeable, guantes, bufanda, gorra de lana)
- Poncho de aguas
- Botas de caucho
- Gorra
- Protector solar

➤ **Que no Llevar**

- Bebidas alcohólicas, sustancias estupefacientes.
- Armas corto punzantes y de fuego.

➤ **El paquete incluye:**

- Transporte desde y hacia la ciudad de Riobamba
- Alquiler de caballos
- Alimentación
  - 2 desayunos
  - 2 box lunch
  - 1 almuerzo, 1 cena
- Guianza
  - guía nativo.
- Recuerdo

- Artesanía

➤ **El paquete no incluye:**

- Comidas no especificadas
- Bebidas extras
- Gastos personales
- Propinas.
- Alquiler de binoculares
- Alquiler de carpas, sleeping, aislantes

**NOTA:**

- El paquete esta realizado sobre una base de 2 personas.
- Durante el viaje un guía nativo acompañara al grupo.
- Se entregara fundas a los turistas para la recolección de basura.
- Se aceptan dólares de los Estados Unidos de América en efectivo.
- Se aconseja que los turistas consulten a su médico, para obtener una información, o consejo más actualizado, sobre cualquier tipo de medicamento preventivo, el turista puede llevar aspirinas, mareol, medicamentos para la gripe en caso de que el turista no lleve ningún tipo de medicamento o en caso de que se sienta mal de salud podrá ser atendido en el centro de salud de San Andrés o en el hospital de la ciudad de Riobamba, pero el precio de su atención no está incluido dentro del paquete.
- Debido a cambios estacionales, razones de seguridad o condiciones del clima pueden causar ligeros cambios en los itinerarios, sin aviso previo. Estas decisiones se orientan siempre en términos de la seguridad de los huéspedes y hacia la conservación de los ecosistemas a visitar

### 3) Estructura de costos

**Cuadro N° 45:** Estructuración del paquete N° 4

<b>PAQUETE N° 4</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>2-6 PAX</b>		<b>7-11 PAX</b>		<b>12-16 PAX</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>240,00</b>	<b>40,00</b>	<b>240,00</b>	<b>21,82</b>	<b>240,00</b>	<b>15,00</b>
2 Guianza	180,00	30,00	180,07	16,37	180,00	11,25
2 Transporte terrestre (buseta)	60,00	10,00	60,00	5,45	60,00	3,75
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>198,00</b>	<b>33,00</b>	<b>363,00</b>	<b>33,00</b>	<b>528,00</b>	<b>33,00</b>
2 Desayuno	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
2 Refrigerio	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
1 Almuerzo	18,00	3,00	33,00	3,00	48,00	3,00
1 Cena	15,00	2,50	27,50	2,50	40,00	2,50
1 caballo	120,00	20,00	220,00	20,00	320,00	20,00
1 Recuerdo	9,00	1,50	16,50	1,50	24,00	1,50
<b>SUBTOTAL 1</b>	<b>438,00</b>	<b>73,00</b>	<b>603,00</b>	<b>54,82</b>	<b>768,00</b>	<b>48,00</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>87,60</b>	<b>14,60</b>	<b>120,60</b>	<b>10,96</b>	<b>153,60</b>	<b>9,60</b>
Gastos administración 10%	43,80	7,30	60,30	5,48	76,80	4,80
Gastos de ventas 10%	43,80	7,30	60,30	5,48	76,80	4,80
<b>SUBTOTAL 2</b>	<b>525,60</b>	<b>87,60</b>	<b>723,60</b>	<b>65,78</b>	<b>921,60</b>	<b>57,60</b>
Impuestos 12% IVA	63,07	10,51	86,83	7,89	110,59	6,91
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>588,67</b>	<b>98,11</b>	<b>810,43</b>	<b>73,67</b>	<b>1032,19</b>	<b>64,51</b>
Utilidad 20%	117,73	19,62	162,08	14,73	206,43	12,90
Precio de Venta P.V.P	706,40	117,73	972,51	88,40	1238,62	77,41

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

#### e. Información a brindarse al turista

El recepcionista o administrador de la comunidad antes de ofrecer los paquetes turísticos informará a los turistas los principios generales antes, durante y después de la actividad turística de la siguiente manera de acuerdo a la norma técnica de ecoturismo 2003:

##### ⊗ Antes del viaje

- La información a brindarse al pasajero antes del viaje deberá constar en una página Web o en material promocional escrito.
- Información general del área donde se desarrolla la operación y/o donde se encuentra el establecimiento. (clima, altura, entre otros aspectos.)
- Información del tipo y facilidades de alojamiento.



- Información de las diferentes actividades que se pueden realizar en y fuera de la operación.
- Información del tipo de ropa y equipamiento a traer.
- Información y profilaxis de enfermedades tropicales que existan en la zona (de ser el caso).
- Información de programas que se ofrecen y nivel de dificultad.
- Cobertura por accidentes.
- Cobertura por cancelaciones de la operación.
- Los visitantes deberán ser informados sobre el origen, idioma, costumbres, fiestas y demás características relevantes de la cultura local.
- Información sobre aspectos ambientales y culturales de interés al visitante.

#### ⚙ **Durante el viaje**

- Informar cada día o la noche anterior sobre el cronograma de actividades a seguir.
- Proveer información acerca de atractivos naturales locales, noticias sobre ambiente y culturas en la región y grupos ambientalistas locales.
- Anunciar charlas sobre temas ambientales y culturales; y, motivar la participación del visitante.
- Destinar un área específica a la lectura, con libros y material didáctico de posible interés del pasajero.

#### ⚙ **Después del Viaje**

- Reforzar el compromiso ambiental de la operación y del visitante a través de una comunicación futura constante, previo el consentimiento del visitante.

#### **f. Normas de conducta durante la gestión de turismo comunitario**

A continuación se dan a conocer las normas de conducta tanto de los turistas así como también de los involucrados en la prestación de los servicios turísticos, de acuerdo a la

norma técnica de ecoturismo 2003 y a los criterios de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de Agrovida de la comunidad:

### **1) Normas de conducta con el visitante**

- El personal de planta deberá atender las necesidades del visitante con prontitud y amabilidad.
- El personal de planta deberá mantenerse fuera de las áreas destinadas para el descanso de los visitantes, excepto cuando sea requerido.
- El personal de planta deberá realizar las labores de limpieza y mantenimiento del establecimiento, sin molestar al visitante o importunarlo.
- El personal de planta debe abstenerse de ingerir bebidas alcohólicas u otras sustancias que le impidan su correcto desenvolvimiento.
- El comportamiento del personal de planta deberá ser respetuoso y profesional con el visitante.
- El personal de planta debe ser separado de su trabajo en el caso de que tenga comportamientos groseros, o de acoso sexual hacia los visitantes.
- El personal de planta deberá mantener una presencia impecable.
- El personal de planta debe tener presente ciertos patrones culturales de los visitantes y respetarlos.
- El personal de planta debe evitar gritos, y comportamientos exagerados que puedan molestar al visitante.

### **2) Normas de Conducta entre el Personal de Planta**

- El personal de planta debe mantener un trato amable entre sí.
- El personal de planta debe mantener conductas decentes con sus compañeros y que no incomoden a los turistas.
- El personal de planta debe trabajar en equipo y de manera coordinada.
- El personal de planta no debe ingerir bebidas alcohólicas ni drogas en su horario de trabajo ni horas libres en las que se encuentren dentro del establecimiento.

- El personal de planta no debe fumar en las instalaciones o sitios que molesten a los visitantes.
- El personal de planta deberá abstenerse de utilizar aquellas áreas destinadas a los visitantes.
- El personal de planta debe evitar reuniones sociales y fiestas que molesten a los visitantes y no tengan la autorización debida por parte de los directivos de la empresa.
- El personal de planta deberá ser separado de su trabajo en el caso de que tenga comportamientos impropios o de acoso sexual hacia sus compañeros/as.

### 3) **Normas de comportamiento para el visitante**

- No podrán ser ofrecidos ni vendidos a los turistas nacionales o extranjeros, aquellos animales cuya venta se encuentre expresamente prohibida por legislaciones vigentes, tales como animales salvajes, en peligro de extinción o sobre los cuales existe algún tipo de prohibición legal. Tampoco podrán publicarse órganos, residuos o partes de animales. Todos los importadores y/o exportadores de animales y fauna salvaje son los exclusivos responsables de cumplir con los requisitos legales en el país de exportación y en el de importación.
- Tampoco los turistas se podrán llevar partes de una planta, semillas o toda la planta endémicas ni otras prohibidas por la ley de ministerio del ambiente y del ministerio de turismo.
- Ayudar a conservar el entorno natural. Proteja la flora y la fauna silvestre y su hábitat, y no compre productos elaborados a partir de plantas o animales en peligro de extinción.
- Evite consumir productos en empaques pequeños, eso contribuye a generar más basura.
- No bote la basura en la calle o en la carretera, no importa si es biodegradable, el aspecto de suciedad no desaparece, para evitar ello deposite la basura en la funda que le entrega el guía local.
- Es prohibido ingresar con todo tipo de armas, materiales para caza de animales silvestres de la zona.

- Las Fogatas, caza y pesca son penadas por la ley.
- El turista/ visitante debe abrirse a las culturas y tradiciones distintas de las suyas: su experiencia se verá transformada, usted se ganará el respeto de la población local, y ésta lo acogerá más fácilmente. Sea tolerante y respete la diversidad; observe las tradiciones y las prácticas sociales y culturales del lugar.
- Respetar los derechos humanos. Cualquier forma de explotación vulnera los objetivos fundamentales del turismo.
- Respete los recursos culturales. Las actividades turísticas deben practicarse con respeto por el patrimonio artístico, arqueológico y cultural.
- Su viaje puede contribuir al desarrollo económico y social. Es opcional pero el turista puede comprar artesanías y productos locales para apoyar la economía del lugar, y atégase a los principios del comercio justo. Cuando regatee, tenga presente el concepto de salario justo.
- No escribir graffiti en los árboles, piedras, o en la infraestructura turística.
- Antes de fotografiar a la gente de la comunidad solicitarles su autorización.
- El turista no debe besar o acariciar a su pareja en presencia de la gente de la comunidad.
- El turista no debe prestar dinero a la gente de la comunidad o miembros de la operación turística.

#### 4. Cálculo del punto de equilibrio

Una vez definidos los paquetes e itinerarios, se procedió a calcular el punto de equilibrio con la finalidad de conocer el número de turistas mínimos que deben hacer uso de un tour para no tener pérdida ni ganancias por la venta del producto turístico comunitario

**CF.-** Costo Fijo total

**Pvu.-** Precio de venta unitario

**Cvu.-** Costo variable unitario

$$Pe = \frac{CF}{P - Cvmu}$$

##### ▪ Punto de equilibrio Paquete N° 1

**6 PAX**

$$\frac{150}{84,67 - 27,50} = 2,62 = 3 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 3 personas

**11 PAX**

$$\frac{150}{66,32 - 27,50} = 3,86 = 4 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 4 personas.

**16 PAX**

$$\frac{150}{59,44 - 27,50} = 4,69 = 5 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 5 personas

- **Punto de equilibrio Paquete N° 2**

**6PAX**

$$\frac{240}{120,15 - 34,50} = 2,80 = 3 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 3 personas

**11PAX**

$$\frac{240}{90,81 - 34,50} = 4,26 = 4 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 4 personas

**16PAX**

$$\frac{240}{79,83 - 34,50} = 5,29 = 5 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 5 personas

- **Punto de equilibrio**

**Paquete N° 3**

**6PAX**

$$\frac{240}{117,73 - 33,00} = 2,83 = 3 \text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 3 personas

### **11PAX**

$$\frac{240}{88,40 - 33,00} = 4,33 = 4\text{PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 4 personas

### **16PAX**

$$\frac{240}{77,41 - 33,00} = 5,40 = 5\text{PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 5 personas

#### ▪ **Punto de equilibrio Paquete N° 4**

### **6PAX**

$$\frac{240}{117,73 - 33,00} = 2,83 = 3\text{ PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 3 personas

### **11PAX**

$$\frac{240}{88,40 - 33,00} = 4,33 = 4\text{PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 4 personas

**16PAX**

$$\frac{240}{77,41 - 33,00} = 5,40 = 5\text{PAX}$$

Para no tener ni pérdidas ni ganancias por la prestación de servicios turísticos deberán adquirir el paquete turístico como mínimo 5 personas



## 5. Definición del producto turístico.

Para ofrecer a los turistas una buena prestación de servicios turísticos se construirán dos cabañas en la primera se instalará el área del comedor, cocina y el área de administración e información y la segunda cabaña será destinada para el área de hospedaje. A continuación se determinan las diferentes áreas de servicios turísticos que formarán parte del producto turístico comunitario.

**Cuadro N° 46:** Producto turístico

<b>SERVICIOS TURÍSTICOS</b>	<b>ÁREA DE SERVICIO/ CAPACIDAD</b>
Servicio de Información y operación	<p><u>Área de información:</u> Se ubicará en una habitación de la primera cabaña que se implementará en la cabecera de la comunidad La Silveria, en ésta área se venderán los paquetes turísticos y se alquilarán los equipos necesarios para las diferentes actividades turísticas, además que en esta área se asignarán los guías nativos para cada recorrido turístico, además en esta área se venderán artesanías elaboradas por las mujeres de la comunidad.</p> <p><u>Área de administración:</u> Estará ubicada en la misma cabaña de información, será equipada con todos los implementos de oficina para su óptimo funcionamiento, esta área será designada para el administrador general del proyecto.</p> <p>Esta área cuenta con 1 medio baño</p>
Servicio de Alojamiento	<p><u>Área de Hospedaje:</u></p> <p>Cabaña: Junto a la primera cabaña se construirá la segunda cabaña la misma que será destinada para el área de hospedaje. Es</p>

SERVICIOS TURÍSTICOS	ÁREA DE SERVICIO/ CAPACIDAD
	<p>importante construir las cabañas en la cabecera de la comunidad La Silveria, para mayor comodidad de los turistas y para que conozcan la cultura de la gente de esta zona y además porque desde este punto se parte a los diferentes atractivos naturales. La cabaña constará de una planta, distribuida en 3 habitaciones, capacidad para 12 PAX y dos baños y un área de lectura con dos sofás</p>
Servicio de Restaurante	<p><u>Área de cocina y comedor:</u> Se ubicará en la primera cabaña, ésta contará con 1 cocina, 1 comedor con capacidad para 12 personas, 1 medio baño.</p>
Servicio de Recreación	<p><u>Área Recreacional del proyecto:</u> Se identificaron 8 atractivos naturales: Mirador natural, Frutapamba, Cueva del chuquiragua, Cueva de los lobos, Riachuelo, Cóndor Samana, Pato Cocha, por su parte también se identificaron los atractivos culturales de la gente de la comunidad, un guía nativo acompañará a los turistas para interpretar los recursos naturales y culturales de la zona.</p> <p>Se realizarán encuentros artísticos-culturales, manifestaciones de las tradiciones orales y demás costumbres de la gente de la comunidad.</p>
Servicio de transporte	<p><u>Área de transporte:</u> Se ofrecerá el servicio de transporte a los turistas desde la ciudad de Riobamba hacia la comunidad La</p>

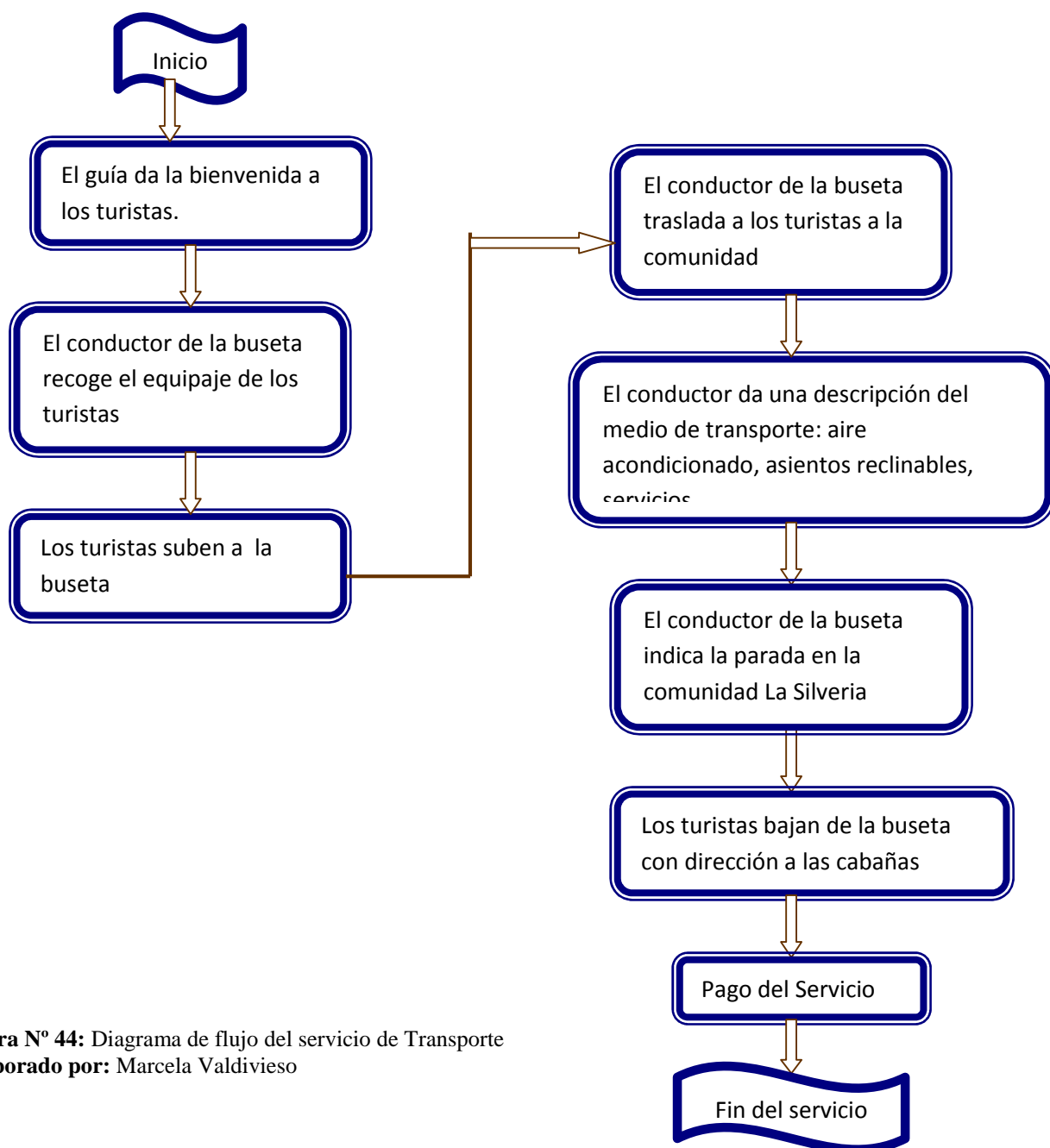
<b>SERVICIOS TURÍSTICOS</b>	<b>ÁREA DE SERVICIO/ CAPACIDAD</b>
	Silveria y desde la comunidad hacia Riobamba.
Servicio Complementario	Letrero informativo, museo interpretativo, basureros orgánicos e inorgánicos.

**Fuente.** Trabajo de campo

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## 6. Definición del proceso productivo

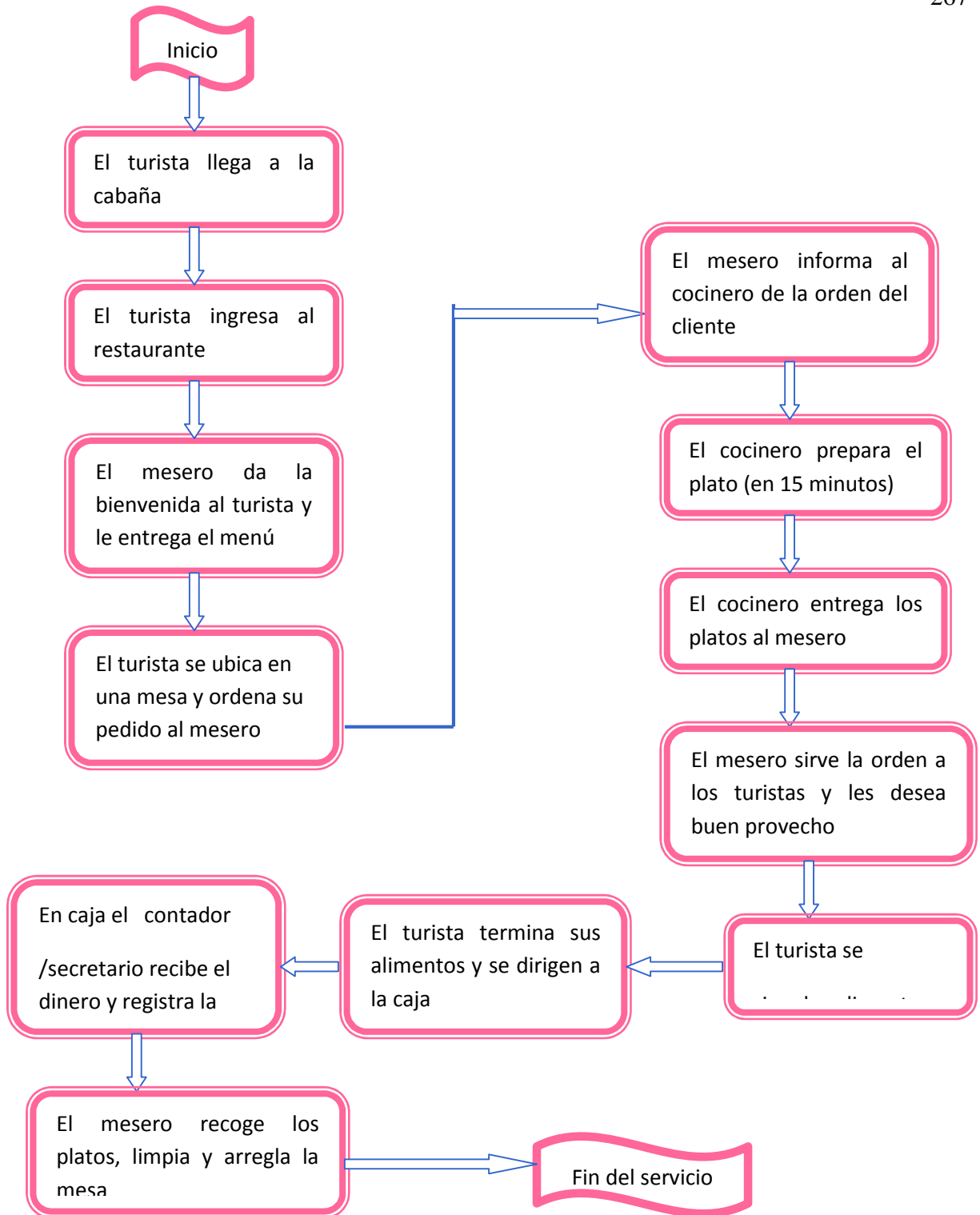
En toda operación turística es necesario determinar el proceso productivo para la prestación de los diferentes servicios turísticos, lo cual permitirá dar una atención eficiente, organizada y de calidad a los turistas satisfaciendo de esta manera sus gustos y necesidades. En los siguientes cuadros se indican los diagramas de flujo a seguir para la prestación de cada servicio turístico:



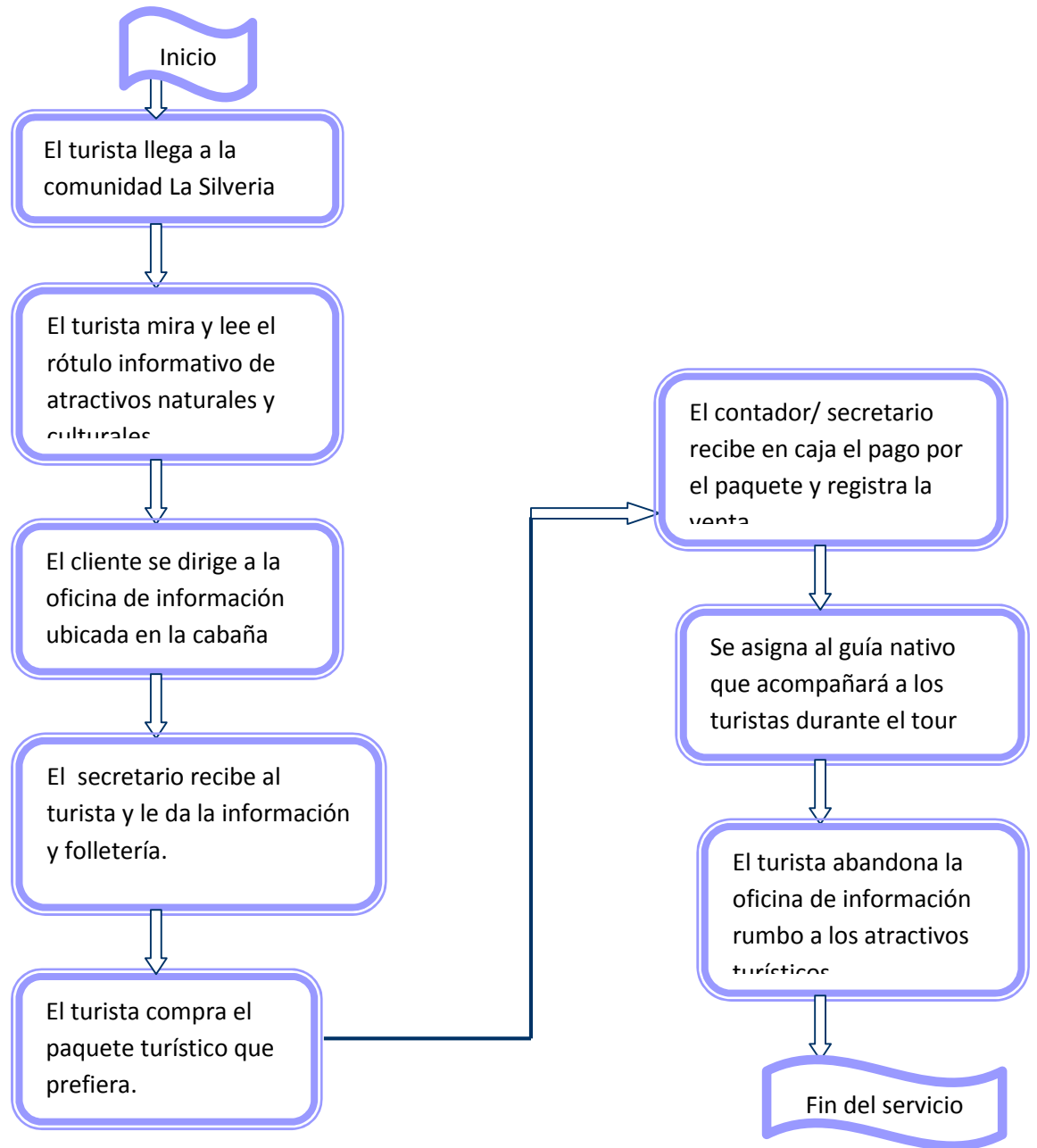
**Figura N° 44:** Diagrama de flujo del servicio de Transporte  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



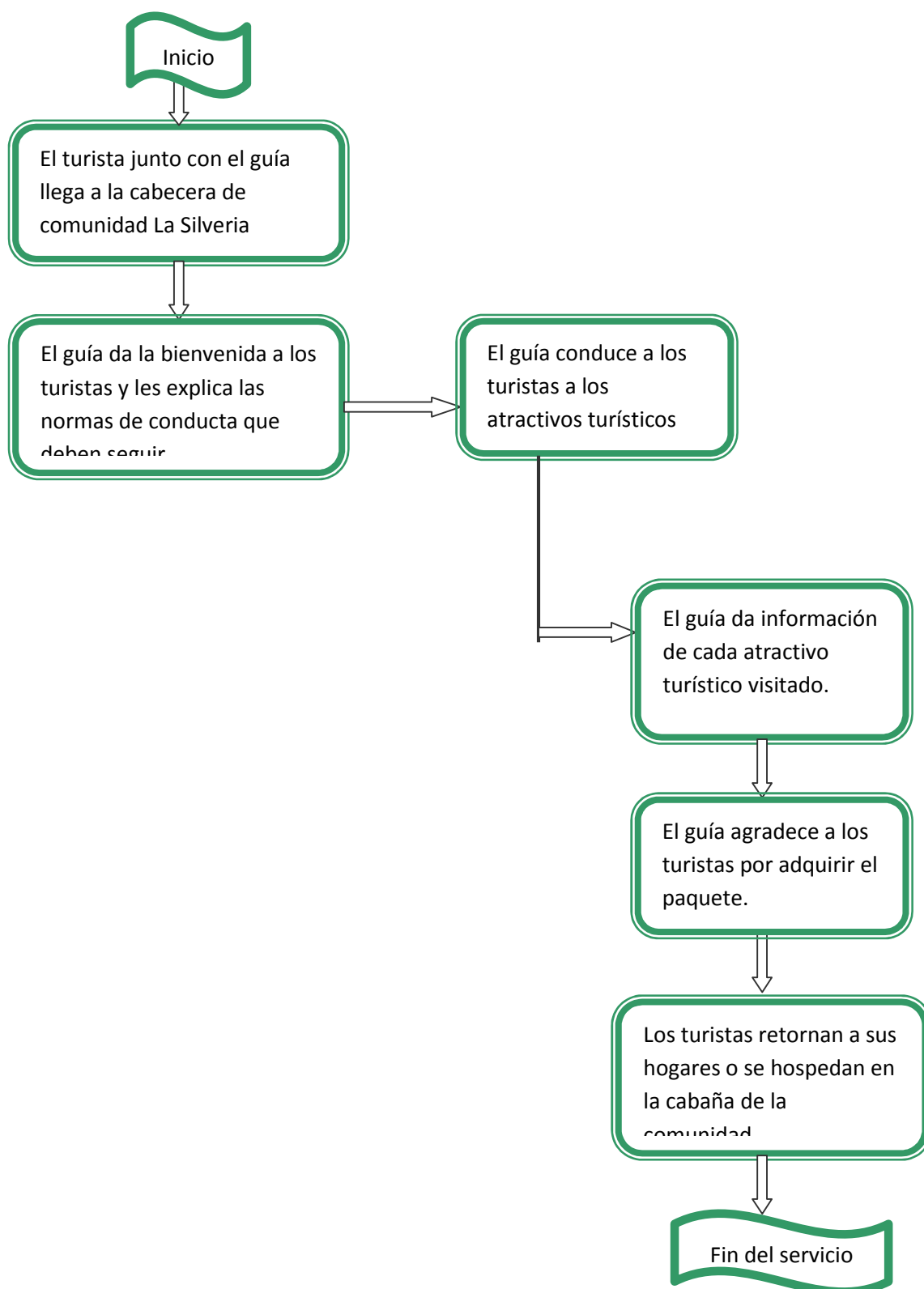
**Figura N° 45:** Diagrama de flujo del servicio de Alojamiento  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 46:** Diagrama de flujo del servicio de Alimentación  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 47:** Diagrama de flujo del servicio de Información turística  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Figura N° 48:** Diagrama de flujo del servicio de Recreación  
**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



## 7. Personal necesario y plan de capacitación

Para la ejecución del presente proyecto turístico se requiere de personal que ocupará cada una de las áreas establecidas, siendo uno de los requisitos fundamentales los conocimientos que éstos deben tener previo a la ejecución del proyecto con la finalidad de ofrecer al turista un servicio de calidad. Para su efecto en el siguiente cuadro se determina el perfil del personal requerido así como también el plan de capacitación para los actores de la actividad turística en la comunidad La Silveria, de acuerdo a las necesidades actuales de los involucrados en la actividad turística.

En los siguientes cuadros se indican el personal necesario para la operación turística, así como su perfil e imagen, requisitos para una atención de calidad a los turistas:

**Cuadro N° 47:** Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Administración

<b>ÁREA DE ADMINISTRACIÓN</b>		
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>IMAGEN</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 Administrador</li> <li>▪ 1 secretaria/o – contador/a</li> </ul>	Saludar y ser atento con el turista sin interés de pedirle regalos.	Higiene personal
	Excelentes relaciones humanas	Cuidado y nitidez de su vestimenta
	Disponibilidad de tiempo para desempeñar su cargo	Cuidado y limpieza de su calzado.
	Conocimientos de su cargo o responsabilidad	Cuidado y presencia de su cabello
	Puntual y responsable	Limpieza de sus manos, uñas.
	Organizado	Limpieza de su cara
	Sonreírle al turista, no hacer muecas ni gestos que demuestren mal humor	

<b>ÁREA DE ADMINISTRACIÓN</b>	
	Demostrar respeto al turista, a su religión, raza, política, a sus pertenencias entre otros aspectos.
	Abstenerse de ingerir bebidas alcohólicas, sustancias alucinógenas u otras en horas laborales
	Expresarse con un lenguaje sencillo pero entendible.
	Brindar información detallada de los atractivos turísticos
	Ser educado, paciente con el turista
<b>TOTAL</b>	2 Personas

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 48:** Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Información

<b>ÁREA DE INFORMACIÓN</b>		
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>IMAGEN</b>
▪ 3 guías nativos	Saludar y ser atento con el turista sin interés de pedirle regalos.	Higiene personal
	Excelentes relaciones humanas	Cuidado y nitidez de su vestimenta
	Disponibilidad de tiempo para desempeñar su cargo	Cuidado y limpieza de su calzado.
	Puntual y responsable	Cuidado y presencia de su cabello
	Conocimientos de su cargo o responsabilidad	Limpieza de sus manos, uñas.
	Organizado	Limpieza de su cara
	Sonreírle al turista y no hacer muecas ni gestos que demuestren mal humor.	
	Mostrar respeto al turista, a su religión, raza, política, a sus pertenencias entre otros aspectos.	
	Abstenerse de ingerir bebidas alcohólicas, sustancias alucinógenas u otras en horas laborales	
	Expresarse con un lenguaje sencillo pero entendible.	
	Brindar información detallada de los atractivos turísticos	
	Ser educado y paciente con el turista	
	<b>TOTAL</b>	<b>3 Personas</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 49:** Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Hospedaje y Alimentación

<b>ÁREA DE HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN</b>		
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>IMAGEN</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 Recepcionista</li> <li>▪ 1 Camarero/a</li> <li>▪ 1 cocinero/a</li> <li>▪ 1 ayudante de cocina</li> <li>▪ 1 Mesero/a</li> </ul>	Saludar y ser atento con el turista sin interés de pedirle regalos.	Higiene personal
	Excelentes relaciones humanas	Cuidado y nitidez de su vestimenta
	Disponibilidad de tiempo para desempeñar su cargo	Cuidado y limpieza de su calzado.
	Puntual y responsable	Cuidado y presencia de su cabello
	Conocimientos de su cargo o responsabilidad	Limpieza de sus manos, uñas.
	Organizado	Limpieza de su cara
	Sonreírle al turista y no hacer muecas ni gestos que demuestren mal humor.	
	Demostrar respeto al turista, a su religión, raza, política, a sus pertenencias entre otros aspectos.	
	Expresarse con un lenguaje sencillo pero entendible.	
	Abstenerse de ingerir bebidas alcohólicas, sustancias alucinógenas u otras en horas laborales	
	Brindar información detallada de los atractivos turísticos	
	Ser educado y paciente con el turista	
	<b>TOTAL</b>	<b>5 Personas</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 50:** Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Transporte

<b>ÁREA DE TRANSPORTE</b>		
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>IMAGEN</b>
▪ 1 Conductor del volante profesional.	Saludar y ser atento con el turista sin interés de pedirle regalos.	Higiene personal
	Excelentes relaciones humanas	Cuidado y nitidez de su vestimenta
	Disponibilidad de tiempo para desempeñar su cargo	Cuidado y limpieza de su calzado.
	Puntual y responsable	Cuidado y presencia de su cabello
	Conocimientos de su cargo o responsabilidad	Limpieza de sus manos, uñas.
	Organizado	Limpieza de su cara
	Sonreírle al turista y no hacer muecas ni gestos que demuestren mal humor.	
	Demostrar respeto al turista, a su religión, raza, política, a sus pertenencias entre otros aspectos.	
	Abstenerse de ingerir bebidas alcohólicas, sustancias alucinógenas u otras en horas laborales	
	Expresarse con un lenguaje sencillo pero entendible.	
	Brindar información detallada de los atractivos turísticos	
	Ser educado y paciente con el turista	
<b>TOTAL</b>	<b>1 Persona</b>	

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 51:** Perfil del recurso humano para el proyecto turístico – área de Turismo

<b>ÁREA DE TURISMO</b>		
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>IMAGEN</b>
▪ 1 Técnico en Ecoturismo.	Saludar y ser atento con el turista sin interés de pedirle regalos.	Higiene personal
	Excelentes relaciones humanas	Cuidado y nitidez de su vestimenta
	Disponibilidad de tiempo para desempeñar su cargo	Cuidado y limpieza de su calzado.
	Puntual y responsable	Cuidado y presencia de su cabello
	Conocimientos de su cargo o responsabilidad	Limpieza de sus manos, uñas.
	Organizado	Limpieza de su cara
	Sonreírle al turista y no hacer muecas ni gestos que demuestren mal humor.	
	Demostrar respeto al turista a su religión, raza, política, a sus pertenencias entre otros aspectos.	
	Expresarse con un lenguaje sencillo pero entendible.	
	Abstenerse de ingerir bebidas alcohólicas, sustancias alucinógenas u otras en horas laborales	
	Brindar información detallada de los atractivos turísticos	
	Ser educado y paciente con el turista	
	<b>TOTAL</b>	<b>1 Persona</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

En el siguiente cuadro se muestra el plan de capacitación para el personal que trabajará en la operación turística:

**Cuadro N° 52:** Plan de capacitación

<b>PLAN DE CAPACITACIÓN</b>					
<b>ÁREA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>TEMAS A TRATAR</b>	<b>COSTO</b>	<b># DE HORAS</b>
ADMINISTRACIÓN Administrador Secretario/ contador/a	Ejecutar un programa de capacitación en gestión turística comunitaria empresarial dirigida al personal administrativo	Talleres participativos, trabajos grupales dinámicas, charlas expositivas, presentación de videos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción a la gestión del turismo comunitario.</li> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Comunicación comercial (relaciones públicas)</li> <li>• Paquetes turísticos</li> <li>• Administración turística.</li> <li>• Marco legal de la operación turística.</li> <li>• Impactos Ambientales por la actividad turística.</li> <li>• Contabilidad básica.</li> </ul>		

ÁREA	OBJETIVO	METODOLOGÍA	TEMAS A TRATAR	COSTO	# DE HORAS
INFORMACIÓN  Guías	Ejecutar un programa de capacitación en gestión turística comunitaria empresarial dirigida al personal de información.	Talleres participativos, trabajos grupales dinámicas, charlas expositivas, presentación de videos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interpretación ambiental y cultural</li> <li>• Paquetes turísticos</li> <li>• Primeros Auxilios</li> <li>• Atención al turista.</li> <li>• Manejo de grupos.</li> <li>• Atractivos naturales y culturales locales, país</li> </ul>	20 USD por hora  800 USD	40 horas/ 2 semanas
ALIMENTACIÓN Y HOSPEDAJE  Cocinero- mesero Ayudante de cocina	Facilitar conocimientos básicos al personal del área de hospedaje y alimentación para una adecuada atención de calidad al turista	Charlas expositivas, apoyo de materiales escritos y presentación de videos, talleres participativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introducción a la gestión del turismo comunitario.</li> <li>▪ Comunicación comercial (relaciones públicas) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención al turista.</li> </ul> </li> <li>▪ Valor nutricional de los productos locales y orgánicos</li> <li>▪ Manejo de géneros</li> </ul>		



ÁREA	OBJETIVO	METODOLOGÍA	TEMAS A TRATAR	COSTO	# DE HORAS
Camarero/a			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manipulación e higiene de alimentos</li> <li>▪ Gastronomía nacional e internacional</li> </ul>		
Recepcionista			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tecnología de pisos.</li> <li>▪ Atención de huéspedes.</li> <li>▪ Lavado y planchado de blancos, lencería y ropa de visitantes</li> <li>▪ Procedimiento para la limpieza y arreglo de habitaciones y baños.</li> </ul>		
			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introducción a la gestión del turismo comunitario.</li> <li>▪ Atención al cliente</li> <li>▪ Comunicación comercial</li> <li>▪ Paquetes turísticos</li> </ul>		

ÁREA	OBJETIVO	METODOLOGÍA	TEMAS A TRATAR	COSTO	# DE HORAS
TRANSPORTE Chofer profesional	Dar conocimientos básicos al personal del transporte para una atención adecuada al turista.	Charlas expositivas, apoyo de materiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introducción a la gestión del turismo comunitario</li> <li>▪ Atención al cliente</li> <li>▪ Relaciones públicas</li> </ul>		
TURISMO Técnico en ecoturismo	Ejecutar un programa de capacitación en gestión turística comunitaria empresarial dirigida al persona del área de turismo	Charlas expositivas, apoyo de materiales escritos y presentación de videos, talleres participativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introducción a la gestión del turismo comunitario.</li> <li>▪ Comunicación comercial (relaciones públicas)</li> <li>▪ Atención al turista</li> <li>▪ Impactos ambientales.</li> </ul>	20 USD por hora 800 USD	40 horas/ 2 semanas
<b>TOTAL</b>				1600 USD	80 horas

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## **8. Diseño de la Cabaña turística**

### **a. Descripción**

La cabaña será construida en la cabecera de la comunidad La Silveria a pocos metros de las líneas del ferrocarril que van con dirección a la Estación de Urbina, además desde este punto se parte a los diferentes atractivos naturales y hacia comunidades vecinas a esta, la cabaña dispondrá de todas las instalaciones, mobiliarios, equipos, para ofrecer a los turistas el servicio de alojamiento, alimentación, recepción e información turística.

La primera cabaña dispondrá de una planta, distribuida de la siguiente manera:

- 1 Área de información y oficina de administración
- 1 Área de cocina y comedor con capacidad para 12 personas.
- 2 medios baños.

La segunda cabaña será de una planta, distribuida de la siguiente manera:

- Área de hospedaje con capacidad para 12 personas
- Área de lectura - Recepción
- 2 baños completos.

Considerando los criterios de los participantes de la comunidad en los talleres se estableció que para la construcción de las cabañas se tomaran en cuenta los siguientes aspectos:

- Para la construcción de cada cabaña se utilizarán materiales de la zona, amigables con el ambiente, de la misma manera se considerará las técnicas constructivas y diseños autóctonos.
- Previo a la construcción de cada cabaña se realizará el respectivo estudio de impacto ambiental.
- Los colores, decoración interna y externa de la construcción en medida de lo posible será acorde al paisaje natural.

- Las cabañas se diseñarán tomando en cuenta la visibilidad de atractivos turísticos, la belleza paisajística, la dirección del viento, la luz solar, la topografía de la zona, la humedad del piso, la vegetación circundante.

b. **Diseño Arquitectónico de la Cabaña**

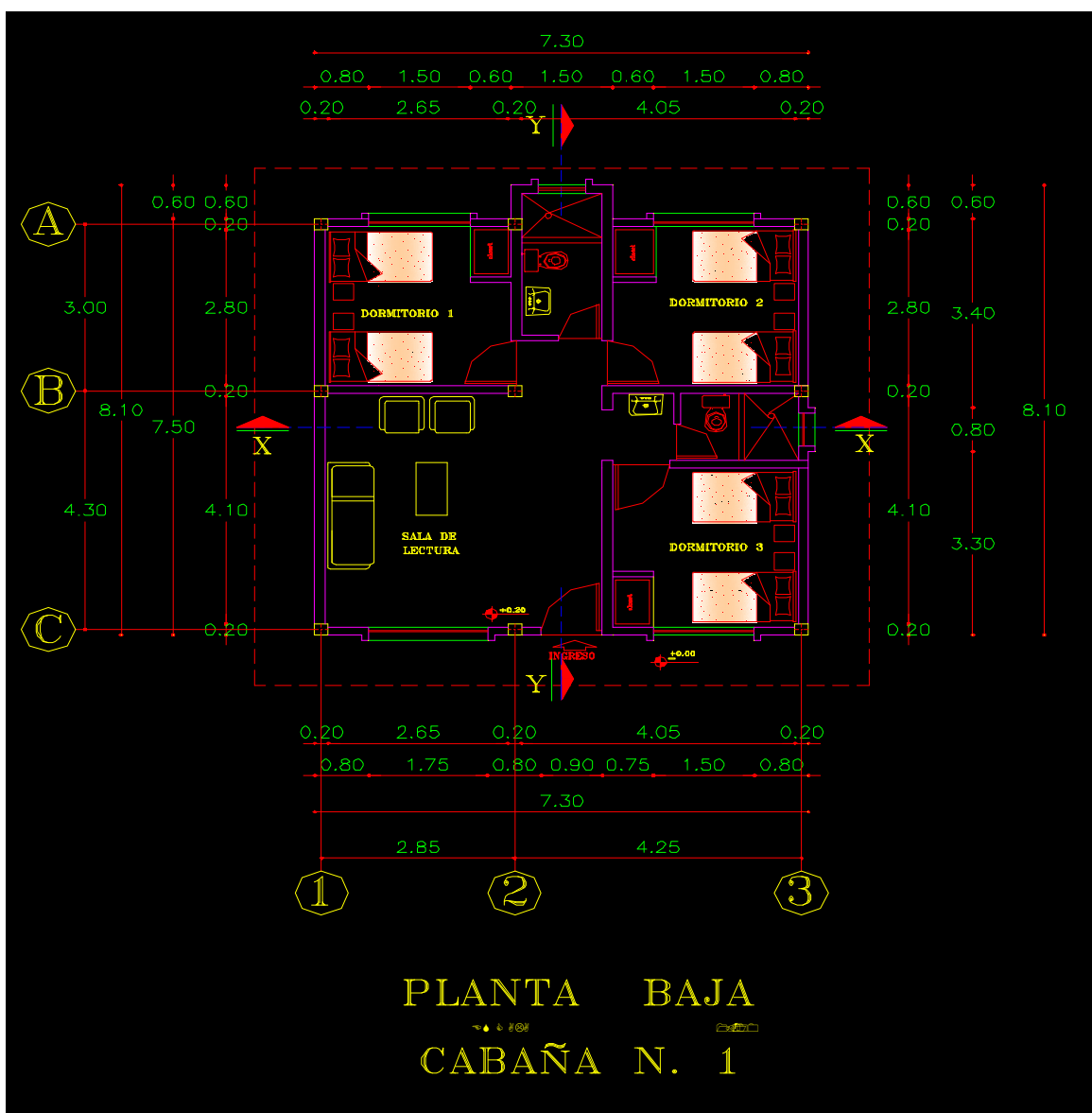


Figura N°49: Diseño arquitectónico de la cabaña N° 1  
Elaborado por: Arq. William Tapia.

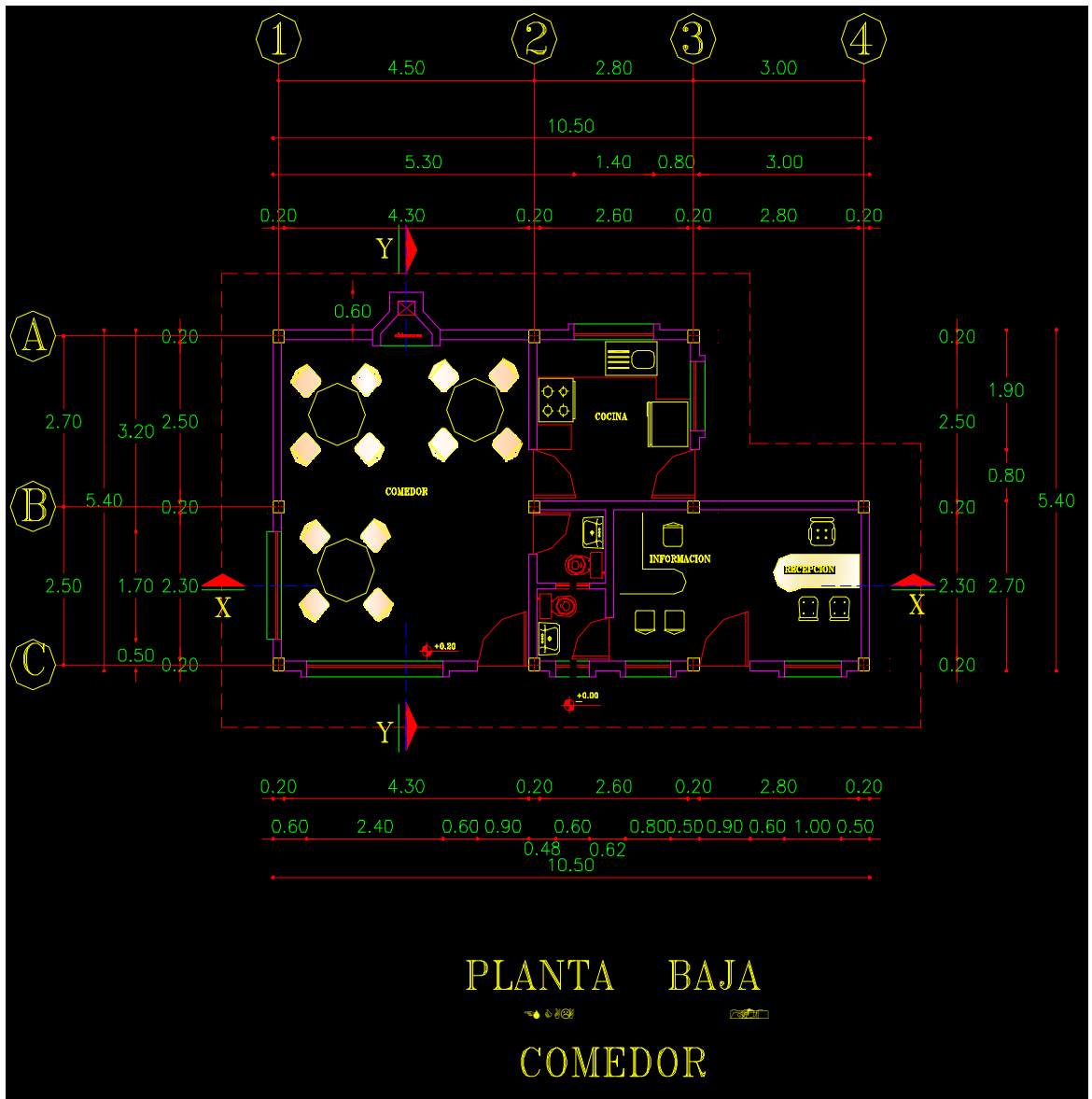
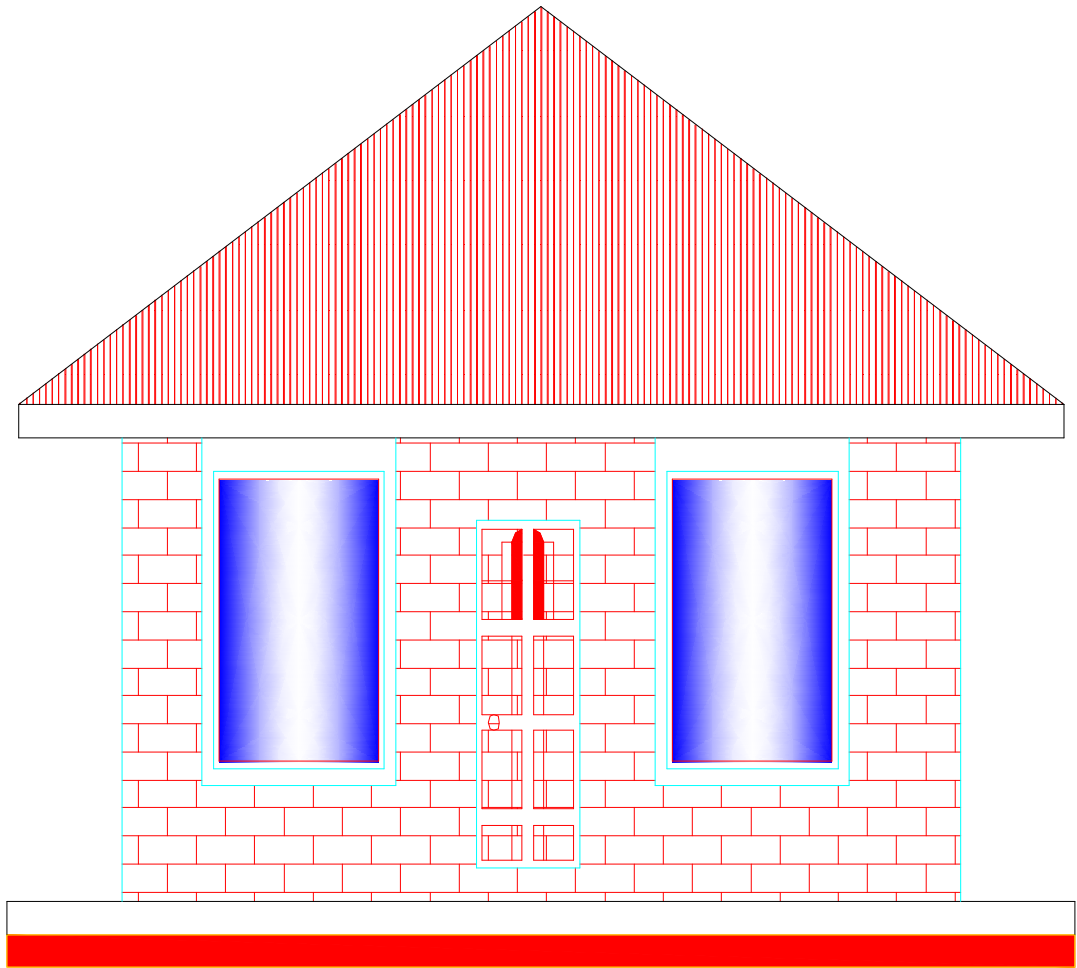
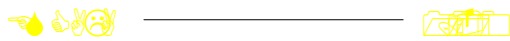


Figura N° 50: Diseño arquitectónico de la cabaña N° 2

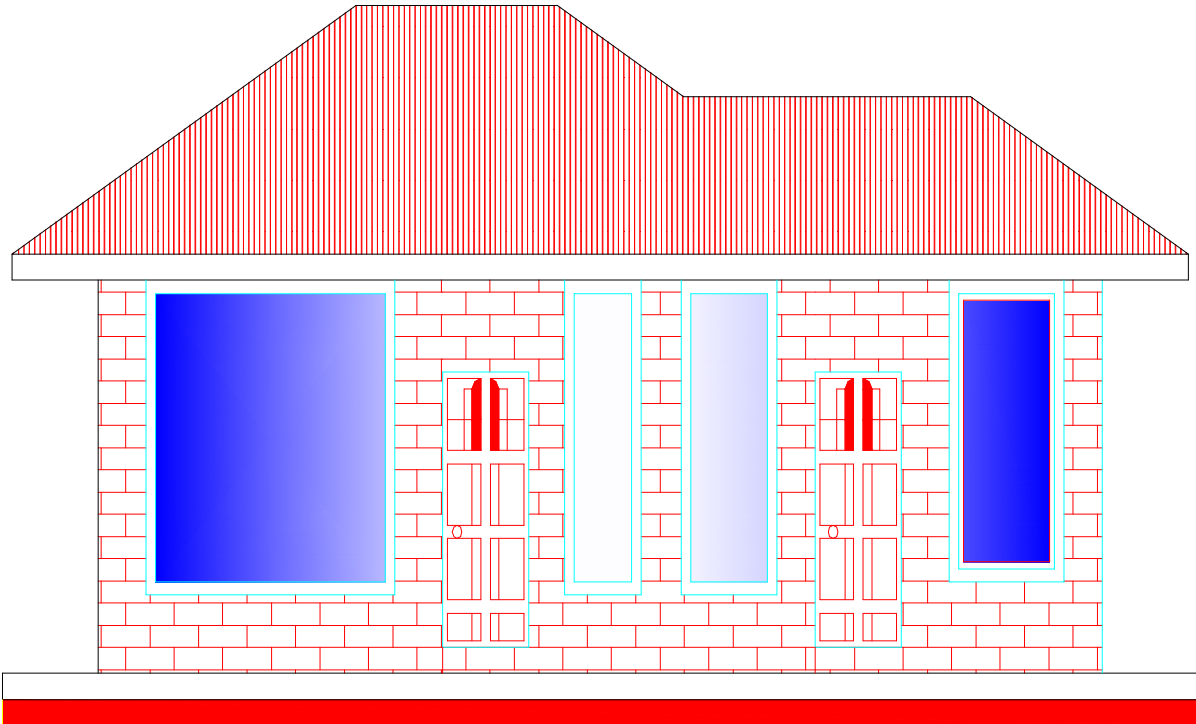
Elaborado por: Arq. William Tapia.



# VISTA FRONTAL



**Figura N° 51:** Diseño arquitectónico de la cabaña N° 1  
**Elaborado por:** Arq. William Tapia



# FACHADA FRONTAL



**Figura N° 52:** Diseño arquitectónico de la cabaña N° 1  
**Elaborado por:** Arq. William Tapia







**Fotografía N 10:** Terreno en donde se construirán las cabañas Vista del ancho.



**Fotografía N 11:** Terreno en donde se construirán las cabañas Vista del frente..

## 1) Presupuesto para la construcción de la cabaña turística

Cuadro N° 53: Presupuesto para la construcción de la cabaña turística

<b>PRESUPUESTO REFERENCIAL DE OBRA</b>					
<b>PROYECTO: CABAÑAS LA SILVERIA</b>					
<b>UBICACIÓN: Parroquia: San Andrés Cantón: Guano Comunidad: La Silveria</b>					
<b>PROPIETARIO: COMUNIDAD LA SILVERIA</b>					
<b>ELABORADO POR: Arq. William Tapia</b>					
					<b>Fecha: Enero 2010</b>
<b>ITEM</b>	<b>RUBRO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
1	Limpieza del terreno	m2	225,88	0,68	153,60
2	Replanteo	m2	105,83	1,14	120,65
3	Excavación de cimientos	m3	14,25	5,44	77,52
4	Cimientos de piedra	m3	4,56	65,89	300,46
5	Replanteo Hormigón simple	m3	1,23	85,37	105,01
6	Plinto Hormigón simple 210 Kg/cm2	m3	3,89	101,55	395,03
7	Hormigón columnas 0.30*0.30	m3	2,05	188,83	387,10
8	Hormigón en soleras 0.20*0.20	m3	1,54	179,21	275,98
9	Acero de refuerzo	Kg	1235,00	1,39	1716,65
10	Contrapiso de hormigón simple	m2	105,83	13,72	1451,99
11	Masillado y alisado de piso	UNIDAD	105,83	0,65	68,79
12	Mampostería ladrillo común	m2	182,66	15,17	2770,95
13	Ventanas de madera + vidrio	m3	47,96	105,9	5078,96
14	Vigas de madera chanul	m	156,00	6,60	1029,60
15	Piso de 1/2 duela Chanul	m2	49,96	27,26	1361,91
16	Media Duela de Eucalipto	m2	112,63	19,13	2154,61
17	Puerta de madera	UNIDAD	12,00	145,00	1740,00
18	Baldosa de Granito fondo gris piso	m2	43,18	13,05	563,50
19	Baldosa de paredes	m2	34,68	9,43	327,03
20	Cerradura llave seguro	UNIDAD	12,00	25,00	300,00
21	Canalización PVC 50 mm	punto	3,00	12,38	37,14

22	Desague PVC 50 mm	punto	6,00	15,05	90,30
23	Desague PVC 110 mm	punto	3,00	15,05	45,15
24	Caja de Revisión 0,60*0,60*0,60	UNIDAD	3,00	15,05	45,15
25	Inodoro tanque bajo	UNIDAD	4,00	150,00	600,00
26	Lavamanos de una llave	UNIDAD	4,00	108,00	432,00
27	Fregadero de cocina	UNIDAD	1,00	180,00	180,00
28	Ducha Eléctrica	UNIDAD	2,00	49,49	98,98
29	Instalación de iluminación	punto	23,00	12,38	284,74
30	Instalación de tomacorriente	punto	23,00	15,05	346,15
31	Instalación de teléfono	punto	2,00	15,05	30,10
32	Acometida Instalación Eléctrica	m	10,00	19,15	191,50
33	Mesa de cocina de hormigón armado	m	2,80	27,74	77,67
34	Pozo séptico con tapa de hormigón	UNIDAD	1,00	436,00	436,00
35	Paja de cubierta del sector.	m	105,83	0,20	21,17
				<b>Costo Total</b>	<b>23.295,39</b>
				<b>Costo indirecto 12%</b>	<b>2.795,45</b>
				<b>TOTAL</b>	<b>26090,84</b>
Son;	VEINTE Y SEIS MIL NOVENTA... CON 84/100 DOLARES AMERICANOS				

## OBSERVACIONES

\* Previo realizar el diseño arquitectónico de dos cabañas, se pudo tomar las medidas correspondientes para hacer el presupuesto referencial de obra.

\* El Presupuesto está con los rubros que se van utilizar en la construcción.

\* Es todo cuanto puedo informar en relación a la construcción de dos cabañas.

**Elaborado por:** Arq. William Tapia.

En el siguiente cuadro se indica los requerimientos de instalaciones para el presente proyecto:

**Cuadro N°54:** Requerimiento de instalaciones.

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>COSTO</b>
Terreno	2000 dólares
Construcción de las cabañas	26090,84dólares
<b>COSTO TOTAL</b>	28090,84 dólares

Elaborado por: Marcela Valdivieso.

## 2) **Propuesta de decoración de las cabañas**

### a) **Decoración interna**

La parte interna de cada cabaña, es decir las paredes, el techo, no se los pintarán, sino que se mostrarán los colores originales de los materiales de construcción, se decorará el área del restaurante con materiales de la zona elaborados por las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del grupo del proyecto de agrovida como: los portacubiertos de paja, que serán ubicados en las mesas, además se servirá el ají en la piedras de moler antiguas.

En las paredes del restaurante se colocarán trenzas tejidas con paja, y racimos de cebada teñida con anilina y en su color natural, en esta área y en la de información se colocarán vasijas de barro con adornos.

En el área del restaurante estará ubicada la chimenea la misma que servirá especialmente en la época de invierno para abrigar a los turistas, el combustible para encender la chimenea será la leña, pero no de árboles nativos de la zona, puede ser de eucalipto o pino

Todas las áreas de las cabañas estarán limpias y ordenadas para recibir a los turistas, si el turista desea se encenderá incienso o sahumerio para crear un aroma especial que contribuye al relax de las personas.

## **b) Decoración externa**

Alrededor de las cabañas y a sus lados se sembrarán especies nativas de la zona como: tilo, árbol de papel, quishuar, lupina, cabuya negra, en el jardín se sembrarán plantas con flores de colores llamativos, plantas medicinales como manzanilla, toronjil, orégano, menta, además se implementarán huertos orgánicos. Para dar una imagen natural a las cabañas, el techo de las cabañas se lo cubrirá con paja para dar una apariencia arquitectónica armoniosa con el paisaje y con la comunidad.

El área externa de las cabañas debe estar limpia, cerca de la misma no se debe pastar animales de granja, para evitar la presencia de malos olores por los excrementos de éstos.

Se sembrará césped en el patio de las cabañas para que los turistas puedan practicar algún deporte, juego o realizar una dinámica.

## **3) Características de los servicios turísticos a ofertar**

### **a) Servicio de Hospedaje**

#### **◆ Habitaciones**

Cada habitación dispondrá de dos camas literas con sus respectivos colchones no muy delgados que sean cómodos para el turista, las sábanas y cobijas limpias, las sábanas serán cambiadas cada dos días para los mismos huéspedes o a la salida de los mismos para recibir a los nuevos huéspedes, se dispondrá de cobijas extras en caso de que el turista las necesite, se colocará un velador en cada habitación y un armario con armadores suficientes en cada habitación.

En cada habitación se colocarán dos recipientes para recolectar los desechos orgánicos e inorgánicos respectivamente, una silla para el uso del turista o visitante. Las habitaciones siempre estarán limpias y ordenadas, todo el mobiliario estará en buenas condiciones de uso, cada habitación tendrá su respectiva llave de seguridad y copia en caso de extraviarse,

el turista hará uso de la habitación por 24 horas a partir de la hora de su ingreso si va a pernoctar una noche.

A continuación se establecen los costos y mobiliario necesarios para el área de hospedaje:

**Cuadro N° 55:** Mobiliario para las habitaciones

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Muebles</b>			
Literas de 2.10 mts.	6	107,14	642,84
Veladores	3	17,00	51,00
Armario (de pino)	3	90,00	270,00
<b>Sub Total 1</b>			<b>963,84</b>
<b>Accesorios</b>			
Colchones de 2.10m.	12	84,82	1.017,84
Sábanas	24 (juegos)	15,18	364,32
Cobijas	27	10,71	289,17
Almohadas	12	4,00	48,00
Cortinas	3	(20,00\$ x mtr de cortina, 1.60m*3= 4.80m x20\$=96\$ y por tubo 6,50\$ x mtr 1.60m x 3 = 4.80m x 6,50\$= 31,20\$) 42,40	127,20
Armadores	3 (docenas)	1,79	5,37
Basureros	6	3.00	18,00

<b>Sub Total 2</b>			<b>1.869,90</b>
<b>SUB TOTAL 3</b>			<b>2.833,74</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>283,37</b>
<b>TOTAL</b>			<b>3.117,11</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

### ◆ Baño

La cabaña contará con dos baños comunes y no en cada habitación, la comunidad no cuenta con alcantarillado público, por lo que básicamente el diseño del baño será similar a un pozo, las aguas de la ducha y las aguas negras serán conducidas por el tubo interno y finalmente se depositarán en el pozo común, este tipo de baño será construido tomando en cuenta todas las medidas y normas de salubridad para evitar la concentración de malos olores.

Cada servicio higiénico dispondrá de una tasa de baño, el lavamanos, área de ducha caliente y fría, las paredes y el piso serán de cerámica, insumos de limpieza, espejo, repisa, 1 basurero, cortina de baño, tres toallas una para el cuerpo, una para la cara y otra para las manos, además el baño tendrá su suficiente ventilación para evitar la emanación de malos olores.

El baño siempre se encontrará limpio y el piso seco para una mejor atención al turista.

En el siguiente cuadro se indican los costos y equipamiento necesario para los baños:

**Cuadro N° 56:** Equipamiento para los baños

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Accesorios</b>			
Repisas	3	7,77	23,31
Espejos	3	6,00	18,00

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Cortinas de baño	2	8,00	16,00
Toallas grandes	20	3,00	60,00
Basureros	2	3,00	6,00
Tapiz para piso	6	7,00	42,00
<b>Sub Total 1</b>			<b>165,31</b>
<b>Materiales de limpieza</b>			
Shampoo	5 (frascos )	2,60	13,00
Jabones	4 paquetes (4 unidades cada uno)	2,10	8,40
Papel higiénico	5 paquetes (de 6 unidades cada uno)	2,00	10,00
Teps para pisos	5 frascos	2,00	10,00
Jabonera	3	0,54	1,62
<b>Sub Total 2</b>			<b>43,02</b>
<b>SUB TOTAL 3</b>			<b>208,33</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>20,83</b>
<b>TOTAL</b>			<b>229,16</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

#### ◆ Área de lectura

La cabaña de hospedaje dispondrá de un área de lectura para los turistas, esta área contará con dos sofás y una alfombra, además de revistas, el área será decorada con vasijas de barro con adornos de cebada, fajas, en la pared se colocarán collares elaborados por las mujeres de la comunidad, fotografías de la gente de la comunidad.



En el siguiente cuadro se indican los costos de mobiliarios para esta área:

**Cuadro N° 57:** Equipamiento, mobiliario para el área de lectura.

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Mobiliario</b>			
Juego de sala	1	340,00	340,00
<b>Sub Total 1</b>			<b>340,00</b>
<b>Decoración interna</b>			
<b>Accesorios</b>			
Vasijas de barro	2	4,50	9,00
Cortinas	1	(20,00\$ x mtr de cortina, 1.85m*1= 1.85m x 20\$= 37\$ por tubo 6,50\$ x mtr 1.85m x 1= 1.85m x 6,50\$=12,02\$) 49,02	49,02
Adornos de cebada		Comunidad	
Fajas		Comunidad	
Fotos de la comunidad	10	0.35	3,50
<b>Sub Total 2</b>			<b>61,52</b>
<b>SUB TOTAL 3</b>			<b>401,52</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>40,15</b>

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>TOTAL</b>			<b>441,67</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

#### **d) Servicio de alimentación**

Será importante dar a conocer a los turistas sobre la producción orgánica de la zona, la calidad nutricional de los productos orgánicos, los productos utilizados para la preparación de los alimentos serán frescos y en su mayoría propios de la zona para ofrecer platos típicos a los turistas.

La cocina deberá disponer de un extintor y una persona se encargará del controlar el estado del gas y de determinar que no existan fugas del mismo.

Todos los alimentos o productos como la leche, queso, yogurt, carne, ají, aliños, frutas, legumbres, hortalizas y otros alimentos perecibles deben ser refrigerados para la conservación de los mismos, será importante revisar la fecha de caducidad de todos los productos enlatados, todos los envases de productos de cocina tendrán su respectiva identificación del producto que contienen así como su fecha de caducidad.

Todo el personal de cocina estará uniformado con su gorro y delantal, si tienen el cabello largo deberá recogerse, así mismo el personal de cocina deberá conocer de normas de higiene tanto para la manipulación de alimentos como para la preparación de los mismos y diariamente se encargarán de la limpieza de la vajilla, ollas, piso de la cocina y restaurante.

La vajilla, lencería, menaje, ollas, mesas, sillas, deberán permanecer siempre limpios y en buenas condiciones de uso. Los recipientes de basura tendrán su respectiva tapa y serán vaciados diariamente para evitar la presencia de moscas o malos olores.

El restaurante tendrá capacidad para 12 personas, 3 mesas con 4 sillas, un mostrador, el área de restaurante será decorado con adornos de la zona, como piedras de moler ají y

granos, planchas de carbón, portacubiertos de paja, adornos de cebada y avena. Además esta cabaña contará con un servicio sanitario con una tasa de baño, el lavamanos, las paredes y el piso serán de cerámica, insumos de limpieza, espejo, repisa, 1 basurero, una toalla para las manos, además el baño tendrá su suficiente ventilación para evitar la emanación de malos olores.

En el siguiente cuadro se indican los materiales necesarios para la cocina y restaurante:

**Cuadro N° 58:** Equipamiento para la cocina y restaurante

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Equipos de cocina</b>			
Refrigerador (12 pies)	1	530,00	530,00
Cocina (4 quemadores)	1	559,00	559,00
Extintor de incendios	1	15,00	15,00
Licuada	1	75,89	75,89
Batidora	1	20,54	20,54
<b>Sub Total 1</b>			<b>1.200,43</b>
<b>Mobiliario</b>			
Juego de comedor (4pax)	3	95,00	285,00
Mostrador	1	170,00	170,00
<b>Sub Total 2</b>			<b>455,00</b>
<b>Accesorios</b>			
Vajilla (12 piezas)	2	44,73	89,46
Cristalería	2	6,21	12,42

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
(docena)			
Juego de cubiertos(docena)	2	23,30	46,60
Juego de ollas	2	39,29	78,58
Juego de sartenes (3 piezas )	1	41,16	41,16
Juego de cuchillos	1	4,02	4,02
Jarras de 4 litros	2	2,55	5,10
Juego de cucharetas (4)	1	30,89	30,89
Bandejas	4	3,50	14,00
Legumbreira	1	2,50	2,50
Lavacaras	3	2,00	6,00
Servilletas	3 paquetes (200 unidades)	1,00	3,00
Manteles	4.5 metros	2,00	9,00
Carta del menú	4	6,00	24,00
Uniforme. Delantal y gorro	6	10,00	60,00
Floreros con flores	5	3,00	15,00
<b>Sub Total 3</b>			<b>441,73</b>
<b>Materiales de limpieza</b>			
Trapeador	3	3,13	9,39
Escoba	3	2,00	6,00
Recogedor de	2	1,00	2,00

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
basura			
Basurero	1	3,00	3,00
<b>Sub Total 4</b>			<b>20,39</b>
<b>Decoración interna</b>			
Cortinas	4	(20,00\$ x mtr de cortina, 1.80m+1,50m+ 2,50m+2.00m= 7,80m x 20\$ = 156\$ y por tubo 6,50\$ x mtr 1.80m+1,50m+ 2,50m+2.00m= 7,80m x 6,50\$= 50,70\$) 51,68	206,70
Objetos antiguos(plancha de carbón, piedra de moler)			Comunidad
Portacubiertos de paja.			Comunidad
Adornos de cebada			Comunidad
Vasijas de barro	3	4,50	13,50
<b>Sub Total 5</b>			<b>220,20</b>
<b>Baño</b>			

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Accesorios</b>			
Repisas	2	7,77	15,54
Espejos	2	6,00	12,00
Toallas	3	3,00	9,00
Basureros	2	3,00	6,00
Tapiz para piso	2	7,00	14,00
<b>Sub Total 6</b>			<b>56,54</b>
<b>Materiales de limpieza</b>			
Jabones	1 paquetes (4 unidades )	2,10	2,10
Jabonera	2	0,54	1,08
Papel higiénico	2 paquete (12 unidades )	1,10	2,20
<b>Sub Total 7</b>			<b>5,38</b>
<b>SUB TOTAL</b>			<b>2.399,67</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>239,96</b>
<b>TOTAL</b>			<b>2639,64</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**e) Servicio de guianza**

La persona que va a guiar debe ser: un/a guía acreditado/a (con licencia de guía nativo o naturalista)

El guía de la comunidad debe poseer conocimientos generales sobre la historia, cultura, atractivos naturales de donde se desarrolla la operación o del país. El guía debe tener facilidad de palabra y saber desenvolverse frente a los turistas, a más del idioma español en

medida de lo posible hablará inglés básico, además el guía informará a los turistas cuál debe ser su comportamiento antes durante y después de las excursiones, así como indicarles la importancia de proteger y conservar los recursos naturales y culturales de la zona.

El guía tiene un papel fundamental durante los recorridos por los atractivos turísticos puesto que siempre debe estar pendiente de que todos los turistas se encuentren bien y que ninguno de ellos se desvíe del sendero, además es necesario de que el guía tenga conocimiento en primeros auxilios para atender al o a los turistas que sufran algún tipo de accidente durante el recorrido.

El guía llevará una maleta con fundas (y entregará a los turistas para que depositen en ellas la basura), linterna de mano, y otros materiales que sirvan durante el recorrido.

Para la identificación de los guías se elaborarán credenciales para que el turista los pueda identificar y reciba un buen servicio.

**Cuadro N° 59:** Credenciales para los guías nativos

<b>DETALLE</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Impresión a full color	4cm de ancho Por 6cm de largo	5	1,50	7,50
<b>Imprevistos 10%</b>				0,75
<b>TOTAL</b>				<b>8,25</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**f) Servicio de información y administración**

Para la operación turística se contará con un equipo de gestión de turismo comunitario, se dispondrá de un registro de visitantes y una ficha de satisfacción de los servicios turísticos así como un libro de quejas y sugerencias, en toda operación turística es importante contar con fichas de descargo de responsabilidades además la organización o asociación turística debe contar con los permisos de funcionamiento y su registro en el Ministerio de Turismo.

Para una correcta administración de los ingresos por la operación turística se llevará el libro de contabilidad, un libro de número de reservas, números de habitaciones y precio de cada servicio turístico, para evitar sanciones o suspensiones de la operación turística se cancelarán los respectivos impuestos puntualmente, en caso de que algún turista sienta algún malestar en su salud y ésta sea leve, esta área dispondrá de un botiquín de primeros auxilios con sus respectivos medicamentos, vendas, ungüentos.

Para dar a conocer los atractivos turísticos de la comunidad se lanzarán campañas publicitarias en la prensa escrita y radios de la ciudad de Riobamba, además se entregarán trípticos, afiches que contengan el nombre, dirección de la comunidad, descripción de los atractivos turísticos, los servicios turísticos que se ofertan y los precios. La comunidad tendrá su propio eslogan y marca turística para darse a conocer a nivel nacional e internacional.

Todo el personal de administración e información deberá cumplir las normas de comportamiento con el turista de igual manera se informará a los turistas cuál debe ser su comportamiento antes, durante y después de las actividades turísticas.

En el área de información se colocará una gigantografía en el que se indiquen los precios de los servicios turísticos, actividades turísticas, mapa de la comunidad, información de la fauna y flora representativa de la zona.

El área de información y administración contará con su respectivo equipo y mobiliario como se indica a continuación:



**Cuadro N° 60:** Equipamiento necesario para el área de información y administración

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Muebles y enseres del área de información y administración.</b>			
Escritorio	2	45,00	90,00
Mueble de computadora	1	33,92	33,92
Sillas	4	6,50	26,00
Archivador	1	110,00	110,00
Librero	1	110,00	110,00
Juego de sala	1	340,00	340,00
Botiquín de primeros auxilios	1	40,00	40,00
Gigantografía de 1.40m x1.20m	1	15,00	15,00
<b>Sub Total 1</b>			<b>764,92</b>
<b>Equipos para el área de información y administración</b>			
Computadora e impresora	1	880,00	880,00
Radio transmisor	1	36,61	36,61
Radio-grabadora	1	195,00	195,00
<b>Sub Total 2</b>			<b>1.111,61</b>

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Materiales de oficina</b>			
Resmas de papel	4	3,20	12,80
Carpetas	20	0,15	3,00
Perforadora	2	4,40	8,80
Grapadora	2	2,80	5,60
Caja de esferos rojo y negro	2	4,75	9,50
Regla	1	0,35	0,35
Corrector	1	1,50	1,50
Cuaderno universitario	1	1,25	1,25
<b>Sub Total 3</b>			<b>42,80</b>
<b>Decoración interna</b>			
<b>Accesorios</b>			
Cortinas	2	(20,00\$ x mtr de cortina, 1.10m + 0.90m= 2.0m x 20\$= 40\$ y por tubo 6,50\$ x mtr 1.10m + 0.90m= 2.0m x6,50\$= 13\$) 26,50	53,00
Fotos de la	10	0,35	3,50

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
comunidad			
Vasijas de barro	2	4,50	9,00
Adornos de avena y cebada		Comunidad	
<b>Sub Total 4</b>			<b>65,50</b>
<b>Baño</b>			
<b>Accesorios</b>			
Repisas	2	7,77	15,54
Espejos	2	6,00	12,00
Toallas	3	3,00	9,00
Basureros	2	3,00	6,00
Tapiz para piso	2	7,00	14,00
<b>Sub Total 6</b>			<b>56,54</b>
<b>Materiales de limpieza</b>			
Jabones	1 paquetes (4 unidades )	2,10	2,10
Jabonera	2	0,54	1,08
Papel higiénico	2 paquete (12 unidades )	1,10	2,20
<b>Sub Total 7</b>			<b>5,38</b>
<b>SUB TOTAL</b>			<b>1.984,83</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>198,48</b>
<b>TOTAL</b>			<b>2.183,31</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**g) Servicio de Recreación**

Para recorrer los atractivos turísticos y para comodidad de los turistas se alquilarán botas de caucho, ponchos de agua, vinculares, carpas, sleeping en caso de que lo soliciten, no es obligatorio alquilar estos equipos.

En el siguiente cuadro se indica el equipamiento necesario para el área de recreación:

**Cuadro N° 61:** Equipamiento necesario para el área de recreación

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
<b>Equipos</b>			
Botas de caucho	12 pares	7,00	84,00
Ponchos de agua	12	7,00	84,00
Carpas (3 personas)	4	35,71	142,84
Aislante	12	9,38	112,56
Sleeping	12	26,79	321,48
Binoculares	3	40,98	122,94
<b>SUB TOTAL</b>			<b>867,82</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>86,78</b>
<b>TOTAL</b>			<b>954,60</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**h) Servicio de transporte**

Los miembros de la comunidad no cuentan con una buseta por lo que decidieron subcontratar este servicio a un proveedor que cumple con las siguientes normas:

- La buseta dispondrá de un extintor, un botiquín de primeros auxilios
- Cinturones de seguridad en todos los asientos.

- Herramientas básicas de auxilio mecánico, Triángulos
  
- Llanta de emergencia
  
- Las llantas deben estar en buen estado y ser revisadas antes de cada salida
  
- Las latas, vidrios, interior de la buseta deben estar en buenas condiciones para no molestar o causar heridas a los turistas por el contacto con dichos objetos.
  
- Contará con medios de comunicación como radio portátil, celular, para solicitar ayuda o que envíen otro vehículo en caso de que la buseta sufriera algún daño mecánico.
  
- Para evitar que los turistas arrojen basura a la calle se les entregarán fundas para al final recogerlas y depositarlas en un basurero general.
  
- La buseta debe tener en su piso moquetas
  
- Compartimiento para el equipaje.
  
- Aire acondicionado y calefacción
  
- Las manillas o botones de las ventanas debe estar en buenas condiciones para subir o bajar el vidrio.
  
- El conductor de la buseta tendrá su licencia profesional actualizada, así como la correspondiente matrícula.
  
- El conductor debe tener conocimientos básicos en mecánica automotriz.
  
- El conductor respetará a los turistas.
  
- El conductor revisará el motor, frenos antes de salir con los turistas.

### **c. Diseño del producto turístico complementario**

#### **1) Museo de la comunidad Ñuca Huasi**

##### **a) Características**

Los miembros de la comunidad decidieron que se utilice una de las habitaciones de la casa comunal para implementar un museo y para diseñar los medios interpretativos del mismo se tomarán en cuenta el factor turístico y ambiental para crear un ambiente agradable, natural y llamativo.

En el museo se intentará dar a conocer las formas de vida de la gente de la comunidad.

##### **✧ Decoración interna del museo**

El área interna del museo será equipada con 9 medios interpretativos los mismos que serán distribuidos desde la entrada de la habitación de izquierda a derecha, se designará un área para colocar las artesanías elaboradas por las mujeres de la comunidad, las características técnicas de los medios irán acorde al medio, los tópicos y temas a ser interpretados en los medios interpretativos son:

- Vestimenta tradicional de la gente local
- Leyendas de la comunidad
- Tradiciones.
- Medicinal tradicional
- Platos típicos.
- Flora nativa

- Fauna nativa
  
- Atractivos naturales

#### ✧ **Decoración externa del museo**

En vista de que el museo se implementará en la casa comunal, en la puerta de entrada al museo se colocará un pequeño techo de paja para contar con un elemento natural de la zona, en la pared externa del museo se propone dibujar la figura del Chimborazo y de una mujer pastando al rebaño e hilando el guango, además se escribirá el nombre del museo en español y kichwa.

#### ✧ **Diseño de los medios interpretativos**

Los diseños y tamaños de los medios interpretativos varían de acuerdo a su tema y contenido, a continuación se presentan los modelos de los medios interpretativos:

# La Silveria

turismo comunitario

## 1) Agricultura

La mayoría de la población, por las condiciones climáticas, geográficas y topográficas se dedica a la agricultura todos los productos son empleados para la alimentación diaria, es una producción de autoconsumo en su mayoría y los excedentes son destinados a la comercialización en los mercados de la ciudad de Riobamba.

Entre los principales cultivos de la comunidad están los siguientes:

- ☒ Papa
- ☒ Cebada
- ☒ Avena
- ☒ Quinoa
- ☒ Ocas
- ☒ Mashua
- ☒ Melloco
- ☒ Cebolla blanca
- ☒ Cebolla colorada



En menor porcentaje se cultivan: remolacha, zanahoria, nabo, acelga y rábano.

Algunas personas de la zona utilizan los desechos orgánicos como abono en sus diferentes sembríos para de esta manera obtener un producto natural sin rastro de químicos tóxicos para la salud humana, ello gracias a la capacitación que recibe un grupo de personas de la zona en temas referentes a la agricultura orgánica por parte de ingenieros agrónomos de la cooperativa de servicios múltiples Agrovida.

Un pequeño grupo de personas de la comunidad comercializan productos orgánicos como la quinua, manzanilla ñachac, orégano, a la empresa Sumak Life, ésta es una empresa cuya planta de procesamiento se encuentra ubicada en el cantón Guano.

## 2) Ganadería

El 35 % de la población de la comunidad se dedica a la ganadería, el objetivo principal de esta actividad es comercializar el ganado vacuno en pie, en carne o la leche, con el fin de obtener dinero e invertirlo en el estudio de los niños y jóvenes o para acudir al doctor en caso de enfermedad y en general para solventar en parte los gastos de la alimentación diaria.

El 65% de los habitantes de esta zona se dedican a la crianza de ganado ovino y porcino, en menor porcentaje también se dedican a la crianza de equinos, gallinas, patos cuyes, conejos.



# La Silveria

turismo comunitario



## Leyendas

### El Diablo

Los mayores de la comunidad decían a los jóvenes que no deben salir o estar en la calle a las 12h00am porque el diablo andaba a esas horas y él llevaba las almas de quines desafortunadamente a esa hora estaban en la calle, los jóvenes para evitar aquello cuando salía a la hora prohibida a la calle llevaban consigo un gallo para espantar al diablo y así no se lleve sus almas.

### Animales que hablaban

Los primeros habitantes de la comunidad eran personas que mantenían su identidad cultural, creencias y tradiciones, tenían tantos conocimientos que incluso dicen que entendían a todos los animales puesto que ellos hablaban en el idioma kichwa.

### Curiquingue

Mientras una persona que le inspiraba confianza a un curiquingue éste le observaba misteriosamente a fuerza le seguía incluso cuando el señor iba a cortar paja en el páramo el curiquingue lo seguía y le miraba constantemente, se dice que los curiquingues perciben la pureza y buenas intenciones de las personas es por eso que no se acercaban a cualquier persona.



### Los amoríos del Chimborazo y la Tungurahua

Antiguamente el Chimborazo salía con la Tungurahua a pasear puesto que eran novios y pasaban por la comunidad, siempre se les veía en la noche, todos los días en la noche salían a pasear el Chimborazo vivía enamorado de la Tungurahua por eso algunas personas piensan que las dos colinas del Taita Chimborazo son los hijos producto de su amorío con la mama Tungurahua.



### Chimborazo

Cuando algún niño o niña de la comunidad tiene el cabello y su cuerpo blanco dicen que es hijo o hija del Chimborazo, un día una pastora joven y soltera salió con rumbo a las faldas del Chimborazo a pastar a sus ovejas, una vez en ese lugar quiso hacer sus necesidades humanas y se alejó un poco de sus ovejas, al cabo de unos días la muchacha se dio cuenta de que estaba embarazada y cuando nació el niño tenía el cabello y cuerpo blanco así que decían que es hijo del Chimborazo.

### Ciudad escondida en el Chimborazo

Los mayores decían que dentro del Chimborazo existe una ciudad encantada y la persona que deseaba entrar en ella debía renunciar a su familia dejarlo todo y si tenía suerte volvía a salir de esta ciudad con algunos objetos de oro pero según los mayores una vez que ingresan ya no salen de allí.

### Los conejos silvestres

En el páramo habitan unos pequeños animalitos llamados conejos silvestres, las personas de la comunidad que han tratado de domesticar estas especies no han podido porque dicen que la persona atrapa al conejo, lo lleva a su casa y lo encierran en una jaula o cajón completamente asegurada, al día siguiente el conejo desaparece como por arte de magia, este hecho se debe a que los mayores dicen que el cerro baja a llevarse a sus conejos porque le pertenecen a él y no permite que otras personas se lo arrebaten.



### Curiquingue

Cuando una persona observa volar a un curiquingue solitario los mayores dicen que es una señal de que su pareja sea este novio o esposo lo va abandonar y se separarán para siempre, no precisamente esa persona debe morir para dejarla/o. Mientras que cuando una persona observa volar dos curiquingues es una señal de que va a contraer matrimonio con su ser amado.



### Flor del verdadero amor

En el páramo existe una pequeña flor azul y según relatan los mayores, esta florcita advierte que persona la ama mucho, los antiguos pobladores recolectaban estas flores antes de contraer matrimonio para saber si esa persona es su verdadero amor y no equivocarse, de lo contrario suspendían el matrimonio buscaban a otra persona.

Para saberlo tomaban el tallito de una flor abierta en la una mano mientras piensa en una persona y en la otra mano toma el tallo de la flor y piensa en otra persona, las flores se van cerrando lentamente y aquella flor de la una mano que se cierre más que la otra flor de la otra mano es la que revela que persona le ama con todo el corazón.



# La Silveria

turismo comunitario



## Curación de enfermedades

Desde la época de los antepasados de la comunidad, la población actual hace uso de plantas medicinales debido a su eficacia para curar diferentes enfermedades. En efecto la medicina natural ha permitido que la gente alivie sus dolencias cuando por la falta de recursos económicos no acuden al hospital.

Como parte de la medicina natural se destaca un personaje importante dentro de la comunidad llamado yachag el mismo que conoce de las enseñanzas de sus antepasados, estos conocimientos le han permitido ayudar al prójimo enfermo del alma, mediante las limpias con cuyes o hierbas.

El yachag limpia o pasa el cuy por el cuerpo del enfermo y de acuerdo a su creencia dice que el animal absorbe todas las enfermedades y de esta forma el paciente recupera sus energías una vez finalizada la limpia.

En otros casos el yachag limpia al enfermo utilizando plantas medicinales como: la ruda, santa maría, marco, guanto, para sacar el mal del cuerpo del paciente.

Algunas personas cuando ya no sienten mejoría después de asistir al yachag, acuden al servicio profesional médico en el subcentro de la parroquia de San Andrés o en los hospitales de la ciudad de Riobamba

Plantas medicinales

PLANTAS	FORMA DE USO	UTILIDADES
Cedrón, manzanilla,	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para dolor del estómago
Verbena	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para bajar la fiebre
Flor de tilo, bornaja	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para la tos
Alfalfa	Se lican las hojas frescas de la alfalfa tierna con huevo de campo y con alguna fruta.	Para la anemia y para reducir El colesterol
Apio	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo, 3 veces al día	Para los trastornos gástricos.
Ruda, floripondio, marco, Romero	Infusión	Esta preparación sirve para bañarse y aliviar dolores musculares.
Eucalipto	Las hojas frescas se restriegan en las manos para inhalar el olor. Infusión	Para resfriados y catarros
Taraxaco	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Tiene propiedades diuríticas ayuda al buen funcionamiento de los riñones
Nachac		
Chauquiragua	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para bajar los niveles de Triglicéridos y colesterol.
Escudo	Infusión	Para la producción de leche materna
Valeriana	Infusión	Par el dolor de cabeza.
Ortiga	Sacar el sumo de la ortiga y beber, también por infusión	Estimula las funciones deparativas, diuréticas, calma el dolor de estómago, excelente para purificar la sangre.
Llantén con pelo de choco	Infusión	Para el buen funcionamiento de los riñones.
Menta	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Para problemas digestivos, hepáticos y renales.
Orégano	Infusión	Estimula las funciones gástricas y biliares, excelente para dolor del estómago
Toronjil	Infusión	Tiene propiedades relajantes, controla los nervios, excelente para el dolor del corazón.
Perejil	Infusión, esta preparación se da a beber al enfermo	Contra la anemia, tiene propiedades diuréticas, digestivas, hepáticas.
Ajo	Se deja secar los dientes de ajo, y luego con agua se los tritura para beberlos.	Para la limpieza estomacal



# La Silveria

turismo comunitario



## Vestimenta tradicional

La vestimenta típica de los mayores de la comunidad era la siguiente:

□ **Mujer:** anaco de lana de borrego, bayeta de lana de borrego, fajas de colores de lana de borrego en algunos casos, changalli (delantal), sombrero blanco de lana de borrego y con cinta negra, blusas blancas, como adornos manillas, guashcas, zarcillo de mullos, no utilizaban ningún tipo de calzado caminaban descalzos.

□ **Hombre:** pantalón blanco y en ocasiones para soportar el fuerte temporal del invierno el zamarro, poncho de lana de borrego, sombrero blanco de lana de borrego y con cinta negra, no usaban calzado por lo que andaban descalzos.

La vestimenta de los niños, jóvenes y adultos de la comunidad es adquirida en los mercados de la plaza roja, la condamine, plaza de las gallinas, lamentablemente en la comunidad se han perdido los telares con los cuales se confeccionaban los ponchos, anacos, bayetas, cobijas con lana de borrego, en el presente algunas familias hilan la lana de borrego y una vez que tienen las madejas se dirigen a la ciudad de Riobamba para dejar las madejas a las tejedoras en máquina para que les confeccionen ponchos o chalinas y además éstos son tinturados, es así como tienen parte de su vestimenta.

# La Silveria

turismo comunitario

## Flora

**Paja, Floripondio o Guanto, Marco, Chilca , Ortiga negra, Chinche, Alpistillo, Hierba bélica, Malvavisco, Cardán, Borraja, Nigua, Eucalipto, Pino, Quishuar, Patakun yuyo Ñachac, Trébol, Lupina amargo, Llinllín, Capulí Cola de caballo, Taraxaco o diente de león, Manzanilla, Menta, Cedrón , Toronjil , Alfalfa , Verbena , Valeriana, Orégano , Tilo , Ortiga blanca, Llantén, Eneldo.**



## Fauna

**Oveja, Vaca, Burro, Cuy, Conejo, Perro, Gato, Zorro, Raposa, Lobo, Vicuña, Conejo silvestre, Curiquingue, Mirlo Grande o Tordo Morera, Tórtola croante, Tórtola orejuda, Colacintillo coliverde (colibrí), Rayito brillante (colibrí), Guarro, Semillero menor,**





# La Silveria

turismo comunitario



## PLATOS TÍPICOS

Entre las principales comidas propias de la comunidad se destacan las siguientes:

- Colada de máchica de sal y de dulce
- Colada morada
- Colada de harina de maíz
- Colada de dulce de avena con agua o leche.
- Zapallo de dulce
- Arroz de cebada con leche
- Morocho de dulce
- Sopa de acelga
- Sopa de col
- Sopa de fideo
- Sopa de papas
- Sopa de haba
- Sopa de morocho
- Sopa de quinua
- Fanesca
- Sopa de gallina
- Sopa de cuy
- Papas cocinadas con cuy
- Arroz, papas con conejo
- Papas con fritada
- Papas con mote
- Habas, Ocas, mashua, melloco cocidos
- Menestra de habas.
- Tortillas con harina de castilla
- Chigüilles
- Empanadas de acelga
- Habas tostadas
- Maíz tostado



# La Silveria

turismo comunitario



## Atractivos Naturales

### Mirador

- Observación de los volcanes Chimborazo, Carihuairazo, Altar.
- Observación de aves, flora y páramo.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Camping.



### Frutapamba

- Los turistas que no padezcan de enfermedades estomacales y que deseen podrán saborear los mortiños.
- Observación de aves, conejos silvestres, flora y páramo.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Camping.



### Cueva chuquiragua

- Fotografiar la planta o flor de chuquiragua.
- Observación de aves, conejos silvestres, flora y páramo.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Cabalgatas.



### Cueva de los lobos

- Observación de aves, lobos de páramo, flora y el ecosistema páramo.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Caminatas por el sector.



### 7 Silbidos

- Observación del volcán Chimborazo
- Observación de flora y de aves.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Caminatas por el sector.





# La Silveria

turismo comunitario



## Atractivos Naturales

### Riachuelo

- Observación del volcán Chimborazo
- Observación de riachuelo.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Caminatas por el sector.
- Baños en el riachuelo



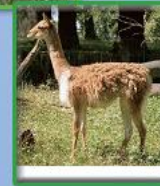
### Cóndor samana

- Observación del volcán Chimborazo, Carihuairazo, Altar.
- Observación de las grandes extensiones del ecosistema páramo.
- Observación de las casas de las comunidades.
- Fotografiar la belleza del paisaje natural



### Pato cocha

- Fotografiar la belleza del paisaje natural.
- Caminatas por el sector.
- Camping.
- Observación de flora y avifauna.



# La Silveria

turismo comunitario

## Tradiciones

### Hilado

Las mujeres de la comunidad específicamente las adultas hilan la lana de borrego en el guango que es un carrizo o uso que se obtiene de la planta zigge, para ello adquieren la materia prima que es la lana de borrego, a este animalito le tranquilan la lana luego de ello la lavan para retirar las impurezas adheridas al material, anteriormente utilizaban la raíz de la cabuya negra la cual se machacaba y se ponía a hervir, luego la lana se lavaba en esta infusión en canastas de carrizo, después de ello se procede a tenderla en un cordel para que se seque con el sol, posteriormente se realiza el cardado, para paralelizar las fibras.

Posteriormente la lana se sujeta al extremo de la Guango (palo de madera), de donde es retirada poco a poco por la hiladora con su mano izquierda, con el sistema distribuyen las fibras, mientras que con la mano derecha se sostiene el uso del zigge para ir torciendo la lana y formar la madeja de lana de borrego.



### La minga

Esta actividad representa una herramienta de trabajo invaluable que permite la consecución y mejoramiento de muchos servicios de infraestructura básica, mantenimiento de caminos, trabajos agrícolas, comunitarios. En estas labores participan todas las personas convocados para la minga.

Antes realizaban esta actividad para ayudar en la construcción de las chozas de abobe y tapial, para la siembra y cosecha de sus amigos vecinos, en la actualidad las mingas se realizan para trabajos colectivos que benefician a todos los miembros de la comunidad.

### Haway Haway

El Haway Haway es una canción que entonaban los mayores al momento de la cosecha, durante esta actividad todos los que estaban cosechando, cantaban alegres versos inventados en ese momento, acompañados por el coro que dice: Haway Haway.

El motivo principal para entonar esta canción era para agradecer a Dios y a la tierra por la buena y abundante cosecha y la gente creía como parte de su cosmovisión andina que cuando se canta a la tierra se siente feliz, querida y respetada, siente una gran gratitud y por eso les continúa dando buenas cosechas.

Hoy en día la realidad es otra puesto que esta tradición se está perdiendo las generaciones actuales no cantan el Haway Haway en la cosecha, esto se debe a que los mayores no han explicado a sus hijos la importancia de mantener esta tradición y por otra parte los jóvenes no valoran su propia cultura y no le dan mucho interés personal a realizar esta actividad durante la cosecha.

### Canción al toro

Los antepasados de la comunidad para finalizar la cosecha en la tarde cantaban una canción al toro en el idioma kichwa, luego rezaban una oración, ahora la gente no recuerda las estrofas de la canción porque han dejado de practicar esta tradición y porque los padres no han transmitido este saber a sus descendientes.

### Pacha mama

Los mayores antes de sembrar se arrodillan en la tierra y santiguan, rezaban tres padres nuestros y tres ave marías y entre sus ruegos decían "Taitío Dios rula per nuestros sembríos, queremos que sea la tierra fértil para tener que comer" y antes de la cosecha de igual manera rezaban tres padres nuestros y tres ave marías diciendo "Pai Diosito porque nos has dado buenos productos".



### Arado

El arado es una actividad que se realizaba para preparar los terrenos para la siembra, para ello utilizaban la yunta que estaba conformado por timón, reja, yugo con la ayuda de dos vacas o toros de esta manera se trabajaba la tierra y en ocasiones cuando no utilizaba el azadón con la yunta se hacían los huachos para sembrar.

Algunas personas de la comunidad han creído más fácil y rápido utilizar el tractor, sin pensar en las consecuencias del uso del tractor para el suelo. Por su parte otro grupo de personas que no tienen dinero para contratar el tractor continúan haciendo uso del arado pero esta vez en lugar de utilizar a las vacas en su mayoría utilizan a uno o dos burros para que ayude en el trabajo del arado.

Los pobladores locales creían y creen en las tradiciones porque desde niños sus padres, abuelos, les han enseñado estas tradiciones que forman parte de la herencia y raíz cultural, pero por falta de valoración de su identidad cultural, algunas tradiciones se han dejado de transmitir y mantener presente en la memoria colectiva de su pueblo.

### Ahumado de las casas

Los mayores de la comunidad para bautizar su choza recién construida invitaban a sus familiares o a sus amigos y en el centro de la casa quemaban paja un poco de resaca, esta actividad lo hacían para que la casa les dure muchos años y no se destruya.



### Las canteras

Los antiguos pobladores de la comunidad trabajaban tallando las piedras para realizar boques los mismos que eran utilizados para el empadado de las calles, para la construcción de las paredes de las casas, elaboraban también piedras para moler quinua, maíz, cebada, piedras para lavar la ropa, pero con el tiempo esta labor fue desapareciendo entre una de las causas se debe al remplazo de la piedra para el mejoramiento de las calles, la utilización de materiales para la construcción de las casas. Los jóvenes han buscado otras formas de empleo y no continúan con el trabajo de los mayores.





**Cuadro N° 62:** Costos de los medios interpretativos para el museo

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Agricultura y ganadería	1	20,00	20,00
Tradiciones	1	20,00	20,00
Leyendas	1	20,00	20,00
Medicinal tradicional	1	20,00	20,00
Vestimenta tradicional	1	20,00	20,00
Flora y Fauna nativa	1	20,00	20,00
Platos típicos	1	20,00	20,00
Atractivos naturales	2	20,00	40,00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>180,00</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>18,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>198,00</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**Fotografía N° 12:** Casa comunal de la comunidad

En la fotografía anterior se muestra la casa comunal de la comunidad La Silveria en donde se adecuaría el museo para la instalación de los medios interpretativos, el presidente de la comunidad se responsabilizó para cubrir los gastos de material y mano de obra por: pintar la casa comunal tanto externa como internamente y por arreglar el piso de la misma.

## 2) Letrero informativo

En la cabecera de la comunidad se colocará un letrero informativo de los atractivos turísticos naturales y culturales de la zona.

### a) Diseño del letrero informativo.

**Cuadro N° 63:** Diseño del letrero informativo

<b>DISEÑO</b>	
<b>Nombre del proyecto:</b> Organización de turismo comunitario	
<b>Ubicación:</b> Entrada de la comunidad	
<b>Función:</b> Orientar al turista sobre los atractivos turísticos de la comunidad y su ubicación.	
<b>LETRERO ORIENTATIVO DE LOS ATRACTIVOS TURÍSTICOS</b>	
<b>Diseño</b>	
<b>Materiales</b>	

<p><b>Características técnicas</b></p> <p>Letrero orientativo: 2,20x2,40m.</p> <p>Cuerpo principal: Construido por base de hormigón de 0,30x0,30cm x 2,40m de plinton con 2 soportes de madera tratada de 10x10cm y 2,40m de alto, cubierta de tabla tratada de 2 aguas de 2,20x0,40cm, cubierto por paja</p>	<p><b>Soporte gráfico</b></p> <p>Construido por un panel de madera tratada 2m, el contenido gráfico se realizará mediante la identificación de los atractivos turísticos con sus respectivos nombres, en el extremo irá la marca de la comunidad.</p>
<p><b>Mano de obra</b></p> <p>Se trabajará con un profesional artístico (diseño gráfico) y dos ayudantes de la comunidad para el trabajo total de la obra</p>	<p><b>Tiempo de ejecución</b></p> <p>Se estimó un tiempo de ejecución de 5 días laborales.</p>
<p><b>Leyenda</b></p>	<p><b>Precio</b></p> <p>400 dólares</p>
<p>“La Silveria” turismo comunitario bienvenidos.</p>	
<p><b>Mantenimiento</b></p>	
<p>Se requiere de supervisiones semanales del letrero y una limpieza del área del letrero cada 15 días.</p>	

### 3) Basureros orgánicos e inorgánicos

En la entrada de la comunidad, en la entrada de la escuela, y en las calles principales de la comunidad se colocarán 2 recipientes para la recolección de desechos sólidos, el primero para los desechos orgánicos y el segundo para los desechos inorgánicos, el guía turístico informará a los turistas la utilidad de los desechos orgánicos en los huertos familiares, además que se evitará que los turistas y la gente local arrojen los desechos en las calles creando una imagen negativa de la presencia de la comunidad.

**Cuadro N° 64:** Recipientes para desechos orgánicos e inorgánicos

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Recipiente verde para los desechos sólidos orgánicos	5	12,00	60,00
Recipiente amarillo para los desechos sólidos inorgánicos	5	12,00	60,00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>120,00</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>12,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>132,00</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## **9. Diseño de los medios de publicidad**

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los turistas nacionales y extranjeros los medios de comunicación más utilizados para informarse de los atractivos turísticos son la prensa, televisión e Internet, además para mayor difusión del producto turístico comunitario se diseñarán trípticos y afiches.

### **a. Spot Publicitario**

Cansados de la rutina, de visitar los mismos destinos turísticos ya no más ven y conoce la comunidad La Silveria que te invita a tener una inolvidable experiencia creando la ocasión perfecta para el intercambio cultural con la gente de esta zona, usted acompañado de un guía nativo podrá recorrer por los atractivos naturales, además deguste de la exquisita gastronomía típica en base a productos orgánicos, para su completo relax la comunidad dispone de cómodas y acogedoras habitaciones.

Para mayor información llámanos al 088605387, o escríbenos al mail silveriatour@hotmail.com. Te esperamos

#### **b. Logotipo de la Comunidad La Silveria**

El slogan para promocionar a la comunidad será “Cultura y Naturaleza a los pies del taita Chimborazo”



Los colores de identificación de la comunidad son:

**Verde:** Porque es el color de la naturaleza por excelencia, representa armonía, crecimiento, exuberancia, fertilidad y frescura, además indica a la diversidad de plantas alimenticias, medicinales, ornamentales que rodean a la Pachamama de la comunidad y cada una de ellas tienen diferentes funciones para mantener el equilibrio ecológico y para que de esta manera tanto propios y extraños puedan hacer uso sostenible de los recursos naturales, es el color propio del amor.

**Café:** Porque es el color de la tierra, se encuentra muy extendido en la naturaleza tanto en seres vivos como en seres materiales, significa humildad y servicio que la gente de la comunidad está dispuesta a brindar a los turistas.

**Blanco:** Porque refleja pureza, inocencia, redención, luz, paz, espiritualidad, sinceridad, amor a la verdad, cualidades que poseen la gente y la naturaleza de la comunidad, además por la blancura de la nieve que cubre al Taita Chimborazo

**Azul:** Porque aleja a los malos espíritus, se le considera un color beneficioso tanto para el cuerpo como para la mente, transmite confianza, amistad, fidelidad, y sobre todo porque es el color del cielo que cubre a los hijos del Chimborazo y por el agua, líquido vital importante para el desarrollo y crecimiento de los seres vivos.

**c. Tríptico**

El tríptico contendrá datos generales de la comunidad La Silveria, información de los atractivos turísticos, contactos con los operadores de turismo. (Anexo 11)

**d. Afiche**

El afiche contendrá fotografías de los atractivos naturales y culturales de la comunidad La Silveria, contactos de los operadores turísticos de la comunidad. (Anexo 12)

**e. Página Web**

Para una difusión nacional e internacional de la comunidad La Silveria se elaborará una página web en la misma se dará a conocer los atractivos naturales y culturales de la zona, los paquetes turísticos, precios e itinerarios de cada paquete, datos generales de la comunidad servicios turísticos. (Anexo 13)

**Cuadro N° 65:** Gastos del área comercial

<b>DETALLE</b>	<b>CARÁCTERÍSTICAS</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Trípticos	Full color, papel couche de 150 gramos con UV	240,00
Afiches	Full color, papel couche de 115 gramos con UV	240,00
Página Web	Publicación por un año, página principal, 5 links, tamaño de 50 MB	100,00
Spot publicitario (Prensa)	2 columnas x 5 centímetros	166,32
Radio (Canela)	10 diarias por 26 días	520,00
<b>TOTAL</b>		<b>1266,32</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

## **G. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL**

### **1. Método de Lázaro Lagos**

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se determinó las preferencias de los turistas lo que permitió establecer los servicios demandados por los turistas, es así que prefirieron que el tipo de hospedaje sean cabañas en las que se ofrecerán los servicios de hospedaje, alimentación, información turística de la zona.

La implementación del producto turístico comunitario permitirá el desarrollo turístico y económico de la comunidad La Silveria, pero para su efecto se realizó la evaluación de impactos ambientales utilizando el método propuesto por Lázaro Lagos para la evaluación de impactos ambientales que se obtuvo a partir de las matrices de Leopold y Batelle-Columbus, todo gracias al ingenio del científico cubano Lázaro Lagos que modificó las mencionadas matrices para transformarse en un método fácil, rápido y sencillo que permite al investigador generar información precisa.

#### **a. Delimitación del área**

La comunidad La Silveria, pertenece a la Parroquia San Andrés, Cantón Guano, Provincia de Chimborazo, está localizada en las coordenadas:

- **Latitud :** 1° 32' 33'' Sur
- **Longitud :** 78° 45' 12'' Oeste
- **Altitud media:** 3.386 m.s.n.m.

Con las siguientes características climática

- **Temperatura:** 15 °C
- **Precipitación media anual:** 500-1000 mm
- **Humedad Relativa:** 75-80 %

Y con la siguiente clasificación ecológica:



De acuerdo a la clasificación de las zonas de Vida de Rodrigo Sierra (1999), la Silveria posee la siguiente zona de vida: bosque seco montano bajo (bsMB)

La comunidad es poseedora de una magnífica flora y fauna propia de este tipo de ecosistemas merecedoras de ser conocidas y visitadas por propios y extraños, los pobladores de la comunidad se dedican principalmente a actividades agropecuarias para su supervivencia, la gente además de ser trabajadora se caracteriza por su humildad y amabilidad con los turistas.

#### **b. Determinación de las actividades**

Las actividades que se desarrollarán como parte del proyecto fueron enumeradas y enlistadas en la Matriz de Lázaro Lagos que se indica más adelante.

#### **c. Determinación de los componentes ambientales**

Cada componente ambiental que resultará afectado ya sea de manera positiva o negativa fueron determinados en función de cada una de las actividades que se efectuarán en el proyecto. Éstos fueron enumerados y enlistados en la matriz de Lázaro Lagos.

#### **d. Parámetros para la Evaluación de Impactos Ambientales**

1) **Naturaleza.** Dependiendo si el impacto es positivo se marcará con un signo (+) o de lo contrario de ser negativo se marcará con (-)

2) **Magnitud.** La magnitud se determina a través de tres rangos:

1 = *Baja intensidad.* Cuando el área afectada es menor a 1 ha.

2 = *Moderada intensidad.* Cuando el área afectada está entre 1 a 10 has

3 = *Alta intensidad.* Cuando el área afectada es mayor a 10 has.

**3) Importancia.** Se determina a través de cuatro rangos de evaluación:

- 0 = Sin importancia
- 1 = Menor importancia
- 2 = Moderada importancia
- 3 = Importante importancia.

**4) Certeza.** Se determina a través de tres rangos definidos con letras:

- C (Certeza). Si el impacto ocurrirá con una probabilidad del 75%
- D (Duda) Si el impacto ocurrirá con una probabilidad de entre 50 a 75%
- I (Indeterminado) Si se requiere de estudios específicas para evaluar la certeza del impacto.

**5) Tipo.** Se define a través de:

(Pr) *Primario*. Si el impacto es consecuencia directa de la implementación del proyecto.

(Sc) *Secundario*. Si el impacto es consecuencia indirecta de la implementación del proyecto.

(Ac) *Acumulativo*. Si el impacto es consecuencia de impactos individuales repetitivos.

**6) Reversibilidad.** Puede ser de dos tipos:

1= *Reversible*. Si el impacto es transformable por mecanismos naturales.

2 = *Irreversible*. Si el impacto no es transformable por mecanismos naturales.

**7) Duración.** Se determina a través del tiempo en:

1 = *A corto plazo*. Si el impacto permanece menos de 1 año

2 = *A mediano plazo*. Si el impacto permanece entre de 1 a 10 años.

3 = *A largo plazo*. Si el impacto permanece más de 10 años

8) **Tiempo en aparecer.** Determinado también por el tiempo se clasifica en:

- C: *Corto plazo*. Si el impacto aparece inmediatamente o dentro de los primeros seis meses posteriores a la implementación del proyecto.
- M: *Mediano plazo*. Si el impacto aparece entre 9 meses a 5 años después de la implementación del proyecto.
- L: *Largo plazo*. Si el impacto aparece en 5 años o más a la implementación del proyecto

9) **Considerado en el proyecto.** Se define por las alternativas:

- S: *Si*. Si el impacto fue considerado en el proyecto
- N: *No*. Si el impacto no fue considerado en el proyecto

Posteriormente se debe determinar el sistema de mitigación más adecuado dependiendo del estado de conservación y del ambiente en general.

En el siguiente cuadro se indica la evaluación de impactos ambientales para la implementación de un producto turístico comunitario en la Comunidad La Silveria.

**Cuadro N°66:** Evaluación de impactos ambientales para la implementación de un producto turístico comunitario en la Comunidad La Silveria

COMPONENTES NATURALES Y FÍSICOS	ACTIVIDADES										IMPACTOS	CRITERIO DE EVALUACIÓN									
	1. Limpieza del terreno	2. Construcción de cabaña	3. Forestación y reforestación	4. Operación turística	5. Implementación de letrero	6. Educación Ambiental	7. Educación cultural	8. Manejo de desechos	9. Participación comunitaria	10. Tránsito en senderos		1. Naturaleza	2. Magnitud	3. Importancia	4. Certeza	5. Tipo	6. Reversibilidad	7. Duración	8. Tiempo en aparecer	9. Considerado en el proyecto	10. Ponderación
A. AIRE		X		X			X				Emisión de gases contaminantes	-	1	1	I	Pr	2	2	C	Si	5
B. SUELO	X	X		X	X				X		Compactación y erosión del suelo	-	1	1	D	Pr	2	3	M	Si	6
		X		X					X		Contaminación por desechos orgánicos e inorgánicos	-	1	2	I	Pr	2	3	C	Si	7
	X	X		X	X				X		Pérdida de la cobertura vegetal en el área y en senderos	-	2	1	C	Pr	2	3	C	Si	7
C. AGUA		X		X			X		X		Contaminación de la fuente de agua por desperdicios de construcción	-	1	1	I	Sc	2	1	C	No	4
D. FLORA Y FAUNA				X					X		Recolección de especies de flora	-	2	2	I	Pr	2	3	C	Si	9
			X	X		X		X	X		Protección de flora y fauna	+	2	3	C	Pr	2	3	C	Si	11
				X					X		Cacería ilegal de avifauna	-	2	2	I	Pr	2	3	C	Si	9

COMPONENTES NATURALES Y FÍSICOS	ACTIVIDADES										IMPACTOS	CRITERIO DE EVALUACIÓN									
	1. Limpieza del terreno	2. Construcción de cabaña	3. Forestación y reforestación	4. Operación turística	5. Implementación de letrero	6. Educación Ambiental	7. Educación cultural	8. Manejo de desechos	9. Participación comunitaria	10. Tránsito en senderos		1. Naturaleza	2. Magnitud	3. Importancia	4. Certeza	5. Tipo	6. Reversibilidad	7. Duración	8. Tiempo en aparecer	9. Considerado en el proyecto	10. Ponderación
		X	X	X	X	X	X			X	Aumento de turismo en la zona	+	2	3	D	Pr	2	3	C	Si	11
E. SOCIO. ECONÓMICO			X	X		X	X			X	Sensibilización de turistas y comunitarios	+	2	3	D	Pr	2	2	M	Si	10
				X							Intercambio cultural	+	2	2	D	Pr	2	3	M	Si	9
	X	X		X	X				X	X	Fuentes alternativas de trabajo	+	1	2	D	Pr	2	3	M	Si	7
				X	X	X	X			X	Esparcimiento	+	2	3	C	Pr	2	3	C	Si	11
F. PAISAJE		X		X						X	Perturbación por ruido	-	1	1	I	Sc	2	3	C	Si	6
				X						X	Presencia de basura	-	1	2	I	Pr	2	3	C	Si	7

**Fuente.** Talleres participativos con los miembros de la comunidad La Silveria

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

**Cuadro N°67:** Cuantificación de impactos ambientales para la implementación de un producto turístico comunitario en la Comunidad La Silveria

COMPONENTES AMBIENTALES	ACTIVIDADES										TOTAL (+)	TOTAL (-)	TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
<b>A</b>		-5		-5				-5			0	15	15
<b>B</b>	-6 -7	-6 -7 -7		-6 -7 -7	-6 -7					-6 -7 -7	0	86	86
<b>C</b>		-4		-4				-4		-4	0	16	16
<b>D</b>		+11	+11 +11	-9+11 -9+11	+11	+11 +11	+11		+11	-9+11 -9+11	132	36	168
<b>E</b>	+7	+7	+10	+10 +9+7 +11	+7 +11	+10 +11	+10 +11		+7	+10+7+11	156	0	166
<b>F</b>		-6		-6 -7						-6 -7	0	32	32
<b>TOTAL (+)</b>	7	18	32	59	29	43	32	0	18	50	→ 288		
<b>TOTAL (-)</b>	13	35	0	60	13	0	0	9	0	55		↓ 185	
<b>TOTAL</b>	20	53	32	119	42	43	32	9	18	105			↓ 473

**Fuente.** Talleres participativos con los miembros de la comunidad La Silveria

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la matriz de Lázaro Lagos se interpretó los medios naturales y físicos que podrían ser impactados a causa de las actividades turísticas, un total de 298 puntos es el resultado de los impactos positivos y un total 185 es el resultado de los impactos negativos sobre los componentes físicos y naturales para los cuales se establecerán más adelante medidas de mitigación, prevención y compensación para proteger los recursos naturales y culturales.

Con la ayuda de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del proyecto de Agrovida se consideraron a los tres componentes físicos o naturales que tienen los 3 mayores puntajes para describir los posibles impactos positivos o negativos

➤ **Socio Económico (+156)**

Para la limpieza del terreno para la construcción de las cabañas se requiere de mano de obra permitiendo generar fuentes alternativas de trabajo para los habitantes de la comunidad, contribuyendo de esta manera a incrementar los ingresos económicos.

La forestación y reforestación con especies nativas en la comunidad permitirá la sensibilización de los turistas puesto que con esta actividad se protegerá al ambiente, sembrando árboles que purificarán el aire, serán hogares de aves, insectos, microorganismos beneficiosos para el suelo entre otros aspectos positivos, de esta manera además se velará por la seguridad ecológica para las futuras generaciones de la comunidad y de quienes visiten a la misma.

La operación turística favorecerá a la sensibilización tanto de turistas como de comunitarios y así cada uno de ellos desarrollará un alto nivel de concientización y valorización a los recursos naturales y culturales de la zona.

La operación turística puede ocasionar el intercambio cultural puesto que llegarían a la zona, turistas de diferentes partes del país y del mundo, cada uno de ellos tienen su propia cultura, tradiciones, las cuales pueden ser adoptadas por la población local provocando que estos cambien su vestimenta, forma de actuar, pensar, adquirir otra cultura diferente a

la de sus antecesores, pero en el sentido positivo los turistas pueden aprender de la cultura de este pueblo y el pueblo aprender de la cultura de los turistas sin necesidad de cambiar su identidad cultural.

La operación turística es una actividad que generará la participación comunitaria que beneficiará a la economía de la población local al través de la creación de plazas de empleo ya sea de manera directa o indirecta y así mejorar las condiciones de vida de la comunidad contribuyendo al bienestar de todos sus habitantes.

La operación turística además permitirá el esparcimiento hacia diferentes atractivos turísticos y la práctica de diferentes actividades para la distracción y relax de los turistas nacionales y extranjeros permitiéndoles salir de la rutina diaria.

La implementación del letrero también es un factor que ayudará a generar fuentes de trabajo de manera directa o indirecta, puesto que para su efecto se necesita de la mano de obra y se contribuye en su desarrollo económico.

La implementación del letrero beneficiará para el esparcimiento de los turistas, permitiéndoles que se informen de los atractivos turísticos existentes en la comunidad.

La educación ambiental y cultural contribuirá a la sensibilización de los turistas y comuneros, para que ellos valoren sus raíces culturales y los turistas también, para que las dos partes se comprometan a conservar y proteger los recursos naturales, e incentiven a los niños a recuperar, conservar su cultura y ambiente

La participación comunitaria en cada una de las actividades turísticas es fundamental para crear plazas de trabajo y reducir la migración de sus pobladores, razón por la cual se rompen o destruyen los núcleos familiares.

El tránsito en el sendero es otra actividad que permitirá la sensibilización de los turistas y comunitarios, ya que mientras recorren por el sendero valorarán la importancia de los



recursos naturales, conocerán la riqueza natural de la zona así mismo adoptarán medidas para conservar estos recursos.

El tránsito en el sendero favorecerá a la creación de fuentes alternativas de trabajo ya que gracias a la presencia de turistas en la zona la población local podría ofertar los productos agrícolas, artesanías, especialmente el servicio de guianza hacia los diferentes atractivos, y así obtener mayores ingresos económicos reduciendo la tasa de desocupación de los pobladores de la zona mejorando la situación económica actual.

El tránsito en el sendero habilitará el desplazamiento de los turistas nacionales y extranjeros para su esparcimiento y diversión apreciando la diversidad de flora y fauna nativa del sector.

La construcción de las cabañas causará perturbación por ruido puesto que mientras se las construye, se encontrarán en movimiento maquinaria, transporte para la entrega de materiales o para la recolección de sobrantes de éstos.

La operación turística en menor grado causará perturbación por ruido puesto que tanto el personal de las cabañas como los turistas solamente al expresarse verbalmente si no lo hacen en un tono bajo ocasionarán mucho ruido, por ello es importante evitar esta situación.

Por la operación turística se generará la presencia de basura, puesto que si no se capacita adecuadamente al personal de las cabañas o a los turistas, éstos podrían arrojar la basura y desechos en las calles ocasionando un impacto visual en los moradores del sector y en los turistas.

Mientras los turistas transiten por el sendero provocarán perturbación por ruido al hablar en voz alta o al escuchar música a alto volumen, por lo que será necesario que los turistas sigan las normas de conducta.

Al transitar por el sendero los turistas podrían arrojar la basura de los empaques de los alimentos, bebidas, entre otras basuras que afectarían al ambiente y a la presentación del sendero.

➤ **Flora y Fauna (+132)**

La construcción de las cabañas es una alternativa que permitirá ofrecer los servicios turísticos a los clientes que lleguen a la comunidad y de esta manera paulatinamente se verá el aumento de turismo en esta comunidad favoreciendo económicamente a sus moradores.

Las actividades de forestación y reforestación contribuirán a la protección de la flora y fauna ya que de esta manera se conservará la vegetación nativa la misma que sirve de alimento, hogar, para aves, insectos, microorganismo, entre otros animalitos. Además esta actividad llamará la atención de los turistas que desean conocer la flora nativa y poco a poco aumentará el turismo en la zona.

La operación turística, el tránsito en el sendero afectaran a la flora y fauna puestos que estas actividades incentivarán a que los turistas recolecten especies de flora y a la cacería de fauna, o que los turistas destruyan las hojas, flores, escriban graffiti en rocas, troncos de los árboles, causando de esta manera el desequilibrio ecológico. Por su parte para mitigar aquello la operación turística y el tránsito en el sendero para mantener las actividades turísticas velarán por la protección de flora y fauna lo cual contribuirá a aumentar el turismo en la zona.

La implementación de letrero facilitará a los turistas la información de la flora y fauna nativa de la comunidad, lo cual permitirá que más turistas se informen de ello y se incremente el turismo en la zona.

La educación ambiental y cultural permitirá que los turistas y habitantes de la comunidad se preocupen por proteger la flora y fauna nativa, puesto que la educación ambiental y cultural son herramientas que ayudarán a crear conciencia en ellos sobre la conservación y valoración de flora y fauna.

➤ **Suelo (- 86)**

La limpieza del terreno para la construcción de las cabañas, la operación turística y la implementación del letrero causará la pérdida de la cobertura vegetal en el área, puesto que para este trabajo al utilizar lampas y picos se mata la microfauna del suelo, el personal de las cabañas extraen del suelo plantas que no les parecen atractivas e importantes “mala hierbas” de los patios de la cabaña, alrededor del letrero o del sendero para que no de una mala imagen a los turistas y al transitar por el sendero se pisotea toda la vegetación provocando su muerte y difícilmente retoñan.

La construcción de las cabañas, la operación turística y el tránsito por el sendero traerá consigo la generación de basura porque los turistas arrojarán los desechos orgánicos e inorgánicos, desperdicios de materiales de construcción, al suelo lo cual causa un impacto visual y también afecta negativamente al suelo, la acumulación de basura permitirá la presencia de mosquitos, ratas, insectos, lo cual causará la generación y propagación de malos olores y enfermedades, poniendo en riesgo la conservación del paisaje y de toda sus formas de vida.

La limpieza del terreno, la construcción de las cabañas, la operación turística, la implementación de los letreros y el tránsito por el sendero generarán la compactación y erosión del suelo, debido al constante pisoteo de las personas que trabajan en la construcción, del personal que estaría dedicada a la operación turística, de los turistas que visitan las cabañas y que recorren por los senderos.

En base a los resultados obtenidos en la matriz de Lázaro Lagos las actividades que podrían causar impactos sobre el medio natural son:

➤ **Operación Turística (+59)**

Pero estos posibles impactos ambientales son fáciles de controlar y manejar por lo que se consideró que la operación turística no generará mayores daños al medio natural y a toda su flora y fauna sino que beneficiará al desarrollo de la zona comercial dando lugar a la

afluencia de turistas nacionales e internacionales, generar mayores ingresos económicos para la población local y de esta manera se mejorará las condiciones de vida de la comunidad.

➤ **Tránsito en el Sendero ( - 55)**

El tránsito en el sendero en el caso de que no se tome las correspondientes acciones para la conservación de los recursos naturales afectará al suelo, a la flora y fauna, a lo socio económico y al paisaje pero todos estos posibles impactos ambientales al medio natural y físico pueden ser superados y controlados con la ayuda de un plan de prevención, mitigación, y compensación los mismos que ayudarán a proteger y conservar la riqueza natural de la zona.

El tránsito por el sendero contribuirá a que los turistas nacionales e internacionales cuenten con un destino turístico que les permita apreciar y valorar la biodiversidad natural y cultural que posee esta zona.

➤ **Educación Ambiental ( +43)**

La educación ambiental contribuirá a la conservación de la flora y fauna a lo socio económico puesto que se podría elaborar y ejecutar las correspondientes medidas de prevención, mitigación y compensación lo cual contribuirá a minimizar o reducir los posibles impactos ambientales.

Entonces la educación ambiental sería una alternativa de distracción para los turistas nacionales e internacionales al considerar un adecuado plan de manejo de este recurso natural.

Luego de interpretar los datos obtenidos en la matriz de Lázaro Lagos es conveniente establecer las correspondientes medidas de prevención, compensación y mitigación para de esta manera minimizar al máximo los impactos negativos sobre los recursos naturales causados por las diferentes actividades turísticas

## 10) Medidas de Prevención

### **Socio Económico**

A la población local se le dará una charla en la cual se les informará de lo importante que es mantener sus raíces, su identidad cultural y que deben mostrar a los turistas su propia cultura sin imitar las culturas de los turistas.

### **Flora y Fauna**

Para evitar los impactos sobre la vegetación se debe establecer una guía de educación ambiental donde se da una charla previa a los turistas para concientizar a los mismos a la protección y prevención para que no rompan las plantas, hojas, flores, no escriban graffiti en las rocas o en los troncos de los árboles, o se lleven partes de la planta o intenten cazar a los animales silvestres.

Se cree conveniente realizar un inventario tanto de flora como de fauna para de esta manera identificar a posibles especies que sean endémicas o estén en peligro de extinción para darles mayor protección y cuidado.

### **Suelo**

Conservar la belleza escénica del sector a través de la elaboración de un plan de medidas de recolección y reciclaje de basura, concientizar a los turistas que no arrojen basura, cuando se desplacen por el sendero o por la comunidad para evitar los impactos ambientales.

### **Operación Turística**

El presente estudio de impacto ambiental previa a la ejecución del proyecto permitió tomar las decisiones adecuadas desde el punto de vista ecológico para la ejecución del presente proyecto.

### **Tránsito en el Sendero**

Se dará una charla a los turistas en la cual se dará a conocer las normas de comportamiento, que actividades pueden realizar y cuáles no. En determinados puntos de la comunidad se colocarán basureros para que los turistas depositen los desechos orgánicos en un basurero y los desechos inorgánicos en el otro basurero destinado para este tipo de desechos. Además que a los turistas se les entregarán fundas para que en ellas guarden la basura mientras recorren los senderos y cuando retornen a la comunidad los depositen en los basureros correspondientes.

### **Educación Ambiental**

Para difundir la educación ambiental se conducirá a los turistas a visitar el museo para que valoren y respeten la flora y fauna nativa de la zona y se informen de la importancia de proteger y conservar estos recursos.

## **11) Medidas de Mitigación**

### **Socio Económico**

Cada seis meses se convocará a un taller dirigido a los miembros de la comunidad para determinar si la presencia de turistas no ha afectado su forma de vestir, sus tradiciones, costumbres en este taller se tratará de que la gente de la localidad conserve su cultura y se sienta orgulloso de su identidad cultural, se les dará a conocer la importancia de su cultura y de sus antepasados.

### **Flora y Fauna**

Se utilizará la madera y materiales de la zona para la construcción del sendero turístico y de las cabañas para que contrasten armónicamente con el paisaje de la comunidad, se prohibirá que los turistas se lleven plantas o animales silvestres, la cacería ilegal de fauna.

### **Suelo**

Se conservará la imagen limpia del suelo a través de la recolección semanal de la basura que se encuentra en el piso o en los depósitos de desechos sólidos que se encuentran saturados, los desechos con potencial reciclable serán almacenados.

### **Operación Turística**

Cada año se evaluará el estado de conservación de flora y fauna, del paisaje así como también la conservación de la cultura de la gente de la zona y también el grado de participación de la población local de una manera justa en el desarrollo de la actividad turística.

### **Tránsito en el Sendero**

La basura de los depósitos serán recogidos cada fin de semana para de esta manera evitar la acumulación de basura y generar impacto ambiental y visual, previo a recorrer por el sendero se indicarán las normas de comportamiento de los turistas.

### **Educación Ambiental**

En el museo a los turistas se les informará de los recursos naturales que se conservan y cuáles se encuentran en peligro de extinción para lo cual el guía nativo entregará un informe de la conservación de flora y fauna nativa de la zona.

## **12) Medidas de Compensación**

### **Socio Económico**

El desarrollo de la actividad turística permitirá que la población local participe de estas actividades y mejore sus ingresos económicos a través de la generación de plazas de empleo y de esta manera mejorar las condiciones de vida de la comunidad, la población

local también podrá vender a los turistas sus productos agrícolas, artesanías, comidas típicas, entre otros servicios turísticos y así contribuir a que obtengan beneficios económicos.

### **Flora y Fauna**

Implementar acciones de forestación y reforestación de plantas arbóreas, arbustivas y herbáceas de la zona.

### **Suelo**

El estudio de los impactos ambientales, sus consecuencias y la actividad turística contribuirán a crear conciencia en los turistas y comunitarios para mantener siempre la belleza escénica natural.

### **Operación Turística**

La operación turística generará beneficios económicos para la comunidad reduciendo de esta manera las tasas de desempleo, migración, a través de la creación de fuentes alternativas de trabajo ya sea de manera directa o indirecta.

### **Tránsito en el Sendero**

El tránsito en el sendero permitirá que los turistas nacionales e internacionales conozcan los recursos naturales que posee esta zona y lo hagan a través de un sendero establecido para la construcción del mismo se realizarán los correspondientes estudios de impacto ambiental y de esta manera impedir que los turistas tengan que explorar otras rutas en las que posiblemente se encuentren especies más vulnerables causando impactos ambientales poniendo en riesgo la flora y fauna de la zona.



### **Educación Ambiental**

Para la educación ambiental se necesitará también de guías de la comunidad, los mismos que deberán siempre actualizar sus conocimientos para informar a los habitantes de la zona y a los turistas.

## **H. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

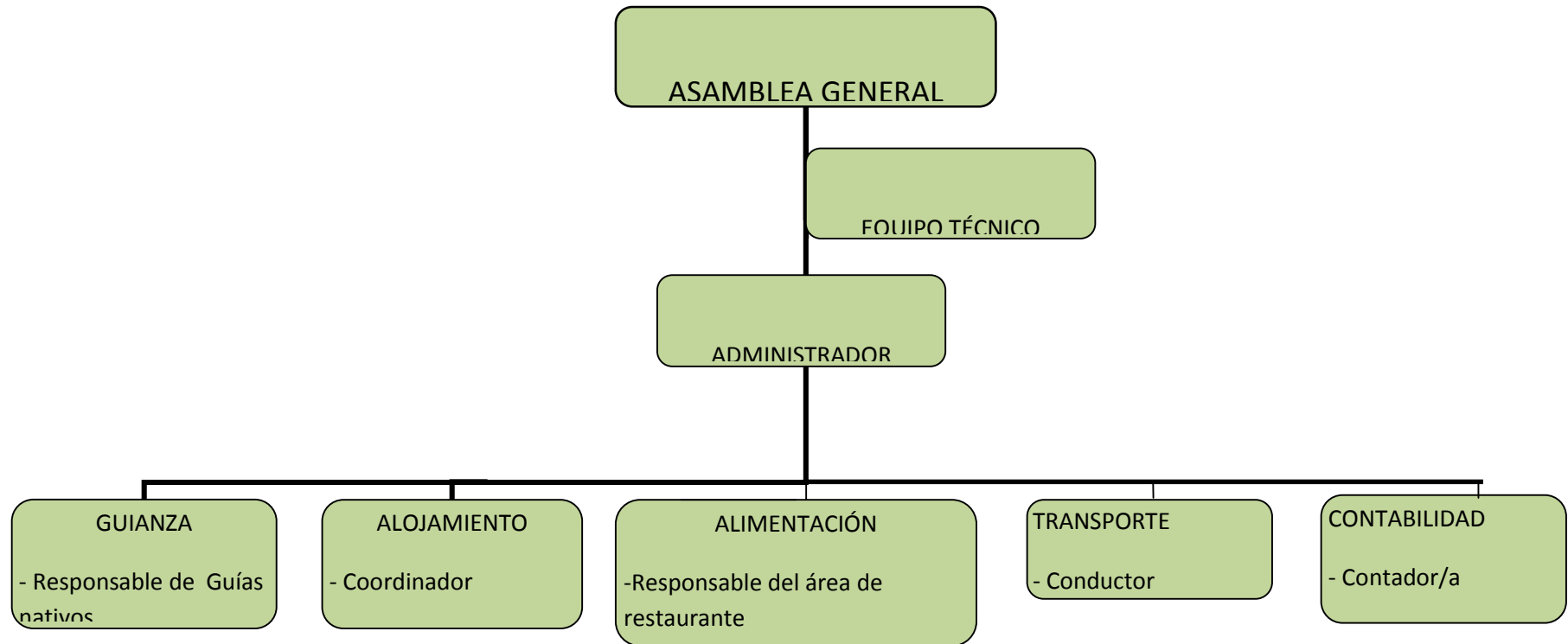
### **1. Estudio administrativo**

Para el presente proyecto se sugiere la implementación de un producto turístico comunitario, para lo cual se conformará una empresa ecoturística comunitaria, principalmente porque el estudio se realizó con la participación de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del proyecto de Agrovida, con la finalidad de que la comunidad la Silveria se desarrolle turísticamente de manera que permita a sus pobladores incrementar sus ingresos económicos, mejorar su calidad de vida social y ambiental y reducir la migración de la gente de la zona. Para la prestación de los servicios turísticos será indispensable la intervención de personal calificado de la misma comunidad la cual cuenta con los atractivos naturales y culturales dignos de ser visitados por turistas nacionales y extranjeros.

El éxito de toda empresa depende del personal que la administra por ello es importante definir la estructura organizacional así como sus respectivas funciones dentro de las áreas que les sean designadas a cada personal para alcanzar los objetivos propuestos por la empresa, es por ello que a continuación se especifican estos aspectos para el desarrollo del proyecto:

#### **a. Estructura organizacional del proyecto**

Con la participación de las socias del grupo de mujeres Maquita Cusunchic y miembros del proyecto de Agrovida La Silveria, se estableció el organigrama estructural del equipo de gestión de la operación turística en la comunidad y es el siguiente:



**Figura N° 54:** Organigrama estructural

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso.

**b. Manual de funciones del equipo de gestión de turismo comunitario****1) Área directiva**

En el área directiva se encuentra la asamblea general que esta constituida por la directiva de los miembros del Agrovida y directiva del la asociación de mujeres Maquita Cusunchic, puesto que algunas personas considerando su disponibilidad de tiempo se ofrecieron voluntariamente para formar parte de la asamblea general

La misma que es el órgano de máxima decisión de la comunidad La Silveria, para la gestión de turismo comunitario es necesario establecer el Manual de funciones para la asamblea general y es el siguiente:

**i. Nombre del cargo:** Asamblea general.

**ii. Naturaleza del trabajo:** Administrar la actividad turística comunitaria y suscribir las actas de la Asamblea General y los certificados de aportaciones. Ejecución de labores de dirección técnico - administrativas, programación, ejecución y control de actividades administrativas, financieras, técnicas y legales de la gestión de turismo comunitario.

**iii. Funciones del cargo**

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la gestión de turismo comunitario.
- Apoyar y participar en las actividades turísticas.
- Impulsar el desarrollo turístico de la comunidad, mediante su participación en tareas para el mantenimiento de las vías de acceso, mantenimiento de las cabañas turísticas, promoción directa de los atractivos turísticos de la comunidad.
- Convocar a reuniones generales para comunicar a los miembros de la comunidad las actividades a desarrollar para el turismo comunitario.
- Cuidar su higiene personal y vestimenta.

- Llevar a conocimiento de la Asamblea General los asuntos que deban ser conocidos y resueltos por ella.

#### **iv. Características de la clase**

- Responsabilidad en la conducción de la empresa y el cumplimiento de políticas, objetivos y metas fijadas
- Responsabilidad en la toma de decisiones administrativas y económicas
- Responsabilidad en el manejo de los fondos y bienes de la gestión de turismo comunitario.
- Buen trabajo en equipo
- Compañerismo
- Honradez
- Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Ser miembro de la comunidad La Silveria, Ing. en Administración turística y hotelera o Ing. en Ecoturismo.

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente son la máxima autoridad sin embargo rendirán cuentas a todos los representantes de cada área de la gestión de turismo comunitario, en caso de anomalías en la administración económica se realizaran cambios en la directiva

## **2) Área de administración**

Para el área de administración se estableció su respectivo manual de funciones y es el siguiente:

**i. Nombre del cargo:** Administrador

**ii. Naturaleza del trabajo:** Ejecución de labores de control y coordinación entre cada uno de los departamentos, tendrá la representación legal y extrajudicial de la gestión de turismo comunitario

**iii. Funciones del cargo**

- ▲ Conocimiento del mercado turístico
- ▲ Elección del personal calificado y conducción del mismo
- ▲ Delegación de funciones a las personas capacitadas para realizarlas
- ▲ Establecimiento de las pautas de actuación para cada área operativa
- ▲ Planificación del trabajo y elección de los procedimientos a seguir
- ▲ Control de todas y cada una de las áreas en que se divide el establecimiento
- ▲ Control y coordinación de la comunicación interna de la empresa
- ▲ Motivación del personal a su cargo
- ▲ Establecimiento de políticas de incentivos
- ▲ Aportación de nuevas ideas y soluciones a problemas de la gestión de turismo comunitario.
- ▲ Control de horarios licencias y vacaciones
- ▲ Establecimiento de políticas empresariales
- ▲ Fijación de sanciones para el personal
- ▲ Establecimiento de descuentos especiales
- ▲ Relaciones publicas
- ▲ Publicidad de los atractivos turísticos de la comunidad.
- ▲ Presentar informes periódicos sobre la prestación de servicios turísticos
- ▲ Elaborar cotizaciones de tours.
- ▲ Evaluar mensualmente los comentarios y sugerencias de los turistas por la prestación de los servicios turísticos.
- ▲ Cuidar su higiene personal y vestimenta.

**iv. Características de la clase**

- ▲ Responsabilidad en la conducción de cada una de las áreas de la gestión de turismo comunitario.
- ▲ Buen trabajo en equipo
- ▲ Compañerismo
- ▲ Honradez
- ▲ Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Ing. en Administración turística y Hotelera o Ing. en Ecoturismo.

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende de la asamblea general de la comunidad.

**vii. Remuneración mensual:** 750,00 dólares.

**3) Área de contabilidad**

Para alcanzar los objetivos propuestos en la gestión de turismo comunitario se determinó el siguiente manual de funciones para el área de contabilidad:

**i. Nombre del cargo:** Secretaria / Contador/a

**ii. Naturaleza del trabajo:** Realiza labores de mecanografiado, archivo, atención al público y llevar el control financiero.

**iii. Funciones del cargo**

- ◆ Control de las compras de mercancías realizadas por las distintas áreas de la gestión de turismo comunitario.
- ◆ Control del inventario de las distintas áreas
- ◆ Control de compras y adquisiciones

- ◆ Revisión de facturación de adquisiciones y entrega de copias a cada área
- ◆ Llevar un proceso contable: Plan de cuentas, Estado de situación inicial, Diario general, Mayorización, Balance de comprobación, Estados financieros, Análisis financiero, (libro de caja, libro bancos, conciliaciones bancarias)
- ◆ Distribución de las diversas actividades contables entre el personal de cada área.
- ◆ Liquidaciones de impuestos (SRI) y tasas
- ◆ Control de hoja de cierre y caja chica de cada área
- ◆ Revisa y analiza los presupuestos de las actividades turísticas
- ◆ Realiza los pagos de los sueldos a los integrantes del equipo de gestión de turismo comunitario.
- ◆ Maneja transacciones de dinero en efectivo o cheques en pago por la prestación de los servicios turísticos.
- ◆ Realiza los pagos por el consumo mensual de agua y luz.
- ◆ Realizará la compra de materia prima, insumos, maquinaria y equipos necesario para una atención de calidad a los turistas
- ◆ Entregará facturas a los turistas por sus gastos.
- ◆ Desempeñará otras funciones si el caso lo amerita y lo designa el administrador.
- ◆ Arqueo mensual a cada área
- ◆ Elaboración de liquidación de caja diaria.
- ◆ Elaborar oficios, solicitudes, cartas, y demás documentos requeridos por los componentes administrativos.
- ◆ Escribir solicitudes, oficios.
- ◆ Operar la computadora y programas de contabilidad.
- ◆ Cuidar su higiene personal y vestimenta.

#### **iv. Características de la clase**

- ◆ Garantizar la custodia de documentos, archivos y el manejo correcto de la contabilidad.
- ◆ Cuidado y esmero en la elaboración del trabajo asignado
- ◆ Buen trabajo en equipo
- ◆ Compañerismo
- ◆ Honradez



- ◆ Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas
- v. **Requisitos:** Lic. en contabilidad o bachiller en contabilidad
- vi. **Dependencia:** Jerárquicamente depende del administrador
- vii. **Remuneración mensual:** 350,00 dólares.

#### 4) **Área de guianza**

La información de los atractivos turísticos de la comunidad será proporcionada por los guías nativos de la comunidad, los mismos que se basarán en el siguiente manual de funciones:

- i. **Nombre del cargo:** Guía
- ii. **Naturaleza del trabajo:** Dirigir grupo de turistas
- iii. **Funciones del cargo**
  - ⊗ Recibe al turista
  - ⊗ Proporciona información de los atractivos naturales y culturales
  - ⊗ Da a conocer a los turistas los paquetes turísticos con sus respectivos itinerarios, así como también la duración y precio de cada uno.
  - ⊗ Indica a los turistas cuál debe ser su comportamiento antes, durante y después de visitar los atractivos turísticos.
  - ⊗ Coordina con el cocinero el plato típico que el turista prefiera.
  - ⊗ Vela por la integridad del turista.
  - ⊗ Estimula a la protección y conservación del ambiente.
  - ⊗ El guía respetará al turista y a sus pertenencias.
  - ⊗ El guía será puntual y paciente con los turistas

- ⊗ Entregará fundas plásticas a los turistas para la recolección de los desechos.
- ⊗ La maleta del guía contendrá todo los materiales, box lunch necesarios para el tour
- ⊗ El guía cuidará su imagen personal.
- ⊗ No pedir prestado dinero a los turistas.
- ⊗ Respetar a los compañeros de trabajo en la presencia o no de turistas.
- ⊗ El guía no se dirigirá al turista con palabras grotescas.
- ⊗ Evitar que los visitantes a su cargo o bajo su orientación extraigan o colecten especies animales, vegetales nativas o en peligro de extinción.
- ⊗ Informa de los servicios turísticos complementarios

#### iv. **Características de la clase**

- ⊗ Responsabilidad con el grupo a su cargo.
- ⊗ Buen trabajo en equipo
- ⊗ Compañerismo
- ⊗ Honradez
- ⊗ Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

v. **Requisitos:** Guía nativo de la zona (en lo posible que posea la licencia de guía nativo)

vi. **Dependencia:** Jerárquicamente depende del administrador

vii. **Remuneración mensual:** 750,00 dólares por 3 guías.

#### 5) **Área de Restauración**

El área de restauración estará conformado por un cocinero, un ayudante de cocina y un mesero para cada uno de ellos se establecen los siguientes manuales de funciones:

i. **Nombre del cargo:** Cocinero.

**ii. Naturaleza del trabajo:** Preparación de comidas y bebidas para los turistas.

**iii. Funciones del cargo de cocinero.**

- ▲ Conocimiento en la preparación de platos típicos de la zona, nacionales y vegetarianos o platos para dietas.
- ▲ Conocimiento en la preparación de bebidas típicas de la zona y nacionales.
- ▲ Elaboración de las cartas y menús para el restaurante.
- ▲ Se ocuparán de la condimentación de los víveres, con sujeción al menú o carta y regímenes alimentarios que se les facilite.
- ▲ Tendrán a su cargo la despensa diaria, cuidando de los artículos suministrados por la despensa-almacén, que irán extrayendo a medida que los necesiten para la confección del menú o de la carta.
- ▲ Estarán atentos al número de raciones ordinarias, especiales y extraordinarias que diariamente les comunicará la Administración, así como el horario en que se ha de retirar el desayuno, almuerzo, merienda y cena para cada turista.
- ▲ Dirigen la preparación de comidas
- ▲ Determinan las tallas de la porción, menús del plan, suministros de alimentos de la orden, y supervisan operaciones de la cocina para asegurar calidad uniforme y la presentación de comidas y en el menor tiempo posible.
- ▲ Preparará los box lunch para los paquetes turísticos.
- ▲ Seguir las normas de salubridad para la manipulación y preparación de alimentos y bebidas.
- ▲ Realizará el inventario de los materiales, equipos, utensilios que se utilizan en la cocina.
- ▲ Realizará el listado de materiales, equipos utensilios de cocina que se necesite adquirir o reemplazar.
- ▲ Adquirirán alimentos perecibles de acuerdo a la necesidad de preparación o cantidad de turistas para evitar que éstos se descompongan y se pierdan.

**iv. Características de la clase**

- ▲ Responsabilidad en el cumplimiento de su labor.
- ▲ Buen trabajo en equipo
- ▲ Compañerismo
- ▲ Honradez
- ▲ Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Conocimiento en la preparación de comidas y bebidas típicas**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende del administrador.**vii. Remuneración mensual:** 350,00 dólares.**i. Nombre del cargo:** Ayudante de cocina**ii. Naturaleza del trabajo:** Ayudar al cocinero en la preparación de comidas y bebidas.**iii. Funciones del cargo de ayudante de cocina**

- El ayudante de cocina revisará la fecha de caducidad de los enlatados, alimentos en envases plásticos o de cartón.
- Mantendrá limpia la cocina
- Revisará que no existan fugas de gas
- Recibe la orden del pedido que le entrega el turista al mesero.
- Se encarga de la limpieza de equipos, vajillas y demás utensilios de la cocina.
- Cumplen las órdenes del cocinero, pelan papas, cortan la cebolla, tomate, pollo, entre otras actividades.

- Cumplir con las normas de salubridad para la manipulación y preparación de alimentos.
- Pasar los pedidos o platos al mesero.
- Observará que los ingredientes o suministros no falten o estén vacíos.

**iv. Características de la clase**

- Responsabilidad en el cumplimiento de su labor
- Buen trabajo en equipo
- Compañerismo
- Honradez
- Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Conocimiento para preparación de comidas y bebidas típicas

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende del cocinero

**vii. Remuneración mensual:** 250,00 dólares.

**i. Nombre del cargo:** Mesero.

**ii. Naturaleza del trabajo:** Tomar la orden de los turistas y pasarle el pedido

**iii. Funciones del cargo de mesero**

- ◆ Da la bienvenida y recibe a los turistas
- ◆ Les entrega el menú o carta
- ◆ Toma el pedido de los turistas
- ◆ Entrega el pedido al ayudante de cocina
- ◆ Entrega los platos a los turistas.
- ◆ Recoge los platos y los entrega al ayudante de cocina

- ◆ Limpia las mesas y las sillas.
- ◆ Se encargará de que no falten manteles o servilletas en las mesas.
- ◆ Se encargará de que no falte cubiertos en la mesa.
- ◆ Recogerá algún objeto olvidado por el turista y lo entregará en recepción para que el turista lo pueda reclamar.

**iv. Características de la clase**

- ◆ Responsabilidad en su labor
- ◆ Buen trabajo en equipo
- ◆ Compañerismo
- ◆ Honradez
- ◆ Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Conocimiento para preparación de comidas y bebidas típicas

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende del cocinero.

**vii. Remuneración mensual:** 250,00 dólares.

**6) Área de Hospedaje**

Del área de hospedaje se encargará el recepcionista y la camarera/o y se basará en el siguiente manual de funciones:

**i. Nombre del cargo:** Recepcionista

**ii. Naturaleza del trabajo:** Ejecución de labores de mecanografiado, archivos, atención e información al público.

### iii. Funciones del cargo

- ✧ Atención de reservas
- ✧ Elaborar el planning de reservas
- ✧ Captación del cliente, Registro de solicitud de reserva
- ✧ Información y asesoría al cliente venta del servicio
- ✧ Elaboración de slip de reserva
- ✧ Elaboración del planning de reservas anuales y mensuales
- ✧ Registro, control, cambios, extensiones, notificaciones, y cancelación de las reservas y pago de la venta de paquetes turísticos.
- ✧ Control del depósito de cuenta de reservaciones que reciba de los clientes
- ✧ Recibimiento y atención al cliente
- ✧ Asignación de habitaciones a los turistas
- ✧ Atención y solución a problemas y quejas presentadas
- ✧ Cerciorarse de la correcta identidad de los clientes
- ✧ Resolución a problemas o quejas del establecimiento
- ✧ Elaboración del cardex
- ✧ Informe diario de reservas al restaurante, habitaciones, adquisición de paquetes turísticos.
- ✧ Control con otras áreas para controlar servicios turísticos.
- ✧ Seguimiento postventa de los clientes
- ✧ Aplicación de políticas que marquen las normas de la gestión de turismo comunitario.
- ✧ Mantener al día el cuadro de disponibilidad de habitaciones, mesas del restaurante, paquetes turísticos.
- ✧ Conocerá las características del establecimiento y sus servicios
- ✧ Elaborar reportes de reservaciones y ocupaciones
- ✧ Solicitar suministros
- ✧ Controlar las tarjetas de historia del turista.
- ✧ Controlar paquetes y planes especiales
- ✧ Verificación de depósito de pago y cobro de saldo pendiente a los clientes
- ✧ Información de servicios a los clientes, y de todas las actividades que podrían realizar

- ✧ Solicitar referencias a personas sospechosas
- ✧ Recepción de llamadas
- ✧ Revisar y archivar el reporte de llamadas
- ✧ Atención de las personas que llegan a la oficina
- ✧ Recibimiento de solicitudes de reservaciones
- ✧ Promover servicios del establecimiento
- ✧ Elaboración de oficios.
- ✧ Actualizar la hoja del control de ocupación.
- ✧ Elaborar reportes, archivar.
- ✧ Verificar los datos de reserva, llenar la ficha de ingreso, libro o registro.
- ✧ Asistir al huésped en el llenado de la ficha del registro.
- ✧ Comprobar la veracidad de los datos recibidos, solicitando al turista su cédula de identidad o pasaporte.
- ✧ Solicitar al turista que llene la ficha de satisfacción por la prestación de servicios turísticos.
- ✧ Llevar correspondencia del departamento de reservaciones a otros departamentos (reportes, memorándums, circulares etc.)
- ✧ Mantener la oficina siempre limpia.
- ✧ Resguardo y entrega de llave.
- ✧ Entrega de recados a los turistas.
- ✧ Operar la computadora.
- ✧ Cuidar su higiene personal y vestimenta.

#### **iv. Características de la clase**

- ✧ Responsabilidad en la realización de las reservas y cobros de las mismas.
- ✧ Buen trabajo en equipo
- ✧ Compañerismo
- ✧ Honradez
- ✧ Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas



v. **Requisitos:** Recepcionista o Ing. En Administración turística y Hotelera, Ing. en Ecoturismo.

vi. **Dependencia:** Jerárquicamente depende del administrador

vii. **Remuneración mensual:** 350,00 dólares.

i. **Nombre del cargo:** Camarero/a

ii. **Naturaleza del trabajo:** Mantenimiento de las habitaciones

iii. **Funciones del cargo**

- Comprobar el estado de las instalaciones
- Informe de anomalías a administrativo
- Solicitar la reparación de las averías o deterioro de mobiliario que pudieran surgir.
- Atención al cliente, conducir al cliente y su equipaje a su habitación
- Selección de suministros de limpieza
- Inventariación de elementos existentes y faltantes
- Recorrido y supervisión de las habitaciones
- Elaboración de programas de limpieza
- Asistencia a juntas cada vez que sea solicitado
- Enviar los reportes que la administración requiera
- Inspección de habitaciones, corredores, baños.
- Limpiar las habitaciones en el horario pertinente
- Chequear las habitaciones para verificar que no falten suministros
- Limpieza y preparación de habitaciones, baños.
- Resolución de quejas de clientes
- Escortar al cliente y sus pertenencias a la habitación
- Se encargará del lavado y planchado de lencería de hospedaje, cocina, comedor, y baños.

**iv. Características de la clase**

- Responsabilidad en el cumplimiento de su trabajo.
- Buen trabajo en equipo
- Compañerismo
- Honradez
- Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Conocimiento para preparación y limpieza de habitaciones.

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende del Administrador.

**vii. Remuneración mensual:** 250,00 dólares.

**7) Área de transporte**

Este servicio será subcontratado sin embargo el conductor se basará en el siguiente manual de funciones.

**i. Nombre del cargo:** Chofer

**ii. Naturaleza del trabajo:** Transportar a los turistas hacia y desde la comunidad

**iii. Funciones del cargo**

- Ser atento con el turista
- Pedir al turista que suba a la buseta
- Informarle al turista que la buseta tiene aire acondicionado y calefacción.
- Pedir a los turistas que se coloquen los cinturones de seguridad.
- No pedir prestado dinero a los turistas.

- Recoger los objetos olvidados por los turistas y dejarlo en recepción para que los turistas lo puedan reclamar.
- Indicar a los turistas que no arrojen basura por las ventanas sino que las depositen en las fundas plásticas que les entregarán.
- Anticipar la parada en la comunidad a los turistas.

**iv. Características de la clase**

- Responsabilidad en el cumplimiento de su trabajo.
- Buen trabajo en equipo
- Compañerismo
- Honradez
- Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas

**v. Requisitos:** Chofer profesional.

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende del Administrador.

**vii. Remuneración mensual:** 240,00 dólares.

**8) Área de Turismo**

**i. Nombre del cargo:** Técnico en turismo.

**ii. Naturaleza del trabajo:** Difusión y comercialización del producto turístico comunitario.

**iii. Funciones del cargo**

- Se encargará de la promoción, publicidad de los atractivos turísticos de la zona.
- Realizará estudios de plan de negocios para el desarrollo turístico de la comunidad.

- Buscará alianzas estratégicas con ONGs, organizaciones que contribuyan a la comercialización del producto turístico comunitario o al apoyo para la implementación de nuevos productos turísticos.
- Asesorar, capacitar al personal de la gestión de turismo comunitario.
- Otras actividades designadas por el administrador.

**iv. Características de la clase**

- Responsabilidad y honestidad en el cumplimiento de su trabajo.
- Buen trabajo en equipo
- Compañerismo
- Respetuoso de la raza, religión, pensamiento entre otros aspectos de los compañeros de trabajo y de los turistas.

**v. Requisitos:** Técnico en Turismo o Ing. en Ecoturismo

**vi. Dependencia:** Jerárquicamente depende del Administrador.

**vii. Remuneración mensual:** 550,00 dólares.

**c. Manual de procedimiento para la prestación de los servicios turísticos**

**1) Propuesta del procedimiento para realizar una reserva**

- Contestar el celular
- Saludar e identificarse
- Ponga atención y tome nota del pedido o necesidades del turista
- Dar respuestas concretas a las preguntas o inquietudes del turista, agencia de viaje, tour operador.
- Registrar los datos para la reserva como día de llegada, salida, nombre, número de cédula de identidad, número de adultos y niños, hora de llegada, tipo de comidas y bebidas que prefieren, e-mail, teléfono.

- Anotar la información en el registro de reservas de manera clara.
- Dar información al turista de cómo llegar a la comunidad La Silveria
- Verificar los datos registrados
- Se la reserva se realiza con algunos días de anticipación solicitar que se envíe o deposite en la cuenta de ahorros del administrador el 50% del precio total
- Despedida.

A continuación se indica la ficha para llenar las reservas

<b>FICHA DE RESERVAS</b>	
<b>Fecha de Arribo:</b> .....	<b>Nº de Reserva:</b> .....
<b>Fecha de Salida:</b> .....	
<b>Nº de adultos:</b> .....	
<b>Nº de niños:</b> .....	<b>Precio:</b> .....
<b>Nombre:</b> .....	
<b>C.I.:</b> .....	

## 2) **Propuesta del procedimiento para recibir al turista**

- Bienvenida a cargo del guía nativo
- Confirmar si realizaron la reservación o si no la tienen para hacerla en ese momento(dependiendo de las habitaciones vacantes)
- Informar a los turistas de los atractivos turísticos.
- Vender los paquetes turísticos en caso de que no los hubieran reservado.
- Registrar al turista
- Explicarles los paquetes, itinerarios y servicios turísticos que se ofrece en la comunidad.

- Llevar a los turistas y su equipaje a las habitaciones, entregarle la llave

### **3) Propuesta del procedimiento para limpiar las habitaciones y baños**

- Identificar las habitaciones libres y ocupadas
- Tomar los materiales de limpieza para las habitaciones y baños.
- Llevar la llave maestra.
- Tocar la puerta de los baños antes de abrirla para verificar que este desocupado.
- Tocar la puerta de las habitaciones para confirmar que los huéspedes no se encuentren dentro de esta.
- Ingresar en la habitación sin cerrar la puerta.
- Correr las cortinas para la entrada de luz a las habitaciones durante el día.
- Verificar que los muebles de las habitaciones no falten y que se encuentren en buenas condiciones.
- Retirar las toallas usadas en los baños y cambiarlas por otras limpias
- Colocar la ropa de los turistas en el armario y dejar la habitación en orden.
- Tender las camas, sacudiendo las sábanas y cobijas para observar si éstas no están sucias.
- Observar si el baño dispone de materiales de limpieza para el turista caso contrario colocar nuevos materiales de limpieza
- Vaciar la basura de la habitación y de los baños.
- Limpiar el piso, ventanas de la habitación, paredes, cortina del baño.
- Retirar el polvo de los muebles de la habitación
- Verificar el funcionamiento de interruptores y tomacorrientes.
- Respetar las pertenencias de los turistas
- Observar que la ventana y puerta queden cerradas al momento de salir de la habitación
- Al salir apagar las luces de la habitación y del baño.

### **4) Propuesta del procedimiento para guiar a los turistas.**

- El guía que se encuentre en el área de información dará la bienvenida a los turistas

- Da su nombre y el de la comunidad a los turistas
- Descripción del paquete turístico e itinerarios.
- Indica a los turistas las normas de comportamiento del turista.
- El guía conducirá los turistas hacia los atractivos turísticos establecidos en el itinerario, brindando información clara y precisa.
- El guía entrega a los turistas el box lunch.
- El guía conducirá a los turistas a la respectiva cabaña para ofrecerles el servicio de hospedaje (si el paquete tiene una duración de dos o más días) y alimentación.
- El guía agradece a los turistas por visitar la comunidad
- Se despide de los turistas.
- Si el paquete turístico tiene una duración de dos o más días el guía informará a los turistas el horario y las actividades que realizarán al día siguiente.

**d. Costos para el talento humano y material necesario para el desarrollo del proyecto**

En el siguiente cuadro se indica a más del personal que se necesita, el costo mensual y anual que se cancelará a cada uno de ellos para atender a la demanda insatisfecha del mercado objetivo.

**Cuadro N°68:** Mano de obra

<b>PERSONAL</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO MENSUAL USD</b>	<b>COSTO ANUAL USD</b>
Cocinero/a	Persona	1	350,00	4200,00
Ayudante de cocina	Persona	1	250,00	3000,00
Chofer	Persona	1	240,00	2880,00
Guía	Persona	3	750,00	9000,00
Mesero/a	Persona	1	250,00	3000,00
Camarero/a	Persona	1	250,00	3000,00
<b>TOTAL</b>			<b>2090,00</b>	<b>25080,00</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

En el cuadro que se muestra a continuación se establecen los costos necesarios para adquirir los insumos, los mismos que serán ofrecidos a los turistas.

**Cuadro N° 69:** Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 1

INSUMOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	CANTIDAD ANUAL (# de turistas insatisfechos 5%)	COSTO ANUAL USD
Box Lunch	1	1,00	1,00	1721	1721,00
Desayuno	1	2,00	2,00	1721	3442
Almuerzo	1	2,00	2,00	1721	3442
Hospedaje	1	6,00	6,00	1721	10326
Caballos	1	10,00	10,00	1721	17210,00
Artesanías	1	1,50	1,50	1721	2581,5
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>38722,5</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N°70:** Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 2

INSUMOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	CANTIDAD ANUAL (# de turistas insatisfechos 5%)	COSTO ANUAL USD
Box Lunch	1	1,00	1,00	1721	1721,00
Desayuno	2	2,00	4,00	1721	6884,00
Almuerzo	2	2,00	4,00	1721	6884,00
Cena	1	2,00	2,00	1721	3442,00
Hospedaje	1	6,00	6,00	1721	10326,00
Caballos	1	10,00	10,00	1721	17210,00
Artesanías	1	1,50	1,50	1721	2581,50
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>49048,5</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



**Cuadro N° 71:** Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 3

<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>	<b>CANTIDAD ANUAL (# de turistas insatisfechos 5%)</b>	<b>COSTO ANUAL USD</b>
Box Lunch	1	1,00	1,00	1721	1721,00
Desayuno	2	2,00	4,00	1721	6884,00
Almuerzo	1	2,00	2,00	1721	3442,00
Cena	1	2,00	2,00	1721	3442,00
Hospedaje	1	6,00	6,00	1721	10326,00
Caballos	1	10,00	10,00	1721	17210,00
Artesanías	1	1,50	1,50	1721	2581,50
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>45606,5</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 72:** Insumos para el área de alimentación y hospedaje del paquete 4

<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>	<b>CANTIDAD ANUAL (# de turistas insatisfechos 5%)</b>	<b>COSTO ANUAL USD</b>
Box Lunch	1	1,00	1,00	1721	1721,00
Desayuno	2	2,00	4,00	1721	6884,00
Almuerzo	1	2,00	2,00	1721	3442,00
Cena	1	2,00	2,00	1721	3442,00
Hospedaje	1	6,00	6,00	1721	10326,00
Caballos	1	10,00	10,00	1721	17210,00
Artesanías	1	1,50	1,50	1721	2581,50
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>45606,5</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N°73:** Total de insumos de los 4 paquetes.

<b>INSUMOS</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Del Paquete 1	38722,5
Del Paquete 2	49048,5
Del Paquete 3	45606,5
Del Paquete 4	45606,5
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>178984,00</b>
<b>TOTAL PROMEDIO ANUAL PAQUETE/4</b>	<b>44746,00</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>3728,83</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 74:** Otros Insumos

<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>	<b>COSTO DIARIO USD</b>	<b>CANTIDAD ANUAL (# de turistas insatisfechos 5%)</b>	<b>COSTO ANUAL USD</b>
Transporte	1	3,75	3,75	60,00	1721	6453,75
<b>TOTAL ANUAL</b>						<b>6453,75</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

En el siguiente cuadro se indica el costo total de insumos

**Cuadro N°75:** Total de Insumos

<b>INSUMOS</b>	<b>COSTO MENSUAL USD</b>	<b>COSTO ANUAL USD</b>
Box lunch, desayuno, almuerzo, cena, hospedaje caballos.	3728,83	44746,00
Transporte	537,81	6453,75

<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>4.266,64</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>51.199,75</b>
----------------------	-----------------	--------------------	------------------

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

A Continuación se determinan los costos por el servicio eléctrico y de agua potable que se utilizarán en el desarrollo del proyecto:

**Cuadro N°76: Servicios Básicos**

<b>RUBROS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CONSUMO MENSUAL</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO ANUAL USD</b>
Energía eléctrica	KWH	150	0,12 ctvos	216,00
Agua	Litros	12000	1,50	18,00
<b>TOTAL</b>				<b>234,00</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Fuente:** Investigación de campo.

En el cuadro siguiente se establecieron los salarios a cancelar al personal del área de administración, quienes se encargarán de la atención al turista.

**Cuadro N° 77: Sueldos y salarios**

<b>PERSONAL</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO MENSUAL \$</b>	<b>COSTO ANUAL \$</b>
Administrador	Persona	1	750,00	9000,00
Secretaria - contador/ra	Persona	1	350,00	4200,00
Técnico de Turismo	Persona	1	550,00	6600,00
Recepcionista	Persona	1	350,00	4200,00
<b>TOTAL</b>			<b>2000,00</b>	<b>24000,00</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

A continuación se muestra el precio general para los paquetes turísticos, el mismo que servirá como referencia para la proyección de los ingresos por venta de paquetes turísticos.

**Cuadro N° 78:** Precio general de los paquetes turísticos.

<b>PAQUETES</b>	<b>PAX</b>	<b>COSTO DE C/ PAQUETE</b>
1	12	45,04
2	12	79,83
3	12	77,41
4	12	77,41
<b>TOTAL</b>		<b>279,69</b>
<b>Promedio DE LOS 4</b>		<b>69,92</b>
<b>DE LOS 3 DE 2 DÍAS</b>		<b>78,216</b>

**Fuente:** Investigación de campo, talleres participativos.

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## **2. Estudio legal**

Par la ejecución del proyecto y para la prestación de servicios turísticos es necesario analizar que aspectos legales se deben cumplir o tramitar, tomando en cuenta las características de la operación turística, el número de socios, entre otros aspectos, se deberá acoger al reglamento previsto en las respectivas instancias a nivel nacional y cantonal. A continuación se indican los requisitos que se deben cumplir para operar turísticamente en la comunidad y ofertar un producto turístico comunitario:

El tipo de empresa a crearse será de sociedad anónima, puesto que todos los socios participarán en la sociedad en plano de igualdad; es decir gozarán de los mismos derechos y obligaciones dentro de la empresa.

### **a. Requisitos de la superintendencia de compañías para la constitución de compañías Anónimas**

**1.2.1** Son aplicables a esta compañía los requisitos precisados en los numerales 1.1.1, 1.1.2, 1.1.5 y 1.1.6 sobre los requisitos de la compañía de responsabilidad limitada. No obstante lo dicho, se aclara que la compañía anónima no puede tener por nombre una razón social, con las salvedades correspondientes, perfectamente identificadas.

## **1.2.2. Formas de Constitución**

**1.2.2.1. Constitución simultánea:** Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores. Artículo 148 y 149 de la Ley de Compañías.

**1.2.2.2. Constitución sucesiva.** Por suscripción pública de acciones, los indicadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores.

**1.2.3.1. Capacidad.** Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultánea) se requiere la capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías

**1.2.3.2. Número de accionistas:** La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezca a una entidad del sector público.

## **1.2.3. Capital**

**1.2.3.1. Capital mínimo.** El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el monto hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese monto no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías).

Lo expresado para el aporte y transferencia de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitado, es válido para la constitución de la anónima.

**1.2.3.2. Acciones.** La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley.

#### **b. Constitución de la república del Ecuador**

**Art. 56.** Las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, el pueblo afroecuatoriano, el pueblo montubio y las comunas que forman parte del estado ecuatoriano, único e indivisible.

**Art. 57.** Se reconoce y garantizará a las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, de conformidad con la Constitución y con los pactos, convenios, declaraciones y demás instrumentos internacionales de derechos humanos, los siguientes derechos colectivos:

1. Mantener, desarrollar y fortalecer libremente su identidad, sentido de permanencia, tradiciones ancestrales y formas de organización social.
2. No ser objeto de racismo y de ninguna forma de discriminación fundada en su origen, identidad étnica o cultural.
3. El reconocimiento, reparación y resarcimiento a las colectividades afectadas por racismo, xenofobia y otras formas conexas de intolerancia y discriminación.
4. Conservar la propiedad imprescriptible de sus tierras comunitarias, que serán inalienables, inembargables e indivisibles. Estas tierras estarán exentas del pago de tasas e impuestos.

5. Mantener la posesión de las tierras y territorios ancestrales y obtener su adjudicación gratuita.
6. Conservar y desarrollar sus propias formas de convivencia y organización social y de generación y ejercicio de la autoridad, en sus territorios legalmente reconocidos y tierras comunitarias de posesión ancestral.
7. No ser desplazados de sus tierras ancestrales
8. Mantener, proteger y desarrollar los conocimientos colectivos, sus ciencias, tecnologías y saberes ancestrales, los recursos genéticos que contienen la diversidad biológica y la agrobiodiversidad, sus medicinas y prácticas de medicina tradicional, con inclusión del derecho a recuperar, promover y proteger los lugares rituales y sagrados, así como plantas, animales, minerales y ecosistemas dentro de sus territorios, y el conocimiento de los recursos y propiedades de la fauna y flora. Se prohíbe toda forma de apropiación sobre sus conocimientos. Innovaciones y prácticas.
9. Mantener, recuperar, proteger, desarrollar y preservar su patrimonio cultural e histórico como parte indivisible del patrimonio del Ecuador. El estado proveerá los recursos para el efecto.
10. Impulsar el uso de las vestimentas, los símbolos y los emblemas que los identifiquen

**Art. 84.** La asamblea nacional y todo órgano con potestad normativa tendrá la obligación de adecuar, formal y materialmente, las leyes y demás normas jurídicas a los derechos previstos en la Constitución y los tratados internacionales, y los que sean necesarios para garantizar la dignidad del ser humano o de las comunidades, pueblos y nacionalidades. En ningún caso, la reforma de la Constitución, las leyes, otras normas jurídicas ni los actos del poder público atenderán contra los derechos que reconoce la Constitución.

**Art. 319.** Se reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza, alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Art. 377.** El sistema nacional de cultura tiene como finalidad fortalecer la identidad nacional, proteger y promover la diversidad de las expresiones culturales, incentivar la libre creación artística y la producción, difusión, distribución y disfrute de bienes y servicios culturales y salvaguardar la memoria social y el patrimonio cultural. Se garantizará el ejercicio pleno de los derechos culturales.

**Art. 378.** El sistema nacional de cultura estará integrado por todas las instituciones del ámbito cultural que reciban fondos públicos y por los colectivos y personas que voluntariamente se vinculen al sistema. El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través del órgano competente, con respeto a la libertad de creación y expresión, a la interculturalidad y a la diversidad, será responsable de la gestión y promoción de la cultura, así como de la formulación e implementación de la política nacional en este campo.

**Art. 379.** Son parte del patrimonio cultural tangible e intangible relevante para la memoria e identidad de las personas y colectivos, y objetos de salvaguarda del Estado, entre otros:

1. Las lenguas, formas de expresión, tradición oral y diversas manifestaciones y creaciones culturales, incluyendo las de carácter ritual, festivo y productivo.
2. Las edificaciones, espacios y conjuntos urbanos, monumentos, sitios naturales, caminos, jardines y paisajes que constituyan referentes de identidad para los pueblos o que tengan valor histórico, artístico, arqueológico, etnográfico o paleontológico.

**c. Ley de Turismo**

**Art. 3.-** Son principios de la actividad turística, los siguientes:

- a) La iniciativa privada como pilar fundamental del sector; con su contribución mediante la inversión directa, la generación de empleo y promoción nacional e internacional;
- b) La participación de los gobiernos provincial y cantonal para impulsar y apoyar el desarrollo turístico, dentro del marco de la descentralización;



- c) El fomento de la infraestructura nacional y el mejoramiento de los servicios públicos básicos para garantizar la adecuada satisfacción de los turistas;
- d) La conservación permanente de los recursos naturales y culturales del país; y,
- e) La iniciativa y participación comunitaria indígena, campesina, montubia o afro ecuatoriana, con su cultura y tradiciones preservando su identidad, protegiendo su ecosistema y participando en la prestación de servicios turísticos, en los términos previstos en esta Ley y sus reglamentos.

**Art. 8.-** Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.

**Art. 12.-** Cuando las comunidades locales organizadas y capacitadas deseen prestar servicios turísticos, recibirán del Ministerio de Turismo o sus delegados, en igualdad de condiciones todas las facilidades necesarias para el desarrollo de estas actividades, las que no tendrán exclusividad de operación en el lugar en el que presten sus servicios y se sujetarán a lo dispuesto en ésta Ley y a los reglamentos respectivos.

**Art. 141. Obligación de Registro y licencia:** Para que las personas naturales o jurídicas puedan ejercer las actividades turísticas previstas en la Ley y en el presente reglamento, deberán registrarse como tales en el Ministerio de Turismo, obtener la licencia anual de funcionamiento, la aprobación de los precios de los bienes y servicios que prestan y los demás requisitos y documentos, exigidos en otras leyes, reglamentos especiales, resoluciones del Ministerio de Turismo y otros instructivos administrativos.

**Art. 147. Pago por una sola vez:** El valor por concepto de certificado de registro será pagado por una sola vez, siempre que se mantenga el tipo y la actividad principal. En caso de cambio de la actividad, se pagará un nuevo registro como si se tratara de la primera vez.

**Art. 148. Valor a pagarse por registro:** El valor de registro será una cantidad igual a la que corresponda por Licencia Anual de Funcionamiento, calculada ésta para todo el año calendario.

**Art. 149. Licencia anual de funcionamiento:** La licencia anual de funcionamiento constituye la autorización legal otorgada por el Ministerio de Turismo a los establecimientos o empresas turísticas dedicadas a actividades y servicios turísticos, sin la cual no podrán operar, y tendrá validez durante el año en que se la otorgue y los sesenta primeros días del año siguiente. Cuando se trate de empresas cuyas operaciones no se inicien en los primeros treinta días de cada año, el pago por Licencia de Funcionamiento será por el valor equivalente a los meses que restaren del año calendario.

**1) Reglamento a la ley de cámaras provinciales de turismo y de su federación nacional.**

**Capítulo II: De la obligatoriedad de afiliarse a las cámaras.**

**Art. 4.** Para efectos de la organización de las cámaras provinciales y de su afiliación a ellas, se considerarán como asociadas a todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, propietarias de empresas y establecimientos dedicados a actividades turísticas, domiciliadas en el Ecuador, que realicen servicios relacionados con la actividad turística, y que, teniendo capacidad para contratar, hagan del turismo su profesión habitual.

**Art. 5.** Las personas determinadas en el artículo anterior, estarán en la obligación de afiliarse a la Cámara de Turismo respectiva, y al así hacerlo, no tendrán la obligación de afiliarse a ninguna otra cámara. Las Cámaras provinciales procederán de inmediato, a levantar el censo de aquellas personas dedicadas a la actividad turística, notificándoles por escrito para que, en plazo de sesenta días, cumplan con esta obligación. Transcurrido este plazo, las cámaras harán uso de la facultad que les conceda la ley y el presente reglamento.

**Art. 7.** La afiliación a las cámaras provinciales de turismo confiere a sus miembros los beneficios especiales que se establece en la Ley de Cámaras provinciales de Turismo y de su Federación Nacional y en este reglamento, así como en el estatuto de cada Cámara.

**Art. 9.** Una vez obtenida la afiliación a la Cámara Provincial de Turismo, el interesado podrá solicitar al Ministerio de Turismo, que mediante resolución, se rehabilite para el ejercicio de la actividad turística.

**Art. 10.** Cuando el ministerio de Turismo, declare ilegal el ejercicio de la actividad turística de las personas que no se hubieren afiliado a la respectiva Cámara Provincial de Turismo, resolverá también la inmediata clausura del establecimiento.

### **Capítulo III de los requisitos para el ejercicio de la actividad turística**

**Art. 11.** Para ejercer la actividad turística será indispensable poseer el certificado de Afiliación a la respectiva Cámara Provincial de Turismo

**Art. 12.** Todo afiliado, persona natural o jurídica, está obligado a pagar a la Cámara Provincial de Turismo las cuotas ordinarias o extraordinarias, que fijen las respectivas cámaras.

Los afiliados que aumenten su capital pagarán a la respectiva Cámara Provincial de Turismo las correspondientes cuotas en razón, del nuevo capital.

**Art. 13.** Cuando alguna autoridad u organismo público deba conceder licencia, autorizaciones o permisos para el funcionamiento, en forma periódica, a establecimientos que presten servicios turísticos, sujetos a su control o vigilancia, tales permisos serán concedidos siempre que el peticionario, encontrándose obligado, acredite ser afiliado a la Cámara Provincial de Turismo de su respectivo domicilio y se encuentre al día en el pago de sus obligaciones sociales.

#### **d. Requisitos para registro de Centros Turísticos Comunitarios.**

En el que se establece el derecho de las comunidades a ejercer cualquier actividad turística. Dispone además que las comunidades deben promover en su oferta turística, los recursos naturales, la preservación de la identidad cultural y la seguridad de las comunidades.

- Copia certificada de la escritura de la personalidad jurídica de la comunidad
- Constancia o nombramiento que le acredite al solicitante como representante legal de la comunidad.
- Copia certificada del nombramiento inscrito y vigente del representante legal y de sus documentos de identidad.
- Copia certificada o acta de la asamblea general que autoriza a su representante legal.
- Registro de la comunidad ante el ministerio de Turismo
- Certificado de búsqueda del nombre comercial, emitido por el Instituto Ecuatoriano de propiedad intelectual (IEPI). De no encontrarse registrada la razón social (nombre del centro turístico de la comunidad)
- Documentos y/o certificados que demuestren que los responsables de los servicios turísticos ofertados por la comunidad hayan recibido capacitación y/o formación profesional en turismo.
- Copia certificada del informe expedido por: El Consejo de desarrollo de las nacionalidades y pueblos del Ecuador CODENPE, de que la persona jurídica a registrarse tenga las características de comunitario para el caso de registro de centros de pueblos y nacionalidades indígenas. Por la autoridad pública que el otorgó la personalidad jurídica para lo cual se deberá contar con un informe previo del CODENPE sobre las características de comunitario en el caso de centros que no pertenecen a comunidades indígenas, campesinas o afro ecuatorianas.
- Declaración de activos fijos para la cancelación del 1 por mil (formulario del ministerio de Turismo)
- Pago de la tasa por registro 80 dólares
- Inventario valorado de maquinaria, muebles, enseres que equipos (firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal sobre los valores declarados)

**e. Requisitos para obtener la licencia única anual de funcionamiento de los establecimientos turísticos.**

- ☞ Copia de documentos personales
- ☞ Copia certificada del Registro en el Ministerio de Turismo.
- ☞ Pago de funcionamiento de 50 dólares.
- ☞ Patente Municipal actualizada cuyos requisitos son:
  - Copia de la cédula y papeleta de votación.
  - Copia de RUC.
  - Copia permiso de cuerpo de bomberos
  - Copia del título del predio donde se ubica la actividad
  - Formulario “Solicitud patente”
  - Certificado factibilidad Gestión Ambiental.
  - Certificado factibilidad uso de suelo.
  - Pago 40 dólares.
- ☞ Certificado actualizado de. Afiliación a la Cámara de Turismo Provincial cuyos requisitos son:
  - Copia de la cédula de identidad del representante legal de la empresa
  - Copia del certificado de votación
  - Copia del RUC del representante
  - Copia de la Patente municipal
  - Copia del Registro del Ministerio de Turismo
  - Dos fotos de tamaño carnet del representante
  - Pago de 10 dólares por afiliación
- ☞ Copia certificada del RUC
- ☞ Lista de precios del establecimiento turístico.
- ☞ Copia del título de propiedad o contrato de arrendamiento.

**f. Requisitos para inscribir el RUC de sociedades**

1. Formulario 01-A datos completos y firmado por el representante legal

2. Formulario(s) 01-B datos de ubicación de la sociedad

**3. Públicas: Copia del Registro Oficial** donde esto publicada la ley o decreto u ordenanza.

**Sociedades bajo la Súper de Compañías o de Bancos:** Original y copia de la escritura pública de constitución inscrita en el registro Mercantil

**Sociedades de hecho, Cuentas en participación, etc.:** Copia certificada de la escritura pública o del contrato social otorgado ante un juez o notario

**Privadas sin fines de lucro:** Copia del acuerdo Ministerial o resolución en el que se aprueba la creación de la organización no gubernamental sin fin de lucro y sus Estatutos.

4. Original y copia de la Cédula de identidad y papeleta de votación actualizada del representante legal o pasaporte y tipo de visa en caso de ser extranjero.

5. Original y copia del Nombramiento Legalizado inscrito en el registro Mercantil (Sociedades bajo la superintendencia de Compañías), Con reconocimiento de firmas (Sociedades de hecho), avalizado en el organismo Regulador (Privadas sin fines de lucro)

6. Copia de planilla del servicio básico (luz, telefónico, de agua potable o televisión por cable), del lugar donde funciona la sociedad o predio

- A nombre del representante legal, socio, accionista de la sociedad como tal.

- Si el inmueble es arrendado, la copia del contrato de arriendo notariado o inscrita en el registro del inquilinato

- En caso de no pagar arriendo, presentar carta de cesión gratuita (solicitar el formato en ventanilla)

**7.** Registro de Sociedades (actualizado) para las Sociedades bajo la Superintendencia de Compañías

**8.** Carta Suscrita por el contador del contribuyente adjuntando la copia de la cédula de identidad, papeleta de votación actualizada, certificando su relación laboral o contractual con el contribuyente.

## I. ESTUDIO FINANCIERO

### A. INVERSIONES DEL PROYECTO

**Cuadro N° 79:** Inversiones del proyecto

<b>RUBROS</b>	<b>INVERSION REALIZADA</b>	<b>INVERSION POR REALIZAR</b>	<b>TOTAL INVERSION</b>
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>2000,00</b>	<b>34660,16</b>	<b>36660,16</b>
Terreno	2000,00		2000,00
Edificaciones y construcciones		26090,84	26090,84
Equipos de cómputo		880	880
Máquinas y equipos		1432,04	1432,04
Menaje		2880,7	2880,7
Equipos de camping		867,82	867,82
Muebles y enseres		2508,76	2508,76
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>1200,00</b>	<b>3036,32</b>	<b>4236,32</b>
Gastos de organización		170,00	170,00
Gastos de promoción y publicidad		1266,32	1266,32
Gastos por estudios de factibilidad	1200,00		1200,00
Capacitación de personal		1600,00	1600,00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>0,00</b>	<b>8071,64</b>	<b>8071,64</b>
Insumos		4266,64	4266,64
Materiales		715,00	715,00
Mano de obra		2090,00	2090,00
cajas y bancos		1000,00	1000,00
<b>TOTAL</b>	<b>3200,00</b>	<b>45768,12</b>	<b>48968,12</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso



## B. FUENTES Y USOS DEL PROYECTO

**Cuadro N° 80:** Fuentes y usos del Proyecto

RUBROS	USO DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		RECURSOS PROPIOS DE LA COMUNIDAD, DONACIONES	BANCO
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>36.660,16</b>	<b>30.347,42</b>	<b>6.312,74</b>
Terreno	2.000,00	2.000,00	
Edificaciones y construcciones	26.090,84	24.090,84	2.000,00
Equipos de cómputo	880,00	880,00	
Máquinas y equipos	1.432,04		1.432,04
Menaje	2.880,70		2.880,70
Equipos de camping	867,82	867,82	
Muebles y enseres	2.508,76	2.508,76	
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>4.236,32</b>	<b>4.066,32</b>	<b>170,00</b>
Gastos de organización	170,00		170,00
Gastos de promoción y publicidad	1.266,32	1.266,32	
Gastos por estudios de factibilidad	1.200,00	1.200,00	
Capacitación a personal	1.600,00	1.600,00	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>8.071,64</b>	<b>3.533,83</b>	<b>4.000,00</b>
Insumos	4.266,64	728,83	3.000,00
Materiales	715,00	715,00	
Mano de obra directa	2.090,00	2.090,00	
Caja y bancos	1.000,00		1.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>48.968,12</b>	<b>37.947,57</b>	<b>10.482,74</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

### C. CLASIFICACION DE LAS INVERSIONES

**Cuadro N° 81:** Inversiones en activos Fijos  
**INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Terreno	2.000,00
Edificaciones y construcciones	26.090,84
Equipos de cómputo	880,00
Máquinas y equipos	1.432,04
Menaje	2.880,70
Equipos de camping	867,82
Muebles y enseres	2.508,76
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>36.660,16</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 82:** Inversiones en activos diferidos

<b>INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Gastos de Organización	170,00
Gastos de Promoción y publicidad	1.266,32
Gastos por estudios de factibilidad	1.200,00
Capacitación de personal	1.600,00
<b>TOTAL CARGOS DIFERIDOS</b>	<b>4.236,32</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 83:** Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Insumos	4.266,64
Materiales	715,00
Mano de obra directa	2.090,00
Caja y bancos	1.000,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>8.071,64</b>
<b>Elaborado por:</b> Marcela Valdivieso	

**Cuadro N° 84:** Total de la inversión

<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
ACTIVOS FIJOS	36.660,16
ACTIVOS DIFERIDOS	4.236,32
CAPITAL DE TRABAJO	8.071,64
<b>TOTAL</b>	<b>48.968,12</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso**Cuadro N° 85:** Financiamiento

<b>FINANCIAMIENTO</b>	
PRESTAMO BANCO	10.482,74
RECURSOS PROPIOS, DONACIONES	37.947,57
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>48.430,31</b>

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

#### D. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

**Cuadro N° 86:** Depreciación de activos fijos

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR DEL BIEN</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>VALOR SALVAMENTO.</b>	<b>VALOR A DEPRECIAR</b>	<b>% DEPR.</b>	<b>S.R.I AÑOS</b>
Edificaciones y construcciones	26.090,84	5.218,17	0,00	26.090,84	100%	5
Equipos de cómputo	880,00	4,04	748,00	132,00	15%	33
Máquinas y equipos	1.432,04	71,60	716,02	716,02	50%	10
Menaje	2.880,70	144,04	1.440,35	1.440,35	50%	10
Equipos de camping	867,82	43,39	433,91	433,91	50%	10
Muebles y enseres	2.508,76	125,44	1.254,38	1.254,38	50%	10
		<b>5.606,67</b>	<b>4.592,66</b>			

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**E. AMORTIZACION DE DIFERIDOS**

**Cuadro N° 87:** Amortización de diferidos

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Total diferidos</b>	<b>4.236,32</b>	<b>847,264</b>	<b>847,264</b>	<b>847,264</b>	<b>847,264</b>
Gastos de organización	170,00	34,00	34,00	34,00	34,00
Gastos de promoción y publicidad	1.266,32	253,26	253,26	253,26	253,26
Gastos por estudios de factibilidad	1.200,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Capacitación de personal	1.600,00	320,00	320,00	320,00	320,00

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

**F. CALCULO DEL PAGO DE LA DEUDA O AMORTIZACION DEL PRESTAMO**

<b>Préstamo:</b>	<b>10.482,74</b>
<b>Plazo (años)</b>	<b>5</b>
<b>Taza de Interés</b>	<b>18%</b>
<b>Capitalizable anualmente</b>	

**Cuadro N° 88:** Pago de la deuda o amortización del préstamo

<b>PERIODO</b>	<b>CAPITAL PREST.</b>	<b>INTERES</b>	<b>CAPITAL PAGADO</b>	<b>CUOTA PAGO</b>	<b>SALDO</b>
1	10.482,74	1.886,89	2.096,55	3.983,44	8.386,19
2	8.386,19	1.509,51	2.096,55	3.606,06	6.289,64
3	6.289,64	1.132,14	2.096,55	3.228,68	4.193,10
4	4.193,10	754,76	2.096,55	2.851,31	2.096,55
5	2.096,55	377,38	2.096,55	2.473,93	0,00
<b>TOTAL</b>		<b>5.660,68</b>	<b>10.482,74</b>	<b>16.143,42</b>	

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## G. ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO

**Cuadro N° 89:** Estructura de costos para la vida útil del proyecto

1. COSTOS DE PRODUCCION	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Insumos	51.199,75	54.783,73	58.618,59	62.721,90	67.112,43
Materiales	715,00	725,73	736,61	747,66	758,87
Mano de obra	25.080,00	25.456,20	25.838,04	26.225,61	26.619,00
Depreciación de construcciones- edificaciones	5.218,17	5.218,17	5.218,17	5.218,17	5.218,17
Útiles de aseo	68,79	69,82	70,87	71,93	73,01
Depreciación de equipos de camping	43,39	43,39	43,39	43,39	43,39
Depreciación de menaje	144,04	144,04	144,04	144,04	144,04
<b>TOTAL</b>	<b>82.469,13</b>	<b>86.441,08</b>	<b>90.669,72</b>	<b>95.172,70</b>	<b>99.968,91</b>
<b>2. COSTOS DE ADMINISTRACION</b>					
Sueldos y salarios	24.000,00	24.360,00	24.725,40	25.096,28	25.472,73
Agua, luz	234	237,51	241,07	244,69	248,36
Gastos de organización	170,00	172,55	175,14	177,77	180,43
Depreciación muebles y enseres	125,44	125,44	125,44	125,44	125,44
Depreciación Máquinas y equipos	71,60	71,60	71,60	71,60	71,60
Depreciación equipo de cómputo	4,04	4,04	4,04	4,04	4,04
Útiles de oficina	120,00	121,80	123,63	125,48	127,36
<b>TOTAL</b>	<b>24.725,08</b>	<b>25.092,94</b>	<b>25.466,32</b>	<b>25.845,30</b>	<b>26.229,96</b>
<b>3. COSTO DE VENTAS</b>					
Publicidad	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>

<b>4. COSTOS FINANCIEROS</b>	1	2	3	4	5
Intereses bancarios	1.886,89	1.509,51	1.132,14	754,76	377,38
	<b>1.886,89</b>	<b>1.509,51</b>	<b>1.132,14</b>	<b>754,76</b>	<b>377,38</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>110.581,11</b>	<b>114.543,53</b>	<b>118.768,17</b>	<b>123.272,75</b>	<b>128.076,25</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## H. ESTRUCTURA DE INGRESOS

**Cuadro N° 90:** Demanda insatisfecha a captar

<b>DEMANDA INSATISFECHA A CAPTAR</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2012</b>	<b>2014</b>
<b>TURISTAS</b>	1.721	1.792	1.875	1.959	2.049

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 91:** Estructura de ingresos

<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO 5</b>
Paquetes	134.616,62	146059,03	158474,05	171944,34	186559,61
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>134.616,62</b>	<b>146.059,03</b>	<b>158.474,05</b>	<b>171.944,34</b>	<b>186.559,61</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**I. ESTADO PROFORMA DE RESULTADOS**

**Cuadro N° 92:** Estado de proforma de resultados

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas netas	134.616,62	146.059,03	158.474,05	171.944,34	186.559,61
- Costos de producción	82.469,13	86.441,08	90.669,72	95.172,70	99.968,91
<b>=Utilidad Bruta</b>	<b>52.147,49</b>	<b>59.617,95</b>	<b>67.804,33</b>	<b>76.771,64</b>	<b>86.590,70</b>
-Costos de administración	24.725,08	25.092,94	25.466,32	25.845,30	26.229,96
-Costos de ventas	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
<b>=Utilidad operativa</b>	<b>25.922,41</b>	<b>33.025,01</b>	<b>40.838,02</b>	<b>49.426,35</b>	<b>58.860,74</b>
-Costo financiero	1.886,89	1.509,51	1.132,14	754,76	377,38
<b>=Utilidad neta antes de rep de utilidades</b>	<b>24.035,51</b>	<b>31.515,50</b>	<b>39.705,88</b>	<b>48.671,59</b>	<b>58.483,36</b>
- Reparto de utilidades 15%	3605,33	4727,32	5955,88	7300,74	8772,50
<b>=Utilidad neta antes de impuestos</b>	<b>20.430,19</b>	<b>26.788,17</b>	<b>33.750,00</b>	<b>41.370,85</b>	<b>49.710,86</b>
- Impuestos 25%	5107,55	6697,04	8437,50	10342,71	12427,71
<b>= Utilidad neta</b>	<b>15.322,64</b>	<b>20.091,13</b>	<b>25.312,50</b>	<b>31.028,14</b>	<b>37.283,14</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## J. BALANCE GENERAL

**Cuadro N° 93:** Balance General

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo corriente (capital de trabajo)	8.071,64	29.100,75	37.849,25	47.050,62	56.746,27	66.981,28
Activo fijo	36.660,16	36.660,16	36.660,16	36.660,16	36.660,16	36.660,16
Depreciación acumulada	0,00	5.606,67	11.213,34	16.820,01	22.426,68	28.033,35
Ac. diferido (valor anual de amort)	4.236,32	3.389,06	2.541,79	1.694,53	847,26	0,00
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>48.430,31</b>	<b>63.543,29</b>	<b>65.837,86</b>	<b>68.585,30</b>	<b>71.827,01</b>	<b>75.608,09</b>
Pasivo. corriente (intereses)		1.886,89	1.509,51	1.132,14	754,76	377,38
Pasivo. Largo p. (préstamo)	10.482,74	8.386,19	6.289,64	4.193,10	2.096,55	0,00
Patrimonio	37.947,57	37.947,57	37.947,57	37.947,57	37.947,57	37.947,57
UTILIDAD DEL EJERCICIO (Utilidad neta)		15.322,64	20.091,13	25.312,50	31.028,14	37.283,14
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>48.430,31</b>	<b>63.543,29</b>	<b>65.837,86</b>	<b>68.585,30</b>	<b>71.827,01</b>	<b>75.608,09</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

ACTIVO CORRIENTE= TOTAL PASIVO+PATRIMONIO-ACTIVO FIJO+ DEPRESIACIÓN - ACTIVOS DIFERIDOS

## K. CALCULO DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

**Cuadro N° 94:** Cálculo del flujo de caja del proyecto

RUBROS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		134.616,62	146.059,03	158.474,05	171.944,34	186.559,61
VALOR SALVAMENTO						4.592,66
COST. PRODUCC.		82.469,13	86.441,08	90.669,72	95.172,70	99.968,91
COSTOS. ADMINIS.		24.725,08	25.092,94	25.466,32	25.845,30	26.229,96
COSTOS VENTAS		1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
COSTOS FINANCIEROS		1.886,89	1.509,51	1.132,14	754,76	377,38
AMORT. ACT. DIFE.(5 AÑ)		847,26	847,26	847,26	847,26	847,264
UTILID. ANTES DE REP. UT. E IMP.		23.188,25	30.668,23	38.858,62	47.824,33	62.228,76
REPARTO UTILIDADES		3.478,24	4.600,24	5.828,79	7.173,65	9334,31
UTILIDADES ANTES DE IMP.		19.710,01	26.068,00	33.029,82	40.650,68	52.894,45
IMPUESTO		3.942,00	5.213,60	6.605,96	8.130,14	10578,89
UTILIDAD NETA		15.768,01	20.854,40	26.423,86	32.520,54	42.315,56
DEPRECIACIONES		5.606,67	5.606,67	5.606,67	5.606,67	5.606,67
AMORT. ACT. NOMINAL		847,26	847,26	847,26	847,26	847,26
INVERSIONEN MAQ. Y EQ.	-3.179,86					
INV. TERRENO Y OBRA FISICA	-28.090,84					
INVERSION OTROS	-8.569,32					
INV. ACT. NOMINAL	-4.236,32					
INV. CAPITAL DE TRABAJO		-8.071,64				

RECP. CAPITAL TRABAJO						8.071,64
PRESTAMO	10.482,74					
AMORT. PRESTAMO		-2096,55	-2096,55	-2096,55	-2.096,55	-2096,55
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-33.593,60</b>	<b>12.053,76</b>	<b>25.211,79</b>	<b>30.781,25</b>	<b>36.877,93</b>	<b>54.744,58</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

## L. CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

**Cuadro N° 95:** Cálculo del punto de equilibrio

RUBROS	AÑOS														
	2010			2011			2012			2013			2014		
	cv	cf	ct	cv	cf	ct	cv	cf	ct	cv	cf	ct	cv	cf	ct
<b>Gastos de ventas</b>															
Publicidad		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00
<b>Total</b>		<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>		<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>		<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>		<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>		<b>1.500,00</b>	<b>1.500,00</b>
<b>Costos de Producción</b>															
Insumos	51.199,75		51.199,75	54.783,73		54.783,73	58.618,59		58.618,59	62.721,90		62.721,90	67.112,43		67.112,43
Materiales	715		715	725,73		725,73	736,61		736,61	747,66		747,66	758,87		758,87
Mano de obra		25.080,00	25.080,00		25.456,20	25.456,2		25.838,04	25.838,04		26.225,61	26.225,61		26.619,00	26.619
Deprec de construcc- edific		5.218,17	5.218,17		5.218,17	5.218,17		5.218,17	5.218,17		5.218,17	5.218,17		5.218,17	5.218,17
Útiles de aseo	68,79		68,79	69,82		69,82	70,87		70,87	71,93		71,93	73,01		73,01
Deprec. De equipos de camping		43,39	43,39		43,39	43,39		43,39	43,39		43,39	43,39		43,39	43,39
Deprec. de menaje		144,04	144,04		144,04	144,04		144,04	144,04		144,04	144,04		144,04	144,04
<b>Total</b>	<b>51.983,54</b>	<b>30.485,60</b>	<b>82.469,14</b>	<b>55.579,28</b>	<b>30.861,80</b>	<b>86.441,08</b>	<b>59.426,07</b>	<b>31.243,64</b>	<b>90.669,71</b>	<b>63.541,49</b>	<b>31.631,21</b>	<b>95.172,70</b>	<b>67.944,31</b>	<b>32.024,6</b>	<b>99.968,91</b>
<b>Gastos de Administración</b>															
Sueldos y salarios		24.000,00	24.000,00		24.360,00	24.360,00		24.725,40	24.725,40		25.096,28	25.096,28		25.472,73	25.472,73
Agua, luz		234,00	234,00		237,51	237,51		241,07	241,07		244,69	244,69		248,36	248,36
Gastos de organización		170,00	170,00		172,55	172,55		175,14	175,14		177,77	177,77		180,43	180,43
Deprec. muebles y enseres		125,44	125,44		125,44	125,44		125,44	125,44		125,44	125,44		125,44	125,44
Deprec. Máquinas y equipos		71,60	71,60		71,6	71,6		71,6	71,6		71,6	71,6		71,60	71,60

Deprec. equipo de cómputo		4,04	4,04		4,04	4,04		4,04	4,04		4,04	4,04		4,04	4,04
Utiles de oficina	120,00		120,00	121,8		121,8	<b>123,63</b>		123,63	125,48		125,48	127,36		127,36
<b>Total</b>	<b>120,00</b>	<b>24.605,08</b>	<b>24.725,08</b>	<b>121,8</b>	<b>24.971,14</b>	<b>25.092,94</b>	<b>123,63</b>	<b>25.342,69</b>	<b>25.466,32</b>	<b>125,48</b>	<b>25.719,82</b>	<b>25.845,30</b>	<b>127,36</b>	<b>26.102,60</b>	<b>26.229,96</b>
<b>Gastos Financieros</b>															
intereses bancarios		1.886,89	1.886,89		1.509,51	1.509,51		1.132,14	1.132,14		754,76	754,76		377,38	377,38
<b>Total</b>		<b>1.886,89</b>	<b>1.886,89</b>		<b>1.509,51</b>	<b>1.509,51</b>		<b>1.132,14</b>	<b>1.132,14</b>		<b>754,76</b>	<b>754,76</b>		<b>377,38</b>	<b>377,38</b>
<b>TOTAL</b>	<b>52.103,54</b>	<b>58.477,57</b>	<b>110.581,11</b>	<b>55579,28</b>	<b>58.842,45</b>	<b>114.543,53</b>	<b>59.426,07</b>	<b>59.218,47</b>	<b>118.768,17</b>	<b>63.541,49</b>	<b>59.605,79</b>	<b>123.272,76</b>	<b>67.944,31</b>	<b>60.004,58</b>	<b>128.076,25</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 96:** Resumen de los costos fijos y variables del proyecto

RUBROS	AÑOS														
	2010			2011			2012			2013			2014		
	cv	cf	ct	cv	cf	ct	cv	cf	ct	cv	cf	ct	cv	cf	ct
Gastos de Ventas		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00		1.500,00	1.500,00
Costos de Producción	51.983,54	30.485,60	82.469,14	55579,28	30.861,80	86.441,08	59.426,07	31243,64	90.669,71	63.541,49	31631,21	95.172,70	67.944,31	32024,6	99.968,91
Gastos Administrativos	120,00	24.605,08	24.725,08	121,8	24.971,14	25.092,94	123,63	25.342,69	25.466,32	125,48	25.719,82	25.845,30	127,36	26.102,60	26.229,96
Gastos Financieros		1.886,89	1.886,89		1.509,51	1.509,51		1.132,14	1.132,14		754,76	754,76		377,38	377,38
<b>Total Costos variables</b>	52.103,54			55701,08			59.549,70			63.666,97			68.071,67		
<b>Total Costos fijos</b>		58.477,57			58.842,45			59.218,47			59.605,79			60.004,58	
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>110.581,11</b>			<b>114.543,53</b>			<b>118.768,17</b>			<b>123.272,76</b>			<b>128.076,25</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 97:** Total de costos fijos y variables del proyecto

<b>COSTOS DE 5 AÑOS</b>	
Costos variables	299.092,96
Costos fijos	296.148,86
<b>TOTAL</b>	<b>595.241,82</b>

Elaborado por: Marcela Valdivieso

**Cuadro N° 98:** Punto de equilibrio

<b>RUBRO</b>	<b>5 años</b>
<b>Costos totales</b>	<b>595.241,82</b>
<b>Costos fijos totales</b>	296.148,86
<b>Costos variables totales</b>	299.092,96
<b>Costo variable unitario</b>	31,82
<b>Unidades a producir</b>	9399,00
Precio de Mercado	78,22
QE: Punto de Equilibrio para las unidades a producir	6177
YE: Punto de Equilibrio para los ingresos	501947,22
CM: Costo medio de la unidad	63,33
PE: Precio de equilibrio	63,33
MG: Margen de ganancia	14,89
U: Porcentaje de producción	67%

Elaborado por: Marcela Valdivieso



**M. EVALUACIÓN FINANCIERA****Cuadro N° 99:** Evaluación financiero

TIR:	54%
VAN:	52.142,99 \$
PERIOD. RECUPERAC.:	En 3 años
RELAC. COSTO / BENEF:	5

**Elaborado por:** Marcela Valdivieso

## **VI. CONCLUSIONES**

Una vez finalizada la presente investigación, se puede concluir que:

**A.** El diagnóstico Socio-Económico-Ambiental de la Comunidad La Silveria permitió conocer de cerca la realidad de las condiciones de vida de la población local, es así que existe deficiencias con relación al acceso a determinados servicios básicos como: alcantarillado, alumbrado público, vías de acceso en buen estado, teléfonos convencionales, adecuadas baterías sanitarias, lo cual influirá negativamente al momento de la prestación de los servicios turísticos.

**B.** Actualmente en la comunidad no se realizan ningún tipo de actividades turísticas, ni prestación de servicios turísticos a pesar del gran potencial turístico de la zona, es así que se identificaron 8 atractivos naturales de los cuales el 62,5% corresponden a la jerarquía II, mientras que el 37,5% corresponde a la jerarquía I.

**C.** La comunidad posee también recursos culturales dignos de ser conocidos por turistas nacionales y extranjeros puesto que su gente se caracteriza por conservar sus tradiciones y costumbres ancestrales.

**D.** El estudio de mercado permitió determinar que los turistas nacionales y extranjeros encuestados muestran un gran interés por conocer los recursos naturales y culturales de la comunidad, es así que el 41% de turistas nacionales desean realizar caminatas por los atractivos naturales, el 56% prefieren hospedarse en cabañas, el 67% gustarían de la comida típica de la zona mientras que el 38% de los turistas extranjeros desearían realizar caminata por los atractivos naturales, el 59% se hospedarían en cabañas, el 52% gustaría de comida típica de la zona.

**E.** La demanda insatisfecha para el año en curso será de 17.955 de esta se pretenderá captar el 5% anual, estimando que 1.721 turistas al año visiten la Comunidad.

**F.** Con la realización del estudio técnico del proyecto, en función del perfil del consumidor se definieron los productos turísticos mediante 4 paquetes turísticos los mismos que cubren con las necesidades básicas del posible consumidor, los atractivos turísticos incluidos en los paquetes corresponden a los identificados en el presente estudio los mismos que poseen condiciones favorables para la realización de actividades turísticas. Como parte de este estudio se identificaron todos los recursos que el proyecto requiere para su desarrollo con su respectivo programa estructural y de diseño, de igual manera se estableció el personal necesario para trabajar en las actividades turísticas y en la prestación de servicios turísticos.

**G.** Las actividades operativas y preoperativas del proyecto generarán impactos de carácter negativo con 185 puntos sobre los componentes físicos y naturales e impactos de carácter positivo con 298 puntos sobre los componentes físicos y naturales, por ser mayor el puntaje de impactos positivos respecto a los negativos, se demostró que es factible la realización del presente proyecto desde el punto de vista ambiental.

**H.** Al realizar el estudio administrativo-legal, se estructuró la organización de personal necesario que será responsable de la ejecución y puesta en marcha del proyecto para lo cual disponen como guía el manual de funcionamiento para la prestación de servicios turísticos. La organización de este proyecto está estructurada como sociedad anónima constituida por los socios de la comunidad.

**I.** Finalmente en el análisis financiero se logró estimar el costo total de recursos materiales, tecnológicos y humanos medidos en unidades monetarias, es así que se determinó que la inversión necesaria para la ejecución del proyecto es de: 33.593,60 definida la inversión y haber estimado los estados financieros, se obtuvieron los siguientes índices de rentabilidad para un período de 5 años: El Valor Actual Neto (VAN) es de 52.142,99 \$ lo que indica que el proyecto es rentable pues este valor se presenta de carácter positivo, el TIR es de 54%, lo que representa que el proyecto es rentable de igual manera puesto que este porcentaje es mayor que la tasa de interés del préstamo de inversión, la relación costo-beneficio es de 5, es decir que por cada 1,00 dólar de inversión se obtendrá 4 dólares de ganancia.

**J.** De acuerdo al análisis realizado, este proyecto presenta la viabilidad comercial, técnica, ambiental, administrativa-legal y financiera. Por lo que es factible su implementación.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Finalizada la presente investigación se recomienda lo siguiente:

- A.** Los miembros de la comunidad que deseen incursionar en actividades turísticas deberán trabajar conjuntamente con las ONGs, Organizaciones, interesadas en apoyar para el desarrollo de este proyecto.
  
- B.** Los productos propuestos y diseñados en el estudio técnico deben ser flexibles (expuestos a cambios), para responder a los casos específicos.
  
- C.** Considerar y aplicar las medidas de prevención, mitigación y compensación para minimizar los impactos negativos generados por el proyecto antes, durante y después de su ejecución.
  
- D.** Obtener los respectivos permisos legales para su operación de acuerdo a las leyes vigentes, de esta manera se evitará cualquier tipo de sanciones por infringir las ordenanzas gubernamentales del país.
  
- E.** Solicitar al MITUR y a otras instituciones relacionadas al turismo, el apoyo técnico para capacitar al personal que prestará los servicios turísticos, de manera que se logre cubrir las expectativas de los turistas que visiten la comunidad, ofreciendo servicios de calidad.
  
- F.** Establecer alianzas estratégicas con operadoras turísticas, agencias de viajes y otras instituciones para la comercialización de paquetes turísticos y difusión de los atractivos naturales y culturales.

## **VIII. RESUMEN**

Este proyecto se realizó en la comunidad La Silveria, cantón Guano, proponiéndonos el desarrollo de turismo comunitario, lo que conlleva al estudio de factibilidad conformado por el Diagnóstico social, económico, ambiental, estudio de mercado, técnico, impacto ambiental, administrativo-legal, evaluación financiera. Para el diagnóstico se realizaron salidas de campo, obteniéndose información primaria. Utilizando métodos cuantitativos - cualitativos obtenidos de fuentes primarias y secundarias, se realizó el estudio de mercado es así que el 41% de turistas nacionales desean realizar caminatas por los atractivos naturales, el 56% prefieren hospedarse en cabañas, el 67% gustarían de la comida típica de la zona mientras que el 38% de los turistas extranjeros desearían realizar caminata por los atractivos naturales, el 59% se hospedarían en cabañas, el 52% gustaría de comida típica de la zona. En el Estudio técnico se definieron los productos y subproductos de acuerdo al perfil del turista, elaborándose 4 paquetes turísticos, que cubren las necesidades primordiales del consumidor. En el estudio de impacto ambiental se aplicó la matriz de Lázaro Lagos, por ser mayor el valor positivo de evaluación de impactos es posible la ejecución del proyecto. En el estudio administrativo-legal se estableció la estructura organizacional y el manual de funciones para el desarrollo de las actividades turísticas. El estudio Financiero se proyectó para 5 años, se necesita una inversión de \$33593,6USD, en este estudio se obtuvieron que el VAN es igual a \$52142,99USD y TIR es igual a 54%, la relación costo-beneficio(B/C) de \$5USD, lo que indica que el proyecto es factible.

## **IX. SUMMARY**

This Project has been carried out in the community of “La Silveria”, canton Guano, aimed at the development of community; so it has been necessary a feasibility study based on social, economical, environmental, technical diagnosis and also marketing, environmental impact, administrative and legal aspects and a financial evaluation as well. The diagnosis required campsites which provided primary information through the use of quantitative and qualitative methods grounded on primary and secondary sources. The marketing study showed that 41% of national visitors want to walk through the nature, 56% prefer stay in huts, 67% would appreciate the typical food of the region whereas 38% of the foreign visitors would walk in the nature, 59% would stay in huts and 52% would prefer typical food from the zone. The technical study stated the products and sub products according to the representative touristic parameters, making four tourist package plans likely to cover the customer’s basic needs. For the ecological impact study, the Lázaro Lagos matrix was applied for its higher evaluating positive value. The legal administrative study stated the ordering structure and the touring development book of functions. The financial study has been planned over five years with an investment of \$33593,6USD and a VAN amounting to \$52142,99USD. The TIR percentage is 54% and the relation cost-profit \$5USD, which indicates that the project is feasible.

## **X. BIBLIOGRAFÍA**

1. Baca, G. 2001. "Evaluación de Proyectos". 4ta ed. México. Editorial McGrawHill; México, D.F. 13-82p.
2. Bolorino, J. 2006. (en línea). Consultado 25 Jun 2009.  
Disponible en: [http://www.bolorino%metodolog\\_zopp34%proye.htm](http://www.bolorino%metodolog_zopp34%proye.htm)
3. Calderón, F. 2001 " Técnicas de guiar, Senderos interpretativos " Baños – Ecuador. 46p.
4. Cifuentes M. 1992. "Determinación de la Capacidad de carga turística en Áreas Protegidas". Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). Turrialba, Costa Rica. 22p.
5. Contreras, C. 2005 (en línea). Consultado 25 Jun 2009.  
Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml>
6. Figueredo, y Otros. 2002. "Modulo I. Marco Legal e Institucional para el Turismo Colombia" Bogota-Colombia.
7. INEC. 2001. VI Censo de Población y V de Vivienda. INFOPLAN 2001.
8. Hernández, E. 1997. "Proyectos Turísticos. Formulación y Evaluación". México. Editorial Trillas. 211 p.
9. Martínez, E. 1994 (en línea). Consultado 20 Jun 2009.  
Disponible en: <http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>
10. Meneses, E. 2001. "Preparación y Elaboración de Proyectos". 3<sup>era</sup> ed. Quito – Ecuador. 215 p.



11. Miranda, J. 1997. "Gestión de Proyectos". Primera Edición. Bogotá. MB Editores. 366 p.
12. MINTUR. 2004. "Metodología para Inventarios de Atractivos Turísticos" 2,31 p.
13. Montoussé, L. y Fernández L. 1996. "Administración de empresas para ingenieros". Madrid. Editorial Civitas. 37-42p
14. OMT, 1998. "Turismo sostenible". Organización Mundial del Turismo, Madrid
15. Ratto, N 2001. "Proyecto de Turismo Cultural para la Provincia de Catamarca – Depto. Andalgalá - Argentina" Foro Virtual de Antropología Naya.
16. Sapag Chain, N. 2001. "Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa". Buenos Aires. Pearson Education S.A. 412 p.
17. Turismo Comunitario 2007 (en línea). Consultado 31 Marzo. 2008.  
Disponible en: <http://www.ecoturismo.gov.ec/paginas/ecoturismo.htm>
18. Torres, V. 1994. "Manual de Revitalización Cultural Comunitario". Comunidec Fundación Interamericana.33-47 p.
19. Valdivieso, L. 2000. "Texto Básico de Administración de Empresas". Riobamba-Ecuador. 34-35p.
20. Vélez, G. 1998. "Proyectos, Formulación, Evaluación y Control". 2da ed. Cali-Colombia. Editorial Cargraphies. 45-60p.
21. Yucta, P. 2002. Diseño y Formulación de proyectos Ecoturísticos. Riobamba – Ecuador. 25 p

## XI. ANEXOS

### Anexo N°1: Ficha para inventarios de atractivos naturales del MITUR 2004

<b>1. DATOS GENERALES</b>	
<b>1.1 Encuestador:</b>	<b>1.2 Ficha N° :</b>
<b>1.3 Fecha:</b>	
<b>1.4 Nombre del Atractivo:</b>	
<b>1.5 Categoría:</b>	
<b>1.6 Tipo:</b>	
<b>1.7 Subtipo:</b>	
<b>Foto N°:</b>	<b>Por :</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 Comunidad:</b>
<b>2.5 Latitud: 1</b>	<b>2.6 Longitud:</b>
<b>3. CENTROS URBANOS MÁS CERCANOS AL ATRACTIVO</b>	
<b>3.1 Nombre del poblado:</b>	<b>3.2 Distancia: km</b>
<b>4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO</b>	
<b>4.1 Altitud:</b>	
<b>4.2 Temperatura: °C</b>	
<b>4.3 Precipitación Pluviométrica: mm.</b>	
<b>4.4 Valor extrínscico</b>	
<b>4.7 Usos</b>	
<b>5. ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO</b>	
<b>5.1 Alterado</b> <input type="checkbox"/> <b>5.2 No alterado</b> <input type="checkbox"/> <b>5.3 Deteriorado</b> <input type="checkbox"/>	
<b>5.4 Conservado</b> <input type="checkbox"/> <b>5.5 En proceso de deterioro</b> <input type="checkbox"/>	
<b>5.6 Causas:</b>	
<b>6. ENTORNO</b>	
<b>6.1 Conservado</b> <input type="checkbox"/> <b>6.2 En proceso de deterioro</b> <input type="checkbox"/> <b>6.3 Deteriorado</b> <input type="checkbox"/>	
<b>6.4 Causas:</b>	
<b>7. INFRAESTRUCTURA VIAL Y ACCESO</b>	

7.1 Tipo	7.2 Subtipo	7.3 Estado de las vías	7.4. Transporte	7.5. Frecuencias				7.6 Temporalidad de acceso		
7.1.1 Terrestre		B R M								
	Asfaltado		Bus	Diaria	Semanal	Mensual	Eventual	Días del año		
	Lastrado		Automóvil							
	Empedrado		4x4							
	Sendero		Tren							
7.1.2 Acuático	Marítimo		Barco							
	Flubial		Bote							
			Canoa					Días al mes		
			Otros							
7.1.3 Aéreo			Avión							
			Avioneta					Horas al día		
			Helicópteros							
<b>7.7 Observaciones</b>										
<b>8. FACILIDADES TURÍSTICAS</b>										
<b>9. INFRAESTRUCTURA BÁSICA</b>										
<b>9.1 APOYO</b>										
<b>9.1.1 AGUA:</b> 9.1.1.1 Potable ( ) 9.1.1.2 Entubada ( ) 9.1.1.3 Tanquero ( ) 9.1.1.4 Pozo ( ) 9.1.1.5 Río ( ) 9.1.1.6 Lago ( )										
<b>9.1.2 ENREGÍA:</b> 9.1.2.1 Sistema interconectado ( ) 9.1.2.2 Generador ( ) 9.1.2.3 Alternativo ( ) 9.1.2.4 Otras ( )										
<b>9.1.3 COMUNICACIÓN</b> 9.1.3.1 Sistema de andinatel ( ) 9.1.3.2 Telefonía móvil ( ) 9.1.3.3 Otro ( )										
<b>9.1.4 ALCANTARILLADO</b> 9.1.4.1 Red pública ( ) 9.1.4.2 Pozo ciego ( ) 9.1.4.3 Pozo séptico ( ) 9.1.4.4 No existe ( )										
<b>9.2 SERVICIOS:</b> 9.2.1 Lujo ( ) 9.2.2 Primera ( ) 9.2.3 Segunda ( ) 9.2.4 Tercera ( ) 9.2.5 Cuarta ( )										
	<b>total</b>	<b>plazas</b>	<b>total</b>	<b>plazas</b>	<b>total</b>	<b>plazas</b>	<b>total</b>	<b>plazas</b>	<b>total</b>	<b>plazas</b>
<b>Alojamiento</b>										
<b>Alimentación</b>										
<b>Esparcimiento</b>										
<b>9.3 Agencias de viaje ( ) 9.4 Almacenes de artesanías ( ) 9.5 correos 9.10 telf fax internet ( )</b>										
<b>10. ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS</b>										
<b>10.1 Nombre del atractivo:</b>					<b>10.2 Distancia:</b> km					
<b>11. DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO</b>										
<b>11.1 Local ( )</b>			<b>11.2 Provincial ( )</b>			<b>11.3 Nacional ( )</b>		<b>11.4 Internacional ( )</b>		
<b>12. VALORACIÓN DEL ATRACTIVO</b>										
<b>VARIABLE</b>			<b>FACTOR</b>			<b>PUNTOS</b>				
			a) Valor intrínseco							
			b) Valor extrínseco							

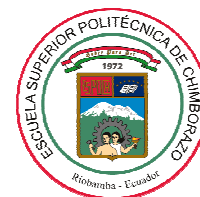
<b>CALIDAD</b>	c) Entorno		
	d) Estado de conservación (y/o organización)		
<b>APOYO</b>	a) Acceso		
	b) Servicios		
	c) Asociación con otros atractivos		
<b>SIGNIFICADO</b>	i) Local		
	b) Provincial		
	c) Nacional		
	d) Internacional		
	<b>TOTAL</b>		
<b>13 JERARQUIZACIÓN</b>			

**Anexo N° 2: Modelo de encuesta (español)**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE RECURSOS NATURALES**

**ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO**



El presente cuestionario tiene por objeto conocer la percepción que tienen los turistas acerca de la demanda turística para la comunidad La Silveria. Agradezco por su tiempo y sinceridad. Sus datos serán manejados exclusivamente para los fines indicados de manera confidencial y con fines estadísticos

**A. INFORMACIÓN GENERAL**

**1. Edad:** ..... **2. Género:** 2.1. Femenino ( ) 2.2. Masculino ( )

**3. Procedencia:**

**3.1. Ciudad:**.....

**3.2. País:**.....

**4. ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?**

**4.1. Menos de \$200**  **4.2. Entre \$201 y \$400**  **4.3. Entre \$401 y \$800**

**4.4. Entre \$801 y \$1.200**  **4.5. Entre \$1.201 y \$2.000**  **4.6. Más de 2000**

**5. ¿Cuál es su estado laboral actual?**

**5.1. Trabaja**  **5.2. Jubilado**  **5.3. Desempleado**  **5.4. Estudiante**

**B. INFORMACIÓN ESPECÍFICA**

**6. ¿Con cuántas personas viaja?**

.....

**7. Las personas con las que viaja son:**

**7.1. Familiares**  **7.2. Compañeros de trabajo**  **7.3. Grupo de estudio**

**7.4. Grupo organizado por agencia de viajes**  **7.5. Amigos**

**8. ¿Cuál es el medio de información más utilizado para conocer las zonas turísticas?**

**8.1. Radio**  **8.2. Televisión**  **8.3. Internet**  **8.4. Prensa escrita**

**8.5. Operadoras/ Agencias de viaje**

**9. ¿Conoce usted la comunidad la Silveria del Cantón Guano?**

9.1. Si  9.2. No

**10. ¿Sabe usted de los atractivos turísticos de la comunidad La Silveria?**

10.1. Si  10.2. No

**11. Le gustaría visitar atractivos turísticos de la comunidad La Silveria como:**

**11.1 Naturaleza**

Especies nativas de páramo

Páramo

**11.2. Cultura**

Arquitectura de la zona

Expresiones culturales

Artesanías

Gastronomía

**12. Usted estaría dispuesto a visitar los atractivos conformados en un producto durante:**

12.1. 1 día  12.2. 2 días  12.3. 3 días  12.4. Más de 3 días

**13. ¿Qué tipo de actividades turísticas le gustaría realizar?**

13.1. Caminata por los atractivos naturales

13.2. Convivencia con la gente

13.3. Campamentos

13.4. Cabalgata en burros

13.5. Otra  Cuál.....

**14. ¿Qué tipo de hospedaje prefiere?**

14.1 Camping  14.2. Cabaña  14.3. Hostal  14.4. Hotel  14.5. Hostería

14.6. Viviendas tradicionales

**15. ¿Qué tipo de comida prefiere?**

15.1. Típica de la zona  15.2 Internacional  15.3. Nacional  15.4. Vegetariana

**16. ¿Para su visita utilizaría los servicios de un guía de la comunidad?**

16.1. Si  16.2. No

**17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico comunitario incluido todos los servicios turísticos por día y persona?**

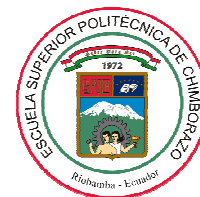
17.1. 15-20 dólares  17.2. 21- 25 dólares  17.3. 26-30 dólares

17.4. Más de 30 dólares



**Anexo N° 3: Modelo de encuesta (inglés)**

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



The present questionnaire has for object to know the perception that has the tourists about the tourist demand of the community la Silveria. Thank you for your time and sincerity. Your data will be managed exclusively for the suitable ends in a confidential way and with statistical ends.

**A. GENERAL INFORMATION**

**1. Age:** ..... **2. Sex:** 2.1 Female ( ) 2.2. Male ( )

**3. Origin:**

**3.1** City..... **3.2.** Country.....

**4. How much is your level of monthly revenues?**

**4.1.** < \$400  **4.2.** Among \$401 - \$800

**4.3.** Among \$801 - \$1.200  **4.4.** Among \$1.201 - \$2.000

**4.5.** Among \$2.001- \$3.000  **4.7.** > \$3.001

**5. What is your labor state?**

**5.1.** Working  **5.2.** Does not working  **5.3.** Pensioner  **5.4.** Student

**B. ESPECIFIC INFORMATION**

**6. Who do you travel with?**

.....

**7. The people that travel with you are:**

**7.1.** Family  **7.2.** Partner of work  **7.3.** Study group

**7.4.** Group organized by travel agency  **7.5.** Friends

**8. What way are you using to be informed of tourist place?**

**8.1.** Radio  **8.2.** Television  **8.3.** Internet  **8.4.** News paper

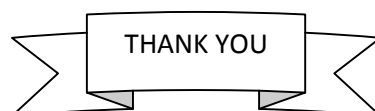
**8.5.** Operator or travel agency

**9. Do you Know the community L a Silveria of Cantón Guano?**

**9.1.** Yes  **9.2.** No

**10. Do you know the touristic atractives of the community La Silveria?**

**10.1.** Yes                       **10.2.** No

**11. Would you like to visit tourist places in the community La Silveria as:****11.1 Nature**Native species of cold region Cold region **11.2 Culture**Architecture of the zone Culture expressions Handicrafts Typical food **12. How long do you need to visit these places in a tourist pack during:****12.1** 1 day **12.2.** 2 days **12.3.** 3 days **12.4.** More of 3 days **13. What type of activities would you prefer?****13.1.** Trekking **13.2.****13.3.** Horse riding **13.4.** Summer camps **13.5.** Others **14. What kind of lodging do you prefer?****14.1** Camping **14.2.** Hut **14.3.** Hostal **14.4.** Hotel **14.5.** Hostery **14.6.** Traditionals dwelling **15. What kind of food would you like?****15.1.** Typical from this region **15.2** International **15.3.** Ecuadorian dishes **15.4.** Vegetarian **16. During your visit do you need the community guide service?****16.1.** Yes **16.2.** No **17. How much money would you pay for a tourist package with all service there for day and person?****17.1.** 15-20 dollar **17.2.** 21-25 dollar **17.3.** 26-30 dollar **17.4.** > 30 dollar 



#### **Anexo N° 4: Talleres participativos**

##### **Guía para la realización de talleres.**

- 1) Palabras de bienvenida por el Sr. Ángel Paca.
- 2) Presentación del evento por el señor Luciano Acán.
- 3) Desarrollo del taller por Marcela Valdivieso.
- 4) Acuerdos y compromisos.

##### **Desarrollo del taller**

- Introducción
- Turismo.
- Turismo comunitario.
- Diagnóstico social, económico, turístico y ambiental.
- Inventario de atractivos turísticos.



**Fotografía N° 13: Talleres participativos**

**Anexo N° 5: Agricultura orgánica****Fotografía N° 14: Huertos orgánicos****Fotografía N° 15: Cama de lombrices****Fotografía N° 16: Biol**



**Fotografía N° 17: Compost.**



**Anexo N° 6: Habitantes de la comunidad****Fotografía N° 18: Habitantes de la comunidad**

**Anexo N° 7: Viviendas de la comunidad****Fotografía N° 19: Choza****Fotografía N° 20: Campamento Siveria**

**Anexo N° 8:** Espacio para la construcción de la cabaña y adecuación del museo



**Fotografía N° 21:** Área para la construcción



**Fotografía N° 22:** Casa Comunal

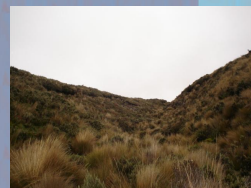


Anexo N° 9: Modelo del tríptico

<p style="text-align: center;"><b>ATRACTIVOS TURÍSTICOS</b></p> <p><b>Mirador:</b> Se puede apreciar al volcán Chimborazo, Carihuairazo y Altar, alrededor de este sitio natural se puede observar, sembríos de papas, habas, cebada, flora nativa de la zona como ñachac, diente de león, llantén, paja.</p>  <p><b>Frutapamba:</b> Se observa el páramo flora nativa: paja, árbol de papel, romerillo, valeriana, rosetas acaulescentes, mortiño, se puede observar aves como el curiquingue, guarros y conejos silvestre.</p>  <p><b>Cueva del chuquiragua:</b> Llena de hermosas plantas nativas como las almohadillas, paja, orejas de conejo, helechos pteridofitos, rosetas acaulescentes entre otras especies nativas y sobretodo en mayor cantidad se aprecia las plantas del chuquiragua y al colibrí conocido como la estrellita del Chimborazo.</p> 	<p style="text-align: center;"><b>DATOS GENERALES</b></p> <p><b>Ubicación:</b> Provincia de Chimborazo, Cantón Guano, Parroquia San Andrés, Comunidad La Silveria.</p> <p><b>Altitud:</b> 3386 </p> <p><b>Temperatura:</b> 15 </p> <p><b>Usted podrá disfrutar de:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>     </li> <li>Observación </li> <li>Vivenci </li> <li>X </li> <li>taña • </li> </ul>    <p><b>Contamos con el servicio de:</b></p>  <p><b>Contactos:</b> 090718520 / 088605387  <b>Email:</b> silveriatorw. @hotmail.com      luisacan84@yahoo.es</p>	<p style="text-align: center;"><b>La Silveria</b>   <small>turismo comunitario</small></p>  <p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: mixed; text-align: center;"><b>TURISMO COMUNITARIO</b></p> <p style="text-align: center;"><i>Cultura y Naturaleza a los pies del Taita Chimborazo</i></p>
<p style="text-align: center;">LA SILVERIA- CHIMBORAZO - ECUADOR</p>	<p style="text-align: center;">LA SILVERIA- CHIMBORAZO - ECUADOR</p>	<p style="text-align: center;">LA SILVERIA- CHIMBORAZO - ECUADOR</p>



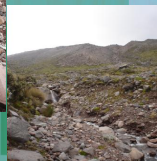
**Cueva de los lobos:** En este sitio se observa a lobos de páramo, en ocasiones se los puede observar en grupos o solos o sus madrigueras, además se puede observar flora nativa como paja, almohadillas, chuquiraguas, rosetas, valeriana, orejas de conejo, rabo de zorro y aves como la estrellita del Chimborazo.



**7 Silbidos:** Se escuchan 7 sonidos del viento se puede apreciar la belleza de la flora como el chuquiragua, cacho de venado, orejas de conejo, paja, gramíneas de los géneros Festuca y Calamagrostis, musgos, líquenes, entre la fauna presente en este lugar se destacan las vicuñas



**Riachuelo:** El agua del riachuelo proviene del Chimborazo, fría, cristalina y adecuada para el consumo humano. a las orillas de este atractivo se encuentran piedras de todo tamaño, se observan vicuñas y lobos.



LA SILVERIA- CHIMBORAZO - ECUADOR

**Cóndor Samana:** Conformado por un gran complejo de piedras y arena, en su parte superior se encuentran dos piedras que tienen la forma de 2 cóndores dispuestos frente a frente, cuentan los mayores que antiguamente en este sitio se concentraban una gran cantidad de cóndores para posarse frente al taita Chimborazo.



**Pato Cocha:** En el interior de este atractivo, se aprecia diferentes especies nativas como: quishuar, paja, árbol de papel, flor del amor, mortiño, borrachera, piquil, romerillo, loricarza, arrosetas, gramíneas de los géneros Festuca y Calamagrostis, alrededor del atractivo se observa almohadillas que dan la apariencia de alfombras que adornan la entrada del pato cocha, colibríes, conejos silvestres y vicuñas.



**Que llevar:** Documentos personales para el registro de clientes, cámara fotográfica, filmadora, ropa abrigada (impermeable, guantes, bufanda, gorra de lana), poncho de aguas, botas de caucho, gorra, protector solar.

LA SILVERIA- CHIMBORAZO - ECUADOR

**LA COMUNIDAD**

La comunidad La Silveria presenta un conjunto de chozas, casas de tapial, de piedra, construidas con materiales de la zona, además está rodeada de imponentes montañas y campos verdes para la distracción de turistas nacionales y extranjeros.

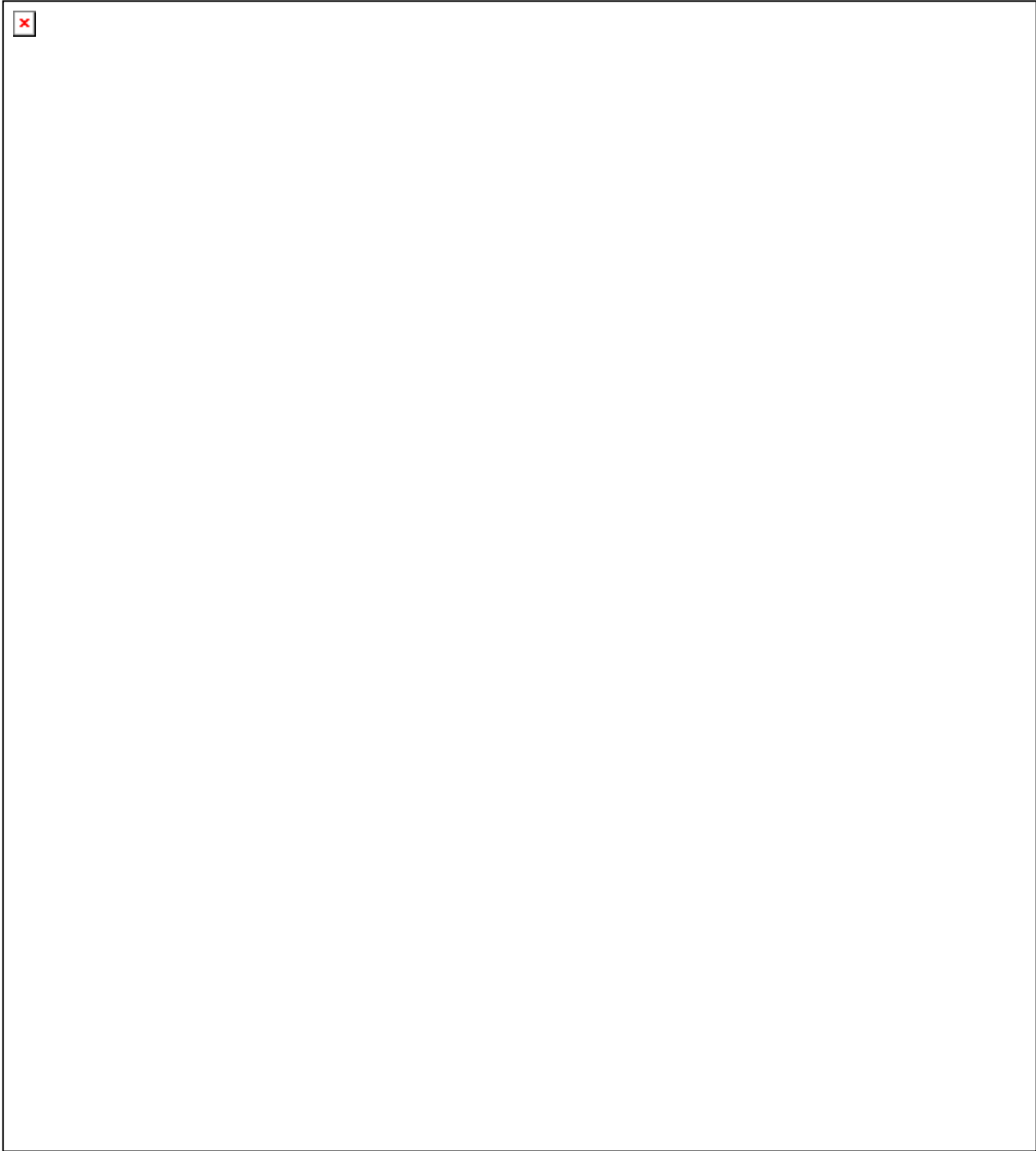
La gente de comunidad brinda al turista una excelente alternativa para conocer de cerca la vida rural de un pueblo rico por su cultura, mantienen su danza autóctona, gastronomía, cuentos, leyendas entre otras manifestaciones culturales, además la zona se caracteriza por la producción orgánica de sus alimentos utilizando abonos y fertilizantes orgánicos como: Humus, meíza, compost, bio



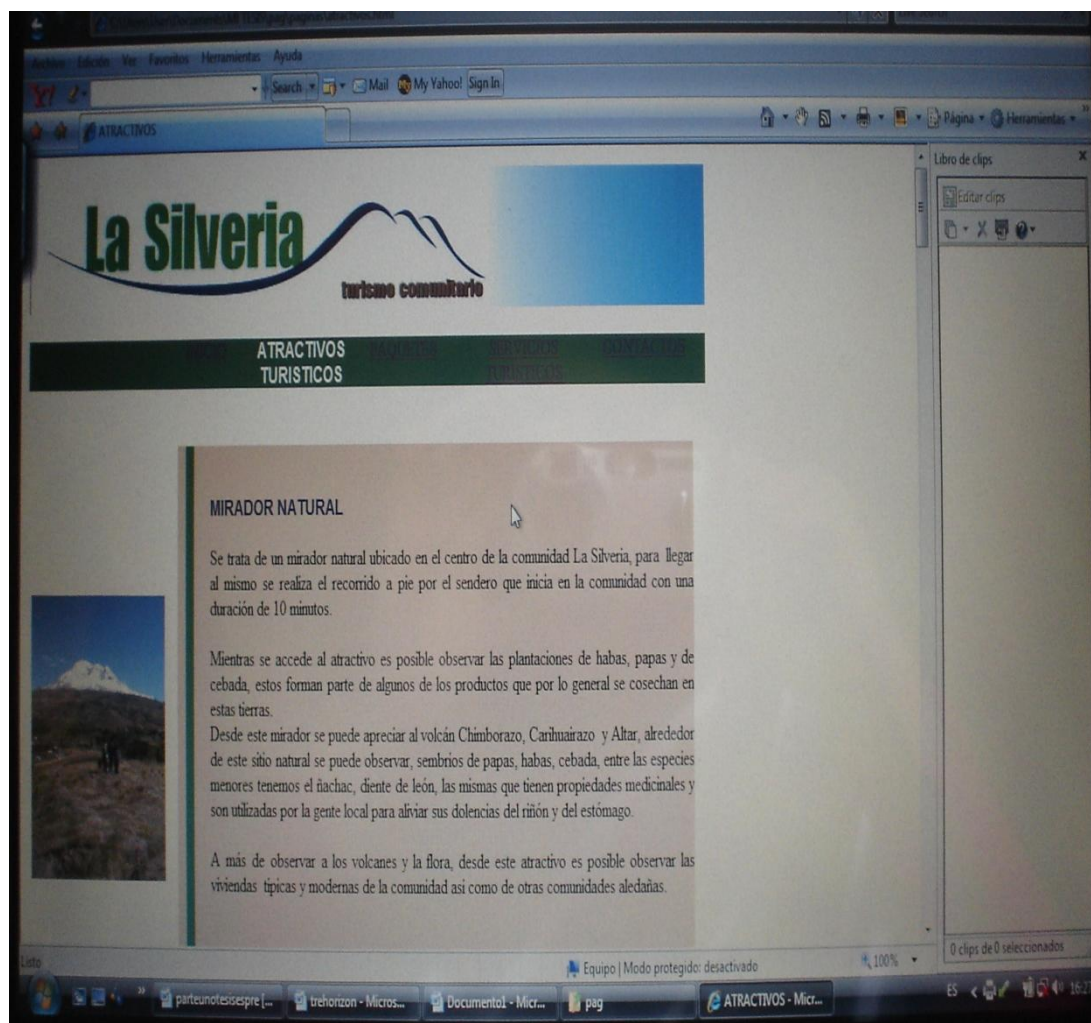
LA SILVERIA- CHIMBORAZO - ECUADOR



**Anexo N° 10:** Modelo del Afiche

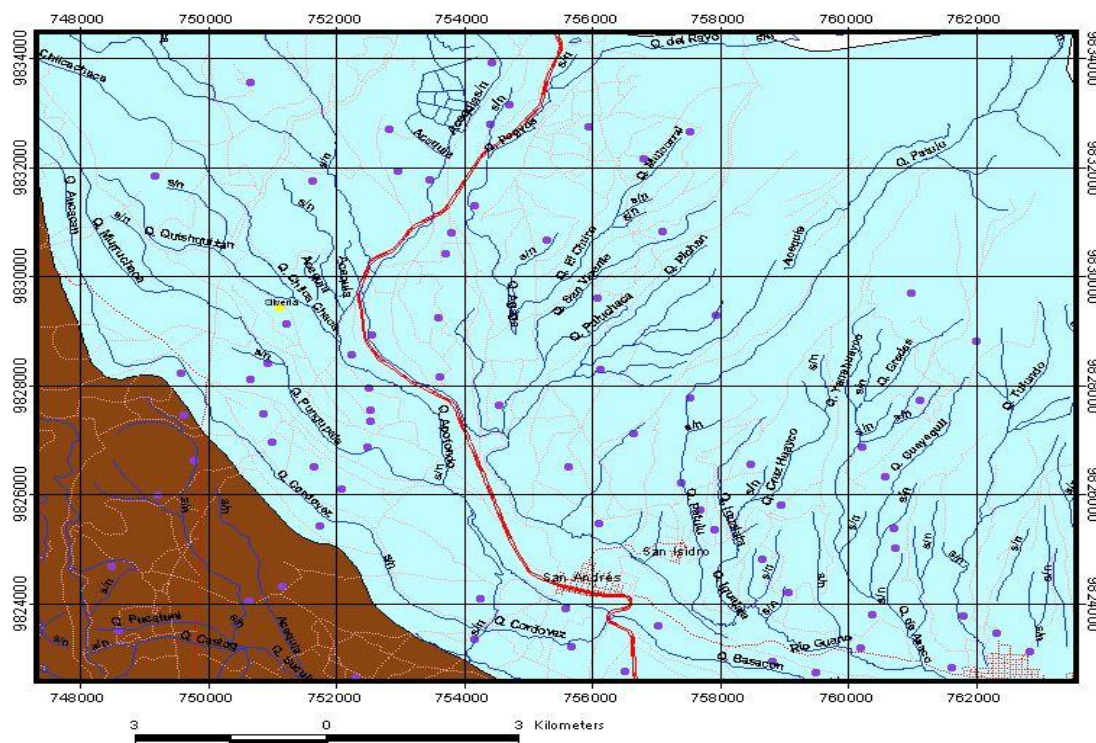


## Anexo N° 11: Modelo de la página web



Anexo N° 12: Mapa de la comunidad.

Comunidad La Silveria. Parroquia San Andrés. Canton Guano. Provincia de Chimborazo.



- Road.shp
- Centros\_poblados.shp
- Vias.shp
- Vias De Primer Orden
- Vias de Segundo Orden
- Vias de Tercer Orden
- Cantones.shp
- ALAJES
- CHAMBO
- CHUNCHI
- DOLTA
- GUMANDA
- GUAYACATE
- GUANO
- PALLATANGA
- RENSEPE
- ROBAMBARA
- cab.\_parroquia.shp
- L.shp

DATUM: PROV. Sam 56  
FUENTE: SIG HIDRICO

