



# **INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TURISMO Y HOTELERÍA INTERNACIONAL**

## **ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OPERADORA TURÍSTICA EN LA PARROQUIA SAN MIGUEL DE NONO**

**Proyecto previo a la obtención del Título de Tecnóloga en Administración  
de Empresas Turísticas**

**Autora: Diana Elizabeth Morocho Esparza**

**Tutor: Ing. Miguel Yuctor**

**Quito, agosto del 2012**

## *DEDICATORIA*

*Dedico este trabajo a mi familia por la confianza y el apoyo incondicional que tuvieron hacia mí, ya que gracias a ellos y a mi constancia estoy culminando mis estudios superiores, a mi hijo; ya que él fue mi motivación y motor para cumplir mi meta.*

## *AGRACECIMIENTO*

*Agradezco profundamente a Dios por iluminar mi camino, a mis padres por ser el pilar fundamental tanto económico como espiritual para el desarrollo del proyecto.*

*Agradezco a mi tutor Ingeniero Miguel Yuctor por la ayuda prestada con sus conocimientos y por la paciencia que me ha brindado.*

*Sin olvidar a las personas y amigos que colaboraron para el desarrollo de la investigación tanto en la parroquia de Nono como en la ciudad de Quito.*



# TECNOLÓGICO INTERNACIONAL

---

## DECLARACIÓN DE AUTORIA

Yo, Diana Elizabeth Morocho Esparza declaro de forma verbal y escrita que este trabajo de monografía con tema: Estudio de Factibilidad para la Creación de una Operadora Turística en la Parroquia de San Miguel de Nono, es de mi estricta autoría y autenticidad.

Responsabilizándome de los conceptos, propuestas y opiniones en el documento presentado.

Atentamente

---

Diana Elizabeth Morocho Esparza

Quito, agosto del 2012





## TECNOLÓGICO INTERNACIONAL

---

Ing. Miguel Yuctor

TUTOR DEL TRABAJO DE FIN DE CARRERA

### **CERTIFICA**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, de Quito; por lo tanto se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

---

Ing. Miguel Yuctor

Quito, agosto del 2012



## TECNOLÓGICO INTERNACIONAL

---

### ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

**PRIMERO:** El **Ingeniero Miguel Yuctor**, por sus propios derechos, en calidad de tutor del trabajo de fin de carrera, y la Señorita **Diana Elizabeth Morocho Esparza**, por sus propios derechos, en calidad de autora del trabajo de fin de carrera.

#### SEGUNDO:

**UNO;** **Diana Elizabeth Morocho Esparza**, realizo el trabajo de fin de carrera titulado **Estudio de Factibilidad para la creación de una Operadora Turística en la Parroquia de San Miguel de Nono**, para obtener el título de **Tecnóloga en Administración de Empresas Turísticas** en el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, bajo la tutoría del **Ingeniero Miguel Yuctor**.

**DOS:** Es política del Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, que los trabajos de fin de carrera se materialice, se difunda y se lo aplique en beneficio de la comunidad y de los estudiantes que conforman el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”.

**TERCERO:** Comparecen, **Ingeniero Miguel Yuctor**, en calidad de Tutor del trabajo de fin de carrera, y **Diana Elizabeth Morocho Esparza**, como autora del mismo, por medio del presente escrito, tienen a bien ceder de forma gratuita sus derechos en el trabajo de fin de carrera con título **Estudio de Factibilidad para la creación de una Operadora Turística en la Parroquia de San Miguel de Nono**; y conceden autorización para que el Instituto Tecnológico de Turismo y Hotelería Internacional “ITHI”, pueda utilizar este trabajo en beneficio de los estudiantes y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

**CUARTA:** las partes involucradas declaran que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente Acta de Cesión de Derechos del Trabajo de Fin de Carrera.

---

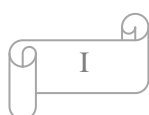
**TUTOR**

---

**AUTORA**

## NDICE DE CONTENIDO

<b>CAPITULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>PLAN DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROYECTO</b> .....	<b>1</b>
1.1 ÁMBITO PROBLEMÁTICO .....	1
1. ANÁLISIS MACRO .....	2
2. ANÁLISIS MESO.....	3
3. ANÁLISIS MICRO.....	4
4. ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS .....	5
1.2 ANÁLISIS DE PROBLEMAS.....	6
1.3 DEFINICIÓN DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS .....	8
1.4 ANÁLISIS DE OBJETIVOS .....	9
1.5 MARCO LÓGICO .....	10
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>11</b>
<b>DESARROLLO DEL PROYECTO</b> .....	<b>11</b>
2.1. VIABILIDAD COMERCIAL .....	11
2.1.1. VENTAJA COMPETITIVA .....	11
2.1.2. EL PRODUCTO .....	14
2.1.2.1. UBICACIÓN DEL PRODUCTO .....	14
2.1.2.2. OFERTA TURÍSTICA EN NONO.....	20
2.1.2.3. ATRACTIVOS TURÍSTICOS .....	22
2.1.2.4. PLANTA TURÍSTICA .....	66
2.1.2.5. ESTRUCTURACIÓN DE PAQUETES TURÍSTICOS (Productos Turísticos)	
.....	81
2.1.3. ESTUDIO DE LA DEMANDA .....	110
2.1.3.1. Demanda Turística .....	110
2.1.3.2. Demanda Turística en Nono.....	112
2.1.3.3. Población.....	112
2.1.3.4. Cálculo de la muestra .....	112
2.1.3.5. Análisis e Interpretación de Datos.....	114



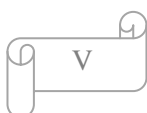
2.1.4. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN .....	127
2.1.4.1. PLAN DE MARKETING DE LA OPERADORA TURÍSTICA .....	127
2.1.4.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	132
2.1.4.3. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD .....	133
2.2. VIABILIDAD TÉCNICA .....	145
2.2.1. REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS .....	145
2.2.2. REQUERIMIENTOS ORGANIZATIVOS .....	145
2.2.2.1 ESPECÍFICACIONES AL CARGO: .....	146
2.2.2.2 CONTRATACIÓN DE SERVICIOS: .....	149
2.2.2.3 CONTRATACIÓN DE GUÍAS .....	150
2.2.2.4 COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA .....	150
2.2.3 MEDIDAS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE .....	151
2.2.3.1 Tachos de basura .....	151
2.2.3.2 Fundas de basura .....	152
2.2.3.3 Costos: .....	153
2.2.3 COSTOS DE INVERSIÓN .....	154
2.2.5 COSTOS DE OPERACIÓN .....	156
2.2.6 COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS .....	158
2.2.6.1 Costos Administrativos .....	158
2.2.6.2 Costos de Ventas .....	159
2.2.7 PRECIO .....	160
2.2.7.1 COTIZACIONES: .....	160
2.2.7.2 FIJACIÓN DE PRECIOS .....	162
2.2.7.3 Transporte: .....	174
2.2.7.4 Guía de Turismo: .....	174
2.2.8. COMPOSICIÓN DE CAPITAL .....	174
2.2.8.1 TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	174
2.3. VIABILIDAD FINANCIERA .....	177
2.3.1. FLUJO DE FONDOS .....	177
2.3.2. PUNTO DE EQUILIBRIO .....	178
2.3.3. ANÁLISIS FINANCIERO .....	179
2.3.4. CONCLUSIONES FINANCIERAS .....	179

2.3.5. MANEJO DE CRÉDITO.....	180
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>181</b>
<b>3. RESULTADOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>181</b>
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>182</b>
<b>4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>182</b>
4.1. CONCLUSIONES.....	182
4.2. RECOMENDACIONES .....	184
<b>DEFINICIONES.....</b>	<b>185</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>195</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>197</b>

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Análisis de Involucrados .....	5
<b>Tabla 2:</b> Marco Lógico.....	10
<b>Tabla 3:</b> Transporte Nono .....	19
<b>Tabla 4:</b> Paquete: NATURALEZA Y ECOLOGÍA RECORRIENDO LAS RESERVAS ....	84
<b>Tabla 5:</b> Paquete: AGUA Y DIVERSIÓN EN NONO .....	89
<b>Tabla 6:</b> Paquete: DESCUBRIENDO LA NATURALEZA EN NONO.....	92
<b>Tabla 7:</b> Paquete: CONOZCA NONO.....	96
<b>Tabla 8:</b> FULL DAY N° 1: ALASPUNGO HISTÓRICO.....	98
<b>Tabla 9:</b> FULL DAY N° 2: CONOCIENDO SALPI.....	101
<b>Tabla 10:</b> FULL DAY N° 3: SALPI AVENTURA Y DIVERSIÓN.....	103
<b>Tabla 11:</b> FULL DAY N° 4: ECORUTA PASEO DEL QUINDE.....	107
<b>Tabla 12:</b> FULL DAY N° 5: DIVERSIÓN Y AVENTURA EN VERDECOCHA.....	109
<b>Tabla 13:</b> Turistas Extranjeros que ingresan al país.....	110
<b>Tabla 14:</b> Turistas Extranjeros que ingresan a Pichincha .....	111
<b>Tabla 15:</b> Turistas Extranjeros que ingresan a Quito .....	111
<b>Tabla 16:</b> Turistas que ingresan a la parroquia de Nono.....	112
<b>Tabla 17:</b> FODA de la Operadora Turística.....	130
<b>Tabla 18:</b> Costos Publicitarios .....	134
<b>Tabla 19:</b> Requerimientos Tecnológicos.....	145
<b>Tabla 20:</b> Costos de Mano de Obra.....	150
<b>Tabla 21:</b> Costos para el Cuidado del Medio Ambiente .....	153
<b>Tabla 22:</b> Costos inversión local comercial .....	154
<b>Tabla 23:</b> Costos Constitución de la operadora.....	154
<b>Tabla 24:</b> Costos Equipos de Oficina.....	154
<b>Tabla 25:</b> Costos Equipos de Computación .....	155
<b>Tabla 26:</b> Costos Suministros de Oficina.....	155
<b>Tabla 27:</b> Costo Línea Telefónica .....	155
<b>Tabla 28:</b> Costos Servicios Básicos .....	156
<b>Tabla 29:</b> Costos Mano de Obra.....	156
<b>Tabla 30:</b> Costos Publicitarios .....	157

<b>Tabla 31:</b> Costos Administrativos Mano de Obra.....	158
<b>Tabla 32:</b> costos Administrativos Local Comercial .....	158
<b>Tabla 33:</b> Costos Ventas Servicios Básicos .....	159
<b>Tabla 34:</b> Costos Ventas Costos Publicitarios .....	159
<b>Tabla 35:</b> Precios de entradas a atractivos.....	160
<b>Tabla 36:</b> Precio de guianza en Nono .....	161
<b>Tabla 37:</b> Precios de Actividades Turísticas .....	161
<b>Tabla 38:</b> Precio de Alojamiento en Nono .....	162
<b>Tabla 39:</b> Precio de alimentación en Nono .....	162
<b>Tabla 40:</b> Cotización PAQUETE N° 1: Naturaleza y ecología recorriendo las reservas.....	163
<b>Tabla 41:</b> Cotización PAQUETE N° 2: Agua y diversión en Nono .....	164
<b>Tabla 42:</b> Cotización PAQUETE N° 3: Descubriendo la Naturaleza en Nono .....	165
<b>Tabla 43:</b> Cotización PAQUETE N° 4: Conozca Nono .....	166
<b>Tabla 44:</b> Cotización FULL DAY N° 1: Alaspungo Histórico.....	167
<b>Tabla 45:</b> Cotización FULL DAY N° 2: Conociendo Salpi CS – 001 .....	168
<b>Tabla 46:</b> Cotización FULL DAY N° 3: Salpi Aventura y Diversión SAD – 001 CS – 002	169
<b>Tabla 47:</b> Cotización FULL DAY N° 3: Salpi Aventura y Diversión SAD – 002 CS – 002	170
<b>Tabla 48:</b> Cotización FULL DAY N° 4: Ecoruta Paseo del Quinde.....	171
<b>Tabla 49:</b> Cotización FULL DAY N° 5: Diversión y Aventura en Verdecocha DAV – 001	172
<b>Tabla 50:</b> Cotización FULL DAY N° 5: Diversión y Aventura en Verdecocha DAV – 002	173
<b>Tabla 51:</b> Amortización.....	176
<b>Tabla 52:</b> Flujo de Fondos.....	177



## ÍNDICES DE CUADROS

<b>Cuadro 1</b> NACIONALIDAD DE LOS TURISTAS .....	114
<b>Cuadro 2</b> GÉNERO DE LOS TURISTAS.....	115
<b>Cuadro 3</b> EDAD DE LOS TURISTAS .....	116
<b>Cuadro 4</b> ESTADO CIVIL DE LOS TURISTAS .....	117
<b>Cuadro 5</b> OCUPACIÓN DE LOS TURISTAS .....	118
<b>Cuadro 6</b> OCUPACIÓN DE LOS TURISTAS .....	119
<b>Cuadro 7</b> PRACTICA DE TURISMO.....	120
<b>Cuadro 8</b> TIPOS DE TURISMO QUE PRÁCTICAN .....	121
<b>Cuadro 9</b> CONOCE LA PARROQUIA DE NONO.....	122
<b>Cuadro 10</b> TIEMPO DE VISITA A LA PARROQUIA DE NONO .....	123
<b>Cuadro 11</b> ACTIVIDADES TURISTICAS QUE REALIZAN EN NONO.....	124
<b>Cuadro 12</b> ATRACTIVOS CONOCIDOS EN NONO .....	125
<b>Cuadro 13</b> PRECIO POR UNA VISITA COMPLETA A NONO .....	126

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> NACIONALIDAD DE LOS TURISTAS .....	114
<b>Gráfico 2</b> GÉNERO DE LOS TURISTAS.....	115
<b>Gráfico 3</b> EDAD DE LOS TURISTAS.....	116
<b>Gráfico 4</b> ESTADO CIVIL DE LOS TURISTAS .....	117
<b>Gráfico 5</b> OCUPACIÓN DE LOS TURISTAS .....	118
<b>Gráfico 6</b> NIVEL DE INGRESOS DE LOS TURISTAS.....	119
<b>Gráfico 7</b> PRÁCTICA DE TURISMO.....	120
<b>Gráfico 8</b> TIPOS DE TURISMO QUE PRÁCTICAN .....	121
<b>Gráfico 9</b> CONOCE LA PARROQUIA DE NONO.....	122
<b>Gráfico 10</b> TIEMPO DE VISITA A LA PARROQUIA DE NONO .....	123
<b>Gráfico 11</b> ACTIVIDADES TURÍSTICAS QUE REALIZAN EN NONO.....	124
<b>Gráfico 12</b> ATRACTIVOS CONOCIDOS EN NONO .....	125
<b>Gráfico 13</b> PRECIO POR UNA VISITA COMPLETA A NONO .....	126



## INDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1</b> CONSTITUCIÓN DE UNA OPERADORA TURÍSTICA .....	198
<b>Anexo 2</b> CÁLCULO DE PAQUETES .....	200
<b>Anexo 3</b> CÁLCULO DE INGRESOS ANUALES.....	201
<b>Anexo 4</b> CALCULO DEL VAN Y DEL TIR.....	202
<b>Anexo 5</b> ELABORACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO .....	203
<b>Anexo 6</b> USO DE LA VENTAJA COMPETITIVA .....	208
<b>Anexo 7</b> ENCUESTA .....	209
<b>Anexo 8</b> MAPA SATELITAL DE NONO .....	210
<b>Anexo 9</b> PRESENTACIÓN FÍSICA DEL BROCHURE.....	211
<b>Anexo 10</b> PRESENTACIÓN DE FOLLETERÍA DE ATRACTIVOS EN NONO .....	212

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

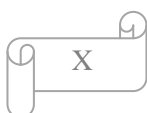
<b>Ilustración 1:</b> MAPA DE NONO.....	15
<b>Ilustración 2:</b> Mapa de Ubicación de la Operadora Turística.....	128

## ÍNDICE DE FOTOS

<b>Foto N° 1:</b> Señalización de la Ecoruta .....	24
<b>Foto N° 2:</b> Camino de la Ecoruta.....	25
<b>Foto N° 3:</b> Cascada de Guagrapamba .....	28
<b>Foto N° 4:</b> Cascada de Chaupiurco.....	31
<b>Foto N° 5:</b> Pesca Deportiva .....	33
<b>Foto N° 6:</b> Camino de los Yumbos.....	38
<b>Foto N° 7:</b> Los Culuncos .....	39
<b>Foto N° 8:</b> Bosque Nativo Pacaya .....	42
<b>Foto N° 9:</b> Cascada Mantode la Novia .....	42
<b>Foto N° 10:</b> Cascada Yumba .....	45
<b>Foto N° 11:</b> Cascada la Tortuga.....	45
<b>Foto N° 12:</b> Granja Salpi .....	49
<b>Foto N° 13:</b> Reserva Yanacocha.....	52
<b>Foto N° 14:</b> Reserva Verdecocha.....	55
<b>Foto N° 15:</b> Banda de la Policía Nacional .....	57
<b>Foto N° 16:</b> Banda de la Parroquia de Nono .....	58
<b>Foto N° 17:</b> Comparsa .....	58
<b>Foto N° 18:</b> Pase del Chagra.....	59
<b>Foto N° 19:</b> Virgen de Camino de Alambi .....	62
<b>Foto N° 20:</b> Gruta de la Virgen.....	62
<b>Foto N° 21:</b> Virgen de Camino de Alambi .....	63
<b>Foto N° 22:</b> Presentación de Comparsas.....	63
<b>Foto N° 23:</b> Comparsa tradicionales .....	64
<b>Foto N° 24:</b> Pase del Chagra.....	64
<b>Foto N° 25:</b> Toro con la colcha.....	65
<b>Foto N° 26:</b> Toros de Pueblo .....	65
<b>Foto N° 27:</b> Tortillas de zapallo.....	65
<b>Foto N° 28:</b> Dulce de zambo.....	65
<b>Foto N° 29:</b> Quimbolitos.....	65
<b>Foto N° 30:</b> Estancia Nido del Quinde .....	68

<b>Foto N° 31:</b> Villa Doris.....	70
<b>Foto N° 32:</b> Quinta Margarita.....	72
<b>Foto N° 33:</b> Alojamiento Reserva Verdecocha.....	74
<b>Foto N° 34:</b> El Bife .....	76
<b>Foto N° 35:</b> Allpa Sungana.....	78
<b>Foto N° 36:</b> Restaurante Cordillera .....	80
<b>Foto N° 37:</b> Entrada Reserva Yanacocha .....	83
<b>Foto N° 38:</b> Guagua Pichincha .....	83
<b>Foto N° 39:</b> Instalaciones Reserva Verdecocha.....	83
<b>Foto N° 40:</b> Cascada de Chaupiuurco.....	87
<b>Foto N° 41:</b> Cascada de Guagrapamba .....	87
<b>Foto N° 42:</b> Sendero a la cascada .....	87
<b>Foto N° 43:</b> Cascada la Yumba.....	88
<b>Foto N° 44:</b> Cascada La Tortuga .....	88
<b>Foto N° 45:</b> Camino de los Yumbos en Salpi.....	88
<b>Foto N° 46:</b> Bosque Nativo Pacaya .....	91
<b>Foto N° 47:</b> Camino de los Yumbos.....	91
<b>Foto N° 48:</b> Los Culuncos .....	91
<b>Foto N° 49:</b> Cascada de Chaupiuurco.....	94
<b>Foto N° 50:</b> Cascada de Guagrapamba .....	94
<b>Foto N° 51:</b> Chorrera Escondida en Salpi.....	95
<b>Foto N° 52:</b> Caída de agua Inés María Alaspungo .....	95
<b>Foto N° 53:</b> Pesca Deportiva Guarumos.....	96
<b>Foto N° 54:</b> Camino de los Yumbos (Alaspungo – El Pahuma) .....	98
<b>Foto N° 55:</b> Camino de los Yumbos (Alaspungo – El Pahuma) .....	98
<b>Foto N° 56:</b> Mirador en Salpi .....	100
<b>Foto N° 57:</b> Mirador en Salpi .....	100
<b>Foto N° 58:</b> Agua Termal .....	100
<b>Foto N° 59:</b> Ordeño de Vacas .....	100
<b>Foto N° 60:</b> Camino de los Yumbos.....	101
<b>Foto N° 61:</b> Huerto Familiar.....	101
<b>Foto N° 62:</b> Cabalgatas .....	103

<b>Foto N° 63:</b> Downhill .....	103
<b>Foto N° 64:</b> Moto Cuadrón .....	103
<b>Foto N° 65:</b> Rundupamba, inicio de la ecoruta.....	105
<b>Foto N° 66:</b> Parada Técnica .....	105
<b>Foto N° 67:</b> Señalización Ecoruta.....	105
<b>Foto N° 68:</b> La Sierra Ecoruta .....	106
<b>Foto N° 69:</b> Cambio de paisajes .....	106
<b>Foto N° 70:</b> Caídas de agua .....	106
<b>Foto N° 71:</b> Tandayapa Ecoruta.....	106
<b>Foto N° 72:</b> Mapa de la ecoruta Paseo del Quinde .....	107
<b>Foto N° 73:</b> Tandaya Bird Lodge .....	107
<b>Foto N° 74:</b> Llama Trekking en Verdecocha.....	109
<b>Foto N° 75:</b> Cabalgata.....	109
<b>Foto N° 76:</b> Ciclismo en Verdecocha .....	109
<b>Foto N° 77:</b> Instalaciones de la Operadora .....	128



## INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país turístico por excelencia y debido a la importancia de explotar sus recursos naturales de manera sustentable, nace la necesidad de crear un proyecto que ayude al desarrollo turístico del país; tomando en cuenta ciertas alternativas de turismo y la operación turística como actividad que beneficie a la población del lugar donde se desarrollará el proyecto.

El presente proyecto es una idea de negocio donde interviene directamente el turismo, con la creación de una Operadora Turística en la Parroquia de San Miguel de Nono, al noroccidente de la provincia de Pichincha aproximadamente a una hora de la ciudad de Quito; donde se preste servicios de alojamiento, alimentación, recreación y esparcimiento para turistas nacionales y extranjeros.

El Capítulo I, da a conocer los problemas que se presentan en la parroquia, con la población de Nono, autoridades y prestadores de servicios turísticos; por medio de un análisis de involucrados conocer los problemas y cuáles son sus intereses, para analizar y definir los objetivos, que por medio de un marco lógico se da a conocer las actividades a realizar en este proyecto para dar solución a los problemas conseguir un beneficio mutuo.

El Capítulo II, trata de la viabilidad comercial, donde se dan a conocer las estrategias de mercado, y lo más importante el Mix de Marketing, permitiendo conocer el producto, plaza, precio, promoción y publicidad adecuado para el respectivo proyecto. Se conoce todos los recursos a utilizar como los de producción, tecnológicos, organizativos ya sean estos tangibles e intangibles especialmente la inversión que será de alrededor de USD 30.000, la composición del capital y su financiamiento.

Es importante conocer la viabilidad financiera, en este punto se da a conocer el manejo de flujo de fondos, nivel de producción, el análisis financiero el cual permite conocer si es o no es factible el proyecto y el manejo de crédito.

Por último se conocer el resultado del mismo, su viabilidad económica y la factibilidad del proyecto, conociendo los pros y los contras de poner en funcionamiento una operadora

turística en la parroquia de San Miguel de Nono. Para finalizar es importante conocer que se obtiene como conclusión y que se puede recomendar en el proyecto.

# **CAPITULO I**

## **PLAN DE INVESTIGACIÓN**

### **1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROYECTO**

#### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OPERADORA TURÍSTICA EN LA PARROQUIA DE SAN MIGUEL DE NONO**

##### **1.1 ÁMBITO PROBLEMÁTICO**

**¿PORQUE NO EXISTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OPERADORA TURÍSTICA EN LA PARROQUIA DE NONO?**

En la Parroquia de Nono no existe una planificación donde intervengan proyectos turísticos, la falta de conocimiento de las bondades del turismo ha hecho que los recursos no sean aprovechados y manejados adecuadamente.

La Junta Parroquial y las Autoridades de Nono no trabajan actualmente en proyectos turísticos que sean utilizados para el desarrollo de la población de la misma manera no se ha dado una publicidad adecuada a la parroquia y sus atractivos; cabe recalcar que no se han destinados ningún tipo de recursos económicos para el desarrollo del turismo por parte de entidades públicas y privadas, lo que hace que exista una mínima afluencia de turistas nacionales y extranjeros a la parroquia.

Dadas las circunstancias que anteceden, el motivo de este proyecto es crear una operadora turística en la parroquia de San Miguel de Nono, donde intervengan la población, los atractivos y los servicios con los cuenta la parroquia.

## 1. ANÁLISIS MACRO

Ecuador es un país turístico por excelencia, ya que cuenta con grandes extensiones de paisajes únicos y contiguos que hacen de este un país rico en recursos, los cuales se los ofertan por medio de una operadora de turismo la agencia de viajes, las cuales son las encargadas de ofertar a nivel nacional e internacional.

En nuestro país aún no se reconoce el turismo rural para ofrecer a nivel internacional ya que falta por desarrollarlo, los prestadores de servicios turísticos en zonas rurales no están desarrollados; solo se los trabaja bajo la ley de Turismo Comunitario y en pocos lugares como Turismo Rural.

Los pocos lugares que lo trabajan están bien organizados como por ejemplo, tienen guías, servicios de alimentación, servicios de alojamiento colectivo, alojamiento familiar, actividades organizadas y deportes de aventura. Algo muy típico de zonas rurales en Ecuador paseos a caballo y talleres artesanales, estos últimos siendo propios del país y comercializados a nivel internacional.

Las operadoras de turismo en el Ecuador se han visto en la obligación y necesidad de vender exclusivamente Galápagos y la Amazonía, pero no se han abierto hacia otros mercados y aún más cuando la demanda es alta especialmente en las zonas rurales.

En los lugares que se puede encontrar oferta turística de este tipo son más enfocadas al hogar campesino y vida cotidiana y ofrecer uno o dos atractivos naturales sin apreciar paisajes, flora y fauna.

Las haciendas son las que más se han dedicado a la prestación de estos servicios y a armar sus propios paquetes por medio de una página en Internet, pero sería importante que estas formen parte de una operadora para una mejor comercialización de sus productos.

Cabe recalcar que estas prestadoras de servicios turísticos a nivel rural está bien organizadas y trabajan en conjunto para aprovechar el turismo, la agricultura y la ganadería.



## 2. ANÁLISIS MESO

La provincia de Pichincha se ha convertido en una zona turística apta para el desarrollo del mismo, gracias a su riqueza natural y cultural es visitada por turistas nacionales y extranjeros, teniendo en cuenta que los turistas extranjeros son los que recurren a los servicios de una operadora turística o de una agencia para realizar los tours. Las operadoras de turismo son las que venden paquetes o tours dentro del país, y en la provincia de Pichincha son muchas las operadoras que ofertan este tipo de servicio, la mayoría de estas operadoras y agencias ofertan turismo cultural, natural, deportes de aventura, pero no se han enfocado específicamente a un solo sector, que es ofertar atractivos a nivel parroquial.

Cada cantón de la provincia de Pichincha oferta los atractivos y servicios que tienen, por medio de una página en Internet, pocas son las agencias u operadoras que ofertan estos servicios, cada cantón ofrece sus servicios por medio de publicidad propia; los atractivos que se ofertan son naturales donde se puede realizar diferentes actividades turísticas. Los atractivos que ofertan las operadoras en los diferentes cantones son aquellos más conocidos o más visitados donde la demanda es alta y en algunos casos la oferta poca, sin embargo son muy visitados por turistas nacionales y extranjeros.

En conclusión las operadoras de turismo no ofertan turismo a nivel parroquial, no se han enfocado a nuevos mercados y operan los mismos atractivos que las demás, el turismo comunitario y el rural se oferta por medio de la FETCE que es la encargada de ofrecer este tipo de turismo a nivel internacional y en un menor porcentaje a nivel nacional.

No se han obtenido registros de operadora a nivel parroquial ya que las operadoras en Quito son las que ofertan directamente los productos.

### **3. ANÁLISIS MICRO**

Las parroquias del cantón Quito ricas en recursos naturales y culturales, ofertan sus atractivos a través de una página en Internet, publicidad propia por medios de comunicación en televisión etc..., pero no se han registrado operadoras que vendan directamente en las parroquias los atractivos y servicios turísticos que poseen; ya sea por factibilidad, falta de conocimiento turístico o por razones externas que impiden su funcionamiento directamente en el lugar.

La parroquia de Nono ubicada al noroccidente de la ciudad de Quito, posee gran cantidad de recursos naturales aptos para la práctica del turismo, los cuales están repartidos en las diferentes comunidades de la parroquia, posee un excelente clima, paisajes que impresionan y por estar ubicada en las faldas del Guagua y Ruco Pichincha pose gran variedad de flora y fauna.

En la parroquia no se han registrado operadoras que oferten paquetes o tours a la misma, los prestadores de servicios turísticos de la parroquia ofertan sus servicios por medio de la página web que posee Nono o por medio de sus propias páginas en internet, las operadoras que venden Nono están en la ciudad de Quito y son pocas.

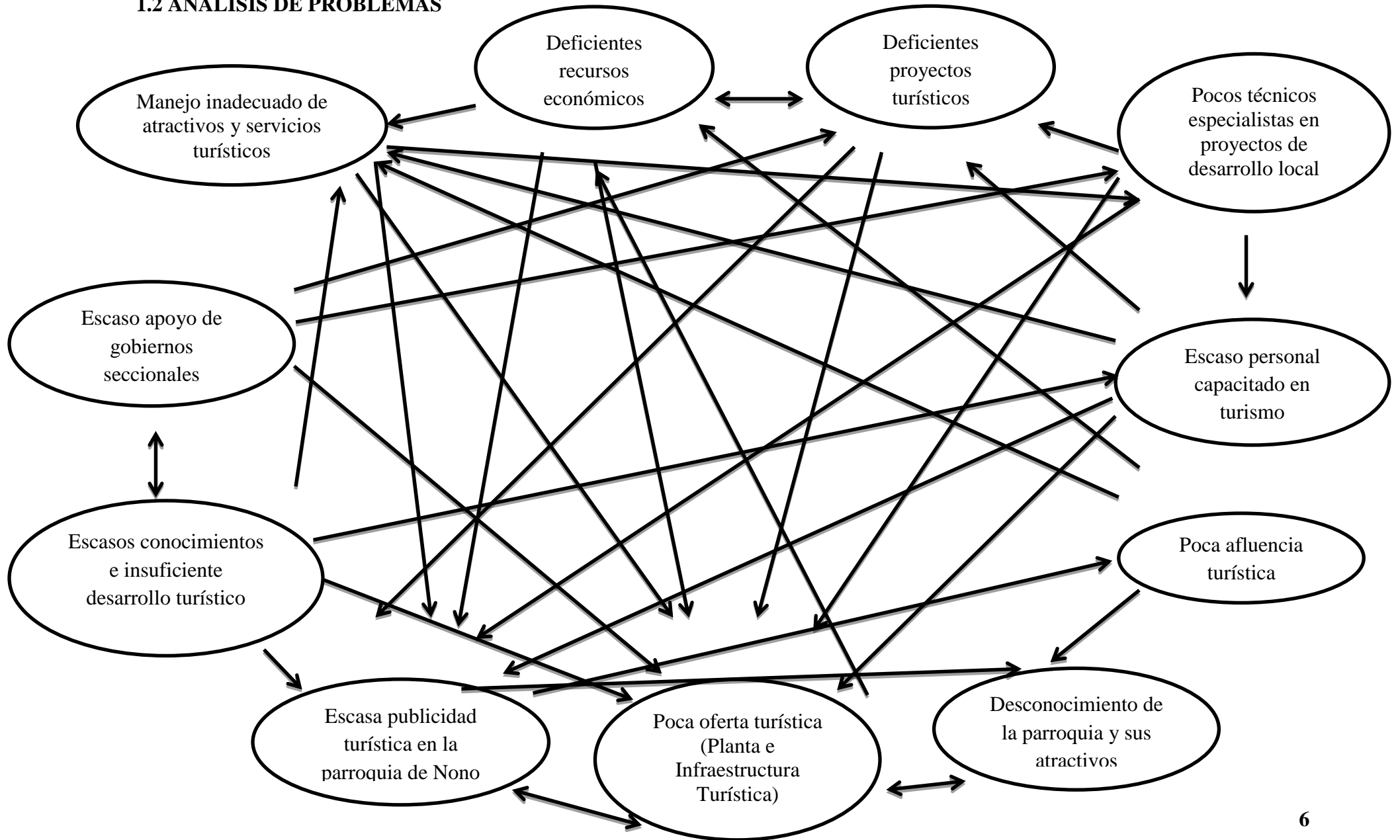
Una operadora turística en la parroquia, beneficiaria a la población, a los prestadores de servicios y en fin al desarrollo turístico de toda la parroquia, tomando en cuenta los interés y los problemas que se presenta , para darles una solución y satisfacer las necesidades de la parroquia y turistas.

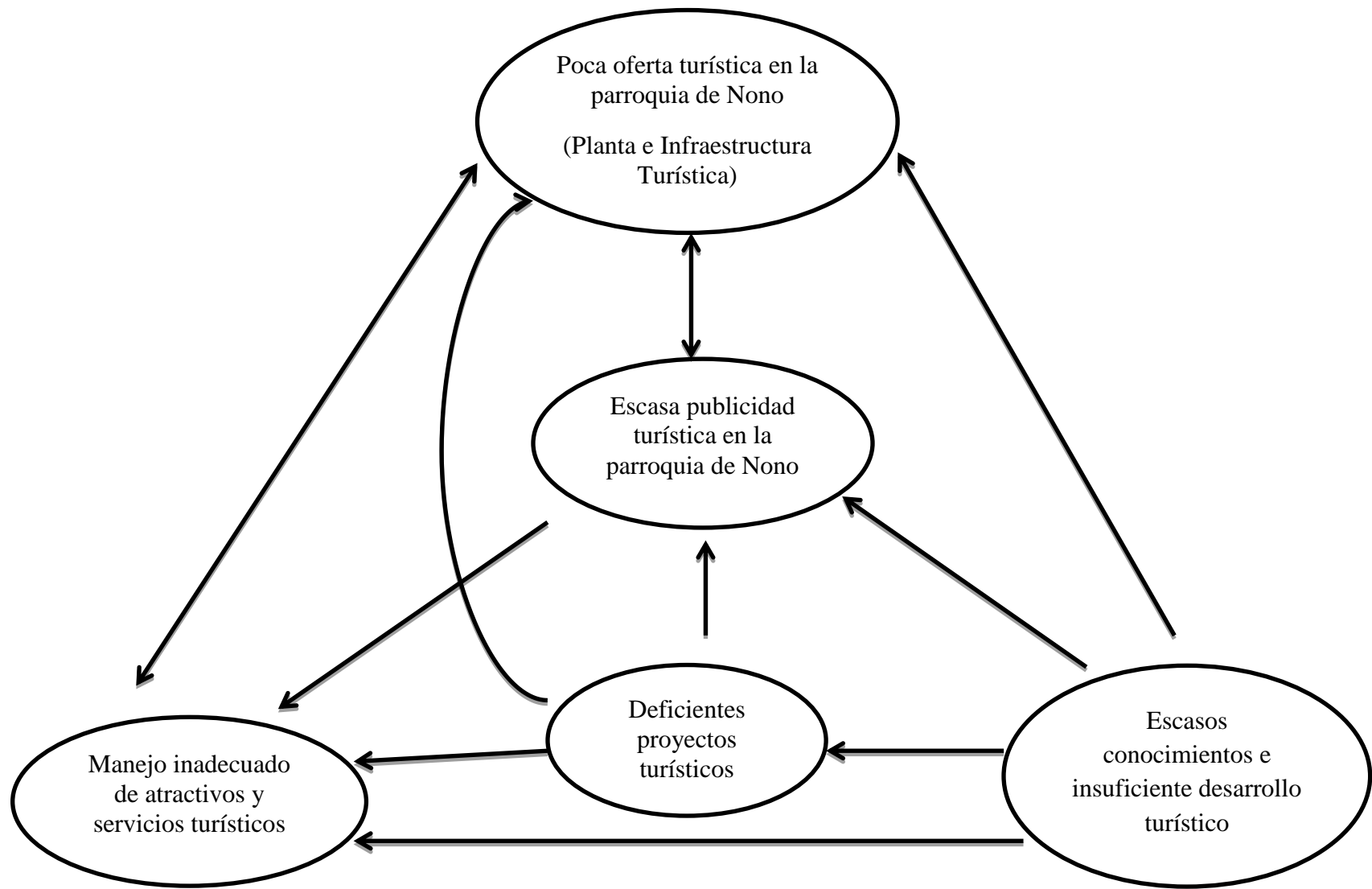
#### 4. ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS

<b>ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS GRUPOS</b>	<b>INTERÉSES</b>	<b>PROBLEMAS PERCIBIDOS</b>	<b>RECURSOS Y MANDATOS</b>
<b>POBLACIÓN DE NONO</b>	Mejorar ingresos económicos Mejorar calidad de vida	Manejo inadecuado de atractivos turísticos Escaso apoyo de gobiernos seccionales Escasos conocimientos de turismo Insuficiente desarrollo turístico en la parroquia de Nono	Cognitivo Ley de Turismo Normativas de la Junta Parroquial de Nono
<b>TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS</b>	Conocer nuevos atractivos turísticos Nuevas experiencias turísticas Esparcimiento, distracción y descanso	Escasa publicidad turística en la parroquia de Nono Poca oferta turística en la parroquia de Nono Desconocimiento de la parroquia y sus atractivos Carencia de infraestructura turística	Económicos Cognitivo Constitución vigente
<b>PRESTADORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS</b>	Mejorar ingresos Económico Mejorar la prestación de servicios Mejorar la calidad de productos turísticos Promoción y comercialización de sus servicios	Poca afluencia turística Manejo inadecuado de atractivos y servicios Escaso personal capacitado en turismo Carencia de oferta turística (Planta Turística)	Económico Cognitivo Ley de Turismo
<b>JUNTA PARROQUIAL DE NONO Y AUTORIDADES</b>	Mejorar calidad de vida Mejorar relaciones políticas externas con Ong's Generar fuentes de trabajo y el desarrollo de la parroquia	Pocos técnicos especialistas en proyectos de desarrollo local Deficientes proyectos turísticos Escasos recursos económicos	Económico Ley de Turismo Ordenanzas, Normativas del Municipio, Consejo Provincial y a Nivel Nacional

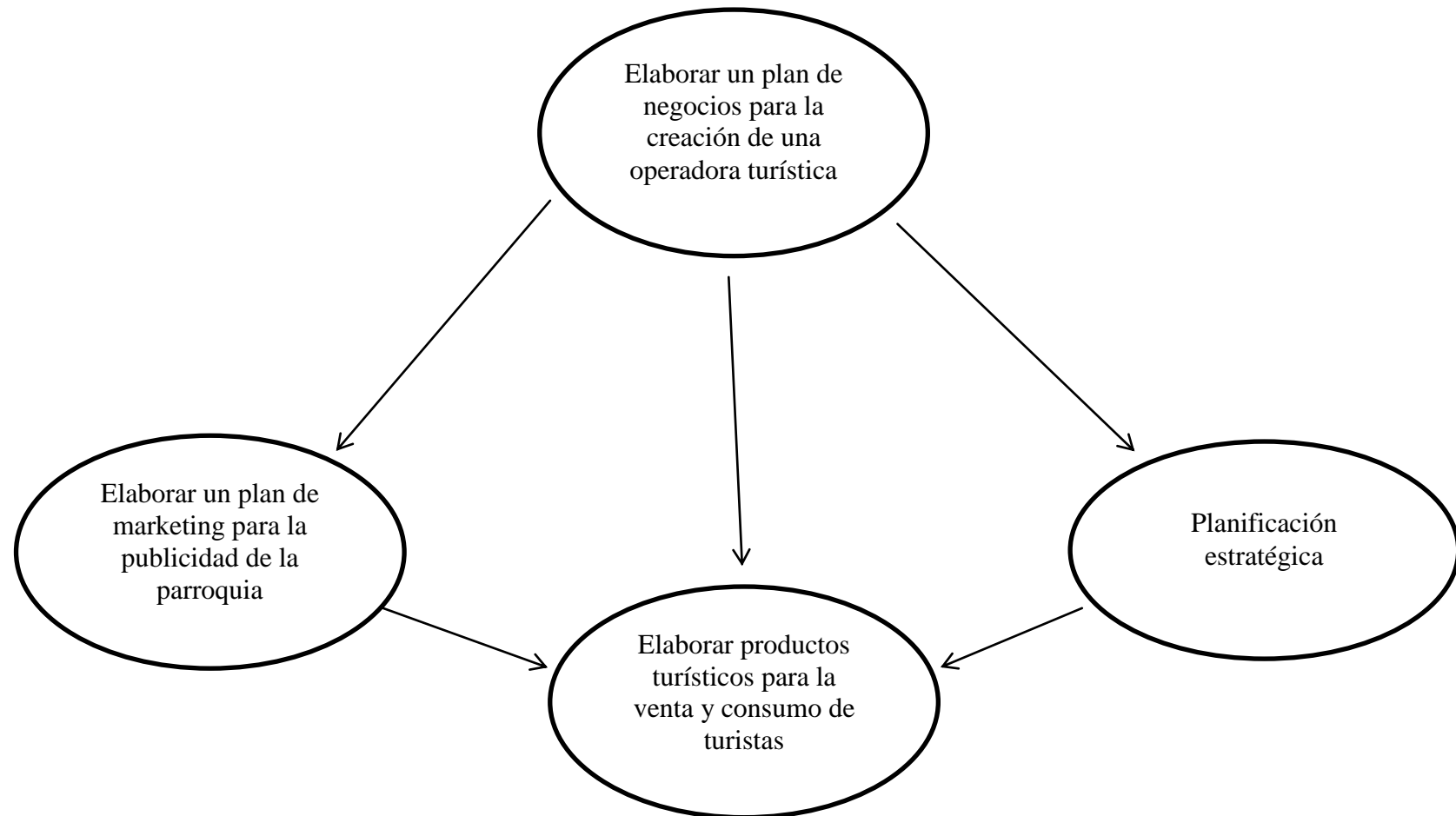
**Tabla1:** Análisis de Involucrados / **Autor:** Diana Morocho / **Fecha:** mayo 2012

## 1.2 ANÁLISIS DE PROBLEMAS

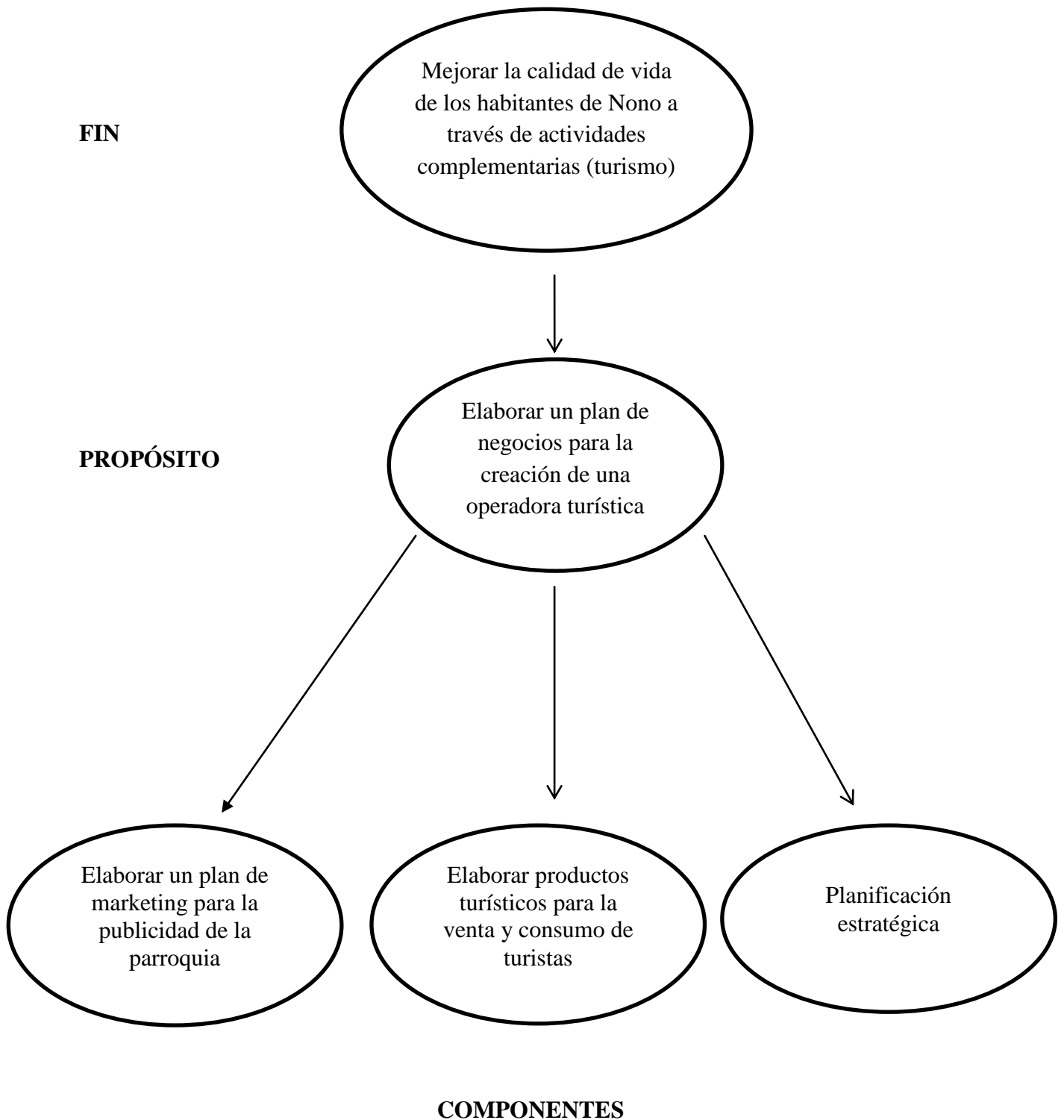




### 1.3 DEFINICIÓN DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS



## 1.4 ANÁLISIS DE OBJETIVOS



## 1.5 MARCO LÓGICO

MARCO LÓGICO	RESUMEN NARATIVO	INDICADORES	VERIFICADORES
<b>FIN</b> Mejorar la calidad de vida de los habitantes de Nono a través de actividades complementarias (TURISMO)	Mejorar la calidad de vida de la población de Nono	El turismo mejoró en un 5% los ingresos económicos de los habitantes	Comprobantes de pagos y facturas
<b>PROPÓSITO</b> 1.- Elaborar un plan de negocios para la creación de una operadora turística en la parroquia de Nono	Dar a conocer la parroquia y sus atractivos por medio de una operadora de turismo	Proyecto elaborado y ejecutado en un 100%	Documentación escrita y digital
<b>COMPONENTES</b> 1.- Elaborar un inventario turístico de atractivos en la parroquia  2.- Elaborar un plan de marketing para ofertar los atractivos de la parroquia  3.- Realizar una planificación estratégica	Levantamientos de información de atractivos turísticos  Crear paquetes turísticos para la venta a turistas nacionales y extranjeros  Por medio de un plan de medios dar publicidad a la parroquia y sus atractivos  Crear misión, visión, valores y principios corporativos	Inventario realizado en un 100%  Ofertar como mínimo 10 paquetes turísticos de la parroquia de Nono  Incrementar la visitas a la parroquia en un 10%  El grupo humano que colabora en la operadora practica actividades colectivas en un 95%	Ficha técnicas llenas  Promoción de paquetes turísticos por medios publicitarios  Publicidad, elaboración de un brochure  Nivel de satisfacción de los visitantes

**Tabla2:** Marco Lógico / **Autor:** Diana Morocho / **Fecha:** mayo 2012



## CAPÍTULO II

### DESARROLLO DEL PROYECTO

#### 2.1. VIABILIDAD COMERCIAL

##### 2.1.1. VENTAJA COMPETITIVA

La ventaja competitiva con relación al proyecto, no existe competencia directa en la parroquia, los productos turísticos que se comercializan en la parroquia de Nono se los opera directamente desde la ciudad de Quito, por tal motivo en la zona no se registra operadora de ningún tipo.

Las operadoras que ofrecen servicios turísticos en la parroquia de Nono se encuentran en la ciudad de Quito, pequeñas operadoras como: Nonoecuador, Grayline, Ariesbikecompany, Ecuador Birding, Gulliver; que manejan solamente full day<sup>1</sup>, cuando venden paquetes; la parroquia de Nono solo se convierte en un lugar de paso a los atractivos cercanos a la misma por ejemplo: Nanegalito, Tulipe, Mindo, San Miguel de los Bancos y Puerto Quito.

En las visitas realizadas in situ se pudo constatar que los productos más vendidos son: ciclismo de montaña por toda la ecoruta o Paseo del Quinde, observación de flora y fauna especialmente por turistas extranjeros y este mismo producto es consumido por los turistas nacionales profesionales en aviturismo en las reservas de: Yanacocha y Verdecocha, pero se han centrado específicamente en un solo segmento de mercado y solo ciertos atractivos; otro lugar muy visitado es la pesca deportiva en el sector de Guarumos. En la actualidad no se venden paquetes combinando todos los atractivos de la parroquia.

Otro de los productos turístico que se desarrolla es turismo comunitario en la comunidad de Alaspungo a 30 minutos de la parroquia de Nono, pero cabe recalcar que solo se vende a turistas nacionales, por ser un lugar que recién se lo está vendiendo turísticamente no hay publicidad adecuada para turistas extranjeros.

---

<sup>1</sup>Full day.- tour que comprende todo un día o también llamado día completo, para visitar un lugar turístico.

La ventaja competitiva en este proyecto si se habla de diferenciación de productos sería la primera operadora de turismo receptivo que opera dentro de la parroquia de Nono, así mismo se ofrecerá los siguientes productos:

- *Naturaleza y ecología recorriendo las reservas*  
Visita Reserva Yanacocha y Reserva Verdecocha
- *Agua y diversión en Nono*  
Visita a cascadas en la Comunidad de Alaspungo
- *Descubriendo la naturaleza en Nono*  
Recorrido Bosque Nativo Alaspungo y Alambi
- *Conozca Nono*  
Atractivos de la Parroquia de Nono
- *Alaspungo histórico*  
Comunidad de Alaspungo, Reserva El Pahuma, recorrido por el camino de los Yumbos
- *Conociendo Salpi*  
Granja Salpi y visita a sus atractivos
- *Salpi aventura y diversión*  
Camino de los Yumbos, senderos de Salpi (opcional: caminata, cabalgata, moto cuadrón, downhill)
- *Ecoruta Paseo del Quinde*  
Recorrido solo en bicicleta, Inicia en Rundupamba – finaliza en Tandayapa
- *Diversión y aventura en Verdecocha*  
Cabalgata, ciclismo de montaña, llama trekking, caminata; recorrido por los senderos de Verdecocha

Estos productos tienen un valor agregado y cuando se habla de un valor agregado quiere decir un extra que se le da al turista al adquirir los servicios o productos de la operadora turística los cuales comprenden: una postal con fotos de los atractivos de la parroquia y un llavero donde estará un colibrí que es el ave emblemática de la parroquia, también llamado quinde; el colibrí del llavero será el llamado Zamarrito Pechinegro (*Eriocnemis nigrivestis*).

Fuera de los paquetes se venden también actividades complementarias como: cabalgatas, caminatas, visitas a atractivos, recreación y diversión; los cuales pueden ser adquiridos directamente en la operadora.

Los paquetes presentados anteriormente tienen una combinación de todos los atractivos de la parroquia de Nono, los que están dentro de ella y de las actividades que se pueden realizar al recorrer Nono; las visitas para turistas extranjeros se las realiza con dos guías el nacional y el nativo: la razón del guía nacional por el idioma no todos los turistas extranjeros hablan castellano y el guía nativo ya que conoce los atractivos y todos los alrededores de la parroquia los cuales están capacitados por el Ministerio de Turismo ecuatoriano y cuentan con licencia para la guianza. Para turistas nacionales se cuenta con el guía nativo para realizar la visita a los atractivos y para realizar las actividades turísticas.

Otro mecanismo que ayudará a generar una ventaja competitiva de los productos ofertados por Nonoadventours, son las alianzas estratégicas con NONOECUADOR una operadora turística en la ciudad de Quito, la cual estará encargada de ofertar los paquetes a Nono especialmente para turistas extranjeros, es la intermediaria para que los productos tengan una mejor aceptación, comercialización y sean más vendibles, estas alianzas son importantes para la rentabilidad de las empresas y la comercialización de los productos.

## **2.1.2. EL PRODUCTO**

### **2.1.2.1. UBICACIÓN DEL PRODUCTO**

#### **Parroquia San Miguel de Nono**

**Ubicación Geográfica.-** La Parroquia de San Miguel de Nono está ubicada en la Provincia de Pichincha a 18 kilómetros hacia el Noroccidente del Cantón Quito aproximadamente a 1 hora de la ciudad de Quito. “Tiene una extensión de 207.6 km<sup>2</sup>. Aproximadamente 23.000 hectáreas. Se encuentra en altitudes comprendida entre 2.727 y 3.800 m.s.n.m., entre las latitudes 0° 05' 55" Sur; y de longitudes 78° 25' 14" occidental.” (Consultado: 12 abril de 2012 de <http://www.nono.ec>).

#### **Clima.-**

*“Ubicada en una zona que se denomina “Boca de Montaña” donde existen fuertes vientos que vienen de oriente, de igual manera la neblina producida por la humedad de los bosques llega temprano, su temperatura varía de acuerdo a estos factores y a la altitud obteniéndose temperaturas: media de 14 a 15 grados centígrados, y mínima de 7 a 8 grados centígrados.”* (Consultado: 12 abril de 2012 de <http://www.nono.ec>).

#### **Límites.-**

**Norte:** Ambuasi-Parroquia Calacali

**Sur:** Parroquia de LLoa

**Este:** Ililagua y Parroquia de Cotocollao

**Oeste:** Parte de Mindo y Tandayapa

## Mapade la Parroquia de Nono



### Ilustración 1: MAPA DE NONO

**Fuente:** [http://www.cascadachaupiurco.com/mapa\\_de\\_chaupiurco.html](http://www.cascadachaupiurco.com/mapa_de_chaupiurco.html)

**Autor:** N/A

**Fecha:** Febrero 2012

**Características Hidrográficas.-** “Nono cuenta con dos importante ríos que abastecen a las comunidades y de agua potable a los lugares cercanos a la parroquia.

**Río Pichán.-** Es el principal río de la parroquia, nace en las faldas del Ruco Pichincha y recorre toda la zona hasta desembocar en el Guayllabamba, dependiendo del lugar su tempera varía de 4 a 25 grados centígrados.

**Río Alambi.-** Es el principal de la comunidad de Alambi, nace en Yanacocha y en las estribaciones del Guagua Pichincha, recorre toda la zona hasta desembocar en el río Guayllabamba, es así que dependiendo del lugar su temperatura varía de 4 a 25 grados centígrados.

Existen algunas vertientes de importancia para la zona como: la de Cruz Loma (Nonopungo), El Chical, Quirusana que nace en el río Pichán. San José (Pucara), Huaytarilla nace y abastece a la comunidad de Alambi.” (Consultado: 12 abril de 2012 de [http. // www.nono.ec](http://www.nono.ec)).

**Riqueza Ecológica.-** “Por estar ubicada en las faldas del Ruco Pichincha y del Guagua Pichincha su relieve es irregular por lo que cuenta con una gran riqueza forestal por ser parte del clima frío y un clima húmedo tropical. Por su ubicación cuanta con gran variedad de flora y fauna.

Se puede encontrar: gorriones, mirlos, torcazas, parras, perdices, apangoras, preñadillas, armadillos, ardillas, zorrillos, conejos, lobos, culebras, boas, lagartijas, sapos, truchas. Y en cuanto a flora se puede observar: helechos, lecheros, eucaliptos, ciprés, pino, cedro, chilca, chilguacanes, berros, zambo, zapallo, guanto, menta, tipo, tilo, cola de caballo, tuna, tusilla, huarango, puxe, hongos, arrayán, motilón, cultivos de orquídeas lilas y rojas.

La ubicación geográfica de la zona, la dotación de recursos naturales y el clima, crean un atractivo potencial para el turismo considerando que la parroquia se halla cerca de la ciudad de Quito, motivo por el cual los extranjeros constituirán una de las clientelas más importantes para la industria del turismo, sin descuidar el turismo nacional. Estas condiciones permiten a la Parroquia de San Miguel de Nono ofrecer un particular turismo basado en la naturaleza.” (Consultado: 12 abril de 2012 de [http. //www.nono.ec](http://www.nono.ec)).

## ***Reseña Histórica de la parroquia de San Miguel de Nono***

*La parroquia de San Miguel de Nono, nació con la conquista Española, sus primeros habitantes fueron los jesuitas, quienes crearon en la zona Noroccidental veinte pueblos entre ellos Mindo, Gualea, Nanegal y Nono, todos dentro de la provincia de Pichincha.*

*Desde 1857 hasta 1608 trabajaron bajo la jurisdicción y protección de los jesuitas y todos estos pueblos pertenecieron a la parroquia de Nono.*

*Los Jesuitas fueron los que bautizaron a la Parroquia como San Miguel de Nono. Nono proviene del latín noveno porque fue el noveno pueblo creado. Al inicio, la parroquia estuvo conformada por Jesuitas y tres familias: Albero del Hierro, Ascazubi Bonifaz y Donoso, quienes eran propietarios de las tierras de la zona y con el pasar de los años las mismas se parcelaron.*

*En el año 1820 se inicia la construcción de la iglesia con el apoyo de los Terratenientes quienes aportaban con insumos agrícolas, materia prima y personal para esta obra.*

*Entre el año de 1934-1935 el Ingeniero Mario Cargua gestionó la construcción de la carretera Cotacollao-Nono. La misma que fue hecha a base de mingas con el apoyo de todos los pobladores de la zona.*

*Nono es una zona básicamente agraria y ganadera, esta tierra fértil está íntegramente cultivada: pastizales, cereales, tubérculos, y hortalizas, aparecen decorando la tierra oscura. (RODRIGUEZ, 2003, p: 171).*

### **Principales Actividades.-**

*“La ganadería: es la producción más importante de la parroquia, actualmente se produce más de 20.000 litros de leche diarios.*

*La agricultura: constituye otra de las principales actividades económicas por las diferentes condiciones ecológicas que caracterizan los pisos altitudinales y la presencia de microclimas: por lo que presenta un variado esquema productivo. Otras*

*de las actividades generadoras de ingresos son el cultivo de truchas y ecoturismo.”*  
(Consultado: 12 abril de 2012 de <http://www.nono.ec>).

**Educación.-** Existe una escuela llamada Islas Galápagos con modalidad unidocente, al momento cuatro profesoras son las que se encargan de la educación de los niños de toda la parroquia.

**Salud.-** Existe un establecimiento de salud que corresponde al Ministerio de Salud Pública, con un médico y un pasante.

La parroquia de Nono cuenta con la ayuda de la Asociación Niñez en Marcha, auspiciado por el CCF del Ecuador (Christian Children Foundation).

**Seguridad.-** En la parroquia de Nono aún existe la confianza basada en el respeto, trabajo y solidaridad entre sus habitantes. Existe un retén policial.

#### **Servicios Básicos.-**

- Agua Potable
- Electricidad
- Vías de Comunicación.- carreteras, líneas telefónicas, internet
- Servicio Telefónico.- red telefónica de CNT, telefonía celular Claro
- Mecánica
- Transporte.- cooperativa de transportes San José de Minas

La cooperativa brinda su servicio de domingo a domingo en diferentes turnos con cuatro unidades, cómodas y seguras para el viaje.

Parada principal de los buses a Nono calle Emilio Bastamente y Lizardo Ruíz, esquina colegio Mena del Hierro sector Cotocollao.



LUNES, MIÉRCOLES, VIERNES		MARTES Y JUEVES		SÁBADOS		DOMINGOS	
SALIDA DE:		SALIDA DE:		SALIDA DE:		SALIDA DE:	
NONO	QUITO	NONO	QUITO	NONO	QUITO	NONO	QUITO
05:30	07:00	05:30	07:30	05:30	07:00	06:00	07:30
06:00	07:30	06:00	13:30	06:00	07:30	06:30	08:30
08:30	13:00	08:30	15:30	08:30	12:30	10:30	12:30
10:30	15:30	14:00	17:30	10:30	13:30	12:30	14:00
14:00	17:30	17:30	18:30	13:30	15:30	13:30	17:00
17:30	18:30			16:00	17:30	15:30	
				17:30	18:30	17:30	

**Tabla 3:** Transporte Nono

**Fuente:** Cooperativa San José de Minas

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** Marzo 2011

Los días lunes, miércoles, viernes y sábado:

**Ruta:** Quito - Nono – Alambi – La Sierra: 7:00

**Ruta:** La Sierra – Alambi – Nono - Quito: 17:00

**Comunidades o barrios de la parroquia:**

- Alaspungo
- Nonopungo
- Pucará
- San Francisco de la Merced
- San Martín
- Guarumos-La Sierra
- Alambi
- Yanacocha
- Chiguilpe
- La Florida
- Llilagua
- Verdecocha
- Alto Perú

### **2.1.2.2. OFERTA TURÍSTICA EN NONO**

Al hablar de oferta “se entiende por la oferta a la cantidad de mercancía o servicio que entra en el mercado consumidor a un precio dado y por un período dado” (BOULLÓN, 2004 pág. 34), en turismo es la oferta de servicios que se ofrecen en el mercado turístico para turistas nacionales y extranjeros por medio de los paquetes turísticos.

El turismo en la Parroquia de Nono se está desarrollando poco a poco, por lo cual se está trabajando en proyectos turísticos los cuales no están aún desarrollados en su totalidad, la escasa publicidad de los atractivos ha hecho que la parroquia sea poco visitada al igual que sus atractivos lo que ha ocasionado como consecuencia que se convierta en lugar de paso hacia atractivos cercanos del noroccidente de la provincia de Pichincha.

La planta turística está formada por las instalaciones y el equipo de producción de bienes y servicios que satisfacen las necesidades del turista como:

- Alojamiento
- Alimentación
- Transporte
- Guías Nativos
- Recreación y entretenimiento
- Servicios de apoyo

Los atractivos en Nono son naturales y culturales aptos para la práctica de varios tipos de turismo y de varias actividades turísticas, cabe indicar que las plazas en la parroquia son pocas pero están estructuradas para brindar servicios a turistas nacionales y extranjeros.

Los tours que ofrecen en las operadoras turísticas son por lo general de un día y la pernoctación lo realizan en hosterías cercanas a la parroquia como por ejemplo Tandayapa Bird Lodge, Hostería Reserva Bellavista, Sachatamia Lodge y en las diferentes hosterías en Mindo; los paquetes a ofrecer en este proyecto son variados y combinados dentro de la parroquia.

El Ecoturismo en la parroquia de Nono se ha convertido en una actividad económica o como un complemento de otras actividades como la agricultura y ganadería, es por eso que el

ecoturismo en la parroquia ya se puede constituir una fuente importante de ingresos, con el lema de conservar el medio ambiente.

*“El Turismo es la mejor manera, como hacer nuestro patrimonio natural accesible al mundo. Conservar nuestra diversidad es esencial para garantizar su continua contribución al desarrollo” (Gunter Reck).*

## **FICHAS PARA EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DE ATRACTIVOS TURÍSTICOS**

Para realizar el inventario de atractivos turísticos se utilizaron las fichas de la OEA, ya que el formato es el más utilizado dentro del proceso de levantamiento de información de atractivos turísticos, es un formato internacional y se utilizó por que las fichas actuales del Ministerio de Turismo del Ecuador esta desactualizadas.

Estas fichas contienen información importante de cada uno de los atractivos y es la ficha más básica que se puede utilizar para conocer de un atractivo turístico.

### 2.1.2.3. ATRACTIVOS TURÍSTICOS

<b>ATRACTIVO N° 1</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Ecoruta o Paseo del Quinde</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 2	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>	
<b>4. CATEGORÍA:</b> MANIFESTACIÓN CULTURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Realizaciones Técnicas <b>SUBTIPO:</b> Obra Técnica		
<b>6. UBICACIÓN:</b> Esta es una ruta de aproximadamente 50 kilómetros al noroccidente de la provincia de Pichincha inicia en la avenida Occidental sector Mena del Hierro, pasando por varios poblados uno de ellos Nono hasta finalizaren Mindo.			
<b>7. ACCESO:</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4, bicicleta	1h
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4, bicicleta	1h 30m
Rundupamba	primer orden, asfaltabus,	auto 4x4, bicicleta	1h 30m
Nono	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4, bicicleta	1h
Tandayapa	tercer orden, herradura	busea, auto 4x4, bicicleta	
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b>			
<p>Es una vía rural de orden secundario que une Quito-Nono-Tandayapa-San Tadeo 50 km., constituye uno de los mayores desafíos para los avituristas del mundo entero, atraviesa el bosque nublado de las estribaciones occidentales de la cordillera de los Andes. El bosque, que además constituye la primera Área de Importancia para la Conservación de las Aves (AICA). La Eco ruta inicia a una altitud de 2840 m.s.n.m. en Quito, se eleva casi hasta los 3.600m.s.n.m. Y luego desciende serpenteando hasta los 1700 m. s. n.m. En este breve trayecto se puede observar más de 450 especies de aves, un record mundial bajo cualquier concepto; más de la mitad del número encontrados en Estados Unidos y Canadá juntos.</p> <p>A más de las aves la Eco ruta presenta otras características bióticas únicas. Su flora andina que progresivamente se hace tropical encierra gran diversidad de bromelias, helechos y orquídeas. Esta vegetación crea un hábitat propicio para variedad de anfibios y reptiles que solo se hallan en esta zona (endémicos), así como para los insectos, sobresaliendo entre ellos las mariposas.</p> <p><b>EL CONCEPTO:</b> Las Eco rutas son recorridos ecológico-turísticos que se desarrollan generalmente sobre vías rurales con algún valor ambiental distintivo (ej. orquídeas, anfibios, mariposas, aves, paisaje, etc.), provistas con la infraestructura y los servicios necesarios para brindar al visitante una experiencia de turismo de naturaleza comunitario-sustentable. Este modelo integrado de desarrollo turístico y de conservación de los recursos naturales permite reactivar las economías locales a través de la prestación de servicios turísticos comunitarios, creando así empleo y mitigando impactos ambientales y sociales adversos. Las comunidades participantes acuerdan reinvertir parte de los nuevos ingresos en actividades de conservación y mejora del trayecto.</p>			

Las Ecoruta contemplan varios objetivos específicos a ser alcanzados durante su etapa de implementación, entre los más importantes están:

- a) La construcción de la infraestructura turística adecuada, incluyendo miradores, senderos, centros de información, y otros elementos de señalización e interpretación;
- b) La mejora del recurso escénico de la ruta a través del manejo de la basura en las inmediaciones de los centros poblados, y la reforestación de sectores degradados con especies nativas;
- c) El establecimiento de un sistema de seguridad y auxilio para la totalidad de la Ecoruta
- d) La elaboración de un Plan Estratégico de turismo para la Ecoruta generado de manera participativa y consensuada por las comunidades involucradas; y,
- e) La generación del capital humano local capaz de proveer productos y servicios turísticos con calidad y de manera rentable, y de fortalecer sus propias organizaciones comunales y ser actores de su propio desarrollo.

**13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:**

Observación de aves  
 Senderos educacionales para grupos escolares o colegios en algunas reservas  
 Cascadas  
 Cabalgatas  
 Ciclismo de montaña  
 Acceso a otras actividades como: canopy, tubing y lugares arqueológicos interesantes.  
 Fotografía, paisajes de bosques nublados que parecen alfombrar las empinadas montañas.

<b>14. HORARIOS:</b> La ecoruta se la puede realizar todos los días previa reservación según el operador turístico	<b>15. PRECIOS:</b> Según operador	<b>16. PROPIETARIO:</b> <b>17. PERSONA CONTACTO:</b> Operadoras Turísticas en Quito
---	---------------------------------------	---

**18. TIPO DE PUBLICO:**  
**Semana:** Turista nacional y extranjero  
**Fin de semana:** Turista nacional y extranjero  
**Feridos Largos:** Turista nacional y extranjero  
**Vacaciones:** Turista nacional y extranjero

<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Bellavista cloud Forest Intisamay Biker ec Condor travel Bio exploration Exploring Ecuador	<b>20 ACTIVIDAD:</b> Ciclismo de montaña Recorridos por las reservas Observación de flora y fauna	<b>21 CÓDIGO:</b> CPD CPD VGD VPD
--	--	---

- 22. SERVICIOS:**
- Estacionamiento**X**
  - Comida**X**
  - Alojamiento**X**
  - Visitas guiadas**X**

- Talleres
- Rutas autoguiadas
- Señalización para llegar **X**
- Señalización interna **X**
- Limpieza y recogida de basura **X**
- Servicios higiénicos **X**
- Seguridad y Manteniendo **X**
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir, información sobre el recurso **X**
- Folletos **X**
- Teléfono público **X**
- Pago con tarjetas de crédito: Pagos solo en efectivo **X**
- Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

Manejo incontrolado de las visitas que pueden afectar la flora y fauna del lugar.

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

[www.ecorutadelquinde.org](http://www.ecorutadelquinde.org)

**25. OBSERVACIONES:**

- ✓ Ropa cómoda y abrigada
- ✓ Chaqueta impermeable
- ✓ Gafas y protector solar
- ✓ Ropa y zapatos de recambio
- ✓ 1 botella o sistema camelbak para rellenar de agua
- ✓ Cámara de fotos

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** marzo 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 1: Señalización de la Ecoruta**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** Marzo 2011



**Foto N° 2: Caminode la Ecoruta**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011

<b>ATRACTIVO N° 2</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Cascada de Guagrapamba</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 2	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4. CATEGORÍA:</b> SITIO NATURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO:</b> <b>TIPO:</b> Caída de agua <b>SUBTIPO:</b> Cascada	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Parroquia de Nono, km. 20 vía Tandayapa noroccidente de Quito en la Ruta del Quinde. Desde el estacionamiento en una caminata de 40 minutos se llega a la cascada.		
<b>7. ACCESO:</b>		
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10 Medio de acceso</b>
Quito primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4
Nono	tercer orden herradura	bus. auto 4x4
Guagrapamba	tercer orden, herradura	auto 4x4
<b>11 Tiempo</b>		
		10m
		20m
		10m
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b>		
Es una caminata de 2 km, aproximadamente 40 minutos, en los cuales se puede observar variedad de flora y fauna y grandes paisajes. La caminata es una gran aventura apta para todo tipo de turista y condición física.		
En la cascada de Guagrapamba, los turistas tienen la opción de refrescarse con un baño, sintiendo la fuerza y lo natural del agua, puesto que viene de las vertientes del Pichincha 100% natural, cabe recalcar que la temperatura del agua oscila entre los 4 grados centígrados especialmente en invierno, en verano el agua tiene una temperatura normal.		
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b>		
Caminata ecológica		
Baño en la cascada		
Camping		
Observación de flora y fauna		
Juegos deportivos		
Cabalgatas		
<b>14. HORARIOS:</b>	<b>15. PRECIOS:</b>	<b>16. PROPIETARIO:</b>
Sábado, domingos y feriados: 10am a 17pm	Nacionales y extranjeros: USD 2.00	César Cañar
De lunes a viernes previa reservación	Niños: USD 1.00	<b>17. PERSONA CONTACTO:</b> Beatriz Salas 593 2) 2594864 094244788
<b>18. TIPO DE PÚBLICO:</b>		
<b>Semana:</b> Grupos de escuelas		
<b>Fin de semana:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>Feridos Largos:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>Vacaciones:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b>	<b>20 ACTIVIDAD:</b>	<b>21 CÓDIGO:</b>



Operan directamente		
<b>22. SERVICIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estacionamiento: disponible para 15 autos X</li> <li>• Comida; previa reservaciónX</li> <li>• Alojamiento</li> <li>• Visitas guiadasX</li> <li>• Talleres</li> <li>• Rutas autoguiadasX</li> <li>• Señalización para llegaX</li> <li>• Señalización internaX</li> <li>• Limpieza y recogida de basuraX</li> <li>• Servicios higiénicosX</li> <li>• Seguridad y ManteniendoX</li> <li>• Alquiler de material para realizar actividades</li> <li>• Ventade souvenir, información sobre el recurso</li> <li>• FolletosX</li> <li>• Teléfono publico</li> <li>• Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivoX</li> <li>• Otros: : Área de picnic y para parrilladasX</li> </ul>		
<b>23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b> Manejo incontrolado de visitas que afecte la flora y fauna del lugar		
<b>24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS</b> <b>Correo electrónico:</b> info@cascadaguagrapamba.com <b>Página web:</b> www.cascadaguagrapamba.com		
<b>25. OBSERVACIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Zapatos confortables y seguros (para caminar)</li> <li>➤ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>➤ Lo indispensable si desea refrescarse en la cascada (ropa adicional)</li> <li>➤ Gorra, Visera</li> <li>➤ Bloqueador / Protector solar</li> <li>➤ Agua</li> <li>➤ Cámara de fotos, o video</li> <li>➤ Tienda de acampar (opcional)</li> <li>➤ Binoculares (opcional)</li> </ul>		
<b>26. Realizada Por:</b> DIANA MOROCHO		<b>Fecha:</b> marzo 2011
<b>FOTOS:</b>		



**Foto N° 3: Cascadade Guagrapamba**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011

<b>ATRACTIVO N° 3</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Cascada de Chaupiuurco</i>	<b>2. FICHA</b> N°: 3	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4. CATEGORÍA:</b> SITIO NATURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO:</b> <b>TIPO:</b> Caída de agua <b>SUBTIPO:</b> Cascada	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Del poblado de Nono, continuando el camino a 1 Km. más adelante se encuentra una Y donde se puede observar un letrero Cascada de CHAUPIURCO. En este punto para no perderse tomar hacia la derecha, por un camino de tercer orden (tierra). Son 8 Km. de distancia vía a Alaspungo, unos 15 minutos a una velocidad normal, siguiendo los distintos letreros que hay en la vía.		
<b>7. ACCESO:</b>		
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>
Quito primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	<b>11. Tiempo</b> 30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4 10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4 20m
Nono	tercer orden, herradura	auto 4x4 15m
Chaupiuurco	tercer orden, herradura	auto 4x4
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> A 45 minutos de caminata ecológica se puede apreciar toda una variedad de flora y fauna y naturaleza propia de la zona. Por un sendero o también llamado chaquiñán creado por los antiguos indígenas Los Yumbos que hoy en día existe tal cual fue creado, el cual se utiliza para llegar a la cascada. La Cascada de Chaupiuurco es formada por la unión de varios riachuelos con los deshielos del pichincha. Tiene una altitud de 100 metros y una caída de forma vertical, con la fuerza que rompe en el suelo se forma un arco iris, de igual manera no deja que crezca naturaleza a su entorno. Cuenta con miradores naturales donde se puede observar el Guagua y el Ruco Pichincha		
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b> Visita a la cascada Observación de aves Visita al orquideario		
<b>14. HORARIOS:</b> Todos los días con previa reservación	<b>15. PRECIOS:</b> Nacional: USD 2.00 Extranjero: USD 3.00 Niños: USD 1.00 Niños ext.: USD 2.00	<b>16. PROPIETARIO:</b> Emiliano Ramos GUIA NATIVO <b>17. PERSONA CONTACTO:</b> Teléfono: 090073758 / 092460782 Quito: Fabián Quingalombo Celular: 085469957
<b>18. TIPO DE PUBLICO:</b> <b>Semana:</b> Turistas extranjeros		

<b>Fin de semana:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>Feridos Largos:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>Vacaciones:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Opera directamente	<b>20 ACTIVIDAD:</b>	<b>21 CÓDIGO:</b>
<b>22. SERVICIOS:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estacionamiento</li> <li>• Comida</li> <li>• Alojamiento</li> <li>• Visitas guiadas<b>X</b></li> <li>• Talleres</li> <li>• Rutas autoguiadas</li> <li>• Señalización para llegar<b>X</b></li> <li>• Señalización interna<b>X</b></li> <li>• Limpieza y recogida de basura<b>X</b></li> <li>• Servicios higiénicos<b>X</b></li> <li>• Seguridad y Manteniendo<b>X</b></li> <li>• Alquiler de material para realizar actividades</li> <li>• Venta de souvenir, información sobre el recurso</li> <li>• Folletos<b>X</b></li> <li>• Teléfono publico</li> <li>• Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivo<b>X</b></li> <li>• Otros</li> </ul>		
<b>23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b>		
Manejo incontrolado de visitas especialmente con la observación de aves en el lugar, este puede afectar directamente a las aves.		
<b>24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:</b>		
<b>Correo electrónico:</b> info@nonoecuador.com		
<b>Página web:</b> <a href="http://www.cascadachaupiyurco.com/index.html">http://www.cascadachaupiyurco.com/index.html</a>		
<b>25. OBSERVACIONES:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Zapatos confortables y seguros (para caminar y no resbalar)</li> <li>➤ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>➤ Lo indispensable si desea refrescarse en la cascada (ropa adicional)</li> <li>➤ Gorra, Visera</li> <li>➤ Bloqueador / Protector solar</li> <li>➤ Agua</li> <li>➤ Cámara de fotos, o video</li> <li>➤ Tienda de acampar (opcional)</li> <li>➤ Binoculares (opcional)</li> </ul>		

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** junio 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 4: Cascada deChaupiuurco**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2011

<b>ATRACTIVO N° 4</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Pesca Deportiva</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 4	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4. CATEGORÍA:</b> MANIFESTACIÓN CULTURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Realización Técnica <b>SUBTIPO:</b> Obra Técnica	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Se encuentra ubicada en lavía Tandayapa km 12, en la vía que conduce a la Ecoruta al noroccidente de Quito, al lado derecho de la carretera.		
<b>7. ACCESO:</b>		
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>
Quito primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4
Nono	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4
Guarumos	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4
<b>11. Tiempo</b>		
		10m
		20m
		30m
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> La pesca deportiva en Guarumos a 30 minutos de Nono es un pequeño atractivo que pertenece a la parroquia de Nono, donde se puede realizar la pesca de truchas y realizar algunas actividades turísticas familiares.		
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b> Pesca deportiva Caminatas ecológicas Cascada, canopy (10 metros de largo aproximadamente)		
<b>14. HORARIOS:</b> Lunes a viernes: solo venta de truchas Sábados y domingos de 9 am a 17 pm se atiende actividades turísticas	<b>15. PRECIOS:</b> Por grupo: USD 5.00 Kilo de trucha: USD 4.00	<b>16. PROPIETARIO:</b> José Villalva <b>17. PERSONA CONTACTO:</b> José Villalva
<b>18. TIPO DE PÚBLICO:</b> <b>Semana:</b> Turistas extranjeros <b>Fin de semana:</b> Turistas nacionales y extranjeros <b>Feridos Largos:</b> Turistas nacionales y extranjeros <b>Vacaciones:</b> Turistas nacionales y extranjeros		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Opera directamente	<b>20 ACTIVIDAD:</b>	<b>21 CÓDIGO:</b>
<b>22. SERVICIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estacionamiento <b>X</b></li> <li>• Comida: Comedor para 15 personas <b>X</b></li> <li>• Alojamiento</li> <li>• Visitas guiadas</li> <li>• Talleres</li> </ul>		

- Rutas autoguiadas**X**
- Señalización para llegar**X**
- Señalización interna**X**
- Limpieza y recogida de basura**X**
- Servicios higiénicos**X**
- Seguridad y Manteniendo**X**
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir, información sobre el recurso
- Folletos
- Teléfono publico
- Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivo**X**
- Otros:Choza para servirse alimentos, cuenta con cocina y lavabo **X**

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

Manejo incontrolado de las visitas

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

No existe aún

**25. OBSERVACIONES:**

- ✓ Ropa deportiva
- ✓ Protector solar
- ✓ Gorra
- ✓ Botas de caucho (especialmente para invierno)
- ✓ Cámara fotográfica

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** junio 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 5: Pesca Deportiva**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2011

<b>NÚCLEO DE POBLACIÓN N° 1</b>		
<b>1. LOCALIDAD:</b> <i>Comunidad de Alaspungo</i>	<b>2. FICHA N:</b> 1	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4. ACCESO:</b>		
<b>5. Desde:</b>	<b>6. Vía, tipo y estado</b>	<b>7. tiempo y medio de transporte</b>
Quito	primer orden, asfaltada	30m, bus, auto 4x4x
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	10m, bus, auto 4x4
Rundupamba	primer orden, asfaltada	20m, bus, auto 4x4
Nono	tercer orden, herradura	30m, auto 4x4
Alaspungo	tercer orden, herradura	
<b>8. BREVE DESCRIPCIÓN:</b>		
<p>Alaspungo, comunidad de gente emprendedora, amable y sencilla. También conocida como “Puerta de Sol”, ya que exactamente a las 06:00 de la mañana, el astro rey aparece entre el volcán Cayambe.</p> <p>La Comuna está conformada por 500 hectáreas de uso agrícola y 600 de hectáreas de bosque alto andino.</p> <p>Se encuentra ubicada a 3300 msnm y tienen un hermoso remanente de bosque donde habita el rarísimo colibrí Zamarrito Pechinegro, especie emblema del DMQ y actualmente en peligro crítico de extinción.</p> <p>Sus actividades económicas se basan en la ganadería lechera y se cultiva habas, mellocos, ocas, papas, cebolla, para el autoconsumo.</p>		
<b>9. PRINCIPALES RECURSOS Y ATRACTIVOS:</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>	<b>Subtipo</b>
<b>R. Naturales</b>		
Sitios Naturales	Caídas de aguas	Cascadas
<b>R. Culturales</b>		
<b>R. Etnográficos</b>	Etnográfico	Grupo Étnico
Manifestaciones Culturales		Los Yumbos
<b>Realizaciones Técnicas</b>		
<b>Realizaciones Programadas</b>		
<b>10. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO GENERALES:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de salud</li> <li>○ Primeros auxilios</li> <li>• Centros escolares</li> <li>• Centros culturales</li> <li>• Centros deportivos</li> <li>• Espacios recreativos</li> </ul>		
<b>11. EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS PARA EL TURISMO:</b>		
<b>Alojamiento</b>	<b>N:</b> 1	<b>Tipo:</b> Alojamiento Múltiple
<b>Restaurantes</b>	<b>N:</b>	<b>Tipo:</b>
<b>Otros lugares de comida</b>	<b>N:</b> 1	<b>Tipo:</b> Cocina para la preparación de alimentos
<b>Empresas de actividades</b>	<b>N:</b> 1	<b>Tipo:</b> Operadora en Quito,



<b>recreativas</b>		Pacaya Forest
<b>Empresas receptivo</b>	<b>N:</b> 1	<b>Tipo:</b> Turismo Comunitario
<b>Otros</b>	<b>N:</b>	<b>Tipo:</b>
<b>12. OFICINA ITUR MAS PROXIMA:</b> entrada a La Parroquia de Nono a 30 minutos de La comunidad <b>Fechas de apertura:</b> Año 2008 <b>Horarios:</b> miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo		
<b>13. PRINCIPALES PROBLEMAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Señalización</li> <li>● Accesos</li> <li>● Información</li> <li>○ Saneamiento</li> <li>○ Limpieza y recogida de basura</li> <li>○ Seguridad</li> </ul>		
<b>14. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVAS:</b> <b>Correo electrónico:</b> info@pacayaforest.com <b>Página web:</b> www.pacayaforest.com		
<b>15. Realizado por:</b> DIANA MOROCHO		<b>Fecha:</b> julio 2011

<b>ATRACTIVO N° 5</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Camino de Los Yumbos</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 5	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b> <b>Ficha N°:1</b> Núcleo Poblacional, Comunidad de Alaspungo.	
<b>4. CATEGORÍA:</b> MANIFESTACIÓN CULTURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Histórico <b>SUBTIPO:</b> Zonas Históricas		
<b>6. UBICACIÓN:</b> El camino de los Yumbos ocupa gran parte occidental de la parroquia de Nono especialmente en la comunidad de Alaspungo, comprende un recorrido de al menos 30 km, que inicia en Nono y culmina en la reserva El Pahuma en su primer trayecto.			
<b>7. ACCESO</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m	
Rancho Alto segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m	
Rundupamba primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m	
Nono tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	30m	
Alaspungo tercer orden, herradura	bus, auto 4x4		
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b>			
<b><u>Cultura “Yumbo” :</u></b>			
Este grupo étnico se inicia en el período de Integración desde 500 a 1463 D.C.; el término “Yumbo” proviene del vocablo Kichwa que significa “Brujo”.			
Los Yumbos representan a los pobladores de la selva occidental de la provincia de Pichincha, que desde la época prehispánica tenían un modus vivendi de intercambio de productos entre llanura costanera y las poblaciones serranas.			
Las investigaciones arqueológicas y etnohistóricas han permitido ampliar el conocimiento de la etnia Yumbo de tal forma que en la actualidad se conoce los poblados, su organización, su modo de vida y los cambios que sufrieron a raíz de la llegada de los Incas y parcialmente de los españoles.			
<b><u>PRIMERA RUTA:</u></b>			
Salía de Cotocollao a Pacto, atravesando los principales centros de población de Yumbos septentrionales. El camino partía de las alturas sobre Cotocollao a corta distancia del sitio formativo de Cotocollao, esta ruta se clasificaba como “camino real”, aquí existían tambos en el partidero y estos tambos, servían simultáneamente para controlar una acequia de agua utilizada con fines agrícolas en la zona de Cotocollao.			
De Cotocollao al camino bajo de Nono es donde comienza el vertiginoso descenso a la selva pluvial. Entre los datos significativos registrados en este testimonio se puede destacar la existencia de un yangañan (camino), asociado con un pucara (fortaleza) sobre la boca de la montaña, la presencia de guacas (sepulturas precolombinas); y la salida de cachi yaco (agua salada) que se convirtió en fuente de sal comerciable hasta bien entrado el siglo XX.			
Luego del descenso por la selva nublada, el camino tradicional pasaba por el desaparecido pueblo yumbo de Alambi, posiblemente cerca del moderno Nanegalito.			

**Los Culuncos:**

Los antiguos caminos andinos que fueron trazados en el territorio que hoy pertenece al Ecuador se pueden rastrear a través de las evidencias materiales o de las referencias documentales del siglo XV en adelante. En el primer caso, son huellas de las vías que enlazaban pueblos y regiones, y, en el segundo, descripciones de expedicionarios, conquistadores y cronistas europeos que recorrieron esta parte de América.

Éstos caminos, que por efecto del uso milenario y la erosión se han convertido en zanjas de muy variadas dimensiones, han recibido el nombre de culuncos, Estos senderos y los que se ampliaron o construyeron a raíz de la expansión incaica, forman parte de la red vial andina.

**13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:**

Caminata ecológica

Cabalgatas

Observación de flora y fauna

**14. HORARIOS:**

Miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo: previa reservación

**15. PRECIOS:**

Guianza: USD15.00 por grupo

**16. PROPIETARIO:**

Comunidad de Alaspungo

**17. PERSONA CONTACTO:**

Gerardo Paillacho

088035314

Claudia Vinueza

6023488

2271800 (Quito)

**18. TIPO DE PUBLICO :**

**Semana:** Turistas nacionales

**Fin de semana:** Turistas nacionales

**Feridos Largos:** Turistas nacionales

**Vacaciones:** Turistas nacionales

**19. EMPRESAS QUE**

**OPERAN:**

Pacaya Forest

**20 ACTIVIDAD:**

Caminatas

Cabalgatas

Observación flora y fauna

**21 CÓDIGO:**

VVD

**22. SERVICIOS:**

- Estacionamiento**X**
- Comida**X**
- Alojamiento**X**
- Visitas guiadas**X**
- Talleres**X**
- Rutas autoguiadas**X**
- Señalización para llegar**X**
- Señalización interna
- Limpieza y recogida de basura**X**
- Servicios higiénicos**X**
- Seguridad y Manteniendo**X**

- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir, información sobre el recurso
- Folletos
- Teléfono publico
- Pago con tarjetas de crédito; Pago solo en efectivo **X**
- Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

Visitas incontroladas de turistas que afecten la flora y fauna del lugar

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

**Correo electrónico:**

info@pacayaforest.com

**Página web:**

www.pacayaforest.com

**25. OBSERVACIONES:**

- Botas de caucho
- Gorra para el sol
- Repelente
- Binoculares
- Protector solar
- Zapatos deportivos
- Ropa abrigada
- Ponchos de aguas (en invierno)

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** julio 2011

**FOTO:**



**Foto N° 6: Camino de los Yumbos**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 7: Los Culuncos**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** julio 2011

<b>ATRACTIVO N° 6</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Bosque Nativo Pacaya</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 6	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b> Ficha N°: 1 Núcleo Poblacional, Comunidad de Alaspungo	
<b>4. CATEGORÍA:</b> SITIO NATURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO:</b> <b>TIPO:</b> Bosques <b>SUBTIPO:</b> Nublado Occidental		
<b>6. UBICACIÓN:</b> Se encuentra ubicado cerca de la comunidad de San Francisco de Alaspungo, a tres kilómetros de esta población, entre gigantescas pendientes sobre los 2.000 y 3.300 m.s.n.m., el acceso es solamente caminando por aproximadamente 45 minutos. Cuenta con una extensión de 178 hectáreas de bosque que pertenecen a la comunidad de las cuales 170 es de “bosque primario” (conserva la vegetación inicial desde su origen).			
<b>7. ACCESO:</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m
Nono	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	30m
Alaspungo	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> El Bosque Nativo Pacaya cuenta con 600 hectáreas de reserva perteneciente al Ministerio de Bienestar Social. Posee una variedad biológica caracterizada principalmente por el bosque virgen, existen especies como canelo, matache, cutula, sin – sin, cedro rojo, colca amarillo, lechero, tilo, cascarilla, suro, palo de rosa, guabo, pumamaqui, tarqui, aliso, arrayán, sauca, matico, zarzamora, helecho arbóreo, orquídeas, zarzaparrilla. Según datos proporcionados por el Presidente de la Comunidad, existen una diversidad de especies forestales, que se menciona a continuación: 52 de tipo forestal, 20 entre hierbas y arbustos, 8 ornamentales, 10 medicinales. En fauna posee 43 especies de aves por ejemplo: pavas, gavilanes, loros, maras, plateros, mirlos, torcazas, tordos, monjas, chichitas, carpinteros, entre otros: 28 de mamíferos entre estos se puede mencionar a : conejos, zorros, tigrillos, raposas, ardillas, tejones, lobos, pumas, osos, venados, entre otros: 3 de reptiles y 4 de anfibios, de las cuales varias de ellos están en peligro de extinción, como es el caso de la pava de monte del tipo (Penélope barbata), el curiquingue (phalcoboenus caruncula tus), los osos de anteojos (tremarctos ornatos), la danta (tapir pinchtus) y la ardilla (sciurus granatensis).			
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b> Caminatas ecológicas Observación de flora y fauna Caminata a la cascada Manto de la Novia			
<b>14. HORARIOS:</b> Miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo: previa	<b>15. PRECIOS:</b> Guianza: USD15.00 por grupo	<b>16. PROPIETARIO:</b> Comunidad de Alaspungo	<b>17. PERSONA CONTACTO:</b>

reservación		Gerardo Paillacho 088035314 Claudia Vinueza 6023488 2271800 (Quito)
<b>18. TIPO DE PUBLICO:</b> <b>Semana:</b> Grupos de niños <b>Fin de semana:</b> Turistas nacionales <b>Feridos Largos:</b> Turistas nacionales <b>Vacaciones:</b> Turistas nacionales		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Pacaya Forest	<b>20 ACTIVIDAD:</b> Caminatas Cabalgatas Observación flora y fauna	<b>21 CÓDIGO:</b> VVD
<b>22. SERVICIOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estacionamiento<b>X</b></li> <li>• Comida<b>X</b></li> <li>• Alojamiento<b>X</b></li> <li>• Visitas guiadas<b>X</b></li> <li>• Talleres<b>X</b></li> <li>• Rutas autoguiadas</li> <li>• Señalización para llegar<b>X</b></li> <li>• Señalización interna</li> <li>• Limpieza y recogida de basura<b>X</b></li> <li>• Servicios higiénicos<b>X</b></li> <li>• Seguridad y Manteniendo<b>X</b></li> <li>• Alquiler de material para realizar actividades</li> <li>• Venta de souvenir, información sobre el recurso</li> <li>• Folletos</li> <li>• Teléfono publico</li> <li>• Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivo<b>X</b></li> <li>• Otros</li> </ul>		
<b>23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b> Manejo incontrolado de visitas que puedan afectar la flora y fauna		
<b>24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:</b> <b>Correo electrónico:</b> info@pacayaforest.com <b>Página web:</b> www.pacayaforest.com		

**25. OBSERVACIONES:**

- Botas de caucho
- Gorra para el sol
- Repelente
- Binoculares
- Protector solar
- Zapatos deportivos
- Ropa abrigada
- Ponchos de aguas (en invierno)

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** julio 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 8: Bosque Nativo Pacaya**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 9: Cascada Mantode la Novia**

**Fuente:** [www.nonoecuador.com](http://www.nonoecuador.com)

**Autor:** Fotógrafode la Agencia

**Fecha:** 2010



<b>ATRACTIVO N° 7</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Cascada La Tortuga, cascada La Yumba</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 7	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b> Ficha N°: 1 Núcleo Poblacional, Comunidad de Alaspungo	
<b>4. CATEGORÍA:</b> SITIO NATURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Caída de agua <b>SUBTIPO:</b> Cascada		
<b>6. UBICACIÓN:</b> Las cascadas están ubicadas dentro de la comunidad en un recorrido de 2 horas de ida y vuelta, recorrido por el camino de los Yumbos y parte de una hacienda.			
<b>7. ACCESO:</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m	
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m
Nono	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	30m
Alaspungo	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> En el recorrido a las cascadas se puede observar variedad de flora y fauna propia del lugar, y se destaca por el descenso cambio de clima de flora y fauna.			
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b> Caminatas ecológicas Observación de flora y fauna Baño en las cascadas			
<b>14. HORARIOS:</b> Miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo: previa reservación	<b>15. PRECIOS:</b> Guianza: USD15.00 por grupo	<b>16. PROPIETARIO:</b> Comunidad de Alaspungo <b>17. PERSONA CONTACTO:</b> Gerardo Paillacho 088035314 Claudia Vinuesa 6023488 2271800 (Quito)	
<b>18. TIPO DE PÚBLICO:</b> <b>Semana:</b> Grupos de Niños <b>Fin de semana:</b> Turistas nacionales <b>Feridos Largos:</b> Turistas nacionales <b>Vacaciones:</b> Turistas nacionales			
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Pacaya Forest	<b>20 ACTIVIDAD:</b> Caminatas Cabalgatas Observación flora y fauna	<b>21 CÓDIGO:</b> VVD	
<b>22. SERVICIOS:</b> • Estacionamiento <b>X</b>			

- Comida**X**
- Alojamiento**X**
- Visitas guiadas**X**
- Talleres**X**
- Rutas autoguiadas
- Señalización para llegar**X**
- Señalización interna
- Limpieza y recogida de basura**X**
- Servicios higiénicos**X**
- Seguridad y Manteniendo**X**
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir, información sobre el recurso
- Folletos
- Teléfono publico
- Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivo**X**
- Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

Manejo incontrolado de visitas que afecte la flora y fauna del lugar

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

**Correo electrónico:**

info@pacayaforest.com

**Página web:**

www.pacayaforest.com

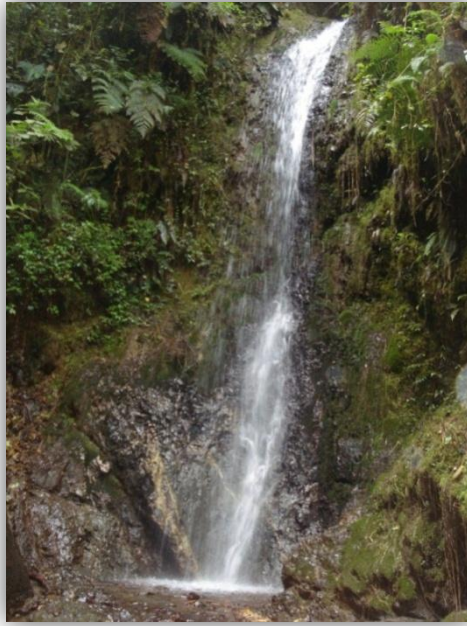
**25. OBSERVACIONES:**

- Botas de caucho
- Gorra para el sol
- Repelente
- Binoculares
- Protector solar
- Zapatos deportivos
- Ropa abrigada
- Ponchos de aguas (en invierno)

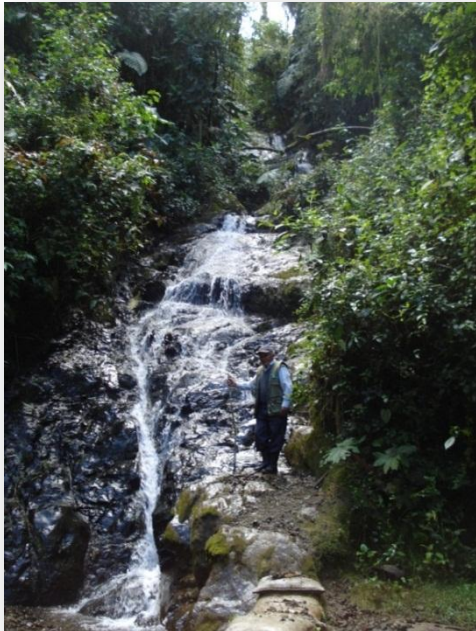
**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** julio 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 10: Cascada Yumba**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 11: Cascada la Tortuga**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** julio 2011

<b>ATRACTIVO N° 8</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Salpi Aventura</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 8	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>	
<b>4. CATEGORÍA:</b> MANIFESTACIÓN CULTURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Realizaciones Técnicas <b>SUBTIPO:</b> Obras Técnicas		
<b>6. UBICACIÓN:</b> Salpi la ruta escondida por descubrir, está ubicada al noroccidente de Pichincha en la parroquia de Nono a 23km de Quito.			
<b>7. ACCESO:</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m
Nono	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	15m
Granja Salpi	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b>			
<i>“Salpi significa echando raíces en quichua.”</i>			
Está ubicada a 2.940 ms. en la parte alta de Nono camino a Alaspungo, privilegiados por la conservación de la naturaleza en la que se puede disfrutar del bosque nublado, caminatas, observación de aves, naturaleza pura, bajo el principio de conservación.			
Esta zona es conocida por su producción agropecuaria. Su clima fluctúa entre 6 – 18 grados centígrados existe una gran biodiversidad debido a que se encuentra en el bosque nublado.			
La Hacienda de la Familia Enríquez creada en 1900, ofrece al visitante la oportunidad de compartir el trabajo comunal como un campesino más.			
En sus 100 Hectáreas se trabaja con un plan de manejo ambiental agrícola, ganadero, forestal y de lácteos, sin perder sus rasgos culturales.			
Brinda servicios turísticos, que incluyen paseos por los bosques, sitios arqueológicos y el antiguo Camino de los Yumbos			
<b><u>La Misión en SALPI es:</u></b>			
Ofrecer servicios de Restaurante, Alojamiento, Recreación, Turismo, fomentando el crecimiento turístico en el Ecuador y en la parroquia de Nono; enmarcados en la protección al medio ambiente y ayuda a la comunidad.			
<b><u>La Visión en SALPI es:</u></b>			
Lograr ser exitosos y perdurables en el tiempo, realizando nuestras tareas de manera profesional a través de recursos humanos capacitados, buscando la satisfacción total de nuestros visitantes. Queremos transmitir a nuestros visitantes, el vivir en el campo, disfrutar de los paisajes, los sonidos, los olores de la naturaleza, un amanecer, la satisfacción de llegar al sitio por descubrir. Caminar por los senderos de los antiguos donde la historia y la naturaleza es todo, lejos de todo y tan cerca de uno mismo.			
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b>			
➤ Caminatas – Senderos:			
Senderos aptos para todo el público			
• Sendero Monteverde Cloudforest: Camino de los Yumbos			

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sendero Salpi: Mirador – Orquídeas <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ordeñando la Vaca: Para niños, jóvenes, adultos que quieran disfrutar y aprender a ordeñar la vaca, como lo hace la gente del campo, estilo tradicional.</li> <li>➤ Observación de Aves: En la zona existen especies como quindes, pavas andinas, torcaza, búhos. Con paciencia y tranquilidad se puede apreciar.</li> <li>➤ Mirador Natural: Por la ubicación geográfica, se puede disfrutar de la parte alta y divisar las montañas, valle del noroccidente y la gruta de la Virgen de Alambi. Naturaleza En Salpi se puede observar la naturaleza propia del sector, como el pumamaqui, cedro, colca, arrayan, y otros, correspondientes a la zona.</li> <li>➤ Agricultura: Salpi es totalmente agrícola y ganadero, se cultiva la calabaza (zapallo), zambo, tomate de árbol, y otros.</li> <li>➤ Bike Downhill: Para las personas que les gusta el deporte de bike downhill, se tiene la posibilidad de practicarlo por el sendero carroable. Es adaptable para este tipo de deporte.</li> <li>➤ Mountain Bike: Para un turismo deportivo en contacto de la naturaleza es posible hacer mountain bike.</li> <li>➤ Paseos a Caballo: En este lugar se puede practicar paseos a caballo, por los senderos.</li> </ul> </li> </ul>		
<b>14. HORARIOS:</b> Lunes – Viernes (previa reservación) Sábados, Domingos y Feriados: 08:00 a 18:00 pm	<b>15. PRECIOS:</b> Según la actividad: Guianza: 5.00 por grupo Downhill: 15.00 por persona Cabalgata: 8.00 por persona Moto cuadrón: 15.00 por persona	<b>16. PROPIETARIO:</b> Iván Enríquez <b>17. PERSONA CONTACTO:</b> Joffre Enríquez (593) 2 2 537198 092340521 092243344
<b>18. TIPO DE PUBLICO:</b> <b>Semana:</b> Turistas extranjeros <b>Fin de semana:</b> Turistas nacionales <b>Feriados Largos:</b> Turistas nacionales <b>Vacaciones:</b> Turistas nacionales		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Opera directamente	<b>20 ACTIVIDAD:</b>	<b>21 CÓDIGO:</b>
<b>22. SERVICIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• EstacionamientoX</li> <li>• Comida</li> <li>• Alojamiento</li> <li>• Visitas guiadasX</li> </ul>		

- Talleres
- Rutas autoguiadas
- Señalización para llegar
- Señalización interna**X**
- Limpieza y recogida de basura**X**
- Servicios higiénicos**X**
- Seguridad y Manteniendo**X**
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir, información sobre el recurso
- Folletos
- Teléfono publico
- Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivo**X**
- Otros:
  - ❖ Paseos Estudiantiles
  - ❖ Excursiones Educativas
  - ❖ El aula de la naturaleza
  - ❖ Senderismo
  - ❖ Flora & Fauna
  - ❖ Cosecha Agrícola
  - ❖ Elaboración de Quesos

### **23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

En la naturaleza por el manejo incontrolado de visitas, al igual que el recorrido que se realiza en la moto cuadrón

### **24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

**Correo electrónico:**

info@salpiaventura.com

**Página web:**

www.salpiaventura.com www.nonocloudforest.com www.nonoecuador.com

### **25. OBSERVACIONES:**

- Zapatos confortables y seguros (para caminar)
- Botas de caucho (recomendable)
- Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)
- Lo indispensable si desea refrescarse en la chorrera (ropa adicional)
- Gorra, Visera
- Bloqueador / Protector solar
- Hidratante (el de su preferencia)
- Cámara de fotos, o video
- Binoculares (opcional)
- Su propia bicicleta para hacer downhill (reservar con anticipación)
- Su propia tienda para camping (confirmar con anticipación)

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** julio 2011

**FOTO:**



**Foto N° 12: Granja Salpi**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** julio 2011

<b>ATRACTIVO N° 9</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Reserva Yanacocha</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 9	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4. CATEGORÍA:</b> SITIO NATURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Lugar de observación de flora y fauna <b>SUBTIPO:</b> Reserva Ecológica	
<b>6. UBICACIÓN:</b> Se toma la antigua vía Nono su entrada por el barrio Mena del Hierro, hasta el barrio de Rundupamba, pasando la iglesia a la izquierda se toma un atajo por la hacienda Quindiñan; a 10 km se encuentra la entrada a la reserva. La reserva está ubicada en la faldas del volcán Guagua Pichincha al lado occidental, se llega en un recorrido de 2 horas aproximadamente se encuentra en el kilómetro 8.7 vía a Nono.		
<b>7. ACCESO:</b>		
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>
Quito primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4
Rundupamba	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4
Reservatercer orden, herradura		1h20
<b>11. Tiempo</b>		
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> La reserva pertenece a la Fundación Jocotoco. Sus bosques protegen una rica biodiversidad de flora y fauna del bosque andino, la flora característica de la reserva es el Polylepis que tienen una extensión de seis kilómetros; cuenta con otras especies como: guanto, romerillo, fucunero, pucachasha, entre otros. En lo referente a la fauna, el objetivo principal de la Fundación Jocotoco es la conservación del Zamarrito Pechinegro ( <i>Eriocnemis nigrivestis</i> ) ya que constituye el único lugar en donde se encuentra a esta especie de colibrí, por lo que es una especie endémica en el Ecuador y en el mundo, a más de ello también cuida y protege a otras aves como: caprimulgus longirostris, Penélope montagnii, agaleactis cupripennis, pterophanes cyanopterus. Cuenta con senderos y guías proporcionados por la Fundación, no posee servicios adecuados de alojamiento o esparcimiento. La oferta turística que ofrece la reserva está basada en caminatas con guías que se contratan en la fundación, su principal atractivo es el paisaje característico de la sierra ecuatoriana con neblina espesa a partir de mediodía por lo que es necesario el ingreso en las primeras horas de la mañana.		
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b> Observación de aves Observación de flora y fauna Caminatas por senderos Ciclismo de montaña		
<b>14. HORARIOS:</b> Lunes – Domingo 7:00 am – 16:00 pm	<b>15. PRECIOS:</b> Nacionales: 3.00 Extranjeros: 15.00	<b>16. PROPIETARIO:</b> Fundación Jocotoco <b>17. PERSONA CONTACTO:</b> Efraín Cepeda



		097101535 2505212
<b>18. TIPO DE PUBLICO:</b> <b>Semana:</b> Turista extranjero <b>Fin de semana:</b> Turista extranjero <b>Feridos Largos:</b> Turista nacional y extranjero <b>Vacaciones:</b> Turista extranjero		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Metropolitan Touring Exploring Ecuador Destino Ecuador	<b>20 ACTIVIDAD:</b> Caminatas Observación de flora y fauna	<b>21 CÓDIGO:</b> CVD
<b>22. SERVICIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• EstacionamientoX</li> <li>• Comida</li> <li>• Alojamiento</li> <li>• Visitas guiadasX</li> <li>• Talleres</li> <li>• Rutas autoguiadas</li> <li>• Señalización para llegarX</li> <li>• Señalización internaX</li> <li>• Limpieza y recogida de basuraX</li> <li>• Servicios higiénicosX</li> <li>• Seguridad y ManteniendoX</li> <li>• Alquiler de material para realizar actividades</li> <li>• Venta de souvenir, información sobre el recurso</li> <li>• Folletos</li> <li>• Teléfono publico</li> <li>• Pago con tarjetas de crédito: Pago solo en efectivoX</li> <li>• Otros</li> </ul>		
<b>23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b> Manejo incontrolado de visitas que afecten la flora y fauna del lugar		
<b>24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:</b> <b>Correo electrónico:</b> operaciones@fjocotoco.org <b>Página web:</b> www.fjocotoco.ogr/español/yanacocha.htm		
<b>25. OBSERVACIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar comida preparada</li> <li>• Agua</li> <li>• Ropa abrigada y ligera para caminar</li> <li>• Binoculares</li> </ul>		

- Botas de caucho
- Poncho de aguas
- Corra
- Protector solar
- Cámara de fotos

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** septiembre 2011

**FOTO:**



**Foto N° 13: Reserva Yanacocha**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** septiembre 2011

<b>ATRACTIVO N° 10</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>Reserva Verdecocha</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 10	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>	
<b>4. CATEGORÍA:</b> SITIO NATURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> Lugar de observación de flora y fauna <b>SUBTIPO:</b> Reserva Ecológica		
<b>6. UBICACIÓN:</b> Una aventura única a solo 1 hora 30 minutos, a 35 Kilómetros de Quito en la vía antigua a Nono-Mindo, donde se puede encontrar una rica biodiversidad enmarcada en exóticos paisajes naturales, bosques que se extienden desde los 2.200 a 3.400 metros sobre el nivel del mar.			
<b>7. ACCESO:</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m
Nono	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	30m
Reserva	tercer orden, herradura	bus, auto 4x4	
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b>			
<p>El Bosque Montano Alto y el Bosque Montano son el habitat de numerosas especies silvestres, donde se inicia la increíble aventura entre senderos, cascadas, praderas, termas, manantiales, ríos, árboles cargados de abundante musgo, orquídeas, helechos y bromelias.</p> <p>Esta es una de las regiones del mundo donde se puede apreciar gran variedad de especies de colibríes.</p> <p>En esta región en lo especial existe una especie de colibrí el Zamarrito Pechinegro (<i>Eriocnemis nigrivestis</i>) que se lo considera en su especie uno de los colibríes más amenazados en el mundo.</p> <p>Solo ha sido observado en cuatro sitios alrededor del Volcán Pichincha: Yanacocha, Cruz Loma, Verdecocha (Cerro Pugsí) y Loma Gramalote.</p> <p>Aquí además podrá observar varios tipos de aves, fauna y vegetación de la región.</p> <p>Reserva Verdecocha invita a todos esos admiradores de aves a que vengan a conocer un exótico lugar donde podrán ver especies únicas de la región.</p>			
<b>13. ACTIVIDADES TURÍSTICAS/ RECREATIVAS ACTUALES:</b>			
Caminatas Cabalgatas Ciclismo de montaña Llama trekking Observación de flora y fauna Aviturismo Tours educativos Investigaciones			
<b>14. HORARIOS:</b> Se atiende todos los días previa reservación	<b>15. PRECIOS:</b> Nacionales: USD 5.00 Extranjeros: USD 5.00	<b>16. PROPIETARIO:</b> Jorge Enrique Maldonado	<b>17. PERSONA CONTACTO:</b>

	Cabalgata: USD 8.00 Ciclismo: USD 10.00 Llama trekking: USD 12.00	Jorge Enrique Maldonado 2551508 2548939
<b>18. TIPO DE PUBLICO:</b> <b>Semana:</b> Turista extranjero y nacional niños e investigadores <b>Fin de semana:</b> Turista extranjero <b>Feridos Largos:</b> Turista nacional y extranjero <b>Vacaciones:</b> Turista extranjero		
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Bite Ecuador Neblina Forest Tandayapa Lodge	<b>20. ACTIVIDAD:</b> Caminatas Cabalgatas Observación de flora y fauna	<b>21. CÓDIGO:</b> CVD VDD
<b>22. SERVICIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estacionamiento<b>X</b></li> <li>• Comida<b>X</b></li> <li>• Alojamiento<b>X</b></li> <li>• Visitas guiadas<b>X</b></li> <li>• Talleres<b>X</b></li> <li>• Rutas autoguiadas</li> <li>• Señalización para llegar<b>X</b></li> <li>• Señalización interna</li> <li>• Limpieza y recogida de basura<b>X</b></li> <li>• Servicios higiénicos<b>X</b></li> <li>• Seguridad y Manteniendo<b>X</b></li> <li>• Alquiler de material para realizar actividades: bicicletas, caballos y llamas<b>X</b></li> <li>• Venta de souvenir, información sobre el recurso</li> <li>• Folletos</li> <li>• Teléfono publico</li> <li>• Pago con tarjetas de crédito <b>X</b></li> <li>• Otros</li> </ul>		
<b>23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:</b> Manejo incontrolado de visitas que afecten la flora y fauna del lugar		
<b>24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:</b> <b>Correo electrónico:</b> funubesierra@verdecocha.com <b>Página web:</b> www.verdecocha.com		
<b>25. OBSERVACIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar comida preparada</li> <li>• Agua</li> </ul>		

- Ropa abrigada y ligera para caminar
- Binoculares
- Botas de caucho
- Poncho de aguas
- Gorra
- Protector solar
- Cámara de fotos

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** septiembre 2011

**FOTO:**



**Foto N° 14: Reserva Verdecocha**

**Fuente:** [www.verdecocha.com](http://www.verdecocha.com)

**Autor:** Jorge Enrique Maldonado

**Fecha:** septiembre 2011

<b>ATRATIVOS N° 11</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>FIESTAS CARNAVAL DEL QUINDE</i>	<b>2. FICHA N°:</b> 11	<b>3. FICHAS ASOCIADAS</b>	
<b>4. CATEGORÍA:</b> MANIFESTACIÓN CULTURAL	<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> <b>SUBTIPO:</b>		
<b>6. UBICACIÓN:</b> Las fiestas del Carnaval del Quinde se las celebra por la calle principal de la parroquia do Nono.			
<b>7. ACCESO</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m
Nono	primer orden, asfaltada		
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b> La fiesta se la celebra cada año, en la época de carnaval en honor al quinde o colibrí, con el lema del respeto y cuidado a la naturaleza; especialmente no jugar con agua. Para celebrar esta fiesta lo hacen solamente con espuma de carnaval.			
<b>13. ACTIVIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desfiles de comparsas</li> <li>✓ Bandas de pueblo</li> <li>✓ Pase del chagra</li> <li>✓ Carros alegóricos</li> </ul>			
<b>14. HORARIOS: DÍAS:</b> <b>Viernes:</b> Elección Reina del Carnaval <b>Sábado:</b> Desfile <b>Domingo:</b> Toros de pueblo			
<b>18. TIPO DE PÚBLICO :</b> La celebración convoca a turistas nacionales y extranjeros			
<b>19. EMPRESAS QUE OPERAN:</b> Según el operador turístico	<b>20. ACTIVIDAD:</b>	<b>21. CÓDIGO:</b>	
<b>22. SERVICIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estacionamiento <b>X</b></li> <li>• Comida <b>X</b></li> <li>• Alojamiento <b>X</b></li> <li>• Visitas guiadas <b>X</b></li> <li>• Talleres</li> <li>• Rutas autoguiadas</li> <li>• Señalización para llegar <b>X</b></li> <li>• Señalización interna</li> <li>• Limpieza y recogida de basura <b>X</b></li> <li>• Servicios higiénicos <b>X</b></li> </ul>			

- Seguridad y ManteniendoX
- Alquiler de material para realizar actividades
- Ventade souvenir, información sobre el recurso
- Folletos
- Teléfono publico
- Pago con tarjetas de crédito
- Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

Manejo incontrolado de visitas

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

**Correo electrónico:**

**Página web:**

www.nono.ec

**25. OBSERVACIONES:**

- Agua
- Gorra o sombrero
- Protector solar
- Cámara de fotos

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** marzo 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 15: Banda de la Policía Nacional**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 16: Bandade la Parroquiade Nono**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 17: Comparsa**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011





**Foto N° 18: Pase del Chagra**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011

<b>ATRACTIVO N° 12</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>FIESTAS DE NONO</i>		<b>2. FICHA N°:</b> 12	
<b>4. CATEGORÍA:</b> MANIFESTACIÓN CULTURAL		<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>	
<b>5. TIPO Y SUBTIPO</b> <b>TIPO:</b> <b>SUBTIPO:</b>			
<b>6. UBICACIÓN:</b> Las fiestas de parroquialización, en honor a la Virgen de Alambi y a su patrono San Miguel se las celebra en el centro poblado de la parroquia de Nono.			
<b>7. ACCESO:</b>			
<b>8. Desde</b>	<b>9. Vía, tipo y estado</b>	<b>10. Medio de acceso</b>	<b>11. Tiempo</b>
Quito	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	30m
Rancho Alto	segundo orden, empedrado	bus, auto 4x4	10m
Rundupamba	primer orden, asfaltada	bus, auto 4x4	20m
Nono			
<b>12. DESCRIPCIÓN:</b>			
<b>VIRGEN DEL CAMINO DE ALAMBI:</b> La fiesta del camino de la virgen de Alambi es la principal y se celebran el 13 de agosto de cada año en honor a la Santísima Virgen del camino de Alambi que apareció en el año 1964, hace 48 años.			
<b>Historia de la Virgen del Camino de Alambi.</b> - Nos cuenta la señora María Barreiros que fue quien la vio cuando apenas tenía 16 años: "Éramos tres hermanos y solíamos salir todos los viernes a la 1 o 2 de la mañana para agradecer a la Virgen por los favores recibidos. Siempre salíamos rezando la oración llamada Buenos días tengas Madre , cuando de pronto vino una luz grande del monte que nos ilumino, nosotros seguimos caminando y rezando hasta casi llegar a Nono, pero solo vimos una señora.			
Para amanecer el sábado tuve un sueño y era que caminaba por la carretera, le vi sentada con su niño en brazos, di la vuelta y yo caminaba de rodillas y llegue donde la Virgen. La Virgen dijo que cantemos juntos y que ese era el lugar para ella vivir, estaba junto al precipicio, tenía un sombrero y a su lado tenía unos Ángeles". Es así como el 13 de agosto de 1963 bajo una piedra justo en la carretera principal, aparece la Virgen y allí se encuentra la gruta, con el transcurso de los años la pintura ha sido retocada dándole un brillo especial. En la actualidad muchas personas son devotas a esta Virgen por los milagros concedidos.			
<b>Son tres semanas de fiestas:</b>			
<b>La primera semana, las fiestas empiezan con:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión Solemne</li> <li>• Elección y Coronación de la Reina de Nono</li> <li>• Mañana cultural y presentación de artistas</li> <li>• Comida típica</li> </ul>			
<b>La segunda semana:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Misa en el Santuario del Divino Niño en Cotocollao (Ciudad de Quito) e inicio de la caminata hasta la Gruta de la Virgen del Camino de Alambi (sector de Alambi)</li> <li>• Actividades Deportivas y una tradicional competencia atletita.</li> <li>• Festival de la canción nacional</li> </ul>			
<b>La tercera y última semana:</b>			

- Serenata a la Virgen del Camino de Alambi
- Desfile de la Confraternidad y Paseo del Chagra
- Toros Populares
- Baile Popular, con la presentación de artistas de renombre, juegos pirotécnicos
- Misa campal
- Salve en Honor a la Virgen en la Gruta
- Desfile y comparsas
- Toros populares
- Cierre de fiestas

**13. ACTIVIDADES:**

- ✓ Desfiles de comparsas
- ✓ Bandas de pueblo
- ✓ Pase del chagra
- ✓ Carros alegóricos
- ✓ Bailes Populares
- ✓ Presentación de artistas
- ✓ Manás deportivas

**14. HORARIOS:**

**Primera Semana:** fines de junio

**Segunda Semana:** primera semana de agosto

**Tercera Semana:** segunda semana de agosto

**18. TIPO DE PUBLICO:**

La celebración convoca a turistas nacionales y extranjeros

**19. EMPRESAS QUE OPERAN:**

Nonoecuador

**20. ACTIVIDAD:**

Observación del desarrollo de las fiestas

**21. CÓDIGO:**

**22. SERVICIOS:**

- Estacionamiento**X**
- Comida**X**
- Alojamiento**X**
- Visitas guiadas**X**
- Talleres
- Rutas autoguiadas
- Señalización para llegar**X**
- Señalización interna
- Limpieza y recogida de basura**X**
- Servicios higiénicos**X**
- Seguridad y Manteniendo**X**
- Alquiler de material para realizar actividades
- Venta de souvenir, información sobre el recurso
- Folletos
- Teléfono publico

- Pago con tarjetas de crédito
- Otros

**23. POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS DEL TURISMO A TENER EN CUENTA:**

Manejo incontrolado de visitas

**24. FUENTES DOCUMENTALES E INFORMATIVOS:**

**Correo electrónico:**

**Página web:**

www.nono.ec

**25. OBSERVACIONES:**

- Agua
- Gorra o sombrero
- Protector solar
- Cámara de fotos

**26. Realizada Por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** marzo 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 20: Virgen de Camino de Alambi**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** agosto 2011



**Foto N° 19: Gruta de la Virgen**



**Foto N° 22: Virgen de Camino de Alambi**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** agosto 2011



**Foto N° 23: Presentación de Comparsas**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** agosto 2011



**Foto N° 24: Comparsa tradicionales**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** agosto 2011



**Foto N° 25: Pase del Chagra**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** agosto 2011





**Foto N° 26: Toro con la colcha**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** agosto2011



**Foto N° 31: Toros de Pueblo**



**Foto N° 29: Tortillas de zapallo**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** agosto 2011



**Foto N° 28: Dulce de zambo**



**Foto N° 32: Quimbolitos**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** agosto 2011

## 2.1.2.4.PLANTA TURÍSTICA

<b>ALOJAMIENTO N° 1</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> <i>ESTANCIA NIDO DEL QUINDE</i>		<b>2. FICHA N°: 1</b>	
<b>DIRECCIÓN:</b> Barrio La Curva, calle principal de Nono		<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>	
<b>4. TELÉFONO:</b> 2594107 2531982 2590178		<b>5. Email:</b> info@estancianidodelquinde.com	
		<b>6. WEB:</b> www.estancianidodelquinde.com	
<b>7. OPERA DESDE:</b> Año 2009			
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> Considerado solamente como estancia para descanso			
<b>9. UBICACIÓN:</b> Estancia Nido del Quinde Esta ubicada en la Provincia de Pichincha, Parroquia de Nono tan cerca de Quito a 18km (1 hora). Se encuentra ubicada en la calle Principal. Barrio La Curva de la parroquia de Nono.			
<b>Aislado:</b>		<b>Núcleo poblacional:</b> X	
<b>Carretera:</b>			
<b>10. TIPO DE EDIFICIO:</b>			
<b>Edificio histórico:</b>		<b>Edificio Tradicional:</b>	
<b>Edificio Moderno:</b> X			
<b>11. CAPACIDAD:</b> 15 personas			
	<b>Con baño</b>	<b>con duchas</b>	<b>sin baño</b>
<b>Dobles: 1</b>	2 baños compartido	X	
<b>Otras (múltiples): 2</b>			
<b>Total Habitaciones: 5</b>			
<b>Total camas: 15</b>			
<b>OTROS</b>			
<b>Capacidad Restaurante: 15</b>			
<b>Capacidad salones</b>			
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades localesX</li> <li>• Restaurante cocina internacionalX</li> <li>• BarX</li> <li>• Comida para llevarX</li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajerosX</li> <li>• EstacionamientoX</li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientesX</li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propiosX</li> </ul>			



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reuniones</li> <li>• Juegos para niños</li> <li>• Primeros auxilios<b>X</b></li> <li>• Formas de pago: efectivo, solo alojamiento. Tarjeta si es el tour completo<b>X</b></li> <li>• Otros</li> </ul>	
<p><b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b>en la estancia atienden 3 personas de las cuales solo 1 está capacitada en turismo para la atención del cliente</p>	
<p><b>14. FRECUENCIA Y TIPO DE CLIENTE:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semana<b>X</b></li> <li>• Semana Santa<b>X</b></li> <li>• Feriados<b>X</b></li> <li>• Navidad <b>X</b></li> <li>• Verano <b>X</b></li> </ul>	
<p><b>15. ESTANCIA MEDIA DE CLIENTES:</b> 3noches 3 días</p>	
<p><b>16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:</b></p> <p>Cabalgatas  Visita a atractivos cercanos  Recorrido por la ruta del quinde  Visita a huertos familiares  Ordeño de vacas</p>	
<p><b>17. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Boca oreja<b>X</b></li> <li>• A través de operadora(cuales)</li> <li>• De los hoteles y hosterías</li> <li>• Promoción directa propia<b>X</b></li> <li>• Página Web<b>X</b></li> <li>• Reserva con anticipación<b>X</b></li> <li>• Reserva:       teléfono: <b>X</b>     Internet:</li> <li>• Otros</li> <li>• Medios de transporte: busetas para el traslado de turistas<b>X</b></li> </ul>	
<p><b>18. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todo el año <b>X</b></li> <li>• Temporal (indicar época)</li> </ul>	
<p><b>19. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES: (permisos, registros y licencias):</b> cuenta con todos los permiso necesarios para operar</p> <p><b>PRECIO:</b> 15.00 por pasajero por noche. Incluye desayuno</p>	
<p><b>20. Realizada por:</b> DIANA MOROCHO</p>	<p><b>Fecha:</b>marzo 2011</p>

**FOTOS:**



**Foto N° 33: Estancia Nidodel Quinde**

**Fuente:**Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:**marzo 2011

<b>ALOJAMIENTO N° 2</b>			
<b>1. NOMBRE: VILLA DORIS</b> <b>DIRECCIÓN:</b> Vía San Martín al norte de la parroquia		<b>2. FICHA N°: 2</b>	
<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>			
<b>4. TELÉFONO:</b> 2415818 2281158		<b>5. Email:</b> info@incaholidays.com	
<b>6. WEB:</b> www.incaholidays.com			
<b>7. OPERA DESDE:</b> Año 2009			
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> Casa de Campo			
<b>9. UBICACIÓN:</b>			
<b>Aislado:</b> X		<b>Núcleo poblacional:</b>	
<b>Carretera:</b>			
<b>10. TIPO DE EDIFICIO:</b>			
<b>Edificio histórico:</b>		<b>Edificio Tradicional:</b> X	
<b>Edificio Moderno:</b>			
<b>11. CAPACIDAD:</b> 15personas			
	<b>Con baño</b>	<b>con duchas</b>	<b>sin baño</b>
<b>Dobles: 1</b>	X	X	
<b>Otras (múltiples): 2</b>		X	Baño compartido
<b>Total Habitaciones: 4</b>			
<b>Total camas: 25</b>			
<b>OTROS</b>			
<b>Capacidad Restaurante</b>			
<b>Capacidad salones</b>			
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades locales<b>X</b></li> <li>• Restaurante cocina internacional<b>X</b></li> <li>• Bar<b>X</b></li> <li>• Comida para llevar<b>X</b></li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajeros<b>X</b></li> <li>• Estacionamiento<b>X</b></li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientes<b>X</b></li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propios<b>X</b></li> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reuniones</li> <li>• Juegos para niños</li> <li>• Primeros auxilios   <b>X</b></li> <li>• Formas de pago: efectivo   <b>X</b></li> <li>• Otros</li> </ul>			
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b> dos personas capacitadas en turismo			
<b>14. FRECUENCIA Y TIPO DE CLIENTE:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semana<b>X</b></li> </ul>			

- Semana
- Semana Santa
- Feriados **X**
- Navidad
- Verano **X**

**15. ESTANCIA MEDIA DE CLIENTES:** 3 días 2 noches

**16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:**

Tours en la parroquia

Cabalgatas

**17. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:**

- Boca oreja **X**
- A través de operadora: Inca Hollidays **X**
- De los hoteles y hosterías **X**
- Promoción directa propia **X**
- Página Web **X**
- Reserva con anticipación **X**
- Reserva:       teléfono: **X**   Internet:
- Otros
- Medios de transporte

**18. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- Todo el año **X**
- Temporal (indicar época)

**19. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES: (permisos, registros y licencias):** cuenta con todos los permisos para operar

**PRECIO:** 25.00 USD por persona. Incluye: desayuno y cena

**20. Realizada por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** mayo 2011

**FOTOS:**



**Foto N° 34: Villa Doris**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** agosto 2011

<b>ALOJAMIENTO N ° 3</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> QUINTA MARGARITA		<b>2. FICHA N°:</b> 3	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
DIRECCIÓN: Barrio el Ejido, calle principal			
<b>4. TELÉFONO:</b> 2786118		<b>5. Email:</b>	<b>6. WEB:</b>
<b>7. OPERA DESDE:</b> Año 2007			
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> Casa de Hacienda			
<b>9. UBICACIÓN:</b>			
<b>Aislado:</b>	<b>Núcleo poblacional:</b>	<b>Carretera:</b> X	
<b>10. TIPO DE EDIFICIO:</b>			
<b>Edificio histórico:</b> X	<b>Edificio Tradicional:</b>	<b>Edificio Moderno:</b>	
<b>11. CAPACIDAD:</b> 25 personas			
	<b>Con baño</b>	<b>con duchas</b>	<b>sin baño</b>
<b>Dobles:</b> 3	X	X	
<b>Otras (múltiples):</b> 4	X	X	
<b>Total Habitaciones:</b> 10	X	X	
<b>Total camas:</b> 25			
<b>OTROS</b>			
<b>Capacidad Restaurante:</b> 25			
<b>Capacidad salones:</b> 20			
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades localesX</li> <li>• Restaurante cocina internacional</li> <li>• Bar</li> <li>• Comida para llevarX</li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajerosX</li> <li>• EstacionamientoX</li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientesX</li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propiosX</li> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reunionesX</li> <li>• Juegos para niños</li> <li>• Primeros auxilios</li> <li>• Formas de pago: efectivoX</li> <li>• Otros</li> </ul>			
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b> tres personas que atienden, pero solo una de ella está capacitado turísticamente			
<b>14. FRECUENCIA Y TIPO DE CLIENTE:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semanaX</li> <li>• SemanaX</li> </ul>			

- Semana Santa
- Feriados
- Navidad
- Verano

**15. ESTANCIA MEDIA DE CLIENTES:** 2 noches 3 días

**16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:**

- Cabalgatas
- Visita atractivos cercanos

**17. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:**

- Boca orejaX
- A través de operadora(cuales)
- De los hoteles y hosterías
- Promoción directa propiaX
- Página WebX
- Reserva con anticipaciónX
- Reserva:       teléfono: X     Internet:
- Otros
- Medios de transporte: buseta para el traslado de turistas

**18. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- Todo el añoX
- Temporal(indicar fecha)

**19. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES: (Permisos, registros y licencias):** por ser una hacienda no cuenta con permisos para alojamiento.

**PRECIO:** 15.00 por pasajero por noche. Incluye desayuno

**20. Realizada por:** DIANA MOROCHO

**Fecha:** agosto 2011

**FOTO:**




**Foto N° 35: Quinta Margarita**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** agosto 2011

<b>ALOJAMIENTO N° 4</b>			
<b>1. NOMBRE:</b> RESERVA VERDECOCHA <b>DIRECCIÓN:</b> parroquia de Nono barrio La Sierra	<b>2. FICHA N°:</b> 4	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b> Ficha N° 11 Atractivo Reserva Verdecocha	
<b>4. TELÉFONO:</b> 2551508 2548939	<b>5. Email:</b> funubesierra@verdecocha.com	<b>6. WEB:</b> www.verdecocha.com	
<b>7. OPERA DESDE:</b> Año 2005			
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> Casa de Campo			
<b>9. UBICACIÓN:</b>			
<b>Aislado:</b> X	<b>Núcleo poblacional:</b>	<b>Carretera:</b>	
<b>10. TIPO DE EDIFICIO</b>			
<b>Edificio histórico:</b>	<b>Edificio Tradicional:</b> X	<b>Edificio Moderno:</b>	
<b>11. CAPACIDAD:</b> 25 personas			
	<b>Con baño</b>	<b>Con duchas</b>	<b>sin baño</b>
<b>Dobles:</b> 3	X		
<b>Otras (múltiples):</b> 1		X	
<b>Total Habitaciones:</b> 9	X		
<b>Total camas:</b> 24			
<b>OTROS</b>			
<b>Capacidad Restaurante:</b> 25			
<b>Capacidad salones</b>			
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades localesX</li> <li>• Restaurante cocina internacionalX</li> <li>• BarX</li> <li>• Comida para llevarX</li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajerosX</li> <li>• EstacionamientoX</li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientesX</li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propiosX</li> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reuniones</li> <li>• Juegos para niñosX</li> <li>• Primeros auxiliosX</li> <li>• Formas de pago: efectivo, tarjeta, chequeX</li> <li>• Otros</li> </ul>			
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b> personal capacitado turísticamente			
<b>14. FRECUENCIA Y TIPO DE CLIENTE:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semanaX</li> </ul>			

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semana<b>X</b></li> <li>• Semana Santa</li> <li>• Feriados<b>X</b></li> <li>• Navidad</li> <li>• Verano <b>X</b></li> </ul>	
<b>15. ESTANCIA MEDIA DE CLIENTES:</b> 2 días / 1 noche	
<b>16. ACTIVIDADES QUE REALIZAN DURANTE LA ESTANCIA:</b> Caminatas Observación de flora y fauna Aviturismo Investigaciones	
<b>17. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A través de operadora: Bite Ecuador, Neblina Forest, Tandayapa Lodge<b>X</b></li> <li>• Promoción directa propia<b>X</b></li> <li>• Página Web<b>X</b></li> <li>• Reserva con anticipación<b>X</b></li> <li>• Reserva teléfono<b>X</b> Internet<b>X</b></li> <li>• Medios de transporte: contratado por las operadoras<b>X</b></li> </ul>	
<b>18. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todo el año<b>X</b></li> <li>• Temporal (indicar época)</li> </ul>	
<b>19. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES:(permisos, registros y licencias)</b> Cuenta con todos los permisos para operar turísticamente <b>Precio:</b> 30.00 por pasajero, por noche. Incluye desayuno, almuerzo, cena.	
<b>20. Realizada por:</b> Diana Morocho	<b>Fecha:</b> septiembre 2011
<b>FOTO:</b>	
	
<b>Foto N° 36: Alojamiento Reserva Verdecocha</b> <b>Fuente:</b> Sony Cyber Shot <b>Autor:</b> Diana Morocho <b>Fecha:</b> septiembre 2011	



<b>RESTAURANTES N° 1</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>EL BIFE</i> <b>DIRECCIÓN:</b> Barrio El Ejido, calle principal	<b>2. FICHA N°:</b> 1	<b>3. FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4. TELÉFONO:</b> 2786146	<b>5. Email:</b> elbife@hotmail.com	<b>6. WEB</b>
<b>7. OPERA DESDE:</b> Año 2004		
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> 3 Tenedores		
<b>9. UBICACIÓN:</b>		
<b>Aislado:</b>	<b>Núcleo poblacional:</b>	<b>Carretera:</b> X
<b>10 TIPO DE EDIFICIO:</b>		
<b>Edificio histórico:</b>	<b>Edificio Tradicional:</b> X	<b>Edificio Moderno:</b>
<b>11 CAPACIDAD:</b> <b>Capacidad del Restaurante:</b> 50 personas		
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades locales <b>X</b></li> <li>• Restaurante cocina internacional <b>X</b></li> <li>• Bar</li> <li>• Comida para llevar <b>X</b></li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajeros <b>X</b></li> <li>• Estacionamiento <b>X</b></li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientes <b>X</b></li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propios</li> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reuniones</li> <li>• Juegos para niños <b>X</b></li> <li>• Primeros auxilios</li> <li>• Formas de pago: efectivo, tarjeta de crédito <b>X</b></li> <li>• Otros</li> </ul>		
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b> en el lugar trabajan 4 personas capacitadas profesionalmente en turismo		
<b>14. FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semana <b>X</b></li> <li>• Semana</li> <li>• Semana Santa <b>X</b></li> <li>• Feriados <b>X</b></li> <li>• Navidad <b>X</b></li> <li>• Verano <b>X</b></li> </ul>		
<b>15. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Boca oreja <b>X</b></li> </ul>		

- A través de operadora(cuales)
- De los hoteles y hosterías
- Promoción directa propiaX
- Página Web
- Reserva con anticipaciónX
- Reserva teléfonoX InternetX
- Otros
- Medios de transporte

**16. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- Todo el añoX
- Temporada (indicar época)

**17. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES: (permisos, registros y licencias)**

Cuenta con todos los permisos para operar

**18. Ficha realizada por:** DIANA MOROCHO**19. Fecha:**junio 2011

**FOTO:**



**Foto N° 37: El Bife**  
**Fuente:**Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:**junio 2011

<b>RESTAURANTES N° 2</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>ALLPA SUNGANA</i> “Tierra de Chupadores”, “Zona de Aves”. <b>DIRECCIÓN:</b> Barrio el Ejido, entrada a la parroquia de Nono	<b>2. FICHA N°:</b> 2	<b>3. FICHAS ASOCIADAS</b>
<b>4. TELÉFONO:</b> 2786067	<b>5. Email</b>	<b>6. WEB</b>
<b>7. OPERA DESDE:</b> Marzo del 2011		
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> 1 Tenedor		
<b>9. UBICACIÓN:</b>		
<b>Aislado:</b>	<b>Núcleo poblacional:</b>	<b>Carretera:</b> X
<b>10 TIPO DE EDIFICIO:</b>		
<b>Edificio histórico:</b>	<b>Edificio Tradicional:</b> X	<b>Edificio Moderno:</b>
<b>11 CAPACIDAD:</b> <b>Capacidad del Restaurante:</b> 20 personas		
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades locales <b>X</b></li> <li>• Restaurante cocina internacional</li> <li>• Bar</li> <li>• Comida para llevar <b>X</b></li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajeros</li> <li>• Estacionamiento</li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientes <b>X</b></li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propios <b>X</b></li> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reuniones</li> <li>• Juegos para niños</li> <li>• Primeros auxilios</li> <li>• Formas de pago: efectivo <b>X</b></li> <li>• Otros: para la venta de cuyes se reserva con anticipación <b>X</b></li> </ul>		
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b> atiende dos personas pero solo una de ellas está capacitada turísticamente.		
<b>14. FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semana <b>X</b></li> <li>• Semana</li> <li>• Semana Santa <b>X</b></li> <li>• Feriados <b>X</b></li> <li>• Navidad</li> <li>• Verano</li> </ul>		
<b>15. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:</b>		

- Boca orejaX
- A través de operadora(cuales)
- De los hoteles y hosterías
- Promoción directa propiaX
- Página Web
- Reserva con anticipaciónX
- Reserva teléfonoX Internet
- Otros
- Medios de transporte

**16. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- Todo el año X
- Temporada (indicar época)

**17. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES: (permisos, registros y licencias):**

Por su reciente apertura no cuenta al momento con ningún tipo de permiso

**18. Ficha realizada por:** DIANA MOROCHO**19. Fecha:**junio 2011

**FOTO:**



**Foto N° 38: Allpa Sungana**

**Fuente:**Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:**junio 2011

<b>RESTAURANTES N° 3</b>		
<b>1. NOMBRE:</b> <i>CORDILLERA</i> <b>DIRECCIÓN:</b> Centro poblado de la parroquia de Nono	<b>2. FICHA N°:</b> 3	<b>3. FICHAS ASOCIADAS:</b>
<b>4. TELÉFONO:</b> 2786032	<b>5. Email</b>	<b>6. WEB</b>
<b>7. OPERA DESDE:</b> Año 2005		
<b>8. TIPO Y CATEGORÍA:</b> 1 Tenedor		
<b>9. UBICACIÓN:</b>		
<b>Aislado:</b>	<b>Núcleo poblacional:</b> X	<b>Carretera:</b>
<b>10 TIPO DE EDIFICIO:</b>		
<b>Edificio histórico:</b>	<b>Edificio Tradicional:</b>	<b>Edificio Moderno:</b> X
<b>11 CAPACIDAD:</b> <b>Capacidad del Restaurante:</b> 30 personas <b>Capacidad de los Salones:</b> 50 personas		
<b>12. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante con especialidades locales <b>X</b></li> <li>• Restaurante cocina internacional</li> <li>• Bar <b>X</b></li> <li>• Comida para llevar <b>X</b></li> <li>• Vehículos/ para el traslado de pasajeros</li> <li>• Estacionamiento <b>X</b></li> <li>• Jardines/ terrazas para uso de clientes</li> <li>• Actividades recreativas para clientes con medios propios</li> <li>• Actividades para clientes subcontratados a otras empresas</li> <li>• Piscina</li> <li>• Salones para reuniones <b>X</b></li> <li>• Juegos para niños</li> <li>• Primeros auxilios</li> <li>• Formas de pago: efectivo <b>X</b></li> </ul>		
<b>13. PERSONAL Y CAPACITACIÓN:</b> en el lugar trabajan 5 personas no capacitadas profesionalmente en turismo, pero dispuestas atender a turistas nacionales y extranjeros		
<b>14. FRECUENTACIÓN Y TIPO DE CLIENTES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fines de semana <b>X</b></li> <li>• Semana: previa reservación</li> <li>• Semana Santa</li> <li>• Feriados <b>X</b></li> <li>• Navidad</li> <li>• Verano</li> </ul>		
<b>15. COMO LLEGAN SUS CLIENTES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Boca oreja <b>X</b></li> </ul>		

- A través de operadora(cuales)
- De los hoteles y hosterías
- Promoción directa propia**X**
- Página Web
- Reserva con anticipación**X**
- Reserva      teléfono**X**      Internet
- Otros
- Medios de transporte

**16. PERIODO DE FUNCIONAMIENTO:**

- Todo el año**X**
- Temporada (indicar época)

**17. SUGERENCIAS Y OBSERVACIONES: (permisos, registros y licencias):** no cuentan con permiso para operar.

**18. Ficha realizada por:**DIANA MOROCHO**19. Fecha:**septiembre 2011

**FOTO:**



**Foto N° 39: Restaurante Cordillera**  
**Fuente:**Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:**septiembre 2011

#### **2.1.2.5. ESTRUCTURACIÓN DE PAQUETES TURÍSTICOS(Productos Turísticos)**

Los paquetes que se ofrecen en el proyecto son de 2 días 1 noche, especialmente para turistas extranjeros, ya que el turista extranjero se queda en el país más tiempo para conocer varios lugares turísticos, por disponibilidad de tiempo y disponibilidad económica; estos paquetes se ofrecerán directamente desde la agencia u operadora intermediaria en la ciudad de Quito y los llamados full days son opcionales para turista nacional y extranjero estos se ofrecerán tanto en la intermediaria como en la operadora directamente en Nono.

<b>PAQUETE N ° 1</b>			
<b>Nombredel Paquete: NATURALEZA Y ECOLOGÍA RECORRIENDO LAS RESERVAS</b>			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
NER – 001	2 DÍAS / 1 NOCHE	NATURALEZA Y CULTURA	FÁCIL
<b>RECORRIDO:</b> Visita Reserva Yanacocha y Reserva Verdecocha			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Reserva Yanacocha		
	Llegada a la Reserva de Yanacocha Bienvenida por los guarda bosques		
	Inicio del recorrido Observación de fauna Observación de flora Recorrido por caminos antiguos		
	Descanso en un mirador Box lunch Fotografías		
	Se retoma el recorrido		
	Finalización de la visita		
	Salida a la Parroquia de Nono		
	Almuerzo restaurante El Bife (Nono)		
	Salida a la reserva Verdecocha		
	Llegada a la Reserva Bienvenida por los guardabosque del lugar		
	Recorridos por senderos cercanos Bebederos de colibríes Observación de orquídeas Descanso para los turistas		
	Alojamiento reserva Verdecocha Cena		
2	Desayuno		
	Inicio de recorrido por la reserva Observación flora y fauna		
	Actividades (cabalgata, llama trekking)		
	Almuerzo		
	Retorno a Quito		
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte		Actividades turísticas en la reserva de Verdecocha Entrada a la reserva Yanacocha USD 15.00	



### REQUISITOS PARA LA VISITA:

- Agua
- Ropa abrigada y ligera para caminar (preferible no colores claros llamativos)
- Binoculares
- Botas de caucho
- Poncho de aguas
- Gorra
- Protector solar
- Cámara de fotos
- Zapatos seguros para caminar

**OBSERVACIONES:** El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.

### FOTOS:



**Foto N° 41: Entrada Reserva Yanacocha**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** Julio 2011



**Foto N° 40: Guagua Pichincha**



**Foto N° 42: Instalaciones**

**Fuente:** [www.verdecocha.com](http://www.verdecocha.com)

**Autor:** Jorge Enrique Maldonado

**Fecha:** septiembre 2011

**Restaurante:** El Bife



**Alojamiento:** Reserva Verdecocha



**Tabla 4:** Paquete: NATURALEZA Y ECOLOGÍA RECORRIENDO LAS RESERVAS

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>PAQUETE N °2</b>			
<b>Nombre del Paquete: AGUA Y DIVERSIÓN EN NONO</b>			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
ADA - 001	2 DÍAS / 1 NOCHE	NATURALEZA Y DIVERSIÓN	FÁCIL
<b>RECORRIDO:</b> Visita a las cascadas en la Comunidad de Alaspungo			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Nono		
	Salida a visitar la primera cascada Chaupiuurco Miradores, fotografías, paisajes Recorrido por el orquideario		
	Llegada al sendero de la cascada Observación de flora y fauna Recorrido por senderos donde la vegetación va cambiando Inicia el descenso a la cascada		
	Llegada a la cascada Fotografías Baño opcional		
	Ascenso por el sendero		
	Retorno a la parroquia de Nono		
	Almuerzo restaurante El Bife		
	Salida a visitar la segunda cascada Guagrapamba		
	Inicio del recorrido Observación de flora y fauna		
	Llegada a la cascada Fotografías Baño opcional		
	Retorno a Nono		
	Llegada a Nono Estancia Nono del Quinde Recorrido por la Estancia Visita huerto familiar, al establo ordeño de vacas (opcional) Descanso		
	Alojamiento Estancia Nido del Quinde		
	Cena Restaurante Cordillera		
2	Desayuno		
	Salida a la Comunidad de Alaspungo		
	Bienvenida por los guías de la comunidad		
	Salida de la Comunidad a las cascadas Recorrido por el camino de los Yumbos Observación de flora y fauna Observación de pequeñas caídas de agua		
	Llegada a la primera cascada del recorrido La Yumba		

	Fotografías Baño opcional	
	Se retoma el recorrido a la siguiente cascada	
	Llegada a la segunda cascada La Tortuga Fotografías Observación de flora y fauna del bosque húmedo tropical	
	Retorno a la comunidad	
	Llegada a la parroquia de Nono	
	Almuerzo Restaurante El Bife	
	Retorno a Quito	
<b>INCLUYE:</b>	<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte		
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zapatos confortables y seguros (para caminar y no resbalar)</li> <li>✓ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>✓ Lo indispensable si desea refrescarse en la cascada (ropa adicional)</li> <li>✓ Gorra, Visera</li> <li>✓ Bloqueador / Protector solar</li> <li>✓ Agua</li> <li>✓ Cámara de fotos, o video</li> <li>✓ Binoculares (opcional)</li> <li>✓ Protector solar</li> <li>✓ Ropa abrigada</li> <li>✓ Ponchos de aguas</li> <li>✓ Botas de caucho</li> </ul>		
<b>OBSERVACIONES:</b> El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.		

**FOTOS:**

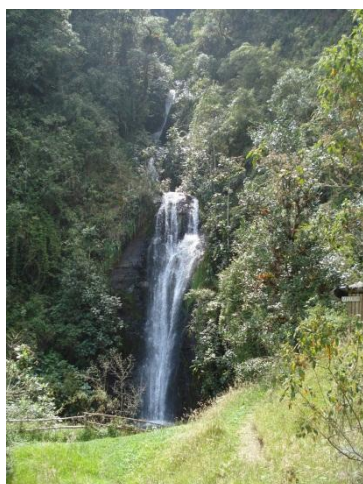


**Foto N° 43: Cascada de Chaupieurco**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2011

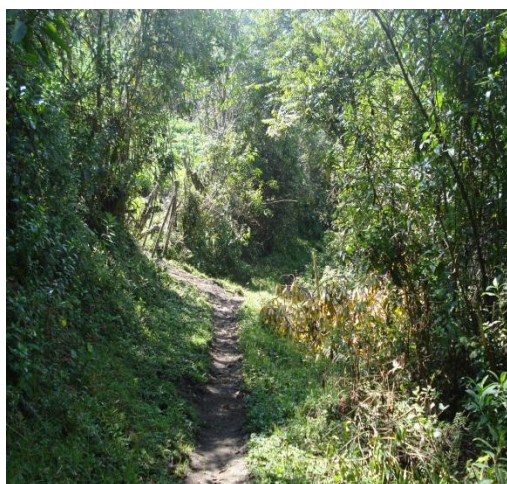


**Foto N° 45: Cascada de Guagrapamba**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2011



**Foto N° 44: Sendero a la cascada**





**Foto N° 47: Cascada la Yumba**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** junio 2011



**Foto N° 46: Cascada La Tortuga**



**Foto N° 48: Camino de los Yumbos en Salpi**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** junio 2011

**Restaurante:** El Bife

Cordillera



**Alojamiento:** Estancia Nido del Quinde



**Tabla 5:** Paquete: AGUA Y DIVERSIÓN EN NONO

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>PAQUETE N°3</b>				
<b>Nombredel Paquete: DESCUBRIENDO LA NATURALEZA EN NONO</b>				
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>	
DNN - 001	2 DÍAS / 1 NOCHE	NATURALEZA Y DIVERSIÓN	DIFÍCIL	
<b>RECORRIDO:</b> Recorrido Bosque Nativo Alaspungo y Alambi				
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Intermediario en Quito				
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>			
1	Salida de Quito – Nono			
	Llegada a la comunidad de Alaspungo Bienvenida por los guías nativos de la comunidad			
	Visita al Bosque Nativo Pacaya Recorrido por el camino de los Yumbo Observación de flora y fauna			
	Llegada al Bosque Pacaya Observación de flora y fauna Recorrido por senderos Visita a la cascada Manto de la Novia			
	Retorno a la comunidad de Alaspungo			
	Almuerzo			
	Retorno a la parroquia de Nono			
	Hospedaje Quinta Margarita Descaso recorrido por la parroquia			
	Cena Restaurante Cordillera			
	2	Desayuno		
		Salida a la Comunidad de Alambi		
		Visita a la gruta de Alambi Bienvenida por los guías de la comunidad Ordeño de vacas, preparación de quesos artesanales		
		Retorno a Nono		
Almuerzo Restaurante Allpa Sungana				
Retorno a Quito				
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>		
Guianza Alimentación Entradas Transporte		Compra de queso o leche		
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zapatos confortables y seguros (para caminar y no resbalar)</li> <li>✓ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>✓ Lo indispensable si desea refrescarse en la cascada (ropa adicional)</li> <li>✓ Gorra, Visera</li> <li>✓ Bloqueador / Protector solar</li> <li>✓ Agua</li> <li>✓ Cámara de fotos, o video</li> <li>✓ Binoculares (opcional)</li> <li>✓ Ropa abrigada</li> <li>✓ Ponchos de aguas</li> <li>✓ Botas de caucho</li> </ul>				



**OBSERVACIONES:** El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.

**FOTOS:**



**Foto N° 49: Bosque Nativo Pacaya**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 51: Camino de los Yumbos**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 50: Los Culuncos**

**Restaurante:** Cordillera



**Allpa Sungana**



**Alojamiento:** Quinta Margarita



**Tabla 6:** Paquete: DESCUBRIENDO LA NATURALEZA EN NONO

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>PAQUETE N ° 4</b>			
<b>Nombredel Paquete: CONOZCA NONO</b>			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
CN - 001	2 DÍAS / 1 NOCHE	NATURALEZA Y DIVERSIÓN	MODERADO
<b>RECORRIDO:</b> Atractivos de la Parroquia de Nono			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Nono		
	Visita cascada Chaupiurco		
	Visita cascada Guagrapamba		
	Almuerzo restaurante el Bife		
	Opcional en Salpi (cabalgata, moto cuadrón, caminata)		
	Ordeño de vacas opcional		
	Alojamiento Villa Doris		
2	Cena		
	Desayuno		
	Visita comunidad de Alaspungo		
	Recorrido Camino de los Yumbos		
	Visita a las cascadas		
	Almuerzo restaurante El Bife		
Visita Guarumos pesca deportiva			
Retorno a Quito			
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte		Actividades en Salpi: USD 8.00 cabalgata USD 15.00 moto cuadrón	
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zapatos confortables y seguros (para caminar y no resbalar)</li> <li>✓ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>✓ Lo indispensable si desea refrescarse en la cascada (ropa adicional)</li> <li>✓ Gorra, Visera</li> <li>✓ Bloqueador / Protector solar</li> <li>✓ Agua</li> <li>✓ Cámara de fotos, o video</li> <li>✓ Binoculares (opcional)</li> <li>✓ Ponchos de aguas</li> <li>✓ Botas de caucho</li> </ul>			
<b>OBSERVACIONES:</b> El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.			
<b>FOTOS:</b>			

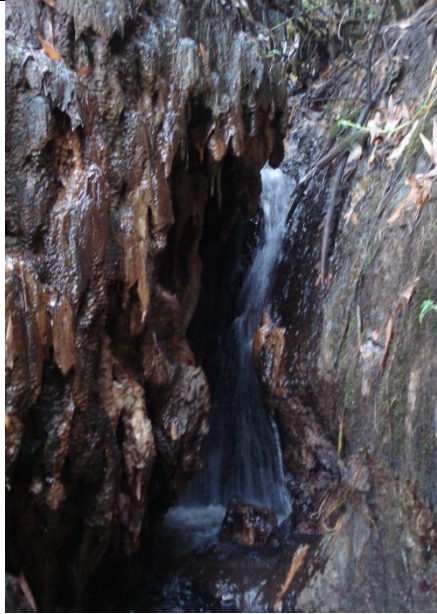


**Foto N° 52: Cascada de Chaupiurco**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** junio 2011

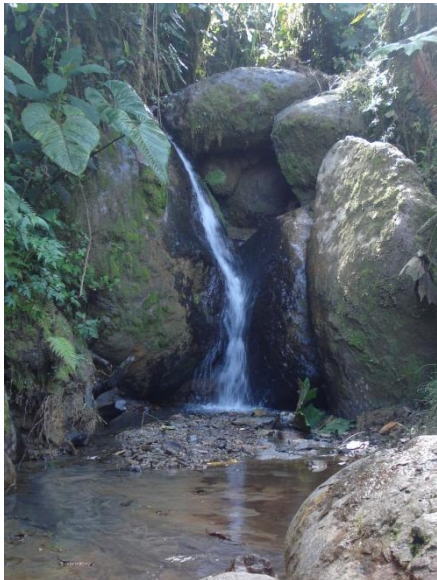


**Foto N° 53: Cascada de Guagrapamba**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** junio 2011





**Foto N° 54: Chorrera Escondida en Salpi**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 55: Caída de agua Inés María Alaspungo**  
**Fuente:** Sony Cyber Shot  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 56: Pesca Deportiva Guarumos**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2011

**Restaurante:** El Bife



**Alojamiento:** Villa Doris



**Tabla 7:** Paquete: CONOZCA NONO

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 1</b>			
<b>Nombredel Paquete: ALASPUNGO HISTÓRICO</b>			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
AH – 001	FULL DAY	CULTURAL Y NATURALEZA	DIFÍCIL EDAD: (18- 45) Buen Estado Físico
<b>RECORRIDO:</b> Comunidad de Alaspungo, Reserva El Pahuma			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Parroquia de Nono o Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Nono – Alaspungo		
	Salida de la Comunidad de Alaspungo por el camino de los Yumbos. Observación de flora y fauna Descenso de clima frío a un clima húmedo		
	Descanso en un mirador Box lunch Fotografías Relatos de los Yumbos		
	Se retoma el recorrido Guianza Observación de flora y fauna Cambio de clima completamente Llegada al bosque húmedo tropical		
	Llegada a la Reserva El Pahuma Bienvenida por los propietarios del lugar Degustación de comida típica del lugar Descanso		
	Retorno a Quito		
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte			
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hidratantes de su preferencia</li> <li>✓ Cámara de fotos</li> <li>✓ Buen estado físico</li> <li>✓ Protector solar</li> <li>✓ Gorra</li> <li>✓ No vestir con ropa llamativa o colores encendidos</li> <li>✓ Binoculares</li> </ul>			
<b>OBSERVACIONES:</b> El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.			
<b>FOTOS:</b>			



**Foto N° 57: Camino de los Yumbos (Alaspungo – El Pahuma)**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 58: Camino de los Yumbos (Alaspungo – El Pahuma)**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011

**Tabla 8:** Full Day N° 1: ALASPUNGO HISTÓRICO

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012



<b>FULL DAY N° 2</b>			
<b>Nombredel Paquete: CONOCIENDO SALPI</b>			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
CS – 001	FULL DAY	NATURALEZA Y AVENTURA	FÁCIL
<b>RECORRIDO:</b> Granja Salpi y visita a sus atractivos			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Parroquia de Nono o Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Nono		
	Salida a la granja Salpi		
	Recorrido por la granja Camino de los Yumbos Visita jardín de orquídeas Observación de flora y fauna		
	Visita al huerto familiar (Cosecha de productos de temporada)		
	Descenso fuente de agua termal Observación de la fuente Fotografías Visita a la gruta (estalactitas) Fotografías		
	Almuerzo El Bife		
	Ordeño de vacas		
	Retorno a Quito		
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte		Compra de leche Compra de quesos artesanales Cosecha de producto (la venta de estos productos son por libras)	
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zapatos confortables y seguros (para caminar)</li> <li>• Botas de caucho (recomendable)</li> <li>• Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>• Lo indispensable si desea refrescarse en la chorrera (ropa adicional)</li> <li>• Gorra, Visera</li> <li>• Bloqueador / Protector solar</li> <li>• Hidratante (el de su preferencia)</li> <li>• Cámara de fotos, o video</li> <li>• Binoculares (opcional)</li> </ul>			
<b>OBSERVACIONES:</b> El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.			
<b>FOTOS:</b>			



**Foto N° 60: Mirador en Salpi**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 59: Mirador en Salpi**



**Foto N° 61: Agua Termal**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 62: Ordeño de Vacas**

**Fuente:** [www.salpiaventura.com](http://www.salpiaventura.com)

**Autor:** Joffre Enríquez

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 63: Camino de los Yumbos**

**Fuente:** [www.salpiaventura.com](http://www.salpiaventura.com)

**Autor:** Joffre Enríquez

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 64: Huerto Familiar**

**Fuente:** [www.salpiaventura.com](http://www.salpiaventura.com)

**Autor:** Joffre Enríquez

**Fecha:** julio 2011

**Tabla 9:** Full Day N° 2: CONOCIENDO SALPI

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 3</b>			
<b>Nombre del paquete: SALPI AVENTURA Y DIVERSIÓN</b>			
<b>OPCIONAL:</b> Downhill (ciclismo de montaña), cuadrón, cabalgata			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
SAD – 001 CS - 002	FULL DAY	NATURALEZA Y AVENTURA	DIFÍCIL EDAD: (18- 35) Buen Estado Físico
<b>RECORRIDO:</b> Camino de los Yumbos, senderos de Salpi			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Parroquia de Nono o Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Nono		
	Llegada a la Granja		
	Preparación de bicicletas (caballo, moto cuadrón)		
	Inicio del recorrido		
	Descenso fuente de agua termal		
	Llegada a la primera parada		
	Mirador		
	Fotografías		
	Llegada a la fuente		
	Fotografía		
	Visita a la gruta		
	Preparación de bicicletas para el ascenso		
	Ascenso a la granja SALPI		
	Llegada a la granja Salpi		
	Almuerzo		
	Retorno a Quito		
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte			
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zapatos confortables y seguros (para caminar)</li> <li>✓ Botas de caucho (recomendable)</li> <li>✓ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>✓ Lo indispensable si desea refrescarse en la chorrera (ropa adicional)</li> <li>✓ Gorra, Visera</li> <li>✓ Bloqueador / Protector solar</li> <li>✓ Hidratante (el de su preferencia)</li> <li>✓ Cámara de fotos, o video</li> <li>✓ Binoculares (opcional)</li> <li>✓ Su propia bicicleta (montañera)</li> <li>✓ Su propia bicicleta para hacer downhill</li> </ul>			

**OBSERVACIONES:** El viaje no se realizará se está lloviendo por su seguridad.

**FOTOS:**



**Foto N° 65: Cabalgatas**

**Fuente:** [www.salpiaventura.com](http://www.salpiaventura.com)

**Autor:** Joffre Enríquez

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 66: Downhill**

**Fuente:** [www.salpiaventura.com](http://www.salpiaventura.com)

**Autor:** Joffre Enríquez

**Fecha:** julio 2011



**Foto N° 67: Moto Cuadrón**

**Fuente:** [www.salpiaventura.com](http://www.salpiaventura.com)

**Autor:** Joffre Enríquez

**Fecha:** julio 2011

**Tabla 10:** Full Day N° 3: SALPI AVENTURA Y DIVERSIÓN

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 4</b>			
<b>Nombredel Paquete: ECORUTA PASEO DEL QUINDE</b>			
<b>Observación:</b> Recorrido solo en bicicleta			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
EPQ – 001	FULL DAY	CULTURAL Y NATURALEZA	DIFÍCIL EDAD: (18- 45) Buen Estado Físico
<b>RECORRIDO:</b> Inicia en Rundupamba – finaliza en Tandayapa			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
	Salida de Quito – Rundupamba		
	Llegada a Rundupamba		
	Preparación de bicicletas		
	Salida, comienzo del recorrido		
	Observación de paisajes		
	Miradores		
	Primera parada Parroquia de Nono		
	Revisión de bicicletas		
	Box lunch		
	Descenso al bosque húmedo tropical		
	Cambio de clima y vegetación		
	Nuevos paisajes		
	Segunda parada La Sierra		
	Observación de flora y fauna		
	Se retoma el recorrido		
	Llegada a Tandayapa		
	Almuerzo Tandayapa Bird Lodge		
	Retorno a Quito		
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte Bicicletas			
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ropa cómoda</li> <li>• Hidratante de su preferencia</li> <li>• Protector solar</li> <li>• Gafas</li> <li>• Para su seguridad equipo de ciclismo (casco, guantes, canilleras, coderas, gafas)</li> <li>• Ropa extra por seguridad</li> </ul>			
<b>OBSERVACIONES:</b> El viaje no se realizará si está lloviendo por su seguridad			
<b>FOTOS:</b>			





**Foto N° 68: Rundupamba, inicio de la ecoruta**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 69: Parada Técnica**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 70: Señalización Ecoruta**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 71: La Sierra Ecoruta**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 73: Cambio de paisajes**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 72: Caídas de agua**



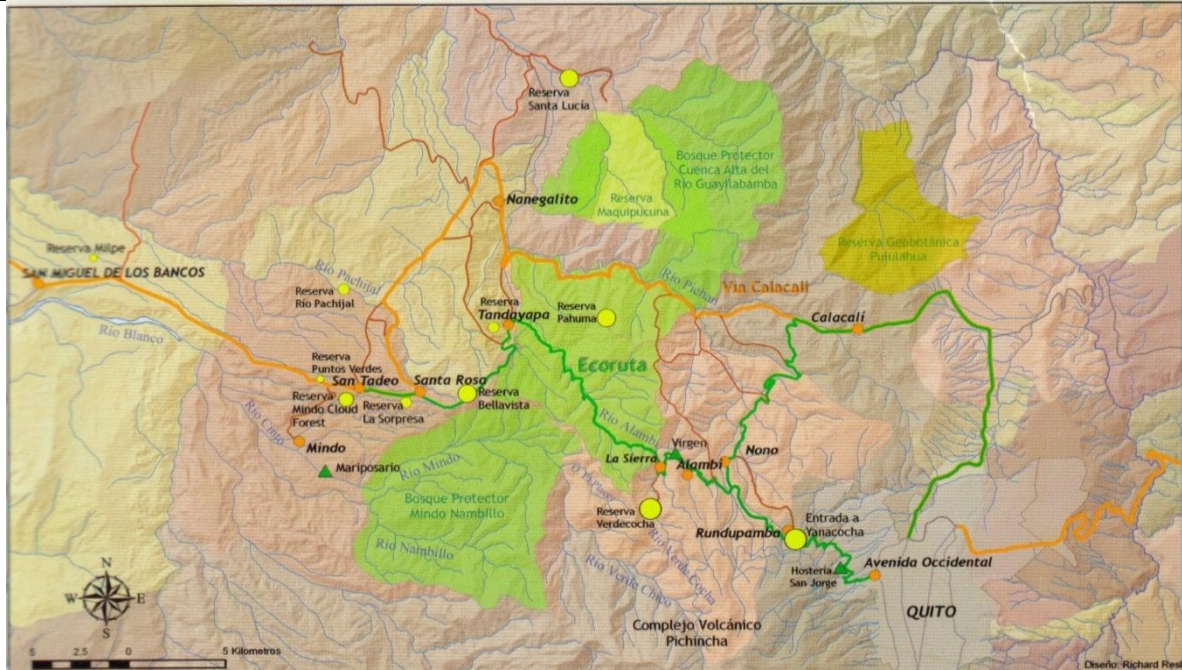
**Foto N° 74: Tandayapa Ecoruta**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo 2011





**Foto N° 75: Mapa de la ecoruta Paseo del Quinde**  
**Fuente:** Guía Turística de la ecoruta o Paseo del Quinde  
**Autor:** estudiantes de la universidad San Francisco de Quito  
**Fecha:** marzo 2011



**Foto N° 76: Tandaya Bird Lodge**  
**Fuente:** Folleto informativo de Tandaya Bird Lodge  
**Autor:** S/N  
**Fecha:** marzo 2011

**Tabla 11:** Full Day N° 4: ECORUTA PASEO DEL QUINDE  
**Autor:** Diana Morocho  
**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 5</b>			
<b>Nombredel Paquete: DIVERSIÓN Y AVENTURA EN VERDECOCHA</b>			
<b>OPCIONAL:</b> Cabalgata, ciclismo de montaña, llama trekking			
<b>CÓDIGO:</b>	<b>DURACIÓN:</b>	<b>CARÁTER:</b>	<b>DIFICULTAD:</b>
DAV - 001	FULL DAY	NATURALEZA Y AVENTURA	DIFÍCIL
<b>RECORRIDO:</b> Recorrido por los senderos de Verdecocha			
<b>CENTRO DE OPERACIONES:</b> Parroquia de Nono o Intermediario en Quito			
<b>DÍA:</b>	<b>ACTIVIDADES:</b>		
1	Salida de Quito – Nono – La Sierra – Verdecocha		
	Llegada a la Reserva Bienvenida por los guarda bosques Preparación para el recorrido de la reserva El turista puede escoger (recorrido en caballos, ciclismo de montaña o caminata con llamas) Observación de flora y fauna Recorrido por las riberas del río Visita a la cascada		
	Almuerzo		
	Continúa el recorrido Intercambio de opción para realizar el recorrido		
	Retorno a Quito		
<b>INCLUYE:</b>		<b>NO INCLUYE:</b>	
Guianza Alimentación Entradas Transporte			
<b>REQUISITOS PARA LA VISITA:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zapatos seguros para caminar</li> <li>✓ Ropa ligera (preferible no colores claros llamativos)</li> <li>✓ Gorra, Visera</li> <li>✓ Bloqueador / Protector solar</li> <li>✓ Cámara de fotos, o video</li> <li>✓ Binoculares (opcional)</li> <li>✓ Botas de caucho</li> <li>✓ Poncho de aguas</li> </ul>			
<b>OBSERVACIONES:</b> El viaje no se realizará si está lloviendo por su seguridad			
<b>FOTOS:</b>			



**Foto N° 78: Llama Trekking en Verdecocha**

**Fuente:** <http://www.verdecocha.com/>

**Autor:** Jorge Enrique Maldonado

**Fecha:** 2011



**Foto N° 77: Cabalgata**



**Foto N° 79: Ciclismo en Verdecocha**

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** 2011

**Tabla 12:** Full Day N° 5: DIVERSIÓN Y AVENTURA EN VERDECOCHA

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### 2.1.3. ESTUDIO DE LA DEMANDA

Es importante hacer un análisis de la demanda para conocer a quien está destinado el producto turístico ofrecido en la operadora de turismo, y conocer cuáles son las expectativas de los turistas con relación al producto.

El objetivo es conocer si la demanda turística estaría dispuesta a requerir los servicios de una operadora turística en Nono.

#### 2.1.3.1. Demanda Turística

##### Estadísticas de Turistas que Ingresan al País

##### Entradas al Ecuador

2007- 2011

MES	2007	2008	2009	2010	2011	VAR% VAR% 2011/2010
ENE	84.070	92.378	86.544	96.109	105.541	9,81
FEB	69.534	74.174	72.742	89.924	86.424	-3,89
MAR	74.929	77.946	72.226	82.452	87.486	6,11
ABR	67.788	67.557	72.910	70.540	87.509	24,06
MAY	68.583	74.667	70.277	77.618	82.811	6,69
JUN	85.769	89.262	89.889	91.602	99.944	9,11
JUL	101.088	109.250	102.571	110.545	117.997	6,74
AGO	91.309	96.336	87.221	95.219	98.987	3,96
SEP	64.966	73.757	68.124	71.776	80.083	11,57
OCT	72.365	79.814	77.960	83.701	88.338	5,54
NOV	73.273	83.458	76.965	81.253	92.566	13,92
DIC	83.813	86.698	91.070	96.359	113.292	17,57
<b>TOTAL</b>	<b>937.487</b>	<b>1.005.297</b>	<b>968.499</b>	<b>1.047.098</b>	<b>1.140.978</b>	<b>8,97</b>

**Tabla 13:** Turistas Extranjeros que ingresan al país

**Fuente:** Dirección Nacional de Migración

**Autor:** Dirección de Investigación – Ministerio de Turismo ene-12

**Fecha:** marzo 2012



### Estadísticas de Turistas que ingresan a la provincia de Pichincha

JEFATURAS	AÑO 2010 ENE – DIC	AÑO 2011 ENE - DIC
PICHINCHA	461.484	485.864

**Tabla 14:** Turistas Extranjeros que ingresan a Pichincha

**Fuente:** Dirección Nacional de Migración

**Autor:** Dirección de Investigación – Ministerio de Turismo ene-12

**Fecha:** marzo del 2012

### Estadísticas de Turistas que ingresan a la ciudad de Quito

Mes	2009	2010	2011	2012
Ene	36.569	37.873	38.236	41.586
Feb	32.993	37.666	34.556	38.313
Mar	34.649	36.793	39.629	41.445
Abr	34.103	31.566	36.075	
May	34.388	36.548	38.426	
Jun	45.685	43.553	45.445	
Jul	50.265	48.403	50.127	
Ago	43.619	41.247	43.374	
Sep	31.226	31.863	34.994	
Oct	30.504	38.031	39.413	
Nov	36.679	37.674	32.989	
Dic	34.000	39.655	28.824	
<b>Total</b>	<b>444.680</b>	<b>460.872</b>	<b>462.088</b>	<b>121.344</b>

**Tabla 15:** Turistas Extranjeros que ingresan a Quito

**Fuente:** <http://www.quito-turismo.gob.ec/>

**Autor:** Quito Turismo

**Fecha:** mayo del 2012

### 2.1.3.2.Demanda Turística en Nono

#### Estadísticas de Turistas que ingresan a la parroquia de Nono

AÑO	NÚMERO DE VISITANTES
2007	1080
2008	1695
2009	1000
2010	1804
2011	2100

**Tabla 16:** Turistas que ingresan a la parroquia de Nono

**Fuente:** Itur en la parroquia de Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** marzo del 2012

### 2.1.3.3.Población

<b>Turista Extranjero</b>	1140.978
<b>Mercado Potencial</b>	462.088
<b>Mercado Meta 5%</b>	23.104

<b>Turista Nacional</b>	2,000000
<b>Mercado Potencial</b>	400.000
<b>Mercado Meta 5%</b>	20.000

### 2.1.3.4. Cálculo de la muestra

#### Fórmula

n= muestra

p= 0.5

q= 0.5

e<sup>2</sup>= 0.05<sup>2</sup>

z<sup>2</sup>=1.96<sup>2</sup>

N= población

$$n = \frac{z^2 (p q) N}{e^2 N + z^2 + p q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) 462.088}{((0.05)^2 462.088) + ((1.96)^2 (0.5) (0.5))}$$

$$n = \frac{3.8416 \cdot 0.025 \cdot 42.088}{(0.0025 \cdot 462.088) + (3.8416 \cdot 0.25)}$$

$$n = \frac{443789.3152}{1.109473288}$$

$$n = 400$$

$$n = 400$$

La encuesta siendo una de las principales herramientas al momento de recopilar datos, fue realizada a 150 personas dentro de la presente investigación, esto debido a factores de índole económico (impresión de encuestas), por el tiempo que requería entre otras.

Cabe mencionar que las tendencias de las encuestas es lineal, por motivo de que no existe mucha variación en los gustos y preferencias que tienen los turistas con el destino.

### 2.1.3.5. Análisis e Interpretación de Datos

#### Título: NACIONALIDAD DE LOS TURISTAS

Cuadro 1

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
ECUATORIANOS	148	99
EXTRANJEROS	2	1
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 1



#### Interpretación de datos

En el gráfico N°1 el resultado de la encuesta dice que el 99% de la población son turistas nacionales y un 1% de los turistas son extranjeros. Para el caso de la operadora es importante conocer a quien va a estar destinado el producto a ofrecer, sin importar si solo son nacionales o extranjeros.

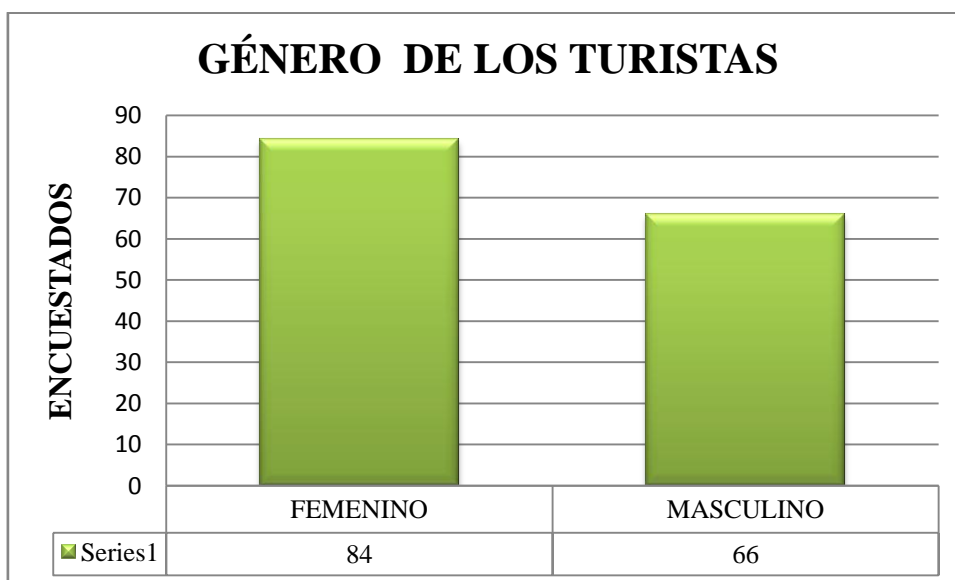


## Título: GÉNERO DE LOS TURISTAS

Cuadro 2

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
FEMENINO	84	56
MASCULINO	66	44
TOTAL	150	100%
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 2



### Interpretación de datos

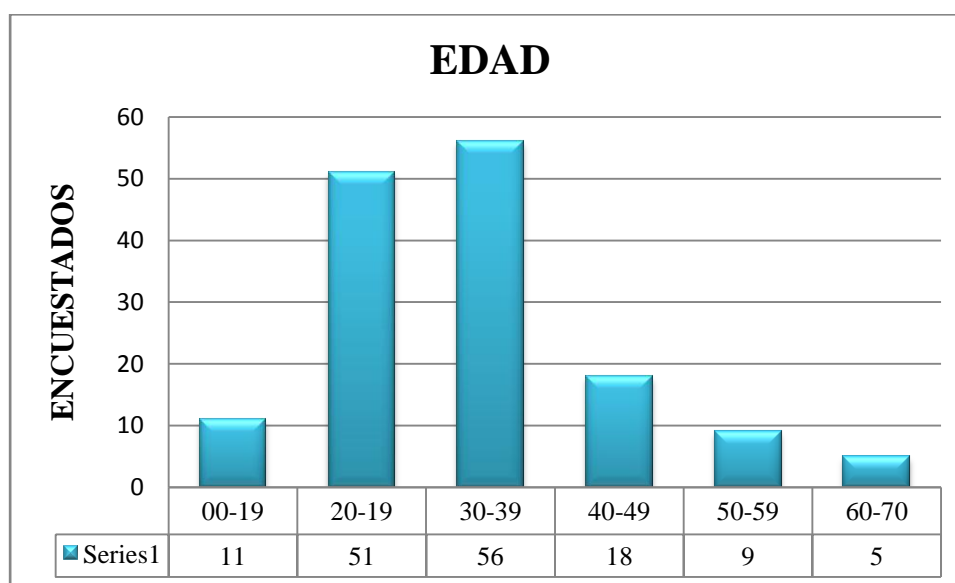
Del total de encuestados el 56% de turistas encuestados son de género femenino y el 44% de género masculino, datos muy importantes tomados en cuenta para el desarrollo de paquetes y la preparación de los mismos.

## Título: EDAD DE LOS TURISTAS

Cuadro 3

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
10-19	11	7
20-19	51	34
30-39	56	38
40-49	18	12
50-59	9	6
60-70	5	3
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 3



### Interpretación de datos

En el gráfico se puede apreciar que el 38% de los encuestados tienen una edad que comprende de entre los 30-39 años, el 34% comprende una edad de entre el 20-29, el 12% corresponde a 40-49 años con un 7% que comprende una edad de entre 10-19; el 6% y el 3% corresponden a una edad de 50-59 y 60-70 respectivamente, es importante conocer la edad para determinar el tipo de producto que se puede ofertar.

## Título: ESTADO CIVIL DE LOS TURISTAS

Cuadro 4

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
SOLTEROS	43	29
CASADOS	106	71
DIVORCIADOS	1	0
VIUDOS	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 4



### Interpretación de datos

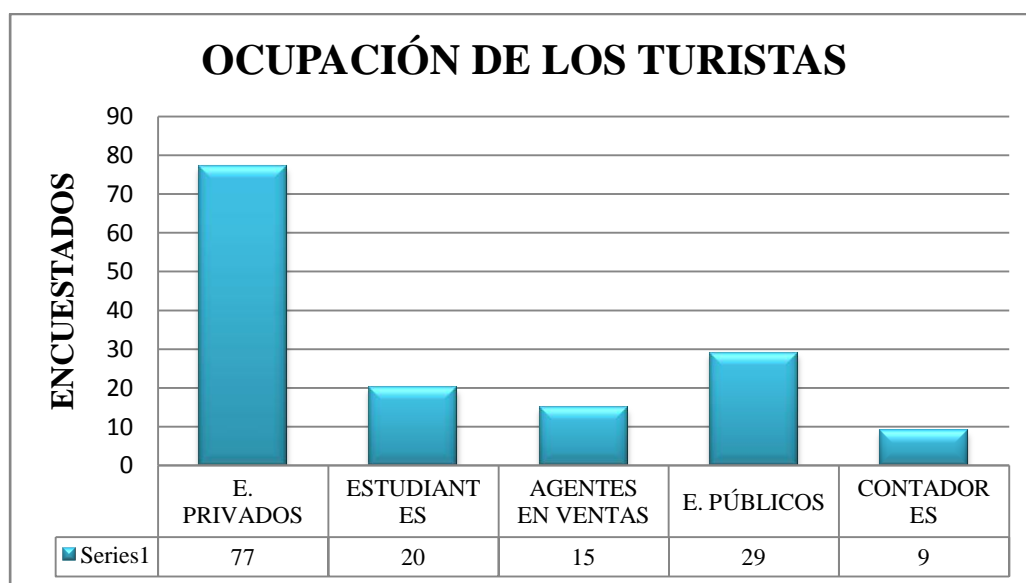
En el gráfico se puede observar que el 71% de los encuestados son casados y el 29% son solteros, esto determinará el tipo de paquetes que se puede ofertar en especial prepararlos para grupos familiares.

## Título: OCUPACIÓN DE LOS TURISTAS

Cuadro 5

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
E. PRIVADOS	77	52
ESTUDIANTES	20	13
AGENTES EN VENTAS	15	10
E. PÚBLICOS	29	19
CONTADORES	9	6
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 5



### Interpretación de datos

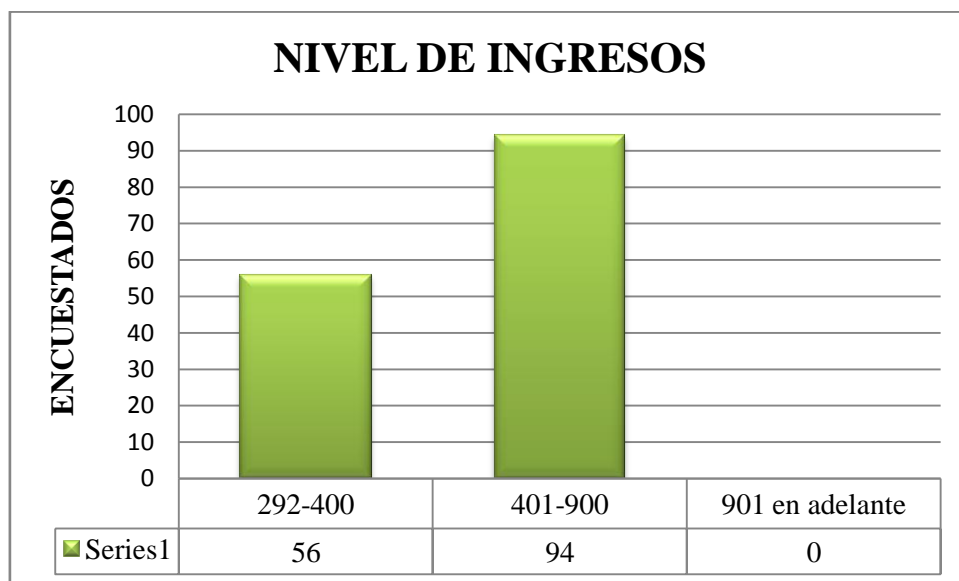
El gráfico demuestra que el 52% de los encuestados trabajan en el sector privado realizando varias actividades y con un 13% que son estudiantes y con un 10% agente de ventas, con un 19% empleados públicos lo cual permite definir el perfil de los turistas y el tipo de paquetes a ofertar los cuales estarían destinados para varios segmentos para realizar varias actividades.

## Título: NIVEL DE INGRESOS DE LOS TURISTAS

Cuadro 6

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
292-400	56	37
401-900	94	63
901 en adelante	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR: Diana Morocho</b>		

Gráfico 6



### Interpretación de datos

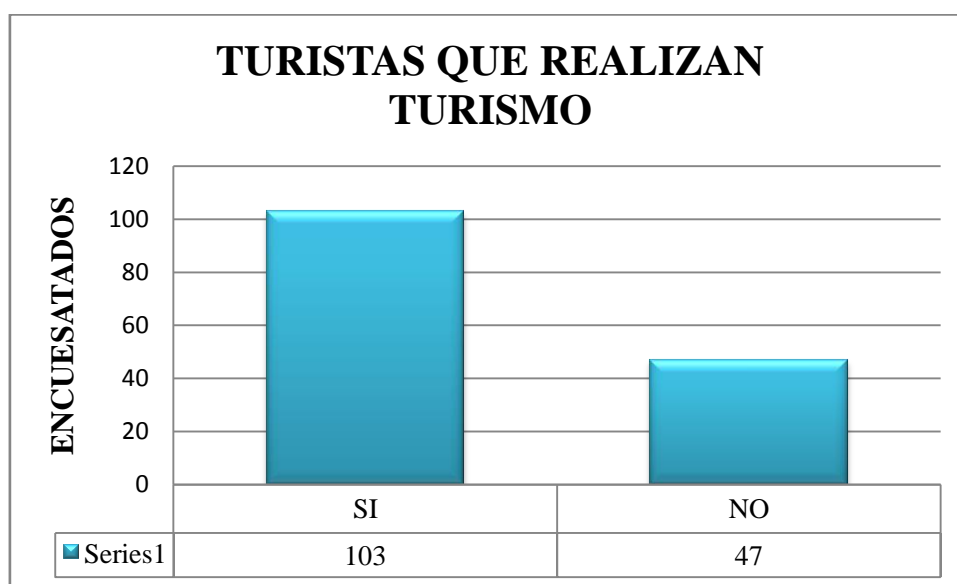
En el gráfico se puede observar que el 63% de los encuestados tiene un ingreso superior al sueldo básico y el 37% de los encuestados cuenta con un ingreso básico, lo que permite conocer el precio que puede tener un tour para turistas nacionales.

## Título: PRÁCTICA DE TURISMO

Cuadro 7

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
SI	103	69
NO	47	31
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR: Diana Morocho</b>		

Gráfico 7



### Interpretación de datos

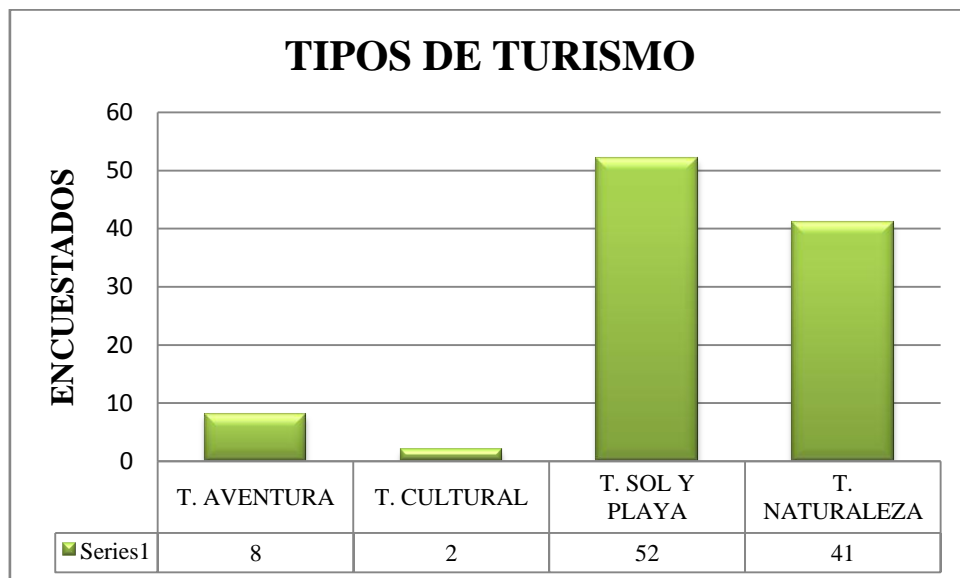
El gráfico indica que el 69% de los encuestados practican algún tipo de turismo y el 31% restante no lo practica, esto permite determinar la cantidad de turistas que estarán dispuestos hacer turismo en la parroquia de Nono.

## Título: TIPO DE TURISMO QUE PRACTICAN

Cuadro 8

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
T. AVENTURA	8	8
T. CULTURAL	2	2
T. SOL Y PLAYA	52	50
T. NATURALEZA	41	40
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 8



### Interpretación de datos

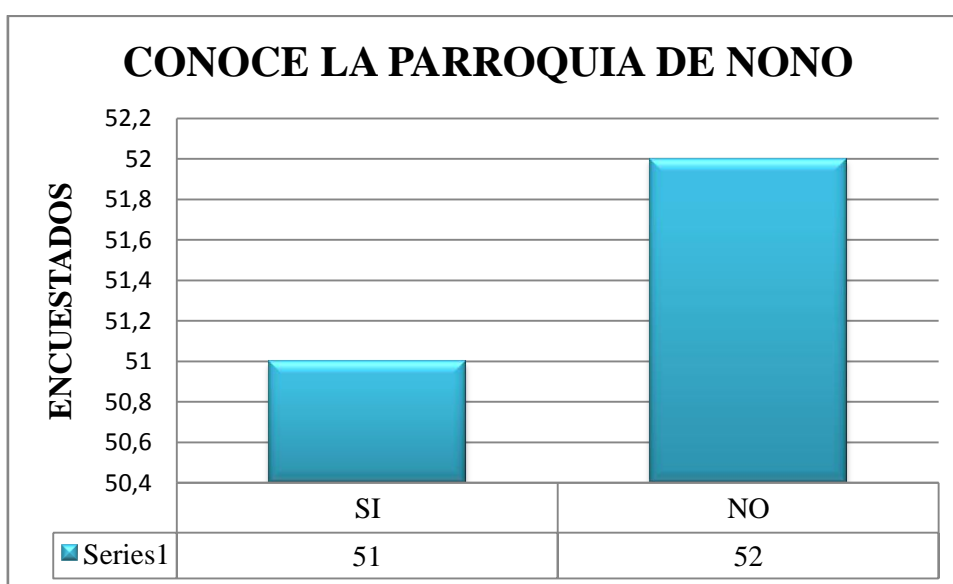
En este gráfico se puede observar que de los encuestados que realizan turismo el 50% practica un turismo de sol y playa en feriados, el 40% de los encuestados realiza un turismo de naturaleza; el 8% realiza turismo de aventura, y el 2% turismo cultural, como resultado se obtiene que el 40% de los encuestados practicarían turismo en la parroquia de Nono.

## Título: CONOCE LA PARROQUIA DE NONO

Cuadro 9

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
SI	51	50
NO	52	50
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 9



### Interpretación de datos

El gráfico indica que del 69% de los encuestados que practican turismo el 50% conocen la parroquia de Nono y el otro 50% no conoce, estos datos determinan que la parroquia no tiene publicidad turística adecuada y por eso no la conocen.

A continuación se presenta el gráfico de las personas que visitan la parroquia de Nono, de las cuales practican turismo y ha sido tomadas en cuenta para la encuestas.



## Título: TIEMPO DE VISITA A LA PARROQUIA DE NONO

Cuadro 10

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
1 DÍA	47	92
2 DÍAS	2	4
3 DÍAS	2	4
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR: Diana Morocho</b>		

Gráfico 10



### Interpretación de datos

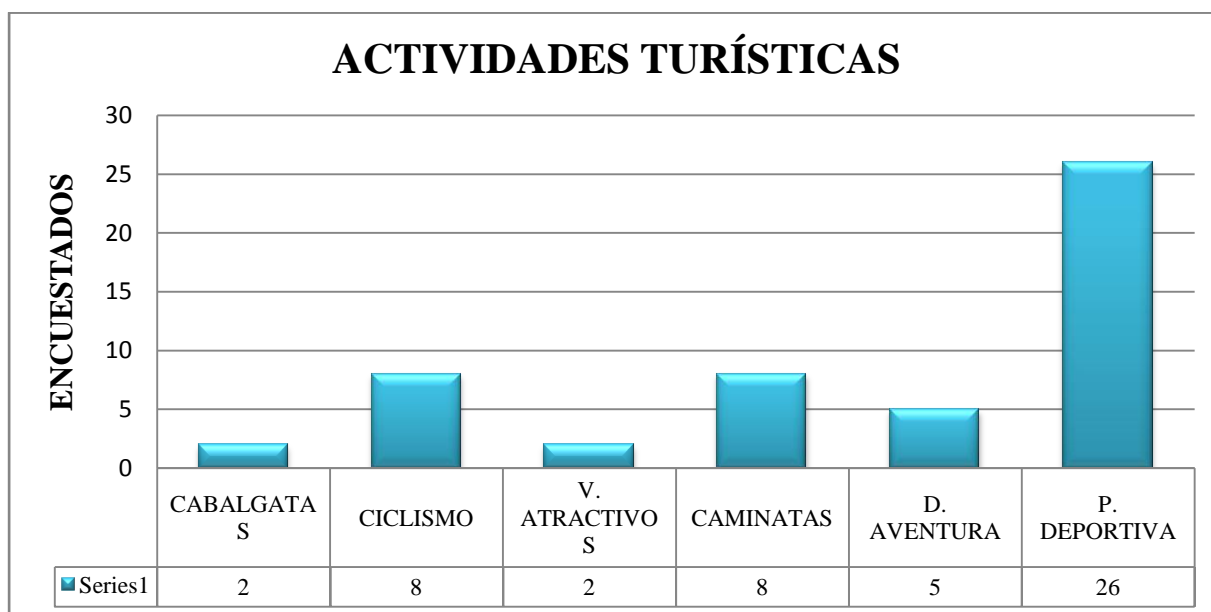
En el gráfico se puede observar que de los encuestado que conoce la parroquia de Nono y de los cuales practican turismo, el 92% que visitan la parroquia de Nono lo hace un día y el 8% lo hace solo de dos a tres días, lo que indica que los tour a ofrecer deben ser de un día con varias actividades, especialmente para turistas nacionales.

## Título: ACTIVIDADES TURÍSTICAS QUE SE REALIZA EN NONO

Cuadro 11

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
CABALGATAS	2	4
CICLISMO	8	15
V. ATRACTIVOS	2	4
CAMINATAS	8	16
D. AVENTURA	5	10
P. DEPORTIVA	26	51
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR: Diana Morocho</b>		

Gráfico 11



### Interpretación de datos

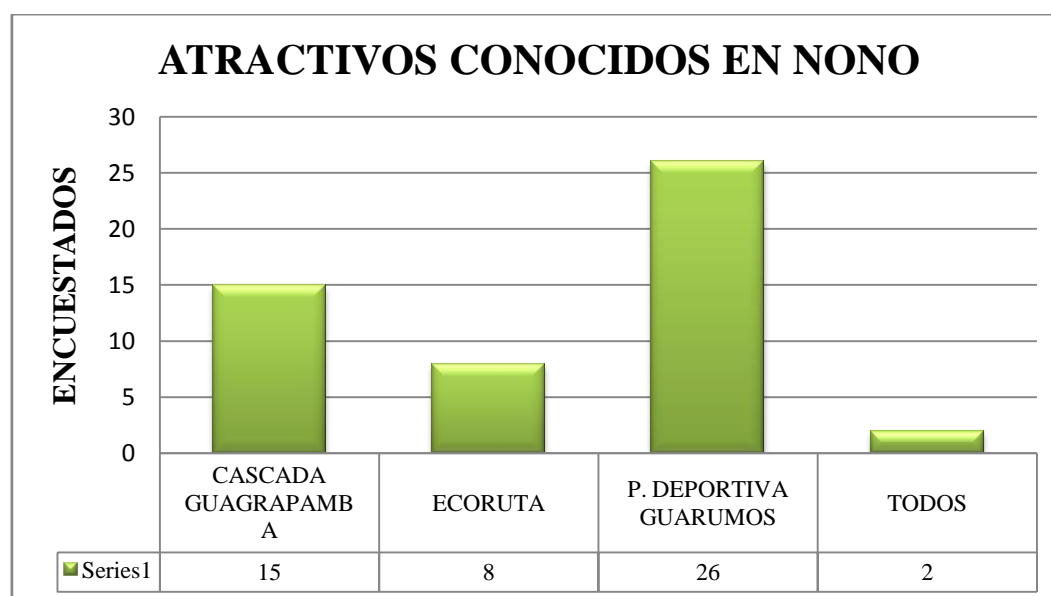
El gráfico indica que de los encuestados que visitan la parroquia de Nono el 51% ha realizado pesca deportiva, el 16% y 15% realizan caminatas y ciclismo por la ecoruta respectivamente, y en menor porcentaje están las cabalgatas y visita a los atractivos de la parroquia.

## Título: ATRACTIVOS CONOCIDOS EN NONO

Cuadro 12

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
CASCADA GUAGRAPAMBA	15	29
ECORUTA	8	16
P. DEPORTIVA GUARUMOS	26	51
TODOS	2	4
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR:</b> Diana Morocho		

Gráfico 12



### Interpretación de datos

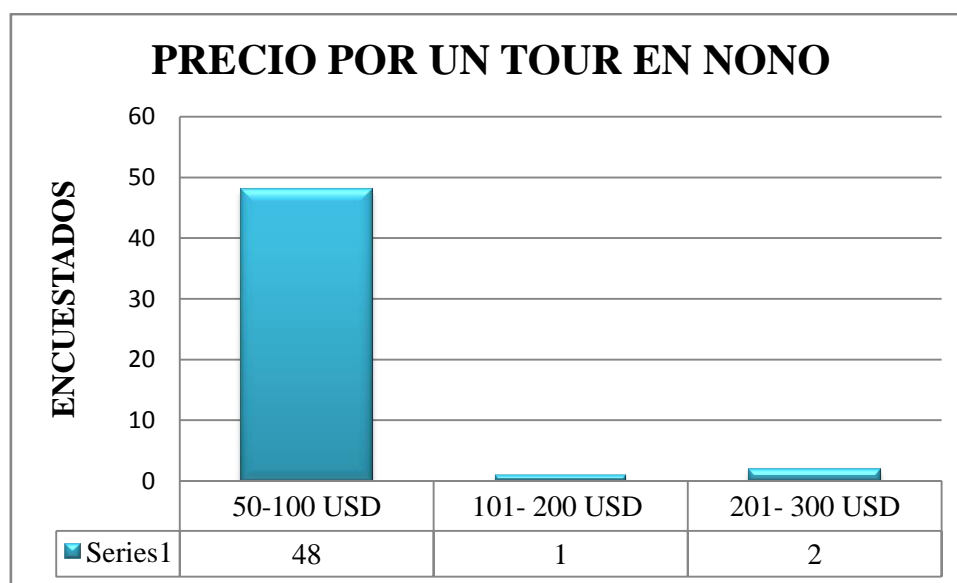
El gráfico indica que los atractivos más conocidos en Nono por los encuestados son el 51% Guarumos la pesca deportiva, seguida de la cascada Guagrapamba con un 29%, la ecoruta conocida con un 16%; y en un menor porcentaje conocen todos los atractivos de la parroquia, lo que determina que es importante preparar tours combinando todos los atractivos de la parroquia.

## Título: PRECIO POR UNA VISITA COMPLETA A NONO

Cuadro 13

VARIABLES O INDICADORES	FRECUENCIA	%
50-100 USD	48	94
101- 200 USD	1	2
201- 300 USD	2	4
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>
<b>ELABORADO POR: Diana Morocho</b>		

Gráfico 13



### Interpretación de datos

En este gráfico se puede observar que el 94% de los encuestados que conocen la parroquia de Nono pagarían un precio de entre 50 – 100 USD por un visita completa a los atractivos de la parroquia, el 4% de los encuestados pagarían un precio de entre 201 – 300 USD; y un 2% de los encuestados un precio de entre 101 – 200 USD.

## **2.1.4. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN**

Para distribuir un producto turístico es importante conocer quién lo va hacer y las estrategias que se va a utilizar para dar a conocer el producto que se desea vender.

### **2.1.4.1. PLAN DE MARKETING DE LA OPERADORA TURÍSTICA**

#### **Nombre de la empresa**

Para determinar el nombre de una empresa turística es importante conocer el producto que va a ofrecer y el lugar donde lo va a ofertar, para la elección del nombre se escogió de entre varias opciones:

- Tebyadventours
- Tebytours
- Nono, aventura y turismo
- Nonoadventours

El nombre de la empresa es importante para mantener una buena imagen corporativa que posicione al producto en el mercado y en la mente de los futuros clientes, de entre las opciones a escoger las más importantes es la que cuente con cualidades como las características del lugar donde se va a practicar turismo y productos a ofertar; es por eso que entre el más característico y significativo se escogió:

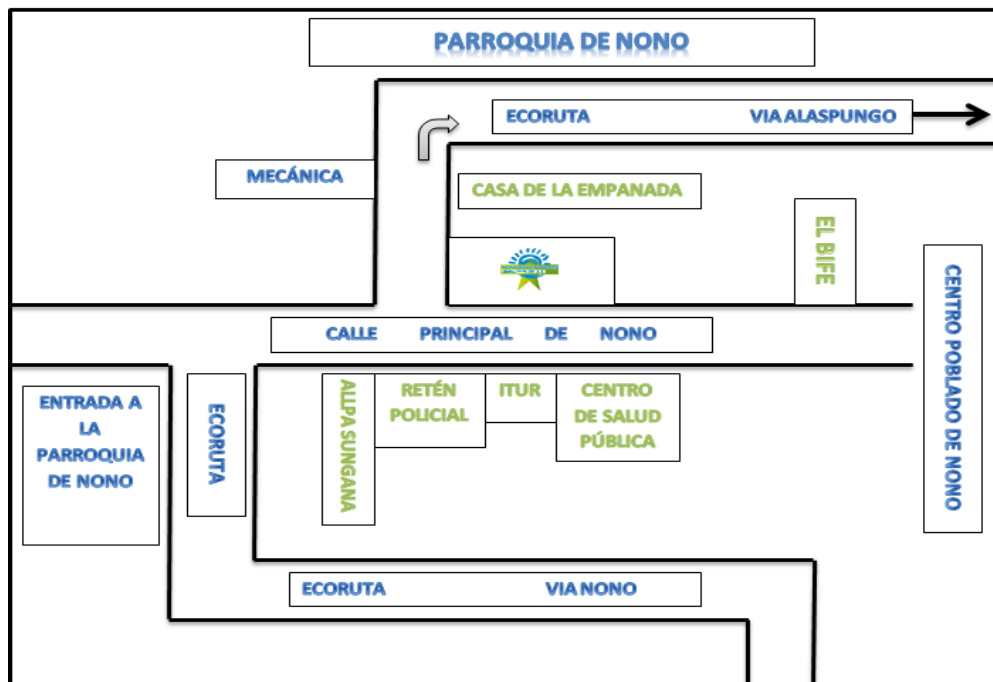


#### **Ubicación**

La operadora turística estará ubicada en la Parroquia de San Miguel de Nono al noroccidente de la ciudad de Quito aproximadamente a una hora desde la parroquia de Cotacollao.

Uno de los barrios de la parroquia que está a la entrada de la misma se llama el Ejido, donde se encuentra el Centro de Salud, el retén de la policía nacional, el ITUR, el restaurante Allpa Sungana y la vía principal a los atractivos de la parroquia.

## Mapa de ubicación de la operadora Nonoadventours



### Ilustración 2: Mapa de Ubicación de la Operadora Turística

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### Instalaciones de la operadora



### Foto N° 80: Instalaciones de la Operadora

**Fuente:** Sony Cyber Shot

**Autor:** Diana Morocho / **Fecha:** mayo 2012

## **Misión**

Fomentar la actividad turística mediante la prestación de servicios de una operadora de turismo, en la parroquia de San Miguel de Nono, para el disfrute de los recursos culturales y naturales, dando al turista un servicio de calidad con calidez, cumpliendo con sus expectativas satisfaciendo sus necesidades de acuerdo a los requerimientos del tour.

## **Visión**

Para el año 2016 estar posicionados y ser reconocido a nivel nacional e internacional como una de las mejores operadoras de turismo de naturaleza de la parroquia de San Miguel de Nono, además de aprovechar los recursos naturales de manera sustentable.

## **Valores y Principios Corporativos**

- Responsabilidad
- Disciplina
- Puntualidad
- Honestidad
- Solidaridad
- Ética
- Respeto
- Compromiso
- Lealtad
- Transparencia

## **Políticas**

- Trabajo y servicio con calidad y calidez
- Comportamiento ética dentro y fuera de la empresa
- Eficiencia y eficacia para resolver problemas internos y externos
- Implantar y mantener valores de cultura empresarial
- Contribuir al desarrollo de los empleados

<b>FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con una ubicación estratégica, directamente en la parroquia</li> <li>• Ofrecer productos y servicios de calidad con calidez y confiable</li> <li>• Contar con la materia prima (recursos naturales y culturales) adecuada</li> <li>• Nuevos productos e innovadores</li> <li>• Instalaciones adecuadas para la venta de los productos</li> <li>• Escasa competencia directa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser reconocida a nivel nacional e internacional</li> <li>• Alianzas con empresas internacionales de turismo para atraer nuevos mercados</li> <li>• Apoyo de entidades turísticas</li> <li>• Alianzas con agencias de viajes internacionales</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No contar con el personal capacitado</li> <li>• La publicidad establecida no sea la adecuada</li> <li>• Manejo inadecuado de recursos naturales y culturales</li> <li>• Desconocimiento de las bondades del turismo en la parroquia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El target no consuma el producto turístico ofertado</li> <li>• Desconocimiento de las bondades del turismo en la parroquia</li> <li>• Conflictos a nivel nacional e internacional como guerras, rupturas políticas etc...</li> <li>• No contar con el personal capacitado</li> <li>• Inflación</li> <li>• Nuevas crisis económicas mundiales</li> </ul>

**Tabla 17:**FODA de la Operadora Turística

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012



## Imagen Corporativa

### Logotipo



### Slogan

Diversión y Adrenalina al Visitar Nono,  
Disfruta de la Naturaleza conociendo  
Hermosos Paisajes

### 2.1.4.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para la comercialización del producto es importante distribuirlo, en este caso los distribuidores serán en Quito la intermediaria y directamente en la Parroquia de Nono.

Para lo cual se utilizará dos canales de distribución muy importantes:

#### 1. DISTRIBUCIÓN CORTA



Esta distribución se utilizará especialmente para turistas extranjeros, y para los paquetes turísticos, que se ofrecen.

#### 2. DISTRIBUCIÓN DIRECTA



Esta distribución es la más importante porque el turista está en el lugar que va a recorrer o a visitar, se lo utiliza en full days especialmente y para turistas nacionales que van de paso por la parroquia de Nono.

### 2.1.4.3. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Luego de conocer la distribuir del producto es importante que los turistas conozcan el producto que se ofrece o que va hacer vendido, para esto se utilizara varios componentes que son los más importantes para la distribución, comercialización y venta del producto turístico.

Las más importantes a utilizarse son:

***Página Web:*** Contará con información sobre la operadora de turismo, la intermediaria en Quito, información sobre la parroquia de Nono, los servicios que ofrece la operadora y una galería de los atractivos.

***Trípticos:*** aquí se dará a conocer un poco de la parroquia, nombrar sus atractivos fotos y contactos. Es importante hacerlos en inglés, español u otro idioma para turistas extranjeros que llegan al país.

***Dípticos:*** estos servirán para dar a conocer la operadora y la parroquia de Nono, su ubicación y la dirección de la operadora, contactos y un mapa para llegar a la parroquia de Nono.

***Imagen corporativa:*** es importante dar a conocer la imagen y presentación de la empresa en este caso de la operadora de turismo, ya que de esta depende la calidad de servicio que se está ofertando, por medio de tarjetas de presentación, carpetas, hojas membretadas en las que se presentarán los paquetes y sobres para entrega de correspondencia.

***Vallas publicitarias:*** son importante ya que al llegar a la parroquia de Nono esta puede estar ubica en la entrada a la parroquia, en sitio estratégico para la visibilidad de los turistas y no opacar el paisaje, la cual tendrá una foto de Nonoy de un atractivo; el nombre logotipo y slogan de la operadora.

***Revista turística:*** para vender los productos turísticos y dar a conocer a la operadora es importante que este en una revista de turismo de circulación nacional, la más conocida e importante es la revista Transport; dando a conocer que servicios ofrece y donde está ubicada. Es importante que la operadora este en el directorio y en la páginas de publicidad en la sección ofertas especialmente en los meses de mayo, junio y julio en la región sierra y en los meses de diciembre, enero y febrero en la región costa.

**Postales:** al visitar los turistas un lugar siempre desean llevar un recuerdo de los lugares que han visitado o enviar a sus familiares postales de lo que visitaron, las postales llevarán fotos de los atractivos principales de Nono con el logo de la operadora.

### 1. Costos Publicitarios

<b>COSTO PUBLICITARIOS</b>		
<b>Medio</b>	<b>Anual</b>	<b>Precio Anual</b>
Página Web	Un vez	600.00
Trípticos	300	270.00
Dípticos	300	270.00
Tarjetas de presentación	200	18.00
Hojas membretadas	500	125.00
Sobres	200	90.00
Carpetas	100	150.00
Vallas Publicitarias	2	800.00
Postales	200	90.00
Llaveros	200	160.00
	<b>TOTAL</b>	2573.00

<b>REVISTA TURÍSTICA TRANSPORT</b>			
Suscripción anual	Mensual	Precio	210.00
Sección ofertas	3 meses	Precio	1058.40
		<b>TOTAL</b>	1268.40

**Tabla 18:** Costos Publicitarios

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

## 2. Presentación del Brochure

Página web:



**PARROQUIA DE NONO**

Está ubicada en la Provincia de Pichincha a 18 kilómetros hacia el Noroccidente del Cantón Quito aproximadamente a 35 minutos de la ciudad de Quito. Tiene una extensión de 208 km. Aproximadamente 23.000 hectáreas. Se encuentra en altitudes comprendida entre 2.727 y 3.800 m.s.n.m. Y está conformada por las comunidades de Alaspungo, Nonopungo, Pucara, San Francisco de la Merced, San Martín, Guarumos-La Sierra, Alambi, y Yanacocha.

Clima.- Ubicada en una zona que se denomina "Boca de Montaña" donde existen fuertes vientos que vienen de oriente, de igual manera la neblina producida por la humedad de los bosques llega temprano, su temperatura varía de acuerdo a estos factores y a la altitud obteniéndose temperaturas: media de 14 a 15 grados centígrados, y mínima de 7 a 8 grados centígrados.

Tiene épocas lluviosas entre los meses de noviembre a mayo, en la actualidad no se puede señalar con precisión las estaciones puesto que no están bien definidas.

Copyright all rights reserved

**CASCADA CHAUIPURCO**

**CASCADA DE GUAGRAPAMBA**

**COMUNIDAD DE SAN FRANCISCO DE ALASPUNGO**

**ECORUTA PASEO DEL QUINDE**

**GUARUMOS PESCA DEPORTIVA**

**RESERVA YANACOCHA**

Copyright all rights reserved

**CASCADA CHAUIPURCO**   **CASCADA DE GUAGRAPAMBA**   **COMUNIDAD DE SAN FRANCISCO DE ALASPUNGO**

**RESERVA YANACOCHA**

La reserva pertenece a la Fundación Jocotoco. Sus bosques protegen una rica biodiversidad de flora y fauna del bosque andino, la flora característica de Polylepis que tienen una extensión de seis kilómetros; cuenta con otras especies como: guano, romerillo, fucunero, pucachasha, entre otros. En lo referente a la fauna, el objetivo principal de la Fundación Jocotoco es la conservación del Zamarrillo Pechinegro (*Eriocnemis nigrivestis*) ya que constituye el único lugar en donde se encuentra a esta especie de colibrí, por lo que es una especie endémica en el Ecuador y en el mundo, a más de ello también cuida y protege a otras aves como: caprimulgus longirostris, Penélope montagnii, agaleactis cupripennis, pterophanes cyanopterus.

Cuenta con senderos y guías proporcionados por la Fundación, no posee servicios adecuados de aloja-

Copyright all rights reserved

**Tours dentro y fuera de la parroquia**  
**Servicio de guianza**  
**Actividades turísticas**  
**ALOJAMIENTO**

<p><b>NONOECUADOR</b></p> <p>Dirección: Joaquín Pinto y Juan León Mera  Edf.: Flores 3° piso Of. 305  Telf.: 22537198</p> <p><a href="http://www.nonoecuador.com">www.nonoecuador.com</a></p>	<p><b>NONOADVENTOURS</b></p> <p>Dirección: Parroquia de Nono  Barrio El Ejido  Telf.: 3382895  095354672</p> <p><a href="http://www.nonoadventours.com">www.nonoadventours.com</a>  e-mail: <a href="mailto:nonoadventours@hotmail.com">nonoadventours@hotmail.com</a></p>
---	--

Copyright all rights reserved



# Trípticos

**QUARUMOS**

Lugar donde se practica la pesca deportiva, naturaleza y diversión.



**FIESTAS PARROQUIALES**

Es la fiesta más importante, se festeja un año más de parroquialización, en honor a la virgen de Alambi y por ser San Miguel de Nono a su santo patrono en el mes de agosto.



**NONOADVENTOURS**



**SALPI**

Granja ecológica para disfrutar del ecoturismo que se puede realizar en el lugar.



**CARNAVAL DEL QUINDE**

Es una fiesta en honor al Quinde el emblema que representa a la parroquia y al cuidado de la naturaleza.




Diversión y Adrenalina al Visitar Nono. Disfruta de la Naturaleza conociendo Hermosos Paisajes



**PARROQUIA DE NONO**

**Ubicación:** La Parroquia de San Miguel de Nono está ubicada de la Provincia de Pichincha a 18 kilómetros hacia el Noroccidente del Cantón Quito aproximadamente a una hora de la ciudad de Quito.



Tiene una extensión de 207,4 km<sup>2</sup>. Aproximadamente 23.000 hectáreas. Se encuentra en altitudes comprendida entre 2.727 y 3.800 m.s.n.m., entre las latitudes 0° 05' 55" Sur; y de longitudes 78° 25' 14" occidental.



**ATRATIVOS DE LA PARROQUIA**

CASCADA DE CHUAPIURCO




CASCADA LA VUMBA



CASCADA DE GUAGRAPAMBA



CASCADA LA TORTUGA




**GUARUMOS**

Ubicada a 18 km de la ciudad de Quito, agua refrescante que baja de los deshielos del Guagua Pichincha.

**COMUNIDAD DE ALASPUNGO**

Importante comunidad de Nono donde se ofrece turismo comunitario, sus atractivos son muy importantes y llaman la atención de los turistas.



**ECORUTA PASEO DEL QUINDE**

Es una ruta de 50 km al noroccidente de Quito, una ruta que se la realiza en bicicleta que es el más importante para la ecología.



## Díptico

**MAPA**



**NONOADVENTOURS**



Diversión y Adrenalina al Visitar Nono,  
Disfruta de la Naturaleza conociendo  
Hermosos Paisajes

**SERVICIOS QUE OFRECE**

Tours dentro y fuera de la parroquia  
Servicio de guía  
Actividades turísticas

**PAQUETES QUE OFRECE**

- \* NATURALEZA Y ECOLOGÍA RECORRIENDO LAS RESERVAS
- \* AGUA Y DIVERSIÓN EN NONO
- \* DESCUBRIENDO LA NATURALEZA EN NONO
- \* CONOZCA NONO
- \* ALASPUNGO HISTÓRICO
- \* CONOCIENDO SALPI
- \* SALPI AVENTURA Y DIVERSIÓN
- \* ECORUTA PASEO DEL QUINDE
- \* DIVERSIÓN Y AVENTURA EN VERDECOCHA

Dirección: Parroquia Nono Barrio Ejido  
Teléfonos: 3382895 - 095354672  
E-mail: [nonoadventours@hotmail.com](mailto:nonoadventours@hotmail.com)  
[www.nonoadventours.com](http://www.nonoadventours.com)

**PARROQUIA DE NONO**



Nono es un sitio de bajo costo ecológico en la cordillera de los Andes del Ecuador. Situado cerca de Quito 18,5 kilómetros a tan solo una hora en una ladera del valle nuestra ecología de las zonas rurales, es un lugar perfecto para compartir con la naturaleza, descubrir la cultura centenaria y la diversidad de ecosistemas. Nono ofrece una base ideal para ir de excursión el día, paseos a caballo, ciclismo de montaña, aclimatarse y explorar.



## Imagen Corporativa

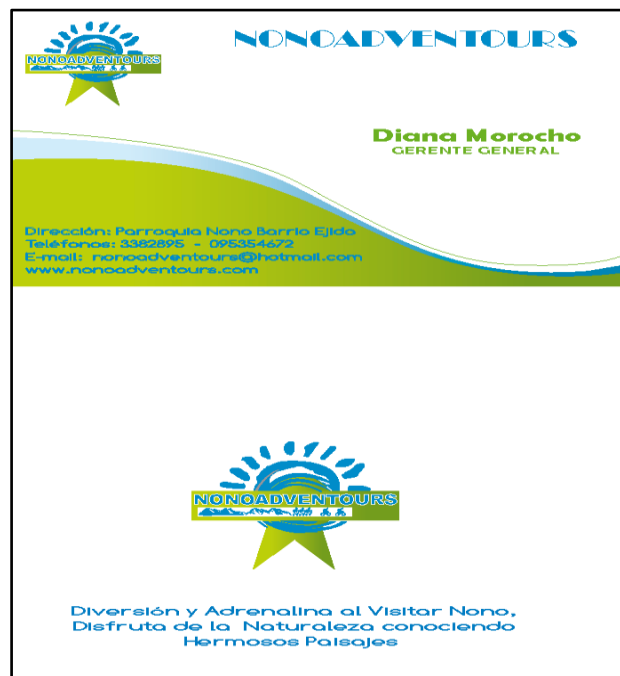
### Hojas Membretadas



## Sobres



## Tarjetas de Presentación



## Carpeta



## Valla Publicitaria





Postales





## Llaveros



## 2.2. VIABILIDAD TÉCNICA

### 2.2.1. REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS

Para la operación y funcionamiento de la operadora turística es importante tomar en cuenta la tecnología y los equipos que se necesitan para el desempeño de la misma.

TECNOLOGÍA	
<b>Equipos de computación</b>	Computador, laptops, impresora e impresora láser.
<b>Software Especializado</b>	Contabilidad: Mónica Programación y operación turística: Google Earth, Google Maps, Garmin para GPS,
<b>Herramientas</b>	Internet con velocidad de un 1gb

**Tabla 19:** Requerimientos Tecnológicos

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### 2.2.2. REQUERIMIENTOS ORGANIZATIVOS

Para la operación de NONOADVENTOURS es importante tomar en cuenta el personal que va a trabajar en la misma, el cual tiene que estar capacitado turísticamente.

En la actualidad algunas empresas ya no trabajan con una jerarquía y los varios niveles jerárquicos a los que se acostumbraba, hoy en día el administrador, gerente debe ser líder en las empresas para un trabajo óptimo y el buen desempeño de las funciones de una empresa.

Por ser una compañía nueva, pequeña se tomará en cuenta el personal administrativo más importante para el desarrollo de la misma.



### 2.2.2.1 ESPECÍFICACIONES AL CARGO:

Es importante tener los conocimientos en turismo para el desarrollo de la programación y operación turística, ya que se trabaja con paquetes turísticos, al igual que manejar el idioma inglés ya que se trabajará con turistas extranjeros mucho de ellos no hablan el español.

Los cargos a ocupar pueden ser hombre y mujer con experiencia necesaria para la operación turística.

Se debe tomar en cuenta que el nivel de funciones que maneja la empresa son tres:

**Función Organizativa:** está a cargo del gerente general o administrador, este ocupará el puesto de presidente ejecutivo y desarrollará las funciones de organización, tanto de la operadora como del personal.

**Función Administrativa:** de igual manera está a cargo del gerente general o administrador por ser una pequeña operadora, y del agente vendedor el cual tiene que tener conocimientos en turismo y marketing para el buen desarrollo de las ventas y el buen funcionamiento de la operadora.



**Función Operativa:** este es una de las más importantes para que la operadora cumpla con unos de sus objetivos, misión y visión de la misma. La cual está a cargo del agente vendedor y del operador turístico, ya que él se encargará del desarrollo de los paquetes vendidos.

<b>PUESTO: GERENTE GENERAL</b>
<b>FUNCIÓN: ORGANIZATIVA Y ADMINISTRATIVA</b>
<b>Requisitos:</b>
Es importante que el gerente de la operadora maneje lo económico, administrativo, personal y recursos tecnológicos de una empresa.
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gerente Líder</li> <li>➤ Representar a la empresa: en eventos públicos y privados, representar a la comunidad donde opera; conocer de relaciones públicas para negociaciones, especialmente con empresas prestadoras de servicios turísticos.</li> <li>➤ Manejar proyectos turísticos</li> <li>➤ Creatividad para promocionar nuevos productos, conocimientos en marketing y ventas</li> <li>➤ Atención al cliente y servicio al cliente</li> <li>➤ Organizar y administrar una operadora de turismo</li> <li>➤ Organizar y administrar personal</li> <li>➤ Contratar servicios de carácter judicial, servicios de contador, informáticos.</li> <li>➤ Supervisar equipos de oficina, suministros de oficina</li> <li>➤ Encargarse de la correcta operación de los tours, al igual que dar seguimiento al desarrollo de cada uno.</li> <li>➤ Tener conocimientos contables</li> </ul>
<b>Requisitos:</b>
Estudio superiores en turismo Manejar el idioma inglés u otro idioma
<b>Valores Corporativos:</b>
Honradez Responsabilidad Disciplina Optimista Innovador
<b>FUENTE:</b> www.captur.com Qualitur: Competencias Laborales

<b>PUESTO: AGENTE VENDEDOR</b>
<b>FUNCIONES: VENTAS Y MARKETING</b>
<b>Requisitos:</b>
El agente vendedor se encarga de atender demandas de viajes y de su operación, comprometidos con la excelente prestación de servicios.
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Actitud, conocimiento, competencia, habilidad</li> <li>➤ Identificar las necesidades de los turistas: conocer venta de servicios turísticos, conocer servicio o atención a turistas</li> <li>➤ Relaciones públicas con otras operadoras</li> <li>➤ Controla el stock del material promocional</li> <li>➤ Conocer la parroquia de Nono</li> <li>➤ Tener conocimientos en guianza turística</li> <li>➤ Programa nuevos paquetes llamados productos</li> <li>➤ Elabora estrategias para las ventas</li> <li>➤ Busca nuevos mercados</li> <li>➤ Elabora nuevos materiales de difusión turística tanto para la operadora como para los paquetes turísticos.</li> </ul>
<b>Requisitos:</b>
Estudios superiores en turismo, marketing y ventas Manejo del idioma ingles (posibilidad de manejas otro idioma)
<b>Valores Corporativos:</b>
Honradez Disciplina Responsabilidad
<b>FUENTE:</b> www.captur.com Qualitur: Competencias Laborales

<b>PUESTO: OPERADOR TURÍSTICO</b>
<b>FUNCIONES: PROGRAMACIÓN Y OPERACIÓN DE PAQUETES TURÍSTICOS</b>
<b>Observación:</b> A este cargo también se le encargará las funciones de secretaría y de recepcionista.
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Conocer programación de paquetes</li> <li>➤ Desarrollar la operación de los paquetes</li> <li>➤ Dar seguimiento al desarrollo de los paquetes</li> <li>➤ Creación de rutas alternativas</li> <li>➤ Reservar los servicios turísticos</li> <li>➤ Coordinar visitas de atractivos</li> <li>➤ Coordinar guianza de atractivos</li> <li>➤ Confirmar reservaciones</li> <li>➤ Pagos y cobros</li> <li>➤ Conocimientos en contabilidad</li> </ul>
<b>Requisitos:</b> Estudios Superiores en Turismo, especializado en operación turística Manejo del idioma ingles
<b>Valores Corporativos:</b> Honradez Responsabilidad Disciplina
<b>FUENTE:</b> www.captur.com Qualitur: Competencias Laborales

### 2.2.2.2 CONTRATACIÓN DE SERVICIOS:

Los servicios que contratará la operadora de turismo son:

**Jurídico:** contratación de abogados para el proceso legal especialmente la constitución de la operadora, para la firma de contratos dentro de la operadora y con los turistas.

**Contabilidad:** es importante un contador en la empresa, pero la contratación será una vez al mes, para realizar pagos a los empleados de la empresa, realizar declaraciones de impuestos y cuando la ocasión lo amerite.

**Informática:** para el mantenimiento de las computadoras que necesitará el personal de la operadora, renovación de página web, internet, actualización de virus y sistemas.

### 2.2.2.3 CONTRATACIÓN DE GUÍAS

**Guía Nacional:** se lo contratará para el servicio de guianza de turistas extranjeros, estará encargada la intermediaria en Quito, el pago del guía ya se incluye en el precio de los paquetes turísticos, es importante que maneje el idioma inglés, obtenga licencia otorgada por el Ministerio de Turismo y de igual manera los guías especializados según el tipo de tour.

**Guía Nativo:** en la parroquia de Nono se realizó una capacitación de guías nativos por parte del Ministerio de Turismo ecuatoriano, donde un grupo de noneños obtuvo la licencia de guía nativo, es importante un guía nativo ya que los recorridos de los diferentes atractivos del lugar lo requieran, algunos por la dificultad, por seguridad y por el conocimientos que ellos tienen. El precio de su servicio ya está incluido en el precio de los tours.

### 2.2.2.4 COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>
Gerente General	500.00	6000
Agente vendedor	318.00	3816
Operador Turístico	292.00	3504
<b>TOTAL</b>	<b>1110.00</b>	<b>13320</b>

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>PAGO POR SERVICIO PROFESIONALES</b>	<b>ESPECIFICACIÓN DEL CONTRATO</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>
Contador	50.00	1 vez al mes	600.00
Informático	45.00	1 vez al mes	540.00
		<b>TOTAL</b>	<b>1140.00</b>

**Tabla 20:** Costos de Mano de Obra

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### **2.2.3 MEDIDAS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE**

En la actualidad las medidas de protección al medio ambiente son las más importantes en desarrollos de proyectos y en un proyecto turístico es más importante aún, por la relación con la naturaleza, la imagen de un lugar limpio da mucho que decir, es la organización y el respeto al lugar y al turista que es el que va a disfrutar del paisaje y del servicio.

El manejo de los desechos de un proyecto es importante, ya que se dan desechos sólidos, líquidos e ininidad los cuales contaminan, pero el manejo adecuado de estos da como resultado en algunos casos ingresos económicos.

El papel es un contaminante y el más utilizado en oficinas, por lo cual después de utilizarlo y reutilizarlo se lo recoge para su reciclaje y entrega a los depósitos donde le dan su respectivo tratamiento; al igual que el cartón.

Los desechos orgánicos serán utilizados para entregar a la población como abono que servirá para la agricultura, estos saldrán especialmente de las frutas que los turistas se servirán en un box lunch o como refrigerio después de realizar un tour.

Los plásticos como botellas y todo tipo de fundas, serán clasificados y entregados a los depósitos de reciclaje en la ciudad de Quito.

Para la operadora es importante la imagen de las instalaciones y de los atractivos, las medidas de protección que se utilizará en este proyecto son:

Tachos de basura y fundas de basura especializadas llamadas biodegradables para la recolección de todo tipo de desechos que se originen en el desarrollo de la operación turística.

#### **2.2.3.1 Tachos de basura**

Es importante que la operadora cuente con tachos de basura aptos para recoger todo tipo de desechos, los principales tachos de basura son de cuatro tipos para recoger papel, plásticos, desechos orgánicos y para la basura común los cuales estarán en las afueras de la operadora.

**Primero:** para recoger todo tipo de papel y cartón de color es importante distinguirlo de color celeste, que es el más común y utilizado para este tipo de material este estará en las instalaciones de la operadora de tamaño mediano.

**Segundo:** para recoger los desechos orgánicos de color verde, en las afueras de las instalaciones, para la población, los visitantes y los turistas de tamaño mediano.

**Tercero:** para recoger los plásticos de color amarillo, en las afueras de las instalaciones de la operadora para el uso de la población, visitantes y turistas. De tamaño mediano, es importante que las botellas estén vacías para su reciclaje.

**Cuarto:** este último para recoger todo tipo de basura común no reciclable es de color negro de tamaño mediano.

### **2.2.3.2 Fundas de basura**

Para la visita a los atractivos es importante la recolección de desechos que se ocasiona cuando los turistas visitan el lugar, para esto se ha ideado un plan: las fundas biodegradables, estas serán de color verde estampado el logotipo de la empresa con el nombre del desecho que se pondrá en cada funda.

Las fundas se las utilizará de la siguiente manera:

**Fundas grandes:** para los basureros que estarán en las instalaciones de la operadora y los basureros que estén repartidos a lo largo de los atractivos a visitar.

**Fundas medianas:** que se las utilizará para recoger los desechos que se ocasionen en el desarrollo de un tour.

**Fundas pequeñas:** que se las utilizará para el transporte turístico o cuando la ocasión lo amerite.

Para la recolección de desechos comunes también es importante tener fundas estas serán pequeñas de color negro.

Para la buena imagen de los atractivos es importante que en el lugar existan basureros para la recolección de los desechos, para evitar la contaminación del medio ambiente, cada propietario de los atractivos de la parroquia adecuará basureros acorde con el entorno para no distorsionar la imagen del mismo y la operadora proporcionará de fundas biodegradables para la recolección de desechos.

### 2.2.3.3 Costos:

<b>Basureros Plásticos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total</b>
Medianos	4	10.00	<b>40.00</b>

<b>Fundas Biodegradables</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Pequeñas	200	0.033	6.60
Medianas	200	0.096	19.20
Grandes	200	0.148	29.60
Fundas Negras Gd.	200	0.028	5.60
Fundas Negras Md.	200	0.02	4.00
		<b>TOTAL</b>	<b>65.00</b>

**Tabla 21:** Costos para el Cuidado del Medio Ambiente

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### 2.2.3 COSTOS DE INVERSIÓN

<b>Edificio</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Arriendo del local	70.00	840.00
Adecuación de instalaciones	Por una sola vez 700.00	700.00
	<b>TOTAL</b>	<b>1540.00</b>

**Tabla 22:** Costos inversión local comercial

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA</b>		
Contratación de Abogado	Anual	250.00
Gasto de constitución	Anual	750.00
	<b>TOTAL</b>	<b>1000.00</b>

**Tabla 23:** Costos Constitución de la operadora

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>Equipos de Oficina</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
Escritorios	3	184.80	554.40
Sillas para escritorio	6	35.00	210.00
Archivador	2	115.00	230.00
Sofá 3 asientos	2	184.80	554.40
Teléfono	1	78.50	78.50
Teléfono inalámbrico	1	99.00	99.00
Celular	1	200.00	200.00
		<b>TOTAL</b>	<b>1926.30</b>

**Tabla 24:** Costos Equipos de Oficina

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012



<b>Equipos de Computación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
Computador	1	882.00	882.00
Laptops	2	1210.25	3630.75
Impresora	1	188.07	188.07
		<b>TOTAL</b>	<b>4700.82</b>

**Tabla 25:** Costos Equipos de Computación

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>Suministros de oficina</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Total</b>
Hojas de papel bond	10 resmas	3.50	35.00
Lápices	5 cajas	1.80	9.00
Esferos	3 cajas	4.85	14.55
Corrector	1 caja	12.00	12.00
Grapadora	3	3.85	11.55
Perforadora	3	3.05	9.15
Tijera	3	1.25	3.75
Goma	3	1.50	4.50
Grapas	3 cajas	0.65	1.95
Cinta adhesiva	12 rollos	0.18	2.16
		<b>TOTAL</b>	<b>103.56</b>

**Tabla 26:** Costos Suministros de Oficina

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>LÍNEA TELEFÓNICA</b>	
Pago una sola vez	<b>60.00</b>

**Tabla 27:** Costo Línea Telefónica

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

## 2.2.5 COSTOS DE OPERACIÓN

<b>Servicios Básicos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Agua	12.00	144.00
Luz	25.00	300.00
Teléfono	15.00	180.00
Internet	32.50	390.00
Plan celular	18.50	222.00
<b>TOTAL</b>		<b>1236.00</b>

**Tabla 28:** Costos Servicios Básicos

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>
Administrador	500.00	6000
Agente vendedor	318.00	3816
Operador Turístico	292.00	3504
<b>TOTAL</b>	<b>1110.00</b>	<b>13320</b>

<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>PAGO POR SERVICIO PROFESIONALES</b>	<b>ESPECIFICACIÓN DEL CONTRATO</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>
Contador	50.00	1 vez al mes	600.00
Informático	45.00	1 vez al mes	540.00
		<b>TOTAL</b>	<b>1140.00</b>

**Tabla 29:** Costos Mano de Obra

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>COSTO PUBLICITARIOS</b>		
<b>Medio</b>	<b>Anual</b>	<b>Precio Anual</b>
Página Web	Un vez	600.00
Trípticos	100	90.00
Dípticos	100	90.00
Tarjetas de presentación	100	9.00
Hoja membretada	500	125.00
Sobres	100	45.00
Carpetas	100	150.00
Vallas Publicitarias	2	985.00
Postales	200	90.00
	<b>TOTAL</b>	2184.00

<b>REVISTA TURÍSTICA TRANSPORT</b>			
Suscripción anual	Mensual	Precio	210.00
Sección ofertas	3 meses	Precio	1058.40
		<b>TOTAL</b>	1268.40

**Tabla 30:** Costos Publicitarios

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

## 2.2.6 COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

### 2.2.6.1 Costos Administrativos

MANO DE OBRA DIRECTA	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
Gerente General	500.00	6000
Agente vendedor	318.00	3816
Operador Turístico	292.00	3504
<b>TOTAL</b>	<b>1110.00</b>	<b>13320</b>

MANO DE OBRA INDIRECTA	PAGO POR SERVICIO PROFESIONALES	ESPECIFICACIÓN DEL CONTRATO	SUELDO ANUAL
Abogado	750.00	1 vez al año	750.00
Contador	50.00	1 vez al mes	600.00
Informático	45.00	1 vez al mes	540.00
		<b>TOTAL</b>	<b>1890.00</b>

**Tabla 31:** Costos Administrativos Mano de Obra

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

Edificio	Mensual	Anual
Arriendo del local	70.00	840.00
Adecuación de instalaciones	Por una sola vez 350.00	350.00
	<b>TOTAL</b>	<b>1190.00</b>

**Tabla 32:** costos Administrativos Local Comercial

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### 2.2.6.2 Costos de Ventas

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	Mensual	Anual
Agua	12.00	144.00
Luz	25.00	300.00
Teléfono	15.00	180.00
Internet	32.50	390.00
Plan celular	18.50	222.00
	<b>TOTAL</b>	966.00

**Tabla 33:** Costos Ventas Servicios Básicos

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>COSTO PUBLICITARIOS</b>		
<b>Medio</b>	<b>Anual</b>	<b>Precio Anual</b>
Página Web	Un vez	600.00
Trípticos	100	90.00
Dípticos	100	90.00
Tarjetas de presentación	100	9.00
Hoja membretada	500	125.00
Sobres	100	45.00
Carpetas	100	150.00
Vallas Publicitarias	2	985.00
Postales	200	90.00
	<b>TOTAL</b>	2184.00

<b>REVISTA TURÍSTICA TRANSPORT</b>			
Suscripción anual	Mensual	Precio	210.00
Sección ofertas	3 meses	Precio	1058.40
		<b>TOTAL</b>	1268.40

**Tabla 34:** Costos Ventas Costos Publicitarios

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

## 2.2.7 PRECIO

Para fijar los precios de un producto turístico hay que tener en cuenta costos fijos y costos variables, que son los costos de producción y de estos depende el precio del producto. Los precios de la competencia también se toman en cuenta para fijar un precio adecuado a los productos para llegar a un punto de equilibrio o la más importante utilidad y ganancia, pero al momento no se registra competencia directa en precios de paquetes.

Para obtener los precios de los paquetes turísticos se tomará en cuenta costos, margen de utilidad, ganancias y comisiones etc. Se fijará un margen de utilidad del 25% en paquetes y en full days, el porcentaje de comisión será del 10% para la operadora intermediaria que venda paquetes o full days a la parroquia de Nono.

### 2.2.7.1 COTIZACIONES:

<b>ATRATIVOS</b>	<b>ADULTOS</b>	<b>NIÑOS</b>	<b>EXTRANJEROS</b>
CHAUPIURCO	2.00	1.00	3.00
GUAGRAPAMBA	2.00	1.00	2.00
R. EL PAHUMA	2.25	1.75	4.50
VERDECOCHA	5.00	2.00	5.00
<b>ACTIVIDADES EXTRAS EN VERDECOCHA:</b>			
CICLISMO DE MONTAÑA: USD 10.00			
CABALGATA: USD 8.00			
LLAMA TREKKING: USD 10.00			
YANACOCHA	3.00	3.00	15.00
GUARUMOS	5.00 (por grupo) Precio del kilos de trucha es de USD 4.00		
SALPI AVENTURA	5.00 (por grupo)		
<b>ACTIVIDADES EXTRAS EN SALPI:</b>			
DOWNHILL: USD 15.00			
CABALGATA: USD 8.00			
MOTO CUADRON: USD 15.00			
(Precios por persona)			

**Tabla 35:** Precios de entradas a atractivos

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>COSTO DE GUIANZA (CON GUÍAS NATIVOS)</b>	
Comunidad de Alaspungo	USD 15.00 (por grupo, diarios)
Comunidad de Alambi	USD 5.00 por grupo
Ecoruta	USD 15.00 por grupo
Parroquia de Nono	USD 5.00 por grupo en la parroquia de Nono si la visita por primera vez y requiere de guía

**Tabla 36:** Precio de guianza en Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN LA PARROQUIA Y SUS ATRACTIVOS</b>	
<b>CAMINATAS</b>	
Camino de los Yumbos: Alaspungo – reserva El Pahuma	USD 15.00 por grupo
<b>CABALGATAS</b>	
Alaspungo Chaupiurco Guagrapamba Alambi Salpi	USD 8.00 por persona
Moto Cuadrón: Salpi Ecoruta Parroquia de Nono	USD 15.00 por persona
<b>CICLISMO</b>	
Ecoruta	USD 10.00 por persona La operación se la realiza desde Quito con bicicleta
Downhill	USD 15.00 por persona Llevar bicicleta propia
Observación de flora y fauna	Según los lugares entradas, costos de guías.

**Tabla 37:** Precios de Actividades Turísticas

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>ALOJAMIENTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>	<b>CAPACIDAD</b>
<b>VILLA DORIS</b>	25.00	Por persona Por noche Incluye cena y desayuno	25 personas
<b>ESTANCIA NIDO DEL QUINDE</b>	15.00	Por persona Por noche Incluye desayuno	15 personas
<b>QUINTA MARGARITA</b>	15.00	Por persona Por noche Incluye desayuno	25 personas
<b>RESERVA VERDECOCHA</b>	30.00	Por persona Por noche Incluye desayuno, almuerzo, cena	25 personas
<b>OBSERVACIONES:</b> el alojamiento del guía y del chofer es la mitad del precio establecido excepto en la Estancia Nido del Quinde ya que el alojamiento es gratis para guía y chofer.			

**Tabla 38:** Precio de Alojamiento en Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>RESTAURANTE</b>	<b>DESAYUNO</b>	<b>ALMUERZO</b>	<b>CENA</b>
EL BIFE	3.50	6.50	6.50
ALLPA SUNGANA	3.50	5.50	5.50
CORDILLERA	3.50	6.50	6.50
VILLA DORIS		7.00	
VERDECOCHA	4.50	6.50	6.00
<b>BOX LUNCH:</b> USD 3.50			
<b>Incluye:</b> Sanduche, agua, jugo, fruta, postre.			

**Tabla 39:** Precio de alimentación en Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### 2.2.7.2 FIJACIÓN DE PRECIOS

Para fijar los precios de los paquetes se los determinara por medio de la siguiente tabla, en precios unitarios, por grupos.



<b>PAQUETE N° 1: Naturaleza y ecología recorriendo las reservas</b>				
<b>DURACIÓN: 2 DÍAS 1 NOCHE</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	80.00	80.00	80.00	90.00
GUIA NACIONAL	80.00	80.00	80.00	80.00
<b>ENTRADAS:</b>				
R. Verdecocha USD 5.00	20.00	40.00	60.00	80.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Box Lunch USD 3.50	14.00	28.00	42.00	56.00
Almuerzo 1 USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guía: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>ALOJAMIENTO PAX:</b>				
R. Verdecocha. USD 30.00	120.00	240.00	360.00	480.00
<b>ALOJAMIENTO G Y CH:</b>				
Guía	15.00	15.00	15.00	15.00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>368.00</b>	<b>548.00</b>	<b>728.00</b>	<b>918.00</b>
UTILIDAD 25%	92.00	137.00	182.00	229.50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>460.00</b>	<b>685.00</b>	<b>910.00</b>	<b>1147.50</b>
IVA 12%	55.20	82.20	109.20	137.64
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>515.20</b>	<b>767.20</b>	<b>1019.20</b>	<b>1285.14</b>
COMISIÓN 10%	57.24	85.24	113.24	142.79
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>572.44</b>	<b>852.44</b>	<b>132.44</b>	<b>1427.93</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>129.00</b>	<b>96.00</b>	<b>85.00</b>	<b>80.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>143.00</b>	<b>107.00</b>	<b>94.00</b>	<b>89.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
El costo del transporte equivale a los dos días del tour				
El costo del guía equivale a los dos días del tour. Guía especializado según el tour.				
El primer almuerzo en la parroquia de Nono restaurante El Bife y el segundo almuerzo en la reserva Verdecocha.				
El alojamiento en la reserva Verdecocha tiene un precio de USD 30.00 por persona, por noche incluye 12% de IVA y 10 % de servicios e incluye desayuno, almuerzo y cena.				
No se toma en cuenta el alojamiento del chofer ya que puede regresar al siguiente día por los turistas por la cercanía de Nono a la Ciudad de Quito.				
No incluye precio de entrada de la reserva Yanacocha USD 15.00 por pax				

**Tabla 40:** Cotización PAQUETE N° 1: Naturaleza y ecología recorriendo las reservas

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>PAQUETE N° 2: Agua y diversión en Nono</b>				
<b>DURACIÓN: 2 DÍAS 1 NOCHE</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	80.00	80.00	80.00	90.00
GUIA NACIONAL	80.00	80.00	80.00	80.00
GUIA NATIVO	30.00	30.00	30.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Chaupiurco USD 3.00	12.00	24.00	36.00	48.00
Guagrapamba USD 2.00	8.00	16.00	24.00	32.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: 2 USD 6.50 = 13	52.00	104.00	156.00	208.00
Cena: 1 USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guía: 2 almuerzo USD 6.50	13.00	13.00	13.00	13.00
Guía: 1 cena USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>ALOJAMIENTO PAX:</b>				
E. Nido del Quinde USD15.00	60.00	120.00	180.00	240.00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>374.00</b>	<b>532.00</b>	<b>690.00</b>	<b>858.00</b>
UTILIDAD 25%	93.50	133.00	172.50	214.50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>467.50</b>	<b>665.00</b>	<b>862.50</b>	<b>1072.50</b>
IVA 12%	56.10	79.80	103.50	128.70
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>523.60</b>	<b>744.80</b>	<b>966.00</b>	<b>1201.20</b>
COMISIÓN 10%	58.18	82.76	107.33	133.47
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>581.78</b>	<b>827.56</b>	<b>1073.33</b>	<b>1334.67</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>131.00</b>	<b>93.00</b>	<b>81.00</b>	<b>75.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>145.00</b>	<b>103.00</b>	<b>89.00</b>	<b>83.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
El costo del transporte equivale a los dos días del tour				
El costo del guía equivale a los dos días del tour. Guía especializado según el tour.				
Los almuerzos son en el restaurante El Bife. La cena restaurante Cordillera				
El alojamiento en la Estancia Nido del Quinde que tiene un costo de 15.00 por persona incluye 12% de IVA y 10 % de servicios, incluye desayuno.				
No se toma en cuenta el alojamiento del chofer ya que puede regresar al siguiente día por los turistas.				
El alojamiento del guía en la Estancia Nido del Quinde es una gratis.				

**Tabla 41:** Cotización PAQUETE N° 2: Agua y diversión en Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>PAQUETE N° 3: Descubriendo la Naturaleza en Nono</b>				
<b>DURACIÓN: 2 DÍAS 1 NOCHE</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	80.00	80.00	80.00	90.00
GUIA NACIONAL	80.00	80.00	80.00	80.00
GUIA NATIVO	15.00	15.00	15.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Visita Alambi: USD 5.00	5.00	5.00	5.00	10.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Box Lunch: USD 3.50	14.00	28.00	42.00	56.00
Almuerzo: 2 USD 10.50	42.00	84.00	126.00	168.00
Cena: 1 USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guía: USD 20.50	20.50	20.50	20.50	20.50
Chofer: 1 almuerzo USD 5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
<b>ALOJAMIENTO PAX:</b>				
Quinta Margarita: USD15.00	60.00	120.00	180.00	240.00
<b>ALOJAMIENTO G Y CH:</b>				
Guía: USD 7.50	7.50	7.50	7.50	7.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>355.00</b>	<b>497.00</b>	<b>639.00</b>	<b>811.00</b>
UTILIDAD 25%	88.75	124.25	159.75	202.75
<b>PRECIO NETO</b>	<b>443.75</b>	<b>621.25</b>	<b>798.75</b>	<b>1013.75</b>
IVA 12%	53.25	74.55	95.85	121.65
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>497.00</b>	<b>695.80</b>	<b>894.60</b>	<b>1135.40</b>
COMISIÓN 10%	55.22	77.31	99.40	126.10
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>552.22</b>	<b>773.11</b>	<b>994.00</b>	<b>1261.56</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>124.00</b>	<b>87.00</b>	<b>75.00</b>	<b>71.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>138.00</b>	<b>97.00</b>	<b>83.00</b>	<b>79.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
El costo del transporte equivale a los dos días del tour.				
El costo del guía equivale a los dos días del tour. Guía especializado según el tour.				
El primer almuerzo en la Comunidad de Alaspungo, el segundo en el restaurante Allpa Sungana. La cena en el restaurante Cordillera				
El alojamiento en la Quinta Margarita, incluye desayuno, por noche, por persona, por no ser un hotel no se cobra el 12% IVA y el 10% de servicios, el guía paga la mitad del precio.				
No se toma en cuenta el alojamiento del chofer ya que puede regresar al siguiente día por los turistas.				

**Tabla 42:** Cotización PAQUETE N° 3: Descubriendo la Naturaleza en Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>PAQUETE N° 4: Conozca Nono</b>				
<b>DURACIÓN: 2 DÍAS 1 NOCHE</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	80.00	80.00	80.00	90.00
GUIA NACIONAL	80.00	80.00	80.00	80.00
GUIA NATIVO	30.00	30.00	30.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Guagrapamba: USD 2.00	8.00	16.00	24.00	32.00
Salpi: USD 5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Chaupiurco: USD 3.00	12.00	24.00	36.00	48.00
Guarumos: USD 5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: 2 USD 6.50 = 13	52.00	104.00	156.00	208.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guía: 2 almuerzos USD 6.50	13.00	13.00	13.00	13.00
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>ALOJAMIENTO PAX:</b>				
Villa Doris: USD 25.00	100.00	200.00	300.00	400.00
<b>ALOJAMIENTO G Y CH:</b>				
Guía: USD 12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>404.00</b>	<b>576.00</b>	<b>748.00</b>	<b>920.00</b>
UTILIDAD 25%	101.00	144.00	187.00	230.00
<b>PRECIO NETO</b>	<b>505.00</b>	<b>720.00</b>	<b>935.00</b>	<b>1150.00</b>
<b>IVA 12%</b>	60.60	86.40	112.20	138.00
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>565.60</b>	<b>806.40</b>	<b>1047.20</b>	<b>1288.00</b>
COMISIÓN 10%	62.84	89.60	116.36	143.11
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>628.44</b>	<b>896.40</b>	<b>1163.56</b>	<b>1431.11</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>141.00</b>	<b>101.00</b>	<b>87.00</b>	<b>81.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>157.00</b>	<b>112.00</b>	<b>97.00</b>	<b>89.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
El costo del transporte equivale a los dos días del tour.				
El costo del guía equivale a los dos días del tour. Guía especializado según el tour.				
El primer almuerzo en la Comunidad de Alaspungo, el segundo en el restaurante Allpa Sungana. La cena en el restaurante Cordillera				
El alojamiento en la Quinta Margarita, incluye desayuno, por noche, por persona, por no ser un hotel no se cobra el 12% IVA y el 10% de servicios, el guía paga la mitad del precio.				
No se toma en cuenta el alojamiento del chofer ya que puede regresar al siguiente día por los turistas.				

**Tabla 43:** Cotización PAQUETE N° 4: Conozca Nono

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 1: Alaspungo Histórico</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	90.00
GUIA NATIVO	15.00	15.00	15.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
R. El Pahuma: USD 4.50	18.00	36.00	54.00	72.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Box Lunch: USD 3.50	14.00	28.00	42.00	56.00
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 10.00	20.00	20.00	20.00	30.00
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>194.50</b>	<b>252.50</b>	<b>310.50</b>	<b>438.50</b>
UTILIDAD 25%	48.63	63.13	77.63	109.63
<b>PRECIO NETO</b>	<b>243.13</b>	<b>315.63</b>	<b>388.13</b>	<b>548.13</b>
<b>IVA 12%</b>	29.18	37.88	46.58	65.78
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>273.31</b>	<b>353.51</b>	<b>434.71</b>	<b>613.91</b>
COMISIÓN 10%	30.37	39.28	48.30	68.10
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>303.68</b>	<b>392.79</b>	<b>473.01</b>	<b>681.01</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>68.00</b>	<b>44.00</b>	<b>36.00</b>	<b>38.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>76.00</b>	<b>49.00</b>	<b>40.00</b>	<b>43.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				

**Tabla 44:** Cotización FULL DAY N° 1: Alaspungo Histórico

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 2: Conociendo Salpi CS - 001</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	45.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Salpi: USD 5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>139.00</b>	<b>165.00</b>	<b>191.00</b>	<b>217.00</b>
UTILIDAD 25%	34.75	41.25	47.75	54.25
<b>PRECIO NETO</b>	<b>173.75</b>	<b>206.25</b>	<b>238.75</b>	<b>271.25</b>
<b>IVA 12%</b>	20.85	24.75	28.65	32.55
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>194.60</b>	<b>231.00</b>	<b>267.40</b>	<b>303.80</b>
COMISIÓN 10%	21.62	35.67	29.71	33.76
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>216.22</b>	<b>256.67</b>	<b>297.11</b>	<b>337.56</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>49.00</b>	<b>29.00</b>	<b>22.00</b>	<b>19.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>54.00</b>	<b>32.00</b>	<b>25.00</b>	<b>21.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				

**Tabla 45:** Cotización FULL DAY N° 2: Conociendo Salpi CS – 001

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 3: Salpi Aventura y Diversión SAD – 001 CS - 002</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	45.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Salpi: USD 5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Down Hill: USD 15.00 Moto Cuadrón: USD 15.00	60.00	120.00	180.00	240.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>199.00</b>	<b>285.00</b>	<b>371.00</b>	<b>462.00</b>
UTILIDAD 25%	49.75	71.25	92.75	115.50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>248.75</b>	<b>356.25</b>	<b>463.75</b>	<b>577.50</b>
<b>IVA 12%</b>	29.85	42.75	55.65	69.30
<b>PRECIO + NETO</b>	<b>278.60</b>	<b>399.00</b>	<b>519.40</b>	<b>646.80</b>
COMISIÓN 10%	30.96	44.33	57.71	71.87
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>309.56</b>	<b>443.33</b>	<b>577.11</b>	<b>718.67</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>62.00</b>	<b>50.00</b>	<b>43.00</b>	<b>10.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>77.00</b>	<b>55.00</b>	<b>48.00</b>	<b>45.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				
El guía debe ser especializado para este tipo de tour				

**Tabla 46:** Cotización FULL DAY N° 3: Salpi Aventura y Diversión SAD – 001 CS – 002

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 3: Salpi Aventura y Diversión SAD – 002 CS - 002</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	45.00
GUIA NATIVO	15.00	15.00	15.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Granja Salpi: USD 5.00	20.00	40.00	60.00	80.00
Cabalgata: USD 8.00	32.00	64.00	96.00	128.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>201.00</b>	<b>279.00</b>	<b>357.00</b>	<b>450.00</b>
UTILIDAD 25%	50.25	69.75	89.25	112.50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>251.25</b>	<b>348.75</b>	<b>446.25</b>	<b>562.50</b>
<b>IVA 12%</b>	30.15	41.85	53.55	67.50
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>281.40</b>	<b>390.60</b>	<b>499.80</b>	<b>630.00</b>
COMISIÓN 10%	31.27	43.40	55.53	70.00
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>312.67</b>	<b>434.00</b>	<b>555.33</b>	<b>700.00</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>70.00</b>	<b>49.00</b>	<b>42.00</b>	<b>39.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>78.00</b>	<b>54.00</b>	<b>46.00</b>	<b>44.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				
El guía debe ser especializado para este tipo de tour				

**Tabla 47:** Cotización FULL DAY N° 3: Salpi Aventura y Diversión SAD – 002 CS – 002

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012



<b>FULL DAY N° 4: Ecoruta Paseo del Quinde</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	45.00
<b>ENTRADAS:</b>				
Bicicleta: USD 10.00	40.00	80.00	120.00	160.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Box Lunch: USD 3.50	14.00	28.00	42.00	56.00
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>188.00</b>	<b>268.00</b>	<b>348.00</b>	<b>428.00</b>
UTILIDAD 25%	47.00	67.00	87.00	107.00
<b>PRECIO NETO</b>	<b>235.00</b>	<b>335.00</b>	<b>435.00</b>	<b>535.00</b>
<b>IVA 12%</b>	28.20	40.20	52.20	64.20
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>263.20</b>	<b>375.20</b>	<b>487.20</b>	<b>599.20</b>
COMISIÓN 10%	29.24	41.69	54.13	66.58
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>292.44</b>	<b>416.89</b>	<b>541.33</b>	<b>665.78</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>66.00</b>	<b>47.00</b>	<b>41.00</b>	<b>37.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>73.00</b>	<b>52.00</b>	<b>45.00</b>	<b>42.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				
El guía debe ser especializado para este tipo de tour				
Operación directa desde la ciudad de Quito.				

**Tabla 48:** Cotización FULL DAY N° 4: Ecoruta Paseo del Quinde

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 5: Diversión y Aventura en Verdecocha DAV - 001</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	45.00
GUIA NATIVO	15.00	15.00	15.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
R. Verdecocha: USD 5.00	20.00	40.00	60.00	80.00
Ciclismo: USD 10.00	40.00	80.00	120.00	160.00
Llama Trekking: USD 10.00				
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>209.00</b>	<b>295.00</b>	<b>381.00</b>	<b>482.00</b>
UTILIDAD 25%	52.25	73.75	95.25	120.50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>261.25</b>	<b>368.75</b>	<b>476.25</b>	<b>602.50</b>
<b>IVA 12%</b>	32.35	44.25	57.15	72.30
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>292.60</b>	<b>413.00</b>	<b>533.40</b>	<b>674.80</b>
COMISIÓN 10%	32.51	45.89	59.27	74.98
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>325.11</b>	<b>458.89</b>	<b>592.67</b>	<b>749.78</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>73.00</b>	<b>52.00</b>	<b>44.00</b>	<b>42.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>81.00</b>	<b>57.00</b>	<b>49.00</b>	<b>47.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				
El guía debe ser especializado para este tipo de tour				

**Tabla 49:** Cotización FULL DAY N° 5: Diversión y Aventura en Verdecocha DAV – 001

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

<b>FULL DAY N° 5: Diversión y Aventura en Verdecocha DAV - 002</b>				
<b>COSTOS DEL PAQUETE</b>	<b>NÚMERO DE PASAJEROS</b>			
	<b>1-4</b>	<b>5-8</b>	<b>9-12</b>	<b>13-16</b>
TRANSPORTE	50.00	50.00	50.00	50.00
GUIA NACIONAL	45.00	45.00	45.00	45.00
GUIA NATIVO	15.00	15.00	15.00	30.00
<b>ENTRADAS:</b>				
R. Verdecocha: USD 5.00	20.00	40.00	60.00	80.00
Cabalgata: USD 8.00	32.00	64.00	96.00	128.00
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
Almuerzo: USD 6.50	26.00	52.00	78.00	104.00
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
Guías: USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
Chofer: 1 almuerzo USD 6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>201.00</b>	<b>279.00</b>	<b>357.00</b>	<b>450.00</b>
UTILIDAD 25%	50.25	69.75	89.25	112.50
<b>PRECIO NETO</b>	<b>251.25</b>	<b>348.75</b>	<b>446.25</b>	<b>562.50</b>
<b>IVA 12%</b>	30.15	41.85	37.19	67.50
<b>PRECIO + IVA</b>	<b>281.40</b>	<b>390.60</b>	<b>484.15</b>	<b>630.00</b>
COMISIÓN 10%	31.27	43.40	53.79	70.00
<b>PRECIO COMISIONABLE</b>	<b>312.67</b>	<b>434.00</b>	<b>537.94</b>	<b>700.00</b>
<b>PVP NETO UNI. P/ PAX</b>	<b>70.00</b>	<b>49.0</b>	<b>40.00</b>	<b>39.00</b>
<b>PVP COM. UNI. P/PAX</b>	<b>78.00</b>	<b>54.00</b>	<b>45.00</b>	<b>44.00</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Reservar con anticipación				
El guía debe ser especializado para este tipo de tour				

**Tabla 50:** Cotización FULL DAY N° 5: Diversión y Aventura en Verdecocha DAV – 002

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** mayo 2012

### **2.2.7.3 Transporte:**

La Ley de Turismo ecuatoriana habla de transporte netamente turístico para el traslado de turistas nacionales y extranjeros, en un convenio con la compañía de transporte turístico Jaguayana se acuerda los precios ya establecidos para la transportación de turistas.

### **2.2.7.4 Guía de Turismo:**

De igual manera según la ley los grupos de turistas deben estar guiados por profesionales en la rama de turismo con licencia del Ministerio de Turismo, según las actividades a realizar se necesita guías profesionales y especializados bilingües obligatoriamente, y por cada 16 pasajeros se necesitan 2 guías.

## **2.2.8. COMPOSICIÓN DE CAPITAL**

Para la composición del capital del proyecto es importante tomar en cuenta el total de la inversión, socios y el tipo de compañía.

La inversión total del proyecto es de USD **28.969,08.**

La empresa estará conformada solamente por un socio, esto quiere decir que se cuenta con el 40% de dinero en efectivo se habla de un monto de USD 11.587,63 y el 60% con un monto de USD 17.381,44 financiado por una entidad privada, en este caso una cooperativa.

El tipo de empresa de la operadora será Compañía Limitada, al inicio de la operación se contará con un solo socio.

### **2.2.8.1 TABLA DE AMORTIZACIÓN**

**Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de octubre”**

**Pago mensual:** \$415.77

**Tasa de interés mensual:** % 1.27

**Número de cuotas:** 60

**Interés total a pagar:** \$7546.42

**Total a pagar:** \$24946.42

Pago No.	Balance Inicial	Interés Pagado	Pago Principal	Balance Final	Interés Acumulado	Pagos Acumulados
1	\$17400.00	\$220.40	\$195.37	\$17204.63	\$220.40	\$415.77
2	\$17204.63	\$217.93	\$197.85	\$17006.78	\$438.33	\$831.55
3	\$17006.78	\$215.42	\$200.35	\$16806.42	\$653.74	\$1247.32
4	\$16806.42	\$212.88	\$202.89	\$16603.53	\$866.63	\$1663.09
5	\$16603.53	\$210.31	\$205.46	\$16398.07	\$1076.94	\$2078.87
6	\$16398.07	\$207.71	\$208.06	\$16190.00	\$1284.65	\$2494.64
7	\$16190.00	\$205.07	\$210.70	\$15979.30	\$1489.72	\$2910.42
8	\$15979.30	\$202.40	\$213.37	\$15765.93	\$1692.12	\$3326.19
9	\$15765.93	\$199.70	\$216.07	\$15549.86	\$1891.83	\$3741.96
10	\$15549.86	\$196.96	\$218.81	\$15331.05	\$2088.79	\$4157.74
11	\$15331.05	\$194.19	\$221.58	\$15109.47	\$2282.98	\$4573.51
12	\$15109.47	\$191.39	\$224.39	\$14885.09	\$2474.37	\$4989.28
13	\$14885.09	\$188.54	\$227.23	\$14657.86	\$2662.92	\$5405.06
14	\$14657.86	\$185.67	\$230.11	\$14427.75	\$2848.58	\$5820.83
15	\$14427.75	\$182.75	\$233.02	\$14194.73	\$3031.33	\$6236.61
16	\$14194.73	\$179.80	\$235.97	\$13958.75	\$3211.13	\$6652.38
17	\$13958.75	\$176.81	\$238.96	\$13719.79	\$3387.94	\$7068.15
18	\$13719.79	\$173.78	\$241.99	\$13477.80	\$3561.73	\$7483.93
19	\$13477.80	\$170.72	\$245.05	\$13232.75	\$3732.45	\$7899.70
20	\$13232.75	\$167.61	\$248.16	\$12984.59	\$3900.06	\$8315.47
21	\$12984.59	\$164.47	\$251.30	\$12733.28	\$4064.53	\$8731.25
22	\$12733.28	\$161.29	\$254.49	\$12478.80	\$4225.82	\$9147.02
23	\$12478.80	\$158.06	\$257.71	\$12221.09	\$4383.89	\$9562.80
24	\$12221.09	\$154.80	\$260.97	\$11960.12	\$4538.69	\$9978.57
25	\$11960.12	\$151.49	\$264.28	\$11695.84	\$4690.18	\$10394.34
26	\$11695.84	\$148.15	\$267.63	\$11428.21	\$4838.33	\$10810.12
27	\$11428.21	\$144.76	\$271.02	\$11157.20	\$4983.09	\$11225.89
28	\$11157.20	\$141.32	\$274.45	\$10882.75	\$5124.41	\$11641.66
29	\$10882.75	\$137.85	\$277.93	\$10604.82	\$5262.26	\$12057.44
30	\$10604.82	\$134.33	\$281.45	\$10323.37	\$5396.59	\$12473.21
31	\$10323.37	\$130.76	\$285.01	\$10038.36	\$5527.35	\$12888.99
32	\$10038.36	\$127.15	\$288.62	\$9749.74	\$5654.50	\$13304.76
33	\$9749.74	\$123.50	\$292.28	\$9457.47	\$5778.00	\$13720.53
34	\$9457.47	\$119.79	\$295.98	\$9161.49	\$5897.79	\$14136.31
35	\$9161.49	\$116.05	\$299.73	\$8861.76	\$6013.84	\$14552.08
36	\$8861.76	\$112.25	\$303.52	\$8558.23	\$6126.09	\$14967.85
37	\$8558.23	\$108.40	\$307.37	\$8250.86	\$6234.49	\$15383.63
38	\$8250.86	\$104.51	\$311.26	\$7939.60	\$6339.00	\$15799.40
39	\$7939.60	\$100.57	\$315.21	\$7624.40	\$6439.57	\$16215.18
40	\$7624.40	\$96.58	\$319.20	\$7305.20	\$6536.15	\$16630.95
41	\$7305.20	\$92.53	\$323.24	\$6981.96	\$6628.68	\$17046.72
42	\$6981.96	\$88.44	\$327.34	\$6654.62	\$6717.12	\$17462.50
43	\$6654.62	\$84.29	\$331.48	\$6323.14	\$6801.41	\$17878.27
44	\$6323.14	\$80.09	\$335.68	\$5987.46	\$6881.50	\$18294.04
45	\$5987.46	\$75.84	\$339.93	\$5647.53	\$6957.34	\$18709.82
46	\$5647.53	\$71.54	\$344.24	\$5303.29	\$7028.88	\$19125.59

Pago No.	Balance Inicial	Interés Pagado	Pago Principal	Balance Final	Interés Acumulado	Pagos Acumulados
47	\$5303.29	\$67.17	\$348.60	\$4954.69	\$7096.05	\$19541.36
48	\$4954.69	\$62.76	\$353.01	\$4601.67	\$7158.81	\$19957.14
49	\$4601.67	\$58.29	\$357.49	\$4244.19	\$7217.10	\$20372.91
50	\$4244.19	\$53.76	\$362.01	\$3882.17	\$7270.86	\$20788.69
51	\$3882.17	\$49.17	\$366.60	\$3515.57	\$7320.03	\$21204.46
52	\$3515.57	\$44.53	\$371.24	\$3144.33	\$7364.56	\$21620.23
53	\$3144.33	\$39.83	\$375.95	\$2768.39	\$7404.39	\$22036.01
54	\$2768.39	\$35.07	\$380.71	\$2387.68	\$7439.46	\$22451.78
55	\$2387.68	\$30.24	\$385.53	\$2002.15	\$7469.70	\$22867.55
56	\$2002.15	\$25.36	\$390.41	\$1611.74	\$7495.06	\$23283.33
57	\$1611.74	\$20.42	\$395.36	\$1216.38	\$7515.48	\$23699.10
58	\$1216.38	\$15.41	\$400.37	\$816.01	\$7530.89	\$24114.88
59	\$816.01	\$10.34	\$405.44	\$410.57	\$7541.22	\$24530.65
60	\$410.57	\$5.20	\$410.57	\$-0.00	\$7546.42	\$24946.42

**Tabla 51:** Amortización

**Fuente:** Simulado de Crédito Cooperativa “29 de Octubre”

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2012

## 2.3. VIABILIDAD FINANCIERA

### 2.3.1. FLUJO DE FONDOS

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>201.591,00</b>	<b>211.671,50</b>	<b>222.255,98</b>	<b>233.369,63</b>	<b>246.322,79</b>
COSTOS DE PRODUCCIÓN		151.200,00	158.760,00	166.698,00	178.033,91	183.784,54
GASTOS ADMINISTRATIVOS		14.460,00	14.460,00	14.460,00	14.460,00	14.460,00
GASTOS DE VENTAS		5.077,40	5.585,14	6.143,65	6.758,02	7.433,82
GASTOS FINANCIEROS		1.509,28	1.509,28	1.509,28	1.509,28	1.509,28
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>172.246,68</b>	<b>180.314,42</b>	<b>188.810,93</b>	<b>200.761,21</b>	<b>207.187,64</b>
<b>UTILIDAD</b>		<b>29.344,32</b>	<b>31.357,08</b>	<b>33.445,05</b>	<b>32.608,42</b>	<b>39.135,15</b>
INVERSION FIJA	6731.31					
INVERSION DIFERIDA	24946.42					
INVERSION DE TRABAJO	1540.00					
INVERSIÓN DE CONSTITUCIÓN	1000.00					
	<b>34.217,73</b>					
VALOR DEL SALVAMENTO (10% del Act.)						673.12
RECUPERACION DEL CAPITAL DE TRABAJO						<b>34.217,73</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>34.217,73</b>	<b>29.344,32</b>	<b>31.357,08</b>	<b>33.445,05</b>	<b>32.608,42</b>	<b>74.026,00</b>
<b>VAN</b>	<b>18.014,68</b>					
<b>TIR</b>	<b>17.36%</b>					

**Tabla 52:** Flujo de Fondos

**Autor:** Diana Morocho

**Fecha:** junio 2012

### 2.3.2. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para conocer el punto de equilibrio es importante tomar en cuenta cual es el nivel de producción de la empresa, conocer cuáles son sus costos fijos y variables y el precio del producto para determinar si se gana o se pierde.

#### **Fórmula:**

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJOS TOTALES}}{(\text{PRECIO} - \text{COSTOS VARIABLES})}$$

$$PE = \frac{14460.00}{(61.00 - 45.75)}$$

$$PE = \frac{14460.00}{15.25}$$

$$PE = 948 \text{ turistas}$$



### **2.3.3. ANÁLISIS FINANCIERO**

La operadora turística NONOADVENTOURS es comercialmente aceptable por contar con un VAN positivo de USD 2.726,52 dólares de acuerdo a la inversión realizada.

El TIR nos indica que la tasa de interés del proyecto es positiva con un 17.36%, lo cual demuestra que hay una probabilidad de reinvertir en un futuro.

Los indicadores financieros dan a conocer que el proyecto es económicamente factible.

Estos indicadores positivos dan a conocer que la recuperación de la inversión se la puede realizar en el primer año de puesta en marcha el proyecto, lo que demuestra que se puede realizar una inversión sin riesgos, favoreciendo así el desarrollo de la operadora turística y la satisfacción de los clientes.

### **2.3.4. CONCLUSIONES FINANCIERAS**

El estudio económico y financiero demuestra que el estudio de factibilidad para la creación de la operadora turística en la parroquia de Nono es positivo y factible.

La puesta en marcha del proyecto vale la pena por tener una rentabilidad aceptable y rápida recuperación de la inversión.

El proyecto es factible ya que el manejo adecuado de los ingresos y egresos permite obtener una utilidad la cual puede ser utilizada en beneficio propio de la operadora.

### **2.3.5. MANEJO DE CRÉDITO**

En un proyecto el manejo de crédito es importante ya que al momento de poner en marcha el proyecto no se cuenta con el monto total de la inversión, solo se tiene un capital determinado, el cual no cubre la inversión total.

Para el funcionamiento de la operadora turística el manejo de crédito es positivo y los indicadores financieros también son positivos, se lo demuestra en el flujo de fondos al inicio de la inversión.

Para iniciar una inversión el endeudamiento no es bueno, ya que no se conoce a ciencia cierta cuál será el nivel de producción real al momento del funcionamiento de la operadora, los indicadores podrían ser negativos como positivos y una pronta recuperación de la inversión como una tardía recuperación.

El pago del interés se convierte en un gasto durante el tiempo que demora pagar la deuda total, y esta puede convertirse en un limitante para obtener buenas ganancias o utilidad de la inversión.

## **CAPÍTULO III**

### **3. RESULTADOS DEL PROYECTO**

El estudio de factibilidad para la creación de la operadora turística en la parroquia de San Miguel de Nono es factible, se cuenta con una ventaja competitiva positiva al momento de ofertar servicios; existen oferta turística para el desarrollo del mismo, atractivos y lugares para aptos para la práctica de varias actividades turísticas, cuenta con servicios que satisfacen las necesidades y expectativas de los turistas nacionales y extranjeros.

La demanda turística es alta por tanto habrá gran aceptación de paquetes turísticos y full days a operarse dentro de la parroquia de Nono, la variedad de paquetes que se ofertan en la operadora permitirá dar a conocer la parroquia y sus atractivos que aún no son tan conocidos ni visitados.

El estudio financiero permite conocer que el proyecto de la operadora se puede poner en marcha, por sus indicadores financieros positivos la recuperación de la inversión en el primer año de funcionamiento.

## CAPÍTULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1. CONCLUSIONES

- El plan de investigación permite conocer la necesidad de implementar un proyecto de desarrollo turístico en la parroquia de Nono, para el desarrollo económico de la población y de los prestadores de servicios determinando cuáles son sus intereses y los problemas que presentan para la oferta de sus productos, como resultado se obtuvo que trabajando en conjunto se puede conseguir un beneficio mutuo en especial económico mejorando la calidad de vida de los habitantes de la parroquia de Nono por medio del turismo.
- El incremento del turismo en la parroquia se da por medio de una publicidad adecuada y manejo adecuado de los atractivos.
- Con relación a la viabilidad comercial del desarrollo del proyecto se puede trabajar con una ventaja competitiva de diferenciación de productos por el valor agregado que se puede dar a los mismos que se ofertan en el proyecto.
- La parroquia de Nono posee atractivos naturales y culturales llenos de riqueza natural e histórica por su posición geográfica se encuentra en un lugar privilegiado donde la flora y fauna son sus principales atractivos.
- Se ha estructurado 4 paquetes de 2 días y 1 noche especialmente para turistas extranjeros y combinación de full days para turistas nacionales y extranjeros, donde se da a conocer los atractivos de la parroquia y los servicios que posee.
- La elaboración del plan de marketing es una estrategia para el funcionamiento de la operadora en la parroquia donde las alianzas competitivas son las estrategias para ofertar y vender los productos turísticos, este plan permite trabajar el mix de

marketing, creando un brochure para dar a conocer la operadora, la parroquia y principalmente sus atractivos.

- En la viabilidad técnica se obtiene un resultado positivo dando a conocer los requerimientos tecnológicos, organizativos y los costos que estos producen para la inversión y funcionamiento de la operadora turística, para conocer el precio del producto con el que se puede trabajar para obtener una rentabilidad una utilidad y recuperación de la inversión. Sin dejar de lado el problema ambiental, conocer como por medio de una operadora turística se puede ayudar a proteger el medio ambiente.
- El resultado del estudio de la viabilidad financiera da conocer la factibilidad del proyecto ya que los indicadores financieros más importante el VAN y el TIR son positivos, con una recuperación pronta de la inversión y un endeudamiento positivo con una entidad financiera privada.

## 4.2. RECOMENDACIONES

- Trabajar en conjunto con la población, los prestadores de servicios turísticos y la junta parroquial de Nono para conseguir el beneficio mutuo con la operadora de turismo.
- Trabajar con el Ministerio de Turismo en capacitaciones para prestadores de servicios y la conservación de los atractivos naturales, capacitación contigua a guía nativos y cursos especializados para la guianza a turistas extranjeros.
- Conservar el ambiente natural en todos los atractivos, dándoles el debido mantenimiento, sin afectar su entorno y en especial la flora y fauna propia del lugar
- Formar alianzas estratégicas con nuevas intermediarias en Quito para captar nuevos mercados y ampliar la demanda turística para el desarrollo económico de la parroquia, del cantón, y de la provincia.
- Renovar la publicidad para captar la atención de los clientes cuando esta sea necesaria y dar una promoción adecuada al momento de la venta de los tour.
- Trabajar con nuevas ideas e innovar el manejo ambiental que se ha propuesto la operadora para que este no afecte el entorno natural de la parroquia.
- Trabajar con personal que tenga conocimientos en turismo, con liderazgo, confianza, responsabilidad, cooperación y en conjunto para el buen funcionamiento de la operadora y para ofertar servicio de calidad.
- Buscar precios cómodos y accesibles para la inversión de la operadora, tanto en equipos, como en material que esta necesita para su funcionamiento.
- Al momento de poner en funcionamiento se recomienda manejar una utilidad adecuada, para la pronta recuperación de la inversión y pago del manejo de crédito, donde el precio del producto sea accesible a los turistas.

## DEFINICIONES

***Análisis de Involucrados.-*** Consiste en identificar los grupos y organizaciones que están directa o indirectamente involucrados en el problema central definido, tomando en cuenta sus intereses, percepciones y mandatos.

***Árbol de Problemas.-*** El árbol del problemas es una herramienta visual de análisis que debe ser utilizada para identificar con precisión al problema objeto de estudio, a través de él se especifican e investigan las causas y los efectos del problema a plantear en la tesis o monografía, además de destacarse las relaciones entre ellas. Es una herramienta para la identificación y el análisis de las causas relevantes de los problemas principales, que formaran más adelante las bases para formular soluciones y los objetivos para hallar las alternativas de solución mediante la ejecución de la investigación.

***Árbol de Objetivos.-*** El árbol de objetivos es la versión positiva del árbol de problemas, permite determinar las áreas de intervención que plantea el proyecto, este se elabora transformando los problemas en forma positiva que sean deseables y realizables en la práctica, relacionarlos y cambiarlos en medio – fines y modificarlos si es necesario, añadir frases para relacionarlos y eliminar objetivos que no sean necesario y efectivos.

***Marco Lógico.-*** El enfoque del marco lógico (EML) es una herramienta analítica, desarrollada en los años 1970, para la planificación de la gestión de proyectos orientado por objetivos. Es utilizado con frecuencia por organismos de cooperación internacional. Se utiliza para la mejorar la planificación y la gestión de proyectos tanto de cooperación al desarrollo, la conservación de ecosistemas, así como los proyectos sociales.

***Ventaja Competitiva.-*** De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un Retorno sobre la inversión. Según Michael Porter: “*la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible*”.

Ventaja Competitiva es un concepto desarrollado por Michael E. Porter que busca enseñar cómo la estrategia elegida y seguida por una organización puede determinar y sustentar su suceso competitivo.

Según Porter, hay tres tipos de estrategias genéricas que una empresa puede seguir, a saber:

- Liderazgo por costos

- Diferenciación

- Enfoque

**Atractivo Turístico.**-Son los conjuntos de lugares, bienes, costumbres y acontecimientos que por sus características, propias o de ubicación en un contexto, atraen el interés de un visitante. Un atractivo es un bien intangible o tangible que provoca una motivación de visita por parte de la demanda.

Una atracción turística, o atractivo turístico, es un lugar de interés que los turistas visitan, generalmente por su valor cultural exhibido o inherente, significancia histórica, belleza artificial o natural, originalidad, porque es raro, misterioso, o para la diversión y recreación.

La atraktividad es un elemento crucial en la motivación del turista a viajar y generalmente la afluencia de turistas a un lugar genera tanto actividad económica conexas (hotelería, gastronomía, agencias receptoras que realizan excursiones, comercios locales, entre otros) como desarrollo de infraestructura para el acceso y disfrute del atractivo turístico (aeropuertos, rutas, señalización, etc.).

**Planta Turística.**- Está formada por las instalaciones y el equipo de producción de bienes y servicios como transporte, alojamiento, alimentación, recreación y los servicios de apoyo.

**Producto Turístico.**- Cuando diferentes servicios se encuentran agrupados con un precio único y son ofrecidos al consumidor para su consumo y satisfacción de necesidades y motivaciones entonces se habla de un producto turístico concreto. También se lo denomina “paquete turístico”.

Es todo aquello susceptible de ser ofrecido para satisfacer una necesidad o un deseo (Kloter)

Está conformado por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen al mercado en forma individual o en una gama amplia de combinaciones resultantes de las necesidades, requerimientos o deseos de un consumidor al que se lo llama turista. (Cárdenas)

En conclusión sería el conjunto de combinaciones e interacción sinérgica de múltiples prestaciones tangibles e intangibles que se ofrecen a un consumidor llamado turista durante



toda su experiencia y hacia un espacio (destino) deseado con el objetivo de satisfacer sus necesidades y deseos (Pons, 2000).

Producto o paquete turístico a un elemento tangible es decir, a la agrupación de uno o varios atractivos transformados en recursos a los que se añade una oferta de servicios básicos y /o complementarios y que se presenta a la demanda con un precio definido y con una forma de adquirirlos.

**Agencia de Viajes.-** Son consideradas agencias de viajes las compañías sujetas a la vigilancia y control de la:

Superintendencia de Compañías, en cuyo objeto social conste el desarrollo profesional de actividades turísticas, dirigidas a la prestación de servicios en forma directa o como intermediación, utilizando en su accionar medios propios o de terceros.

El ejercicio de actividades propias de agencias de viajes queda reservado exclusivamente a las compañías a las que se refiere el inciso anterior, con excepción de las compañías de economía mixta, formadas con la participación del Estado y el concurso de capital privado; por lo tanto, será considerado contrario a este reglamento todo acto ejecutado dentro de estas actividades, por personas naturales o jurídicas que no se encuentren autorizadas dentro del marco legal aquí establecido.

**Agencias de Viajes Operadoras.-** Son agencias de viajes operadoras las que elaboran, organizan, operan. y venden, ya sea directamente al usuario o a través de los otros dos tipos de agencias de viajes, toda clase de servicios y paquetes turísticos dentro del territorio nacional, para ser vendidos al interior o fuera del país.

**Servicios de agencias operadoras.-** Todos los servicios prestados por las agencias operadoras, de acuerdo a las atribuciones de su clasificación, pueden ser ofertados y vendidos, directamente, tanto nacional como internacionalmente.

Su actividad se desenvolverá dentro del siguiente marco:

a. Proyección, organización, operación y venta de todos los servicios turísticos dentro del territorio nacional;

- b. Venta, nacional e internacional, de todos los servicios turísticos a ser prestados dentro del Ecuador, ya sea directamente o a través de las agencias de viajes;
- c. Venta directa en el territorio ecuatoriano de pasajes aéreos nacionales, así como de cualquier otro tipo de servicios de transporte marítimo o terrestre dentro del país;
- d. Reserva, adquisición y venta de boletos o entradas a todo tipo de espectáculos, museos, monumentos y áreas naturales protegidas dentro del país;
- e. Alquiler de útiles y equipos destinados a la práctica del turismo deportivo dentro del país;
- f. Flete de aviones, barcos, autobuses, trenes especiales y otros medios de transporte, para la realización de servicios turísticos propios de su actividad, dentro del país; y,
- g. Prestación de cualquier otro servicio turístico que complemente los enumerados en el presente artículo.

Para la operación de los programas turísticos dentro del país, las agencias deberán utilizar guías turísticos, que posean sus licencias debidamente expedidas por el Ministerio de Turismo, previa la evaluación correspondiente.

Para la operación del transporte turístico dentro del país, la operadora deberá exhibir en el vehículo su nombre y número de registro. Los guías responsables del transporte deberán portar siempre su licencia debidamente autorizada, al igual que la orden de servicio sellada y fechada por la operadora a su cargo. No podrán prestar el servicio de transporte turístico ninguna persona natural o jurídica, que no esté registrada legalmente en el Ministerio de Turismo, como agencia de viajes operadora.

**Marketing.-** El término marketing es un anglicismo que tiene diversas definiciones. Según Philip Kotler (considerado por algunos padres del marketing) es «el proceso social y administrativo por el que los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios». También se le ha definido como el arte o ciencia de satisfacer las necesidades de los clientes y obtener ganancias al mismo tiempo. Es en realidad una subciencia o área de estudio de la ciencia de Administración.

El marketing es también el conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio dirigido a un mercado con poder adquisitivo, y dispuesto a pagar el precio establecido.

En español, marketing suele traducirse como mercadotecnia, mercadeo o mercática. Por otra parte, la palabra marketing está reconocida por el DRAE; aunque se admite el uso del anglicismo, la RAE recomienda usar con preferencia la voz española mercadotecnia. La adaptación gráfica de marketing propuesta por la RAE es márquetin.

El marketing involucra estrategias de mercado, de ventas, estudio de mercado, posicionamiento de mercado, etc. Frecuentemente se confunde este término con el de publicidad, siendo esta última solo una herramienta de la mercadotecnia.

**Plan de Marketing.-** Un Plan de promociones, mercadeo o marketing (Plan de Marketing) es un documento escrito que detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercado. Puede ser para un bien o servicio, una marca o una gama de producto. También puede hacerse para toda la actividad de una empresa. Su periodicidad puede depender del tipo de plan a utilizar, pudiendo ser desde un mes, hasta 5 años (por lo general son a largo plazo).

**Mix de Marketing.-** Se denomina Mezcla de Mercadotecnia (llamado también Marketing Mix, Mezcla Comercial, Mix Comercial, etc.) a las herramientas o variables de las que dispone el responsable de la mercadotecnia para cumplir con los objetivos de la compañía. Son las estrategias de marketing, o esfuerzo de marketing y deben incluirse en el plan de Marketing (plan operativo). La empresa usa esta estrategia cuando busca acaparar mayor clientela.

Las 4 P del Marketing:

- ❖ Producto
- ❖ Precio
- ❖ Plaza
- ❖ Promoción

**Canales de Distribución.-** Canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución

(transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino es el consumidor. El conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios. En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas y/o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente intermediarios.

Los intermediarios son los que realizan las funciones de distribución, son empresas de distribución situadas entre el productor y el usuario final; en la mayoría de los casos son organizaciones independientes del fabricante.

**Promoción.-** Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales (cómo es la empresa=comunicación activa; cómo se percibe la empresa=comunicación pasiva). La mezcla de promoción está constituida por Promoción de ventas, Fuerza de venta o Venta personal, Publicidad, Relaciones Públicas, y Comunicación Interactiva (Marketing directo por mailing, emailing, catálogos, webs, tele marketing, etc.).

**Publicidad.-** La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta fomentar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación. En términos generales puede agruparse en *above the line* y *below the line* según el tipo de soportes que utilice para llegar a su público objetivo.

A través de la investigación, el análisis y estudio de numerosas disciplinas, tales como la psicología, la sociología, la antropología, la estadística, y la economía, que son halladas en el estudio de mercado, se podrá desarrollar un mensaje adecuado para el público.

**Brochure.-** Brochure es toda aquella folletería que sea propia de una compañía y que la represente. El Brochure abarca desde trípticos publicitarios de un nuevo producto o servicio que su compañía ofrezca hasta las carpetas de presentación de proyectos que circulan de manera interna o externa. Es decir, el Brochure abarca casi todo el material impreso propio de una empresa y cada uno de los diferentes tipos de Brochure debe ser diseñado de manera diferente. Es diferente el criterio que se deba adoptar a la hora de hacer el diseño para una

carpeta de presentación de proyectos interna que para una que circule de manera externa a su compañía.

**Costos de Inversión.-** Es el costo que se encuentra a la espera de la actividad empresarial que permitirá con el transcurso del tiempo, conseguir el objetivo deseado. Las inversión en equipos, instalaciones, muebles y útiles de oficina; tendrán si incidencia en los costos mediante el cálculo de las depreciaciones que se realicen a lo largo de su vida útil.

**Costos de Operación.-** Valoración monetaria de la suma de recursos destinados a la administración, operación y funcionamiento de un organismo, empresa o entidad pública.

**Costos de Administración.-** Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio, sueldos del personal, honorarios por servicios profesionales, servicios públicos correspondientes al área administrativa, alquiler de oficina y papelería e insumos para el uso administrativo.

**Costos de Ventas.-** Son los que incurren en el área que se encarga de llevar los productos terminados, desde la empresa hasta el consumidor, están en la promoción y venta de un producto o servicio por ejemplo: publicidad y comisiones.

**Precio.-** Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción (aunque también se paga con tiempo o esfuerzo). Sin embargo incluye: forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc.), crédito (directo, con documento, plazo, etc.), descuentos pronto pago, volumen, recargos, etc. Este a su vez, es el que se plantea por medio de una investigación de mercados previa, la cual, definirá el precio que se le asignará al entrar al mercado. Hay que destacar que el precio es el único elemento del mix de Marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costos. Por otro lado, se debe saber que el precio va íntimamente ligado a la sensación de calidad del producto (así como su exclusividad).

**Amortización.-** La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

Se emplea referido a dos ámbitos diferentes casi opuestos: la amortización de un activo y la amortización de un pasivo. En ambos casos se trata de un valor, con una duración que se

extiende a varios periodos o ejercicios, para cada uno de los cuales se calcula una amortización, de modo que se reparte ese valor entre todos los periodos en los que permanece.

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

En las amortizaciones de una deuda, cada pago o cuota que se entrega sirve para pagar los intereses y reducir el importe de la deuda.

**Flujo de Fondos.-** En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés cash flow) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

1. Flujos de caja operacionales: efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la compañía.
2. Flujos de caja de inversión: efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro. (Ej.: la compra de maquinaria nueva, inversiones o adquisiciones.)
3. Flujos de caja de financiamiento: efectivo recibido o expendido como resultado de actividades financieras, tales como recepción o pago de préstamos, emisiones o recompra de acciones y/o pago de dividendos.

**Punto de Equilibrio.-** Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ( $IT = CT$ ). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Sean  $IT$  los ingresos totales,  $CT$  los costos totales,  $P$  el precio por unidad,  $Q$  la cantidad de unidades producidas y vendidas,  $CF$  los costos fijos, y  $CV$  los costos variables. Entonces:

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

**VAN.-** El Valor actual neto también conocido como valor actualizado neto (en inglés Net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

**TIR.-** La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

- Es la tasa que iguala la suma del valor actual de los gastos con la suma del valor actual de los ingresos previstos.
- Es la tasa de interés para la cual los ingresos totales actualizados es igual a los costos totales actualizados.
- Es la tasa de interés por medio de la cual se recupera la inversión.
- Es la tasa de interés máxima a la que se pueden endeudar para no perder dinero con la inversión.
- \* Es la tasa real que proporciona un proyecto de inversión y es aquella que al ser utilizada como tasa de descuento en el cálculo de un VAN dará como resultado 0.



## BIBLIOGRAFÍA

### Libros:

- Gurría, Manuel (2006) *Introducción al Turismo*, p: 47 – 79
- Boullón, Roberto (2006) *Las Actividades Turísticas y Recreacionales*, p: 143
- Boullón, Roberto, (2006) *Planificación del Espacio Turístico*, p: 31 – 56
- Rodríguez, Virgilio, (2003) *Quito Cerco de Todo*, p: 171 – 173

### Páginas Web:

- ❖ Junta Parroquial de Nono “*La Parroquia de Nono*”, consultado (2009 - 2012). Disponible en: <http://www.nono.ec/>
- ❖ Joffre Enríquez “*Salpi Aventura granja agro turística*”, consultado (marzo del 2011). Disponible en: <http://www.salpiaventura.com/>
- ❖ Pacaya Forest “*Alaspungo Turismo Comunitario*”, consultado (marzo del 2011). Disponible en: <http://www.nonocloudforest.com/>
- ❖ Pacaya Forest “*Alaspungo Turismo Comunitario*”, consultado (marzo del 2011). Disponible en: <http://www.pacayaforest.com/>
- ❖ Emiliano Ramos “*Cascada de Chaupiurco*”, consultado (marzo del 2011). Disponible en: [http://www.cascadachaupiurco.com /](http://www.cascadachaupiurco.com/)
- ❖ César Cañar “*Cascada de Guagrapamba*”, consultado (marzo del 2011). Disponible en: [www.cascadaguagrapamba.com](http://www.cascadaguagrapamba.com)
- ❖ Jenny Arguello “*Estancia Nido del Quinde*”, consultado (marzo del 2011). Disponible en: <http://www.estancianidodelquinde.com/>
- ❖ Galaterra “*Nonoecuador*”, consultado (marzo 2011). Disponible en: <http://www.nonoecuador.com/>
- ❖ Verónica Moya “*Nono Turístico*”, consultado (marzo 2011). Disponible en: <http://nonoturistico.galeon.com/>
- ❖ [http://www.ecorutadelquinde.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4&Itemid=2&lang=es](http://www.ecorutadelquinde.org/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=2&lang=es)
- ❖ Municipio de Quito “*Estadística Turísticas*”, consultado (marzo 2012). Disponible en: <http://www.quito.com.ec/>

- ❖ Wikipedia “*Valor Actual Neto*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Valor\\_actual\\_neto](http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto)
- ❖ Wikipedia “*flujo de Caja*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo\\_de\\_caja](http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja)
- ❖ Wikipedia “*Plan de Marketing*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Plan\\_de\\_marketing](http://es.wikipedia.org/wiki/Plan_de_marketing)
- ❖ Wikipedia “*Marketing*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
<http://es.wikipedia.org/wiki/Marketing>
- ❖ Wikipedia “*Tasa Interna de Retorno*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_interna\\_de\\_retorno](http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno)
- ❖ Wikipedia “*Punto de Equilibrio*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_del\\_punto\\_de\\_equilibrio](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio)
- ❖ Wikipedia “*Amortización*”, consultado (junio del 2012). Disponible en:  
<http://es.wikipedia.org/wiki/Amortizaci%C3%B3n>
- ❖ Turisvan “*Atractivo Turístico*”, consultado (marzo 2012). Disponible en:  
<http://www.slideshare.net/patumaldonado/que-es-un-atractivo-turistico>
- ❖ Eumelia Ruíz “*Marco Lógico*”, consultado (abril 2011). Disponible en:  
<http://www.slideshare.net/Panamio/enfoque-marco-lgico>
- ❖ Wikipedia “*Mix de Marketing*”, consultado (junio 2012). Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Mezcla\\_de\\_mercadotecnia](http://es.wikipedia.org/wiki/Mezcla_de_mercadotecnia)

# ANEXOS

## **Anexo 1 CONSTITUCIÓN DE UNA OPERADORA TURÍSTICA**

Para el funcionamiento de una empresa es importante legalizarlo, por ser una empresa nueva se habla de la constitución de la operadora turística; esta se la hace por medio de la contratación de un abogado el cual se encargará de realizar los trámites legales correspondientes para la constitución de la operadora turística en la parroquia de San Miguel de Nono.

### **Trámite para la creación de una Agencia de Viajes u Operadora de Turismo:**

Para esto se debe realizar los siguientes pasos:

- 1) Nombre de la empresa que va directamente al IEPI, legalizar el nombre de la operadora; el cual tiene que ser original y relacionado con el servicio que va a ofrecer.
- 2) Registro en la Superintendencia de Compañías, especificando el tipo de compañía que va hacer la operadora, puede ser Compañía Limitado o Sociedad Anónima. Este también depende del monto del capital con el que se conformará la operadora y del número de socios:
  - Compañía Limitada USD 400.00, número de socios mínimo y como máximo.
  - Sociedad Anónima USD 800.00, número de socios mínimo y como máximo
- 3) Minuta de constitución de compañía.- se debe adjuntar el estatuto de la compañía, cuadro de integración del capital y el certificado provisional de afiliación a la CAPTUR.
- 4) Cata de solicitud de aprobación.- dirigida al Superintendente de Compañías escrita por un abogado.

Con la resolución se debe:

- Pedir un extracto de la compañía y publicarlo en el diario de mayor circulación y el lugar donde va a estar domiciliada la misma.
- Realizar la afiliación definitiva a la CAPTUR
- Registrar los nombramientos del Presidente, Gerente General o Representante Legal en el Registro Mercantil.
- Obtener la patente municipal

- 5) Acudir a la Superintendencia de Compañías con los papeles anteriores para llenar una hoja de datos de la compañía y realizar el respectivo registro en el Registro Mercantil para su validez jurídica.
- 6) Se obtiene el RUC, en el SRI.
- 7) Se abre un número patronal de compañías en el IESS.
- 8) Se obtiene el Certificado de Registro en el Ministerio de Turismo.

**Permisos para operar:**

- A) Registro Actividad Turística.- Obtener el registro en el Ministerio de Turismo.
- B) Afiliación a la Cámara de Turismo
- C) Licencia Anual de Funcionamiento:

Cancelar los siguientes valores:

- Patente Municipal
  - Tasa de Turismo
  - Aporte Anual a la CAPTUR
  - Permiso de Bomberos
- D) Patente Municipal.- obtener el permiso de Patente, los comerciantes de todos los cantones que ejerzan cualquier tipo de actividad económica.
  - E) Uso de Suelo.- obtener el permiso de uso de suelo para realizar cualquier actividad.
  - F) Rótulo y Publicidad Exterior.- es una autorización para instalar medios de publicidad exterior en espacios privados, públicos y de servicios generales.
  - G) Bomberos.- pago anual de propietarios de establecimientos comerciales.
  - H) Contribución del 1 X Mil a los activos fijos.- pago mediante cuenta corriente del Fondo Mixto de Promoción Turística.
  - I) Contribución del 1 X Mil Activos Reales.- pago a la Superintendencia de Compañía.
  - J) Presentar Balances.- presentar a la Superintendencia de Compañías, Balance Anual, estado de pérdidas y ganancias e informes.
  - K) Impuesto a los Activos Totales.- especialmente a las personas que están obligadas a llevar contabilidad.
  - L) Impuesto Predial
  - M) Derechos de autores y compositores SAYCE; en caso de utilizar música para la ambientalización de la operadora.

## Anexo 2 CÁLCULO DE PAQUETES

COSTOS DEL PAQUETE	NÚMERO DE PASAJEROS			
	1-4	5-8	9-12	13-16
TRANSPORTE				
GUIA NACIONAL				
<b>ENTRADAS:</b>				
<b>ALIMENTACIÓN PAX:</b>				
<b>ALIMENTACIÓN G Y CH</b>				
<b>ALOJAMIENTO PAX:</b>				
<b>ALOJAMIENTO G Y CH:</b>				
<b>TOTAL COSTOS</b>				
<b>1UTILIDAD 25%</b>				
<b>2PRECIO NETO</b>				
<b>3 IVA 12%</b>				
<b>4 PRECIO + IVA</b>				
<b>5COMISIÓN 10%</b>				
<b>6PRECIO COMISIONABLE</b>				
<b>7PVP NETO UNI. P/ PAX</b>				
<b>8PVP COM. UNI. P/PAX</b>				
<b>OBSERVACIONES:</b>				

- 1. UTILIDAD:** se la calcula multiplicando el 25% por el total de costos
- 2. PRECIO NETO:** Total Costos más utilidad antes del IVA
- 3. IVA 12%:** se lo calcula del precio neto multiplicado por el 12%
- 4. PRECIO + IVA:** precio neto más IVA
- 5. COMISIÓN:** se lo calcula del precio total dividiéndolo para el 0.90, se obtiene una cantidad más alta que al multiplicarlo por el 10%.
- 6. PRECIO COMISIONABLE:** se lo obtiene del precio total más la comisión para la intermediaria.
- 7. PVP NETO UNI. P/PAX:** Precio de Venta al Público neto unitario por pasajero, se lo divide para el número máximo de pasajeros de la tabla.
- 8. PVP COM. UNI. P/PAX:** Precio de Venta al Público comisionable unitario por pasajero, se lo divide para el número máximo de pasajeros de la tabla.

### Anexo 3 CÁLCULO DE INGRESOS ANUALES

<b>INGRESOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
PAQUETE 1	30.960,00	32.508,00	34.133,40	35.840,07	37.632,07
PAQUETE 2	31.440,00	33.012,00	34.662,60	36.395,73	38.215,52
PAQUETE 3	29.760,00	31.248,00	32.810,40	34.450,92	36.173,47
PAQUETE 4	33.840,00	35.532,00	37.308,60	39.174,03	41.132,73
FULL DAY 1	16.320,00	17.136,00	17.992,80	18.892,44	19.837,06
FULL DAY 2	11.750,00	12.337,50	12.954,38	13.602,10	14.282,20
FULL DAY 3	14.880,00	15.624,00	16.405,20	17.225,46	18.086,73
FULL DAY 4	15.840,00	16.632,00	17.463,60	18.336,78	20.537,19
FULL DAY 5	16.800,00	17.640,00	18.522,00	19.448,10	20.420,82
<b>TOTAL</b>	<b>201.591,00</b>	<b>211.671,50</b>	<b>222.255,98</b>	<b>233.369,63</b>	<b>246.322,79</b>

#### **Anexo 4 CALCULO DEL VAN Y DEL TIR**

##### **CALCULO DEL VAN**

**VAN POSITIVO DE 90.079,42**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>90.073,42</b>	18.014,68	18.014,68	18.014,68	18.014,68	18.014,68

##### **CALCULO DEL TIR**

**TTIR POSITIVO DE 86.82%**

	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>86.82%</b>	17.36%	17.36%	17.36%	17.36%	17.36%



## **Anexo 5 ELABORACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO**

### **ELABORACIÓN DE UN PRODUCTO TURÍSTICO O PAQUETE TURÍSTICO**

#### **1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

Clasificación de las actividades turísticas:

- Programas Locales.- dentro de un centro turístico o localidad incluyendo áreas rurales. Dura hasta 8 horas.
- P.L. Pedestre.- Parques Nacionales, Museos, Plazas, Plantas de Producción.
- P.L. con Medios de Transporte.- Traslados, excursiones, City Tour, Tour de compras, City by night.
- Programas Regionales o Circuitos Turísticos.- Incluye obligatoriamente mínimo un pernocte, uno o más medios de transporte, alojamiento, entradas. A uno o varios destinos.

#### **2. PASOS BASICOS PARA ELABORAR UN PAQUETE TURÍSTICO**

ETAPA PREVIA (Levantamiento de Información)

##### 1. Investigación de Mercado: Interés del Viajero

Perfil del pasajero (datos precisos)

##### 2. Investigación del Producto: Investigación de la Ruta Turística

Tiempos

Destinos

Vías de acceso.

##### 3. Estructuración del Paquete

- Esquemas de Programación: Plantillas por producto

Productos por Rangos

- Definir Itinerario
- Definir proveedores (proformas, cotizaciones)
- Variaciones de la programación: Noches adicionales, descuentos de niños, infantes, suplemento en sencilla.
- Precio de venta al Público: Comisiones, tarjeta de crédito.
- Elaboración del Producto final: Descripción de itinerario y tarifas. Inducción al personal sobre el producto final.

#### 4. Elementos de la Prestación del Servicio

- El cliente: Principal e imprescindible elemento.
- El Soporte Físico: Material necesario para la prestación del servicio.

a. Instrumentos: Transporte, Alojamiento, Alimentación, etc.

b. El entorno: Recursos Turísticos (destinos)

c. La circunstancia: Característica del cliente como: nacionalidad, edad, tiempo que disponen, clima, etc.

- El personal de contacto: El GUÍA de Turismo, él personifica a la empresa ante los ojos del turista

### 3. **PRODUCTO TURÍSTICO**

Es un conjunto de servicios turísticos elaborados y comercializados en paquete, en forma completa o unitaria

- ❖ Componentes.- (materia prima)
- ❖ Recursos: Naturales, culturales, eventuales e infraestructurales
- ❖ Facilidades: se clasifican por orden de necesidad en: transporte, alojamiento, alimentación y recreación
- ❖ Proceso de Elaboración del Producto Turístico.- se lo realiza en el departamento de programación de tours, usando la materia prima para obtener el producto que en este caso son los paquetes turísticos

### 4. **DISEÑO DE UN PAQUETE O TOUR TIPOS DE TOURS:**

#### 1. Por la libertad de elección:

- Estática.- Cuando el turista sigue el plan trazado por el operador
- Dinámica.- Cuando el turista tiene la posibilidad de decidir sobre la prestación de los servicios.

#### 2. Por su duración

- Corto.- por ejemplo de un fin de semana, feriados
- Mediano.- Puede ser de 8 a 10 días
- Largo.- de 15 días en adelante

3. Por su categoría (sobre la prestación de los servicios)

- Lujo
- Estándar
- Popular / Estudiantiles.- importancia a lo económico, que el servicio, prima el recurso

## **5. ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE UN TOUR O PAQUETE**

1.- Asignación de un nombre.- todo tour o paquete lleva un nombre y debe ser: Sencillo, fácil de entender y sugestivo

- Puede señalar el recorrido y lugares que van a ser visitados, característica del lugar
- Puede señalar la calidad del paquete

2.- Diseño Geográfico: es una representación del recorrido sobre un mapa

- Puede utilizarse un mapa y trazarlo sobre éste
- Puede ser una simbología o que represente un atractivo típico de cada lugar
- Puede insertarse una fotografía con el lugar característico del destino

3.- Inventario de recursos.- es un listado de todos los atractivos que pueden ser visitados

4.- Inventario de la planta turística.- es el listado de todos los prestadores de servicios turísticos

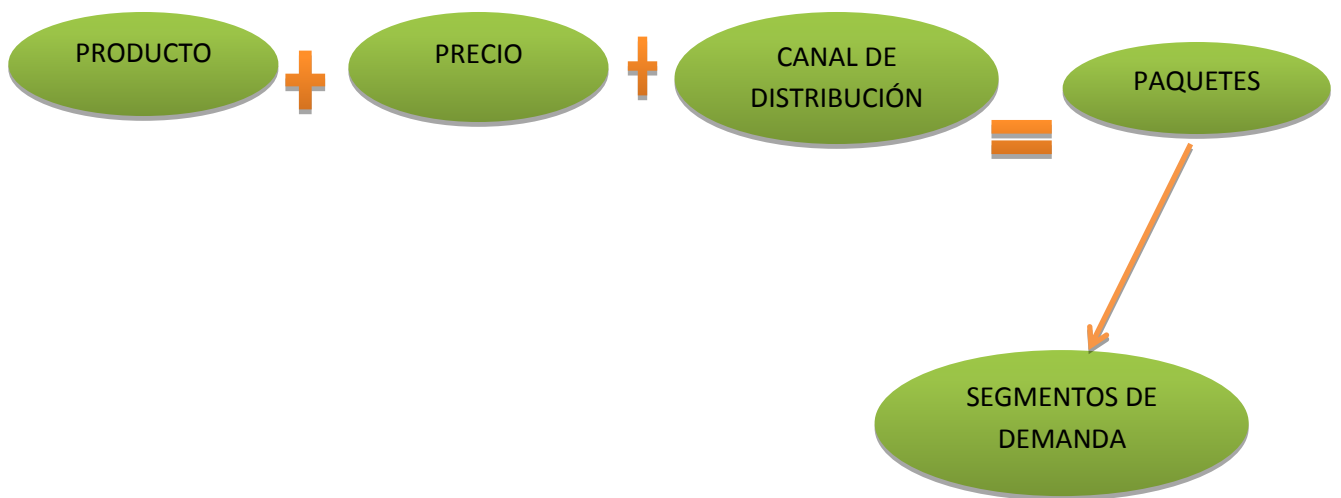
5.- Ruta definitiva.- es la selección definitiva de los recursos y atractivos que van a ser visitados

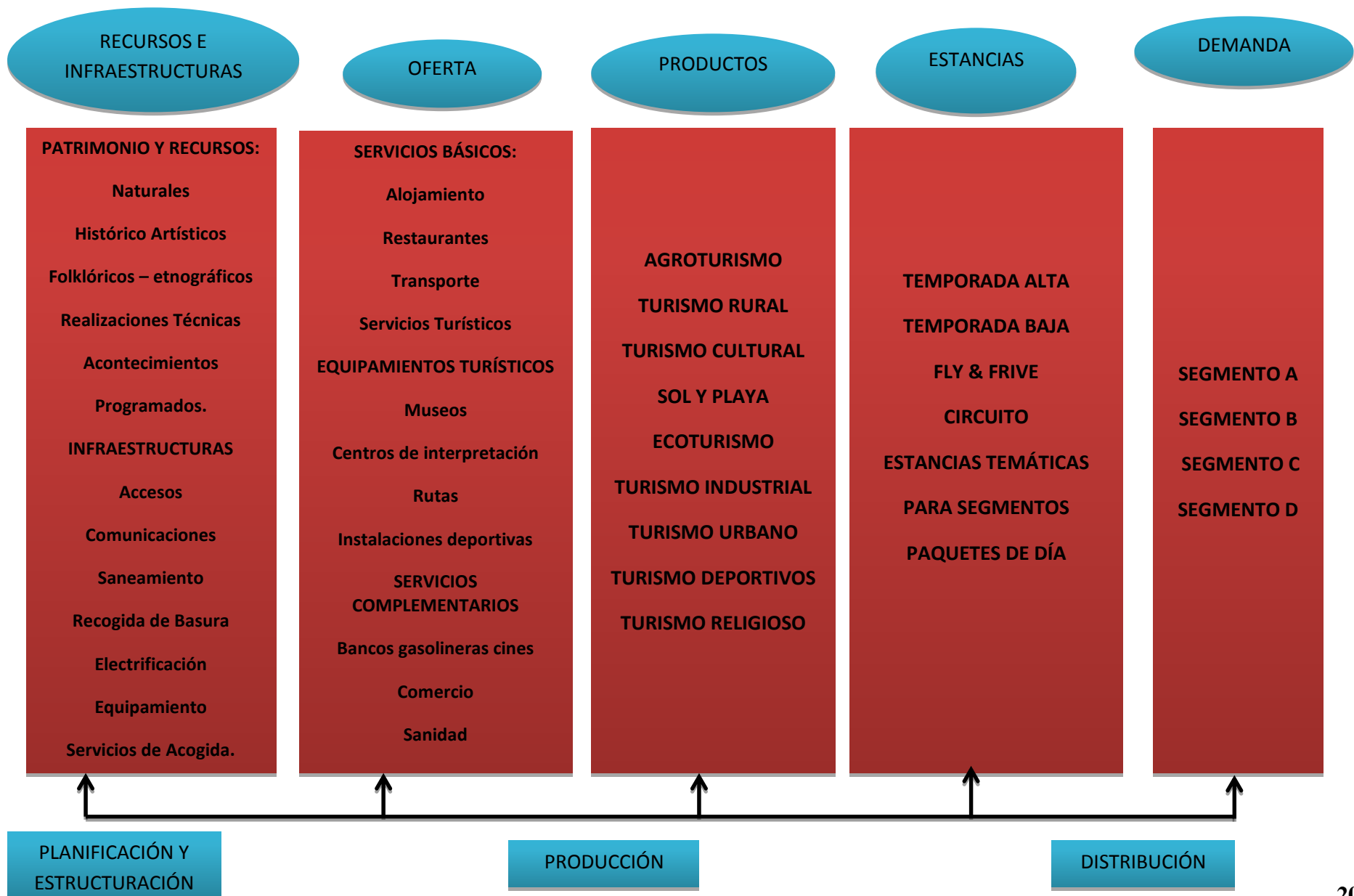
6.- Programación.- es la etapa más importante en la elaboración de paquetes, ya que se trata de una descripción detallada de todas las actividades que van a cumplirse en los diversos atractivos. La descripción se hace día a día

7.- Condiciones Generales: es la descripción de:

- Condiciones relativas al pago del tour
- Cancelación del tour Reembolsos monto
- Responsabilidades de la agencia
- Aclaración de los servicios que se incluyen y no incluyen en el paquete

## SISTEMA DE PRODUCCIÓN TURÍSTICA





## **Anexo 6USO DE LA VENTAJA COMPETITIVA**

**Diferenciación de productos:** la organización intenta ser la única en su sector con respecto a algunas áreas de producto/ servicio más apreciadas por los compradores. Dichas áreas dependen del sector de actuación de la organización, llegando a ser las características del producto mismo, el design, los plazos de entrega, las garantías, la facilidad de pago, el imagen, la variedad y calidad de los servicios asociados, la innovación, la proximidad con relación a los clientes, entre otras. Esta estrategia permite a la organización practicar un precio superior u obtener mayor lealtad por parte de los compradores.

**Anexo 7 ENCUESTA**

**INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TURISMO Y HOTELERÍA INTERNACIONAL  
ITHI**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OPERADORA  
TURÍSTICA EN LA PARROQUIA DE NONO**

**FICHA DE ENCUESTA**

Encuesta para: Turistas Nacionales y Extranjeros

**DATOS INFORMATIVOS:** Encuestador: Diana Morocho

**CONTENIDO:**

**NACIONALIDAD:**.....

**SEXO:** F..... M.....

**EDAD:** .....

**ESTADO CIVIL:**

**SOLTERO..... CASADO..... VIUDO..... DIVORCIADO.....**

**OCUPACIÓN:**.....

**NIVEL DE INGRESOS:**

292 – 400..... 401 – 900..... 901 en adelante.....

**1.- ¿USTED REALIZA TURISMO? SI..... NO.....**

**2.- ¿QUÉ CLASE DE TURISMO PRÁCTICA?**

TURISMO DE AVENTURA..... TURISMO DE NATURALEZA.....

TURISMO CULTURAL..... TURISMO COMUNITARIO.....

TURISMO DE SOL Y PLAYA..... TURISMO DE SALUD.....

**3.- ¿USTED HA VISITADO LA PARROQUIA DE NONO? SI.... NO...**

**4.- ¿POR CUÁNTO TIEMPO?.....**

**5.- ¿QUÉ ACTIVIDADES HA REALIZADO EN NONO?**

CABALGATAS..... CAMINATAS..... PESCA DEPORTIVA.....

CICLISMO..... DEPORTES DE AVENTURA.....

VISITA A ATRACTIVOS.....

**6.- ¿QUÉ ATRACTIVOS TURÍSTICOS CONOCE EN NONO?.....**

**8.- ¿QUÉ PRECIO PAGARÍA POR UNA VISITA COMPLETA A LA PARROQUIA  
DE NONO?.....**

**Anexo 8 MAPA SATELITAL DE NONO**





## **Anexo 9 PRESENTACIÓN FÍSICA DEL BROCHURE**

**Anexo 10 PRESENTACIÓN DE FOLLETERÍA DE ATRACTIVOS EN NONO**