



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL  
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
MAGISTER EN GESTIÓN DE PROYECTOS**

TEMA:

**“Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.”**

AUTOR:

**Lauro Alberto Carrión Vivanco**

DIRECTOR:

**Cesar Enrique Vallejo Villacis**

Loja - Ecuador

2018

## AGRADECIMIENTO

Mi mayor agradecimiento por su apoyo incondicional, por su comprensión, por su paciencia, por el sacrificio de esperar largos fines de semana por mi retorno, por soportar mis noches de estudio que acentuaban mi mal genio y por todas las dificultades económicas que supo afrontar, a mi compañera, amiga y Esposa incondicional: Viviana Paulina Robles Loaiza.

A mi padre Silvio Clotario Carrión Vivanco, por sus desvelos y su apoyo quincenal de llevarme los viernes en su vehículo a la madrugada desde Buenavista a la vía panamericana a esperar el bus interprovincial que me traslade hasta Guayaquil; y los domingos me recogía a la media noche en la vía panamericana para llevarme nuevamente a casa. ¡Gracias Papá!

A mi madre Vilma Sara Vivanco Balcázar, por incentivar y acompañarme a Guayaquil a presentar la documentación de inicio para la postulación como maestrante y por acompañarme a la defensa de mi Proyecto de Tesis para la obtención del Título como Magister.

A mi amigo Jimmy Santiago Campoverde, por dejarme entrar en su casa, por facilitarme el hospedaje y por invitarme a compartir con su familia 2 fines de semana por mes, de manera ininterrumpida durante 2 años consecutivos.

A mi tío René Federico Carrión Vivanco, por su consejo de continuar mis estudios de cuarto nivel y su confianza de hacerme un préstamo para el pago inicial de la maestría, sin el cual no hubiese podido inscribirme.

A mi hermano Diego Ramiro Carrión Vivanco, por haberme prestado su tarjeta de crédito y haberse tomado el tiempo de adquirir y enviar 2 laptops para que pueda estudiar con normalidad, mismas que venían desde Dallas, Texas, U.S.A. a Ecuador.

*Lauro Alberto Carrión Vivanco*

## DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mis padres por inculcarme el valor del estudio, gracias a ellos tuve la oportunidad de superarme a lo largo de mi vida, gracias a sus consejos, a su ejemplo de perseverancia, y, a su apoyo, me enorgullece decirles que el hijo que un día vieron nacer, ¡hoy! es un hombre educado, un profesional y sobre todo un hombre de bien que anhela lo mejor para toda la familia.

También quiero hacer una dedicatoria a manera de ejemplo para mi hija Saskia Viviana Carrión Robles, pues el tener que despedirme mientras ella dormía, me llenaba de mucha tristeza y profunda nostalgia, porque iba a pasar otro fin de semana más sin verla, sin jugar con ella, sin verla crecer, sin verla sonreír; durante cada esfuerzo realizado en las decenas de viajes realizados a Guayaquil, de largas noches algunas incómodas y sin poder dormir, me hacía reflexionar y valorar que todo el tiempo perdido no de ver crecer a mi hija, debía ser correspondido con estudio, dar lo mejor de mí en cada clase, eso me hacía llegar más temprano a la Universidad, incluso siempre antes que mis maestros y el personal de aseo de la institución. Todos aquellos esfuerzos realizados durante 2 años, los cuales quiero transmitir a mi preciosa hija a través de estas cortas líneas, para que cuando tenga mayor razonamiento, entienda que valió la pena el sacrificio, y que cada día me siento mejor por haber alcanzado mi meta académica, no solo por mi desarrollo personal o por la mejoría económica que significará en mi trabajo, sino porque me ayudó a madurar como persona, a valorar a mi familia y a saber que: “Todo lo que tu mente puede crear, puede crear”.

*Lauro Alberto Carrión Vivanco*

## ÍNDICE

AGRADECIMIENTO.....	i
DEDICATORIA.....	ii
ÍNDICE .....	iii
Índice de ilustraciones.....	viii
Índice de tablas.....	x
INTRODUCCIÓN .....	xiii
1. CONTEXTO ORGANIZACIONAL.....	1
1.1.1    Análisis de Ambiente Interno.....	1
1.1.2    Análisis de Ambiente Externo.....	4
1.1.3    Estrategias Organizacionales (Resultados del FODA).....	8
1.4    Estrategia Organizacional.....	10
1.5    Plan Estratégico de Negocios .....	11
1.5.1    Misión Institucional.....	11
1.5.2    Misión del Proyecto.....	11
1.5.3    Visión Institucional .....	11
1.5.4    Visión del proyecto .....	11
1.5.5    Objetivos del Negocio (CMI).....	12
1.5.6    Problema, Necesidad, Oportunidad.....	15
1.6    Ciclo del Negocio.....	15
1.7    Marco Legal .....	15
1.8    Requisitos organizacionales .....	19
1.9    Gobernanza Organizacional .....	20
1.10    Trazabilidad del PEN – CMI.....	23
1.11    Modelos de Requisitos .....	25
1.11.1    Process Flow: .....	25
1.11.2    Ecosystem map:.....	26
1.12    Cadena de Valor .....	27
1.13    Matriz de Arquitectura Organizacional .....	28
2. DISEÑO DE MÉTRICAS DEL CONTEXTO ORGANIZACIONAL.....	34
2.1    Indicadores .....	34
2.1.1    Indicadores de Cuadro de Mando Integral CMI.....	34
3. CASO DE NEGOCIO .....	37

3.1.	Análisis de oferta y demanda .....	37
3.1.1	Oferta.....	37
3.1.2	Demanda.....	37
3.2	Brechas, Necesidades y Beneficios .....	42
3.2.1	Brechas .....	42
4.	EVALUACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE PROYECTO .....	47
4.1	Marco Teórico .....	47
4.1.1	Programa .....	47
4.1.2	Proyecto.....	47
4.1.3	Componentes .....	47
4.1.4	Beneficios .....	47
4.1.4	Matriz de Trazabilidad .....	48
4.2	Brechas, Necesidades y Beneficios .....	48
4.3	Ponderación de Brechas .....	50
4.4	Asociación de Brechas .....	51
4.5	Selección de Productos.....	52
5.	PROYECTO SELECCIONADO Y CIERRE DEL CASO DE NEGOCIO.....	53
5.1	Marco Teórico .....	53
5.1.1	Caso de Negocio.....	53
5.1.2	Valor Actual Neto (VAN) .....	53
5.1.3	Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	53
5.1.4	Metodología.....	53
5.2	Resumen Ejecutivo.....	54
5.3	Nombre del proyecto .....	54
5.4	Localización geográfica .....	55
5.4.1	<i>Mapa base:</i> División política administrativa del cantón Chaguarpamba.....	56
5.4.2	Límites.....	57
5.4.3	Coordenadas .....	57
5.5	Antecedentes .....	57
5.5.1	Cobertura vegetal y usos del suelo .....	58
5.5.2	Cobertura y uso del suelo del 2014 .....	60
5.6	Problema.....	61
5.6.1	Árbol de problemas .....	63
5.7	Justificación.....	64
5.8	Análisis financiero.....	65

6.	INICIO DEL PROYECTO.....	74
6.1	Acta de constitución del Proyecto.....	74
6.2	Plan para la Dirección del Proyecto.....	78
6.2.1	Gestión de la integración.....	78
6.3	Interesados.....	86
6.3.1	Matriz Poder – interés.....	87
6.3.2	Identificación de interesados.....	88
6.3.3	Modelo de prominencia.....	92
6.4	Gestión de requisitos.....	93
6.4.1	Matriz de trazabilidad de requisitos.....	96
6.5	Gestión del Alcance del Proyecto.....	98
6.5.1	Línea Base del Alcance.....	98
6.5.1.1	Fin.....	98
6.5.1.2	Propósito.....	98
6.5.1.3	Componentes o productos.....	98
6.5.2	Enunciado del Alcance.....	98
6.5.3	Supuesto general.....	99
6.5.4	Hítos del proyecto.....	100
6.5.5	Ciclo de vida del proyecto.....	100
6.5.6	Estructura de Desglose del Trabajo (EDT).....	102
6.5.7	Matriz del Marco Lógico.....	103
6.5.8	Diccionario de la EDT.....	107
6.6	Gestión del Tiempo.....	113
6.6.1	Cronograma del Proyecto.....	113
6.6.2	Gantt de seguimiento.....	123
6.7	Gestión de Costos.....	124
6.7.1	Análisis Costo-Beneficio.....	129
6.8	Gestión de Recursos del Proyecto.....	132
6.8.1	Plan de gestión de Recursos.....	132
6.8.2	Estructura organizacional del Proyecto.....	136
6.8.3	Matriz RACI (R: Responsable, A: Aprobador, C: Consultado, I: Informado).....	137
6.8.4	Estructura de Desglose de Recursos (RBS).....	139
6.8.5	Recursos No materiales para el proyecto.....	140
6.9	Gestión de la calidad.....	143
6.9.1	Plan de Gestión de la Calidad.....	143

6.10	Gestión de las comunicaciones.....	153
6.10.1	Plan de Gestión de las comunicaciones.....	153
6.10.2	Jerarquía en la toma de desiciones .....	157
6.10.3	Matriz de Comunicaciones .....	157
6.11	Gestión de la Adquisiciones .....	162
6.11.1	Análisis hacer o comprar .....	162
6.11.2	Enunciado de las Adquisiciones.....	163
6.11.2.1	Presupuesto Señalización en Atractivos Turísticos.....	163
6.11.2.2	Presupuesto Trípticos .....	166
6.11.2.3	Presupuesto Discos Compactos.....	169
6.11.2.4	Presupuesto Señalética en Fincas Demostrativas .....	170
6.12	Gestión de Riesgos .....	171
6.12.1	Análisis Cualitativo .....	173
6.12.1.2	Valor Monetario Esperado VME.....	176
6.12.2	Análisis Cuantitativo de Riesgos.....	176
6.13	Sostenibilidad social.....	182
6.14	Análisis de impacto ambiental .....	183
7.	RESULTADOS .....	184
	PRODUCTO 1: Identificación del Circuito turístico e interesados. ....	184
1.1	Identificación de Interesados potenciales .....	184
1.2	Identificación de servicios turísticos .....	184
1.3	Identificación de atractivos turísticos potenciales.....	186
	PRODUCTO 2: Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas .....	208
2.1	Categorización y selección de fincas demostrativas.....	208
2.2	Adecuado manejo agronómico del cultivo. ....	212
2.3	Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.....	214
	PRODUCTO 3: Implementación de facilidades turísticas.....	217
3.1	Accesibilidad y servicios básicos.....	217
3.2	Implementos para mejorar la experiencia.....	219
3.3	Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.....	220
	PRODUCTO 4: Capacitación de guías turísticos e interesados.....	221
4.1	Taller de técnicas básicas de catación. ....	222
4.2	Conocimientos básicos sobre el café.....	223
4.3	Cultura general sobre Chaguarpamba y su café. ....	224
4.4	Curso de inglés básico.....	225

4.5 Técnicas sobre guianza.....	226
4.6 Taller de etiqueta y protocolo.....	227
4.7 Hospitalidad y manipulación de alimentos.....	228
4.8 Taller para elaboración de artesanías en torno al café.....	229
<b>PRODUCTO 5: Paquete turístico.....</b>	<b>230</b>
5.1 Recorrido piloto.....	230
5.2 Gestión de lecciones aprendidas.....	230
5.3 Paquetes turísticos validados.....	231
<b>PRODUCTO 6: Plan de marketing turístico.....</b>	<b>233</b>
6.1 Material turístico impreso y audio visual.....	233
6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.....	234
6.3 Festival gastronómico y derivados del café.....	235
<b>CONCLUSIONES: .....</b>	<b>236</b>
<b>RECOMENDACIONES: .....</b>	<b>236</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>239</b>



## Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Matriz de evaluación de factores externos e internos.....	9
Ilustración 2 Mapa Estratégico de acuerdo a las perspectivas del CMI.....	14
Ilustración 3 Ciclo del Negocio.....	15
Ilustración 4 Cálculo del tamaño de muestra .....	41
Ilustración 5 Mapa base Chaguarpamba.....	56
Ilustración 6 Cobertura vegetal y usos del suelo .....	58
Ilustración 7 Cobertura y uso del suelo del 2014 .....	60
Ilustración 8 Árbol de problemas .....	63
Ilustración 9 Matriz poder-interés .....	87
Ilustración 10 Modelo de prominencia.....	92
Ilustración 11 Ciclo de vida del Proyecto.....	101
Ilustración 12 EDT .....	102
Ilustración 13 Gantt de seguimiento.....	123
Ilustración 14 Ruta Crítica .....	124
Ilustración 15 Organigrama del proyecto .....	136
Ilustración 16 RBS del Proyecto .....	139
Ilustración 17 Jerarquía en la toma de decisiones del Proyecto .....	157
Ilustración 18 Diagrama de Tornado.....	177
Ilustración 19 Función de densidad de probabilidad Tiempo.....	179
Ilustración 20 Función de distribución acumulativa Tiempo .....	179
Ilustración 21 Análisis Montecarlo Datos Costos .....	180
Ilustración 22 Función de densidad de probabilidad Costos .....	181
Ilustración 23 Función de distribución acumulativa Costo .....	181
Ilustración 24 Matriz Leopold.....	183
Ilustración 25 (Fotografía de Gustavo Santín, Chaguarpamba, 2015). .....	187
Ilustración 26(Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba, 2018). .....	188
Ilustración 27 (Fotografía de Lauro Carrión, monumento al Cafetalero, Chaguarpamba 2018).....	189
Ilustración 28 (Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba 2018). .....	190
Ilustración 29 (Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba 2017). .....	191
Ilustración 30 (Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba 2017). .....	192
Ilustración 31 (Fotografía de Lauro Carrión, Fábrica de procesamiento de café APACCH, Chaguarpamba 2017).....	193
Ilustración 32 (Fotografía de Lauro Carrión, fábrica de procesamiento de café Buenavista, Buenavista 2017).....	193
Ilustración 33 (Fotografía de Lauro Carrión, fábrica de procesamiento de café Su café Chaguarpamba, Chaguarpamba 2017). .....	194
Ilustración 34 (Fotografía de Lauro Carrión, socialización del proyecto, Chaguarpamba 2017). .....	194
Ilustración 35 Pilares de la gestión turística .....	208
Ilustración 36 Mapa de ubicación de fincas demostrativas .....	212
Ilustración 37 (Fotografía de Nuvia Sánchez, finca Romerillos, manejo agronómico del café, Chaguarpamba 2017). .....	213
Ilustración 38 (Fotografía de Nuvia Sánchez, finca APACCH, manejo agronómico del café, Chaguarpamba 2017). .....	213
Ilustración 39 (Fotografía de Lauro Carrión, Finca familia Ochoa, manejo agronómico del café, Chaguarpamba 2017). .....	214

Ilustración 40 (Fotografía de Nuvia Sánchez, beneficio del café, finca APACCH, Chaguarpamba 2017).	215
Ilustración 41 (Fotografía de Nuvia Sánchez, beneficio del café, finca Romerillos, Chaguarpamba 2017).	215
Ilustración 42 (Fotografía de Nuvia Sánchez, beneficio del café, finca familia Ochoa, Chaguarpamba 2017).	216
Ilustración 43 (fotografía de Lauro Carrión, acceso a la finca de la familia Ochoa, Chaguarpamba 2017).	217
Ilustración 44 (Fotografía de Mario Román, entrada a la finca Romerillos, Chaguarpamba 2017).	218
Ilustración 45 (Fotografía de Mario Román, entrada a la finca APACCH, Chaguarpamba 2017).	218
Ilustración 46 Prototipo de sombrero de paja toquilla (panamá hat).	219
Ilustración 47 (Fotografía de Lauro Carrión, alforja de hilo tradicional varios colores, Chaguarpamba 2017).	219
Ilustración 48 Prototipo de señalética para fincas demostrativas	220
Ilustración 49 (Fotografía Milton Cruz, señalización en atractivos turísticos, Chaguarpamba 2018)	220
Ilustración 50 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de catación, Chaguarpamba 2017).	222
Ilustración 51 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de catación, Chaguarpamba 2017).	222
Ilustración 52 Fotografías de Lauro Carrión, Capacitaciones sobre conocimientos básicos sobre el café, Chaguarpamba 2017).	223
Ilustración 53 (Fotografías de Lauro Carrión, capacitación sobre el café de Chaguarpamba y su cultura, Aso. APACCH, Chaguarpamba, 2017).	224
Ilustración 54 (Fotografía de Lauro Carrión, capacitación sobre el café de Chaguarpamba y su cultura, Aso. APACCH, Chaguarpamba 2017).	224
Ilustración 55 (Fotografía de Lauro Carrión, curso de inglés básico, Chaguarpamba 2017).	225
Ilustración 56 (Fotografía de Lauro Carrión, curso de inglés básico, Chaguarpamba 2017).	225
Ilustración 57 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de Guianza Turística, Chaguarpamba, 2017).	226
Ilustración 58 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de Guianza Turística, Restautante Delvais, Chaguarpamba, 2017).	226
Ilustración 59 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de Etiqueta y Protocolo, Chaguarpamba, 2017).	227
Ilustración 60 Fotografía de Lauro Carrión, taller de Etiqueta y Protocolo, Chaguarpamba, 2017).	227
Ilustración 61 Fotografías de Lauro Carrión, capacitaciones sobre hospitalidad y manipulación de alimentos, Chaguarpamba 2017).	228
Ilustración 62 Fotografías de Lauro Carrión, taller sobre elaboración de artesanías, Buenavista 2018).	229
Ilustración 63 (Fotografías de Nuvia Sánchez, Expo café, Chaguarpamba 2018).	234
Ilustración 64 (Fotografías de Lauro Carrión, Festival gastronómico, artesanal y derivados del café, Chaguarpamba 2018).	235

## Índice de tablas

Tabla 1 Análisis FODA.....	1
Tabla 2 Matriz de Análisis Interno ERIC.....	1
Tabla 3 Factores Internos.....	3
Tabla 4 Matriz de Análisis Externo PESTLE.....	5
Tabla 5 Factores Externos.....	7
Tabla 6 Matriz de Gobernanza Organizacional.....	21
Tabla 7 Matriz de Trazabilidad.....	24
Tabla 8 Matriz de Arquitectura Organizacional (Directivos).....	28
Tabla 9 Matriz de Arquitectura Organizacional (Soporte).....	30
Tabla 10 Matriz de Arquitectura Organizacional (Agregadores de Valor).....	32
Tabla 11 Indicadores del CMI.....	35
Tabla 12 Población de Loja y Machala 2010.....	38
Tabla 13 Población Loja y Machala de 20 a 65 años de edad.....	38
Tabla 14 Población objetivo.....	40
Tabla 15 Priorización de Brechas.....	42
Tabla 16 Brechas Priorizadas.....	46
Tabla 17 Brechas, Necesidades y Beneficios.....	49
Tabla 18 Ponderación de Brechas.....	50
Tabla 19 Asociación de Brechas.....	51
Tabla 20 Selección de Productos.....	52
Tabla 21 Inversión Inicial del Proyecto.....	65
Tabla 22 Estimación de la Demanda.....	66
Tabla 23 Costos Variables del Proyecto.....	67
Tabla 24 Flujo de Caja del Proyecto.....	73
Tabla 25 Código del proyecto.....	74
Tabla 26 Entregables de alto nivel.....	75
Tabla 27 Riesgos de alto nivel.....	77
Tabla 28 Resumen de hitos a alto nivel.....	77
Tabla 29 Presupuesto inicial.....	77
Tabla 30 Reporte de desempeño del proyecto.....	79
Tabla 31 Plan de gestión de cambios.....	82
Tabla 32 Reporte de cierre del proyecto.....	84
Tabla 33 Acta de aceptación de entregables.....	85
Tabla 34 Registro de lecciones aprendidas.....	86
Tabla 35 Matriz de identificación de Stakeholders.....	88
Tabla 36 Matriz de Trazabilidad de Requisitos.....	96
Tabla 37 Requisito, características y criterios de aceptación de productos.....	98
Tabla 38 Hitos del proyecto.....	100
Tabla 39 Matriz del Marco Lógico.....	103
Tabla 40 Diccionario de la EDT.....	107
Tabla 41 Cronograma del proyecto.....	113
Tabla 42 Análisis de costos.....	125
Tabla 43 Matriz de costos.....	129
Tabla 44 Servicio anual prestado.....	129
Tabla 45 Oferta total anual.....	130

Tabla 46 Costo por unidad de servicio .....	130
Tabla 47 Costo por unidad de producto .....	130
Tabla 48 Matriz resumen de costos .....	131
Tabla 49 Matriz Costo-Impacto .....	131
Tabla 50 Plan Gestión de Recursos .....	132
Tabla 51 Simbología de responsables .....	136
Tabla 52 Matriz RACI.....	137
Tabla 53 Recursos No Materiales por producto o entregable .....	140
Tabla 54 Plan de Gestión de la Calidad.....	143
Tabla 55 Métricas de Calidad.....	146
Tabla 56 Indicadores de Calidad .....	147
Tabla 57 Estándares de calidad por entregable .....	147
Tabla 58 Métricas y Umbrales de Calidad por Entregable.....	149
Tabla 59 Matriz de Calidad por paquete de trabajo .....	150
Tabla 60 Lista de Verificación de la Calidad .....	152
Tabla 61 Plan de Gestión de las Comunicaciones.....	153
Tabla 62 Matriz de Comunicaciones.....	159
Tabla 63 Análisis Hacer o Comprar .....	162
Tabla 64 Presupuesto señalización en atractivos turísticos .....	164
Tabla 65 Hoja de ruta ínfima cuantía .....	165
Tabla 66 Presupuesto trípticos .....	166
Tabla 67 Hoja de ruta subasta inversa electrónica .....	166
Tabla 68 Pliego subasta inversa electrónica.....	169
Tabla 69 Presupuesto discos compactos .....	169
Tabla 70 Presupuesto fincas demostrativas.....	170
Tabla 71 Presupuesto sombreros paja toquilla .....	170
Tabla 72 Presupuesto alforjas de hilo.....	171
Tabla 73 Matriz de riesgos (Análisis Cualitativo).....	174
Tabla 74 Análisis Montecarlo Datos del Tiempo.....	178
Tabla 75 Sostenibilidad social.....	182
Tabla 76 Establecimientos de alojamiento Chaguarpamba .....	185
Tabla 77 Establecimientos de alimentos y bebidas Chaguarpamba .....	185
Tabla 78 Servicio de transporte Chaguarpamba.....	186
Tabla 79 Iglesia matriz Chaguarpamba.....	187
Tabla 80 Letras corpóreas turísticas .....	188
Tabla 81 Monumento al caficultor .....	189
Tabla 82 Parque central Chaguarpamba.....	190
Tabla 83 Parador turístico Ñañitos .....	191
Tabla 84 Parador turístico La Delicia.....	192
Tabla 85 Identificación de interesados potenciales .....	195
Tabla 86 Potencial turístico de interesados potenciales .....	196
Tabla 87 Productos y servicios de los interesados potenciales .....	198
Tabla 88 Frecuencia de oferta de los interesados potenciales .....	200
Tabla 89 Días de atención de los interesados potenciales .....	200
Tabla 90 Horarios de atención de los interesados potenciales .....	201
Tabla 91 Capacidad instalada de los interesados potenciales.....	201
Tabla 92 Capacidad utilizada de los interesados potenciales .....	202

Tabla 93 Facilidades turísticas que requieren los establecimientos de los interesados potenciales .....	202
Tabla 94 Necesidades de los interesados potenciales para ofertar productos y servicios turísticos.....	203
Tabla 95 Predisposición y colaboración de los interesados potenciales .....	204
Tabla 96 Contribución económica de los interesados potenciales .....	205
Tabla 97 Requisitos principales de los interesados potenciales .....	206
Tabla 98 Sugerencias de los interesados potenciales .....	207
Tabla 99 Encuesta a interesados potenciales .....	207
Tabla 100 Lista de chequeo para fincas demostrativas .....	209
Tabla 101 Información Finca Romerillos.....	210
Tabla 102 Información finca familia Ochoa .....	210
Tabla 103 Información finca APACCH .....	211
Tabla 104 Determinación de la capacidad de carga de las fincas cafetaleras demostrativas .....	211
Tabla 105 Informe técnico sobre manejo agronómico y beneficio del café.....	216
Tabla 106 Informe de conformidad para el proceso de señalización turística .....	221
Tabla 107 Paquete turístico 1 .....	231
Tabla 108 Paquete turístico 2 .....	232

## INTRODUCCIÓN

La actual propuesta se enfoca en el mejoramiento agronómico del café de Chaguarpamba, a través del aprovechamiento e integración de las actividades complementarias, las mismas que permitirán la incorporación de nuevas técnicas y conocimientos fundamentales dentro del ciclo productivo, de valor agregado y al encadenamiento de servicios turísticos que se pueden aprovechar gracias al potencial cafetalero de este cultivo tradicional en la comunidad Chaguarpambense.

El primer componente está direccionado a identificación del circuito turístico e interesados potenciales, los cuales serán seleccionados a través de un levantamiento de información en territorio, identificando fincas potenciales con servicios turísticos complementarios; posteriormente se realizará la socialización de la propuesta y se recopilará los requisitos y expectativas de los interesados.

El segundo producto o componente, se gestionará con la colaboración de técnicos del MAG<sup>1</sup>, quienes con su contingente humano capacitarán en territorio a los dueños o propietarios de fincas cafetaleras seleccionadas; los temas facilitados estarán direccionados a la producción, cosecha y post-cosecha del café, por ello se impartirán conocimientos como: preparación de suelos y terrenos para el cultivo del café, sistemas de riego, técnicas idóneas de siembra, fertilización, abonos, etc; consolidando un adecuado manejo agronómico del cultivo. De igual manera en la etapa de cosecha se capacitará a los caficultores técnicamente para la selección de los granos de café maduro, despulpado, lavado fermentado y posterior secado del producto enfocándose en enseñar y capacitar sobre los procesos para obtener un beneficio adecuado del

---

<sup>1</sup> Ministerio de Agricultura y Ganadería

café. Con respecto a la post-cosecha se impartirá conocimientos para una correcta manipulación y almacenamiento que permita mejorar la calidad del café y a su vez satisfacer las expectativas turísticas de los visitantes.

Para el cumplimiento del tercer componente se pretende implementar las facilidades necesarias para el desarrollo normal de la actividad turística; para ello se trabajará coordinadamente entre el GAD<sup>2</sup> Municipal Chaguarpamba, los propietarios de fincas cafetaleras y establecimientos turísticos con la finalidad de mejorar la accesibilidad (vías de ingreso) y el adecuado abastecimiento de los servicios básicos a los sitios y lugares mencionados. De igual manera se gestionará con los propietarios para que se invierta en implementos y señalética necesarios para mejorar la experiencia del turista durante su visita. Por otro lado, como GAD Municipal de Chaguarpamba invertirá en la señalización de algunos atractivos turísticos públicos contemplados en un proyecto de nomenclatura de calles del centro urbano cantonal y que por su relevancia serán considerados en el Circuito Cafetalero.

En cuanto al cuarto componente, se desarrollará un plan de capacitación a los jóvenes interesados en Guianza Turística, los cuales se capacitarán en temas como: conocimientos básicos sobre el café, técnicas básicas de catación, inglés básico, cultura general sobre Chaguarpamba y su café; considerados como las temáticas más importantes para el inicio de las operaciones turísticas. De igual manera se capacitará a los dueños de establecimientos turísticos involucrados, en temas como: etiqueta y protocolo, Hospitalidad, manipulación de alimentos, etc; estas capacitaciones se facilitarán a través de la gestión interinstitucional entre el GAD Municipal de Chaguarpamba y la academia de la ciudad de Loja.

---

<sup>2</sup> Gobierno Autónomo Descentralizado

Para el desarrollo del quinto producto o componente, se coordinará con los interesados principales y con la colaboración de una operadora turística se realizará un recorrido de prueba o piloto, lo cual permitirá identificar fortalezas y debilidades con la finalidad de obtener un paquete turístico validado y consolidado.

El sexto componente que trabajará la actual propuesta está direccionado al desarrollo de un plan de marketing turístico que pretende posicionar al cantón Chaguarpamba como un destino potencial en el tema café, tanto a nivel provincial como nacional; para ello se elaborará material turístico impreso y audio visual con la colaboración del Departamento de Relaciones Públicas del GAD Municipal de Chaguarpamba. y, como eventos de promoción y difusión se coordinará con instituciones públicas y privadas del cantón Chaguarpamba para desarrollar una feria Expo Café Chaguarpamba 2018 y un Festival Gastronómico 2018, que permita la participación de personas naturales, emprendimientos y establecimientos involucrados en la cadena productiva del café a nivel cantonal.

La presente iniciativa está concebida a desarrollarse en 8 meses a partir del 03 de julio del 2017, al 28 de febrero del 2018; siendo el proceso ideal de inicio conforme el calendario cafetalero 4 meses antes de la cosecha, la cual específicamente tiene su pico más alto en el mes de junio.



## 1. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

### 1.1 Análisis FODA

El análisis FODA nos facilitará contrastar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, permitiéndonos establecer las estrategias adecuadas para proyecto.

El análisis se realizó a través de entrevistas a los interesados directos: prestadores de servicios turísticos, propietarios de fincas demostrativas, artesanos, transportistas, procesadores de café entre otros.

**Tabla 1 Análisis FODA**

FODA				
<b>Tema:</b> Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.				
FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS MGP - FODA				
<b>Misión:</b>	Fortalecer al sector turístico del cantón Chaguarpamba a través del aprovechamiento e integración de fincas demostrativas y servicios turísticos complementarios, gestionando acciones organizativas público-privadas para permitir el desarrollo de un producto turístico.			
<b>Visión:</b>	Consolidar a fincas cafetaleras demostrativas con las facilidades turísticas e integrar a prestadores de servicios turísticos entre: alojamiento, alimentos y bebidas, atractivos turísticos y productos y servicios complementarios que permitan comercializar un paquete turístico a nichos de mercado nacionales.			
<b>Valores:</b>	<i>Colaboración</i>	<i>Cooperación</i>	<i>Innovación</i>	<i>Responsabilidad</i>
	Trabajo hecho en conjunto con otras personas.	Lograr el mismo objetivo con un grupo de interesados.	Crear algo nuevo a partir de elementos existentes.	Asumir las consecuencias de sus acciones o decisiones.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 1.1.1 Análisis de Ambiente Interno

El análisis interno se realizó utilizando algunas variables de la Matriz de Arquitectura Organizacional con la matriz ERIC, relacionándolos entre sí para obtener la siguiente matriz cruzada:

**Tabla 2 Matriz de Análisis Interno ERIC**

	<b>EFICIENCIA ( E )</b>	<b>RESPUESTA HACIA LOS CLIENTES ( R )</b>	<b>INNOVACIÓN ( I )</b>	<b>CALIDAD SUPERIOR ( C )</b>
<b>PROCESOS</b>	F: Procesos eficientes de manejo agronómico y beneficio del café favorecen la productividad y al valor turístico.	F: La agilidad en los procesos de oferta de servicios genera confianza en los turistas.	F: La innovación durante la prestación de servicios aumenta las posibilidades de ampliar la oferta turística.	F: Realizar procesos de alta calidad reflejan una experiencia turística superior.
	D: Manejo deficiente no aporta turística ni productivamente.	D: Procesos lentos alejan a los compradores.	D: Procesos poco innovadores no agregan valor al proyecto.	D: La baja calidad de los procesos disminuye el valor de los servicios.
<b>PERSONAS</b>	F: Los involucrados en proyecto han demostrado eficiencia en sus ámbitos laborales.	F: Interesados capacitados atienden mejor a sus clientes.	F: Personas innovadoras aportan significativamente a la mejora de la propuesta turística.	F: Aplicar la principios de calidad en el recurso humano aumenta el éxito en las operaciones del proyecto.
	D: Personal involucrado ineficiente disminuye valor al producto turístico.	D: Personas que no satisfagan las necesidades de los clientes perjudican a la operación del proyecto.	D: Interesados poco innovadores no aportan al proyecto.	D: Recursos humanos que no apliquen principios de calidad ponen en riesgo alto a la sostenibilidad del proyecto.
<b>IT / MAQUINARIA Y TECNOLOGÍA</b>	F: La tecnología mejora la eficiencia en las operaciones de comercialización del producto turístico.	F: A través de la tecnología se incrementa un mejor servicio de respuesta hacia los clientes.	F: Los avances tecnológicos innovadores favorecen los medios de comunicación con los compradores.	No aplica

	D: No estar apegados a la tecnología puede afectar al proyecto en el largo plazo.	D: La no implementación de herramientas tecnológicas puede ser una limitante para la sostenibilidad del proyecto en el tiempo.	No aplica	No aplica
--	---	--	-----------	-----------

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De manera general podemos enunciar:

- En la variable de Maquinaria y Tecnología, para el área de Calidad Superior, con un porcentaje del 25% no aplica como una fortaleza para el proyecto.
- Con un 50% de las debilidades en la variable de Maquinaria y Equipo, se encuentran en las variables de Eficiencia (E) y Respuesta hacia los clientes (R).
- Como conclusión final, el área de Procesos y Personas cuentan de manera equitativa con Fortalezas y Debilidades en la actual propuesta.

De acuerdo a la tabla anterior se cuantificó el ambiente interno del proyecto, mediante los siguientes criterios de asignación de ranking:

<b>Criterio de asignación de ranking</b>	
<b>Valor</b>	<b><i>Ambiente Interno</i></b>
1	Debilidad significativa
2	Debilidad
3	Fortaleza
4	Fortaleza significativa

**Tabla 3 Factores Internos**

<b>FACTORES INTERNOS</b>				
<b>NÚMERO</b>	<b>FORTALEZAS (F) / DEBILIDADES (D)</b>	<b>COEFICIENTE</b>	<b>RANKING</b>	<b>SCORE</b>
F01	Procesos eficientes de manejo agronómico y beneficio del café favorecen la productividad y al valor turístico.	0,05	3	0,15
F02	La agilidad en los procesos de oferta de servicios genera confianza en los turistas.	0,04	2	0,08
F03	La innovación durante la prestación de servicios aumenta las posibilidades de ampliar la oferta turística.	0,06	2	0,12
F04	Realizar procesos de alta calidad reflejan una experiencia turística superior.	0,05	3	0,15
F05	Los involucrados en proyecto han demostrado eficiencia en sus ámbitos laborales.	0,04	1	0,04
F06	Interesados capacitados atienden mejor a sus clientes.	0,05	2	0,10
F07	Personas innovadoras aportan significativamente a la mejora de la propuesta turística.	0,06	2	0,12
F08	Aplicar los principios de calidad en el recurso humano aumenta el éxito en las operaciones del proyecto.	0,04	3	0,12
F09	La tecnología mejora la eficiencia en las operaciones de comercialización del producto turístico.	0,06	3	0,18
F10	A través de la tecnología se incrementa un mejor servicio de respuesta hacia los clientes.	0,05	2	0,10
F11	Los avances tecnológicos innovadores favorecen los medios de comunicación con los compradores.	0,05	3	0,15
D01	Manejo deficiente del cultivo no aporta turística ni productivamente.	0,04	2	0,08
D02	Procesos lentos en la cadena de valor del producto turístico alejan a los compradores.	0,05	2	0,10
D03	Procesos poco innovadores no agregan valor al proyecto.	0,04	3	0,12
D04	La baja calidad de los procesos disminuye el valor de los servicios.	0,03	2	0,06
D05	Personal involucrado ineficiente disminuye valor al producto turístico.	0,04	3	0,12
D06	Personas que no satisfagan las necesidades de los clientes perjudican a la operación del proyecto.	0,05	2	0,10
D07	Interesados poco innovadores no aportan al proyecto.	0,01	2	0,02

D08	Recursos humanos que no apliquen principios de calidad ponen en riesgo alto a la sostenibilidad del proyecto.	0,05	3	0,15
D09	No estar apegados a la tecnología puede afectar al proyecto en el largo plazo.	0,03	1	0,03
D10	La no implementación de herramientas tecnológicas puede ser una limitante para la sostenibilidad del proyecto en el tiempo.	0,02	1	0,02
<b>TOTAL</b>		<b>0,91</b>		<b>1,47</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### ***1.1.2 Análisis de Ambiente Externo***

Para realizar el análisis externo se utilizó como referencia la matriz de modelos de las cinco fuerzas de PORTER, contrastadas con el PESTLE del proyecto, de acuerdo como se muestra en la tabla a continuación:

**Tabla 4 Matriz de Análisis Externo PESTLE**

	<b>POLÍTICO (P)</b>	<b>ECONÓMICO (E)</b>	<b>SOCIAL (S)</b>	<b>TECNOLÓGICO (T)</b>	<b>LEGAL (L)</b>	<b>AMBIENTAL (E)</b>
<b>COMPRADORES</b>	No aplica	O: Con el ingreso de divisas por la actividad turística.	O: Mejorando la calidad de los servicios turísticos.	No aplica	No aplica	No aplica
	No aplica	A: Eligiendo otras ofertas turísticas similares.	A: Estancamiento del sector turístico.	No aplica	No aplica	A: Cuando no respetan a los cultivos de café durante su visita.
<b>COMPETIDORES</b>	No aplica	O: Obligando a mejorar la oferta turística.	O: Incentivando obligatoriamente e a innovar.	O: Sirve como referente en la comercialización digital.	No aplica	No aplica
	No aplica	A: Disminuyendo los ingresos económicos de los involucrados.	A: Disminuyendo la demanda de turistas.	A: Acaparando a los compradores a través de plataformas digitales.	No aplica	No aplica
<b>PROVEEDORES</b>	O: Emite buenos criterios sobre la gestión Municipal.	O: Comercializando el producto turístico.	O: Contribuye a la integración de los interesados del sector agrícola con el sector turístico.	O: Dando su punto de vista sobre el uso de la tecnología en el sector turístico.	O: Coadyuvan do a consolidar legalmente un producto turístico.	O: Con sugerencias sobre un manejo adecuado de los entornos naturales.
	A: No permite consolidar de mejor manera el producto turístico.	A: Disminuyen el valor del paquete turístico.	A: No genera empleo.	A: Cuando desconoce de sistemas digitales de comercialización.	A: Minimizan do el valor del producto turístico.	A: Ofertando el producto turístico sin considerar la capacidad de carga.
<b>SUSTITUTOS</b>	No aplica	O: Amplia la oferta turística cantonal.	O: Involucra a nuevos actores beneficiarios.	No aplica	No aplica	O: Disminuyendo la afluencia turística a los entornos naturales.

	No aplica	A: Disminuye la demanda.	A: Excluye a ciertos interesados del circuito cafetalero.	No aplica	No aplica	No aplica
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
	A: No trabajar coordinadamente con actores de gobierno y sociales, no permite consolidar de mejor manera el producto turístico.	A: Minimiza a otros prestadores de servicios turísticos.	A: No contribuye a la generación de empleo.	No aplica	No aplica	A: No oferta servicios con responsabilidad ambiental.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

A manera de conclusiones podemos mencionar:

- Que el proyecto cuenta con un 23.33% de oportunidades respecto a un 28.33% de amenazas que podrían sabotear el actual proyecto.
- Sus principales oportunidades y debilidades se encuentran relacionadas con sus Proveedores directos e indirectos.

Mediante los siguientes criterios de asignación de ranking, se cuantificó el ambiente externo del proyecto:

<b>Criterio de asignación de ranking</b>	
<i>Valor</i>	<i>Ambiente Externo</i>
1	Amenaza significativa
2	Amenaza
3	Oportunidad
4	Oportunidad significativa

**Tabla 5 Factores Externos**

<b>FACTORES EXTERNOS</b>				
<b>NÚMERO</b>	<b>OPORTUNIDADES (O) / AMENAZAS (A)</b>	<b>COEFICIENTE</b>	<b>RANKING</b>	<b>SCORE</b>
O01	Los compradores generan divisas por la actividad turística.	0,04	3	0,12
O02	Con la afluencia de compradores se mejora la calidad de vida de los prestadores de servicios turísticos directos e indirectos.	0,05	4	0,20
O03	La competencia obliga a mejorar la oferta turística.	0,02	2	0,04
O04	Los competidores incentivan a innovar.	0,02	1	0,02
O05	Sirve como referente en la comercialización digital.	0,02	1	0,02
O06	Los proveedores emiten buenos criterios sobre la gestión Municipal.	0,06	4	0,24
O07	Los proveedores contribuyen a una mejor comercialización del producto turístico.	0,05	3	0,15
O08	Se contribuye a la integración social de los interesados del sector agrícola con el sector turístico.	0,06	2	0,12
O09	Los proveedores aportan con ideas tecnológicas para el mejoramiento del sector turístico.	0,02	2	0,04
O10	Con la coordinación conjunta de los proveedores interesados se puede establecer legalmente el producto turístico.	0,04	3	0,12
O11	Los proveedores pueden dar sugerencias sobre un manejo adecuado de los entornos naturales.	0,01	1	0,01
O12	Los productos sustitutos pueden ampliar la oferta turística cantonal.	0,04	2	0,08
O13	Con nuevos productos sustitutos se incrementan a nuevos actores turísticos beneficiarios.	0,02	2	0,04
O14	Con un producto sustituto se puede disminuir la afectación ambiental a ciertos entornos naturales.	0,02	1	0,02
A01	Los compradores potenciales se pueden inclinar por otras ofertas turísticas similares.	0,03	2	0,06
A02	La escasa demanda de compradores produciría un estancamiento del sector turístico cantonal.	0,06	4	0,24
A03	Ciertos usuarios no respetan a los cultivos de café durante su visita.	0,04	3	0,12
A04	Los competidores con productos similares pueden disminuir los ingresos económicos de los involucrados en el CC.	0,02	1	0,02
A05	La presencia activa de los competidores disminuye la demanda de turistas.	0,06	3	0,18
A06	La competencia puede atraer a sus compradores a través de plataformas digitales.	0,05	3	0,15
A07	La limitada coordinación entre proveedores no permite consolidar de mejor manera el producto turístico.	0,04	3	0,12
A08	El involucramiento pasivo de los proveedores disminuye el valor del paquete turístico.	0,06	4	0,24



A09	La generación de empleos se vería afectada por no aprender a trabajar en equipo entre proveedores.	0,05	3	0,15
A10	Los proveedores desconocen de sistemas digitales de comercialización.	0,05	1	0,05
A11	Los proveedores no involucrados pueden minimizar el valor del producto turístico.	0,02	2	0,04
A12	Los proveedores pueden ofertar el producto turístico sin considerar la capacidad de carga.	0,03	3	0,09
A13	Los productos sustitutos pueden disminuir la demanda turística.	0,04	3	0,12
A14	Un producto sustituto excluye a ciertos interesados del circuito cafetalero.	0,01	1	0,01
A15	No trabajar coordinadamente con actores de gobierno, empresa privada y sectores sociales, no permite consolidar de mejor manera el producto turístico.	0,06	4	0,24
A16	Las barreras de entrada pueden minimizar a otros prestadores de servicios turísticos.	0,02	2	0,04
A17	Una barrera de entrada es que no se contribuye a la generación de empleo entre los No interesados.	0,04	3	0,12
A18	En Chaguarpamba no se oferta servicios con responsabilidad ambiental.	0,03	2	0,06
<b>TOTAL</b>		<b>1,18</b>		<b>3,27</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### **1.1.3 Estrategias Organizacionales (Resultados del FODA)**

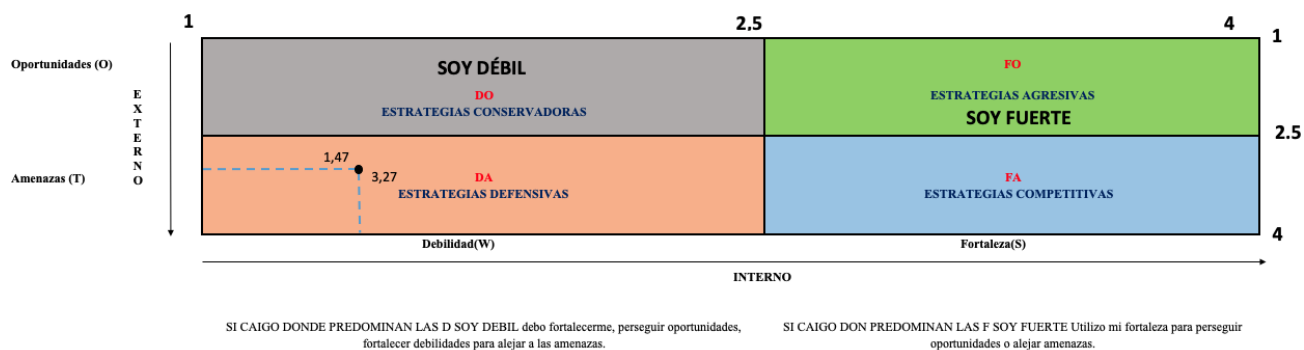
Con los resultados obtenidos de los análisis internos y externos del proyecto, se procede a identificar el cuadrante en el cual se cruzan ambos valores obtenidos, y, de esta manera conocer la estrategia adecuada para el proyecto.

Resumiendo, podemos indicar que, mediante la evaluación de factores internos y externos se obtuvieron los siguientes resultados:

- Evaluación de Factores Externos = 3.27
- Evaluación de Factores Internos = 1.47

Quedando como resultado la siguiente ilustración para la selección de estrategias:

## MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS/INTERNOS



### Ilustración 1 Matriz de evaluación de factores externos e internos

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Como se observa el punto de intersección se ubica en el cuadrante de las ESTRATEGIAS DEFENSIVAS, lo que significa que: SOY DEBIL y debo utilizar mis fortalezas para perseguir oportunidades o alejar amenazas, las mismas que se mencionan en primer plano en la lista a continuación:

- DA1.** Capacitar a los agregadores de valor aplicando principios de calidad para ofertar una experiencia turística superior.
- DA2.** Implementar procesos eficientes de manejo agronómico y beneficio del café para fortalecer la productividad y el valor turístico.
- DA3.** Trabajar coordinadamente con las distintas carteras de estado, operadoras turísticas, empresas privadas, sector agrícola y turístico cantonales para fortalecer el proyecto.
- DA4.** Incentivar a los interesados a la innovación de los servicios ofertados para diferenciarse de la competencia y mejorar la propuesta turística.
- DA5.** Capacitar a los interesados en el manejo de comunicación digital para mejorar las operaciones de comercialización del producto turístico.
- DA6.** Consolidar un producto turístico innovador y diferenciado a nivel local, provincial y nacional.

- DA7.** Lograr el involucramiento activo, fomentando el trabajo en equipo de los prestadores o proveedores de servicios turísticos para aumentar el valor del paquete turístico y la sostenibilidad del proyecto.
- DA8.** Tomar en cuenta todos los requisitos y sugerencias de los interesados para según su importancia incluirlos en la propuesta turística.
- DA9.** Incluir a servicios sustitutos para minimizar el riesgo en la oferta del paquete turístico e incluir nuevos actores turísticos beneficiarios.
- DA10.** Concienciar a los interesados que no se incluyan en el paquete turístico para que mejoren sus servicios y no se enfoquen en disminuir el valor de la propuesta turística.
- DA11.** Considerar la capacidad de carga en las fincas cafetaleras y concienciar a los visitantes para disminuir el impacto ambiental que se pueda generar con la afluencia turística.
- DA12.** Capacitar al recurso humano en la aplicación de principios de calidad para evitar poner en riesgo alto a la sostenibilidad del proyecto.

Estas estrategias servirán como referente al momento de tomar decisiones estratégicas para la consecución de los objetivos planteados.

#### **1.4 Estrategia Organizacional**

A continuación en el punto 1.5.5 se muestran las estrategias organizacionales de acuerdo a las cuatro perspectivas del Cuadro de Mando Integral CMI:

## **1.5 Plan Estratégico de Negocios**

### ***1.5.1 Misión Institucional***

Promover el desarrollo sustentable del Cantón y sus Parroquias y la mejora de la calidad de vida de sus ciudadanos y ciudadanas, mediante la potenciación y consolidación de los procesos de participación ciudadana, desconcentración, descentralización, inversión social, desarrollo económico, desarrollo productivo, fortalecimiento institucional y rendición de cuentas. (Equipo técnico del GADMCCCH, 2015).

### ***1.5.2 Misión del Proyecto***

Fortalecer al sector turístico del cantón Chaguarpamba a través del aprovechamiento e integración de fincas demostrativas y servicios turísticos complementarios, gestionando acciones organizativas público-privadas para permitir el desarrollo de un producto turístico.

### ***1.5.3 Visión Institucional***

Chaguarpamba es un Cantón donde los ciudadanos y ciudadanas pueden ejercer en pleno derecho fundamental a una calidad de vida digna, fundamentados en la existencia de políticas públicas de equidad y desarrollo sostenido, satisfaciendo plenamente sus necesidades primarias, accediendo a servicios públicos de óptima calidad, conservando y fomentando su identidad social y su patrimonio cultural, siendo un referente del SUMAK KAWSAY y un destino turístico importante en el espectro provincial y nacional. (Equipo técnico del GADMCCCH, 2015).

### ***1.5.4 Visión del proyecto***

Consolidar a 3 fincas cafetaleras demostrativas con las facilidades turísticas e integrar a 10 prestadores de servicios turísticos entre: alojamiento, alimentos y bebidas, atractivos turísticos y productos y servicios complementarios que permitan comercializar un paquete turístico a nichos de mercado nacionales.

### **1.5.5 Objetivos del Negocio (CMI)**

#### ***Financieros***

- OEF1. 15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto (establecimientos de alimentos y bebidas), al tercer año de operatividad del proyecto.
- OEF2. \$ 280.669,69 por concepto de ingresos según las ventas de los paquetes turísticos proyectados en 5 años con una afluencia turística estimada de 5,613 visitantes y con un promedio por semana de 47 turistas durante los meses de abril, mayo, junio, julio, octubre y noviembre de cada año.

#### ***Proceso interno***

- OEPI1. Coordinar con 15 interesados entre: dueños de establecimientos turísticos, operadoras turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.
- OEPI2. Establecer alianzas público-privadas para coordinar acciones y gestionar recursos humanos y económicos para el desarrollo de un producto turístico innovador en la región sur del país.
- OEPI3. Fomentar el trabajo en equipo de los interesados para asegurar la sostenibilidad del proyecto.
- OEPI4. Tomar en cuenta todas las sugerencias y feedback de los interesados y expertos turísticos.

#### ***Cliente***

- OEC1. Ofertar el producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional.

OEC2. La propuesta turística debe ofertar una experiencia única para los turistas locales y nacionales

OEC3. Recibir siempre servicios turísticos de calidad dentro del paquete turístico.

***Experiencia y Aprendizaje***

OEEA1. Capacitar al personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte y guías turísticos.

OEEA2. Capacitar en territorio a los propietarios de las fincas cafetaleras demostrativas para fortalecer la productividad y el valor turístico.

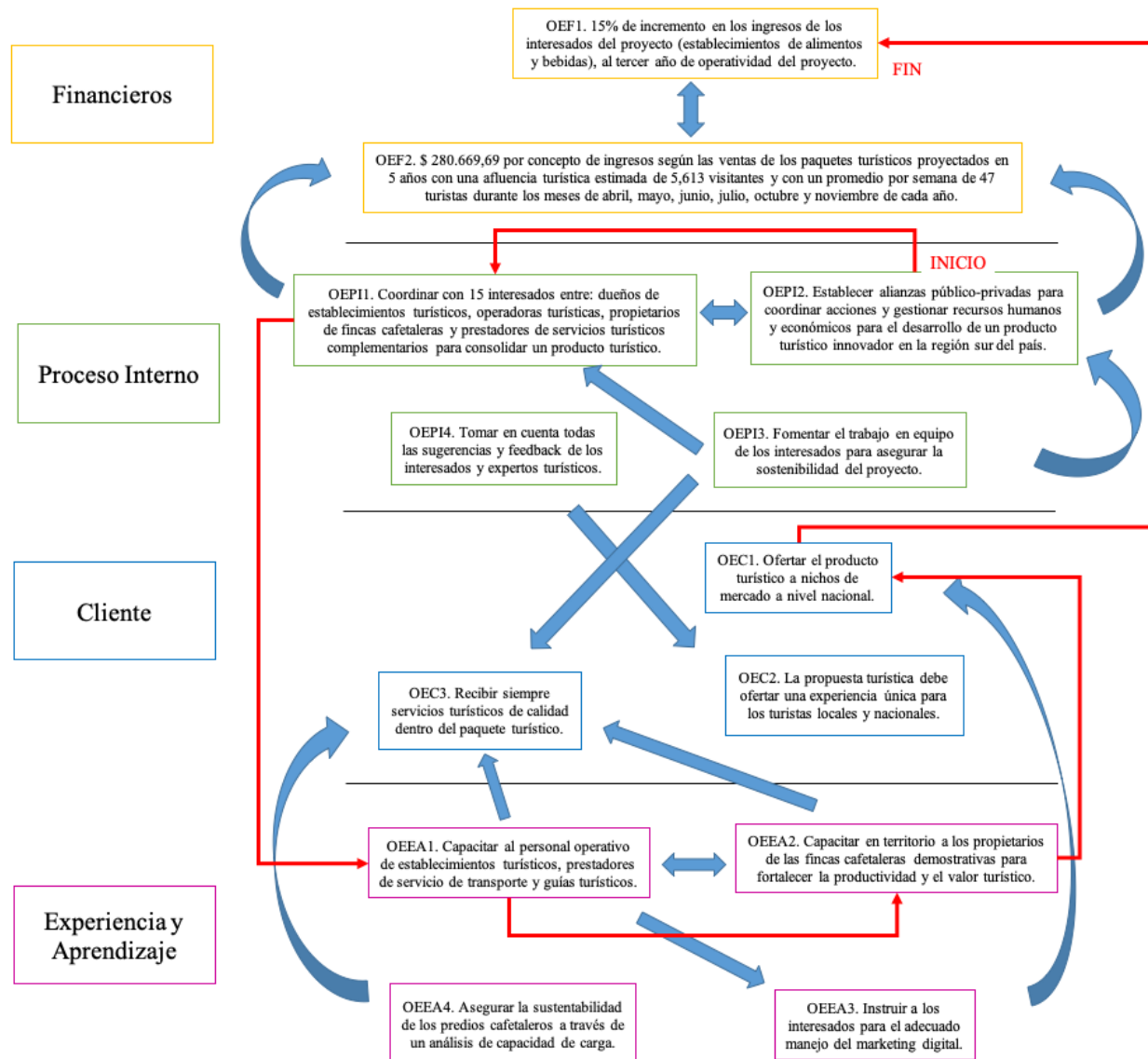
OEEA3. Instruir a los interesados para el adecuado manejo del marketing digital.

OEEA4. Asegurar la sustentabilidad de los predios cafetaleros a través de un análisis de capacidad de carga.

Se concluye que la Misión y Visión Institucional van alineadas con el proyecto puesto que están enmarcadas en la coordinación público-privada para el aprovechamiento de los potenciales endógenos del territorio en la consecución de lograr el mejoramiento económico de su población de manera equitativa y sostenible, a través de la aplicación de políticas de gestión organizacionales y administrativas que permitirán alcanzar el objetivo de desarrollo en el aumento de los ingresos económicos a los prestadores de servicios turísticos directos e indirectos involucrados en el proyecto.

Para el logro del Objetivo Financiero OEF1. de incrementar en un 15% los ingresos por concepto de ventas, en primera instancia es necesario desarrollar los Objetivos de Proceso Interno OEPI2. y OEPI1. Estableciendo alianzas público-privadas y coordinando con todos los interesados en la propuesta turística; continuar con el logro de los objetivos de Experiencia y Aprendizaje OEEA1. y OEEA2. Capacitando a los prestadores de servicios turísticos

involucrados y a los propietarios de fincas demostrativas para fortalecer la calidad turística y la sostenibilidad del proyecto; ello permitirá cumplir con el Objetivo de Cliente OEC1. Ofertar un producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional.



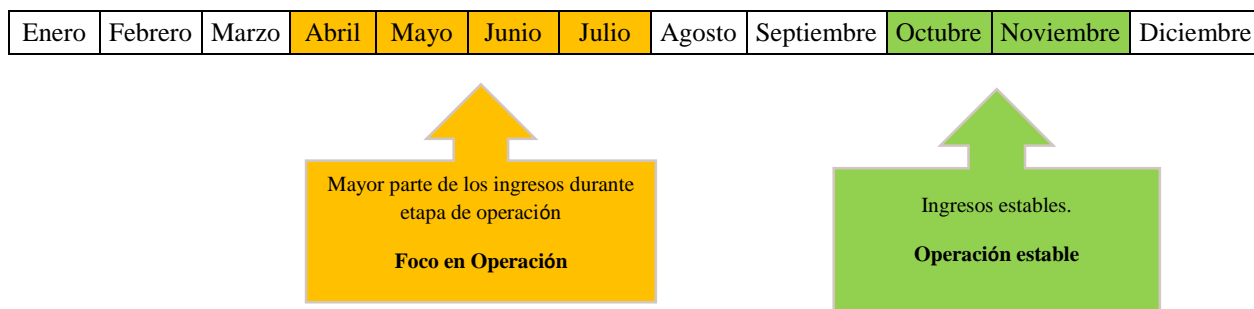
**Ilustración 2 Mapa Estratégico de acuerdo a las perspectivas del CMI**  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 1.5.6 Problema, Necesidad, Oportunidad

Fortalecer al sector turístico del cantón Chaguarpamba a través del aprovechamiento e integración de fincas demostrativas y servicios turísticos complementarios, gestionando acciones organizativas público-privadas para permitir el desarrollo de un producto turístico.

### 1.6 Ciclo del Negocio

De acuerdo a los objetivos del negocio del CMI, se tiene previsto que los ingresos según las ventas de los paquetes turísticos proyectados en 5 años con una afluencia turística estimada de 5,613 visitantes y con un promedio por semana de 47 turistas durante los meses de abril, mayo, junio, julio, octubre y noviembre de cada año, según se muestra en la siguiente ilustración:



**Ilustración 3 Ciclo del Negocio**  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 1.7 Marco Legal

#### Constitución 2008

**Art. 334.-** El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado. (Constituyente, 2008).



## **Plan nacional del Buen Vivir 2017-2021**

### **Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas**

**9.1** Impulsar actividades económicas que permitan conservar y generar trabajos dignos, contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos.

**a.** Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas especialmente del sector popular y solidario, las Mipymes, la agricultura familiar campesina, así como las de trabajo autónomo que orientan a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población.

**d.** Generar mecanismos que posibiliten al Estado asumir el rol de empleador de última instancia, para la generación y conservación de trabajos dignos y fortalecer los programas gubernamentales.

**f.** Fortalecer el servicio público de empleo con el objetivo de impulsar la inserción laboral de los ciudadanos y ciudadanas y articular la oferta y demanda del trabajo.

**9.5** Fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación articulados a las necesidades del sistema de trabajo y al aumento de la productividad laboral.

**a.** Fomentar la capacitación tanto de trabajadores y trabajadoras, como de personas en búsqueda de trabajo, con el objeto de mejorar su desempeño, productividad, empleabilidad, permanencia en el trabajo y su realización personal.

### **Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva**

**10.1** Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional

**c.** Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.

**10.3** Diversificar y generar mayor valor agregado en los sectores prioritarios que proveen servicios.

**a.** Fortalecer el sector servicios, para la creación y fomento de empleo inclusivo.

**b.** Fomentar la generación de capacidades técnicas y de gestión en los servicios para mejorar su prestación y contribuir a la transformación productiva.

**d.** Promover espacios de desarrollo de las actividades de servicios ambientales, bajo esquemas de competitividad y productividad en su prestación, para la generación de mayor valor agregado.

**10.5 Fortalecer la economía popular y solidaria (EPS) y las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en la estructura productiva.**

**a.** Establecer mecanismos para la incorporación de las Mipymes y de servicios en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas del sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos. (SENPLADES, 2013-2017)

**Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización  
COOTAD**

**Artículo 3.-** Principios. - El ejercicio de la autoridad y las potestades públicas de los gobiernos autónomos descentralizados se regirán por los siguientes principios:

**h)** Sustentabilidad del desarrollo. - Los gobiernos autónomos descentralizados priorizarán las potencialidades, capacidades y vocaciones de sus circunscripciones territoriales para impulsar el desarrollo y mejorar el bienestar de la población, e impulsarán el desarrollo territorial centrado en sus habitantes, su identidad cultural y valores comunitarios. La aplicación de este principio con lleva asumir una visión integral, asegurando los aspectos sociales, económicos, ambientales,

culturales e institucionales, armonizados con el territorio y aportarán al desarrollo justo y equitativo de todo el país.

**Artículo 4.-** Fines de los gobiernos autónomos descentralizados. -Dentro de sus respectivas circunscripciones territoriales son fines de los gobiernos autónomos descentralizados:

g) El desarrollo planificado participativamente para transformar la realidad y el impulso de la economía popular y solidaria con el propósito de erradicar la pobreza, distribuir equitativamente los recursos y la riqueza, y alcanzar el buen vivir.

**Artículo 54.-** Funciones. - son funciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal las siguientes:

g. Regular, controlar y promover el desarrollo de la actividad turística cantonal, en coordinación con los demás Gobiernos Autónomos Descentralizados, promoviendo especialmente la creación y funcionamiento de organizaciones asociativas y empresas comunitarias de turismo. (Descentralizados, 2012).

#### **Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GADMCCCH 2015-2019**

De acuerdo al componente Sociocultural: **Fortalecer la cultura de paz y convivencia social**, basado en temas de identidad, patrimonio, inclusión, seguridad ciudadana, cohesión social y recreación, garantizando el acceso a servicios sociales eficientes de calidad con calidez se pretende hasta el 2019: Realizar inversiones para fomentar el turismo y promocionar lugares turísticos, Realizar un estudio de la oferta y demanda turística del cantón Chaguarpamba, Implementar un programa de difusión, información y publicidad turística, Establecer rutas agro-turísticas y turismo comunitario en el cantón Chaguarpamba. (Equipo técnico del GADMCCCH, 2015).

## **Ley de Turismo**

**Art. 33.-** Los Municipios y Gobiernos Provinciales podrán establecer incentivos especiales para inversiones y servicios de turismo receptivo en interno. (Turismo, 2014).

### **1.8 Requisitos organizacionales**

- Capacitar a los agregadores de valor aplicando principios de calidad para ofertar una experiencia turística superior.
- Implementar procesos eficientes de manejo agronómico y beneficio del café para fortalecer la productividad y el valor turístico.
- Trabajar coordinadamente con las distintas carteras de estado, operadoras turísticas, empresas privadas, sector agrícola y turístico cantonales para fortalecer el proyecto.
- Incentivar a los interesados a la innovación de los servicios ofertados para diferenciarse de la competencia y mejorar la propuesta turística.
- Capacitar a los interesados en el manejo de comunicación digital para mejorar las operaciones de comercialización del producto turístico.
- Consolidar un producto turístico innovador y diferenciado a nivel local, provincial y nacional.
- Lograr el involucramiento activo, fomentando el trabajo en equipo de los prestadores o proveedores de servicios turísticos para aumentar el valor del paquete turístico y la sostenibilidad del proyecto.
- Tomar en cuenta todos los requisitos y sugerencias de los interesados para según su importancia incluirlos en la propuesta turística.
- Incluir a servicios sustitutos para minimizar el riesgo en la oferta del paquete turístico e incluir nuevos actores turísticos beneficiarios.

- Concienciar a los interesados que no se incluyan en el paquete turístico para que mejoren sus servicios y no se enfoquen en disminuir el valor de la propuesta turística.
- Considerar la capacidad de carga en las fincas cafetaleras y concienciar a los visitantes para disminuir el impacto ambiental que se pueda generar con la afluencia turística.

### **1.9 Gobernanza Organizacional**

Para determinar la Gobernanza del proyecto se procedió a utilizar la tabla de Gobernanza de dominios y funciones de los procesos de la organización presentada en la Guía de Gobernanza de Portafolios, programas y proyectos del PMBOK, Posteriormente se procedió a evaluar los dominios y funciones de los procesos de la organización ejecutora (GAD Municipal Chaguarpamba) mediante una entrevista con los Directores de Departamentales y principalmente con el Departamento de Talento Humano.

A través de una lista de chequeo, una vez que se recopiló la información se asignó un valor en porcentaje de acuerdo al número de celdas por cada uno de los Dominios o Funciones, y, determinar de esta manera un peso respectivo; los resultados obtenidos fueron los siguientes:

**Tabla 6 Matriz de Gobernanza Organizacional**

Funciones/ Dominios	Vigilancia		Control		Integración		Toma de Decisiones		Porcentaje por Dominio
1. Dominio de Alineación de Gobierno de OPM	Realiza alineación estratégica organizacional	Si	Crea un Plan de gestión de Gobierno OPM	No	Realiza alineación de portafolio, programas y proyectos en ejecución con la estrategia organizacional	Si	Establece un proceso de toma de decisiones	Sí	80%
	Establece una estructura de gobierno	Si			Integra procesos de portafolio, programas y proyectos	Si			
	Crea un Estatuto de Gobierno	Si			Crea una hoja de ruta integrada de portafolio, programa y proyectos	Si	Determina los componentes de priorización y financiamiento de portafolio, programas y proyectos	Si	
	Realiza una planificación periódica para priorización y financiamiento	Sí							
2. Dominio de Riesgos de Gobierno	Gestiona las dependencias internas o externas entre portafolio, programas y proyectos	No	Crea un plan de gestión de riesgos	No	Integra la gestión de dependencias	No	Resuelve y remedia los riesgos y/o problemas escalados	Sí	20%
			Establece un proceso de escalamiento de riesgos	No					
3. Dominio de Desempeño de Gobierno	Realiza revisiones y auditorías de portafolio, programa y proyectos	No	Crea un plan de gestión de desempeño	No	Realiza un reporte de desempeño integrado	No	Optimiza los recursos de portafolio, programas y proyectos	Si	50%
			Establece procesos de reporte y control	Sí	Alinea la capacidad de recursos y las necesidades de habilidades entre portafolio, programas y proyectos	Sí	Evalúa cambios en la estrategia organizacional en el desempeño de portafolio, programa y proyectos	No	
			Monitorea Indicadores Clave de Desempeño	Sí					

Funciones/ Dominios	Vigilancia		Control		Integración		Toma de Decisiones		Porcentaje por Dominio
4. Dominio de Comunicaciones de Gobierno	Comunica mensajes clave a la organización	Sí	Crea un plan de gestión de comunicaciones	No	Difusión de comunicaciones	No	Informa toma de decisiones con justificación debida	Si	<b>40%</b>
			Monitorea la efectividad de comunicaciones	No					

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Considerando que el GAD Municipal de Chaguarpamba es una organización gubernamental, y de acuerdo a la tabulación obtenida se puede aseverar lo siguiente:

- Alto poder en Dominio de Alineación de Gobierno de OPM con un 80%.
- Bajo poder en Dominio de Riesgos de Gobierno con un 20%.
- Mediano poder en Dominio de Desempeño de Gobierno y Dominio de Comunicaciones de Gobierno con un 50% y 40% respectivamente.

De acuerdo a lo expuesto podemos detallar:

- a. Dominio de Alineación de Gobierno de OPM, al tener alta puntuación significa que se pueden encontrar bien definidos los planes de Gobierno OPM, lo cual indica que se encuentran muy bien definida la alineación estratégica organizacional a través de los portafolios, programas y proyectos.

- b. Dominio de Riesgos de Gobierno, se cuenta con una planificada alineación estratégica, sin embargo, algo que no se ha considerado son los riesgos potenciales durante la ejecución de cada uno de los proyectos alineados estratégicamente, esta situación deja vulnerable a la organización, puesto que no se cuenta con planes de prevención y/o mitigación de riesgos.
- c. Dominio de Desempeño de Gobierno, el monitoreo y control en cuanto a la gestión de portafolios, programas y proyectos, así como a los indicadores clave de desempeño, es una debilidad organizacional que debe ser tomada en cuenta para el cumplimiento de objetivos estratégicos con resultados cuantificables.
- d. Dominio de Comunicaciones de Gobierno, como en muchas organizaciones del sector público, es una falencia que puede afectar a la gestión organizacional de manera significativa de no tomarse las correcciones pertinentes del caso.

A través de este análisis, podremos visualizar ciertas brechas organizacionales, y más adelante definir e incluir paquetes de trabajo que resuelvan o mitiguen las debilidades expuestas.

#### **1.10 Trazabilidad del PEN – CMI**

A continuación se detalla la matriz de Trazabilidad de: Problema / Necesidad / Oportunidad, Objetivos del Plan Estratégico de Negocios, Objetivos de Mercado, Objetivos Corporativos, Marco Legal, Requisitos Organizacionales, Modelos de requisitos y Brechas:



Tabla 7 Matriz de Trazabilidad

Problema / Necesidad / Oportunidad	PEN	MER	Corp.	MARCO LEGAL	Requisitos Organizacionales	Modelos de requisitos	Brechas
Fortalecer al sector turístico del cantón Chaguarpamba a través del aprovechamiento e integración de fincas demostrativas y servicios turísticos complementarios, gestionando acciones organizativas público-privadas para permitir el desarrollo de un producto turístico.	<b>Objetivo Financiero:</b> \$ 5386.803,63 por concepto de ingresos según las ventas de los paquetes turísticos proyectados en 5 años con una afluencia turística de 47 visitantes por semana durante los meses de abril, mayo, junio, julio, octubre y noviembre de cada año.	<b>Objetivos de mercado:</b> Ofertar el producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional e internacional.	<b>Proceso interno:</b> Coordinar con 20 interesados entre establecimientos turísticos, operadoras turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.	<b>Segundo nivel</b> Constitución 2008 Art. 834.- El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá: 4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado. Plan nacional del Buen Vivir 2013-2017 Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas 9.1 Impulsar actividades económicas que permitan conservar y generar trabajos dignos, contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos. a. Implementar mecanismos de incentivos en actividades económicas especialmente del sector popular y solidario, las Mipymes, la agricultura familiar campesina, así como los trabajos autónomos que orientan a la generación y conservación de trabajos dignos y garanticen la igualdad de oportunidades de empleo para toda la población. d. Generar mecanismos que posibiliten al Estado asumir el rol de empleador de última instancia, para la generación y conservación de trabajos dignos y fortalecer los programas gubernamentales. f. Fortalecer el servicio público de empleo con el objetivo de impulsar la inserción laboral de los ciudadanos y ciudadanas y articular la oferta y demanda del trabajo. 9.5 Fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación articulados a las necesidades del sistema de trabajo y al aumento de la productividad laboral. a. Fomentar la capacitación tanto de trabajadores y trabajadoras, como de personas en búsqueda de trabajo, con el objeto de mejorar su desempeño, productividad, empleabilidad, permanencia en el trabajo y su realización personal.	Capacitar a los agregadores de valor aplicando principios de calidad para ofertar una experiencia turística superior.  Implementar procesos eficientes de manejo agronómico y beneficio del café para fortalecer la productividad y el valor turístico.  Trabajar coordinadamente con las distintas carteras de estado, operadoras turísticas, empresas privadas, sector agrícola y turístico cantonales para fortalecer el proyecto.  Incentivar a los interesados a la innovación de los servicios ofertados para diferenciarse de la competencia y mejorar la propuesta turística.	Identificación de interesados → Potenciación de Fincas demostrativas ↓ Implementación de las propuestas turísticas ↓ Capacitación a interesados ↓ Plan de Marketing turístico	Ubicación geográfica de las fincas demostrativas Asistencia técnica e inspecciones en territorio Operadores de turismo receptivo Institutos o instituciones académicas Listado de Asociaciones cafetaleras de la provincia de Loja Transportistas de furgonetas y rancheras Inventario de atractivos turísticos cantonal Nombres y contacto de Técnicos del MAG expertos en café Levantamiento de información en territorio Registro de datos e interesados Socialización de la propuesta Coordinación con técnicos del MAG Coordinación con actores interesados Capacitación técnica a guías turísticas Capacitación a interesados en general Gestión de requisitos en general Jóvenes y señorías guías Oficina para capacitación Taller de técnicas básicas de catación Conocimientos básicos sobre el café. Cultura general sobre Chaguarpamba y su café. Cursos de inglés básico Técnicas sobre guianza Taller de etiqueta y protocolo Organizar eventos para promover una cultura cafetalera Capacitación en Hospitalidad y Manipulación de alimentos Capacitación en atención y servicio al cliente Capacitación en gestión del hospedaje Estadísticas cantonales Manual de Buenas prácticas de tuesta del café Paguimiento a los productores de beneficio del café Promover un correcto manejo agronómico del cultivo Itinerarios Paquetes turísticos Facilidades turísticas
				<b>Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva</b> 10.1 Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional c. Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo. 10.3 Diversificar y generar mayor valor agregado en los sectores prioritarios que proveen servicios. a. Fortalecer el sector servicios, para la creación y fomento de empleo inclusivo b. Fomentar la generación de capacidades técnicas y de gestión en los servicios para mejorar su prestación y contribuir a la transformación productiva. d. Promover espacios de desarrollo de las actividades de servicios ambientales, bajo esquemas de competitividad y productividad en su prestación, para la generación de mayor valor agregado. 10.5 Fortalecer la economía popular y solidaria (EPS) y las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en la estructura productiva. a. Establecer mecanismos para la incorporación de las Mipymes y de servicios en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas del sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos. <b>Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización COOTAD</b> Artículo 3.- Principios.- El ejercicio de la autoridad y las potestades públicas de los gobiernos autónomos descentralizados se regirán por los siguientes principios: h) Sustentabilidad del desarrollo.- Los gobiernos autónomos descentralizados priorizarán las potencialidades, capacidades y vocaciones de sus circunscripciones territoriales para impulsar el desarrollo y mejorar el bienestar de la población, e impulsarán el desarrollo territorial centrado en sus habitantes, su identidad cultural y valores comunitarios. La aplicación de este principio con lleva asumir una visión integral, asegurando los aspectos sociales, económicos, ambientales, culturales e institucionales, armonizados con el territorio y aportarán al desarrollo junto y equitativo de todo el país. Artículo 4.- Tines de los gobiernos autónomos descentralizados.- Dentro de sus respectivas circunscripciones territoriales son fines de los gobiernos autónomos descentralizados: a) El desarrollo planificado participativamente para transformar la realidad y el impulso de la economía popular y solidaria con el propósito de erradicar la pobreza, distribuir equitativamente los recursos y la riqueza, y alcanzar el buen vivir. Artículo 54.- Funciones.- son funciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal las siguientes: g. Regular, controlar y promover el desarrollo de la actividad turística cantonal, en coordinación con los demás Gobiernos Autónomos Descentralizados, promoviendo especialmente la creación y funcionamiento de organizaciones asociativas y empresas comunitarias de turismo. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GADMCH 2015 Componente Económico (Meta-año-indicador) Hasta el 2019 se ha renovado y manejado 600 ha cafetaleras – 2019 - Porcentaje de hectáreas produciendo y comercializando. Ley de Turismo Art. 33.- Los Municipios y Gobiernos Provinciales podrán establecer incentivos especiales para inversiones y servicios de turismo receptivo en interior	Ecosystem map: TEJIDO ORGANIZACIONAL GAD MUNICIPAL CHAGUARPAMBA → INTERESADOS POTENCIALES → PROCESO COMERCIAL Equipo Técnico del proyecto → Establecimientos turísticos → Fincas demostrativas → Atractivos turísticos → Transporte interno y externo → Guías turísticos → Artesanías → Fábricas de café → Asociación de caficultores → Operadora turística → TURISTAS		

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

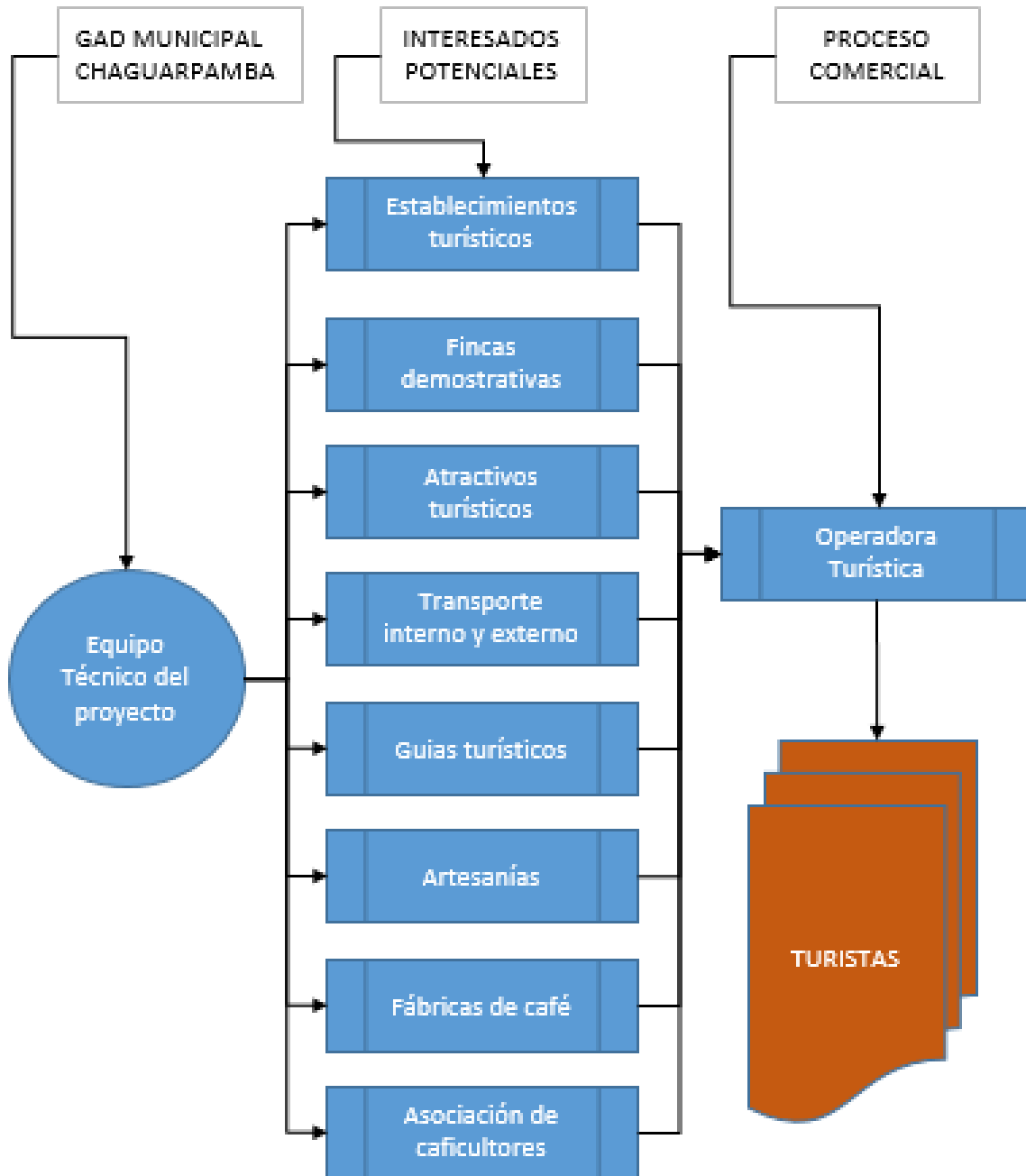
## 1.11 Modelos de Requisitos

### 1.11.1 *Process Flow*: INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES TURÍSTICOS EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA.



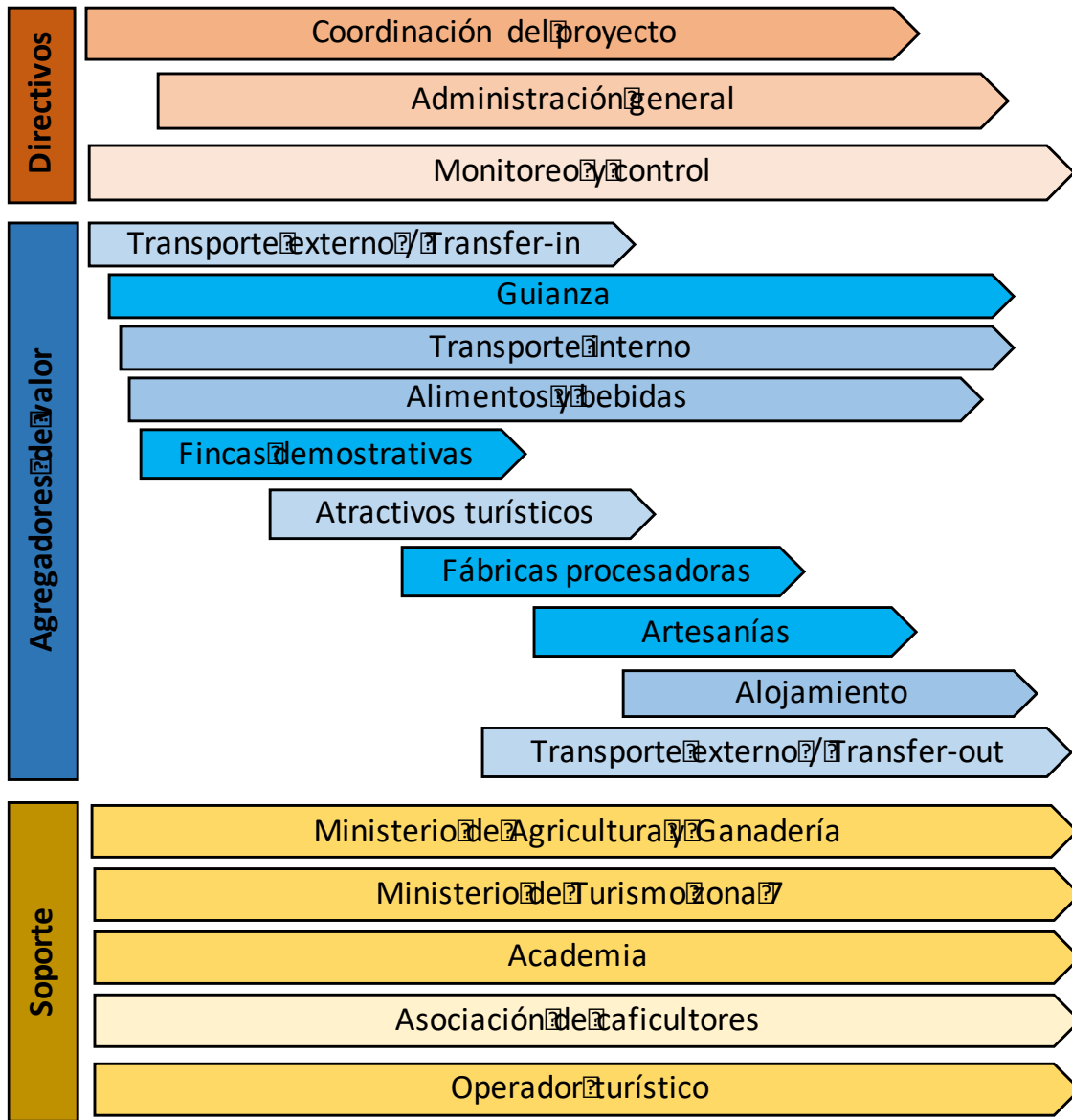
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**1.11.2 Ecosystem map: TEJIDO ORGANIZACIONAL**



Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 1.12 Cadena de Valor



Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 1.13 Matriz de Arquitectura Organizacional

Incluye: Lista de personas, it/maquinarias, elementos de información (bases de datos), lista de productos y servicios, lista de reguladores y regulación.

**Tabla 8 Matriz de Arquitectura Organizacional (Directivos)**

ARQUITECTURA ORGANIZACIONAL						
PROCESOS	DIRECTIVOS					
	ADMINISTRACIÓN GENERAL		MONITOREO Y CONTROL		COORDINACIÓN DEL PROYECTO	
	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#
PERSONAS	Alcalde	1	Director de Planificación	1	Técnico de Patrimonio Cultural y Turismo	1
TECNOLOGÍA MAQUINARIA Y EQUIPAMIENTO	Computadora	1	Computadora	1	Computadora	1
	Escritorio	1	Escritorio	1	Escritorio	1
	Silla	1	Silla	1	Silla	1
	Impresora	1	Impresora	1	Impresora	1
	Teléfono	1	Teléfono	1	Teléfono	1
	Internet fijo	1	Internet fijo	1	Internet fijo	1
	Impresora	1	Impresora	1	Impresora	1
	Camioneta	1	Camioneta	1	Camioneta	1
INFRAESTRUCTURA	Oficina	1	Oficina	1	Oficina	1
INFORMACIÓN	Información general sobre el proyecto	1	Informes técnicos de levantamiento de información a interesados.	1	Información detallada del proyecto	1
					Ubicación geográfica de fincas demostrativas	5
					Catastro de establecimientos turísticos de Chaguarpamba	1
					PDyOT 2014-2019	1
			1	Operadoras de turismo receptivo	2	
			1	Institutos o instituciones académicas	2	

			Informes de actividades cumplidas	Manual de señalética y señalización turística del MINTUR	1	
				Listado de Asociaciones cafetaleras de la provincia de Loja	1	
				Cronograma de trabajo de maquinaria pesada	1	
				Turnos de obreros	1	
				Leyes y regulaciones	1	
				Transportistas de furgonetas y rancheras	2	
				Inventario de atractivos turísticos cantonal	1	
				Nombres y contacto de Técnicos del MAG expertos en café	2	
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS A USUARIOS EXTERNOS</b>	Socialización general de gestión	1	Informes técnicos generales	1	Informes técnicos detallados	2
			Asistencia técnica general	1	Asistencia técnica detallada	2
			Inspecciones en territorio	4	Levantamiento de información en territorio	20
			Socialización de presupuestos participativos	4	Registro de datos a interesados	20
					Socialización de la propuesta	2
					Coordinación con técnicos del MAG	2
					Coordinación con actores interesados	4
					Capacitación técnica a guías turísticos	4
Capacitación a interesados en general	4					
Gestión de requisitos en general	4					
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS A USUARIOS INTERNOS</b>	Información general sobre el proyecto	1	Memorandos	5	Ordenes de Trabajo	5
			Validación de informes técnicos	6	Informes Técnicos	10
					Oficios	20
					Avances del proyecto	4
					Requerimientos para procesos legales	4

				Informes de necesidad	1	
<b>REGULACIONES</b>	Normas de Control Interno - Contraloría General del Estado	1	LOSEP	1	Constitución de la República del Ecuador	1
	Orgánico Funcional del GADMCH	1	SENPLADES	1	Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017	1
	Orgánico Funcional del GADMCH	1	Normas de Control Interno: Contraloría General del Estado	1	COOTAD	1
	Código Orgánico de Finanzas Públicas	1	Reglamento de Salud y Seguridad	1	TULSMA - Ente regulador: Ministerio del Ambiente del Ecuador	1
			Ocupacional / Ente regulador: MRL	1	Ley de Turismo PDyOT 2014-2019	1 1

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 9 Matriz de Arquitectura Organizacional (Soporte)**

<b>ARQUITECTURA ORGANIZACIONAL</b>										
<b>PROCESOS</b>	<b>SOPORTE</b>									
	<b>MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA</b>		<b>MINISTERIO DE TURISMO Z7</b>		<b>ACADÉMIA</b>		<b>ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES</b>		<b>OPERADORA TURÍSTICA</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>#</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>#</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>#</b>		<b>#</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>#</b>
<b>PERSONAS</b>	Técnicos del café	2	Técnicos de gestión de destino	2	Docentes	2	Presidente	1	Gerente	1
					Facilitadores	2	Operador	4	Técnico de ventas y marketing	1
<b>TECNOLOGÍA MAQUINARIA Y EQUIPAMIENTO</b>	Vehículo	2	Laptop	2	Laptop	4	Mini laboratorio para café	1	Laptop	2
	Medidor de humedad	2	Flash memory	2	Flash memory	4			Escritorio	2
			Agenda	2	Agenda	4				
<b>INFRAESTRUCTURA</b>	Oficina	2	Oficina	2	Oficina	2	Planta de procesamiento	1	Oficina	1

<b>INFORMACIÓN</b>	Base de datos de caficultores	1	Gestión del turismo comunitario	1	Técnicas de guianza	1	Procesos de almacenamiento	1	Itinerarios	1
	Georreferenciación de fincas	1	Hospitalidad	1	Etiqueta y protocolo	1	Procesos de torrefacción	1	Nombres de los establecimientos turísticos de Chaguarpamba	1
	Informes técnicos	1	Atención y servicio al cliente	1	Atención y servicio al cliente	1	Procesos de constitución organizacional	1	Contactos de los interesados	1
			Modelo de gestión de proyectos turísticos	1					Nombres de los transportistas internos y externos	1
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS A USUARIOS EXTERNOS</b>	Capacitación técnica en territorio	5	Talleres	2	Talleres	2	Recorrido autoguiado	1	Paquetes turísticos	4
	Seguimiento a los procesos de beneficio del café	5	Capacitaciones	2	Capacitaciones	2	Visita técnica	1		
	Promover un correcto manejo agronómico del cultivo	5	Cursos	2	Cursos	2	Souvenir de café	1		
							Coordinación de eventos en torno al café			
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS A USUARIOS INTERNOS</b>	Informes técnicos semanales	5	Informes técnicos	6	Informes técnicos	6	Informes de gestión organizacional	1	Informes contables	
			Registro de participantes	6	Registro de participantes	6			Lecciones aprendidas	
<b>REGULACIONES</b>	Director del proyecto café de Loja	1	Coordinador zonal del MINTUR	1	Rector de la institución	1	Directiva institucional	1	Superintendencia de compañías	1
	Director zonal del MAG	1			Director Académico	1			SRI	1

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Tabla 10 Matriz de Arquitectura Organizacional (Agregadores de Valor)**

ARQUITECTURA ORGANIZACIONAL																			
PROCESOS	AGREGADORES DE VALOR																		
	TRANSPORTE EXTERNO		TRANSPORTE INTERNO		GUIANZA		ALIMENTOS Y BEBIDAS		FINCAS DEMOSTRATIVAS		ATRATIVOS TURÍSTICOS		FÁBRICAS PROCESADORAS		ARTESANÍAS		ALOJAMIENTO		
	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	DESCRIPCIÓN	#	
<b>PERSONAS</b>	Elite tours y/o Transportista independiente	2	Transportista independiente	2	Jóvenes y señoritas guías	4	Propietarios de establecimientos	10	Propietarios de fincas modelo	5	Técnico del GAD Municipal	1	Propietarios de fábricas de café	3	Artesanos	4	Propietarios de Hoteles y Hostales	4	
<b>TECNOLOGÍA MAQUINARIA Y EQUIPAMIENTO</b>	Busetas tipo van	2	Ranchera	2	Teléfono inteligente	4	Mantelería				Obreros	1	Tostadora	1	Juego de herramientas	1	Camas	10	
							Mesas						Enfriadora	1	Formón	1	Cobijas	10	
							Sillas						Trilladora	1	SERRUCHO	1	Almohadas	20	
							Cubiertos						Molinos	1	Cierra	1	Sábanas	40	
							Vajilla						Selladora	1	Metro	1	Toallas	40	
													Codificadora	1	Pulidora	1	Televisores	10	
													Recipientes	10			Cable	10	
													Mesas de trabajo	2			Ducha	10	
												Empaques	10000						
<b>INFRAESTRUCTURA</b>	Oficina	1			Oficina para capacitación	1	Local legalmente establecido	10	Terreno cultivado con café	5	Monumento al caficultor	1	Bodega de almacenamiento	1	Taller artesanal	1	Habitación simple	3	
											Letras corpóreas turísticas	1	Área de selección	1			Habitación doble	4	
											Iglesia Matriz	1	Área de tueste	1			Habitación triple	2	
													Área de enfriamiento	1			Habitación cuádruple	1	
													Área de molido	1			Baños	10	
												Área de sellado y empaquetado	1				Recepción	1	
<b>INFORMACIÓN</b>	Número de personas que utilizarán los servicios	1	Número de personas que utilizarán los servicios	1	Taller de técnicas básicas de catación.	1	Número de personas que utilizarán los servicios	25	Beneficio del café		Historia de Chaguarpamba	1	Manual de Buenas prácticas de tueste del café	1	Conocimientos básicos en artesanías	1	Capacitación en gestión del hospedaje	1	
					Conocimientos básicos sobre el café.	1	Capacitación en Hospitalidad y Manipulación de alimentos	1	Manejo agronómico	1	Turismo en general	1	Capacitación en manipulación de alimentos	1			Atención y servicio al cliente	1	
					Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	1	Taller de etiqueta y protocolo	1		1	Estadísticas cantonales	1					Estadísticas	1	
					Curso de inglés básico	1	Estadísticas												
					Técnicas sobre guianza.	1													
					Taller de etiqueta y protocolo	1													
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS A USUARIOS EXTERNOS</b>	Traslado desde Loja o Machala a Chaguarpamba (transfer-in)	1	Recorridos a nivel cantonal de acuerdo a los itinerarios del paquete turístico.	1	Guiar a los turistas	2	Alimentación	3	Recorrido por la finca	1	Visita a los atractivos turísticos	1	Recorrido técnico por la fábrica	1	Souvenirs en café	10	Hospedaje a turistas	1	
	Traslado desde Chaguarpamba a Loja o Machala (transfer-out)	1							Facilidades turísticas	1									

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS A USUARIOS INTERNOS</b>	Informe de viaje	1	Informe de viaje	1	Coordinar con transportistas y operador turístico	1	Coordinar con transportistas y operador turístico	2	Coordinar con transportistas y operador turístico	1	Coordinación de limpieza y adentamientos periódicos	2	Coordinar con operarios sobre los procedimientos a seguir en las visitas	1	Coordinar con el encargado del proyecto el número de visitantes promedio semanal	2	Coordinar con el personal encargado del mantenimiento	1
<b>REGULACIONES</b>	Agencia nacional de tránsito	1	Agencia nacional de tránsito	1	Ministerio de Turismo	1	Ministerio de Turismo	1	MAG	1	Alcaldía	1	ARCSA	1			MINTUR	1
	Cooperativa de transportes	1	Cooperativa de transportes	1			Intendencia de Policía	1	Agrocalidad	1	Director Departamental	1	GAD Municipal	1			GAD Municipal	1
							GAD Municipal Chaguarpamba	1			Talento Humano	1	MIPRO	1				
							ARCSA	1										

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 2. DISEÑO DE MÉTRICAS DEL CONTEXTO ORGANIZACIONAL

### 2.1 Indicadores

Los indicadores nos ayudarán a medir cuantitativa y cualitativamente los avances del proyecto, permitiéndonos en un momento dado conocer la situación real del negocio. En el caso de que los indicadores entre la situación actual y la situación deseada presenten diferenciales, los denominaremos brechas.

Para definir los indicadores más relevantes se tomaron en cuenta los siguientes criterios de selección:

**Relevancia.-** que estén alineados al plan estratégico de la empresa.

**Funcionalidad.-** deben ser útiles en la toma de decisiones.

**Coste-eficiencia.-** debe ser eficiente en términos de coste, obtención de datos y uso de la información que aporta.

**Simplicidad.-** claro y de fácil comprensión para cualquier interesado.

**Comparabilidad.-** se debe basar en una línea base.

#### 2.1.1 *Indicadores de Cuadro de Mando Integral CMI*

Se tomaron en cuenta los indicadores comunes que existen en varias compañías a nivel global, y que a su vez pertenecen al libro de cuadro de mando integral de Kaplan y Norton.

Es así que posteriormente se seleccionaron los indicadores relevantes, considerando los criterios de selección mencionados y asegurándose que exista una relación de dependencia entre los indicadores seleccionados, logrando con ello que estos aporten a la consecución de objetivos

plasmados en el Plan Estratégico de negocios PEN y sobre todo en el Cuadro de Mando Integral CMI.

A continuación se detallan los indicadores más relevantes separados para su mejor comprensión por cada una de las cuatro perspectivas del CMI:

**Tabla 11 Indicadores del CMI**

<b>Indicadores del CMI</b>									
<i>Perspectivas</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Nombre del indicador</i>	<i>Periodicidad de evaluación</i>	<i>Unidad de medida</i>	<i>Métrica / Cálculo</i>	<i>Fuente</i>	<i>Línea base</i>	<i>Umbral mínimo</i>	<i>Objetivo</i>
FINANCIERA	15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto (establecimientos de alimentos y bebidas), al tercer año de operatividad del proyecto	Tasa de crecimiento de ventas	Anual	\$	$\frac{\text{(Ingresos por venta actual - ingresos por venta año anterior)}}{\text{(Ingresos año anterior)} * 100}$	Registros contables	\$791.67 en ventas mensuales	5% \$831.25	\$910,42
CLIENTE	Ofertar el producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional.	Índice de afluencia Turística	Anual	Pax	$\frac{\text{(% de afluencia Turística actual - \% de afluencia Turística del año pasado)}}{100}$	Registro de estadísticas turísticas	2000	3500	5,613 visitantes y con un promedio por semana de 47 turistas durante los meses de abril, mayo, junio, julio, octubre y noviembre de cada año.
PROCESOS INTERNOS	Coordinar con 15 interesados entre: dueños de establecimientos turísticos, operadoras	Índice de Interesados activos	Anual	Socios - participantes	$\frac{\text{(Número de interesados actuales - número de interesados al inicio)}}{\text{Número de interesados al inicio}}$	Registro de socios y participantes activos	0	10	15

	turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.				interesados iniciales)				
EXPERIENCIA Y APRENDIZAJE	Capacitar al personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte y guías turísticos.	Índice de capacitación es realizadas	Anual	%	(Número de capacitaciones desarrolladas / número de capacitaciones planificadas)	Informe de Director del Proyecto	0%	80%	100%

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

En la **perspectiva financiera**, se definió la tasa de crecimiento de ventas, puesto que con el cumplimiento de este indicador se obtendrá un impacto directo con el logro del propósito financiero de la propuesta turística.

Para la **perspectiva de cliente**, se definió el índice de afluencia turística lo cual influye directamente en el ingreso total generado por la venta de los paquetes turísticos.

En lo referente a la **perspectiva de procesos internos**, se estableció el índice de interesados que podrían trabajar coordinadamente para ofertar un producto turístico consolidado.

De acuerdo a la **perspectiva experiencia y aprendizaje**, se consideró el índice de capacitaciones desarrolladas durante el proceso de ejecución del proyecto, teniendo en cuenta que se considera realizar en total 08 cursos, talleres y capacitaciones turísticas.

### **3. CASO DE NEGOCIO**

#### **3.1. Análisis de oferta y demanda**

El Proyecto actual, es una propuesta de que pretende ofertar un producto turístico encadenando varios servicios turísticos, permitiendo a su vez mejorar el manejo agronómico del cultivo de café en el cantón Chaguarpamba.

##### **3.1.1 *Oferta***

Con la implementación de un circuito turístico cafetalero, se procura satisfacer la demanda de 47 turistas semanales aproximadamente, durante los primeros 5 años de operación; por ello el encadenamiento de los prestadores de servicios de alojamiento, alimentos y bebidas, fincas cafetaleras contará con la participación de varios establecimientos turísticos y varias fincas cafetaleras demostrativas con potencial para el efecto; con la finalidad de los recorridos turísticos semanales se realicen con absoluta normalidad y aunque se tenga que alternar los establecimientos turísticos y fincas, no se necesitará modificar el itinerario establecido en el paquete turístico.

##### **3.1.2 *Demanda***

###### ***Población de referencia***

Se ha considerado como población de referencia a los centros urbanos más poblados de las provincias de El Oro y Loja, a las ciudades de Machala con 245.972 habitantes, con un porcentaje del 48,8% con referencia a la población provincial, y la ciudad de Loja con 214.855 habitantes, con un porcentaje del 41,5% con referencia a la población provincial; esta población ha sido considerada puesto que por la distancia desde Machala o desde Loja existen alrededor de 100 Km y un tiempo de viaje de 105 minutos o una hora y 45 minutos, de igual manera la vía que atraviesa

Chaguarpamba (panamericana E50) es un paso obligatorio entre los habitantes de estas dos ciudades.

**Tabla 12 Población de Loja y Machala 2010**

<b>Loja</b>			<b>Machala</b>		
	<b>2.010</b>	<b>%</b>		<b>2.010</b>	<b>%</b>
<b>Población total</b>	214.855	41,5	<b>Población total</b>	245.972	48,8

Fuente: INEC, Censo Población y Vivienda 2010.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### ***Población demandante potencial***

Para delimitación de la población demandante potencial se ha tomado en cuenta la población potencial, considerando los rangos de edad desde los 20 a los 69 años de edad, puesto que, de acuerdo a estadísticas de Ministerio de Turismo del Ecuador en los años 2014, 2015, 2016, estos grupos de personas realizan en mayor porcentaje turismo a nivel local y nacional. Entonces la población potencial del actual proyecto sería 111,505 habitantes de la ciudad de Loja y 137,985 habitantes de la ciudad de Machala, sumando un total de 249,490 personas.

**Tabla 13 Población Loja y Machala de 20 a 65 años de edad**

<b>Loja</b>			<b>Machala</b>		
<b>Rango de edad</b>	<b>2.010</b>	<b>%</b>	<b>Rango de edad</b>	<b>2.010</b>	<b>%</b>
De 65 a 69 años	6,230	2,9	De 65 a 69 años	4,181	1,7
De 60 a 64 años	6,875	3,2	De 60 a 64 años	8,363	3,4
De 55 a 59 años	8,164	3,8	De 55 a 59 años	9,100	3,7
De 50 a 54 años	9,023	4,2	De 50 a 54 años	10,822	4,4
De 45 a 49 años	10,527	4,9	De 45 a 49 años	13,528	5,5
De 40 a 44 años	10,957	5,1	De 40 a 44 años	14,512	5,9

De 35 a 39 años	11,817	5,5	De 35 a 39 años	16,726	6,8
De 30 a 34 años	13,321	6,2	De 30 a 34 años	18,447	7,5
De 25 a 29 años	15,899	7,4	De 25 a 29 años	20,661	8,4
De 20 a 24 años	18,692	8,7	De 20 a 24 años	21,645	8,8
Total	111,505	100	Total	137,985	100

Fuente: INEC, Censo Población y Vivienda 2010. (Censos, 2010)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### ***Población demandante efectiva (población objetivo)***

Considerando que la actual propuesta oferta un producto turístico que va dirigido para un sector del mercado que busca hacer agro-turismo, turismo comunitario, y que incluirá actividades de campo, específicamente para los aficionados a una de las bebidas más populares de nuestro país “el café”, se ha tomado en cuenta los rangos de edad de las personas que en su gran mayoría son jubiladas y cuya edad fluctúa entre los 20 a 69 años de edad, de igual manera se ha considerado la información del PLANDETUR Chaguarpamba 2015-2019 en el cual se hace mención que un 90% de los visitantes que arriban a Chaguarpamba pertenecen a la provincia de Loja y el Oro, por otro lado también se consideró los porcentajes estadísticos del Boletín del Ministerio de Turismo 2015 y finalmente por tratarse de un producto turístico similar y para hacer un cálculo más acertado se ha tomado en cuenta el Boletín Guayacanes 2017 de la Universidad Técnica Particular de Loja, llegando a un total de 5,613 personas entre la ciudad de Loja y la ciudad de Machala, de acuerdo como lo indica la siguiente tabla:



**Tabla 14 Población objetivo**

Loja							Machala							Total demanda objetivo
Rango de edad	Población real	% con respecto a la población real total	% de personas que realizan viajes frecuentemente	Personas que realizan viajes frecuentemente	% de acuerdo al perfil del turista que prefiere estos destinos	Personas que de acuerdo al perfil del turista que prefiere estos destinos	Rango de edad	Población real	% con respecto a la población real total	% de personas que realizan viajes frecuentemente	Personas que realizan viajes frecuentemente	% de acuerdo al perfil del turista que prefiere estos destinos	Personas que de acuerdo al perfil del turista que prefiere estos destinos	
De 65 a 69 años	6.230	2,9	0,11	685	0,07	48	De 65 a 69 años	4.181	1,7	0,11	460	0,07	32	80
De 60 a 64 años	6.875	3,2	0,22	1.492	0,07	104	De 60 a 64 años	8.363	3,4	0,22	1.815	0,07	127	231
De 55 a 59 años	8.164	3,8	0,22	1.772	0,14	248	De 55 a 59 años	9.100	3,7	0,22	1.975	0,14	276	524
De 50 a 54 años	9.023	4,2	0,22	1.958	0,14	274	De 50 a 54 años	10.822	4,4	0,22	2.348	0,14	329	603
De 45 a 49 años	10.527	4,9	0,22	2.284	0,14	320	De 45 a 49 años	13.528	5,5	0,22	2.936	0,14	411	731
De 40 a 44 años	10.957	5,1	0,23	2.465	0,14	345	De 40 a 44 años	14.512	5,9	0,23	3.265	0,14	457	802
De 35 a 39 años	11.817	5,5	0,23	2.659	0,12	319	De 35 a 39 años	16.726	6,8	0,23	3.763	0,12	452	771
De 30 a 34 años	13.321	6,2	0,23	2.997	0,12	360	De 30 a 34 años	18.447	7,5	0,23	4.151	0,12	498	858
De 25 a 29 años	15.899	7,4	0,13	2.115	0,12	254	De 25 a 29 años	20.661	8,4	0,13	2.748	0,12	330	583
De 20 a 24 años	18.692	8,7	0,13	2.486	0,08	199	De 20 a 24 años	21.645	8,8	0,13	2.879	0,08	230	429
Total	111.505	52				2.471	Total	137.985	56				3.142	5.613

Fuente: INEC, Censo Población y Vivienda 2010, PLANDETUR Chaguarpamba 2015-2019 Boletín MINTUR 2015, Boletín Guayacanes 2017 UTPL.  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### ***Determinación del Marco Muestral***


El marco muestral empleado, se realizó mediante la verificación de los Check-in (hojas de registro de huéspedes) en los hostales y hoteles de la cabecera cantonal y las facturas de venta en los establecimiento de alimentos y bebidas, en estos documentos se corroboraba la procedencia de los usuarios, los cuales en un 90% eran de la provincia de El Oro y Loja.

### ***Selección de la Técnica de Muestreo***

La técnica de muestreo empleada es la “No Probabilística- Por conveniencia”, dado que se evaluaron 360 documentos reales entre Check in y facturas válidas en donde se observó la procedencia de los usuarios.

### ***Definición del Tamaño de la Muestra***

El tamaño de la muestra de acuerdo a las definiciones planteadas en el marco muestral dentro de una población objetivo de 5613 personas, considerando un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 5%, empleando software libre se obtiene una muestra de 360 personas.

 <span style="float: right;">Calculadora de tamaño de muestra</span>		
¿Qué margen de error puedes aceptar? <small>5% es una opción común</small>	<input type="text" value="5"/> %	El margen de error es la cantidad de error que puede tolerar. Si el 90% de los encuestados responde que <i>si</i> , mientras que el 10% responde que <i>no</i> , es posible que pueda tolerar una mayor cantidad de error que si los encuestados se dividen 50-50 o 45-55. Un margen de error más bajo requiere un tamaño de muestra más grande.
¿Qué nivel de confianza necesitas? <small>Las opciones típicas son 90%, 95% o 99%</small>	<input type="text" value="95"/> %	El nivel de confianza es la cantidad de incertidumbre que puede tolerar. Supongamos que tiene 20 preguntas de sí o no en su encuesta. Con un nivel de confianza del 95%, usted esperaría que para una de las preguntas (1 de cada 20), el porcentaje de personas que responden que <i>si</i> sería mayor que el margen de error de la respuesta verdadera. La verdadera respuesta es el porcentaje que obtendría si entrevistaras exhaustivamente a todos. Un nivel de confianza más alto requiere un tamaño de muestra más grande.
¿Cuál es el tamaño de la población? <small>Si no lo sabes, usa 20000.</small>	<input type="text" value="5613"/>	¿Cuántas personas hay para elegir su muestra aleatoria? El tamaño de la muestra no cambia mucho para poblaciones mayores de 20,000.
¿Cuál es la distribución de la respuesta? <small>Deja esto como 50%</small>	<input type="text" value="50"/> %	Para cada pregunta, ¿cuáles esperas que sean los resultados? Si la muestra está muy inclinada de una manera u otra, es probable que la población también lo esté. Si no lo sabe, use el 50%, lo que da el mayor tamaño de muestra. Vea más abajo en <b>Más información</b> si esto es confuso.
Su tamaño de muestra recomendado es	<b>360</b>	Este es el tamaño mínimo recomendado de su encuesta. Si crea una muestra de esta cantidad de personas y obtiene respuestas de todos, es más probable que obtenga una respuesta correcta que si obtuviera una muestra grande, donde solo un pequeño porcentaje de la muestra responde a su encuesta.

#### **Ilustración 4 Cálculo del tamaño de muestra**

Fuente: Raosoft

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### ***Trabajo de campo***

- ✓ Alcance Geográfico: La ciudad de Chaguarpamba.
- ✓ Días de duración: Quince días.

### 3.2 Brechas, Necesidades y Beneficios

#### 3.2.1 Brechas

Desarrollado el proceso previo de análisis interno y externo, así como las matrices de arquitectura y trazabilidad, se ha podido identificar las siguientes brechas, evaluadas bajo los siguientes criterios:

Recursos (R): Uso eficiente de los recursos con los que cuenta la compañía para alcanzar los objetivos estratégicos.

Resultado (O): Nivel de servicio que se ofrece al cliente interno y externo de la organización.

Flexibilidad (F): Capacidad que tiene la organización para responder a los cambios e influencias del ambiente externo.

**Tabla 15 Priorización de Brechas**

Brechas Identificadas		Origen de Brecha				Criterios			Resultado Escala	Interpretación
		PEN - CMI	Gobernanza	Matriz De Arquitectura	FODA	R	O	F		
BR1	Ubicación geográfica de las fincas demostrativas			Información		4	3	4	48	Se incluye
BR2	Asistencia técnica e inspecciones en territorio			Información	D08	4	4	3	48	Se incluye
BR3	Operadoras de turismo receptivo			Información	D09	3	4	3	36	Se analiza inclusión
BR4	Institutos o instituciones académicas			Infraestructura	D05	4	5	3	60	Se incluye
BR5	Listado de Asociaciones cafetaleras de la provincia de Loja			Información		2	2	2	8	Se descarta
BR6	Transportistas de furgonetas y rancheras			Información	D06	4	4	3	48	Se incluye
BR7	Inventario de atractivos turísticos cantonal			Información		3	4	5	60	Se incluye
BR8	Nombres y contacto de Técnicos del MAG expertos en café			Información	D05	3	4	4	48	Se incluye

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

BR9	Levantamiento de información en territorio			Información	D04	4	4	4	64	Se incluye
BR10	Registro de datos a interesados			Información	D07	5	4	4	80	Se incluye
BR11	Socialización de la propuesta			Procesos	D06	4	3	5	60	Se incluye
BR12	Coordinación con técnicos del MAG			Procesos	D08	4	4	4	64	Se incluye
BR13	Coordinación con actores interesados			Procesos	D06	3	4	4	48	Se incluye
BR14	Capacitación técnica a guías turísticos			Información	D06	3	5	4	60	Se incluye
BR15	Capacitación a interesados en general			Información	D06	5	3	3	45	Se incluye
BR16	Gestión de requisitos en general			Personas	D10	4	3	4	48	Se incluye
BR17	Jóvenes y señoritas guías			Personas	D08	3	5	3	45	Se incluye
BR18	Oficina para capacitación			Infraestructura	D05	4	3	3	36	Se analiza inclusión
BR19	Taller de técnicas básicas de catación.			Información	D06	4	4	3	48	Se incluye
BR20	Conocimientos básicos sobre el café.			Información	D06	4	3	4	48	Se incluye
BR21	Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.			Información	D06	3	4	4	48	Se incluye
BR22	Curso de inglés básico			Información	D06	5	4	3	60	Se incluye
BR23	Técnicas sobre guianza.			Información	D06	4	5	2	40	Se incluye
BR24	Taller de etiqueta y protocolo			Información	D06	5	5	2	50	Se incluye
BR25	Organizar eventos para promover una cultura cafetalera			P y S a usuarios Externos	D07	4	5	3	60	Se incluye
BR26	Capacitación en Hospitalidad y Manipulación de alimentos			P y S a usuarios Externos	D06	5	2	5	50	Se incluye

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

BR27	Capacitación en atención y servicio al cliente			Información	D06	2	5	4	40	Se incluye
BR28	Capacitación en gestión del hospedaje			Información	D06	3	4	4	48	Se incluye
BR29	Estadísticas cantonales			Información	D10	5	3	2	30	Se analiza inclusión
BR30	Manual de Buenas prácticas de tueste del café			Información	D08	5	4	1	20	Se analiza inclusión
BR31	Seguimiento a los procesos de beneficio del café			P y S a usuarios internos	D08	3	4	2	24	Se analiza inclusión
BR32	Promover un correcto manejo agronómico del cultivo			Información	D01	5	4	3	60	Se incluye
BR33	Itinerarios			P y S a usuarios Externos	D10	4	4	4	64	Se incluye
BR34	Paquetes turísticos			P y S a usuarios Externos	D09	5	5	3	75	Se incluye
BR35	Souvenir de café			P y S a usuarios Externos	D07	3	4	4	48	Se incluye
BR36	Facilidades turísticas			P y S a usuarios internos	D06	5	4	4	80	Se incluye
BR37	No cuenta con un plan de gestión de riesgos		Riesgos		D04	4	3	2	24	Se analiza inclusión
BR38	No se cuenta con un correcto plan de monitoreo y control		Desempeño		D05	5	4	3	60	Se incluye
BR39	Deficiente comunicación institucional		Comunicaciones		D10	3	3	2	18	Se incluye
BR40	15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto (establecimientos de alimentos y bebidas), al tercer año de operatividad del proyecto	OEF 1			D04	5	4	4	80	Se incluye
BR41	Ofertar el producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional.	OEC 1			D10	4	4	4	64	Se incluye

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

BR42	Coordinar con 15 interesados entre: dueños de establecimientos turísticos, operadoras turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.	OEPI 1			D08	5	5	3	75	Se incluye
BR43	Capacitar al personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte y guías turísticos.	OEPA 1			D06	4	5	4	80	Se incluye

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 16 Brechas Priorizadas**

Ubicación geográfica de las fincas demostrativas
Asistencia técnica e inspecciones en territorio
Operadoras de turismo receptivo
Institutos o instituciones académicas
Listado de Asociaciones cafetaleras de la provincia de Loja
Transportistas de furgonetas y rancheras
Inventario de atractivos turísticos cantonal
Nombres y contacto de Técnicos del MAG expertos en café
Levantamiento de información en territorio
Registro de datos a interesados
Socialización de la propuesta
Coordinación con técnicos del MAG
Coordinación con actores interesados
Capacitación técnica a guías turísticos
Capacitación a interesados en general
Gestión de requisitos en general
Jóvenes y señoritas guías
Oficina para capacitación
Taller de técnicas básicas de catación.
Conocimientos básicos sobre el café.
Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.
Curso de inglés básico
Técnicas sobre guianza.
Taller de etiqueta y protocolo
Organizar eventos para promover una cultura cafetalera
Capacitación en Hospitalidad y Manipulación de alimentos
Capacitación en atención y servicio al cliente
Capacitación en gestión del hospedaje
Estadísticas cantonales
Manual de Buenas prácticas de tueste del café
Seguimiento a los procesos de beneficio del café
Promover un correcto manejo agronómico del cultivo
Itinerarios
Paquetes turísticos
Souvenir de café
Facilidades turísticas

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## **4. EVALUACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE PROYECTO**

### **4.1 Marco Teórico**

#### **4.1.1 Programa**

Un programa es un conjunto de proyectos afines que mantienen un objetivo común; la definición de programas según el Standard for Program Management es el siguiente: *“Un programa se define como proyectos relacionados, programas subsidiarios y actividades del programa administrados de manera coordinada para obtener beneficios que no están disponibles al administrarlos individualmente”*. (PMI, 2017).

#### **4.1.2 Proyecto**

Dentro de los términos de PMI planteados en la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos se menciona lo siguiente: *“Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único.”* Los proyectos son considerados únicos y su dirección es realizado a través de cinco etapas: iniciación, planificación, ejecución, monitoreo y control y cierre. (PMI, 2017).

#### **4.1.3 Componentes**

Los componentes son las capacidades que requiere la compañía para cerrar las brechas identificadas en el capítulo 3, los cuales pueden ser: Políticas, Procesos, Personas, Tecnología de la Información, Infraestructura, e, Información. (PMI, 2017).

#### **4.1.4 Beneficios**

Los beneficios son el resultado (tangible o intangible) que un proyecto específico proporciona a sus interesados. (PMI, 2017).



#### ***4.1.4 Matriz de Trazabilidad***

La matriz de trazabilidad es una herramienta que permite relacionar las alternativas de solución planteadas para el cierre de las brechas a las estrategias del análisis FODA y objetivos estratégicos planteados en el CMI. De esta manera se asegura que los proyectos que se planteen se encuentren alineados de manera directa a la estrategia organizacional. (PMI, 2017).

#### **4.2 Brechas, Necesidades y Beneficios**

A continuación se detallan las brechas Priorizadas, sus Necesidades y Beneficios:

**Tabla 17 Brechas, Necesidades y Beneficios**

<b>BRECHA</b>	<b>NECESIDAD</b>	<b>BENEFICIO</b>
Equipo técnico para coordinación del proyecto	Coordinar adecuadamente con técnicos del MAG expertos en café y con Operador turístico con experiencia en turismo receptivo.	Asegurar una correcta coordinación y gestión del proyecto.
Ubicación geográfica de las fincas modelo	Georreferenciación de las fincas demostrativas	Establecer una propuesta piloto
Asistencia técnica e inspecciones en territorio de los técnicos del MAG	Seguimiento a los procesos de beneficio del café Promover un manejo agronómico adecuado del cultivo	Asegurar un correcto proceso productivo del café
Guías turísticos locales e interesados capacitados	Capacitar a jóvenes e interesados mediante acuerdos y coordinación con la academia, el MAG y MINTUR	Contar con recursos humanos nativos y crear fuentes de empleo locales
Cultura cafetalera	Coordinar eventos con asociaciones u organizaciones enmarcadas en el tema café	Atraer a visitantes, promocionar y posicionar el potencial cafetalero del cantón Chaguarpamba
Los involucrados en la cadena productiva del café trabajan aisladamente	Integración y aprovechamiento de los servicios y potenciales turísticos cantonales	Gestionar adecuadamente los requisitos de los interesados
Inventario de atractivos turísticos cantonal	Hacer una jerarquización de atractivos cantonales	Contar con información real de los potenciales turísticos del cantón Chaguarpamba
Estadísticas cantonales y planta turística disponible	Hacer una comparativa entre la oferta y demanda turística	Establecer la población objetivo del proyecto, la capacidad instalada y utilizada
Gestión del transporte turístico	Contratar los servicios propietarios de vehículos o cooperativas de transporte turístico	Contar un el servicio de transporte interno y externo

BRECHA	NECESIDAD	BENEFICIO
Fincas sin facilidades turísticas	Implementación de señalización y mejoramiento de la accesibilidad de acuerdo a sus potencialidades	Facilitar el ingreso y la estancia del turista
Souvenirs acoplados al tema café	Incentivar y coordinar con los artesanos cantonales para que hagan recuerdos o artesanías enmarcadas en el tema café	Implementar dentro de la oferta turística a los productos de los pequeños artesanos de Chaguarpamba
Itinerarios y paquetes turísticos	Definir un recorrido piloto con todos los interesados	Recopilar lecciones aprendidas para validar finalmente un paquete turístico

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 4.3 Ponderación de Brechas

Para la ponderación de las Brechas seleccionadas se tomó en cuenta el Impacto y la Urgencia de cada una con la finalidad de asignarles un valor de acuerdo a su significancia:

**Tabla 18 Ponderación de Brechas**

ITEM	BRECHAS	IMPACTO	URGENCIA	TOTAL
1	Equipo técnico para coordinación del proyecto	2	5	10
2	Ubicación geográfica de las fincas modelo	4	4	16
3	Asistencia técnica e inspecciones en territorio de los técnicos del MAG	5	4	20
4	Guías turísticos locales e interesados capacitados	4	4	16
5	Cultura cafetalera	4	3	12
6	Los involucrados en la cadena productiva del café trabajan aisladamente	5	4	20
7	Inventario de atractivos turísticos cantonal	2	5	10
8	Estadísticas cantonales y planta turística disponible	3	5	15

<b>9</b>	Gestión del transporte turístico	3	4	12
<b>10</b>	Fincas sin facilidades turísticas	4	3	12
<b>11</b>	Suvenires acoplados al tema café	4	3	12
<b>12</b>	Itinerarios y paquetes turísticos	5	4	20

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

#### **4.4 Asociación de Brechas**

En este análisis se clasificó a los Productos según el número de Brechas que cubren, de acuerdo como los explica la siguiente tabla:

**Tabla 19 Asociación de Brechas**

<b>ITEM</b>	<b>ASOCIACIÓN DE BRECHAS</b>	<b>BRECHAS QUE CUBRE</b>
<b>1</b>	El equipo técnico para la operatividad del proyecto es eficiente y en territorio	1,2,3,10
<b>2</b>	Jerarquización de atractivos y oferta turística cantonal	7,8
<b>3</b>	Los interesados en el circuito cafetalero trabajan aisladamente	6,9
<b>4</b>	Capacitación, suvenires y cultura cafetalera	4,5,11
<b>5</b>	Itinerarios y paquetes turísticos	12

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

#### 4.5 Selección de Productos

En la siguiente matriz se detalla la importancia de cada producto y por ende al tipo de producto que corresponde:

**Tabla 20 Selección de Productos**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>TIPO DE PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD DE BRECHAS</b>	<b>IMPACTO</b>	<b>URGENCIA</b>	<b>BRECHAS QUE CUBRE</b>	<b>EVALUACIÓN DE PRODUCTO</b>
El equipo técnico para la operatividad del proyecto es eficiente y en territorio	PRIORITARIO	4	4	4	1,2,3,10	60
Capacitación, suvenires y cultura cafetalera	PRIORITARIO	3	4	3	4,5,11	40
Jerarquización de atractivos y oferta turística cantonal	COMPLEMENTARIO	2	3	5	7,8	25
Los interesados en el circuito cafetalero trabajan aisladamente	COMPLEMENTARIO	2	4	4	6,9	32
Itinerarios y paquetes turísticos	INDEPENDIENTE	1	5	4	12	20

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## **5. PROYECTO SELECCIONADO Y CIERRE DEL CASO DE NEGOCIO**

### **5.1 Marco Teórico**

#### **5.1.1 *Caso de Negocio***

El caso de negocio es un estudio de viabilidad económica utilizado para establecer la validez de los beneficios de un componente seleccionado, y que se usa como base para la autorización de las actividades de dirección del proyecto. (PMI, 2017).

#### **5.1.2 *Valor Actual Neto (VAN)***

El valor actual neto es un método de cálculo de la ganancia o pérdida esperada neta de un proyecto, a través del descuento de las futuras entradas y salidas de capital esperados menos la inversión inicial. Los proyectos que resulten con un VAN positivo, son considerados viables. (Mulcahy, 2013).

#### **5.1.3 *Tasa Interna de Retorno (TIR)***

La tasa interna de retorno se define como la tasa de descuento en la cual el valor actual neto es igual a 0. Es decir, cuando los beneficios del proyecto son iguales a los costos. (Mulcahy, 2013).

#### **5.1.4 *Metodología***

La metodología utilizada en este capítulo permite desarrollar el caso de negocio del proyecto priorizado en el capítulo 4.

Se analizará la viabilidad técnica y financiera del proyecto priorizado:

- Resumen Ejecutivo.
- Antecedentes.
- Información general del entorno y localización.
- Problema.

- Justificación.
- Calcular los principales indicadores financieros como VAN, TIR Y C/B.

## 5.2 Resumen Ejecutivo

NOMBRE DEL PROYECTO:	“Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.”
ENTIDAD EJECUTORA:	Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Chaguarpamba (GADMCCCH).
DEPENDENCIA EJECUTORA:	Unidad de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación.
LOCALIZACIÓN:	Cantón Chaguarpamba
BENEFICIARIOS:	<b>Directos:</b> 10 interesados aproximadamente. <b>Indirectos:</b> 5613 turistas.
PLAZO DE EJECUCIÓN:	<b>Fecha de inicio:</b> 03/07/2017 <b>Fecha de fin:</b> 28/02/2018 <b>Total:</b> 173 días
PRESUPUESTO CORRESPONDIENTE A LAS ADQUISICIONES:	<b>El monto total a contratar es de \$18,742.00</b> (DIEZ Y OCHO MIL SETECIENTOS CUARENTA Y DOS CON 00/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA) SIN INCLUIR IVA.
TIPO DE CONTRATACIÓN SUGERIDA:	Ínfima cuantía y subasta inversa electrónica.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 5.3 Nombre del proyecto

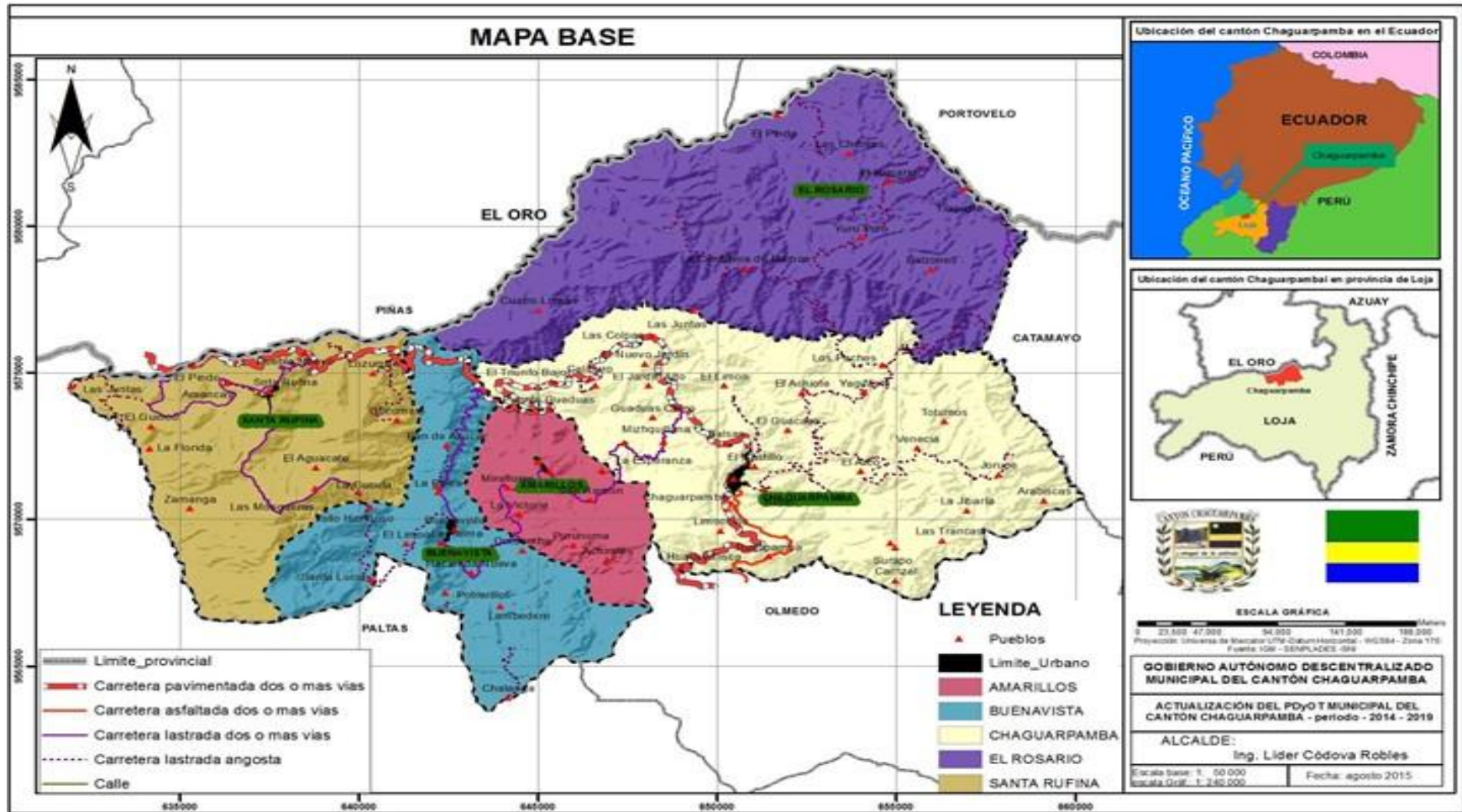
“Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.”

#### **5.4 Localización geográfica**

El cantón Chaguarpamba, está ubicado en el Norte de la provincia de Loja y al sur del Ecuador, cuya superficie es de 317,70 Km<sup>2</sup> (31770 ha); la misma que significan el 2,76% de la superficie total de la provincia de Loja. El cantón se encuentra ubicado al sur oeste de la provincia de Loja; entre la vía Loja – Machala, en los flacos occidentales de la cordillera de los Andes; estribación que transita hacia la costa ecuatoriana. Altitudinalmente varía desde 440 hasta los 2160 - 3800 msnm. Su cabecera cantonal es Chaguarpamba y se encuentra a una altitud de 1320 msnm. (Equipo técnico del GADMCCCH, 2015)



5.4.1 *Mapa base:* División política administrativa del cantón Chaguarpamba



**Ilustración 5** Mapa base Chaguarpamba  
 Fuente: IGM- SENPADES 2014 –  
 Elaboración: Dirección de Planificación 2015

#### **5.4.2 Límites**

Al Norte: con los cantones Portovelo y Piñas (provincia del Oro).

Al Sur: con los cantones Olmedo y Paltas (provincia de Loja).

Al Este: con el cantón Catamayo (provincia de Loja).

Al Oeste: con el cantón Balsas (provincia del Oro). (Equipo técnico del GADMCCH, 2015)

#### **5.4.3 Coordenadas**

79° 38' 27'' de longitud Oeste.

3° 52' 23'' latitud Sur. (Equipo técnico del GADMCCH, 2015)

### **5.5 Antecedentes**

La comunidad cantonal de Chaguarpamba ha sido reconocida nacionalmente por constituirse en una zona productora de café de altura, con cafetales sembrados a partir de los 1050 msnm hasta los 1950 msnm.; la variedad que ha predominado ha sido el café arábigo, que se ha adaptado a las condiciones climáticas y a los distintos ecosistemas de este sector.

El censo del INEC 2010, establece que este cultivo es la principal actividad económica del cantón y representa el 34,6% de su superficie es decir 3.627 hectáreas lo que generan una producción anual de 332,4 toneladas métricas, donde se asientan un total de 2.189 Unidades de Producción Agrícola – UPA´s, lo que lo convierte en el sistema de cultivo de mayor importancia ya que representa la base económica del 32,36% de las familias rurales del cantón. (Equipo técnico del GADMCCH, 2015).

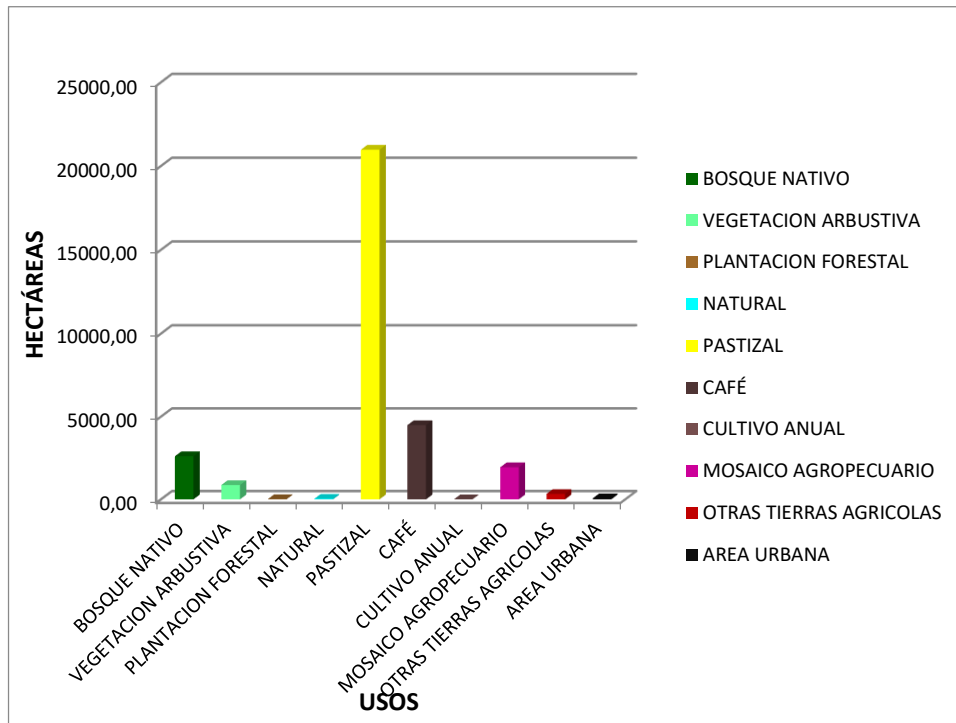
Tradicionalmente los caficultores e involucrados en la cadena productiva del café debido al arraigo cultural de trabajar individualmente, no se ha desarrollado una cultura organizativa

como soporte para enfrentar los problemas en producción y valor agregado turísticamente de este importante cultivo.

Dada la importancia de este cultivo en el ámbito económico y social de los productores instituciones como el Ministerio de Agricultura y el GAD Chaguarpamba están apoyando e incentivando la renovación de cafetales, además, con la implementación de la actual propuesta se pretende dar a conocer el potencial cafetalero con un enfoque turístico, mismo que además servirá como una vitrina comercial para el resto de productores.

De acuerdo a lo mencionado en los párrafos anteriores, se detalla a continuación las zonas del cantón Chaguarpamba en donde se cultiva café, citando a su vez el número de hectáreas aproximadas de este cultivo:

### 5.5.1 Cobertura vegetal y usos del suelo



**Ilustración 6 Cobertura vegetal y usos del suelo**

Fuente: MAGAP, MAE

Elaborado: Equipo Técnico PDyOT 2015

Describiendo el mapa de cobertura vegetal, se encontraron: 9 coberturas vegetales generales. El uso actual del suelo del cantón Chaguarpamba tiene un detalle a una escala 1:100 000, por tener varios pisos altitudinales y diferentes ecosistemas en el territorio de Loja, lo que genera usos de orden general y diferentes subtipos de usos o coberturas; esto no permite o sería demasiado largo la descripción de cada uno de ellos, por tal motivo se realizó un cuadro que resume que se lo realizó anteriormente. (Equipo técnico del GADMCCCH, 2015)

5.5.2 Cobertura y uso del suelo del 2014

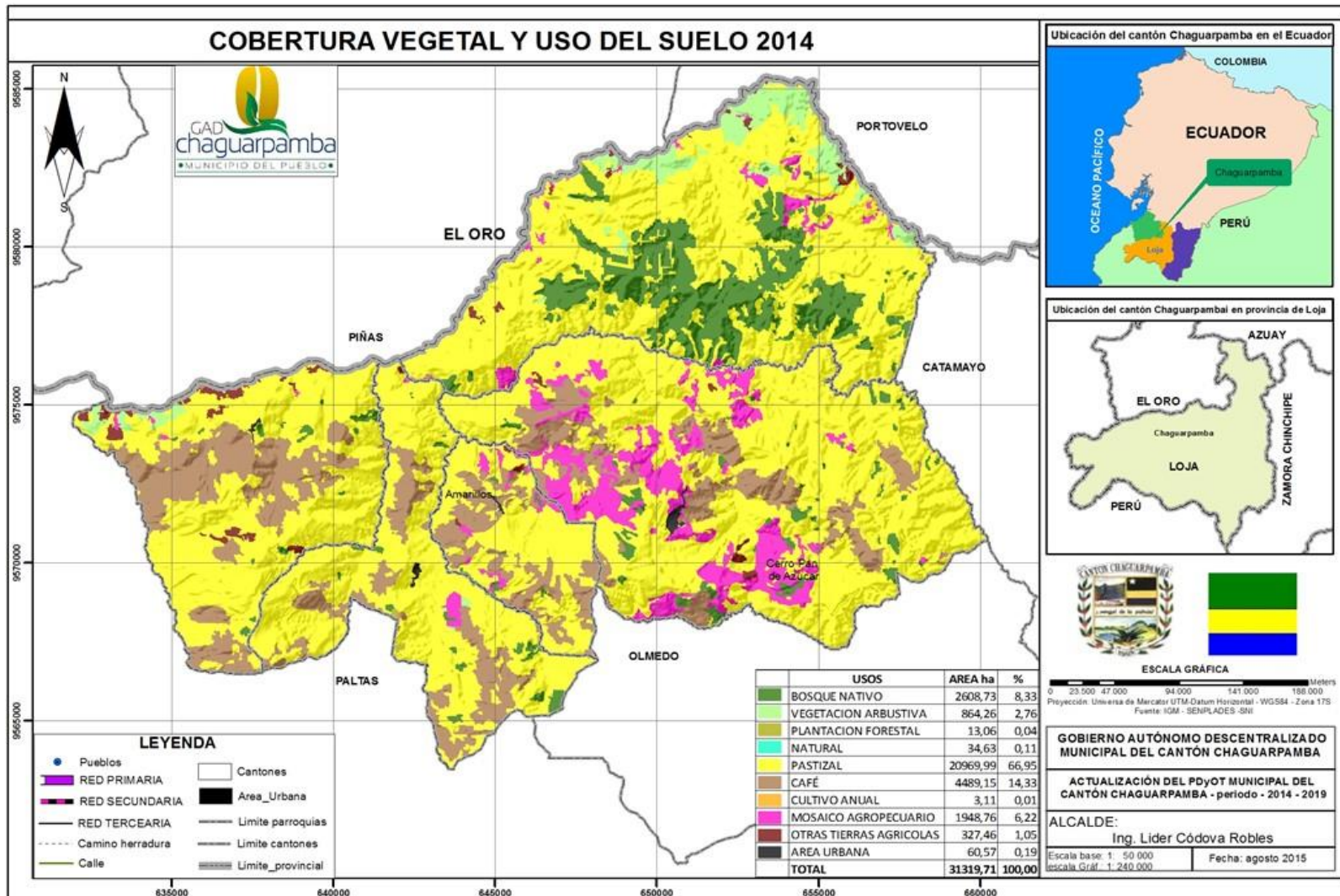


Ilustración 7 Cobertura y uso del suelo del 2014

Fuente: MAGAP, MAE –

Elaborado: Equipo Técnico PDyOT 2015

## 5.6 Problema

A pesar de que los caficultores de esta zona han cultivado sus cafetales conjuntamente con árboles frutales, plátano, guineo, este cultivo no ha sido manejado de manera técnica, debido a la falta de conocimientos y capacitaciones a los cafetaleros; poco a poco se han ido descuidando los cafetales y sus volúmenes de producción han ido disminuyendo de igual manera.

El mal manejo agronómico es la causa principal para esta problemática entre lo que se menciona deficiente fertilización del cultivo, exceso de sombra, variedades de café de baja producción y muy susceptibles a plagas y a enfermedades como la roya (*Hemileia Vastatrix*), presencia de cafetales viejos; asimismo, las densidades de siembra tienen un promedio de 1.500 plantas por hectárea, lo cual es muy bajo de acuerdo a lo que aconseja la norma técnica que es de 3.500 plantas por hectárea; además no se realizan deshierbes constantes, ocasionando la infertilidad de los suelos; sumado a una siembra del café en suelos con topografías accidentadas desde el 40% al 60% de pendiente, lo que ocasiona que en temporada invernal se genere el lavado del suelo por escorrentía lo que provoca su erosión la pérdida de muchos nutrientes para el cultivo.

De igual manera los procesos de cosecha y post-cosecha son deficientes y desfavorecen tanto al volumen de producción como a la calidad del café; en la etapa de cosecha no se selecciona correctamente los frutos maduros, sino se realiza el común “sobado”, mismo que consiste en separar de la planta los granos maduros, verdes, hojas y tallos, perjudicando dicha cosecha. Todo lo mencionado anteriormente ha causado una paulatina disminución de la producción de café, llegando a un promedio de 1,5 quintales por hectárea.

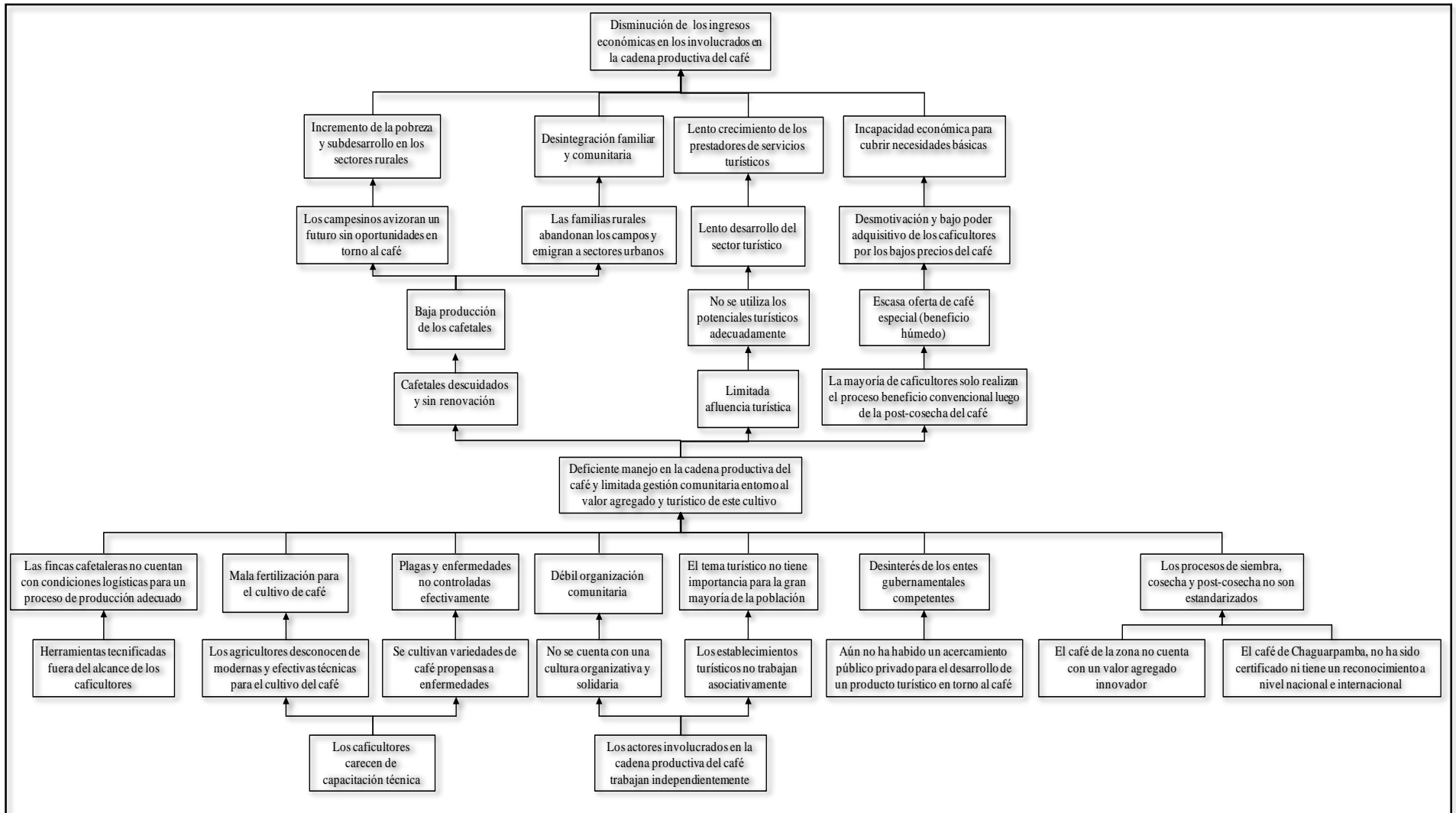
Posteriormente secan su café sobre sus patios de tierra, permitiendo que el café por sus características higroscópicas absorba los olores del ambiente, luego de varios días en este proceso

los cafetos se deshidratan totalmente tornando el grano de color negro, al cual se le denomina café bola o natural. Una vez secado el café natural lo trasladan a las piladoras de café ubicadas en su gran mayoría en la cabecera cantonal Chaguarpamba, dicho traslado lo realizan en vehículos no adecuados como rancheras o camionetas no aptas para esta actividad puesto que suelen contener cualquier tipo de residuo o sustancia que fácilmente contamina a los granos de café y por ende alteran su calidad.

Por otra parte, el aspecto turístico no ha tenido mayor relevancia en el cantón Chaguarpamba, debido a que los establecimientos turísticos y los pequeños emprendimientos productivos en torno al café, han venido desarrollado un trabajo independiente, no logrando unificar esfuerzos y considerar la asociatividad y el trabajo en conjunto para obtener mejores resultados. Sin duda esto ha sido causado en cierta parte por el desinterés de las autoridades de turno y por la escasa gestión de entidades gubernamentales competentes en el ámbito turístico; generando en los actores involucrados la carencia de conocimientos para el desarrollo de negocios y/o propuestas turísticas sostenibles.

Todos los factores citados han causado una economía negativa tanto para las familias cafetaleras, como para los prestadores de servicios turísticos y para todos los involucrados directa e indirectamente en la cadena productiva del café en el cantón Chaguarpamba. Esta situación ha generado la desvinculación en las organizaciones sociales, la desintegración familiar por el fenómeno de la migración y un acelerado daño ambiental; acentuando con fuerza los niveles de pobreza sobre todo en los sectores rurales del cantón.

5.6.1 *Árbol de problemas*



**Ilustración 8** Árbol de problemas  
Elaboración: Carrión, L. (2017)



## 5.7 Justificación

En función de este marco anteriormente mencionado se definieron los componentes u objetivos que permitirán dar solución a la problemática planteada, para lo cual se estableció que la presente iniciativa permita que las familias dedicadas a la caficultura, a los prestadores de servicios turísticos, transportistas y a todas las personas involucradas en la cadena productiva del café para que mejoren sus ingresos económicos; accediendo con ello a mejores condiciones de vida.

Esta propuesta se podrá desarrollar en primera instancia con la organización de los propietarios de fincas cafetaleras “demostrativas”, asimismo con el encadenamiento de los grupos de interesados como: dueños de restaurantes, propietarios hoteleros, dueños de paradores turísticos, fábricas procesadoras de café, artesanos, entre otros; con los cuales mediante su integración se espera obtener el mayor provecho del potencial cafetalero del cantón Chaguarpamba.

Por ello con la propuesta de implementar un circuito turístico enmarcado en el tema café, siendo un proyecto innovador turísticamente en el sur del país, el mismo que pretende entrelazar varios servicios, atractivos y potenciales turísticos del cantón Chaguarpamba para establecer en primera instancia paquetes turísticos con ofertas: full day y dos días una noche; para lograr este cometido se establecerá acuerdos con operadores y agencias de viajes que oferten turismo receptivo y/o productos turísticos locales. Con ello se incrementará la afluencia de visitantes locales, nacionales y en un futuro internacionales, dinamizando la economía local y generando el ingreso de divisas a todos los interesados directos e indirectos del actual proyecto.

Tanto para el mejoramiento de los procesos productivos del café en sus diferentes etapas, como para los involucrados de manera directa en la propuesta turística se empleará un plan de

capacitación continuo para garantizar la sostenibilidad económica, social y ambiental del proyecto.

### 5.8 Análisis financiero

De acuerdo a la siguiente tabla en donde se enuncia detalladamente los costos relacionados a la Inversión inicial del proyecto con un valor que asciende a \$18,742.00 para la compra de: Señalética en Fincas Demostrativas, Alforjas de hilo, Sombreros, Señalización en Atractivos Turísticos, Discos compactos y Tripticos full color.

Tabla 21 Inversión Inicial del Proyecto

<b>INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO</b>					
<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<b>Valor Unitario \$</b>	<b>Valor Total \$</b>
1	Señalética con base de madera	unidad	100	20.00	2,000.00
2	Postes de madera	Unidad	100	15.00	1,500.00
3	Alforjas de hilo	Unidad	60	20.00	1,200.00
4	Sombreros	Unidad	60	25.00	1,500.00
5	Señalización full color con base metálica	Unidad	4	110.50	442.00
6	Tubo metálico cuadrado	Unidad	4	25.00	100.00
7	Trípticos	Unidad	20000	0.40	8,000.00
8	CD	Unidad	10000	0.40	4,000.00
				<b>Subtotal</b>	<b>18,742.00</b>
				IVA 12%	2249.04
				<b>TOTAL</b>	<b>20,991.04</b>

Elaboración: Carrión, L. (2017).

En lo referente a las ventas anuales se tomaron en cuenta los siguientes valores y estimaciones:

#### Variables principales:

Tasa de crecimiento anual de usuarios	5,79%
Valor promedio del paquete turístico	\$ 50,00

El precio del paquete turístico tendría un valor promedio de \$50.00, tomando en cuenta la población demandante objetiva de 5613 turistas durante un periodo de operatividad de 5 años, según se detalla a continuación:

### **Estimación de la demanda**

Para estimar la demanda se consideraron 3 tipos de estimaciones estadísticas y se calculó a través de una distribución beta, con la cual se obtuvo un promedio anual que multiplicado por el valor del paquete turístico nos da los Valores Recaudados Anuales, como se indica a continuación:

**Tabla 22 Estimación de la Demanda**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Total</b>
<i>Optimista</i>	1200	1269	1343	1421	1503	
<i>Más Probable</i>	1000	1058	1119	1184	1252	
<i>Pesimista</i>	800	846	895	947	1002	
<b>Promedio anual</b>	<b>1000</b>	<b>1058</b>	<b>1119</b>	<b>1184</b>	<b>1252</b>	<b>5613</b>
<b>Incremento % anual</b>		<b>5,80</b>	<b>5,77</b>	<b>5,81</b>	<b>5,74</b>	<b>23,12</b>

<b>Valores Recaudados Anuales</b>	<b>\$ 50.000,00</b>	<b>\$52.894,50</b>	<b>\$55.956,56</b>	<b>\$59.195,89</b>	<b>\$62.622,74</b>	<b>\$280.669,69</b>
-----------------------------------	---------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	---------------------

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De acuerdo a las estimaciones anteriores el valor recaudado durante la operatividad del proyecto será de: \$ 280.669,69.

En lo referente a los costos variables durante los 5 años de operación del proyecto, se ha estimado un valor total de \$182.747,34; como se indica en las tablas posteriores:

Tabla 23 Costos Variables del Proyecto

**ALIMENTOS Y BEBIDAS**

6

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ 20,00	\$ 120,00	\$ 600,00
Agua	\$ 6,00	\$ 36,00	\$ 180,00
Internet	\$ 18,00	\$ 108,00	\$ 540,00
Teléfono	\$ 12,00	\$ 72,00	\$ 360,00
<b>Total</b>	<b>\$ 56,00</b>	<b>\$ 336,00</b>	<b>\$ 1.680,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Administrador	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.000,00
Cocinero	\$ 640,00	\$ 840,00	\$ 9.200,00
Mesero	\$ 617,60	\$ 3.705,60	\$ 18.528,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.057,60</b>	<b>\$ 12.345,60</b>	<b>\$ 61.728,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 120,00	\$ 720,00	\$ 3.600,00
Suministros de oficina	\$ 10,00	\$ 60,00	\$ 300,00
<b>Total</b>	<b>\$ 130,00</b>	<b>\$ 780,00</b>	<b>\$ 3.900,00</b>

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 56,00	\$ 336,00	\$ 1.680,00
Sueldos y salarios	\$ 2.057,60	\$ 2.345,60	\$ 1.728,00
Gastos de operación	\$ 130,00	\$ 780,00	\$ 3.900,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.187,60</b>	<b>\$ 13.125,60</b>	<b>\$ 65.628,00</b>

**ALOJAMIENTO**

3

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ 25,00	\$ 150,00	\$ 750,00
Agua	\$ 6,00	\$ 36,00	\$ 180,00
Internet	\$ 18,00	\$ 108,00	\$ 540,00
Teléfono	\$ 12,00	\$ 72,00	\$ 360,00
<b>Total</b>	<b>\$ 61,00</b>	<b>\$ 366,00</b>	<b>\$ 1.830,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Administrador	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 2.000,00
Recepcionista	\$ 320,00	\$ 1.920,00	\$ 9.600,00
Ama de llaves	\$ 308,80	\$ 1.852,80	\$ 9.264,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.028,80</b>	<b>\$ 6.172,80</b>	<b>\$ 30.864,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 60,00	\$ 360,00	\$ 1.800,00
Suministros de oficina	\$ 10,00	\$ 60,00	\$ 300,00
<b>Total</b>	<b>\$ 70,00</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 2.100,00</b>

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 61,00	\$ 366,00	\$ 1.830,00
Sueldos y salarios	\$ 1.028,80	\$ 172,80	\$ 0.864,00
Gastos de operación	\$ 70,00	\$ 420,00	\$ 2.100,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.098,80</b>	<b>\$ 6.592,80</b>	<b>\$ 32.964,00</b>

**FINCAS DEMOSTRATIVAS**

3

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ 3,00	\$ 18,00	\$ 90,00
Internet	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono	\$ 6,00	\$ 36,00	\$ 180,00
<b>Total</b>	<b>\$ 9,00</b>	<b>\$ 54,00</b>	<b>\$ 270,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Propietario	\$ 320,00	\$ 1.920,00	\$ 9.600,00
Jornalero	\$ 308,80	\$ 1.852,80	\$ 9.264,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 628,80</b>	<b>\$ 3.772,80</b>	<b>\$ 18.864,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 30,00	\$ 180,00	\$ 900,00
Suministros de oficina	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 150,00
<b>Total</b>	<b>\$ 35,00</b>	<b>\$ 210,00</b>	<b>\$ 1.050,00</b>

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 9,00	\$ 54,00	\$ 270,00
Sueldos y salarios	\$ 628,80	\$ 772,80	\$ 8.864,00
Gastos de operación	\$ 35,00	\$ 210,00	\$ 1.050,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 663,80</b>	<b>\$ 3.982,80</b>	<b>\$ 19.914,00</b>

**TRANSPORTE**

2

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ -	\$ -	\$ -
Internet	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono	\$ 8,00	\$ 48,00	\$ 240,00
<b>Total</b>	<b>\$ 8,00</b>	<b>\$ 48,00</b>	<b>\$ 240,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Chofer	\$ 213,33	\$ 280,00	\$ 6.400,00
-	\$ -	\$ -	\$ -
-	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 213,33</b>	<b>\$ 1.280,00</b>	<b>\$ 6.400,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 60,00	\$ 360,00	\$ 1.800,00
Combustible	\$ 160,00	\$ 960,00	\$ 800,00
<b>Total</b>	<b>\$ 220,00</b>	<b>\$ 1.320,00</b>	<b>\$ 6.600,00</b>

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 8,00	\$ 48,00	\$ 240,00
Sueldos y salarios	\$ 213,33	\$ 280,00	\$ 6.400,00
Gastos de operación	\$ 220,00	\$ 320,00	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 433,33</b>	<b>\$ 2.600,00</b>	<b>\$ 13.000,00</b>

**FÁBRICAS PROCESADORAS**

2

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ 6,00	\$ 36,00	\$ 180,00
Agua	\$ 2,00	\$ 12,00	\$ 60,00
Internet	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono	\$ 6,00	\$ 36,00	\$ 180,00
<b>Total</b>	<b>\$ 14,00</b>	<b>\$ 84,00</b>	<b>\$ 420,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Administrador	\$ 266,67	\$ 1.600,00	\$ 8.000,00
Empleado	\$ 205,87	\$ 1.235,20	\$ 6.176,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 472,53</b>	<b>\$ 2.835,20</b>	<b>\$ 14.176,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 1.200,00
Suministros de oficina	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 150,00
<b>Total</b>	<b>\$ 45,00</b>	<b>\$ 270,00</b>	<b>\$ 1.350,00</b>

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 14,00	\$ 84,00	\$ 420,00
Sueldos y salarios	\$ 472,53	\$ 2.835,20	\$ 14.176,00
Gastos de operación	\$ 45,00	\$ 270,00	\$ 1.350,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 517,53</b>	<b>\$ 3.105,20</b>	<b>\$ 15.526,00</b>

**ARTESANÍAS**

4

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ -	\$ -	\$ -
Internet	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono	\$ 8,00	\$ 48,00	\$ 240,00
<b>Total</b>	<b>\$ 8,00</b>	<b>\$ 48,00</b>	<b>\$ 240,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Artesano	\$ 823,47	\$ 4.940,80	\$ 4.704,00
-	\$ -	\$ -	\$ -
-	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 823,47</b>	<b>\$ 4.940,80</b>	<b>\$ 24.704,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 8,00	\$ 48,00	\$ 240,00
Suministros de oficina	\$ 2,00	\$ 12,00	\$ 60,00
<b>Total</b>	<b>\$ 10,00</b>	<b>\$ 60,00</b>	<b>\$ 300,00</b>

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 8,00	\$ 48,00	\$ 240,00
Sueldos y salarios	\$ 823,47	\$ 4.940,80	\$ 4.704,00
Gastos de operación	\$ 10,00	\$ 60,00	\$ 300,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 833,47</b>	<b>\$ 5.000,80</b>	<b>\$ 25.004,00</b>

**CONSOLIDADO**

<b>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Luz	\$ 51,00	\$ 306,00	\$ 1.530,00
Agua	\$ 17,00	\$ 102,00	\$ 510,00
Internet	\$ 36,00	\$ 216,00	\$ 1.080,00
Teléfono	\$ 52,00	\$ 312,00	\$ 1.560,00
<b>Total</b>	<b>\$ 156,00</b>	<b>\$ 936,00</b>	<b>\$ 4.680,00</b>

<b>GASTOS SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>Salario Mensual</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Administrador	\$ 2.823,47	\$ 16.940,80	\$ 84.704,00
Operario 1	\$ 1.474,67	\$ 8.848,00	\$ 44.240,00
Operario 2	\$ 926,40	\$ 5.558,40	\$ 27.792,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.823,47</b>	<b>\$ 16.940,80</b>	<b>\$ 84.704,00</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>	<b>costo 5 años</b>
Costos de mantenimiento	\$ 318,00	\$ 1.908,00	\$ 9.540,00
Suministros de oficina	\$ 192,00	\$ 1.152,00	\$ 5.760,00



<b>Total</b>	<b>\$ 510,00</b>	<b>\$ 3.060,00</b>	<b>\$ 15.300,00</b>
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>			
<b>DETALLE DE COSTOS FIJOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>5 años</b>
Servicios básicos	\$ 2.157,60	\$ 12.945,60	\$ 64.728,00
Sueldos y salarios	\$ 3.296,93	\$ 19.781,60	\$ 98.908,00
Gastos de operación	\$ 510,00	\$ 3.060,00	\$ 15.300,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.964,53</b>	<b>\$ (35.787,20)</b>	<b>\$ (178.936,00)</b>

Elaboración: Carrión, L. (2017).

Para el cálculo de los Costos Variables se tomó en cuenta el Reporte de Inflación Anual del INEC de los últimos 5 años (2013-2017), de los cuales se obtuvo un promedio de 2,13%, los cuales se aplicaron al valor total correspondiente a los Costos Variables, dando como resultado la cantidad proyectada de \$182.747,34. (Inflación, 2018)

Finalmente, de acuerdo a los indicadores financieros obtuvimos que durante los 5 años de operación del proyecto el VAN quedó establecido de manera favorable con un valor de \$67.061,28; asimismo la TIR quedó establecida beneficiosamente en un 54%; por lo tanto, el PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL sería de 1,7 años; y, finalmente el indicador de BENEFICIO/COSTO expresa que por cada 1 dólar invertido se obtendrán 0.31 dólares de ganancia.

Asimismo, se calculó el Payback del proyecto, el cual aplica la siguiente fórmula:

**PB (payback)** = inversión inicial / resultado promedio del flujo de caja.

**PB (payback)** = \$30,861.07/\$13,412.26

**PB (payback)** = 2,3 años.

Esto demuestra que el proyecto es viable financieramente de cumplirse con la demanda enunciada:

**Tabla 24 Flujo de Caja del Proyecto**

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos</b>						
Ventas totales anuales		\$ 50.000,00	\$ 52.894,50	\$ 55.956,56	\$ 59.195,89	\$ 62.622,74
Total ingresos		\$ 50.000,00	\$ 52.894,50	\$ 55.956,56	\$ 59.195,89	\$ 62.622,74
<b>Venta de Activos</b>						
Total Venta de activos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total ingresos mas venta de activos		\$ 50.000,00	\$ 52.894,50	\$ 55.956,56	\$ 59.195,89	\$ 62.622,74
<b>Egresos</b>						
Inversión inicial	-\$ 18.742,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Costos Variables + prom. Inf. (2,13%) + % de incre. Anual usuarios		-\$ 32.557,82	-\$ 34.446,17	-\$ 36.432,41	-\$ 38.548,43	-\$ 40.762,51
Costos de Sueldos	-\$ 12.119,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos financieros imprevistos (R. Contingencias, R. Gestión)		-\$ 3.332,63	-\$ 3.332,63	-\$ 3.332,63	-\$ 3.332,63	-\$ 3.332,63
Total Egresos	-\$ 30.861,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversión fija	-\$ 30.861,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Costos de operación		-\$ 32.557,82	-\$ 34.446,17	-\$ 36.432,41	-\$ 38.548,43	-\$ 40.762,51
<b>Flujo Neto</b>	-\$ 213.608,41	\$ 17.442,18	\$ 18.448,33	\$ 19.524,16	\$ 20.647,46	\$ 21.860,22

Elaboración: Carrión, L. (2017).

<b>VAN</b>	<b>\$ 67.061,28</b>
<b>TIR</b>	<b>54%</b>
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN (años)</b>	<b>1,7</b>
<b>Beneficio/Costo</b>	<b>1,31</b>
<b>Payback (años)</b>	<b>2,3</b>

## 6. INICIO DEL PROYECTO

### 6.1 Acta de constitución del Proyecto

**Para:** Ing. Líder Córdova Robles

**De:** Departamento de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación.

**Fecha:** 12 de junio del 2017.

**Tabla 25 Código del proyecto**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

***Nombre del Proyecto:***

Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.

***Fecha de inicio:*** 01 de julio del 2017.

***Fecha de finalización:*** 28 de febrero del 2018.

***Patrocinador del Proyecto:*** GAD Municipal de Chaguarpamba.

***Localización:*** Parroquia urbana Chaguarpamba y parroquia rural Buenavista.

***Justificación del proyecto:***

Se incrementará la afluencia de visitantes locales, nacionales e internacionales, dinamizando la economía local y generando el ingreso de divisas a todos los interesados directos e indirectos del actual proyecto.

***Alineación estratégica:***

De acuerdo al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GADMCCCH 2015-2019, en el componente Sociocultural: **Fortalecer la cultura de paz y convivencia social**, basado en

temas de identidad, patrimonio, inclusión, seguridad ciudadana, cohesión social y recreación, garantizando el acceso a servicios sociales eficientes de calidad con calidez se pretende hasta el 2019: Realizar inversiones para fomentar el turismo y promocionar lugares turísticos, Realizar un estudio de la oferta y demanda turística del cantón Chaguarpamba, Implementar un programa de difusión, información y publicidad turística, Establecer rutas agro-turísticas y turismo comunitario en el cantón Chaguarpamba.

***Entregables principales:***

**Tabla 26 Entregables de alto nivel**

<b>Productos</b>	<b>Requisitos de alto nivel</b>
<b>1.</b> Identificación del Circuito turístico e interesados.	Identificar a los interesados potenciales, atractivos turísticos y analizar la demanda turística para su socialización.
<b>2.</b> Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	Seleccionar entre 3 a 5 fincas cafetaleras modelo y facilitar los conocimientos técnicos para el mejoramiento del cultivo.
<b>3.</b> Implementación de facilidades turísticas.	Accesibilidad, necesidades turísticas básicas y Orientación.
<b>4.</b> Capacitación de guías turísticos e interesados.	Guías turísticos locales e Interesados capacitados.
<b>5.</b> Paquete turístico.	Producto turístico establecido.
<b>6.</b> Plan de marketing turístico.	Promoción y difusión del producto turístico cafetalero como un destino potencial.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

***Criterios de éxito:***

Con la implementación del producto turístico, se procura satisfacer la demanda de 47 turistas semanales en promedio, durante los primeros 5 años de operación; por ello el

encadenamiento de los prestadores de servicios de alojamiento, alimentos y bebidas, fincas cafetaleras trabajando coordinadamente se puede cumplir con la meta.

***Descripción del proyecto de alto nivel:***

La actual propuesta se enfoca en implementación de un producto turístico a través del mejoramiento agronómico del café de la zona, aprovechando e integrando a actores turísticos y prestadores de servicios turísticos complementarios, para el encadenamiento de servicios que se pueden aprovechar gracias al potencial cafetalero de este cultivo tradicional en la comunidad Chaguarpambense.

***Restricciones:***

- Tiempo limitado para la entrega del proyecto antes de concluir el periodo de Administración 2014-2019.
- Atractivos de baja jerarquía.
- La ideología política.

***Supuestos:***

- El Patrocinador presentará total apoyo al proyecto.
- Existe financiamiento suficiente.
- Al finalizar el proyecto se obtendrá un (1) producto turístico que involucrará a prestadores de servicios turísticos, dueños de fincas cafetaleras, artesanos, operadores turísticos y el sector público, siendo 100% ejecutable y operativo, para su posterior comercialización en primera instancia a mercados nacionales.

***Riesgos de alto nivel:***

**Tabla 27 Riesgos de alto nivel**

<b>Riesgo identificado</b>	<b>Plan de respuesta preliminar</b>
Poco compromiso de los interesados y beneficiarios principales del proyecto.	Realizar el proceso de gestión de interesados direccionando un comprometimiento serio.
Limitado apoyo de la Academia y las Asociaciones de caficultores provinciales.	Gestionar a estos interesados altamente y con documentación validada legalmente.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

***Resumen del cronograma de hitos:***

**Tabla 28 Resumen de hitos a alto nivel**

<b>Productos</b>	<b>Hitos</b>
1. Identificación del Circuito turístico e interesados.	31 agosto del 2017.
2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	30 de noviembre del 2017.
3. Implementación de facilidades turísticas.	29 diciembre del 2017.
4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	19 de enero del 2018.
5. Paquete turístico.	31 de enero del 2018.
6. Plan de marketing turístico.	28 de febrero del 2018.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

***Resumen del presupuesto estimado:***

**Tabla 29 Presupuesto inicial**

<b>PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO</b>					
<b>Ítem</b>	<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario \$</b>	<b>Valor Total \$</b>
1	Señalética con base de madera	unidad	100	20.00	2,000.00
2	Postes de madera	Unidad	100	15.00	1,500.00
3	Alforjas de hilo	Unidad	60	20.00	1,200.00
4	Sombreros	Unidad	60	25.00	1,500.00
5	Señalización full color con base metálica	Unidad	4	110.50	442.00
6	Tubo metálico cuadrado	Unidad	4	25.00	100.00
7	Trípticos	Unidad	20000	0.40	8,000.00
8	CD	Unidad	10000	0.40	4,000.00
				<b>Subtotal</b>	<b>18,742.00</b>

				IVA 12%	2249.04
				<b>TOTAL</b>	<b>20,991.04</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

***Interesados:***

GAD Municipal, dueños de fincas demostrativas, actores turísticos, transportistas, artesanos, operadores turísticos, etc.

***Requisitos para la aprobación del proyecto:***

Visto bueno de la máxima autoridad.

***Director del proyecto y nivel de autoridad:***

Director del Proyecto: Ing. Lauro Carrión (Unidad de Patrimonio Cultural y Turismo.)

- Selecciona a los miembros del equipo de trabajo.
- Elabora: proyecto, presupuesto, coordina y gestiona a los interesados.
- Responsable de: proceso de contratación pública y dirección del proyecto.

<b>Elaborado</b>	<b>Validado</b>	<b>Aprobado</b>
<hr/> Ing. Lauro Carrión Téc. de patrimonio C.	<hr/> Ing. Milton Cruz Director de Planificación	<hr/> Ing. Líder Córdova Alcalde del GADMCCCH

**6.2 Plan para la Dirección del Proyecto**

**6.2.1 Gestión de la integración**

En este punto se coordinan los procesos y las actividades de acuerdo a la guía del PMBOK, lo cual permite controlar el avance del proyecto y permite realizar los cambios y el cierre de cada fase y del proyecto.

**6.2.1.1 Políticas, procesos, formatos y roles para generación de reportes de desempeño del proyecto:**

*a. Políticas*

- Los informes de desempeño los realizará el director del proyecto 1 vez al mes.
- Estos informes serán validados por el director de planificación.
- Y finalmente se aprobarán por la máxima autoridad municipal.

*b. Procesos*

- Levantamiento de información en territorio
- Validación
- Aprobación

*c. Formato para generación de reportes de desempeño*

A continuación, se muestra el formato para los informes de evaluación de desempeño:

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

**Tabla 30 Reporte de desempeño del proyecto**

Reporte de desempeño del proyecto		
Nombre del proyecto:	“Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.”	
Estado actual del proyecto:		
<b>1. Situación del Alcance</b>		
<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>
Avance real	EV/BAC	
Avance planificado	PV/BAC	
<b>2. Eficiencia del cronograma</b>		
Variación del cronograma: SV	EV-PV	
Índice de desempeño del cronograma SPI	EV/PV	
<b>3. Eficiencia del costo</b>		



Variación del costo: CV	EV-AC	
Índice de desempeño del costo CPI	EV/AC	
<b>4. Cumplimiento de objetivos de calidad</b>		
Reporte de progreso		
<b>1. Alcance del periodo</b>		
<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>
% de avance planificado	$(PV \text{ actual} / BAC) - (PV \text{ anterior} / BAC)$	
% de avance real	$(EV \text{ actual} / BAC) - (EV \text{ anterior} / BAC)$	
<b>2. Valor ganado del periodo</b>		
Valor ganado planificado	PV actual - PV anterior	
Valor ganado real	EV actual - EV anterior	
<b>3. Costo del periodo</b>		
Costo planificado	PV actual - PV anterior	
Costo real	AC actual - AC anterior	
<b>4. Eficiencia del cronograma en el periodo</b>		
SV del periodo	$(EV \text{ actual} - EV \text{ anterior}) - (PV \text{ actual} - PV \text{ anterior})$	
SPI del periodo	$(EV \text{ actual} - EV \text{ anterior}) - (PV \text{ actual} - PV \text{ anterior})$	
<b>5. Eficiencia del costo en el periodo</b>		
CV del periodo	$(EV \text{ actual} - EV \text{ anterior}) - (AC \text{ actual} - AC \text{ anterior})$	
CPI del periodo	$(EV \text{ actual} - EV \text{ anterior}) - (AC \text{ actual} - AC \text{ anterior})$	
Pronósticos		
<b>1. Pronóstico del costo</b>		
<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>
Estimado a la conclusión: EAC	BAC - CPI	
Estimado hasta la conclusión: ETC	$EAC - AC$ $(BAC - EV) / CPI$	
Variación a la conclusión: VAC	BAC - EAC	
<b>2. Pronóstico del tiempo</b>		
Estimado a la conclusión: EAC	BAC - SPI	
Estimado hasta la conclusión: ETC		
Variación a la conclusión: VAC		
Fecha de término planificada		
Fecha de término pronosticada		
Problemas pendientes por tratar		

Problemas programados por resolver
Curva S del proyecto
Comentarios adicionales

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

*d. Roles*

- Director de proyecto: Se encarga de la elaboración de reportes de desempeño del proyecto.
- Director departamental: Se encarga de la validación de los informes de desempeño.
- Alcaldía: Se encarga de la aprobación de los informes de desempeño.

**6.2.1.2 Políticas, procesos, formatos y roles de la gestión de cambios:**

*a. Políticas*

- Toda solicitud de cambio debe ser presentada por escrito y de manera formal de acuerdo al formato establecido.
- La evaluación de las solicitudes de cambio serán realizadas por el director de proyectos, la validación estará a cargo del director departamental y serán aprobadas por la máxima autoridad municipal.

*b. Procesos*

- Elaboración del Plan de Gestión de Cambios.
- Recepción de solicitudes de cambio.
- Análisis de las solicitudes de cambio.
- Priorización de las solicitudes de cambio.

- Evaluación de impactos.
- Toma de decisión y replanificación.
- Aprobación de las solicitudes de cambio.
- Implantación del cambio.

c. *Formato para generación de reportes de cambios*

A continuación, se muestra el formato para la gestión de cambios:

<b>Control de versiones</b>					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

**Tabla 31 Plan de gestión de cambios**

<b>Plan de gestión de cambios</b>			
Nombre del proyecto:	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.		
<b>Roles de la gestión de cambios</b>			
Nombre de rol	Persona asignada	Responsabilidades	Nivel de autoridad
Avance real			
Avance planificado			
<b>Tipos de cambios</b>			
a. Acción correctiva			
b. Acción preventiva			
c. Reparación de defecto			
d. Cambio al plan de proyecto			
<b>Proceso general de gestión de cambios</b>			
1. Solicitud de cambios			
2. Verificar solicitud			
3. Evaluar impactos			
4. Tomar decisión re planificar			
5. Implantar el cambio			
6. Concluir el proceso de cambio			
<b>Plan de contingencia ante solicitudes de cambio urgente</b>			
<b>Herramientas de gestión de cambios</b>			

Utilitarios de Windows
Plantillas
Procedimientos

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

*d. Roles*

- Equipo de proyecto: elaboran solicitudes de cambio.
- Director de proyecto: se encarga de la evaluación de solicitudes de cambio que afectan al proyecto, y, es quien toma las decisiones para la aprobación o rechazo de las solicitudes.
- Director de Planificación: valida cambios que no afecten a los objetivos estratégicos del GAD Municipal.
- Alcalde: Aprueba los cambios que previamente han sido evaluados y tienen un dictamen favorable para la gestión Municipal.

**6.2.1.3 Políticas, procesos, formatos y roles para el cierre del proyecto/fase:**

*a. Políticas*

- El director del proyecto será el encargado de todo el proceso de proyecto, por ello realizará el cierre del proyecto cuando el trabajo este completo, según la línea base establecida y los objetivos se haya alcanzado.
- El director del proyecto podrá realizar el cierre anticipado, documentando previamente las razones del hecho y que esto haya sido validado y aprobado por el Director de Planificación y por el alcalde respectivamente.

*b. Procesos*

- Elaboración del Plan de Gestión de Cambios.
- Aprobación formal de los entregables del proyecto.

- Validar la calidad de los entregables.

c. *Formato para generación de reportes para el cierre del proyecto/fase*

A continuación, se muestra el formato para el cierre del proyecto/fase:

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

**Tabla 32 Reporte de cierre del proyecto**

Reporte del cierre del proyecto o fase		
Nombre del proyecto:	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.	
Estado final del proyecto:		
<b>1. Situación del Alcance</b>		
<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>
Avance real	EV/BAC	
Avance planificado	PV/BAC	
<b>2. Eficiencia del cronograma</b>		
Variación del cronograma: SV	EV-PV	
Índice de desempeño del cronograma SPI	EV/PV	
<b>3. Eficiencia del costo</b>		
Variación del costo: CV	EV-AC	
Índice de desempeño del costo CPI	EV/AC	
<b>4. Cumplimiento de objetivos de calidad</b>		
Problemas pendientes por tratar		
Problemas programados por resolver		
Curva S del proyecto		
Comentarios adicionales		

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaboración: Carrión L. (2017).

En el cierre de fase, se crean actas para la aprobación de los entregables del proyecto, mediante el formato indicado a continuación:

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

**Tabla 33 Acta de aceptación de entregables**

Acta de aceptación de entregables		
Nombre del proyecto:	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.	
Cabecera		
Fecha		
Participantes		
Observaciones		
Detalle/Concepto/Justificación		
<p>Por medio de la presente acta se deja constancia que el/la Sr.(a) _____ responsable del área _____ conoce y acepta/aprueba _____ desarrollado por _____ el mismo que se encuentra conforme a la línea base del tiempo estipulado que va desde el _____ al _____ es decir una duración de _____.</p> <p>Por lo antes expuesto las partes involucradas dejan constancia de que lo anterior es explícito y conforme su voluntad.</p>		
Elaborado	Validado	Aprobado
Ing. Lauro Carrión Téc. de patrimonio C.	Ing. Milton Cruz Director de Planificación	Ing. Líder Córdova Alcalde del GADMCCCH

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

En las lecciones aprendidas se registran oportunidades, amenazas, éxitos y fracasos validadas a través de documentos durante el ciclo de vida del proyecto, con el objetivo de mejorar el desarrollo de futuros proyectos, con una base de conocimientos validada. A continuación, se muestra el formato a utilizar:

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

**Tabla 34 Registro de lecciones aprendidas**

Registro de lecciones aprendidas									
Nombre del proyecto:	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.								
Detalle									
Id	Fecha	Área	Descripción	Impacto	Acciones preventivas/correctivas	Documento de sustento	¿A quién debe comunicar?	¿Se involucró a terceros? Especifique	Resultado

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

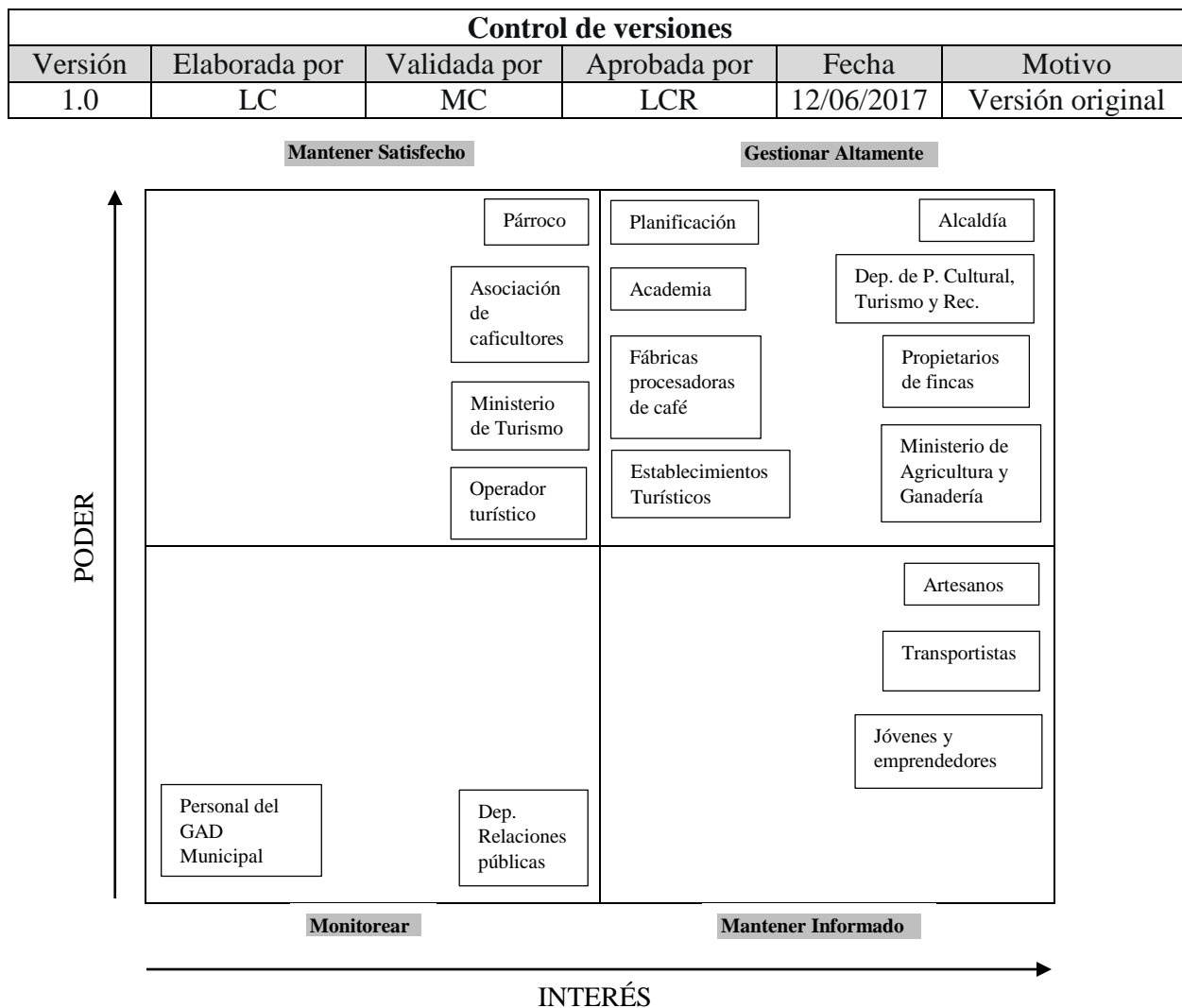
*d. Roles*

- Director de proyecto: se encarga de la aprobación de los entregables del proyecto, actualiza los documentos del proyecto y documenta las lecciones aprendidas.
- Director de Planificación: valida el proyecto de acuerdo a los estándares apropiados.
- Alcalde: aprueba la calidad de los entregables.

**6.3 Interesados**

Entre los interesados más importantes para el presente proyecto tenemos los siguientes:

**6.3.1 Matriz Poder – interés**



**Ilustración 9 Matriz poder-interés**

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De igual manera se los ha clasificado de acuerdo a su nivel de interés e influencia y las posibles acciones que cada uno de ellos pueda efectuar durante la ejecución del proyecto:



6.3.2 *Identificación de interesados*

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

Tabla 35 Matriz de identificación de Stakeholders

MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE STAKEHOLDERS									
Identificación					Evaluación			Clasificación	
NOMBRE	EMPRESA / PUESTO	LOCALIZACIÓN	ROL EN EL PROYECTO	INFORMACIÓN DE CONTACTO	REQUERIMIENTOS / EXPECTATIVAS	NIVEL DE INFLUENCIA	FASE DE MAYOR INTERÉS	INTERNO / EXTERNO	APOYO NEUTRAL Opositor
Líder Córdova	Alcalde	Chaguarpamba	Sponsor	lidercordova10@hotmail.com / 072600189 / 101	Que se genere turismo a nivel cantonal	fuerte	Todo el proyecto	interno	neutral
Lauro Carrión	Técnico de Turismo	Chaguarpamba	Coordinador	laurocarrion@outlook.com / 072600189 / 137	Apoyo de todos los involucrados	fuerte	Todo el proyecto	interno	apoyo
Milton Cruz	Director de Planificación	Chaguarpamba	Monitoreo y control	milton_cruz@hotmail.es / 072600189 / 116	Que se cumpla con las metas del PDyOT	media	Ejecución y operatividad	interno	neutral
Nuvia Sánchez	Técnica del café del MAG	Chaguarpamba	Potencialización de fincas	nuviasan77@hotmail.com / 0969258760	Que se fortalezca el cultivo de café en Chaguarpamba	fuerte	Potencialización de fincas	externo	apoyo
Paulina Vega	Directora de Turismo del Instituto Téc. Juan Montalvo	Loja	Facilitador técnico	992361144	Que se facilite movilización y logística para las facilitaciones	débil	Capacitación a interesados	externo	neutral

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

Jenny Seraquive	Restaurante Del vais	Chaguarpamba	Prestador de servicio de alimentos y bebidas	072600143 / 0991092453	Que el GAD financie y se ejecute a la brevedad posible	media	Operación	externo	apoyo
Bionay Bravo	Cafetería Su café Chaguarpamba	Chaguarpamba	Prestador de servicio de alimentos y bebidas	073057414 / 0985854304	Que se ejecute y que el GAD aporte con recursos	media	Operación	externo	neutral
Neysi Torres	Hotel Carolina	Chaguarpamba	Prestador de servicio de alojamiento	72600117	Que se realice un adecuado plan de marketing	media	Operación	externo	apoyo
Cecibel Valle	Hostal Rosita	Chaguarpamba	Prestador de servicio de alojamiento	993081945/0994745691/ 072600173	Plan de difusión, capacitación continua a los interesados directos; establecer mecanismos de manejo de fondos	media	Operación	externo	apoyo
Manuel Mora	Parador turístico La Delicia	Chaguarpamba	Prestador de servicio de alimentos y bebidas	3105397/ 0997923511	Que se capacite constantemente	media	Operación	externo	neutral
Silverio Maldonado	Comedor turístico Ñañitos	Chaguarpamba	Prestador de servicio de alimentos y bebidas	2517417/ 0967439530 0993734614	Que se promoció a nivel nacional	media	Operación	externo	apoyo

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

Fredy Ochoa	Caficultor	Chaguarpamba	Finca demostrativa	990974218	Que se ejecute en temporada de cosecha	media	Potencialización de fincas	externo	apoyo
Manuel Romero	Caficultor (Romerillos)	Chaguarpamba	Finca demostrativa	991428686	Capacitación, apoyo al mejoramiento de la vía de acceso	fuerte	Operación	externo	apoyo
Iván Rojas	Caficultor	Chaguarpamba	Finca demostrativa	989654669	Facilitación de maquinaria para mejorar accesibilidad	media	Potencialización de fincas	externo	neutral
Galo Capa	APACCH	Chaguarpamba	Fábrica procesadora	994017533	Que se ejecute a la brevedad posible	fuerte	Capacitación a interesados	externo	neutral
Viviana Robles	Café Buenavista	Buenavista	Fábrica procesadora	vivianarobles@hotmail.com / 989602949	Que el paquete turístico incluya nuestro producto	media	Operación	externo	apoyo
Jonathan Orozco	Chofer	Buenavista	Transportista	999521107	Que se mejore la vialidad inter parroquial	débil	Operación	externo	neutral
Carmen González	Chofer	Chaguarpamba	Transportista	991621416	Que se priorice el proyecto	débil	Operación	externo	neutral
Pedro Mora	Chofer	Amarillos	Transportista	968477726-0979585985	Involucrar a más jóvenes y fomentar el cultivo de café	débil	Operación	externo	neutral
Máximo Calva	Párroco del cantón	Chaguarpamba	Vocero	985707937	Que se cumpla con lo planificado	media	Todo el proyecto	externo	neutral

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

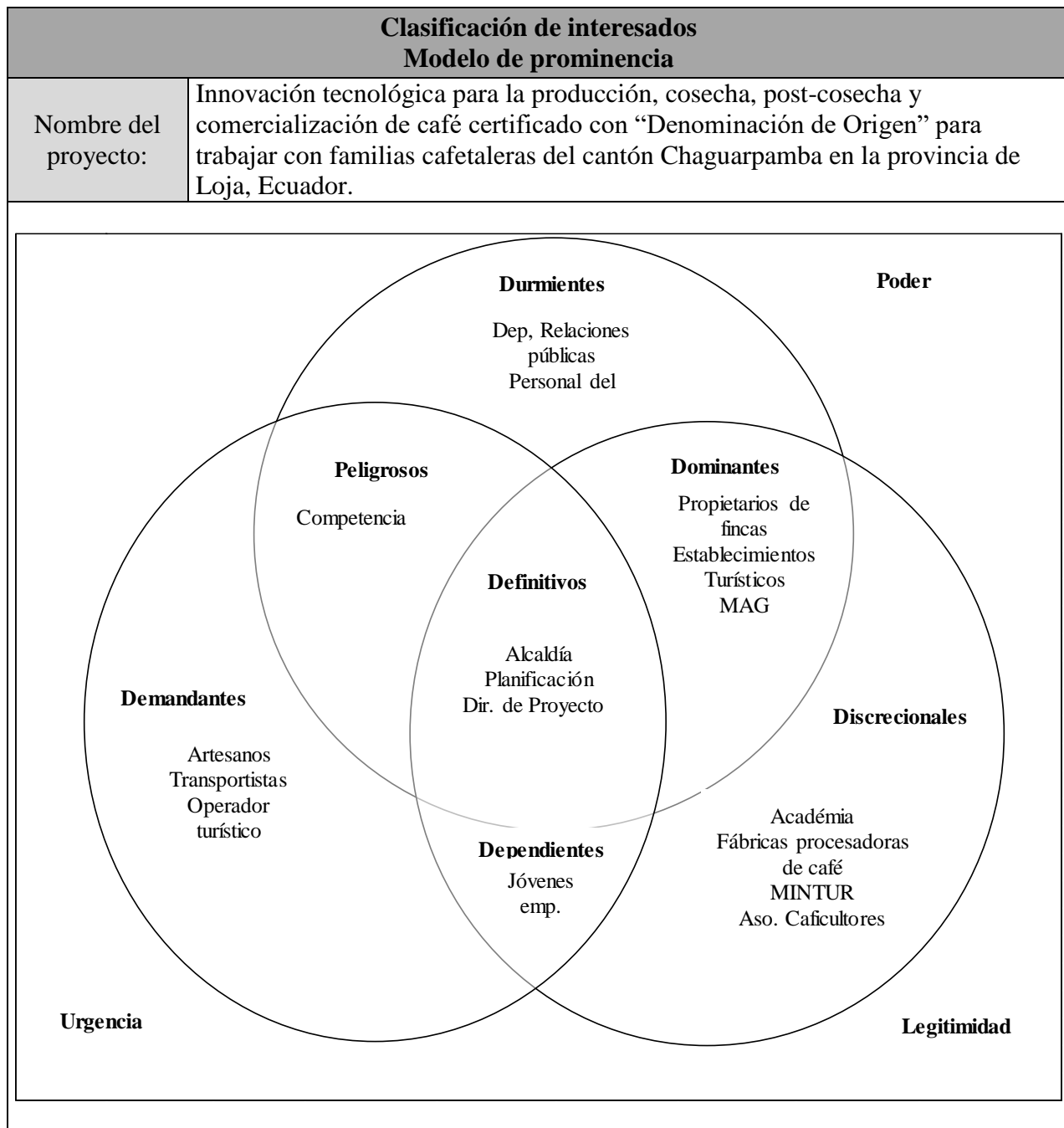
Fulvio Salinas	APECAEL	Vilcabamba	Coordinación de eventos	098 401 2719	Que las muestras de café cumplan con ciertas condiciones	media	Plan de marketing	externo	apoyo
Vinicio Martínez	FAPECAFES	Catamayo	Coordinación de eventos	073099603/ 073099604	Que las muestras de café cumplan con ciertas condiciones	media	Plan de marketing	externo	apoyo
Paulina Paladines	Ministerio de Turismo	Loja	Facilitador técnico	0993495199 / 072572064 - 2787	Que el GAD facilite la logística necesaria para las capacitaciones	débil	Capacitación a interesados	externo	neutral
Diego Díaz	Loja Aventura	Loja	Operador turístico	985270354	Que se pueda consolidar a la brevedad posible la propuesta	media	Comercialización del producto turístico	externo	apoyo
Wilson Carrión	Amazon travel	Loja	Operador turístico	099 095 0787 / 07-2583947 / 072583947	Que los paquetes sean accesibles para el mercado turístico	media	Comercialización del producto turístico	externo	apoyo

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**6.3.3 Modelo de prominencia**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original



**Ilustración 10 Modelo de prominencia**

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.4 Gestión de requisitos

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

Documentación de requisitos del proyecto	
Nombre del proyecto:	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.
NECESIDAD DEL NEGOCIO U OPORTUNIDAD A APROVECHAR: Describir las limitaciones de la situación actual y las razones por las cuales se emprende el proyecto.	
El proyecto se enfoca en el mejoramiento agronómico del café de Chaguarpamba, a través del aprovechamiento e integración de las actividades complementarias, las mismas que permitirán la incorporación de nuevas técnicas y conocimientos fundamentales dentro del ciclo productivo, de valor agregado y al encadenamiento de servicios turísticos que se pueden aprovechar gracias al potencial cafetalero de este cultivo tradicional en la comunidad Chaguarpambense.	
OBJETIVOS DEL NEGOCIO Y DEL PROYECTO: definir con claridad los objetivos del negocio y del proyecto para permitir la trazabilidad de estos.	
<b>Objetivos del proyecto:</b>	
1. Identificación del Circuito turístico e interesados.	
2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	
3. Implementación de facilidades turísticas.	
4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	
5. Paquete turístico.	
6. Plan de marketing turístico.	
<b>Objetivos del Negocio:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto (establecimientos de alimentos y bebidas), al tercer año de operatividad del proyecto</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ofertar el producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional.</li> </ul>	

- Coordinar con 15 interesados entre: dueños de establecimientos turísticos, operadoras turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.
- Capacitar al personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte y guías turísticos.

**Requisitos Generales**

<i>Interesados</i>	<i>Prioridad otorgada por el interesado</i>	<i>Código</i>	<i>Descripción</i>
Líder Córdova	fuerte	RE01	Que se genere turismo a nivel cantonal
Lauro Carrión	fuerte	RE02	Apoyo de todos los involucrados
Milton Cruz	media	RE03	Que se cumpla con las metas del PDyOT
Nuvia Sánchez	fuerte	RE04	Que se fortalezca el cultivo de café en Chaguarpamba
Paulina Vega	débil	RE05	Que se facilite movilización y logística para las facilitaciones
Jenny Seraquive	media	RE06	Que el GAD financie y se ejecute a la brevedad posible
Bionay Bravo	media	RE07	Que se ejecute y que el GAD aporte con recursos
Neysi Torres	media	RE08	Que se realice un adecuado plan de marketing
Cecibel Valle	media	RE09	Plan de difusión, capacitación continua a los interesados directos; establecer mecanismos de manejo de fondos
Manuel Mora	media	RE10	Que se capacite constantemente
Silverio Maldonado	media	RE11	Que se promocióne a nivel nacional
Fredy Ochoa	media	RE12	Que se ejecute en temporada de cosecha
Manuel Romero	fuerte	RE13	Capacitación, apoyo al mejoramiento de la vía de acceso
Iván Rojas	media	RE14	Facilitación de maquinaria para mejorar accesibilidad
Galo Capa	fuerte	RE15	Que se ejecute a la brevedad posible
Viviana Robles	media	RE16	Que el paquete turístico incluya nuestro producto
Jonathan Orozco	débil	RE17	Que se mejore la vialidad inter parroquial
Carmen González	débil	RE18	Que se priorice el proyecto
Pedro Mora	débil	RE19	Involucrar a más jóvenes y fomentar el cultivo de café
Máximo Calva	media	RE20	Que se cumpla con lo planificado
Fulvio Salinas	media	RE21	Que las muestras de café cumplan con ciertas condiciones
Vinicio Martínez	media	RE22	Que las muestras de café cumplan con ciertas condiciones

Paulina Paladines	débil	RE23	Que el GAD facilite la logística necesaria para las capacitaciones
Diego Díaz	media	RE24	Que se pueda consolidar a la brevedad posible la propuesta
Wilson Carrión	media	RE25	Que los paquetes sean accesibles para el mercado turístico
<b>Criterios de aceptación del proyecto</b>			
1. Estudio factible a favor del proyecto.			
2. Cafetales aptos para el proceso productivo y turístico.			
3. Cumplir con los requisitos mínimos para la oferta turística.			
4. Facilitadores académicos y técnicos con experiencia en los temas.			
5. Validación del paquete turístico por expertos.			
6. Video turístico; material turístico impreso; eventos coordinados con el MAG y organizaciones afines.			
<b>Supuestos de los requisitos</b>			
1. Los actores identificados colaboran activamente con la propuesta.			
2. Las capacitaciones en territorio se desarrollan favorablemente.			
3. En el cantón Chaguarpamba se cuenta con fincas demostrativas potenciales.			
4. Los involucrados directamente en el proyecto, asisten y adquieren los conocimientos activamente.			
5. Los interesados colaboran activamente en la gestión del paquete turístico.			
6. Los paquetes de trabajo se ejecutan favorablemente.			

Elaborado por: Carrión, L. (2017)



6.4.1 *Matriz de trazabilidad de requisitos*

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

Tabla 36 Matriz de Trazabilidad de Requisitos

Trazabilidad de los requisitos del proyecto				
Nombre del proyecto:		Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.		
Código	<i>Necesidades del negocio, oportunidades, metas, objetivos</i>	<i>Objetivos del proyecto</i>	<i>Paquetes de la EDT</i>	<i>Requerimientos de alto nivel</i>
RE01 RE06 RE15 RE16 RE18 RE24 RE25	15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto (establecimientos de alimentos y bebidas), al tercer año de operatividad del proyecto	5. Paquete turístico.	5.1 Recorrido piloto. 5.2 Gestión de lecciones aprendidas. 5.3 Paquetes turísticos validados.	5. Producto turístico establecido.
RE08 RE09 RE11 RE12	Ofertar el producto turístico a nichos de mercado a nivel nacional.	6. Plan de marketing turístico.	6.1 Material turístico impreso y audio visual. 6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018. 6.3 Festival gastronómico y derivados del café.	6. Promoción y difusión del producto turístico cafetalero como un destino potencial.
RE02 RE07 RE13	Coordinar con 15 interesados entre: dueños de	1. Identificación del Circuito turístico e interesados.	1.1 Identificación de interesados potenciales. 1.2 Identificación de servicios turísticos.	1. Identificar a los interesados potenciales, atractivos turísticos y

RE14 RE17	establecimientos turísticos, operadoras turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.	2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.  3. Implementación de facilidades turísticas.	1.3 Identificación de atractivos turísticos potenciales. 1.4 Análisis de demanda potencial. 1.5 Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados. 2.1 Categorización y selección de fincas demostrativas. 2.2 Adecuado manejo agronómico del cultivo. 2.3 Mejoramiento de los procesos de beneficio del café. 3.1 Accesibilidad y servicios básicos. 3.2 Implementos para mejorar la experiencia. 3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	analizar la demanda turística para su socialización.  2. Seleccionar entre 3 a 5 fincas cafetaleras modelo y facilitar los conocimientos técnicos para el mejoramiento del cultivo.  3. Accesibilidad, necesidades turísticas básicas y Orientación.
RE03 RE04 RE05 RE10 RE19 RE20 RE21 RE22 RE23	Capacitar al personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte y guías turísticos.	4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	4.1 Taller de técnicas básicas de catación. 4.2 Conocimientos básicos sobre el café. 4.3 Cultura general sobre Chaguarpamba y su café. 4.4 Curso de inglés básico 4.5 Técnicas sobre guianza. 4.6 Taller de etiqueta y protocolo 4.7 Hospitalidad y manipulación de alimentos. 4.8 Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	4. Guías turísticos locales e Interesados capacitados.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.5 Gestión del Alcance del Proyecto

### 6.5.1 Línea Base del Alcance

#### 6.5.1.1 Fin

Aumento de los ingresos económicos en los involucrados en la cadena productiva del café y establecimientos turísticos de Chaguarpamba.

#### 6.5.1.2 Propósito

Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.

#### 6.5.1.3 Componentes o productos

1. Identificación del Circuito turístico e interesados. (P1).
2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas. (P2).
3. Implementación de facilidades turísticas. (P3).
4. Capacitación de guías turísticos e interesados. (P4).
5. Paquete turístico (P5).
6. Plan de marketing turístico (P6).

### 6.5.2 Enunciado del Alcance

Tabla 37 Requisito, características y criterios de aceptación de productos

Componentes	Requisito del Producto	Características del Producto	Criterios de Aceptación
	(Condición o capacidad que el producto debe satisfacer)	(Detalles descriptivos de producto)	(Especificaciones que debe cumplir el producto para ser aceptado)
P1	Identificar a los interesados	Fincas demostrativas; atractivos turísticos.	Estudio factible a favor del proyecto.

	potenciales, atractivos turísticos y analizar la demanda turística para su socialización.	Establecimientos turísticos; servicios turísticos; complementarios; perfil del visitante; socialización a interesados.	
P2	Seleccionar entre 3 a 5 fincas cafetaleras modelo y facilitar los conocimientos técnicos para el mejoramiento del cultivo.	Capacitación impartida en territorio por técnicos del MAG en manejo agronómico y procesos de beneficio del café.	Cafetales aptos para el proceso productivo y turístico.
P3	Accesibilidad, necesidades turísticas básicas y Orientación.	Mejoramiento de entradas a fincas; adquisición de implementos para mejorar la experiencia turística; infraestructura de servicios básicos en buen estado; señalética turística.	Cumplir con los requisitos mínimos para la oferta turística.
P4	Guías turísticos locales e Interesados capacitados.	Temáticas enmarcadas en cultura general, turismo, taller para elaboración de artesanías.	Facilitadores académicos y técnicos con experiencia en los temas.
P5	Producto turístico establecido.	Propuesta piloto; paquete turístico aprobado.	Validación del paquete turístico por expertos.
P6	Promoción y difusión del producto turístico cafetalero como un destino potencial.	Material turístico accesible y eventos que promuevan una cultura cafetalera.	Video turístico; material turístico impreso; eventos coordinados con el MAG y organizaciones afines.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 6.5.3 *Supuesto general*

Al finalizar el proyecto se obtendrá un (1) producto turístico que involucrará a prestadores de servicios turísticos, dueños de fincas cafetaleras, artesanos, operadores turísticos y el sector

público, siendo 100% ejecutable y operativo, para su posterior comercialización en primera instancia a mercados nacionales.

#### **6.5.4 Hitos del proyecto**

**Tabla 38 Hitos del proyecto**

Productos	Hitos
1. Identificación del Circuito turístico e interesados.	31 agosto del 2017.
2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	30 de noviembre del 2017.
3. Implementación de facilidades turísticas.	29 diciembre del 2017.
4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	19 de enero del 2018.
5. Paquete turístico.	31 de enero del 2018.
6. Plan de marketing turístico.	28 de febrero del 2018.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

#### **6.5.5 Ciclo de vida del proyecto**

Los ciclos de vida del proyecto pueden ser impulsados por un plan o impulsados por cambios. Los proyectos impulsados por un plan tienen ciclos de vida predictivos (a veces denominados ciclos de vida tradicionales o en cascada) que requieren que el alcance, el cronograma y el costo se determinen detalladamente en las primeras etapas de la vida del proyecto, antes de que el trabajo comience a producir los entregables del proyecto. Por ejemplo, un proyecto de construcción generalmente se dirigiría con un enfoque predictivo, y pasaría por las etapas del ciclo de vida de viabilidad, planificación, diseño, producción, rotación e inicio de operación. (Mulcahy, 2013).

La actual Propuesta ha sido impulsada por un plan, por ello es un proyecto que tiene un ciclo de vida predictivo o tradicional, en donde se produjo los entregables de acuerdo una secuencia lógica de desarrollo o ejecución.

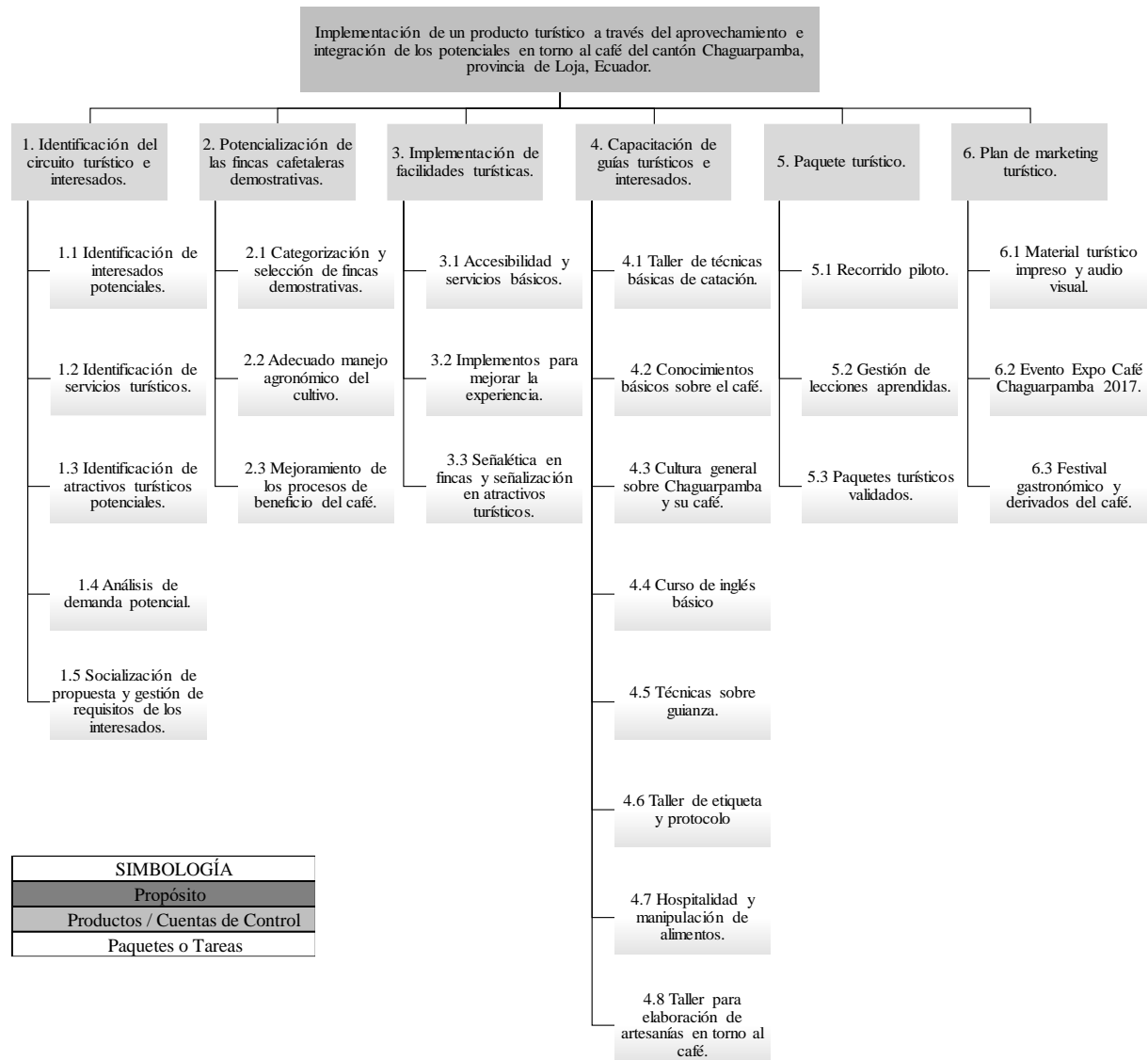
Por ello en primera instancia se planificó la socialización de la propuesta y la gestión de requisitos, posteriormente se identificaron los potenciales turísticos y fincas demostrativas a las cuales luego de un levantamiento de información detallado se procedió a implementar facilidades que coadyuben a la actividad turística. Luego de que se potencializado el circuito turístico se procede a capacitar a los interesados en temas relevantes para que el producto turístico se consolide a través de un buen servicio turístico. Finalmente se elabora una recorrido piloto con todos los interesados directos e instituciones públicas y privadas, quienes luego de vivir la experiencia turística enmarcada en el tema café, emitirán sus opiniones, críticas constructivas y la retroalimentación necesaria para la cosolidación de un paquete turístico final que será difundido a través de un plan de marketing turístico.



**Ilustración 11 Ciclo de vida del Proyecto**

Elaborado por: Carrión, L. (2017)

6.5.6 Estructura de Desglose del Trabajo (EDT)



**Ilustración 12 EDT**

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

6.5.7 *Matriz del Marco Lógico*

Tabla 39 Matriz del Marco Lógico

	<i>Resumen narrativo de Objetivos</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Medios de verificación</i>	<i>Supuestos</i>
<b>FIN</b>	Aumento de los ingresos económicos en los involucrados en la cadena productiva del café y establecimientos turísticos de Chaguarpamba.	15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto, al tercer año de operatividad del proyecto, al 30 de noviembre del 2020.	Registro de estadísticas turísticas Municipales.	Los interesados trabajan asociativamente y promueven el desarrollo y la gestión del proyecto.
<b>PROPÓSITO</b>	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.	1 producto turístico implementado y funcional, al 30 de marzo del 2018.	Paquete turístico validado por una operadora turística cualificada y los actores involucrados directamente.	Se consolida la propuesta y los actores involucrados cumplen con los acuerdos establecidos.
<b>PRODUCTO 1</b>	1. Identificación del circuito turístico e interesados.	1 recorrido identificado y 1 análisis de la oferta y demanda, al 31 de agosto del 2017.	Fichas técnicas validadas por los actores involucrados en el circuito.	Los actores identificados colaboran activamente con la propuesta.



<b>PAQUETES</b>	<p>1.1 Identificación de interesados potenciales.                  1.2 Identificación de servicios turísticos.                  1.3 Identificación de atractivos turísticos potenciales.                  1.4 Análisis de demanda potencial.                  1.5 Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados.</p>	2,353.00	<p>Registro de reunión con interesados.                  Check list e informe técnico.                  Encuesta para gestión de requisitos.                  Análisis de población objetivo                  Informe técnico sobre recorrido piloto.</p>	<p>Se cuenta con la disponibilidad de tiempo de los actores que se encuentran dentro y fuera del cantón Chaguarpamba.</p>
<b>PRODUCTO 2</b>	<p>2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.</p>	<p>Los propietarios y agricultores de las fincas seleccionadas, son capacitados al 30 de noviembre del 2017.</p>	<p>Informe técnico validado por el técnico encargado del proyecto.</p>	<p>Las capacitaciones en territorio se desarrollan favorablemente.</p>
<b>PAQUETES</b>	<p>2.1 Categorización y selección de fincas demostrativas.                  2.2 Adecuado manejo agronómico del cultivo.                  2.3 Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.</p>	2,896.00	<p>Informe técnico validado por los técnicos del MAG y los propietarios de las fincas seleccionadas.</p>	<p>El manejo agronómico y de procesos del café en campo, da los resultados esperados.</p>
<b>PRODUCTO 3</b>	<p>3. Implementación de facilidades turísticas.</p>	<p>3 fincas cafetaleras identificadas y adecuadas con servicios turísticos mínimos, al 29 diciembre del 2017.</p>	<p>Informe técnico validado por el técnico encargado del proyecto (evaluación ex ante).</p>	<p>En el cantón Chaguarpamba se cuenta con fincas demostrativas potenciales.</p>

<b>PAQUETES</b>	3.1 Accesibilidad y servicios básicos. 3.2 Implementos para mejorar la experiencia. 3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	8,128.33	Informe técnico validado por el técnico encargado del proyecto (evaluación ex post).	Los dueños de fincas cafetaleras cumplen con los acuerdos y compromisos asumidos.
<b>PRODUCTO 4</b>	4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	Personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte, guías turísticos, capacitados al 19 de enero del 2018.	Informe técnico emitido por el técnico encargado del proyecto.	Los involucrados directamente en el proyecto, asisten y adquieren los conocimientos activamente.
<b>PAQUETES</b>	4.1 Taller de técnicas básicas de catación. 4.2 Conocimientos básicos sobre el café. 4.3 Cultura general sobre Chaguarpamba y su café. 4.4 Curso de inglés básico 4.5 Técnicas sobre guianza. 4.6 Taller de etiqueta y protocolo 4.7 Hospitalidad y manipulación de alimentos. 4.8 Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	866.90	Registro de capacitaciones.	La mayoría de los interesados se capacitan periódicamente.
<b>PRODUCTO 5</b>	5. Paquete turístico.	1 paquete turístico consolidado al 31 de enero del 2018.	Documento validado por aoperador turístico.	Los interesados colaboran activamente en la gestión del paquete turístico.

<b>PAQUETES</b>	5.1 Recorrido piloto. 5.2 Gestión de lecciones aprendidas. 5.3 Paquetes turísticos validados.	1,540.67	Informe técnico y fotográfico.	Se valida el paquete turístico con la aprobación de la mayoría de interesados.
<b>PRODUCTO 6</b>	6. Plan de marketing turístico.	1 plan de marketing turístico planificado y desarrollado, al 28 de febrero del 2018.	Informe técnico emitido por el director de proyecto y validado por los involucrados.	Los paquetes de trabajo se ejecutan favorablemente.
<b>PAQUETES</b>	6.1 Material turístico impreso y audio visual. 6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018. 6.3 Festival gastronómico y derivados del café.	15.076,17	Paquetes turísticos validados por el operador turístico. Material turístico promocional tangible. Eventos desarrollados.	El departamento de Relaciones públicas del GAD Municipal de Chaguarpamba, el MAG y las Asociaciones de Caficultores colaboran coordinadamente.
<b>COSTOS PARCIALES DEL PROYECTO</b>		<b>30,861.07</b>		

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

6.5.8 *Diccionario de la EDT*

Tabla 40 Diccionario de la EDT

<b>ID</b>	<b>Productos y paquetes</b>	<b>Descripción</b> (cómo se va a elaborar, llevar a cabo)	<b>Supuestos</b> (situaciones que se toman como verdaderas)	<b>Restricciones</b> (tiempo, costo, riesgo, alcance, calidad, recursos, satisfacción del cliente y cualquier otro factor que limitante)	<b>Recursos</b> (personal, materiales, equipos)	<b>Criterios de aceptación</b> (quién y cómo se dará por válido y aceptado)
1.	Identificación del circuito turístico e interesados.					
1.1	Identificación de interesados potenciales.	Se convocará a técnicos de GAD Municipal y MAG, y de acuerdo al criterio de los técnicos se establecerá una línea base.	Los técnicos aportan con información en base a su experiencia.	Disponibilidad de tiempo.	1 oficina 1 agenda 1 laptop 4 técnicos	Memoria de la reunión validada por los involucrados.
1.2	Identificación de servicios turísticos.	Se convocará a técnicos de GAD Municipal y MAG, y de acuerdo al criterio de los técnicos se establecerá una línea base.	El técnico de Turismo del GAD Municipal facilita la información pertinente.	Disponibilidad de tiempo.	1 oficina 1 escritorio 1 computador	Memoria de la reunión validada por los involucrados.
1.3	Identificación de atractivos turísticos potenciales.	Jerarquización de atractivos turísticos.	La categorización se hace de manera objetiva.	Atractivos turísticos de baja jerarquía.	1 oficina 1 escritorio 1 computador 1 técnico	El técnico de la Unidad de Turismo del GAD Municipal.

1.4	Análisis de demanda potencial.	Se calculará la demanda objetivo de acuerdo a boletines del MINTUR y de la UTPL.	La información de los boletines es confiable.	La información tiene un grado de riesgo moderado.	1 oficina 1 escritorio 1 computador 1 técnico	El técnico de la Unidad de Turismo del GAD Municipal.
1.5	Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados.	Reunión con prestadores de servicios turísticos, dueños de fincas, transportistas, artesanos, etc. Y se realizará una encuesta a los interesados principales.	La encuesta se llena con información fidedigna.	La ideología política.	1 sala de sesiones 20 sillas 1 escritorio 1 infocus 1 laptop	Registro de reunión y requisitos recopilados por el técnico de Turismo del GAD Municipal.
2.	Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.					
2.1	Categorización y selección de fincas demostrativas.	Se establecerá una lista de chequeo con las condiciones mínimas.	Se cuenta con varias fincas potenciales.	Fincas con limitadas facilidades turísticas.	1 vehículo 1 lista de chequeo 2 técnicos	Los técnicos del GAD Municipal y del MAG validarán el informe final.
2.2	Adecuado manejo agronómico del cultivo.	Se realizará la capacitación en territorio.	Las fincas potenciales cuentan con café renovado.	Los dueños de fincas no disponen de tiempo.	1 vehículo 1 cámara 1 lista de chequeo	Informe técnico validado por el técnico del MAG.
2.3	Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.	Se realizará el seguimiento en territorio.	Las fincas cuentan con los implementos necesarios.	Maquinaria e implementos en mal estado.	1 despulpador 2 marquesinas 2 tanques 1 manguera 1 escurridera	Informe técnico validado por el técnico del MAG.

3.	Implementación de facilidades turísticas.					
3.1	Accesibilidad y servicios básicos.	Con la maquinaria Municipal se mejorará las entradas a las fincas demostrativas.	Las fincas cuentan con todos los servicios básicos habilitados.	La temporada invernal no permite el trabajo de la maquinaria.	1 excavadora 1 operador 1 ayudante 2 obreros 2 machetes 2 lampas	El director de Obras públicas realizará el informe correspondiente.
3.2	Implementos para mejorar la experiencia.	Los propietarios de la finca deberán adquirir implementos para mejorar la experiencia del turista.	Los propietarios aceptan adquirir los implementos.	Puede existir resistencia por los costos de las adquisiciones.	60 alforjas de hilo 60 sombreros de paja toquilla	Informe técnico del titular de la Unidad de Turismo del GAD Municipal.
3.3	Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	El GAD Municipal implementa la señalización de acuerdo al proyecto de la Unidad de tránsito y los propietarios de fincas deberán adquirir 20 señaléticas para sus predios.	El GAD ejecuta el proyecto y los propietarios colaboran adquiriendo la señalética.	Puede existir resistencia por los costos de las adquisiciones.	100 señalética full color con base PVC o de madera (30x15 cm) 5 señalización full color con base metálica (30x20cm)	Informe técnico del titular de la Unidad de Turismo del GAD Municipal.
4.	Capacitación de guías turísticos e interesados.					
4.1	Taller de técnicas básicas de catación.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos y a la ciudadanía en general.	Se cuenta con la colaboración de las asociaciones FAPECAFES y APECAEL.	Los utensilios y equipo de catación es muy frágil y se dificulta el traslado.	1 molino eléctrico 1 cafetera 5 muestras de café tostado 5 bandejas	Informe del técnico del MAG.

					5 tazas de vidrio 5 cucharillas 1 ornilla 1 tacho 1 galón de agua	
4.2	Conocimientos básicos sobre el café.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos.	Los jóvenes interesados asisten activamente.	La indisponibilidad de tiempo de los jóvenes en las tardes.	1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico del MAG.	Registro de asistencia validado por el técnico del MAG.
4.3	Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos.	Los jóvenes interesados asisten activamente.	La indisponibilidad de tiempo de los jóvenes en las tardes.	1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico de la Unidad de Turismo del GAD Municipal	Registro de asistencia validado por el técnico del GAD.
4.4	Curso de inglés básico.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos.	Los jóvenes interesados asisten activamente.	La indisponibilidad de tiempo de los jóvenes en las tardes.	1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico de la ONG Cuerpos de paz	Registro de asistencia validado por el técnico de ONG.
4.5	Técnicas sobre guianza.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos.	Los jóvenes interesados asisten activamente.	La indisponibilidad de tiempo de los jóvenes en las tardes.	1 vehículo 1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico de la academia Lojana	Registro de asistencia validado por el técnico de la academia.

4.6	Taller de etiqueta y protocolo.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos y a los prestadores de servicios turísticos.	Los jóvenes y prestadores de servicios turísticos interesados asisten activamente.	La indisponibilidad de tiempo de los interesados.	1 sala de sesiones 30 sillas 1 pizarra 1 técnico de la academia Lojana	Registro de asistencia validado por el técnico de la academia.
4.7	Hospitalidad y manipulación de alimentos.	Se capacitará a los jóvenes guías turísticos y a los prestadores de servicios turísticos.	Los jóvenes y prestadores de servicios turísticos interesados asisten activamente.	La indisponibilidad de tiempo de los interesados.	1 sala de sesiones 30 sillas 1 infocus 1 laptop 1 técnico del MINTUR	Registro de asistencia validado por el técnico del MINTUR.
4.8	Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	Se capacitará a los artesanos en la elaboración de artesanías comerciales.	Los interesados asisten normalmente.	La indisponibilidad del artesano experto.	1 oficina 10 sillas 10 herramientas 1 artesano experto	Registro de asistencia validado por el artesano experto.
5.	Paquete turístico.					
5.1	Recorrido piloto.	Se realizarán conjuntamente con los interesados un recorrido inicial.	Los interesados participan activamente.	La coordinación con todos los interesados para una fecha específica.	2 vehículos Todos los interesados directos en el circuito cafetalero.	Informe técnico validado por el técnico de la Unidad de turismo del GAD.
5.2	Gestión de lecciones aprendidas.	Análisis del recorrido piloto a través de una breve encuesta realizada a los interesados al final del mismo.	Los interesados proporcionan información fidedigna.	La ideología política.	1 encuesta Todos los interesados directos en el circuito cafetalero.	Informe técnico validado por el técnico de la Unidad de turismo del GAD.



5.3	Paquetes turísticos validados.	Se validará los paquetes turísticos conjuntamente con el operador turístico.	El recorrido piloto proporcionó retroalimentación valiosa.	El precio final del paquete turístico.	1 oficina 1 escritorio 1 computador 2 sillas	Paquete turístico validado por el técnico de la Unidad de Turismo del GAD con el visto bueno del Operador turístico.
6.	Plan de marketing turístico.					
6.1	Material turístico impreso y audio visual.	Se diseñará y elaborará material impreso y un video turístico.	El Departamento de Relaciones públicas del GAD Municipal colabora activamente.	La indisponibilidad de tiempo y la falta de implementos técnicos para la realización las fotografías y el video.	1 cámara de alta resolución 1 filmadora de alta resolución 2 técnicos de Relaciones públicas	El titular del departamento de Relaciones Públicas conjuntamente con el técnico de la Unidad de Turismo del GAD y el Operador turístico.
6.2	Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.	Se realizará un evento exclusivo para exponer el potencial cafetalero del cantón Chaguarpamba.	Las asociaciones de caficultores, los técnicos del MAG y demás instituciones contribuyen para la coordinación del evento.	La catación de muestras se realizaría en el laboratorio de la Asociación con la cual se coordine.	2 técnicos del MAG 2 técnicos del GAD 1 catador de 10 muestras de café lavado Utensilios y equipo de laboratorio.	Informe técnico validado por el técnico del MAG.
6.3	Festival gastronómico y derivados del café.	Se realizará un evento exclusivo para exponer la gastronomía y derivados del café de Chaguarpamba.	Los prestadores de servicios alimentos y bebidas, artesanos y emprendedores colaboran activamente.	Los convocados no disponen de tiempo.	2 carpas 4 escritorios 8 sillas 2 extensiones 4 manteles	Informe técnico validado por el técnico de la Unidad de turismo del GAD.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.6 Gestión del Tiempo

### 6.6.1 Cronograma del Proyecto

Tabla 41 Cronograma del proyecto

<b>EDT</b>	<b>Nombre de tarea</b>	<b>Duración</b>	<b>Comienzo</b>	<b>Fin</b>	<b>Predecesoras</b>	<b>Nombres de los recursos</b>
<b>1</b>	<b>Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.</b>	<b>173 días</b>	<b>lun 03/07/17</b>	<b>mié 28/02/18</b>		
<b>1.1</b>	<b>Identificación del circuito turístico e interesados.</b>	<b>44 días</b>	<b>lun 03/07/17</b>	<b>jue 31/08/17</b>		
<b>1.1.1</b>	<b>Identificación de interesados potenciales.</b>	<b>5 días</b>	<b>lun 03/07/17</b>	<b>vie 07/07/17</b>		
1.1.1.1	Convocatoria a reunión de trabajo	1 día	lun 03/07/17	lun 03/07/17		Técnicos de GAD Municipal y MAG; Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.1.2	Conformación de Grupo focal con Téc. Del GAD y del MAG	2 días	lun 03/07/17	mié 05/07/17	4	Técnicos de GAD Municipal y MAG
1.1.1.3	Recorrido y fichas técnicas validadas	2 días	mié 05/07/17	vie 07/07/17	5	Técnicos de GAD Municipal y MAG
<b>1.1.2</b>	<b>Identificación de servicios turísticos.</b>	<b>5 días</b>	<b>vie 07/07/17</b>	<b>vie 14/07/17</b>	<b>3</b>	

1.1.2.1	Convocatoria a reunión de trabajo	1 día	vie 07/07/17	lun 10/07/17	6	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.2.2	Conformación de Grupo focal con Téc. Del GAD y del MAG	1 día	lun 10/07/17	mar 11/07/17	8	Técnicos de GAD Municipal y MAG
1.1.2.3	Actualización y validación del catastro turístico cantonal	3 días	mar 11/07/17	vie 14/07/17	9	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
<b>1.1.3</b>	<b>Identificación de atractivos turísticos potenciales.</b>	<b>10 días</b>	<b>vie 14/07/17</b>	<b>vie 28/07/17</b>	<b>7</b>	
1.1.3.1	Recorrido por los atractivos más relevantes del cantón	5 días	vie 14/07/17	vie 21/07/17	10	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.3.2	Jerarquización de atractivos	5 días	vie 21/07/17	vie 28/07/17	12	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
<b>1.1.4</b>	<b>Análisis de demanda potencial.</b>	<b>12 días</b>	<b>vie 28/07/17</b>	<b>mar 15/08/17</b>	<b>11</b>	
1.1.4.1	Verificación de estadísticas turísticas del MINTUR	4 días	vie 28/07/17	jue 03/08/17	13	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.4.2	Levantamiento de información en establecimientos turísticos	3 días	jue 03/08/17	mar 08/08/17	15	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.4.3	Informe técnico validado	5 días	mar 08/08/17	mar 15/08/17	16	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación

<b>1.1.5</b>	<b>Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados.</b>	<b>12 días</b>	<b>mar 15/08/17</b>	<b>jue 31/08/17</b>	<b>14</b>	
1.1.5.1	Convocatoria a reunión de trabajo	2 días	mar 15/08/17	jue 17/08/17	17	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.5.2	Reunión y encuesta realizada a los interesados	2 días	jue 17/08/17	lun 21/08/17	19	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.1.5.3	Tabulación de información	8 días	lun 21/08/17	jue 31/08/17	20	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
<b>1.2</b>	<b>Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.</b>	<b>65 días</b>	<b>jue 31/08/17</b>	<b>jue 30/11/17</b>	<b>2</b>	
<b>1.2.1</b>	<b>Categorización y selección de fincas demostrativas.</b>	<b>10 días</b>	<b>jue 31/08/17</b>	<b>jue 14/09/17</b>		
1.2.1.1	Elaboración de un cronograma de inspecciones en territorio	2 días	jue 31/08/17	lun 04/09/17	21	Técnicos de GAD Municipal y MAG
1.2.1.2	Lista de Chequeo técnico para validación de fincas	1 día	lun 04/09/17	mar 05/09/17	24	Técnicos de GAD Municipal y MAG
1.2.1.3	Recorridos técnicos	4 días	mar 05/09/17	lun 11/09/17	25	Técnicos de GAD Municipal y MAG
1.2.1.4	Informe técnico validado	3 días	lun 11/09/17	jue 14/09/17	26	Técnicos de GAD Municipal y MAG
<b>1.2.2</b>	<b>Adecuado manejo agronómico del cultivo.</b>	<b>27 días</b>	<b>jue 14/09/17</b>	<b>lun 23/10/17</b>	<b>23</b>	

1.2.2.1	Planificación de cronograma con los dueños de fincas y Téc. Del MAG	2 días	jue 14/09/17	lun 18/09/17	27	Técnico del MAG
1.2.2.2	Capacitación en territorio	23 días	lun 18/09/17	jue 19/10/17	29	Técnico del MAG
1.2.2.3	Informe técnico validado	2 días	jue 19/10/17	lun 23/10/17	30	Técnico del MAG
<b>1.2.3</b>	<b>Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.</b>	<b>28 días</b>	<b>lun 23/10/17</b>	<b>jue 30/11/17</b>	<b>28</b>	
1.2.3.1	Planificación de cronograma con los dueños de fincas y Téc. Del MAG	2 días	lun 23/10/17	mié 25/10/17	31	Técnico del MAG
1.2.3.2	Capacitación en territorio	24 días	mié 25/10/17	mar 28/11/17	33	Técnico del MAG
1.2.3.3	Informe técnico validado	2 días	mar 28/11/17	jue 30/11/17	34	Técnico del MAG
<b>1.3</b>	<b>Implementación de facilidades turísticas.</b>	<b>21 días</b>	<b>jue 30/11/17</b>	<b>vie 29/12/17</b>	<b>22</b>	
<b>1.3.1</b>	<b>Accesibilidad y servicios básicos.</b>	<b>1 día</b>	<b>jue 30/11/17</b>	<b>vie 01/12/17</b>		
1.3.1.1	Mejoramiento de accesos a las fincas	1 día	jue 30/11/17	vie 01/12/17	35	Dir. de Obras públicas y Dir. de Planificación
<b>1.3.2</b>	<b>Implementos para mejorar la experiencia.</b>	<b>10 días</b>	<b>vie 01/12/17</b>	<b>vie 15/12/17</b>	<b>37</b>	
1.3.2.1	Cotización de sombreros y alforjas	2 días	vie 01/12/17	mar 05/12/17	38	Propietarios de fincas
1.3.2.2	Adquisición de implementos	8 días	mar 05/12/17	vie 15/12/17	40	Propietarios de fincas
<b>1.3.3</b>	<b>Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.</b>	<b>10 días</b>	<b>vie 15/12/17</b>	<b>vie 29/12/17</b>	<b>39</b>	
1.3.3.1	Informe de parámetros técnicos para señalética y señalización turística	1 día	vie 15/12/17	lun 18/12/17	41	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y

						Recreación y Técnico de Tránsito
1.3.3.2	Cotización de señalética y señalización	1 día	lun 18/12/17	mar 19/12/17	43	Técnico de Tránsito y Propietario de fincas
1.3.3.3	Inicio de proceso de contratación pública para adquisición de señalización	1 día	mar 19/12/17	mié 20/12/17	44	Técnico de Tránsito
1.3.3.4	Gestión de documentos legales internos	2 días	mié 20/12/17	vie 22/12/17	45	Técnico de Tránsito
1.3.3.5	Orden de compra	1 día	vie 22/12/17	lun 25/12/17	46	Proveedor Municipal
1.3.3.6	Acta entrega recepción de los bienes recibidos	1 día	lun 25/12/17	mar 26/12/17	47	Guarda Almacen Municipal
1.3.3.7	Informe de cumplimiento	1 día	mar 26/12/17	mié 27/12/17	48	Técnico de Tránsito
1.3.3.8	Cierre financiero	1 día	mié 27/12/17	jue 28/12/17	49	Tesoría Municipal
1.3.3.9	Adquisición de señalética	1 día	jue 28/12/17	vie 29/12/17	50	Propietarios de fincas
<b>1.4</b>	<b>Capacitación de guías turísticos e interesados.</b>	<b>101 días</b>	<b>jue 31/08/17</b>	<b>vie 19/01/18</b>	<b>36</b>	
<b>1.4.1</b>	<b>Taller de técnicas básicas de catación.</b>	<b>13 días</b>	<b>jue 31/08/17</b>	<b>mar 19/09/17</b>		
1.4.1.1	Convocatoria escrita	2 días	jue 31/08/17	lun 04/09/17	21	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación y Facilitador experto en café de FAPECAFES
1.4.1.2	Capacitación y entrega de certificado	11 días	lun 04/09/17	mar 19/09/17	54	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación y Facilitador

						experto en café de FAPECAFES
<b>1.4.2</b>	<b>Conocimientos básicos sobre el café.</b>	<b>13 días</b>	<b>mar 19/09/17</b>	<b>vie 06/10/17</b>	<b>53</b>	
1.4.2.1	Convocatoria escrita	2 días	mar 19/09/17	jue 21/09/17	55	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.4.2.2	Capacitación y entrega de certificado	11 días	jue 21/09/17	vie 06/10/17	57	Técnico del MAG
<b>1.4.3</b>	<b>Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.</b>	<b>13 días</b>	<b>vie 06/10/17</b>	<b>mié 25/10/17</b>	<b>56</b>	
1.4.3.1	Convocatoria escrita	2 días	vie 06/10/17	mar 10/10/17	58	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.4.3.2	Capacitación y entrega de certificado	11 días	mar 10/10/17	mié 25/10/17	60	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
<b>1.4.4</b>	<b>Curso de inglés básico</b>	<b>13 días</b>	<b>mié 25/10/17</b>	<b>lun 13/11/17</b>	<b>59</b>	
1.4.4.1	Convocatoria escrita	2 días	mié 25/10/17	vie 27/10/17	61	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.4.4.2	Capacitación y entrega de certificado	11 días	vie 27/10/17	lun 13/11/17	63	Técnica de la Fundación Cuerpos de paz
<b>1.4.5</b>	<b>Técnicas sobre guianza.</b>	<b>13 días</b>	<b>lun 13/11/17</b>	<b>jue 30/11/17</b>	<b>62</b>	
1.4.5.1	Convocatoria escrita	2 días	lun 13/11/17	mié 15/11/17	64	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación

1.4.5.2	Capacitación y entrega de certificado	11 días	mié 15/11/17	jue 30/11/17	66	Técnicos del Instituto Tecnológico Juan Montalvo
<b>1.4.6</b>	<b>Taller de etiqueta y protocolo</b>	<b>13 días</b>	<b>jue 30/11/17</b>	<b>mar 19/12/17</b>	<b>65</b>	
1.4.6.1	Convocatoria escrita	2 días	jue 30/11/17	lun 04/12/17	67	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.4.6.2	Capacitación y entrega de certificado	11 días	lun 04/12/17	mar 19/12/17	69	Técnicos del Instituto Tecnológico Juan Montalvo
<b>1.4.7</b>	<b>Hospitalidad y manipulación de alimentos.</b>	<b>12 días</b>	<b>mar 19/12/17</b>	<b>jue 04/01/18</b>	<b>68</b>	
1.4.7.1	Convocatoria escrita	2 días	mar 19/12/17	jue 21/12/17	70	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.4.7.2	Capacitación y entrega de certificado	10 días	jue 21/12/17	jue 04/01/18	72	Técnico del Ministerio de Turismo
<b>1.4.8</b>	<b>Taller para elaboración de artesanías en torno al café.</b>	<b>11 días</b>	<b>jue 04/01/18</b>	<b>vie 19/01/18</b>	<b>71</b>	
1.4.8.1	Convocatoria escrita	2 días	jue 04/01/18	lun 08/01/18	73	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.4.8.2	Capacitación y entrega de certificado	9 días	lun 08/01/18	vie 19/01/18	75	Técnico de la Prefectura de Loja
<b>1.5</b>	<b>Paquete turístico.</b>	<b>8 días</b>	<b>vie 19/01/18</b>	<b>mié 31/01/18</b>	<b>52</b>	
<b>1.5.1</b>	<b>Recorrido piloto.</b>	<b>3 días</b>	<b>vie 19/01/18</b>	<b>mié 24/01/18</b>		



1.5.1.1	Convocatoria escrita	1 día	vie 19/01/18	lun 22/01/18	76	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.5.1.2	Recorrido	1 día	lun 22/01/18	mar 23/01/18	79	Todos los interesados
1.5.1.3	Informe técnico validado	1 día	mar 23/01/18	mié 24/01/18	80	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
<b>1.5.2</b>	<b>Gestión de lecciones aprendidas.</b>	<b>2 días</b>	<b>mié 24/01/18</b>	<b>vie 26/01/18</b>	<b>78</b>	
1.5.2.1	Convocatoria	1 día	mié 24/01/18	jue 25/01/18	81	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.5.2.2	Reunión de trabajo	1 día	jue 25/01/18	vie 26/01/18	83	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación y Operador Turístico
<b>1.5.3</b>	<b>Paquetes turísticos validados.</b>	<b>3 días</b>	<b>vie 26/01/18</b>	<b>mié 31/01/18</b>	<b>82</b>	
1.5.3.1	Grupo focal	1 día	vie 26/01/18	lun 29/01/18	84	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación y Operador Turístico
1.5.3.2	Validación del paquete turístico	2 días	lun 29/01/18	mié 31/01/18	86	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación y Operador Turístico
<b>1.6</b>	<b>Plan de marketing turístico.</b>	<b>20 días</b>	<b>mié 31/01/18</b>	<b>mié 28/02/18</b>		

<b>1.6.1</b>	<b>Material turístico impreso y audio visual.</b>	<b>5 días</b>	<b>mié 31/01/18</b>	<b>mié 07/02/18</b>		
1.6.1.1	Recopilación de información audio visual y teórica	1 día	mié 31/01/18	jue 01/02/18	87	Técnico de Relaciones públicas del GAD Municipal
1.6.1.2	Diseño y elaboración de tríptico	2 días	jue 01/02/18	lun 05/02/18	90	Técnico de Relaciones públicas del GAD Municipal
1.6.1.3	Edición de video turístico	2 días	lun 05/02/18	mié 07/02/18	91	Técnico de Relaciones públicas del GAD Municipal
<b>1.6.2</b>	<b>Evento Expo Café Chaguarpamba 2017.</b>	<b>8 días</b>	<b>mié 07/02/18</b>	<b>lun 19/02/18</b>	<b>89</b>	
1.6.2.1	Invitación formal	1 día	mié 07/02/18	jue 08/02/18	92	Técnicos del GAD, MAG y Asociación de Caficultores de la Provincia
1.6.2.2	Gestión de catación de muestras	1 día	jue 08/02/18	vie 09/02/18	94	Técnicos del GAD, MAG y Asociación de Caficultores de la Provincia
1.6.2.3	Recolección y codificación de muestras	3 días	vie 09/02/18	mié 14/02/18	95	Técnicos del GAD, MAG y Asociación de Caficultores de la Provincia
1.6.2.4	Recepción de resultados	2 días	mié 14/02/18	vie 16/02/18	96	Técnicos del GAD, MAG y Asociación de Caficultores de la Provincia

1.6.2.5	Exposición de resultados	1 día	vie 16/02/18	lun 19/02/18	97	Técnicos del GAD, MAG y Asociación de Caficultores de la Provincia
<b>1.6.3</b>	<b>Festival gastronómico y derivados del café.</b>	<b>7 días</b>	<b>mar 20/02/18</b>	<b>mié 28/02/18</b>	<b>93</b>	
1.6.3.1	Invitación formal	1 día	mar 20/02/18	mié 21/02/18	98	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.6.3.2	Confirmación de participantes	2 días	mié 21/02/18	vie 23/02/18	100	Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.6.3.3	Gestión de logística	3 días	jue 22/02/18	mar 27/02/18		Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación
1.6.3.4	Exposición y expendio de productos	1 día	mar 27/02/18	mié 28/02/18	102	Prestadores de servicios turísticos

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

6.6.2 Gantt de seguimiento

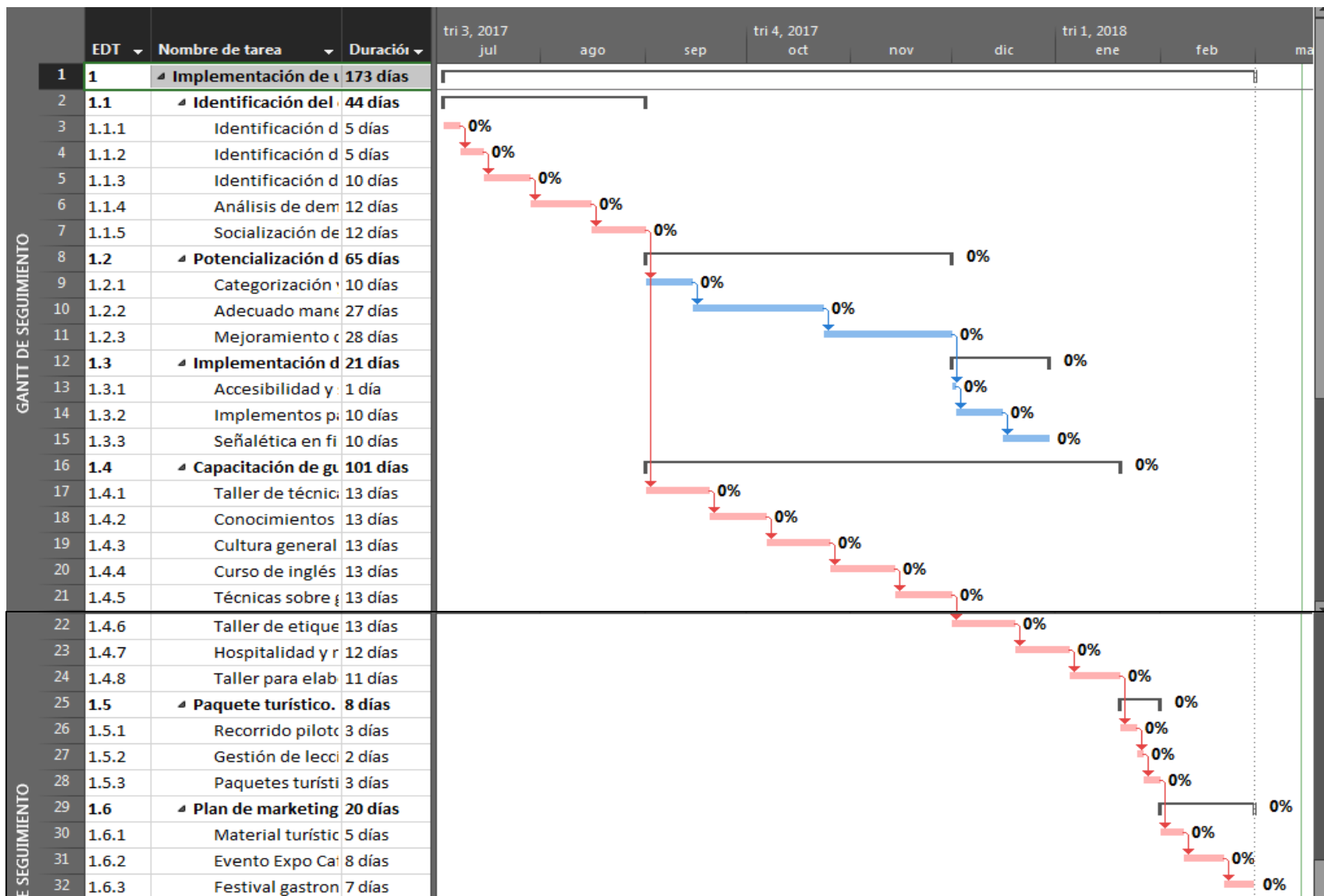
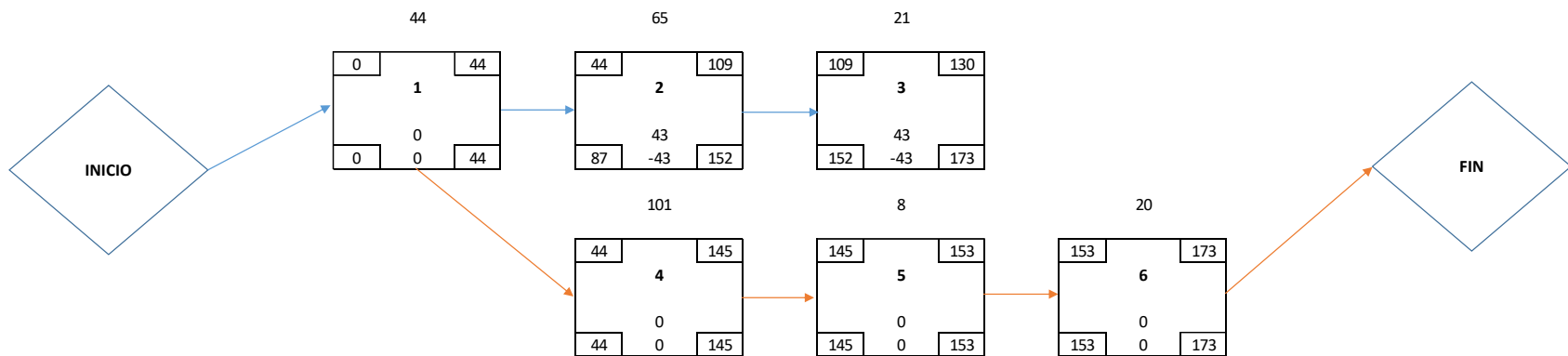


Ilustración 13 Gantt de seguimiento

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De acuerdo a la figura anterior, se puede observar todas las tareas ordenadas de acuerdo a la EDT; asimismo se observa el avance de cada una de las tareas 0% y se puede denotar que las que se encuentran marcadas de color rojo los paquetes críticos con holgura “0” (1,4,5,6) cuya duración máxima suma un total de 173 días. Por otro lado, tenemos a los paquetes 2 y 3 con una duración de 65 y 21 días respectivamente, y con una holgura de 43 días en ambos casos, como se indica en la siguiente ilustración:



**Ilustración 14 Ruta Crítica**  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.7 Gestión de Costos

Para el cálculo del costo total del proyecto se analizó la utilización de recursos humanos y materiales por componentes o productos, en los cuales se consideró el tiempo de trabajo de cada técnico, secretaria, obreros, etc; en base a su sueldo percibido y de acuerdo a cada una de las actividades en las que participan.

A continuación, se detalla en la siguiente tabla lo expuesto:

**Tabla 42 Análisis de costos**

Productos	Recursos Humanos (RH)	Sueldo Mensual \$	Tiempo (días)	Total (RH) \$	Material (M)	Cant.	Unidad de medida	Valor U \$	Total (M) \$	Total RM+M \$	Financiamiento		
											GAD Mun.	Benef.	Valor en Especie
1. Identificación del circuito turístico e interesados.	1 Técnico en proyectos	1,086.00	40	1,448.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	1,448.00			1,448.00
	1 Técnico Fomento productivo	1,086.00	5	181.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	181.00			181.00
	1 Técnico del MAG	1,086.00	20	724.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	724.00			724.00
2. Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	1 Técnico en proyectos	1,086.00	20	724.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	724.00			724.00
	1 Técnico del MAG	1,086.00	60	2,172.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	2,172.00			2,172.00
3. Implementación de facilidades turísticas.	1 Técnico en proyectos	1,086.00	10	362.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	362.00			362.00
	1 Técnico de Obras públicas	2,034.00	5	339.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	339.00			339.00
	2 Obreros	392.00	20	261.33	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	261.33			261.33
	1 Ayudante operador de maquinaria p.	392.00	12	156.80	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	156.80			156.80
	1 Operador de maquinaria p.	668.00	12	267.20	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	267.20			267.20
						Señalética de madera	100.00	u	20.00	2,000.00	2,000.00		2,000.00
					Postes de madera	100.00	u	15.00	1,500.00	1,500.00		1,500.00	

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

					Alforjas de hilo	60.00	u	20.00	1,200.00	1,200.00		1,200.00	
					Sombreros	60.00	u	25.00	1,500.00	1,500.00		1,500.00	
					Señalización full color	4.00	u	110.50	442.00	442.00	442.00		
					Tubo metálico cuadrado	4.00	u	25.00	100.00	100.00	100.00		
4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	1 Técnico en proyectos	1,086.00	5	181.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	181.00			181.00
	1 Técnico del MAG	1,086.00	5.00	181.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	181.00			181.00
	1 Técnico experto en catación	775.00	2.00	51.67	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	51.67			51.67
	1 Técnica de la Fundación Cuerpos de Paz	500.00	10.00	166.67	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	166.67			166.67
	2 Técnicos de la Academia de Loja	775.00	5.00	129.17	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	129.17			129.17
	1 Técnico del MINTUR	1,086.00	2.00	72.40	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	72.40			72.40
	1 Técnico Artesano culaificado	500.00	2.00	33.33	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	33.33			33.33
	1 Técnico experto en catación	775.00	2.00	51.67	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	51.67			51.67
5. Paquete turístico.	1 Técnico en proyectos	1,086.00	20	724.00	Trípticos	1,000.00	U	0.30	300.00	1,024.00			1,024.00
	1 Operador turístico	775.00	20	516.67	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	516.67			516.67

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

6. Plan de marketing turístico.	1 Técnico en proyectos	1,086.00	20	724.00	Trípticos	20,000.00	U	0.40	8,000.00	8,724.00	8,000.00		724.00
	1 Técnico de Relaciones públicas	775.00	30	775.00	CD`s	10,000.00	U	0.40	4,000.00	4,775.00	4,000.00		775.00
	1 Técnico Fomento productivo	1,086.00	20	724.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	0.00	724.00		724.00
	1 Técnico del MAG	1,086.00	20	724.00	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	0.00	724.00		724.00
	1 Técnico experto en catación	775.00	5	129.17	N/A	0.00	N/A	0.00	0.00	0.00	129.17		129.17
											12,542.00	6,200.00	12,119.07
Costos de inversión GAD										12.542,00			
Costos Beneficiarios										6.200,00			
Inversión Inicial del Proyecto GAD y Beneficiarios										18.742,00			
Costos por Sueldos y Salarios										12.119,07			
COSTOS PARCIALES DEL PROYECTO										30.861,07			
TSD Tasa social de Descuento % <sup>3</sup>										20,09			
Operación durante 5 años										182.747,34			
Reserva de Contingencias										5.697,83			
LÍNEA BASE DE COSTOS										219.306,24			
Reserva de Gestión										10.965,31			
COSTO TOTAL DEL PROYECTO										230.271,55			

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

<sup>3</sup> TSD Tasa en la que deben incurrir los beneficiarios de un proyecto por los beneficios recibidos. (Carón Mercedes, S/A).



Para la aplicación de la TDS del 20.09% al presente proyecto en primera instancia se analizó quienes serían los beneficiarios directos del proyecto, y, por lo tanto deberían ser ellos quienes deban afrontar los costos del mismo, la justificación a esta afirmación se explica en base a los siguientes criterios:

- a. **La eficiencia en el uso de recursos:** Establece que si quienes reciben un bien o servicio no pagan un precio que refleje el verdadero costo se produce una ineficiencia.
- b. **La justicia:** En un principio se considera justo que quien recibe un beneficio pague por él, de lo contrario otros integrantes de la sociedad deberán pagarlo. Sin embargo, cabe aclarar que existen excepciones, algunos de estos casos son: la provisión de bienes públicos, la satisfacción de necesidades básicas de los sectores más pobres de la sociedad, entre otros. (Carón Mercedes, S/A).

Ya con un criterio más técnico se analizó el flujo de caja del proyecto y sus indicadores financieros más relevantes; mismo que arrojó un VAN positivo de \$67,061.28, una TIR de 54% y un B/C de 1,31 obtenidos en un horizonte de 5 años de acuerdo al flujo de caja obtenido; demostrando una rentabilidad favorable para los beneficiarios directos de la actual propuesta.

Asimismo, a criterio personal técnico y basado en la experiencia como servidor público, con la TSD del 20,09%, mayor con un 5% en relación al promedio del 15% aplicada en los países de América Latina, se proyecta un involucramiento implícito que aumenta el compromiso de cada uno de los beneficiarios, para el desarrollo y ejecución favorable del proyecto.

### 6.7.1 Análisis Costo-Beneficio

Para realizar el cálculo de los beneficios del proyecto se analizaron los siguientes costos:

**Tabla 43 Matriz de costos**

<b>COSTOS</b>	<b>Valor (\$)</b>
<b>COSTOS DE CAPITAL</b>	
Inversión inicial	18.742,00
<b>COSTOS DE MANTENIMIENTO</b>	
5% Mantenimiento de señalética e implementos	N/A
<b>COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN Y OPERACIÓN</b>	
<b>Directos</b>	
Sueldo de los Técnicos	12.119,07
Operación durante 5 años	182.747,34
<b>Indirectos</b>	
5% Costos de implementación y mantenimiento	N/A
<b>RESERVA PARA CONTINGENCIAS</b>	5.697,83
<b>LÍNEA BASE DE COSTOS</b>	219.306,24
<b>RESERVA DE GESTIÓN</b>	10.965,31
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>230.271,55</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL (CTA)</b>	<b>46.054,31</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

#### *El servicio anual prestado (SAP):*

En el presente proyecto se tiene una población efectiva proyectada de 5.613 personas que durante la operatividad del proyecto 5 años, podrían beneficiarse con el producto turístico.

SAP = 5.613 turistas / 5 años de operatividad.

SAP = 1.123 visitantes anualmente.

**Tabla 44 Servicio anual prestado**

Años de operatividad	5	SAP
Población objetivo	5.613	1.123

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Oferta total anual (OTA):**

La oferta total anual del proyecto es igual al número de turistas beneficiados anualmente por las horas diarias y por los días de duración del paquete turístico.

$$OTA = 1.123 \text{ turistas} \times 12 \text{ horas diarias} \times 96 \text{ días oferta turística anual.}$$

$$OTA = 1.293,24 \text{ horas de servicios turísticos ofertados.}$$

**Tabla 45 Oferta total anual**

Horas diarias	12	OTA
Días de oferta turística anual	96	1.293,24

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Costo por unidad de servicio (CUS):**

El costo de entregar un producto turístico a la población objetivo de este proyecto es de:

$$CUS = CTA/SAP$$

$$CUS = \$46.054,31/1.123$$

$$CUS = \$ 41,02$$

**Tabla 46 Costo por unidad de servicio**

CUS
41,02

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Costo por unidad de producto (CUP):**

El costo de una hora de producto turístico por visitante que entrega este proyecto es de:

$$CUP = CTA/OTA$$

$$CUP = \$46.054,31/1.293,24$$

$$CUP = \$ 0,036$$

**Tabla 47 Costo por unidad de producto**

CUP
0,036

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

A continuación, la matriz de costos detalla en resumen lo anteriormente expuesto:

**Tabla 48 Matriz resumen de costos**

<b>MATRIZ DE COSTOS</b>							
<b>PROYECTO</b>	<b>Costos de Capital</b>	<b>Costos de Mantenimiento</b>	<b>Costos de Implementación</b>	<b>CTA</b>	<b>SAP</b>	<b>CUS</b>	<b>CUP</b>
Circuito Cafetalero	18.742,00	N/A	194.866,41	46.054,31	1.123	41,02	0,036

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De acuerdo al Fin del presente proyecto se ha estimado que habría un 15% de incremento en los ingresos de los interesados del proyecto, al tercer año de operatividad del proyecto, al 30 de octubre del 2020, considerando que de acuerdo al PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019, en cual se enuncia que los establecimientos turísticos de mayor demanda a nivel cantonal son los de alimentos y bebidas, por ello se ha estimado para los restaurantes según datos estadísticos: un volumen de ventas mensual promedio a través de distribución beta  $(P+4M + 0)/6$ , Pésimo=\$600.00, Más probable=\$800.00, Optimista=\$950.00 » **\$791.67 en ventas mensuales**, con una Desviación estándar de \$350.00; por ello el 15% sería igual a: \$118.75.

Entonces considerando el flujo de caja un VAN de \$67,061.28, el mismo que dividido para 8 prestadores de servicios turísticos directos durante 5 años con 6 meses de operatividad anual nos arroja un beneficio de \$279,42 de incremento mensual con la implementación del proyecto. Por lo que se puede concluir que el proyecto es favorable, alcanzando un 100% de efectividad en el cumplimiento del presente objetivo de desarrollo.

**Tabla 49 Matriz Costo-Impacto**

<b>MATRIZ COSTO - IMPACTO</b>			
<b>PROYECTO</b>	<b>COSTOS (\$)</b>		<b>EFFECTIVIDAD (%)</b>
	<b>CTA</b>	<b>CUP</b>	<b>FIN</b>
Circuito Cafetalero	\$46.054,31	0,036	100%

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.8 Gestión de Recursos del Proyecto

### 6.8.1 Plan de gestión de Recursos

La Gestión de los Recursos del Proyecto incluye los procesos para identificar, adquirir y gestionar los recursos necesarios para la conclusión exitosa del proyecto. Estos procesos ayudan a garantizar que los recursos adecuados estarán disponibles para el director del proyecto y el equipo del proyecto en el momento y lugar adecuados. (PMI, 2017)

**Tabla 50 Plan Gestión de Recursos**

<b>PLAN DE GESTIÓN DE RECURSOS</b>	
<b>Nombre del Proyecto:</b>	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.
<b>Descripción del proyecto:</b>	La actual propuesta se enfoca en el mejoramiento agronómico del café de Chaguarpamba, a través del aprovechamiento e integración de las actividades complementarias, las mismas que permitirán la incorporación de nuevas técnicas y conocimientos fundamentales dentro del ciclo productivo, de valor agregado y al encadenamiento de servicios turísticos que se pueden aprovechar gracias al potencial cafetalero de este cultivo tradicional en la comunidad Chaguarpambense.
<b>Rol</b>	Es una función asignada y que asume una persona para que cumpla dentro del proyecto. El rol estará signado al igual que el la estructura organizacional del proyecto.
<b>Responsabilidad</b>	Menciona las actividades y tareas que deberá realizar cada recurso humano del proyecto.
<b>Autoridad</b>	Declara los derechos, legalizaciones o autorizaciones que puede realizar cada ineteresado durante el ciclo de vida del pryecto.

<p><b>Estructura Organizacional del Proyecto</b></p>	<p>Nos mostrará una estructura jerrarquica en la cual se podrá visualizar las dependencias jerarquicas entre los interesados del proyecto.</p>
<p><b>Estimar los recursos por actividades</b></p>	
<p>Es el proceso de estimar los recursos del equipo y el tipo y las cantidades de materiales, equipamiento y suministros necesarios para ejecutar el trabajo del proyecto. Se llevará cabo a través de la estimación por cada actividad necesaria para cumplir cada entregable determinado en el cronograma de trabajo. (PMI, 2017)</p>	
<p><b>Adquirir Recursos</b></p>	
<p>Adquirir Recursos es el proceso de obtener miembros del equipo, instalaciones, equipamiento, materiales, suministros y otros recursos necesarios para completar el trabajo del proyecto, y, realizar asignaciones de Recursos Físicos. (PMI, 2017)</p> <p>El equipo de proyecto estará conformado principalmente por el Sponsor, el Director de proyecto, servidores públicos del GAD Municipal Chaguarpamba, de instituciones públicas como el MAG y MINTUR y de instituciones privadas como APACCH y Instituto Tecnológico Juan Montalvo.</p> <p>De acuerdo al cronograma del proyecto se irán coordinando con cada uno de los interesados para que vaya desempeñando sus funciones de acuerdo a lo planificado.</p> <p>La confirmación de cada uno de los miembros del equipo se realizará de manera escrita y formar mediante oficio en físico y de manera electrónica.</p> <p>Si se requiera contratar o disponer de nuevos recursos humanos para el proyecto se realizará un informe de necesidad dirigido a la máxima autoridad Municipal (sponsor), para que a su vez sumille al Departamento de Talento Humano y se realice la contratación pertinente.</p> <p>En el caso de requerir profesionales ajenos al GAD Muncipal se coordinará mediante una carta validad por el Alacalde a la Institución que cooperará para establecer un acuerdo o convenio en caso de ser necesario.</p>	

<b>Calendario de Recursos</b>					
<b>Nombre del Recurso</b>	<b>Rol</b>	<b>Responsabilidad</b>	<b>Disponibilidad del Recurso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Periodo</b>
<i>Responsables de tareas</i>					
Líder Córdova	Sponsor	Validar	1 hora	trimestral	9 meses
Lauro Carrión	Director del Proyecto	Gestión del Proyecto	1 hora	diaria	9 meses
Milton Cruz	Control y seguimiento	Cumplimiento de metas	1 hora	mensual	9 meses
Elio Calva	Obras Públicas	Trabajos con maquinaria pesada	1 hora	mensual	2 meses
Joffre Loaiza	Desarrollo productivo	Mejoramiento de la productividad del café	2 horas	mensual	6 meses
José Quille	Comunicador social	Promocionar y Difundir el Proyecto	2 horas	semanal	3 meses
Nuvia Sánchez	Técnica del MAG	Asistencia Técnica en territorio	1 hora	semanal	3 meses
Paulina Vega	Docente Academia	Capacitar a prestadores de servicio turísticos	2 horas	Bi mensual	6 meses
Oswaldo Reyes	Presidente Aso. Caficultores	Facilitar instalaciones para talleres	2 horas	mensual	3 meses
Paulina Paladines	Técnica del MINTUR	Capacitar a prestadores de servicios turísticos	2 horas	Bi mensual	4 meses
Diego Díaz	Operador Turístico independiente	Retroalimentar y validar el recorrido turístico	10 horas	diaria	1 una sola vez
Katharina Grosman	Voluntaria Cuerpo de paz	Capacitación Guías Turísticos.	2 horas	semanal	2 meses

De acuerdo a la tabla anterior se cumplirá con una asignación respectiva de tiempo estimado para cada miembro del equipo de Proyecto, sobrenetendiéndose que el tiempo que restante se dedicarán a cumplir con sus funciones asignadas a sus cargos respectivos.

### **Desarrollar el Equipo**

Desarrollar el Equipo es el proceso de mejorar las competencias, la interacción de los miembros del equipo y el ambiente general del equipo para lograr un mejor desempeño del proyecto. (PMI, 2017)

En este aspecto se ha previsto coordinar con Instituciones públicas y privadas que cuenten con profesionales con experiencia en cada una de sus áreas, con la finalidad de optimizar recursos en la Institución Municipal.

Es preciso mencionar que los miembros del equipo de proyecto y personal de la instituciones involucradas siempre se guiarán a través de las indicaciones del Director de proyecto las cuales estarán fundamentadas de acuerdo a la metodología del PMBOK.

### **Dirigir al Equipo**

Dirigir al Equipo es el proceso que consiste en hacer seguimiento del desempeño de los miembros del equipo, proporcionar retroalimentación, resolver problemas y gestionar cambios en el equipo a fin de optimizar el desempeño del proyecto. (PMI, 2017)

Para lograr una dirección del proyecto efectiva se planificarán reuniones mensuales con los Miembros del equipo de proyecto para analizar los avances y el desempeño del proyecto.

### **Controlar los Recursos**

Durante el ciclo de vida del proyecto, todos los miembros del equipo de proyecto deberán ajustarse al cronograma de trabajo establecido, actuando simepre con ética, profesionalismo y absoluta responsabilidad dentro se trabajo encomendado para el cumplimiento de sus roles y responsabilidades.

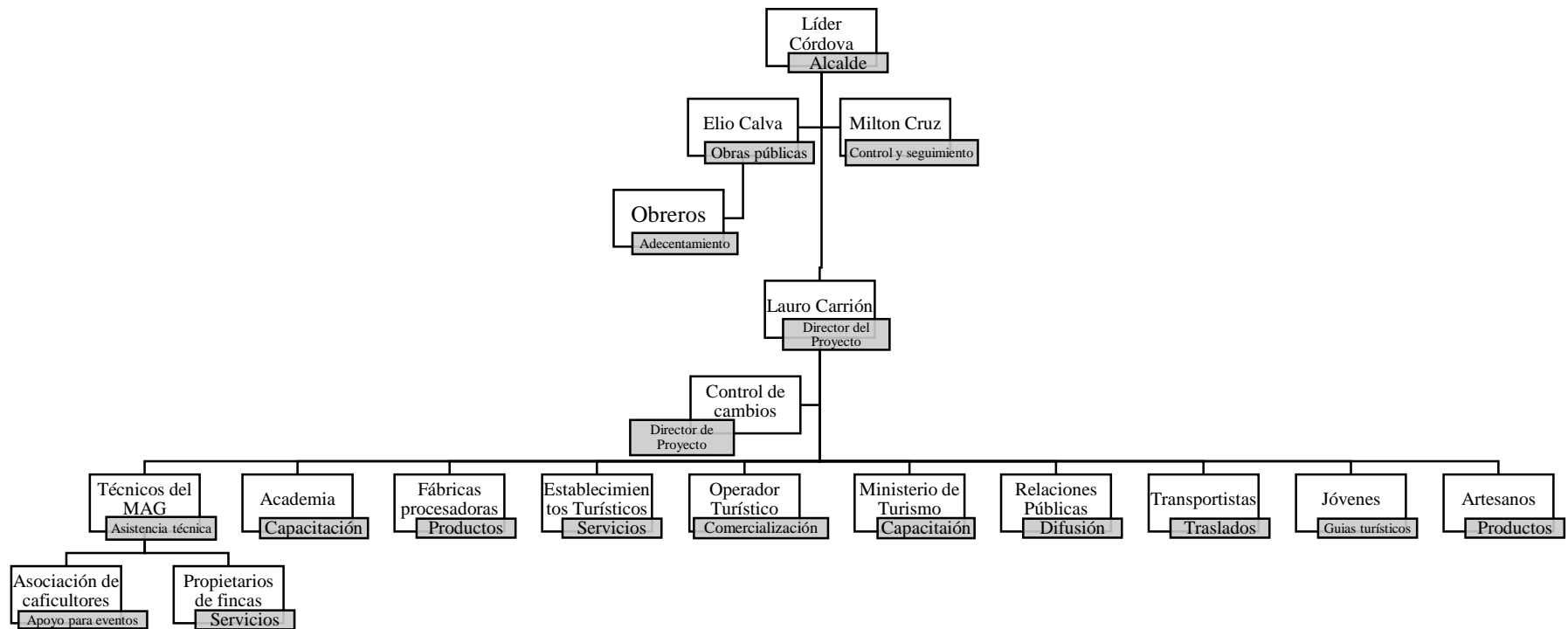
Se realizarán informes mensuales con la finalidad de controlar los avances de trabajo de cada recurso.

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



6.8.2 Estructura organizacional del Proyecto



**Ilustración 15 Organigrama del proyecto**

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 51 Simbología de responsables**

Líder Córdova R.	Lauro Carrión	Milton Cruz	Joffre Loaliza	Elio Calva	José Quille	Nuvia Sánchez	Paulina Vega	Oswaldo Reyes	Paulina Paladines	Diego Diaz	Katharina Grosman
LCR	LC	MC	JL	EC	JQ	NS	PV	OR	PP	DD	KG

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**6.8.3 Matriz RACI (R: Responsable, A: Aprobador, C: Consultado, I: Informado)**

A continuación, se detalla los nombres de los involucrados con las siglas correspondientes:

La siguiente matriz detalla cada uno de los paquetes de trabajo del proyecto, así como los roles y responsabilidades de cada uno de los involucrados.

**Tabla 52 Matriz RACI**

MATRIZ DE ROLES Y RESPONSABILIDADES													
PAQUETES		ROLES / RESPONSABILIDADES											
EDT	Descripción	LCR	LC	MC	JL	EC	JQ	NS	PV	OR	PP	DD	KG
1	PROYECTO: Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador..												
1.1	Identificación del circuito turístico e interesados.												
1.1.1	Identificación de interesados potenciales.	I	R	A	C								
1.1.2	Identificación de servicios turísticos.	I	R	A			C						
1.1.3	Identificación de atractivos turísticos potenciales.	I	R	A			C						
1.1.4	Análisis de demanda potencial.	I	R	A								C	
1.1.5	Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados.	A	R	C			I						
1.2	Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.												
1.2.1	Categorización y selección de fincas demostrativas.	I	R		C			A					
1.2.2	Adecuado manejo agronómico del cultivo.		A	I	C			R					
1.2.3	Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.		A	I	C			R					

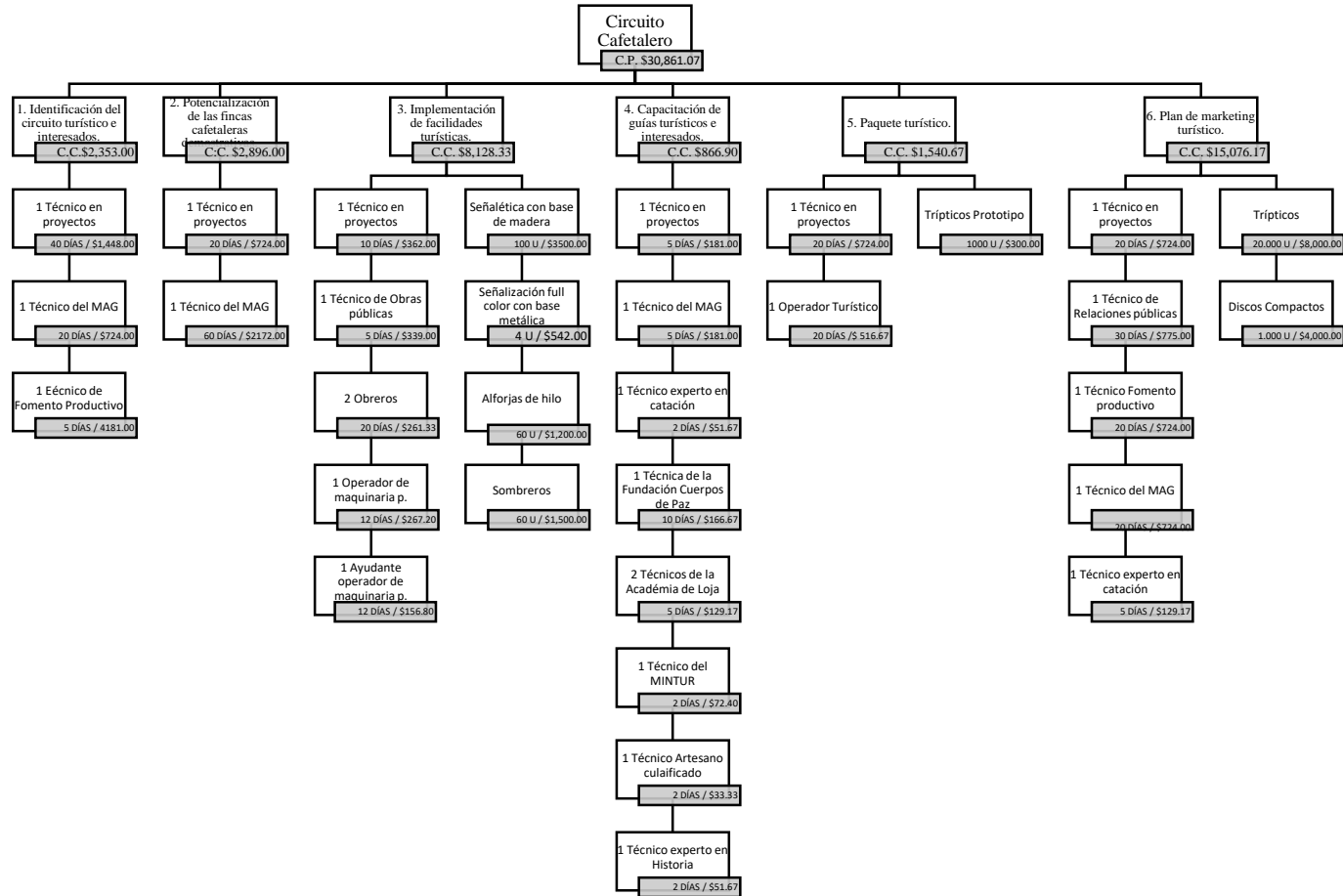
1.3	Implementación de facilidades turísticas.												
1.3.1	Accesibilidad y servicios básicos.		C	A		R		I					
1.3.2	Implementos para mejorar la experiencia.	C	R	A								I	
1.3.3	Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.		A	I		R							C
1.4	Capacitación de guías turísticos e interesados.												
1.4.1	Taller de técnicas básicas de catación.		C	I				A		R			
1.4.2	Conocimientos básicos sobre el café.		A	I	C			R					
1.4.3	Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	I	R	A	C								
1.4.4	Curso de inglés básico	I	A	C									R
1.4.5	Técnicas sobre guianza.	I	A	C					R				
1.4.6	Taller de etiqueta y protocolo	I	A	C					R				
1.4.7	Hospitalidad y manipulación de alimentos.	I	A	C							R		
1.4.8	Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	I	A	C					R				
1.5	Paquete turístico.												
1.5.1	Recorrido piloto.	C	R	I									A
1.5.2	Gestión de lecciones aprendidas.	C	R	I									A
1.5.3	Paquetes turísticos validados.	A	R	C									I
1.6	Plan de marketing turístico.												
1.6.1	Material turístico impreso y audio visual.	C	A	I			R						
1.6.2	Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.	A	C	I				R					
1.6.3	Festival gastronómico y derivados del café.	I	R	A	C								

Fuente: (cloud, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**6.8.4 Estructura de Desglose de Recursos (RBS)**

La RBS es la representación jerárquica de los Recursos Humanos y Materiales del proyecto con respecto a las Adquisiciones, a continuación, se presenta el diagrama RBS de acuerdo a los entregables y cuentas de control del Proyecto:



**Ilustración 16 RBS del Proyecto**  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 6.8.5 Recursos No materiales para el proyecto

En este punto se hace énfasis a que la gran mayoría de recursos No materiales serán gestionados por el Director de Proyecto, los interesados y el equipo del proyecto; otros a su vez pertenecen a la Institución Municipal por lo tanto en su gran mayoría no significan un desembolso económico, para mayor comprensión de lo enunciado se puede verificar en el capítulo de las Adquisiciones.

En la siguiente tabla se detallan los recursos No materiales necesarios para el desarrollo del proyecto por producto o entregable:

**Tabla 53 Recursos No Materiales por producto o entregable**

<b>EDT</b>	<b>Entregable</b>
1.1	Identificación del circuito turístico e interesados.
1.1.1	1 oficina 1 agenda 1 laptop 1 técnico
1.1.2	1 oficina 1 escritorio 1 computador
1.1.3	1 oficina 1 escritorio 1 computador 1 técnico
1.1.4	1 oficina 1 escritorio 1 computador 1 técnico
1.1.5	1 sala de sesiones 20 sillas 1 escritorio 1 infocus 1 laptop
1.2	Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.
1.2.1	1 vehículo 1 lista de chequeo 2 técnicos

1.2.2	1 vehículo 1 cámara 1 lista de chequeo
1.2.3	1 despulpador 2 marquesinas 2 tanques 1 manguera 1 escurridera
1.3	Implementación de facilidades turísticas.
1.3.1	2 Técnicos 1 excavadora 1 operador 1 ayudante 2 obreros 2 machetes 2 lampas
1.3.2	60 alforjas de hilo 60 sombreros de paja toquilla
1.3.3	100 señalética full color con base PVC o de madera (30x15 cm) 5 señalización full color con base metálica (30x20cm)
1.4	Capacitación de guías turísticos e interesados.
1.4.1	1 Técnico experto en catación 1 molino eléctrico 1 cafetera 5 muestras de café tostado 5 bandejas 5 tazas de vidrio 5 cucharillas 1 ornilla 1 tacho 1 galón de agua
1.4.2	1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico del MAG.
1.4.3	1 Técnico experto en Historia 1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico de la Unidad de Turismo del GAD Municipal
1.4.4	1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico de la ONG Cuerpos de paz
1.4.5	1 vehículo

	1 oficina 10 sillas 1 pizarra 1 técnico de la academia Lojana
1.4.6	1 sala de sesiones 30 sillas 1 pizarra 1 técnico de la academia Lojana
1.4.7	1 sala de sesiones 30 sillas 1 infocus 1 laptop 1 técnico del MINTUR
1.4.8	1 oficina 10 sillas 10 herramientas 1 artesano experto
1.5	Paquete turístico.
1.5.1	1 vehículo Todos los interesados directos en el circuito cafetalero.
1.5.2	1 encuesta Todos los interesados directos en el circuito cafetalero.
1.5.3	1 Técnico del GAD 1 Operador Turístico 1 oficina 1 escritorio 1 computador 2 sillas
1.6	Plan de marketing turístico.
1.6.1	1 cámara de alta resolución 1 filmadora de alta resolución 1 técnicos de Relaciones públicas
1.6.2	1 técnicos del MAG 2 técnicos del GAD 1 catador de 10 muestras de café lavado Utensilios y equipo de laboratorio.
1.6.3	1 Técnico Experto en Catación 2 carpas 4 escritorios 8 sillas 2 extensiones 4 manteles

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.9 Gestión de la calidad

### 6.9.1 Plan de Gestión de la Calidad

El plan de Gestión de la calidad, incluye los estándares y requisitos alineados con objetivos de la organización, lo cual permitirá que los entregables del proyecto se planifiquen, gestionen y se controlen durante la vida del proyecto.

**Tabla 54 Plan de Gestión de la Calidad**

<b>PLAN DE GESTIÓN DE CALIDAD</b>	
<b>Nombre del Proyecto:</b>	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.
<b>Descripción del proyecto:</b>	La actual propuesta se enfoca en el mejoramiento agronómico del café de Chaguarpamba, a través del aprovechamiento e integración de las actividades complementarias, las mismas que permitirán la incorporación de nuevas técnicas y conocimientos fundamentales dentro del ciclo productivo, de valor agregado y al encadenamiento de servicios turísticos que se pueden aprovechar gracias al potencial cafetalero de este cultivo tradicional en la comunidad Chaguarpambense.
<b>Planificar la Gestión de la Calidad</b>	
<p>Planificar la Gestión de Calidad consiste en identificar los requisitos y/o estándares de calidad para el proyecto y sus entregables, así como de documentar cómo el proyecto demostrará el cumplimiento con los mismos. (PMI, 2017).</p> <p>Para planear la calidad del proyecto, se recurrirá a la técnica de juicio de expertos para aprovechar los conocimientos obtenidos por el personal de la organización en control de calidad, mediciones de calidad, mejoras de la calidad y en sistemas de calidad.</p> <p>De igual manera, se deberá realizar entrevistas a los interesados clave del proyecto y expertos en calidad, y, se recopilarán datos sobre las necesidades y expectativas de la calidad del proyecto y del producto.</p>	



Para el análisis de datos, se aplicarán las técnicas de análisis costo-beneficio y costo de la calidad, obteniendo los costos de prevención, costos de evaluación y costos por fallas.

Mediante la técnica de toma de decisiones, se analizarán los principales incidentes y las posibles alternativas a ser implementadas.

Las inspecciones serán realizadas por el planificador de proyectos, quien, en conjunto con el equipo del proyecto definirá el método para probar los productos del proyecto con el afán de satisfacer y cumplir con las expectativas de los interesados.

Se llevarán a cabo reuniones en las cuales, además de los miembros del equipo del proyecto y del Director de Proyecto, participe también el patrocinador, para desarrollar el plan de gestión de calidad y definir las métricas de los entregables. Las auditorías serán ejecutadas por el Auditor Interno de la Institución, para revisar el cumplimiento de la metodología de forma sistemática.

### **Gestionar la Calidad**

La Gestión de la Calidad es el proceso de convertir el plan de gestión de la calidad en actividades ejecutables de calidad que incorporen al proyecto las políticas de calidad de la organización. (PMI, 2017).

- i. A lo largo de la ejecución del Proyecto, las auditorías de calidad se realizarán periódicamente, serán planificadas y dirigidas por el Auditor Interno de la Institución.
- ii. Los contenidos de las auditorías deberán tener un listado de verificación con los requisitos de calidad identificados durante el proceso de planificar la gestión de la calidad del proyecto.
- iii. Finalmente, se verificará la calidad mediante un listado de verificación, el mismo que será usado como herramienta de evaluación durante el proceso de controlar la calidad del proyecto. El Director y el equipo del proyecto se asegurarán de que el proyecto cumple con los estándares exigidos por la Institución y la normativa vigente.

### **Controlar la Calidad**

Controlar la Calidad es el proceso de monitorear y registrar los resultados de la ejecución de las actividades de gestión de calidad, para evaluar el desempeño y asegurar que las salidas del proyecto sean completas, correctas y satisfagan las expectativas del cliente. (PMI, 2017).  
 Para verificar que el producto y resultados del trabajo cumplen con los requisitos de calidad del plan del Proyecto, se realizará lo siguiente:

- i. Considerar que durante este proceso de control de calidad deberá supervisarse la implementación de la metodología en la gestión de proyectos.
- ii. Se realizarán mediciones de control de calidad de la metodología, así como de los procesos y estándares aplicados en el PMBOK.

<b>Roles y Responsabilidades de la Calidad</b>	
<b>Roles</b>	<b>Responsabilidades:</b>
<i>Director del Proyecto</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestiona procesos de calidad alineados a normativas públicas.</li> <li>- Monitorea los entregables del proyecto para validar su cumplimiento.</li> <li>- Planifica y gestiona procesos de mejora continua.</li> </ul>
<i>Técnico de control y seguimiento</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evalúa constantemente los avances del proyecto.</li> <li>- Realiza las auditorías internas y emite informes.</li> <li>- Solicita información a las dependencias involucradas periódicamente.</li> </ul>
<i>Técnicos de Asistencia técnica y capacitación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facilita asistencia técnica en territorio a propietarios de fincas.</li> <li>- Coordina con el GAD Municipal las capacitaciones a los prestadores de servicios turísticos.</li> <li>- Gestiona con el Director de Proyecto la logística y certificados con aval técnico para los interesados.</li> </ul>
<i>Expertos validadores del producto turístico</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analiza el valor intrínseco y extrínseco del recorrido turístico</li> <li>- Evalúa bajo criterios de experiencia técnica el costo-beneficio de la propuesta turística.</li> <li>- Emite opiniones técnicas para el mejoramiento del producto turístico.</li> </ul>

<b>Plan de Mejoras de Proceso</b>
<p>Con el objetivo de lograr la mejora continua de los procesos, se deberá implementar el ciclo planificar-hacer-verificar-actuar (PDCA) diseñada por Shewhart y Deming (1993).</p> <p>Además, se deberá tener en cuenta los siguientes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Durante la planificación, se establecerán los objetivos a los que aspira el equipo de trabajo, incluyendo también la construcción de los indicadores par medición de los resultados.</li> <li>2. En el proceso de hacer, se aplicará lo establecido en el plan.</li> <li>3. En la etapa de verificación, se comprobará los resultados alcanzados con base en lo fijado al inicio del proceso. En el caso de no haberlos alcanzado, se analizará los motivos.</li> <li>4. En el proceso de actuar, se ajustarán los procesos que hayan sido encontrados defectuosos o en los que se haya identificado una oportunidad de mejora.</li> </ol>

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Para iniciar el plan de gestión de calidad del Proyecto, se deberá establecer la Línea Base de Calidad del Proyecto, estos parámetros son:

**Tabla 55 Métricas de Calidad**

<b>Factor de calidad relevante</b>	<b>Objetivo de calidad</b>	<b>Métrica a usar</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Frecuencia y momento de medición</b>	<b>Frecuencia y momento de reporte</b>
Desempeño del proyecto	$CPI \geq 0,95$	Índice de desempeño del costo	EV/AC	Semanal	Semanal
Desempeño del proyecto	$SPI \geq 0,95$	Índice de desempeño del cronograma	EV/PV	Semanal	Semanal

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Al cumplir con los siguientes indicadores de Alcance, Tiempo y Costo, el proyecto se desarrollará con calidad:

**Tabla 56 Indicadores de Calidad**

<b>OBJETIVOS</b>	<b>INDICADORES DE ÉXITO</b>
<b>ALCANCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- \$791,67 en ventas mensuales por establecimiento turístico involucrado directamente en el circuito turístico.</li> <li>- 5,613 visitantes y con un promedio por semana de 47 turistas durante los meses de abril, mayo, junio, julio, octubre y noviembre de cada año.</li> <li>- Coordinar con 10 interesados entre: dueños de establecimientos turísticos, operadoras turísticas, propietarios de fincas cafetaleras y prestadores de servicios turísticos complementarios para consolidar un producto turístico.</li> <li>- Capacitar al personal operativo de establecimientos turísticos, prestadores de servicio de transporte y guías turísticos.</li> </ul>
<b>COSTO</b>	Desviaciones máximas en el costo del 5% del valor de la línea base de costos
<b>TIEMPO</b>	El cronograma no debe tener variaciones superiores al 5% respecto de la línea base del cronograma

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Cada entregable requiere la validación con respecto a las actividades de prevención respectivas y del control de calidad mediante la medición de las métricas de calidad detalladas a continuación:

**Tabla 57 Estándares de calidad por entregable**

<b>EDT</b>	<b>Nombre de tarea</b>	<b>Estándar Aplicable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Responsable</b>	<b>Actividad de Prevención</b>	<b>Actividad de Control</b>
1.1	Identificación del circuito turístico e interesados	Guía PMBOK Matriz de jerarquización de atractivos turísticos de AME	Inicio del Proyecto Durante la etapa jerarquización	Director del Proyecto	Revisión de la normativa vigente Obviar la subjetividad durante la ponderación	Revisión y aprobación de Director del Proyecto y del Patrocinador

1.2	Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	Manuales de manejo agronómico y de beneficio del café	Durante la asistencia técnica departe del MAG en territorio	Director del Proyecto y Técnicos del MAG	Coordinar adecuadamente con los propietarios de fincas	Validación de matrices e informes técnicos de capacitación en territorio
1.3	Implementación de facilidades turísticas.	COOTAD 2012 Manual de señalización turística del MINTUR	Durante la ejecución del proyecto	Departamento de Obras Públicas y Director del Proyecto	Revisar las competencias y manuales vigentes	Informes técnicos
1.4	Capacitación de guías turísticos e interesados.	Manuales básicos sobre: catación, el cultivo, cosecha y post cosecha del café. Libro de Chaguarpamba y sus parroquias. Manual de inglés básico. Manuales de: Guianza, Etiqueta y Protocolo, Elaboración de artesanías de madera.	Semanal	Técnico del MAG Director del Proyecto, Katarina Grossmag, Ing. Paulina Vega.	Convocatoria planificada y personalizada	Registro de capacitación
1.5	Paquete turístico.	Guía para elaboración de paquetes turísticos MINTUR	Durante la mesa de trabajo al final del recorrido piloto	Director del Proyecto	Coordinar con todos los expertos en turismo a nivel de instituciones públicas y privadas	Registro de lecciones aprendidas
1.6	Plan de marketing turístico.	Turismo 2.0	Durante la etapa de promoción y difusión	Director del Proyecto	Gestionar adecuadamente con el Departamento de Relaciones Públicas	Página web y redes sociales

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De igual manera, se han establecido las métricas para los estándares de calidad aplicables por entregable, las mismas que son detalladas en la siguiente tabla:

**Tabla 58 Métricas y Umbrales de Calidad por Entregable**

EDT	Nombre de tarea	KPIs Calidad	Umbrales		
			Calidad Alta	Calidad Media	Calidad Baja
1.1	Identificación del circuito turístico e interesados.	Número de establecimientos e interesados cualificados	$\geq 10$	entre 7 y 9	$\leq 6$
1.2	Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.	Número de fincas demostrativas potenciales	$\geq 3$	2	$\leq 1$
1.3	Implementación de facilidades turísticas.	Número de servicios e implementos turísticos mínimos mejorados y/o adquiridos	$\geq 60$	entre 21 y 59	$\leq 20$
1.4	Capacitación de guías turísticos e interesados.	Número de participantes registrados por capacitación	$\geq 15$	entre 6 y 14	$\leq 5$
1.5	Paquete turístico.	Número de sugerencias y mejoras registradas	$\leq 5$	entre 6 y 9	$\geq 10$
1.6	Plan de marketing turístico.	Número de visitas y Likes recibidos	$\geq 100$	entre 50 y 90	$\leq 40$

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

En la siguiente matriz se identifican los ítems para mantener la calidad de los productos y procesos en el proyecto por cada paquete de trabajo:

**Tabla 59 Matriz de Calidad por paquete de trabajo**

<b>MATRIZ DE CALIDAD</b>			
<b>EDT</b>	<b>Nombre de paquete</b>	<b>Para el proceso</b>	<b>Para el producto</b>
1	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.		
1.1	Identificación del circuito turístico e interesados.		
1.1.1	Identificación de interesados potenciales.	Crear un grupo focal con la experiencia necesaria que aporte con ideas innovadoras.	Los interesados involucrados deberán ser: prestadores de servicios turísticos, dueños de fincas cafetaleras, transportistas, la academia, jóvenes, etc.
1.1.2	Identificación de servicios turísticos.	Servicios: alimentos y bebidas y alojamiento.	Establecimientos con servicios diferenciados.
1.1.3	Identificación de atractivos turísticos potenciales.	Atractivos turísticos: culturales, naturales, complementarios.	Con jerarquía mínima 2.
1.1.4	Análisis de demanda potencial.	Utilizar base de datos de productos turísticos similares.	Analizar el perfil del turista potencial.
1.1.5	Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados.	Invitar a los actores turísticos potenciales.	Realizar una encuesta.
1.2	Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas.		
1.2.1	Categorización y selección de fincas demostrativas.	Cumplir con el mayor porcentaje de la lista de chequeo sobre facilidades turísticas de la finca.	Ponderar con la mayor objetividad posible.
1.2.2	Adecuado manejo agronómico del cultivo.	Contar con la presencia del dueño y los jornaleros durante las capacitaciones.	Realizar las capacitaciones en territorio.
1.2.3	Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.	Contar con la presencia del dueño y los jornaleros durante las capacitaciones.	Realizar las capacitaciones en territorio.
1.3	Implementación de facilidades turísticas.		
1.3.1	Accesibilidad y servicios básicos.	Intervenir al menos con maquinaria en los predios demostrativos.	Cumplir con la lista de chequeo sobre las facilidades turísticas mínimas.

1.3.2	Implementos para mejorar la experiencia.	Gestionar las adquisiciones de los beneficiarios de productos de calidad a precios razonables.	Cumplir con los implementos mínimos.
1.3.3	Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	Coordinar con los dueños de fincas la adquisición de la señalética.	Establecer un estándar para todas las fincas.
1.4	Capacitación de guías turísticos e interesados.		
1.4.1	Taller de técnicas básicas de catación.	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.2	Conocimientos básicos sobre el café.	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.3	Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.4	Curso de inglés básico	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.5	Técnicas sobre guianza.	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.6	Taller de etiqueta y protocolo	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.7	Hospitalidad y manipulación de alimentos.	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.4.8	Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	Contar con las facilidades logísticas necesarias para un aprendizaje óptimo.	Asegurar la participación activa de los interesados.
1.5	Paquete turístico.		
1.5.1	Recorrido piloto.	Coordinar adecuadamente el recorrido con un itinerario establecido.	Confirmar la participación de los interesados principales.
1.5.2	Gestión de lecciones aprendidas.	Utilizar una plantilla para un eficiente ingreso de datos.	Involucrar a expertos en el tema.



1.5.3	Paquetes turísticos validados.	Planificar una o varias reuniones de trabajo con el operador turístico.	Lograr la aprobación del sponsor.
1.6	Plan de marketing turístico.		
1.6.1	Material turístico impreso y audio visual.	Invitar a los involucrados directos coordinando la logística necesaria.	Gestionar una edición y diseño de excelente calidad.
1.6.2	Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.	Obtener muestras de café en óptimo estado.	Gestionar la participación de expertos en café que cuenten con los implementos necesarios para la catación de las muestras.
1.6.3	Festival gastronómico y derivados del café.	Coordinar con todos los prestadores de servicio de alimentos y bebidas y procesadores de café a nivel cantonal.	Gestionar a través del GAD Municipal la logística necesaria para el evento.

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Seguidamente se detalla la plantilla de lista de verificación que se empleará para validar que los entregables y sus métricas correspondientes:

**Tabla 60 Lista de Verificación de la Calidad**

<b>Formato de Verificación de la Calidad.</b>				
Proyecto:				
Preparado por:				
Fecha:				
Revisado por:	Director de Proyecto			
Aprobado por:	Alcaldía			
<b>Id. Actividad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Métrica (Procedimiento)</b>	<b>Conforme Sí / No</b>	<b>Comentarios</b>

## 6.10 Gestión de las comunicaciones

### 6.10.1 Plan de Gestión de las comunicaciones

La Gestión de las Comunicaciones del Proyecto incluye los procesos necesarios para asegurar que las necesidades de información del proyecto y de sus interesados se satisfagan a través del desarrollo de objetos y de la implementación de actividades diseñadas para lograr un intercambio eficaz de información. La Gestión de las Comunicaciones del Proyecto consta de dos partes. La primera parte consiste en desarrollar una estrategia para asegurar que la comunicación sea eficaz para los interesados. La segunda parte consiste en llevar a cabo las actividades necesarias para implementar la estrategia de comunicación. (PMI, 2017).

**Tabla 61 Plan de Gestión de las Comunicaciones**

<b>PLAN DE GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES</b>	
<b>Nombre del Proyecto:</b>	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.
<b>Descripción del proyecto:</b>	La actual propuesta se enfoca en el mejoramiento agronómico del café de Chaguarpamba, a través del aprovechamiento e integración de las actividades complementarias, las mismas que permitirán la incorporación de nuevas técnicas y conocimientos fundamentales dentro del ciclo productivo, de valor agregado y al encadenamiento de servicios turísticos que se pueden aprovechar gracias al potencial cafetalero de este cultivo tradicional en la comunidad Chaguarpambense.
<b>Comunicaciones del Proyecto</b>	
Ver más adelante Tabla de Comunicaciones del Proyecto detallada.	

<b>Procedimiento para tratar incidentes</b>
<p>De suscitarse algún inconveniente se deberá seguir el siguiente proceso:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Identificar el problema y verificar su validez en el Plan de Dirección del Proyecto y Alcance.</li> <li>ii. Realizar una comunicación formal mediante correo electrónico a todo el equipo del Proyecto.</li> <li>iii. De acuerdo a la magnitud del impacto comunicar de inmediato al Director de Proyecto a las áreas involucradas.</li> <li>iv. Si el impacto es considerado como medio o bajo se deberá dar el seguimiento pertinente e informar durante la reunión semanal con todo el Equipo de Proyecto.</li> </ol> <p>Cuando se ha analizado y se cataloga al impacto como alto se deberá proceder de acuerdo a Plan para la Dirección del Proyecto: Políticas, procesos, formatos y roles de la gestión de cambios.</p> <p>Los inconvenientes identificados se registran en el documento: "Registro de inconvenientes", los mismos que deberán obligatoriamente ser analizados en las reuniones semanales del Equipo de Proyecto.</p>
<b>Procedimiento para actualizar el plan de gestión de las comunicaciones</b>
<p>El Plan de Gestión de Comunicaciones se deberá revisar y actualizar en los siguientes casos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Cuando se apruebe un Control de Cambios que desvie el Plan del Proyecto.</li> <li>b. Cuando se realicen cambios dentro de los recursos humanos del Proyecto.</li> <li>c. Cuando existan cambios respecto a las asignaciones de los roles y responsabilidades de los integrantes del Equipo del Proyecto.</li> <li>d. Cuando la matriz de interesados de poder-interés haya sufrido variaciones.</li> <li>e. Cuando la máxima autoridad sugiera realizar mejoras al Plan.</li> </ol> <p>Procedimiento para actualizar el Plan de Gestión de Comunicaciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Explicar detalladamente por escrito el cambio a realizarse.</li> <li>ii. Contar con el visto bueno de gestión del cambio por parte del Director del Proyecto</li> <li>iii. Verificar la matriz de Comunicaciones aprobada</li> <li>iv. Actualizar y presentar el nuevo Plan de Comunicaciones al Equipo de Proyecto</li> </ol>

<b>Guía para eventos de comunicación</b>	
<b><i>Guía para Reuniones de Trabajo</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. Determinar el tema y fijar un orden del día de acuerdo a los puntos a tratar.</li> <li>ii. Acordar la hora, fecha y lugar con todos los involucrados</li> <li>iii. El inicio de la reunión y la bienvenida la realizará el Director de Proyecto.</li> <li>iv. La lectura del orden del día la realizará el secretario designado y no podrán tratar temas ajenos al orden del día</li> <li>v. Los participantes deberán ser convocados con 48 horas de anticipación para que recopilen la información pertinente a los temas a tratar.</li> <li>vi. Al término de cada reunión se anotarán las resoluciones tomadas por unanimidad.</li> <li>vii. Finalmente se deberá emitir un acta por parte de un secretario designado.</li> </ul>
<b><i>Guía para comunicaciones electrónicas</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i. Los involucrados en el proyecto podrán utilizar su correo personal siempre y cuando se haya hecho conocer con anterioridad al Equipo y Miembros del Proyecto.</li> <li>ii. Las empresas o proveedores utilizarán sus correos respectivos.</li> <li>iii. Para toda comunicación referente al proyecto se deberá anteponer en el asunto: PROY-CIRC-CAFE</li> <li>iv. Los correos enviados entre miembros del Equipo de</li> </ul>

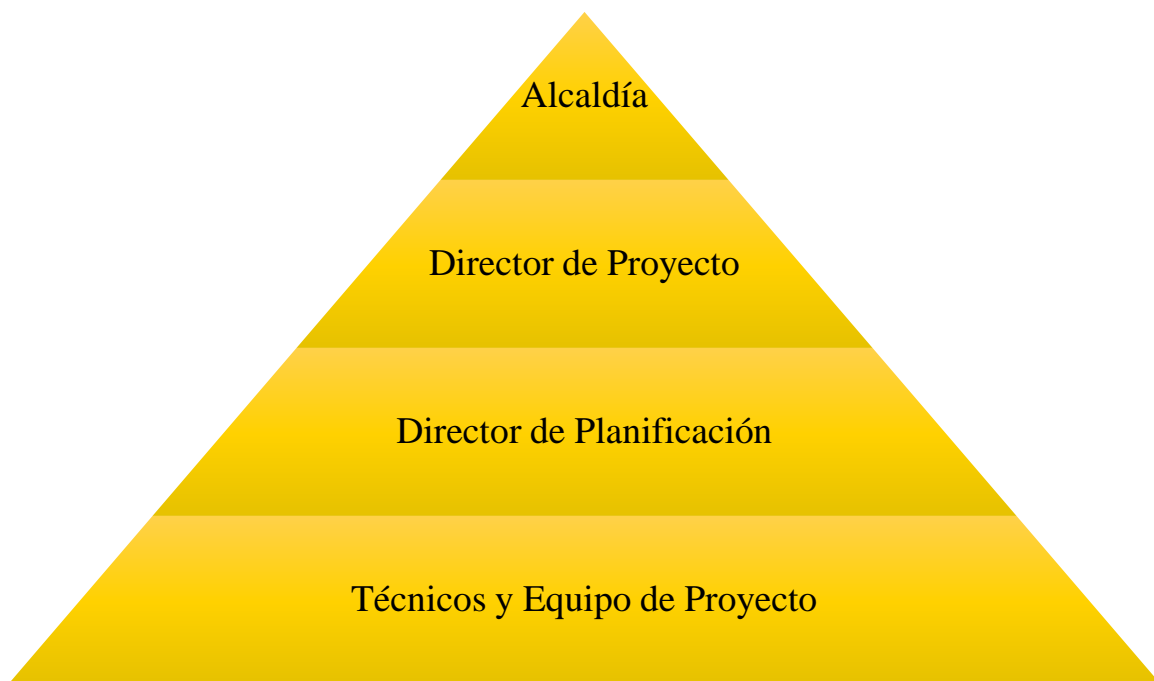
	<p>Proyecto e Involucrados se deberán enviar con copia al Director de Proyecto.</p>
<p><i>Guía para el archivo de documentos</i></p>	<p>i. Todos los documentos concernientes al Proyecto se almacenarán en tres archivadores: 1. Recibidos, 2. Enviados. 3. Varios.</p> <p>ii. A estos archivadores tendrán acceso únicamente el Equipo de Proyecto.</p> <p>iii. La información almacenada tendrá carácter de confidencial.</p> <p>iii. En caso de que algún director requiera información deberá hacer una solicitud por escrito al Director de Proyecto.</p> <p>iv. Las ofertas, cotizaciones y propuestas económicas serán almacenadas en el archivador de Adquisiciones dentro del área de compras.</p>
<p><b>Formatos de las Comunicaciones</b></p>	
<p><b>Proyecto CIRCUITO CAFETALERO</b></p>	
<p>PARA:</p>	
<p>DE:</p>	
<p>FECHA:</p>	
<p>ASUNTO:</p>	
<p><b>Saludo</b>  <b>Preámbulo</b>  <b>Requerimiento</b>  <b>Despedida</b>  <b>Nota o comentarios (opcional)</b></p>	
<p>Firma de Responsabilidad.          Nombres:          Cargo:</p>	

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### **6.10.2 Jerarquía en la toma de decisiones**

De acuerdo al siguiente diagrama se detalla: Primer nivel Alcaldía (sponsor), Segundo nivel (Director de Proyecto), Tercer nivel (Director de Planificación), Cuarto nivel (Técnicos y Equipo del Proyecto).



**Ilustración 17 Jerarquía en la toma de decisiones del Proyecto**

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### **6.10.3 Matriz de Comunicaciones**

Para gestionar las comunicaciones se ha utilizado una matriz que identifica el paquete de trabajo, el mensaje principal, el objetivo, el medio que se va a utilizar, los responsables, las fechas y la frecuencia con la que se transmitirá. A continuación, se detalla en la siguiente matriz:



**Tabla 62 Matriz de Comunicaciones**

<b>MATRIZ DE COMUNICACIONES</b>								
<b>PROYECTO:</b>	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.							
<b>Elemento de la EDT</b>	<b>Objetivo</b>		<b>Usuario</b>		<b>Responsabilidad</b>		<b>Tiempo</b>	
	<b>¿Qué comunicamos?</b>	<b>¿Por qué?</b>	<b>Destinatario</b>	<b>Método de Comunicación</b>	<b>Preparación</b>	<b>Envío</b>	<b>Fecha inicial</b>	<b>Frecuencia</b>
1.1 Identificación de interesados potenciales.	Fecha para reunión de trabajo.	Convocatoria para recopilar ideas más claras sobre el proyecto.	Técnico del MAG, Técnico de producción, director de planificación.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	lun 03/07/2017	Única.
1.5 Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados.	Fecha para exposición de la propuesta a los interesados potenciales.	Para gestionar los requisitos de cada interesado.	Establecimientos de alojamiento, establecimientos de alimentos y bebidas, dueños de fincas cafetaleras, transportistas, artesanos, procesadores de café y jóvenes emprendedores.	Oficio.	Director del proyecto.	Director del proyecto.	mar 15/08/17	Única.
2.1 Categorización y selección de fincas demostrativas.	Planificación de visita a fincas demostrativas potenciales.	Para categorizar de acuerdo a las facilidades turísticas que posean.	Técnico del MAG.	Correo electrónico	Director del proyecto.	Director del proyecto.	jue 31/08/17	Única.



2.2 Adecuado manejo agronómico del cultivo. 2.3 Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.	Coordinación para las capacitaciones en territorio.	Para mejorar los cafetales en las fincas seleccionadas.	Dueños de fincas demostrativas potenciales.	Vía telefónica	Técnico del MAG.	Técnico del MAG.	jue 14/09/17	Quincenalmente.
3.1 Accesibilidad y servicios básicos.	La coordinación de los trabajos de adecentamiento y mejora en la accesibilidad a las fincas potenciales.	Para que se pueda generar la facilidad de ingreso para los turistas.	Director de obras públicas.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	jue 30/11/17	Única.
3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	La necesidad de implementar la señalética en las fincas cafetaleras.	Para que vayan consolidando las facilidades turísticas de cada finca.	Dueños de fincas demostrativas potenciales.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	vie 15/12/17	Única.
4. Capacitación de guías turísticos e interesados.	Fechas para las capacitaciones.	Para coordinar adecuadamente con los facilitadores.	Jóvenes guías turísticos e interesados.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	jue 31/08/17	Semanalmente.

5.1 Recorrido piloto.	Fecha para el recorrido.	Para obtener retroalimentación que permitirá mejorar la propuesta.	Jóvenes guías turísticos, operador turístico, técnico del MAG, transportistas, prestadores de servicios turísticos.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	vie 19/01/18	Única.
5.3 Paquetes turísticos validados.	Fecha para reunión de trabajo.	Para consolidar el o los paquetes turísticos.	Operador turístico. Director de planificación.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	vie 26/01/18	Única.
6.1 Material turístico impreso y audio visual.	Fechas para establecer un cronograma de trabajo.	Para elaboración de diseños y material de difusión.	Departamento de Relaciones públicas del GAD.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	mie 31/01/18	Única.
6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.	Fecha para desarrollo de evento.	Para confirmar la participación de los interesados.	Caficultores, emprendedores, asociaciones de caficultores, catador.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	mie 07/02/18	Única.
6.3 Festival gastronómico y derivados del café.	Fecha para desarrollo de evento.	Para confirmar la participación de los interesados.	Establecimientos de alimentos y bebidas, procesadores de café, asociaciones privadas cantonales.	Oficio.	Secretaria de Planificación.	Director del proyecto.	lun 19/02/18	Única.

Fuente: (cloud, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## 6.11 Gestión de la Adquisiciones

### 6.11.1 Análisis hacer o comprar

Para el análisis hacer o comprar se procede a establecer si es factible y/o conveniente producir algún insumo del proyecto dentro de la organización o adquirirlo a un proveedor externo fuera del proyecto. (LLedó, 2013).

Los parámetros a tomar en cuenta son los siguientes:

**Tabla 63 Análisis Hacer o Comprar**

FACTORES QUE INFLUYEN PARA EL ANÁLISIS HACER O COMPRAR					
<i>Producción Propia</i>	<i>Factible</i>	<i>No Factible</i>	<i>Comprar</i>	<i>Factible</i>	<i>No Factible</i>
Falta de calidad o confiabilidad en los proveedores			Especialización y economías de escala		
Know-how o experiencia para la producción del insumo			El vendedor es propietario de las licencias		
Mantener un nivel mínimo de utilización de la planta					
Mantener el control sobre el proceso productivo					
Cuidar temas de confidencialidad					

Fuente: (LLedó, 2013)

Elaborado por: Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De igual manera dentro del proceso de contratación pública se detalla en las hojas de ruta

un CERTIFICADO DE BODEGA, el cual es emitido por el Departamento de Bodega Municipal, y, es el documento en el cual se certifica que el bien estipulado para la adquisición no se encuentra disponible dentro de la institución, por lo tanto es imprescindible adquirirlo a un proveedor externo.

### ***6.11.2 Enunciado de las Adquisiciones***

De acuerdo a la tabla de la gestión de costos (tabla de Análisis de Costos), una de las inversiones que deberá desembolsar el GAD Municipal de Chaguarpamba es de \$ 542.00 (QUINIENTOS CUARENTA Y DOS CON 00/100 DÓLARES AMERICANOS) SIN INCLUIR IVA, los mismos que se invertirán en producto de acuerdo al paquete 3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos, el mismo que enuncia la adquisición de señalización para los atractivos turísticos lugares más representativos de la cabecera cantonal Chaguarpamba , para ello se realizará un proceso de contratación pública (**ínfima cuantía**) basado en los lineamientos legales del Servicio nacional de contratación pública (SERCOP), que se tiene planificado ejecutar a través del Departamento de Planificación a cargo del Ingeniero Milton Cruz.

#### ***6.11.2.1 Presupuesto Señalización en Atractivos Turísticos***

Este rubro será gestionado con recursos del GAD Municipal Chaguarpamba como se mencionó anteriormente y se detalla a continuación:

Tabla 64 Presupuesto señalización en atractivos turísticos

<b>PRESUPUESTO SEÑALIZACIÓN EN ATRACTIVOS TURÍSTICOS</b>						
<i>Ítem</i>	<i>Nombres de Monumentos, Parques y Plazas</i>	<i>Descripción</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unitario \$</i>	<i>Valor Total \$</i>
1	Monumento al Cafetalero	Panel para señalética, en vinil reflectivo panelado grado IV oracal y superficie de aluminio anodizado de 2mm, medidas de 60 cm. De ancho por 60 cm. De alto.	unidad	1	110.5	110.50
2	Parque Central	Panel para señalética, en vinil reflectivo panelado grado IV oracal y superficie de aluminio anodizado de 2mm, medidas de 60 cm. De ancho por 60 cm. De alto.	Unidad	1	110.5	110.50
3	Parque de la Madre	Panel para señalética, en vinil reflectivo panelado grado IV oracal y superficie de aluminio anodizado de 2mm, medidas de 60 cm. De ancho por 60 cm. De alto.	Unidad	1	110.5	110.50
4	Plazoleta Miraflores	Panel para señalética, en vinil reflectivo panelado grado IV oracal y superficie de aluminio anodizado de 2mm, medidas de 60 cm. De ancho por 60 cm. De alto.	Unidad	1	110.5	110.50
5		Poste de tubo cuadrado, acero galvanizado, de 2 pulgadas por 1.5 mm. De espesor, de 3 m. de altura total, con anclajes para fundir en el piso.	Unidad	4	25.00	100.00
					<b>Subtotal</b>	542.00
					<b>IVA 12%</b>	65.04
					<b>TOTAL</b>	<b>607.04</b>

Fuente: Departamento de Planificación del GAD Municipal Chaguarpamba.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Asimismo, se adjunta la hoja de ruta para la ejecución y seguimiento del proceso de ínfima cuantía en el GAD Municipal Chaguarpamba, la siguiente tabla describe el nombre del proceso, fechas, documentos incluidos, el monto de la adquisición, entre otros datos importantes:

**Tabla 65 Hoja de ruta ínfima cuantía**

<b>Plan de gestión de las adquisiciones</b>																			
<b>HOJA DE RUTA INFIMA CUANTIA</b>																			
<b>NOMBRE DEL PROVEEDOR O ADJUDICATARIO:</b>			<b>NOMBRE DEL PROCESO:</b> Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.																
<b>FECHA DE INICIO DEL PROCESO:</b>			<b>MONTO DE LA OBRA BIEN O SERVICIO:</b>																
<b>Orden</b>	<b>Detalle del Documento</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>CHECK</b>																
			<b>LISTA DE VERIFICACIÓN</b>																
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Requerimiento del Empleado/o Trabajador	R																	
2	Requerimiento del Director Departamental	R																	
3	Certificación de no Catalogo (Proveedor)	R																	
4	Certificado bodega	R																	
5	Certificado POA y PAC	R																	
6	Cotización, Proformas de bien o Servicio de ser el caso	P																	
7	Cuadro Comparativo (cuando pasa de \$1000)	P																	
8	Certificado de Disposición Presupuestaria (Dir. Financiero)	F																	
9	Resolución (Si el monto supera los \$ 1.000,00)	J																	
10	Orden de Compra (Firma proveedor y Financiero)	PF																	
11	Factura	T																	
12	Retención	T																	
13	Guardalmacén (Ingreso a Bodega)	B																	
14	Acta de entrega de servicios	R																	
15	Orden de pago (Alcaldía)	A																	
16	Certificación del sistema financiero	F																	
17	Vale Contable (Contabilidad)	C																	
18	Pago (Tesorería)	T																	

19	Otros																	
20	Otros																	
<b>OBSERVACIONES:</b>		Fecha Recepción																
		Fecha de Salida																
		Firma																

Fuente: Departamento Financiero del GAD Municipal Chaguarpamba.  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**6.11.2.2 Presupuesto Trípticos**

El material turístico impreso y audio visual, en el producto 6.1 contempla adquirir 20.000 trípticos los cuales tienen un valor presupuestados de \$8.000,00 (OCHO MIL CON 00/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA) SIN INCLUIR IVA, los mismos serán gestionados a través de un proceso de **subasta inversa electrónica**.

Tabla 66 Presupuesto trípticos

<b>PRESUPUESTO TRÍPTICOS</b>					
<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unitario \$</i>	<i>Valor Total \$</i>
1	Trípticos full color (papel cuché de 80 gramos) con texto e imágenes en alta resolución.	unidad	20000	0.40	8,000.00
				<b>Subtotal</b>	<b>8,000.00</b>
				<b>IVA 12%</b>	<b>960.00</b>
				<b>TOTAL</b>	<b>8,960.00</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Tabla 67 Hoja de ruta subasta inversa electrónica

<b>Plan de gestión de las adquisiciones</b>																
<b>HOJA DE RUTA SUBASTA INVERSA</b>																
<b>NOMBRE DEL PROVEEDOR O ADJUDICATARIO:</b>			<b>NOMBRE DEL PROCESO:</b> Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.													
<b>FECHA DE INICIO DEL PROCESO:</b>			<b>MONTO DE LA OBRA BIEN O SERVICIO:</b>													
<b>Orden</b>	<b>Detalle del Documento</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>CHECK</b>													
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
<b>LISTA DE VERIFICACIÓN</b>			SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Requerimiento del Director Departamental	R														

2	Proyecto o Estudios de la Obra o Servicio	R																	
3	Permisos Legales y Ambientales y Viabilidad Técnica según el caso	R																	
4	Oficio Delegación del Proceso	A																	
5	Certificado de Planificación de Existencia del Bien o Servicio en el POA y PAC	D																	
<b>Orden</b>	<b>Detalle del Documento</b>	<b>R</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
6	Certificación de Disposición Presupuestaria y Disp. De Fondos	D																	
7	Certificado de Existencia del Bien o Servicio en Bodega	D																	
8	Certificado de Existencia del Bien o Servicio en el Catalogo Electrónico de Compras Públicas	D																	
9	Elaboración de pliegos	R																	
10	Oficio Delegación del Proceso, solicitando la Aprobación de Pliegos	R																	
11	Resolución de Inicio y Aprobación de Pliegos	J																	
12	Invitación al Proceso	D																	
13	Documento Impreso del Sistema Donde Indica los Documentos Subidos hasta la Presente Fecha	CP																	
14	Documento Impreso del Sistema Donde se Observa la Invitación al Proceso	CP																	
15	Documento Impreso del Sistema Donde se Observa la aceptación de Invitación al Proceso	CP																	
16	Acta de Convalidación de Errores o Acta de Audiencia Informativa de ser el caso	D																	
17	Documento Impreso del Sistema Donde se Observa el Resumen de Convalidación de Errores o Resumen de Audiencia Informativa	CP																	
18	Documento Impreso del Sistema Donde Indica los Documentos Subidos Hasta la Presente Fecha	CP																	
19	Acta de Preguntas y Respuestas de ser el Caso	D																	
20	Documento Impreso del Sistema Donde se Observa el Resumen de Preguntas y Respuestas	CP																	
21	Documento Impreso del Sistema Donde Indica los Documentos Subidos hasta la Presente Fecha	CP																	
22	Oferta de Contratista	SG																	
23	Documento Impreso del Sistema Donde se Observa el Resumen de Navegación	CP																	
24	Acta de Calificación de Ofertas	D																	



25	Documento Impreso del Sistema Donde Indica los Documentos Subidos hasta la Presente Fecha	CP																
26	Acta de Calificación de Oferta	D																
27	Acta de Negociación de ser el caso	D																
28	Documento Impreso de Sistema donde se Observe el Resumen de Adjudicación de Oferta	CP																
<b>Orden</b>	<b>Detalle del Documento</b>	<b>R</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
29	Documento Impreso del Sistema Donde Indica los Documentos Subidos hasta la Presente Fecha	CP																
30	Oficio de Compras Públicas, Informando la Adjudicación del Proceso al delegado del Sr. alcalde	CP																
31	Resolución de Adjudicación	D																
32	Notificación de Adjudicación	SG																
33	Oficio del delegado al Sr. Alcalde Solicitando la Elaboración del Contrato	D																
34	Garantía de Buen Uso del Anticipo de ser el caso	SG																
35	Garantía de Fiel Cumplimiento de Ser el Caso	SG																
36	Certificado de no adeudar al Municipio	SG																
37	Pago de Pliegos	SG																
38	Contrato	J																
39	Oficio de notificación al Administrador del Contrato	A																
40	Oficio Fiscalizador del Contrato	A																
41	oficio a financiero para anticipo	A																
42	Orden de Pago	A																
43	Certificación Presupuestaria del sistema	F																
44	Ingreso a Bodega	B																
45	Vale Contable	C																
46	Factura	T																
47	Retención	T																
48	pago	T																
49	Contabilidad (Archivo)	D																
50	Planificación digital e impreso	D																
51	Otros																	
52	Otros																	
<b>OBSERVACIONES:</b>		Fecha Recepción																
		Fecha de Salida																

	Firma								

Fuente: Departamento Financiero del GAD Municipal Chaguarpamba.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Asimismo, se adjunta el modelo de pliegos en versión actualizada para el proceso de subasta inversa electrónica considerada para la adquisición de los trípticos full color enunciados anteriormente:

**Tabla 68 Pliego subasta inversa electrónica**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Pliego Subasta Inversa Electrónica					
 PLIEGO Circuito Cafetalero.docx					

Fuente: www.SERCOP.gob.ec

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 6.11.2.3 Presupuesto Discos Compactos

Con respecto a los discos compactos (CD) de acuerdo al producto 6.1, estipula adquirir 10.000 CD, los cuales se gestionarán a través de un proceso de **ínfima cuantía**, mismos que tienen un valor presupuestado de \$4.000,00 (CUATRO MIL CON 00/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA) SIN INCLUIR IVA.

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original

**Tabla 69 Presupuesto discos compactos**

PRESUPUESTO DISCOS COMPACTOS					
Ítem	Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario \$	Valor Total \$
1	Discos compactos CD-RW maxell computer use / usage informatique (1x-700MB-80min) Rewritable / Reinscriptible	unidad	10000	0.40	4,000.00
				<b>Subtotal</b>	4,000.00
				IVA 12%	480.00
				<b>TOTAL</b>	4,480.00

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**6.11.2.4 Presupuesto Señalética en Fincas Demostrativas**

Los beneficiarios contribuirán según lo enunciado en los paquetes: 3.2 Implementos para mejorar la experiencia, 3.3 Señalética en fincas; entre los rubros que se contempla adquirir tenemos: Señalética con base de madera, Alforjas de hilo y Sombreros de paja toquilla, con un valor referencial de \$6,200.00 (SEIS MIL DOS CIENTOS CON 00/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA) SIN INCLUIR IVA; estas adquisiciones se realizarán con recursos propios, y se dividirán para los 3 dueños de fincas demostrativas, por ello en este caso la adquisición será directa entre los beneficiarios y un proveedor o vendedor de su elección. Según se detalla en las siguientes tablas:

**Tabla 70 Presupuesto fincas demostrativas**

<b>PRESUPUESTO SEÑALÉTICA EN FINCAS DEMOSTRATIVAS</b>					
<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<b>Valor Unitario \$</b>	<b>Valor Total \$</b>
1	Panel para señalética, en madera lacada y curada de 20mm, medidas de 60 cm. De ancho por 20 cm. De alto. Con inscripción en color negro.	unidad	100	20.00	<b>2,000.00</b>
2	Poste de tubo cuadrado, madera lacada y curada de 2 pulgadas por 1.5 mm. De espesor, de 3 m. de altura total.	Unidad	100	15.00	<b>1,500.00</b>
				Subtotal	3,500.00
				IVA 12%	420.00
				<b>TOTAL</b>	<b>3,920.00</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 71 Presupuesto sombreros paja toquilla**

<b>PRESUPUESTO SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA</b>					
<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<b>Valor Unitario \$</b>	<b>Valor Total \$</b>
1	Sombrero de paja toquilla mejorada (panama hat) con cinta color negro.	unidad	60	25.00	<b>1,500.00</b>
				Subtotal	1,500.00
				IVA 12%	180.00
				<b>TOTAL</b>	<b>1,680.00</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Tabla 72 Presupuesto alforjas de hilo

<b>PRESUPUESTO ALFORJAS DE HILO</b>					
<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<b>Valor Unitario \$</b>	<b>Valor Total \$</b>
1	Alforjas de hilo varios colores	unidad	60	20.00	<b>1,200.00</b>
				Subtotal	1,200.00
				IVA 12%	144.00
				<b>TOTAL</b>	<b>1,344.00</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

El resto de rubros y valores considerados en el presupuesto general del proyecto corresponden a VALOR EN ESPECIE, es decir que no tienen un costo de desembolso monetario directo.

### 6.12 Gestión de Riesgos

<b>Plan de Gestión de Riesgos</b>	
<b>NOMBRE DEL PROYECTO:</b>	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.
<b>Proceso de Planificación de la respuesta a los riesgos:</b> <i>Se describe detalladamente el proceso a seguir para planificar la gestión a los riesgos individuales y generales del proyecto.</i>	
La metodología a seguir para la planificación de riesgos es la siguiente:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Luego de haber sido aprobada el Acta de Constitución del Proyecto, el Director de Proyecto analizará los riesgos asociados al Registro de Interesados y a los Planes secundarios del Plan para la Dirección del Proyecto.</li> <li>b) Posteriormente entre el Director y el Equipo de Proyecto se establecerán los umbrales de los riesgos generales e individuales identificados.</li> <li>c) Finalmente el Director de Proyecto citará a una reunión para el análisis cualitativo y de ser imprescindible también el análisis cuantitativo de riesgos.</li> </ul>	
<b>Proceso de Establecimiento de los Umbrales de Riesgo del Proyecto:</b> <i>Procedimiento para medir los apetitos generales e individuales al riesgo del proyecto.</i>	

El proceso para identificar los umbrales de riesgos es el siguiente:

- a) Según los objetivos planteados se podrá establecer el nivel de tolerancia al riesgo, este proceso lo realizará el Director de Proyecto conjuntamente con el Sponsor.
- b) Todos los miembros del Equipo de Proyecto serán los encargados de la elaboración de las definiciones de probabilidad e impacto para los riesgos del proyecto.

**Proceso de Creación del Registro de los Riesgos:** *Se enlista y se describe los riesgos individuales y generales del Proyecto.*

El Director del Proyecto elaborará el registro detallado conteniendo la siguiente información:

- a) Lista de la categoría: Interesados, Proyecto, Tecnología, Entorno.
- b) Lista de la subcategoría: Cliente, usuario final, sponsor, Recursos humanos, organización, etc.
- c) Lista de la fuente: De donde proviene el riesgo.
- d) Estimación de consecuencia y síntoma de los riesgos, así como las personas responsables de dar seguimiento y respuesta al riesgo asignado.
- e) Evaluación de respuestas potenciales a los riesgos identificados.

**Proceso de análisis cualitativo de los riesgos:** *Para priorizar y evaluar los riesgos según su probabilidad e impacto para su adecuado tratamiento se utilizará la siguiente metodología.*

El Equipo de Proyecto conjuntamente con el Director del Proyecto serán los encargados de realizar:

- a) Evaluar de la calidad de la Información sobre el riesgo.
- b) Evaluar la probabilidad e impacto y las respuesta correspondiente de los riesgos .
- c) Evaluar el Valor Monetario Esperado VME

**Proceso de análisis cuantitativo de los riesgos:** *Describe los procesos a realizarse para el análisis cuantitativo de los riesgos.*

El Director del Proyecto conjuntamente con el Equipo de proyecto realizarán:

- a) Análisis de Sensibilidad
- b) Simulación de Monte Carlo
- c) Elaborar Informe de las respuestas recomendadas a los riesgos del proyecto

Fuente: (D. Consulting, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### ***6.12.1 Análisis Cualitativo***

Para el análisis cualitativo de riesgos se ha considerado los riesgos individuales y generales, los mismos que han sido identificados de acuerdo a su probabilidad de ocurrencia e impacto, asimismo se detalla las acciones pertinentes y quien es el encargado de dar seguimiento y solucionar las posibles amenazas detectadas.

Es preciso señalar que los riesgos identificados han sido tomados en cuenta de acuerdo a las lecciones aprendidas en proyectos anteriores, a continuación se describen detalladamente en la siguiente matriz de análisis cualitativo de riesgos:

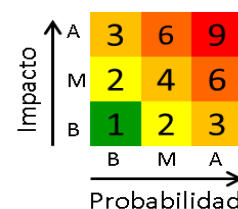
Tabla 73 Matriz de riesgos (Análisis Cualitativo)

MATRIZ DE RIESGOS – Análisis Cualitativo												
<b>Proyecto:</b> Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.												
EDT	Categoría	Sub categoría	Riesgo		Síntoma	Probabilidad	Impacto	Evaluación		Respuesta	Acción / Respuesta	Responsable
			Fuente	Consecuencia				Valor (1 al 9)	Nivel			
FASE 3 Paquetes o tareas 3.2 3.3	1. Interesados	1 - Cliente	Por poco compromiso de los propietarios de fincas cafetaleras no se adquiriera los implementos necesarios para mejorar la experiencia de los turistas.	Disminuye la calidad y de producto turístico y la experiencia y satisfacción del usuario o visitante es limitada.	Hasta el 31 de diciembre aún no se han adquirido los implementos que mejorarán la experiencia turística de los usuarios finales.	2	3	6	Alto	Evitar	Durante la gestión de requisitos, consultar directamente a los dueños de fincas demostrativas potenciales sobre los costos que deberán asumir para la adquisición de implementos característicos que utilizan los caficultores de las zonas, para mejorar la experiencia turística.	Ing. Lauro Carrión (Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación).

<p>FASE 4 Paquetes o tareas 4.1 4.2 4.3 4.4 4.5 4.6 4.7 4.8</p>	<p>1. Interesados</p>	<p>1 - Recursos humanos</p>	<p>Al depender de facilitadores externos para la capacitación de los interesados en general, se hace imperante coordinar con minuciosidad cada una de las capacitaciones comprendidas en la fase.</p>	<p>Los jóvenes guías turísticos y prestadores de servicios turísticos cantonales, no podrían ofrecer un servicio de calidad a los turistas.</p>	<p>Las instituciones o personas involucradas en las facilitaciones, no confirman su participación oportunamente y se va rezagando los temas previstos.</p>	<p>2</p>	<p>3</p>	<p>6</p>	<p>Alto</p>	<p>Evitar</p>	<p>Coordinar de manera planificada y con tiempo con los facilitadores cada una de las capacitaciones y confirmar su participación por escrito.</p>	<p>Ing. Lauro Carrión (Técnico de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación).</p>
<p>FASE 6 Paquetes o tareas 6.2</p>	<p>4. Entorno</p>	<p>4 - Tecnología</p>	<p>Las asociaciones de caficultores provinciales como FAPECAFES y APECAEL están consideradas para prestar su contingente tecnológico para la catación de muestras de café en la Expo Café Chaguarpamba 2018.</p>	<p>De no contar con la colaboración de las Asociaciones de caficultores que cuentan con un laboratorio técnico para la catación de muestras de café no se realizaría el evento.</p>	<p>Luego de enviar la solicitud por escrito se confirma de parte de las asociaciones que habría un costo por la catación de las muestras de café.</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	<p>9</p>	<p>Alto</p>	<p>Mitigar</p>	<p>Incluir en el presupuesto para la realización del evento los valores promedio del costo que implicaría la catación de cada muestra.</p>	<p>Ing. Milton Cruz (Director de Planificación) en coordinación con Técnico del MAG.</p>

Fuente: (cloud, 2017).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



Valor	Nivel del riesgo
6 a 9	Alto
3 y 4	Medio
1 y 2	Bajo



### 6.12.1.2 Valor Monetario Esperado VME

El VME de los riesgos identificados es una medición para determinar una calificación general de los riesgos, la fórmula de VME se obtiene multiplicando Probabilidad por Impacto (VME = P x I). (Mulcahy, 2013).

A continuación se detalla el VME de los riesgos identificados:

<i>EDT</i>	<i>Paquete / Tarea</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Impacto</i>	<i>VME</i>
3.2	Implementos para mejorar la experiencia.	67%	\$2,700.00	\$1,809.00
3.3	Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	67%	\$4,042.00	\$2,708.00
4.1	Taller de técnicas básicas de catación.	67%	\$51.67	\$34.62
4.2	Conocimientos básicos sobre el café.	67%	\$181.00	\$121.27
4.3	Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	67%	\$51.67	\$34.62
4.4	Curso de inglés básico.	67%	\$166.67	\$111.67
4.5	Técnicas sobre guianza.	67%	\$181.00	\$121.27
4.6	Taller de etiqueta y protocolo.	67%	\$129.17	\$86.54
4.7	Hospitalidad y manipulación de alimentos.	67%	\$72.40	\$48.51
4.8	Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	67%	\$33.33	\$22.33
6.2	Evento Expo Café Chaguarpamba 2017.	100%	\$600.00	\$600.00

Fuente: (Mulcahy, 2013).

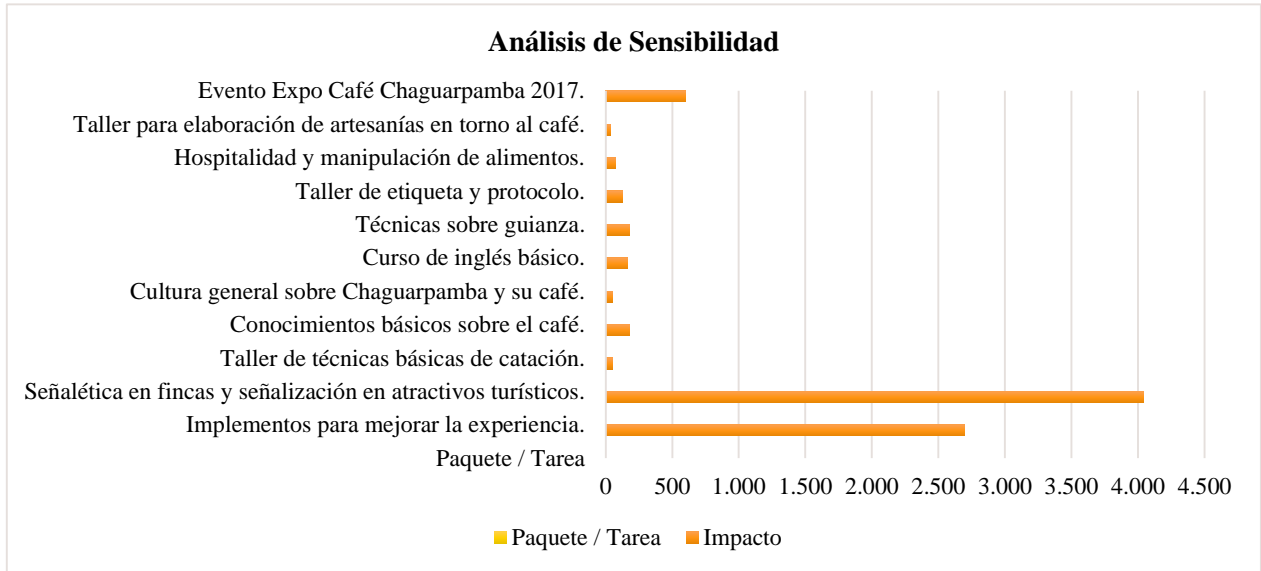
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 6.12.2 Análisis Cuantitativo de Riesgos

Para el desarrollo del presente análisis se utilizarán las siguientes herramientas:

*a) Análisis de Sensibilidad*

La siguiente ilustración nos muestra los paquetes afectados por los riesgos identificados y el posible impacto económico que tendrían en el caso de materializarse.



**Ilustración 18** Diagrama de Tornado  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

*b) Análisis Montecarlo*

Esta herramienta nos permite modelar el riesgo de las tareas sobre los objetivos de tiempo y coste, detalladas a continuación:

**Tabla 74 Análisis Montecarlo Datos del Tiempo**

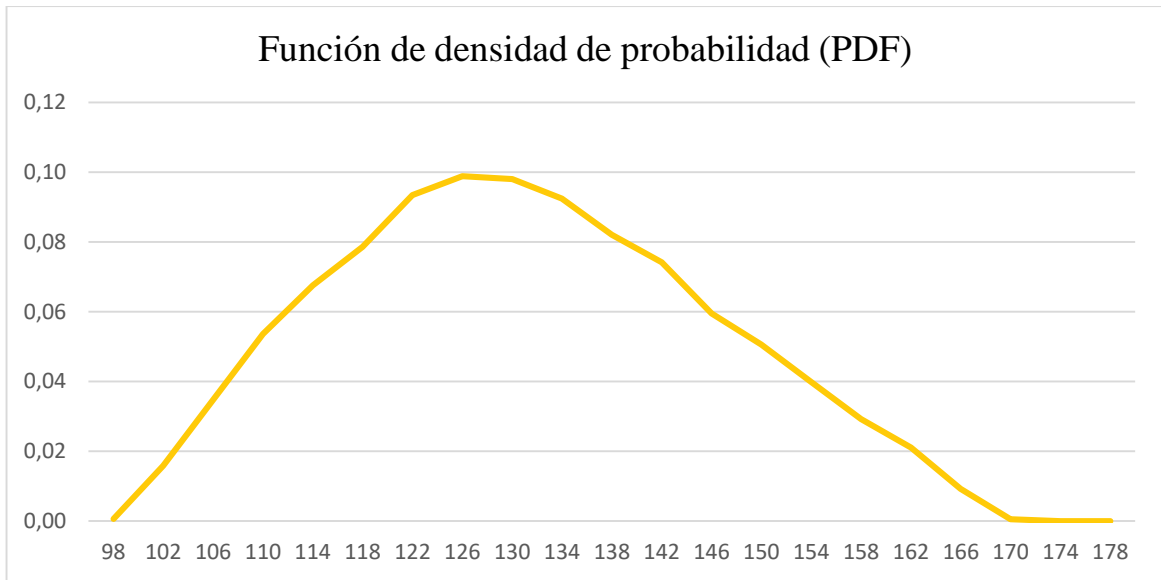
PAQUETES / TAREAS	Optimista	Más Probable	Pesimista	Modelo	Crítico	Duración Esperada	Varianza	Sigma	SSI
3.2 Implementos para mejorar la experiencia.	5	10	12	triangular	1	9,00	2,17	1,47	10%
3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	7	11	14	triangular	1	10,67	2,06	1,43	10%
4.1 Taller de técnicas básicas de catación.	9	13	15	triangular	1	12,33	1,56	1,25	8%
4.2 Conocimientos básicos sobre el café.	8	12	17	triangular	1	12,33	3,39	1,84	12%
4.3 Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	10	11	14	triangular	1	11,67	0,72	0,85	6%
4.4 Curso de inglés básico	11	10	18	triangular	1	13,00	3,17	1,78	12%
4.5 Técnicas sobre guianza.	10	13	15	triangular	1	12,67	1,06	1,03	7%
4.6 Taller de etiqueta y protocolo	9	12	16	triangular	1	12,33	2,06	1,43	10%
4.7 Hospitalidad y manipulación de alimentos.	12	11	15	triangular	1	12,67	0,72	0,85	5%
4.8 Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	8	10	14	triangular	1	10,67	1,56	1,25	8%
6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.	11	8	18	triangular	1	12,33	4,39	2,09	13%
						129,67	22,83	4,78	

Fuente: (Barato, 2018)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Los resultados obtenidos luego de las 1009 simulaciones de duración son los siguientes:

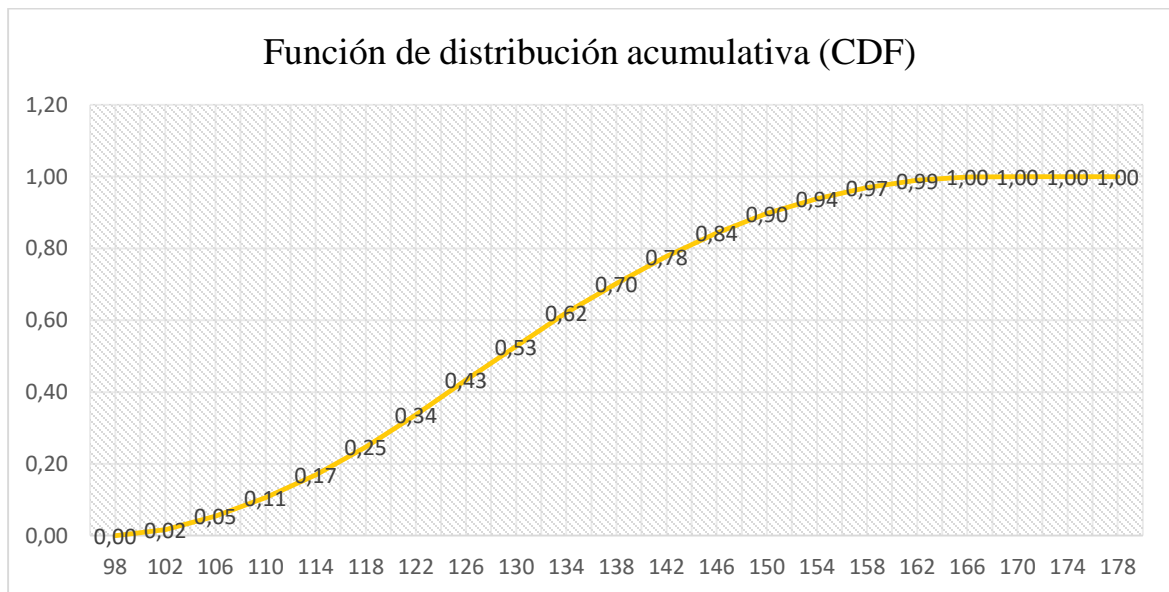
media ( $\mu$ )	130
moda	123
mediana	129
varianza ( $\sigma^2$ )	225,59
sigma ( $\sigma$ )	15,02



**Ilustración 19** Función de densidad de probabilidad Tiempo

Fuente: (Barato, 2018)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 20** Función de distribución acumulativa Tiempo

Fuente: (Barato, 2018)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

De acuerdo a la ilustración anterior se puede aseverar que hay un 71% de que el proyecto termine entre los días 118 y 150.

**Ilustración 21 Análisis Montecarlo Datos Costos**

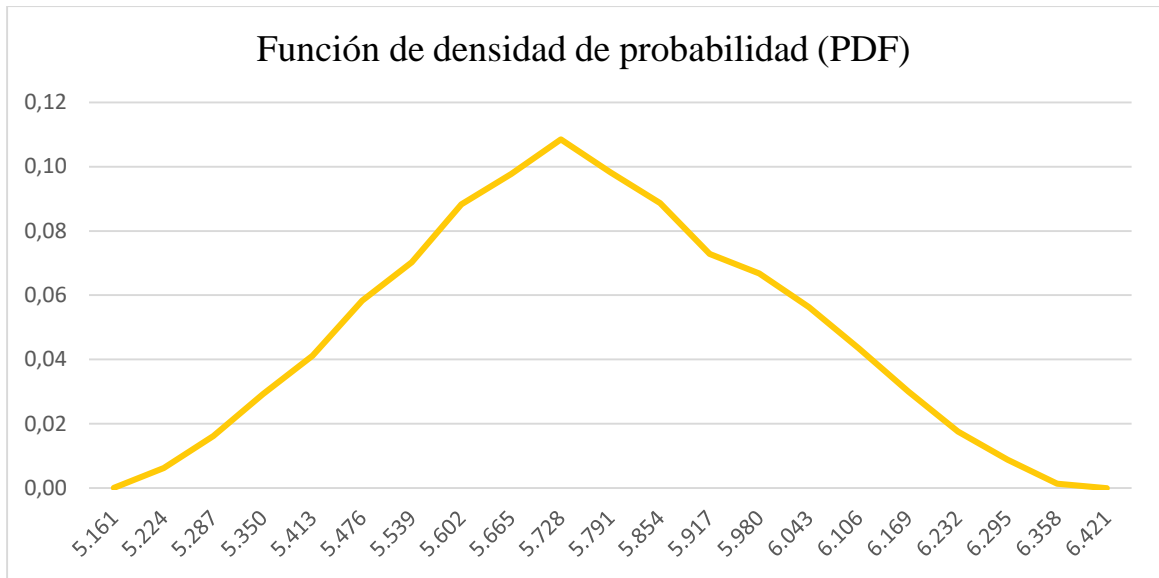
PAQUETES / TAREAS	Optimista	Más Probable	Pesimista	Modelo	Esperado Costo	Varianza	Sigma
3.2 Implementos para mejorar la experiencia.	1.628	1809,00	2.026	beta	1.815	4.400	66
3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.	2.437	2708,00	3.033	triangular	2.726	14.829	122
4.1 Taller de técnicas básicas de catación.	31	34,62	39	triangular	35	2	2
4.2 Conocimientos básicos sobre el café.	109	121,27	136	beta	122	20	4
4.3 Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.	31	34,62	39	beta	35	2	1
4.4 Curso de inglés básico	101	111,67	125	beta	112	17	4
4.5 Técnicas sobre guianza.	109	121,27	136	triangular	122	30	5
4.6 Taller de etiqueta y protocolo	78	86,54	97	triangular	87	15	4
4.7 Hospitalidad y manipulación de alimentos.	44	48,51	54	beta	49	3	2
4.8 Taller para elaboración de artesanías en torno al café.	20	22,33	25	beta	22	1	1
6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.	540	600,00	672	beta	602	484	22
					5.727	19.802	141

Fuente: (Barato, 2018)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Los resultados obtenidos luego de las 1009 simulaciones de duración son los siguientes:

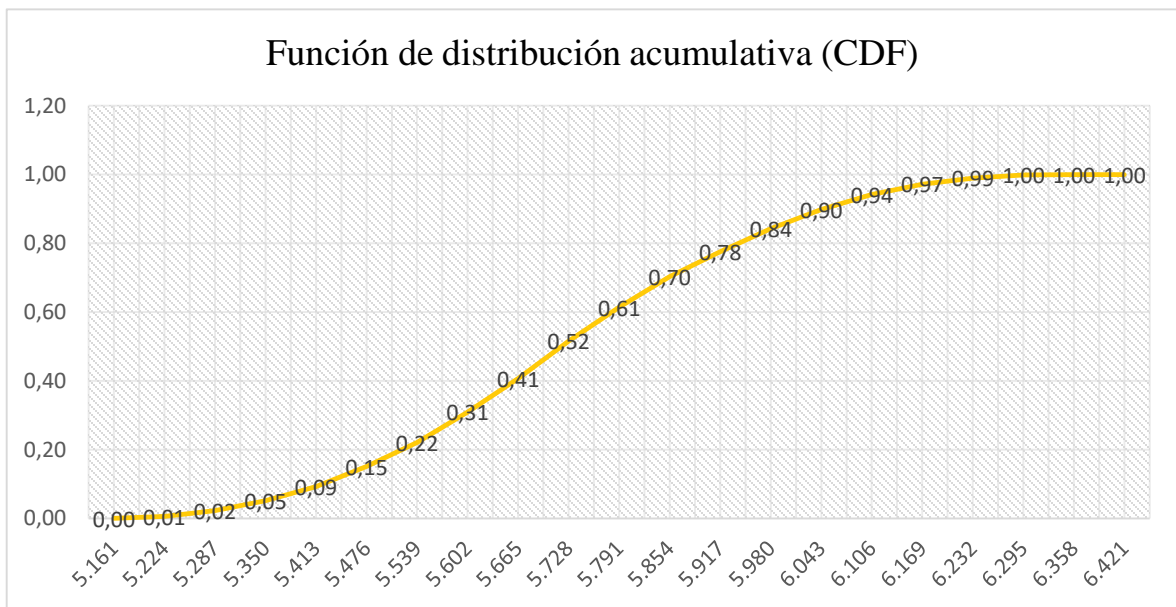
media ( $\mu$ )	5.728
moda	5.640
mediana	5.719
varianza ( $\sigma^2$ )	53.910
sigma ( $\sigma$ )	232



**Ilustración 22** Función de densidad de probabilidad Costos

Fuente: (Barato, 2018)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 23** Función de distribución acumulativa Costo

Fuente: (Barato, 2018)

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Según la ilustración anterior se puede concluir que hay un 43% de probabilidad que el proyecto incremente sus costos de \$5.161 a \$5.665, en el caso de materializarse varios riegos.

### 6.13 Sostenibilidad social

**Tabla 75 Sostenibilidad social**

<b>Género</b>	Promueve la participación activa de las y los ciudadanos fomentando la igualdad de género, lo cual lo califica como un proyecto incluyente.
<b>Equidad</b>	Fomenta el desarrollo equitativo para toda la población cantonal, puesto que la propuesta está enmarcada con principios de equidad debido a que se da mayor apertura a las clases sociales bajas y trabajadoras para que participen activamente de todas las actividades planificadas.
<b>Socio-cultural</b>	Fomenta la inclusión de varias culturas visitarán el cantón Chaguarpamba, contribuyendo al mejoramiento de las relaciones humanas entre los habitantes del cantón Chaguarpamba, así como con sus similares, coadyuvando a desarrollo sostenible de la sociedad.
<b>Responsabilidad Social</b>	Al brindar espacios para la participación a los productores, artesanos y prestadores de servicios turísticos en general; se contribuye socialmente al desarrollo económico de la sociedad Chaguarpambense.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 6.14 Análisis de impacto ambiental

Para determinar el análisis de impacto ambiental se utilizó la Matriz de Leopold, misma que cuantifica componente ambiental, factor ambiental y las actividades del proyecto que pueden influir en el medio ambiente, todas son cuantificadas numéricamente y ponderadas de acuerdo a su magnitud e impacto. A continuación, se detalla lo expuesto en la siguiente matriz:

**MATRIZ LEOPOLD**

MATRIZ DE INDICE DE IMPACTO AMBIENTAL (VIA)																												
COMPONENTE AMBIENTAL	FACTOR AMBIENTAL	ACTIVIDADES DEL PROYECTO																								Agregación de Impactos		
		Manejo agronómico del café			Procesos de beneficio del café			Mejoramiento de accesibilidad a fincas demostrativas			Instalación de señalización y señalética			Recorrido turístico piloto			Evento expo- café			Festival gastronómico			Material turístico impreso y audio visual					
		M	I	T	M	I	T	M	I	T	M	I	T	M	I	T	M	I	T	M	I	T	M	I	T			
Suelo	Desechos sólidos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-2.0	2.0	-4.0	-1.0	1.0	-1.0	-1.0	1.0	-1.0	-1.0	1.0	-1.0	1.0	-1.0	-1.0	1.0	-1.0	-2.0	1.0	-2.0	-10.0
Aire	Emisión de gases	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	1.0	-1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0
	Ruido	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	2.0	-2.0	-1.0	1.0	-1.0	-1.0	1.0	-1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-4.0
Agregación de impactos		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-4.0	5.0	-7.0	-2.0	2.0	-2.0	-2.0	2.0	-2.0	-1.0	1.0	-1.0	1.0	-1.0	-1.0	1.0	-1.0	-2.0	1.0	-2.0	-15.0

Aplicaciones de impacto en el ambiente	
Categoría 1	1 a 25
Categoría 2	26 a 50
Categoría 3	51 a 75
Categoría 4	76 a 100

Conclusión
<b>Categoría 1: Proyectos beneficiosos que producirán una evidente mejora al medio ambiente, por lo que no requieren un estudio de impacto ambiental.</b>

Simbología	
M	Magnitud
I	Impacto
T	Total

**Ilustración 24 Matriz Leopold**

Fuente: <https://prezi.com/ksj7ris52knv/elaboracion-e-interpretacion-de-la-matriz-de-leopold/>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



## **7. RESULTADOS**

En este capítulo se detallan los resultados obtenidos por producto, considerando cada uno de los paquetes propuestos:

### **PRODUCTO 1: Identificación del Circuito turístico e interesados.**

#### ***1.1 Identificación de Interesados potenciales***

Para cumplir con el actual paquete, en primera instancia se mantuvo una reunión con: El Ing. Milton Cruz del Departamento de Planificación, el Ing. Joffre Loaiza del Departamento de Desarrollo Productivo y ambiental, la Ing. Nuvia Sánchez técnica del MAG Chaguarpamba, quien está encargada del proyecto café a nivel cantonal, y el Ing. Lauro Carrión Gestor del proyecto. Luego un de debate de ideas se obtuvo sugerencias técnicas importantes a considerarse para el desarrollo del proyecto; entre las cuales se mencionó nombres y prestadores de servicios turísticos, los mismos que se recopilaron en la Matriz de identificación de Stakeholders.

#### ***1.2 Identificación de servicios turísticos***

Posteriormente se recurrió al catastro de establecimientos turísticos del GAD Municipal, en donde se verificó a varios prestadores de servicios turísticos que cumplían con algunos de las sugerencias realizadas por el grupo focal de técnicos descrito anteriormente. Entre los establecimientos considerados:

##### **a. Establecimientos de alojamiento**

**Tabla 76 Establecimientos de alojamiento Chaguarpamba**

CATASTRO DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA 2017											
ALOJAMIENTO											
ESTABLECIMIENTO	NOMBRE	RAZÓN SOCIAL	RUC	HAB.	PLAZAS	CATEGORÍA	TELÉFONO	DIRECCIÓN	CORREO	REFERENCIAS	COORDENADAS
HOSTAL	CAROLINA	TORRES HIDALGO NEYSI JUDITH	1103160840001	18	37	HOSTAL RESIDENCIA TERCERA	72600117	CHAGUARPAMBA, CALLE 10 DE AGOSTO, FRENTE A LA JEFATURA POLÍTICA	<a href="mailto:neysitorres@gmail.com">neysitorres@gmail.com</a>		LATITUD: 3°52'28.88"S LONGITUD: 79°38'38.99"O ALTURA: 1329 m
	DELVAIS	SERAVIQUE ABAD JENNY EDITH	1713087029001	6	10	HOSTAL CUARTA	072600143 / 0991092453	CHAGUARPAMBA, VÍA PANAMERICANA E50, S/N Y CATACOCHA	<a href="mailto:jennyseraquive@gmail.com">jennyseraquive@gmail.com</a>		LATITUD: 3°52'38.21"S LONGITUD: 79°38'45.73"O ALTURA: 1348 m
	MARVEK	LARGO CAMPOVERDE KARLA LISSETT	704447309001	13	18	HOSTAL RESIDENCIA TERCERA	72600142	CHAGUARPAMBA, VÍA PANAMERICANA, A 50 METROS DEL REDONDEL	<a href="mailto:Karly_1287@hotmail.com">Karly_1287@hotmail.com</a>		LATITUD: 3°52'28.76"S LONGITUD: 79°38'40.47"O ALTURA: 1337 m
	ROSITA	CECIBEL MARÍA VALLE BUSTAMANTE	1103760938001	15	34	HOSTAL RESIDENCIA TERCERA	993081945/0994745691/ 072600173	CHAGUARPAMBA, CALLE 10 DE AGOSTO T ENVOLVENTE, FRENTE A LA IGLESIA MATRIZ	<a href="mailto:yamilsaritama@yahoo.es">yamilsaritama@yahoo.es</a>		LATITUD: 3°52'35.02"S LONGITUD: 79°38'41.31"O ALTURA: 1315 m



Fuente: Catastro turístico GAD Municipal Chaguarpamba.  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**a. Establecimientos de alimentos y bebidas**

**Tabla 77 Establecimientos de alimentos y bebidas Chaguarpamba**

ALIMENTOS Y BEBIDAS											
ESTABLECIMIENTO	NOMBRE	PROPIETARIO	RUC	MESAS	PLAZAS	CATEGORÍA	TELÉFONO	DIRECCIÓN	CORREO	REFERENCIAS	COORDENADAS
RESTAURANTE	DELVAIS	SERAVIQUE ABAD JENNY EDITH	1713087029001	10	40	SEGUNDA	072600143 / 0991092453	CHAGUARPAMBA, VÍA PANAMERICANA E50, S/N Y CATACOCHA	<a href="mailto:jennyseraquive@gmail.com">jennyseraquive@gmail.com</a>		LATITUD: 3°52'38.21"S LONGITUD: 79°38'45.73"O ALTURA: 1348 m

APROVECHAMIENTO E INTEGRACIÓN DE LOS POTENCIALES EN TORNO AL CAFÉ DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

RESTAURANTE	DON DANILO	EDUARDO DANILO CARRERA ENCALADA	1103305825001	14	40	TERCERA	2600113 / 0991919354	CHAGUARPAMBA, CALLE 10 DE AGOSTO, FRENTE A LA UNIDAD DE POLICIA COMUNITARIA	S/N		LATITUD: 3°52'26.34"S LONGITUD: 79°38'37.39"O ALTURA: 1330 m
	LA ALBORADA	FRANCISCO SERAQUIVE PACCHA	11074800001	13	52	TERCERA	72600151 / 0968899061	CHAGUARPAMBA, BARRIO LA ALBORADA, VÍA PANAMERICANA CONTIGUO A LA OFI. DE LA COOP. DE TRANSP. LOJA	S/N		LATITUD: 3°52'32.84"S LONGITUD: 79°38'44.20"O ALTURA: 1349 m
CAFETERÍA	SU CAFÉ CHAGUARPAMBA	BIONAY LEILITA BRAVO FERNANDEZ	1102703392001	11	44	SEGUNDA	073057414 / 0985854304	CHAGUARPAMBA, BARRIO EL JARDIN/ VIA A LA COSTA	<a href="mailto:asoamory@yahoo.es">asoamory@yahoo.es</a>		LATITUD: 3°52'36.14"S LONGITUD: 79°38'44.90"O ALTURA: 1331 m

Fuente: Catastro turístico GAD Municipal Chaguarpamba.  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## b. Servicio de transporte

Tabla 78 Servicio de transporte Chaguarpamba

TRANSPORTE										
SERVICIO	NOMBRE	PROPIETARIO	RUC	CAP.		TELÉFONO	DIRECCIÓN	CORREO	REFERENCIAS	COORDENADAS
TRANSPORTE	COMPAÑIA DE TRANSPORTES MIXTO CHAGUARPAMBA S.A.	17 SOCIOS CON CAMIONETAS DOBLE CABINA	1191724131001	17 VEHÍCULOS	ÚNICA	072600279 / 0982855651/09599 187942	CHAGUARPAMBA, CALLE 10 DE AGOSTO A 20 METROS DEL REDONDEL	<a href="mailto:chaguarpambatransportemixto@hotmail.com">chaguarpambatransportemixto@hotmail.com</a>		LATITUD: 3°52'27.46"S LONGITUD: 79°38'38.84"O ALTURA: 1331 m

Fuente: Catastro turístico GAD Municipal Chaguarpamba.  
Elaborado por: Carrión, L. (2017).

### 1.3 Identificación de atractivos turísticos potenciales.

En lo que respecta a la identificación de atractivos turísticos potenciales y que estén catalogados con al menos jerarquía 2, tenemos los siguientes:

Tabla 79 Iglesia matriz Chaguarpamba

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS			
<b>Fecha:</b>	jul-17		
<b>Nombre del Técnico:</b>	Ing. Lauro Carrión		
<b>Nombre del Atractivo:</b>	Iglesia Matriz Chaguarpamba		
VARIABLE	ASPECTOS	PUNTOS MÁXIMOS	
Calidad	a) Valor intrínseco	15	9
	b) Valor extrínseco	15	8
	c) Estado de conservación (y/u organización)	10	8
	d) Entorno	10	4
	<b>Σ =</b>	<b>50</b>	<b>29</b>
Apoyo	a) Acceso	10	9
	b) Servicios	10	6
	c) Asociación con otros atractivos	5	2
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>17</b>
Significado	a) Local	2	2
	b) Provincial	4	1
	c) Nacional	7	0
	d) Internacional	12	0
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>49</b>
SIMBOLOGÍA		RESULTADO	
1 a 25 puntos:	Jerarquía I		
26 a 50 puntos:	<b>Jerarquía II</b>	<b>x</b>	
51 a 75 puntos:	Jerarquía III		
76 a 100 puntos:	Jerarquía IV		

Fuente: PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



Ilustración 25 (Fotografía de Gustavo Santín, Chaguarpamba, 2015).

**Tabla 80 Letras corpóreas turísticas**

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS			
<b>Fecha:</b>	jul-17		
<b>Nombre del Técnico:</b>	Ing. Lauro Carrión		
<b>Nombre del Atractivo:</b>	Letras Corpóreas Turísticas		
VARIABLE	ASPECTOS	PUNTOS MÁXIMOS	
Calidad	a) Valor intrínseco	15	6
	b) Valor extrínseco	15	4
	c) Estado de conservación (y/u organización)	10	9
	d) Entorno	10	5
	<b>Σ =</b>	<b>50</b>	<b>24</b>
Apoyo	a) Acceso	10	10
	b) Servicios	10	9
	c) Asociación con otros atractivos	5	3
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>22</b>
Significado	a) Local	2	2
	b) Provincial	4	1
	c) Nacional	7	1
	d) Internacional	12	0
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>4</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>50</b>
SIMBOLOGÍA		RESULTADO	
1 a 25 puntos:	Jerarquía I		
26 a 50 puntos:	<b>Jerarquía II</b>	<b>x</b>	
51 a 75 puntos:	Jerarquía III		
76 a 100 puntos:	Jerarquía IV		

Fuente: PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 26**(Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba, 2018).

**Tabla 81 Monumento al caficultor**

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS			
<b>Fecha:</b>	jul-17		
<b>Nombre del Técnico:</b>	Ing. Lauro Carrión		
<b>Nombre del Atractivo:</b>	Monumento caficultor		
VARIABLE	ASPECTOS	PUNTOS MÁXIMOS	
Calidad	a) Valor intrínseco	15	5
	b) Valor extrínseco	15	4
	c) Estado de conservación (y/u organización)	10	8
	d) Entorno	10	4
	<b>Σ =</b>	<b>50</b>	<b>21</b>
Apoyo	a) Acceso	10	10
	b) Servicios	10	10
	c) Asociación con otros atractivos	5	4
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>24</b>
Significado	a) Local	2	2
	b) Provincial	4	1
	c) Nacional	7	1
	d) Internacional	12	0
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>4</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>49</b>
SIMBOLOGÍA		RESULTADO	
1 a 25 puntos:	Jerarquía I		
26 a 50 puntos:	<b>Jerarquía II</b>	<b>x</b>	
51 a 75 puntos:	Jerarquía III		
76 a 100 puntos:	Jerarquía IV		

Fuente: PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 27 (Fotografía de Lauro Carrión, monumento al Cafetalero, Chaguarpamba 2018).**

**Tabla 82 Parque central Chaguarpamba**

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS			
<b>Fecha:</b>	jul-17		
<b>Nombre del Técnico:</b>	Ing. Lauro Carrión		
<b>Nombre del Atractivo:</b>	Parque central		
VARIABLE	ASPECTOS	PUNTOS MÁXIMOS	
Calidad	a) Valor intrínseco	15	7
	b) Valor extrínseco	15	4
	c) Estado de conservación (y/u organización)	10	6
	d) Entorno	10	5
	<b>Σ =</b>	<b>50</b>	<b>22</b>
Apoyo	a) Acceso	10	10
	b) Servicios	10	10
	c) Asociación con otros atractivos	5	3
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>23</b>
Significado	a) Local	2	2
	b) Provincial	4	1
	c) Nacional	7	0
	d) Internacional	12	0
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>48</b>
SIMBOLOGÍA		RESULTADO	
1 a 25 puntos:	Jerarquía I		
26 a 50 puntos:	Jerarquía II	x	
51 a 75 puntos:	Jerarquía III		
76 a 100 puntos:	Jerarquía IV		

Fuente: PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 28 (Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba 2018).**

**Tabla 83 Parador turístico Ñañitos**

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS			
<b>Fecha:</b>	jul-17		
<b>Nombre del Técnico:</b>	Ing. Lauro Carrión		
<b>Nombre del Atractivo:</b>	Parador turístico Ñañitos		
VARIABLE	ASPECTOS	PUNTOS MÁXIMOS	
Calidad	a) Valor intrínseco	15	8
	b) Valor extrínseco	15	7
	c) Estado de conservación (y/u organización)	10	9
	d) Entorno	10	4
	<b>Σ =</b>	<b>50</b>	<b>28</b>
Apoyo	a) Acceso	10	9
	b) Servicios	10	7
	c) Asociación con otros atractivos	5	1
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>17</b>
Significado	a) Local	2	1
	b) Provincial	4	1
	c) Nacional	7	1
	d) Internacional	12	0
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>48</b>
SIMBOLOGÍA		RESULTADO	
1 a 25 puntos:	Jerarquía I		
26 a 50 puntos:	Jerarquía II	x	
51 a 75 puntos:	Jerarquía III		
76 a 100 puntos:	Jerarquía IV		

Fuente: PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 29 (Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba 2017).**



**Tabla 84 Parador turístico La Delicia**

FICHA DE JERARQUIZACIÓN DE ATRACTIVOS			
<b>Fecha:</b>	jul-17		
<b>Nombre del Técnico:</b>	Ing. Lauro Carrión		
<b>Nombre del Atractivo:</b>	Paradero turístico La Delicia		
VARIABLE	ASPECTOS	PUNTOS MÁXIMOS	
Calidad	a) Valor intrínseco	15	10
	b) Valor extrínseco	15	8
	c) Estado de conservación (y/u organización)	10	8
	d) Entorno	10	4
	<b>Σ =</b>	<b>50</b>	<b>30</b>
Apoyo	a) Acceso	10	4
	b) Servicios	10	8
	c) Asociación con otros atractivos	5	2
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>14</b>
Significado	a) Local	2	2
	b) Provincial	4	0
	c) Nacional	7	0
	d) Internacional	12	0
	<b>Σ =</b>	<b>25</b>	<b>2</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>46</b>
SIMBOLOGÍA		RESULTADO	
1 a 25 puntos:	Jerarquía I		
26 a 50 puntos:	<b>Jerarquía II</b>	<b>x</b>	
51 a 75 puntos:	Jerarquía III		
76 a 100 puntos:	Jerarquía IV		

Fuente: PLANDETUR Chaguarpamba 2014-2019.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Ilustración 30 (Fotografía de Lauro Carrión, Chaguarpamba 2017).**

Entre los potenciales turísticos en torno al café de Chaguarpamba tenemos las fábricas procesadoras de café: Asociación de caficultores agropecuarios (APACCH), Café Buenavista, Su café Chaguarpamba, se adjuntan imágenes de los establecimientos mencionados:



**Ilustración 31 (Fotografía de Lauro Carrión, Fábrica de procesamiento de café APACCH, Chaguarpamba 2017).**



**Ilustración 32 (Fotografía de Lauro Carrión, fábrica de procesamiento de café Buenavista, Buenavista 2017).**



**Ilustración 33** (Fotografía de Lauro Carrión, fábrica de procesamiento de café Su café Chaguarpamba, Chaguarpamba 2017).

#### **1.4 Análisis de demanda potencial**

La demanda potencial se detalla en el numeral 3.1 (Análisis de la demanda).

#### **1.5 Socialización de propuesta y gestión de requisitos de los interesados**

En este punto, ya habiendo identificado a los interesados potenciales, se convocó a una reunión para socializar la propuesta y realizar una encuesta que permitió recopilar información para la implementación del producto turístico, así como varios requisitos de los beneficiarios e interesados del proyecto.

A continuación, se detalla los resultados de la encuesta realizada y fotografías que validan lo expuesto:



**Ilustración 34** (Fotografía de Lauro Carrión, socialización del proyecto, Chaguarpamba 2017).

Resultados de la encuesta realizada a los interesados y prestadores de servicios turísticos potenciales:

**Tabla 85 Identificación de interesados potenciales**

<i><b>IDENTIFICACIÓN DE INTERESADOS POTENCIALES</b></i>							
<i><b>Cód. Int.</b></i>	<i><b>Nombres y Apellidos</b></i>	<i><b>Cédula de Identidad</b></i>	<i><b>Dirección</b></i>	<i><b>Teléfonos</b></i>	<i><b>Instrucción</b></i>	<i><b>Profesión</b></i>	<i><b>Empresa / Negocio/Actividad</b></i>
CC1	Rosa Eloiza Riofrío Torres	1103172274	Chaguarpamba, Barrio El Jardín bajo		Secundaria	Que haceres domésticos	Microempresa de maní
CC2	Bionay Bravo Fernandez	1102703392	Chaguarpamba, Barrio El Jardín	3057415-0985854304	Superior	Psicorehabilitadora	Microempresa de café
CC3	Bélgica Loyola	S/R	Chaguarpamba, Barrio La Unión	S/R	Secundaria	Que haceres domésticos	Vendedora ambulante
CC4	Mario Caraguay	1103964340	Chaguarpamba, Barrio Rumipamba	986680068	Primaria	S/R	Procesamiento de productos
CC5	Freddy Virgilio Ochoa Loyola	1101991824	Chaguarpamba, 10 de Agosto y Panam.	2600117	Superior	Médico	Hostal-Finca
CC6	Roque Amable Medina Herrera	700584337	Buenavista, Barrio Reina del Cisne	968925478	Primaria	Agricultor	Agricultura
CC7	Cecible Valle	911931897	Chaguarpamba, 10 de Agosto	2600173-0993081945	Superior	Médico veterinario	Hostal
CC8	Pedro Mora	104124232-0106146863	Amarillos	968477726-0979585985	Secundaria	Chofer	Transporte masivo
CC9	Medina Largo Cesar Vicente	1102715230	Amarillos	969558659	Secundaria	S/R	S/R
CC10	Manual Alberto Romero Sánchez	1103606644	Chaguarpamba, barrio Cristo del Consuelo	91428686	Superior	Comerciante	Finca agroturística Romerillos

CC11	Zolia Machuca	1101825386	Chaguarpamba, barrio La Unión	986635452	Superior	Educadora	Procesamiento de productos
CC12	Cristina Encalada Maldonado	1101843918	Chaguarpamba, Cdla. El Progreso	2600226-0982828101	Primaria	Que haceres domésticos	Microempresa de café
CC13	Jenny Edith Seraquive Abad	1113081029	Chaguarpamba, barrio La Alborada	2600143	Secundaria	Chef	Restaurante y Hostal
CC14	Elva María Paladines	11017118441	Chaguarpamba, 10 de agosto	2600111-0989723126	Superior	Agricultor	S/R
CC15	Viviana Paulina Robles	1104246325	Buenavista	989602949	Superior	Ingeniera Hotelería y Tur.	Microempresa de café
CC16	Galo Capa		Chaguarpamba, sector el Limoncillo	994017533	Superior	Empleado	Asociación de caficultores
CC17	Jonathan Orozco Román	1105082422	Buenavista	99521107	Secundaria	Chofer	Transporte

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 86 Potencial turístico de interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>¿Cuál es su potencial turístico? (que sabe hacer, que ofrece)</i>
CC1	Procesamiento de alimentos
CC2	Productos procesados con marca, comida típica
CC3	Elaboración de comidas típicas
CC4	Procesamiento de alimentos
CC5	Alojamiento-Recorrido finca
CC6	Proceso de despulpado y lavado del café
CC7	Servicio de Alojamiento
CC8	Guía turístico, servicio de transporte
CC9	Proceso de despulpado y lavado del café, elab. Mermeladas
CC10	Paisajismo, manejo técnico del café, paseos a caballo

CC11	Procesamiento de alimentos, gastronomía
CC12	Procesamiento de café y maní
CC13	Gastronomía típica, Alojamiento
CC14	Producción orgánica y medicina natural
CC15	Procesamiento del café
CC16	Procesamiento del café
CC17	Transporte en general

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 87 Productos y servicios de los interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>Productos y/o servicios:</i>	<i>Precios:</i>
CC1	Maní tostado y molido	1.50
CC2	Café taza	1.00
	Bebidas frías	1.00
	Mol loco	2.50
	Tamales (guineo-arroz)	2.50
	Café TyM 400g	3.50
	Café Exportación	6.50
	Miel de caña	2.00
	Maní dulce	1.00
CC3	Tamales de maíz	0.50
	Humas	0.50
	Quimbolitos	0.75
	Empanadas de verde	0.75
	Tamales de guineo	0.50
CC4	Café TyM	3.00
	Maní TyM	2.00
	Bocadillo	1.00
	Manichos	0.50
	Alfeñique	1.00
	Sango	1.00
CC5	Café lavado qq	250.00
	Panela	0.50
	Alojamiento	10.00
CC6	Café lavado qq	250.00
CC7	Hab. Simple	9.15
	Hab. Matrimonial	20.00
	Hab. Triple	28.00
	Hab. Cuadruple	35.00
CC8	Transporte interparroquial	\$
CC9	Café natural qq	200.00
	Café lavado qq	350.00
	Café TyM lb	3.50
	Mermelada de frutilla	0.50
	Pasta de maní lb.	2.00
	Mermelada de naranja	0.50
CC10	Recorrido por finca	5.00
	Paseo a caballo	10.00
CC11	Palto típico	3.50
	Pasta de maní lb.	2.00

	Bocadillo lb	1.50
	tamales de guineo	0.50
CC12	Café TyM lb	3.50
	Pasta de maní lb.	1.80
CC13	Hab. Simple	15.00
	Hab. matrimonial	25.00
	Molloco (guineo o plátano) dulce o sal "con huevo"	2.50
	Molloco (guineo o plátano) dulce o sal "con huevo y queso"	3.00
	Molloco (guineo o plátano) dulce o sal "con carne"	3.50
	Molloco (guineo o plátano) dulce o sal "con gallina criolla"	3.50
	Refrito de maní con queso	3.00
	Pepián con queso (rodajas o cuadritos de guineo)	3.00
	Almuerzo	3.75
	Desayuno continental	3.50
	Merienda	3.75
	Platos a la carta	5.00
	Café taza	0.75
	Humita	0.75
CC14	Panela qq	50.00
	Achiote lb	15.00
	Achiote en pepa qq	100.00
	Arroz paisano lb	1.00
	harina de maiz lb	1.25
	Café TyM lb	3.50
CC15	25 GRAMOS Arábigo/convencional/seco	0,30
	100 GRAMOS Arábigo/convencional/seco	0,90
	200 GRAMOS Arábigo/convencional/seco	1,65
	400 GRAMOS Arábigo/convencional/seco	3,20
	200 GRAMOS Arábigo/convencional/seco	1,95
	200 GRAMOS Arábigo/lavado/húmedo	2,90
CC16	400 GRAMOS Arábigo/convencional/seco	3.00
	400 GRAMOS Arábigo/lavado/húmedo	4.00
CC17	Traslado ida y vuelta Loja/Machala a Chaguarpamba	120.00
	Traslado ida y vuelta Cuenca a Chaguarpamba	300.00
	Traslado ida y vuelta Quito a Chaguarpamba	800.00
	Traslado ida y vuelta Guayaquil a Chaguarpamba	300.00

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Tabla 88 Frecuencia de oferta de los interesados potenciales**

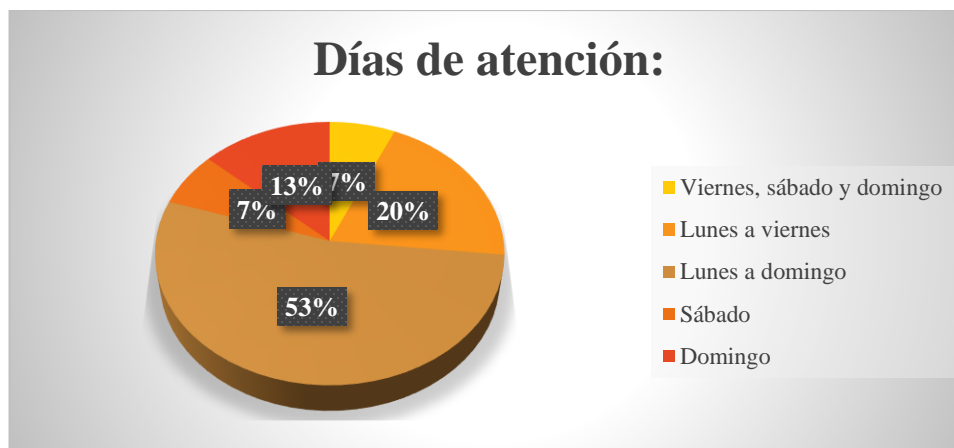
<b>Frecuencia de oferta</b>				
<i>Cód. Int.</i>	<i>diaria</i>	<i>semanal</i>	<i>mensual</i>	<i>ocasional</i>
CC1		1		
CC2	1			
CC3	1			
CC4		1		
CC5	1			1
CC6				1
CC7	1			
CC8		1		
CC9		1		
CC10	1			
CC11				1
CC12	1			
CC13	1			
CC14		1		
CC15	1			
CC16		1		
CC17		1		1
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>4</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 89 Días de atención de los interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>Días de atención:</i>
CC1	S/R
CC2	Lunes a domingo
CC3	Lunes a domingo
CC4	Domingo
CC5	Lunes a domingo
CC6	Lunes a domingo
CC7	Lunes a domingo
CC8	Viernes, sábado y domingo
CC9	Sábado
CC10	Lunes, martes, jueves, viernes
CC11	Lunes, jueves, viernes
CC12	Martes a domingo
CC13	Lunes a domingo
CC14	Domingo
CC15	Lunes a viernes
CC16	Sábado
CC17	Lunes a domingo

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Tabla 90 Horarios de atención de los interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>Horarios</i>
CC1	S/R
CC2	07:00 a 18:00
CC3	07:00 a 18:00
CC4	06:00 a 14:00
CC5	08:00 a 16:00 y 24horas
CC6	07:00 a 18:00
CC7	24 horas
CC8	08:00 a 18:00
CC9	08:00 a 16:00
CC10	08:00 a 16:00
CC11	08:00 a 19:00
CC12	07:00 a 20:00
CC13	07:00 a 20:00
CC14	07:00 a 14:00
CC15	08:00 a 16:00
CC16	08:00 a 16:01
CC17	24 horas

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 91 Capacidad instalada de los interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>Capacidad instalada (lo máximo que puedo producir y/o atender):</i>
CC1	S/R
CC2	Atención hasta 30 pax - producción 2 qq diarios
CC3	25 unidades de cada producto
CC4	S/R
CC5	15 qq café - 15 qq panela
CC6	25 qq de café - 30 pax por visita

CC7	30 pax
CC8	20 pax para el transporte
CC9	200 lbs
CC10	S/R
CC11	S/R
CC12	80 lbs café, 50 lbs de maní
CC13	Atención para 100 pax
CC14	5 qq de cada producto
CC15	5 qq diarios
CC16	2 qq diarios
CC17	11 pax

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 92 Capacidad utilizada de los interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>Capacidad utilizada (lo que realmente produzco y/o atiendo regularmente):</i>
CC1	S/R
CC2	S/R
CC3	S/R
CC4	S/R
CC5	12 qq café - 10 qq panela
CC6	20 qq de café - 0 pax
CC7	6 pax
CC8	20 pax para el transporte
CC9	100 lbs
CC10	S/R
CC11	S/R
CC12	S/R
CC13	60 a 70 pax
CC14	1 qq de cada producto
CC15	2 qq diarios
CC16	1 qq semanal
CC17	11 pax

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 93 Facilidades turísticas que requieren los establecimientos de los interesados potenciales**

<b>¿Qué cree que le hace falta a su establecimiento/sito para fomentar el turismo?</b>				
	<i>Infraestructura</i>	<i>accesibilidad</i>	<i>servicios básicos</i>	<i>Otros</i>
CC1	1			
CC2	1			Internet
CC3	1			
CC4	S/R	S/R	S/R	S/R
CC5	1		1	
CC6	1	1	1	

CC7				alimentos y bebidas
CC8		1		
CC9			1	
CC10		1		
CC11			1	
CC12	1			maquinaria
CC13				S/R
CC14	1			Mejorar presentación de productos
CC15	1			
CC16				Operatividad permanente
CC17				Pertenecer a una compañía de transporte turístico
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

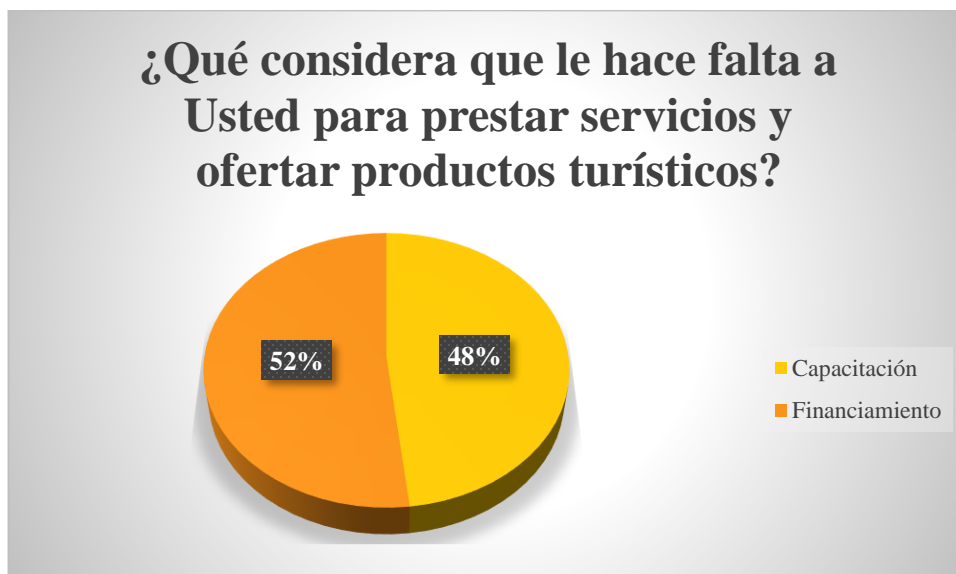


**Tabla 94 Necesidades de los interesados potenciales para ofertar productos y servicios turísticos**

<b>¿Qué considera que le hace falta a Usted para prestar servicios y ofertar productos turísticos?</b>			
<i>Cód. Int.</i>	<i>Capacitación</i>	<i>Financiamiento</i>	<i>Otros</i>
CC1	1	1	
CC2		1	
CC3	1	1	
CC4	S/R	S/R	S/R

CC5	1	1	
CC6	1		
CC7	1	1	
CC8	1	1	
CC9	1	1	
CC10	1	1	
CC11	1	1	
CC12	1	1	
CC13	1	1	
CC14		1	
CC15	1	1	
CC16	1		
CC17		1	
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

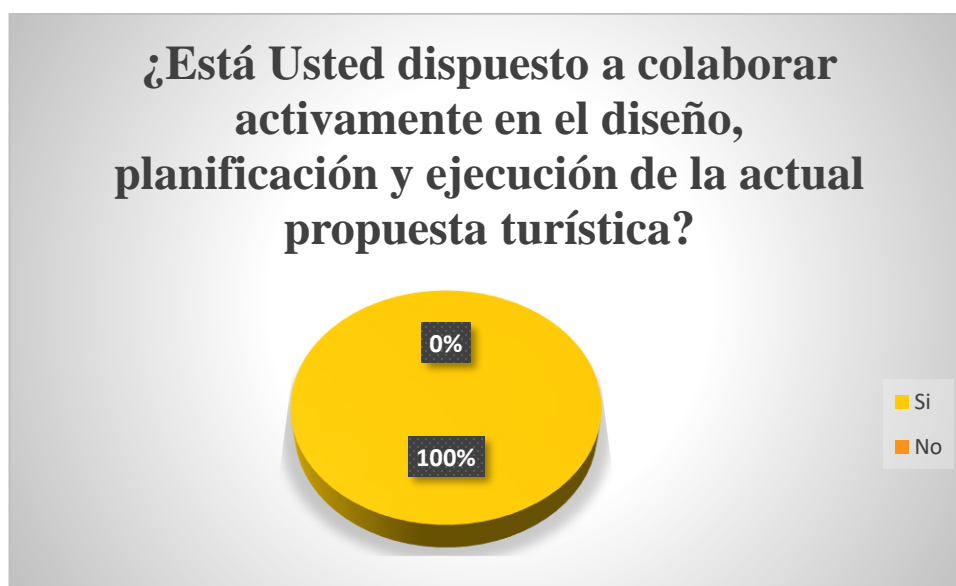


**Tabla 95 Predisposición y colaboración de los interesados potenciales**

<b>¿Está Usted dispuesto a colaborar activamente en el diseño, planificación y ejecución de la actual propuesta turística?</b>		
<i>Cód. Int.</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
CC1	1	
CC2	1	
CC3	1	
CC4	S/R	S/R
CC5	1	
CC6	1	

CC7	1	
CC8	1	
CC9	1	
CC10	1	
CC11	1	
CC12	1	
CC13	1	
CC14	1	
CC15	1	
CC16	1	
CC17	1	
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>0</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Tabla 96 Contribución económica de los interesados potenciales**

<b>¿Estaría de acuerdo en contribuir económicamente para la elaboración de material turístico promocional?</b>		
<i>Cód. Int.</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
CC1	1	
CC2	1	
CC3		1
CC4	S/R	S/R
CC5	1	
CC6	1	
CC7	1	
CC8	1	

CC9	1	
CC10	1	
CC11	1	
CC12	1	
CC13	1	
CC14		1
CC15	1	
CC16		1
CC17	1	
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>3</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



**Tabla 97** Requisitos principales de los interesados potenciales

<b>Cód. Int.</b>	<b>Enuncie y/o describa sus requisitos principales con respecto al proyecto (Qué espera del actual proyecto)</b>
CC1	Permiso de funcionamiento
CC2	Que se ejecute
CC3	S/R
CC4	S/R
CC5	Que se haga realidad
CC6	Mejorar la economía
CC7	Plan de difusión, capacitación continua a los interesados directos
CC8	Mejorar la economía para los cafetaleros
CC9	Capacitarnos como organización MASGEM
CC10	Capacitación, apoyo al mejoramiento de la vía de acceso
CC11	Que se generen fuentes de trabajo

CC12	Mejorar las ventas
CC13	Que se ejecute lo más pronto posible
CC14	Que se fomente la agricultura y que los precios de los productos se comercialicen a precios justos
CC15	Que se ejecute a la brevedad posible
CC16	Que se pueda contribuir con la comercialización de nuestros productos
CC17	Que se ejecute el proyecto para desarrollo turístico y económico del cantón

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**Tabla 98 Sugerencias de los interesados potenciales**

<i>Cód. Int.</i>	<i>Sugerencias sobre el proyecto</i>
CC1	S/R
CC2	Que el GAD aporte con recursos
CC3	S/R
CC4	S/R
CC5	Que ejecute en temporada de cosecha
CC6	Mejorar las vías
CC7	Establecer un mecanismo para administrar responsablemente los fondos del proyecto
CC8	Que participen muchos más jóvenes, involucrar a más interesados, fomentar el cultivo del café
CC9	Que el GAD aporte con recursos
CC10	Corresponsabilidad entre GAD e interesados
CC11	Que el GAD continúe con el proyecto responsablemente
CC12	Priorizar el actual proyecto
CC13	Que el GAD apadrine (financie) el proyecto
CC14	S/R
CC15	Que en el paquete turístico se incluya nuestro producto
CC16	Que en el paquete turístico se incluya nuestro producto
CC17	Que se mejore la vialidad inter parroquial

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

A continuación, se adjunta la encuesta realizada a los interesados potenciales:

**Tabla 99 Encuesta a interesados potenciales**

<b>Control de versiones</b>					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Encuesta realizada a Interesados potenciales					
 <b>Encuesta a Interesados CIRCUIT</b>					

Elaborado por: Carrión, L. (2017).



## PRODUCTO 2: Potencialización de las fincas cafetaleras demostrativas

### 2.1 Categorización y selección de fincas demostrativas.

La selección de cada finca se determinó de acuerdo a una visita realizada a las fincas potenciales, estas visitas estuvieron coordinadas con la Ing. Nuvia Sánchez, Técnica del proyecto café en Chaguarpamba; quien tiene conocimiento sobre las fincas que podrían incluirse dentro del proyecto por sus cualidades agronómicas, de igual manera se calificó a las fincas a través de una lista de chequeo establecida con parámetros turísticos.

Para el desarrollo de la lista de chequeo se tomó como referente los cinco pilares de gestión turística contemplados por el Ministerio de Turismo del Ecuador:



**Ilustración 35 Pilares de la gestión turística**

Fuente: <http://www.turismo.gob.ec/>

la lista de chequeo detalló los siguientes parámetros y condiciones:

**Tabla 100 Lista de chequeo para fincas demostrativas**

<b>Lista de Chequeo para Fincas Demostrativas</b>				
Nombre del proyecto:	Innovación tecnológica para la producción, cosecha, post-cosecha y comercialización de café certificado con “Denominación de Origen” para trabajar con familias cafetaleras del cantón Chaguarpamba en la provincia de Loja, Ecuador.			
<b>Datos generales</b>				
Nombres y apellidos				
Dirección				
Coordenadas				
Teléfono				
<b>Pilares de gestión turística</b>				
	Cumple	No cumple	En proceso	Observaciones
<b>Seguridad</b>				
Transporte				
Medica				
Alimentos				
Policial				
Servicios básicos				
Productos				
Información				
<b>Calidad</b>				
Servicios				
Alimentos				
Transporte				
Seguridad				
experiencia				
Trato				
Conocimiento				
Equipamiento				
<b>Destinos y Productos</b>				
Disponibilidad				
Planificación territorial				
Seguridad				
Facilidades turísticas				
Innovación				
Negocios				
Complementarios				
Diferenciación				
<b>Conectividad</b>				
Transporte multimodal				
Rutas y conexiones				
Señalización				

Vías óptimas				
Telefonía				
Internet				
<b>Promoción</b>				
Publicidad				
Ferias y eventos				
Free press				
Promoción a la inversión				
Congresos y conferencias				
Productos políticos				
Programas				
Otros				

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Luego de la tabulación de datos de consideró a 3 fincas potenciales:

**a. Finca Romerillos.**

**Tabla 101 Información Finca Romerillos**

<b>Datos generales</b>	
Nombres y apellidos	Manual Alberto Romero Sánchez
Dirección	Chaguarpamba, barrio Cristo del Consuelo
Coordenadas	UTM: 649893 x / -9570540 y / Alt. 1480 msnm.
Hectáreas	3 ha
Capacidad de carga	125 grupos diarios
Teléfono	091428686

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**b. Finca Familia Ochoa.**

**Tabla 102 Información finca familia Ochoa**

<b>Datos generales</b>	
Nombres y apellidos	Freddy Virgilio Ochoa Loyola
Dirección	Chaguarpamba, Barrio Rojas.
Coordenadas	UTM: -651148 x / 9571009 / Alt. 1196 msnm.

Hectáreas	2.5 ha
Capacidad de carga	104.2 grupos diarios
Teléfono	2600117

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

**c. Finca de la Asociación de los productores agropecuarios APACCH.**

**Tabla 103 Información finca APACCH**

Datos generales	
Nombres y apellidos	Oswaldo Reyes
Dirección	Chaguarpamba, barrio El Limoncillo.
Coordenadas	UTM: -650680 x / 9570077 y / Alt. 1302 msnm.
Hectáreas	1.5 ha
Capacidad de carga	62.5 grupos diarios
Teléfono	0994017533

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

Para realizar el cálculo de la capacidad de carga se realizó un análisis basado en la metodología: “Determinación de capacidad de carga turística en áreas protegidas” (Cifuentes, 1992); la misma que contribuyó para determinar la capacidad de carga física CCF de las fincas demostrativas. Este proceso se resume en el siguiente cuadro y documento adjunto:

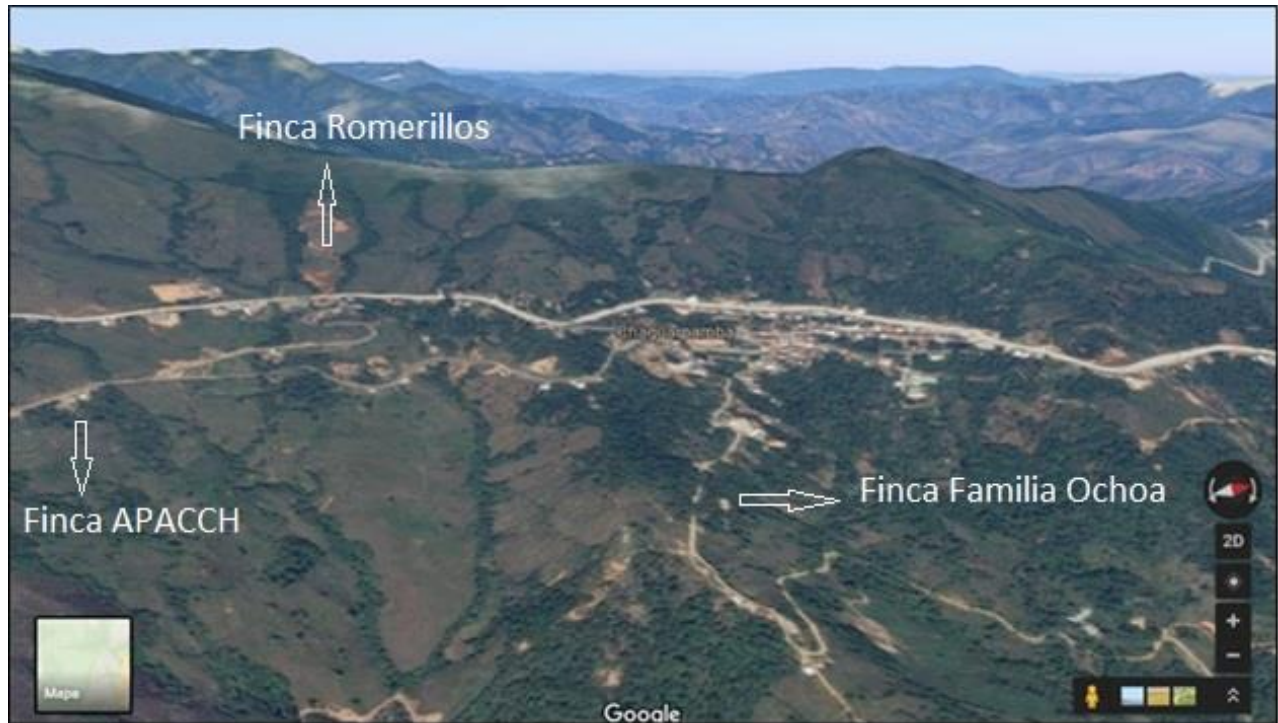
**Tabla 104 Determinación de la capacidad de carga de las fincas cafetaleras demostrativas**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Determinación de la capacidad de carga en las fincas cafetaleras demostrativas					
 CAPACIDAD DE CARGA Circuito Cafe					

Fuente: (Cifuentes, 1992).

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

En conclusión se puede aseverar que las fincas demostrativas seleccionadas cuentan con la capacidad de carga suficiente para receptor la vista de 47 turistas por fin de semana (4 grupos), o incluso hasta 4 grupos de 12 personas por día.



**Ilustración 36** Mapa de ubicación de fincas demostrativas

Fuente: Google.maps.

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

## ***2.2 Adecuado manejo agronómico del cultivo.***

Para el desarrollo del presente paquete de trabajo, se coordinó con la Técnica del MAG Ing. Nuvia Sánchez, con quien se estableció un cronograma desde la segunda quincena de septiembre

a la segunda semana de octubre del 2017, para capacitar en territorio a los dueños de fincas demostrativas seleccionadas.



**Ilustración 37 (Fotografía de Nuvia Sánchez, finca Romerillos, manejo agronómico del café, Chaguarpamba 2017).**



**Ilustración 38 (Fotografía de Nuvia Sánchez, finca APACCH, manejo agronómico del café, Chaguarpamba 2017).**



**Ilustración 39 (Fotografía de Lauro Carrión, Finca familia Ochoa, manejo agronómico del café, Chaguarpamba 2017).**

### *2.3 Mejoramiento de los procesos de beneficio del café.*

De la misma forma que en paquete anterior, se coordinó con la Técnica del MAG Ing. Nuvia Sánchez, con quien se estableció un cronograma desde la tercera semana de octubre a la cuarta semana de noviembre del 2017, para las capacitaciones en territorio a los propietarios y jornaleros de los predios cafetaleros seleccionados.



**Ilustración 40 (Fotografía de Nuvia Sánchez, beneficio del café, finca APACCH, Chaguarpamba 2017).**



**Ilustración 41 (Fotografía de Nuvia Sánchez, beneficio del café, finca Romerillos, Chaguarpamba 2017).**





Ilustración 42 (Fotografía de Nuvia Sánchez, beneficio del café, finca familia Ochoa, Chaguarpamba 2017).

Asimismo, se adjunta el informe técnico emitido por la Técnica del café en el cantón Chaguarpamba:

**Tabla 105 Informe técnico sobre manejo agronómico y beneficio del café**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Informe técnico sobre manejo agronómico y beneficio de del café					
 InformeNuviaSánchez.pdf					

Elaborado por: Sánchez, N. (2017).

### **PRODUCTO 3: Implementación de facilidades turísticas.**

Luego de haber seleccionado las fincas potenciales, se procedió a coordinar con el Departamento de Obras Públicas del GAD Municipal para establecer un cronograma de intervención en los predios cafetaleros seleccionados, en donde como institución Municipal se facilitó la maquinaria para el arreglo la vía de acceso y entrada a la finca, a continuación, en el siguiente numeral se muestran los trabajos realizados.

#### ***3.1 Accesibilidad y servicios básicos.***



**Ilustración 43 (fotografía de Lauro Carrión, acceso a la finca de la familia Ochoa, Chaguarpamba 2017).**



Ilustración 44 (Fotografía de Mario Román, entrada a la finca Romerillos, Chaguarpamba 2017).



Ilustración 45 (Fotografía de Mario Román, entrada a la finca APACCH, Chaguarpamba 2017).

### ***3.2 Implementos para mejorar la experiencia.***

Este paquete de trabajo contempla la adquisición de bienes para mejorar la experiencia turística de los visitantes, sin embargo, se aclara que estas adquisiciones se realizarán con recursos económicos de los interesados. Por ello se incluyen los prototipos de los implementos a adquirir:



**Ilustración 46 Prototipo de sombrero de paja toquilla (panamá hat).**



**Ilustración 47 (Fotografía de Lauro Carrión, alforja de hilo tradicional varios colores, Chaguarpamba 2017).**

### 3.3 Señalética en fincas y señalización en atractivos turísticos.

Al igual que en paquete anterior siendo un paquete que estipula adquirir señalética de madera para colocarla en sitios estratégicos de las fincas demostrativas; se adjunta los prototipos que se deben considerar de acuerdo a al enunciado de las adquisiciones:



Ilustración 48 Prototipo de señalética para fincas demostrativas

En lo que respecta a la señalización en atractivos turísticos del cantón Chaguarpamba, se realizó tal y como estaba planificado el proceso de ínfima cuantía en donde se contrató la adquisición de 4 señalizaciones, que fueron ya instaladas por el contratista adjudicado. Mediante las siguientes referencias fotográficas se corrobora lo enunciado:

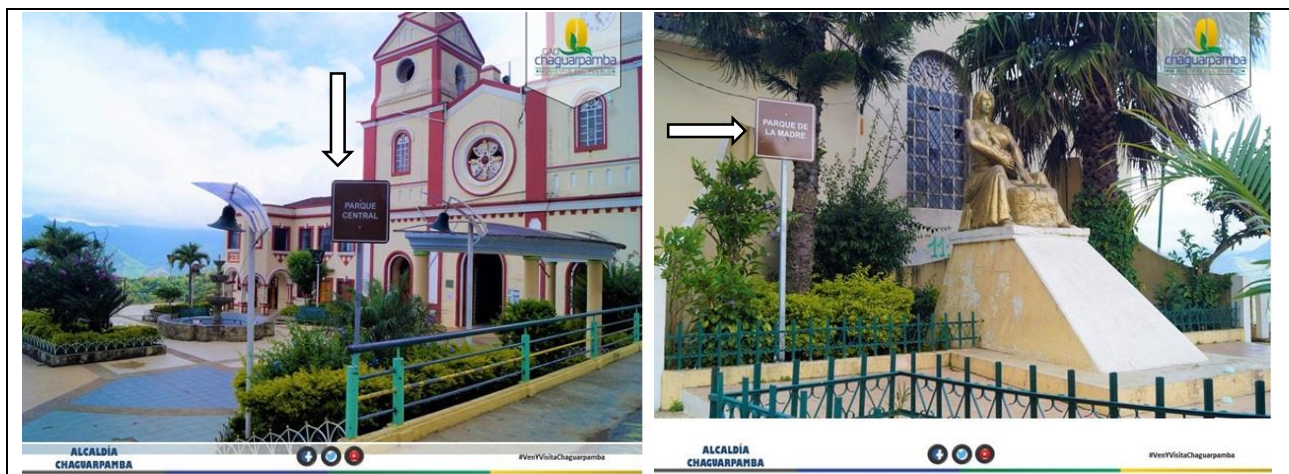



Ilustración 49 (Fotografía Milton Cruz, señalización en atractivos turísticos, Chaguarpamba 2018)

Asimismo, se adjunta el informe de conformidad realizado antes de concluir con el cierre financiero de la adquisición mencionada.

**Tabla 106 Informe de conformidad para el proceso de señalización turística**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Informe técnico de conformidad para el proceso de señalización turística					
 INFORME DE CONFORMIDAD NO					

Fuente: Departamento de Planificación GAD Municipal Chaguarpamba

Elaborado por: Carrión, L. (2017).

#### **PRODUCTO 4: Capacitación de guías turísticos e interesados.**

Para la gestión y desarrollo de este producto, se mantuvieron conversaciones con la Academia (Instituto Tecnológico Superior Sudamericano) de la ciudad de Loja, Técnicos del MAG Loja, Técnicos del MAG Chaguarpamba, Técnica de la ONG internacional Cuerpos de Paz, Técnicos del MINTUR z7, y se contó con la colaboración del artesano Filiberto Hidalgo.

A continuación, se detalla un informe fotográfico sobre las capacitaciones recibidas en torno a los temas planteados en el presente producto:

**4.1 Taller de técnicas básicas de catación.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Taller de catación					
Facilitador	Ing. Juan Fernando Ávila Jimenez				
Fecha	Sáb 09/09/2017				
Hora	15h00 a 17h00				
Lugar	Salón social del mercado municipal de Chaguarpamba				
Beneficiarios	12 caficultores y 83 personas que asistieron al evento				



**Ilustración 50 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de catación, Chaguarpamba 2017).**



**Ilustración 51 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de catación, Chaguarpamba 2017).**

**4.2 Conocimientos básicos sobre el café.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Conocimientos básicos sobre el café					
Facilitador	Ing. Nuvia Sánchez				
Fecha	mié 20/09/2017, mié 27/09/2017, mié 04/10/2017				
Hora	15h00 a 17h00				
Lugar	Oficina de la Unidad de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación; y, finca Romerillos.				
Beneficiarios	06 jóvenes				



**Ilustración 52** Fotografías de Lauro Carrión, Capacitaciones sobre conocimientos básicos sobre el café, Chaguarpamba 2017).



### 4.3 Cultura general sobre Chaguarpamba y su café.

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Cultura general sobre Chaguarpamba y su café					
Facilitador	Ing. Lauro Carrión / Ing. Pablo Soto				
Fecha	Jue 19/10/2017				
Hora	09h00 a 12h00				
Lugar	Asociación de productores agropecuarios del cantón Chaguarpamba APACCH				
Beneficiarios	04 jóvenes, 04 prestadores de servicios turísticos, 08 caficultores				



Ilustración 53 (Fotografías de Lauro Carrión, capacitación sobre el café de Chaguarpamba y su cultura, Aso. APACCH, Chaguarpamba, 2017).



Ilustración 54 (Fotografía de Lauro Carrión, capacitación sobre el café de Chaguarpamba y su cultura, Aso. APACCH, Chaguarpamba 2017).

#### 4.4 Curso de inglés básico

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Curso de inglés básico					
Facilitador	Katharina Grossman				
Fecha	Mié 25/10/2017; vie 27/10/2017; lun 30/10/2017; mié 01/11/2017; lun 06/11/2017; mié 08/11/2017; vie 10/11/2017.				
Hora	15h00 a 16h30				
Lugar	Oficina de Patrimonio Cultural, Turismo, Cultura y Recreación.				
Beneficiarios	06 jóvenes.				



Ilustración 55 (Fotografía de Lauro Carrión, curso de inglés básico, Chaguarpamba 2017).



Ilustración 56 (Fotografía de Lauro Carrión, curso de inglés básico, Chaguarpamba 2017).

**4.5 Técnicas sobre guianza.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Técnicas sobre guianza					
Facilitador	Ing. Ximena González				
Fecha	Sáb 25/11/2017				
Hora	08h30 a 13h00				
Lugar	Sala de sesiones del GAD Municipal y atractivos turísticos de Chaguarpamba.				
Beneficiarios	11 beneficiarios (jóvenes y prestadores de servicios turísticos).				



**Ilustración 57 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de Guianza Turística, Chaguarpamba, 2017).**



**Ilustración 58 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de Guianza Turística, Restautante Delvais, Chaguarpamba, 2017).**

#### 4.6 Taller de etiqueta y protocolo

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Taller de etiqueta y protocolo					
Facilitador	Lic. Lourdes León				
Fecha	Vie 15/12/2017				
Hora	14h30 a 16h30				
Lugar	Sala de sesiones del GAD Municipal Chaguarpamba.				
Beneficiarios	24 prestadores de servicios turísticos.				



Ilustración 59 (Fotografía de Lauro Carrión, taller de Etiqueta y Protocolo, Chaguarpamba, 2017).



Ilustración 60 Fotografía de Lauro Carrión, taller de Etiqueta y Protocolo, Chaguarpamba, 2017).

**4.7 Hospitalidad y manipulación de alimentos.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Hospitalidad y manipulación de alimentos.					
Facilitador	Ing. Tony Burneo ARCSA; Ing. Paulina Paladines MINTUR				
Fecha	mie 20/12/2017; vie 22/12/2017				
Hora	15h00 a 17h00				
Lugar	Sala de sesiones del GAD Municipal Chaguarpamba.				
Beneficiarios	62 prestadores de servicios turísticos de alimentos y bebidas en los 2 días.				



**Ilustración 61 Fotografías de Lauro Carrión, capacitaciones sobre hospitalidad y manipulación de alimentos, Chaguarpamba 2017).**

**4.8 Taller para elaboración de artesanías en torno al café.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Taller para elaboración de artesanías en torno al café					
Facilitador	Filiberto Hidalgo				
Fecha	Sáb 06/01/2018; sáb 13/01/2018				
Hora	10h00 a 13h00				
Lugar	Vivienda del artesano (parroquia Buenavista).				
Beneficiarios	01 artesano del barrio Rumipamba				



**Ilustración 62** Fotografías de Lauro Carrión, taller sobre elaboración de artesanías, Buenavista 2018).

**PRODUCTO 5: Paquete turístico.**

**5.1 Recorrido piloto.**

Para el cumplimiento del presente paquete de trabajo, se coordinó a través del Departamento de Relaciones Públicas del GAD Municipal, con un grupo de fotógrafos de la ciudad de Loja y se invitó a prestadores de servicios turísticos interesados, jóvenes e involucrados directos. El recorrido se realizó con un itinerario inicial establecido y planificado secuencialmente de acuerdo a las distancias y recorridos del circuito.

Se adjunta el itinerario inicial:

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Recorrido Piloto					
Facilitador	Ing. Lauro Carrión				
Fecha	Sáb 20/01/2018; dom 21/01/2018				
Hora	Día 1: 08h00 a 20h00 Día 2: 08h00 a 15h00.				
Lugar	Cantón Chaguarpamba.				
Itinerario					
 Itinerario Circuito Cafetalero Chaguarpamba					

Asimismo, como resultado del recorrido piloto se editó un video para promoción y difusión del Circuito o Ruta Cafetalera Chaguarpamba, el cual se adjunta en el producto 6 (pág. 232).

**5.2 Gestión de lecciones aprendidas.**

La retroalimentación obtenida luego del recorrido piloto, fue analizada a través de las opiniones de quienes realizaron el recorrido, y también se utilizó el formato utilizado en la *Tabla 34* Registro de lecciones aprendidas. Ello permitió establecer paquetes turísticos reales con costos, tiempos y con recorridos adecuados para mejorar la experiencia turística.

### 5.3 Paquetes turísticos validados.

#### Plan 1:

Tabla 107 Paquete turístico 1

<b><i>Aroma de un Pueblo Sabor a Café - 1 Día / Full Day</i></b>
--

**Incluye:**

- 1 desayuno
- 1 almuerzo
- 1 entre tarde
- Traslados
- City tour
- Visita a fábrica de café
- Visita a finca cafetalera
- Souvenirs

<b>Itinerario:</b>	<b>(Costo por 1 pax "en grupos de 11 pax")</b>	<b>Valor servicio</b>
06:00 a 08:00 Salida desde Loja o Machala		\$ 4.55
08:00 a 09:00 Desayuno Restaurante Del Vais (Café con "Molloco")		\$ 2.50
09:00 a 09:15 Recorrido		\$ 1.50
09:15 a 11:30 Visita a Finca Romerillos		\$ -
11:30 a 12:00 Momento para selfies		\$ -
12:00 a 13:30 Almuerzo		\$ 5.00
13:30 a 14:15 Descanso (hamacas)		\$ -
14:15 a 14:30 Recorrido		\$ 1.50
14:30 a 16:00 Visita a fábrica procesadora de café (APACCH)		\$ 1.00
16:00 a 16:15 Recorrido		\$ 1.50
16:00 a 17:00 Monumento al cafetalero / Letras turísticas		\$ -
17:00 a 17:20 Recorrido		\$ 1.50
17:20 a 19:00 Café con un "Casado"		\$ 3.00
19:00 a 21:00 Retorno a Loja o Machala		\$ 4.55
Souvenir		\$ 6.00
Guía turístico		\$ 15.00
Subtotal		\$ 47.59
Comisión por venta de paquete 25%		\$ 11.90
<b>Precio final del paquete Turístico</b>		<b>\$ 59.49</b>

Elaborado por: Carrión, L. (2018).



**Plan 2:**

**Tabla 108 Paquete turístico 2**

***Tradición Cafetera y Aventura - 2 Días 1 Noche***

**Incluye:**

- 2 días full day
- 1 noche de alojamiento
- 2 almuerzos
- 1 cena
- 1 entre tarde
- Traslados
- Bolsa con souvenirs
- Trekking
- City tour
- Visita a fábrica de café
- Visita a finca cafetalera
- Visita a Molienda
- Visita a parador turístico La Delicia.
- Recorrido a caballo
- Pesca recreativa
- Descanso en campamento o camping (opcional)
- Souvenir

<b>Itinerario: (Costo por 1 pax "en grupos de 11 pax")</b>	
<b>Día 1</b>	
06:00 a 08:00 Salida desde Loja o Machala	\$ 4.55
08:00 a 09:00 Desayuno Restaurante Del vais (Café con molloco)	\$ 2.50
09:00 a 09:20 Recorrido	\$ 1.50
09:20 a 11:20 Visita a Molienda (Dr. Freddy Ochoa)	\$ 1.50
11:20 a 11:40 Recorrido	\$ 1.50
11:40 a 12:10 Monumento al cafetalero / Letras turísticas	\$ -
12:10 a 12:30 Recorrido	\$ 1.50
12:30 a 14:30 Visita a Finca Romerillos (almuerzo)	\$ 5.00
14:30 a 16:00 Paseo a caballo (opcional)	\$ 1.50
16:00 a 16:20 Recorrido	\$ 1.50
16:20 a 17:00 Visita a Iglesia Matriz Chaguarpamba	\$ -
18:40 a 21:00 Tarde y noche cultural (cena)	\$ 6.40
21:00 a 08:00 Hospedaje (camping opcional)	\$ 10.00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 37.45</b>
<b>Día 2</b>	
08:00 a 08:20 Recorrido	\$ 1.50
08:20 a 09:00 Desayuno (Café con pepian o sango)	\$ 2.50

09:00 a 09:20 Recorrido	\$ 1.50
09:20 a 10:40 Visita a fábrica procesadora de café (APACCH)	\$ 1.50
10:40 a 11:20 Recorrido	\$ 1.50
11:20 a 15:00 Visita a Parador turístico La Delicia (pesca recreativa) (almuerzo)	\$ 3.50
15:00 a 15:40 Recorrido	\$ 1.50
15:40 a 17:00 Visita a cafetería Bionay Bravo (casado)	\$ 3.00
17:00 a 17:20 Retorno a Chaguarpamba (fin del circuito)	\$ 1.50
19:00 a 21:00 Retorno a Loja o Machala	\$ 4.55
Souvenirs	\$ 6.00
Guía turístico	\$ 30.00
Subtotal	\$ 95.99
Comisión por venta de paquete 25%	\$ 24.00
<b>Precio final del paquete Turístico</b>	<b>\$ 119.99</b>



Elaborado por: Carrión, L. (2018).

## PRODUCTO 6: Plan de marketing turístico.

### 6.1 Material turístico impreso y audio visual.

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Material turístico impreso y audio visual					
<b>Tríptico</b>					
 <b>TRÍPTICO Circuito Cafetalero Chaguar</b>					
<b>Video Circuito Cafetalero Chaguarpamba</b>					
<b>Enlace:</b> <a href="https://drive.google.com/file/d/1Jqcpl0P74V_ER8vDysCNa1SBshdmzoeC/view?usp=sharing">https://drive.google.com/file/d/1Jqcpl0P74V_ER8vDysCNa1SBshdmzoeC/view?usp=sharing</a>					

**6.2 Evento Expo Café Chaguarpamba 2018.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Evento Expo Café Chaguarpamba 2018					
Coordinador	Ing. Lauro Carrión				
Facilitador	Ing. Juan Fernando Ávila				
Fecha	Sáb 10/02/2018				
Hora	10h00 a 13h00				
Lugar	Plazoleta Miraflores				
Beneficiarios	10 caficultores y 260 personas que asistieron al evento aproximadamente.				
 					

**Ilustración 63 (Fotografías de Nuvia Sánchez, Expo café, Chaguarpamba 2018).**

**6.3 Festival gastronómico y derivados del café.**

Control de versiones					
Versión	Elaborada por	Validada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	LC	MC	LCR	12/06/2017	Versión original
Festival gastronómico y derivados del café					
Coordinador	Ing. Lauro Carrión				
Fecha	Vie 23/02/2018				
Hora	10h00 a 13h00				
Lugar	Plazoleta Miraflores				
Beneficiarios	06 prestadores de servicios turísticos de alimentos y bebidas, 03 emprendedores de café, 05 artesanos y 250 personas que asistieron al evento aproximadamente.				



**Ilustración 64 (Fotografías de Lauro Carrión, Festival gastronómico, artesanal y derivados del café, Chaguarpamba 2018).**

### **CONCLUSIONES:**

- El análisis ex-ante (estimación de oferta y demanda), la cual demuestra que los actores involucrados son establecimientos ya consolidados y con trayectoria en servicio turístico, de igual manera a pesar de que en principio se toma únicamente la demanda de las ciudades más cercanas a Chaguarpamba: Machala y Loja, con lo cual se concluye que incrementando la promoción y difusión por parte de la entidad Municipal y expandiendo los canales de distribución a través de los operadores turísticos a nivel nacional e internacional se puede aseverar que la actual propuesta es sostenible en el tiempo (autosuficiente).
- Al tratarse de un proyecto con enfoque social, en donde los beneficiarios principales son los dueños de prestadores de servicios turísticos de alimentos y bebidas del cantón Chaguarpamba, se concluye que se puede hacer el análisis ex-post del proyecto validando los indicadores financieros que enuncian: con un VAN favorable de \$ 67.061,28 dividido para 8 beneficiarios directos durante 5 años, con una operatividad anual de 6 meses por año se obtiene el 15% de incremento mensual en las ventas de los prestadores de servicios turísticos, logrando el 100% en la efectividad de objetivo de desarrollo.

### **RECOMENDACIONES:**

- Infortunadamente al tratar de encaminar proyectos sociales de parte del sector público a personas naturales, existen varias restricciones que limitan la ejecución de propuestas o asignación de recursos para determinados proyectos; por ello es conveniente en primera instancia lograr un acuerdo formal y legal entre los beneficiarios directos y la entidad gubernamental, a fin de evitar problemas posteriores como auditorías extraordinarias por parte de la Contraloría General del Estado, las cuales luego del correspondiente análisis

pueden determinar la informalidad e ilegalidad en la entrega o asignación de recursos a personas naturales, y, por ende podría acentuar en una glosa para el director del proyecto como para todos los involucrados técnicos que omitieron los mencionados fallos.

- La actual propuesta involucra a varios entes de la sociedad civil (prestadores de servicios turísticos en general), que generalmente como comparten un espacio territorial “pequeño” es propicio para infundir un egoísmo marcado por resentimientos familiares y sobre todo por distanciamientos políticos, que sin duda hasta pueden tratar de tumbar o sabotear el proyecto; por ello se recomienda hacer un minucioso análisis de interesados, para limar asperezas, eliminar ciertos conflictos y distanciamientos políticos que pueden suscitarse durante la ejecución y operatividad del proyecto; asegurando a través de una efectiva gestión de proyectos el uso adecuado de los recursos y el logro de los resultados esperados.
- Los proyectos del sector público con fines sociales, obligatoriamente involucran a los beneficiarios directos para que aporten con al menos un 15% del costo total de la inversión estimada en el presupuesto, por ello durante la etapa de planificación es preciso elaborar un documento formal y legal para que los beneficiarios que deban aportar con recursos económicos o materiales se comprometan por escrito, para evitar conflictos posteriores y asegurar una ejecución normal del proyecto.
- Se recomienda que la administración del proyecto durante la operatividad del mismo debe ser dirigida por un joven emprendedor o un empresario turístico que mantenga contacto directo con los interesados turísticos del cantón Chaguarpamba y con los operadores turísticos locales y nacionales, a fin de que a nivel cantonal se pueda coordinar adecuadamente con los prestadores de servicios turísticos en general para que quienes

oferten productos y servicios de calidad sean considerados de manera frecuente en los paquetes turísticos; y, por otro lado, con la desvinculación de la entidad Municipal durante la operatividad, se evita malos entendidos sobre la administración de los recursos económicos con la venta de los paquetes turísticos y también se evita comentarios políticos y maliciosos que atenten contra la administración Municipal de turno.

- Como recomendación final y a manera de aclaratoria para los interesados en el proyecto, el nombre de la actual propuesta y sobre el cual se ha trabajado el contexto organizacional, caso de negocio, inicio, planificación, entregables, componentes, paquetes, actividades y documentos del proyecto es: “Implementación de un producto turístico a través del aprovechamiento e integración de los potenciales en torno al café del cantón Chaguarpamba, provincia de Loja, Ecuador.”; por ello se aclara que por políticas administrativas de ESPAE, no se pudo hacer a tiempo el cambio pertinente.

## Bibliografía

- Barato, J. (30 de abril de 2018). *Montecarlo con Excel*. Obtenido de <http://blog.pmpeople.org/montecarlo-con-excel/>
- Carón Mercedes, V. P. (S/D de S/M de S/A). *Análisis de la Tasa Social de Descuento*. Salts, Salta, Argentina.
- Censos, I. N. (2010). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-de-poblacion-y-vivienda-2010/>
- Cifuentes, M. (1992). *Determinación de Capacidad de Carga Turística en Áreas Protegidas*. Turrialba, Costa Rica.
- cloud, P. (2017). *PM3R cloud*. Obtenido de <http://www.PM3Rcloud.com>
- Constituyente, A. (2008). *Contitución*. Quito.
- D. Consulting, P. d. (2017). *Plan de Gestión del Proyecto Dharma Consulting. 2017*.
- Descentralizados, M. d. (2012). *Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización*. Quito.
- Equipo técnico del GADMCCCH. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial*. Chaguarpamba, Loja, Ecuador.
- globalreporting.org. (14 de junio de 2018). *¿Qué es el Global Reporting Initiative (GRI)?* Obtenido de <http://www.intedya.com/internacional/282/noticia-que-es-el-global-reporting-initiative-gri.html>
- Inflación, R. d. (2018). *INEC*. Obtenido de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec): <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/page/2/?s=iNFLACION>
- LLedó, P. (2013). *Cómo aprobar el examen para PMP sin morir en el intento*. (P. LLedó, Ed.) Canadá: Victoria BC.
- Mulcahy, R. (2013). *Preparación para el exámen PMP*. Estados Unidos: RMC Publicaciones Inc.
- PMI, P. I. (2017). *Guía del PMBOK* (Sexta ed.). Estados Unidos de América: Project Management Institute, Inc.
- Project Management Institute, Inc. (2017). *Project Management Body of Knowledge*. Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute, Inc.
- SENPLADES. (2013-2017). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito.
- Soto, D. (16 de septiembre de 2016). *QUÉ ES BPMN Y PARA QUÉ SIRVE*. Obtenido de <https://nextech.pe/que-es-bpmn-y-para-que-sirve/>
- Turismo, M. d. (2014). *Ley de Turismo*. Quito.