

# DIAGNÓSTICO Y ACCIONES PARA EL DESARROLLO TURÍSTICO Y ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE COTACACHI



# ¿Qué es PACA?

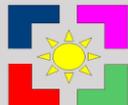
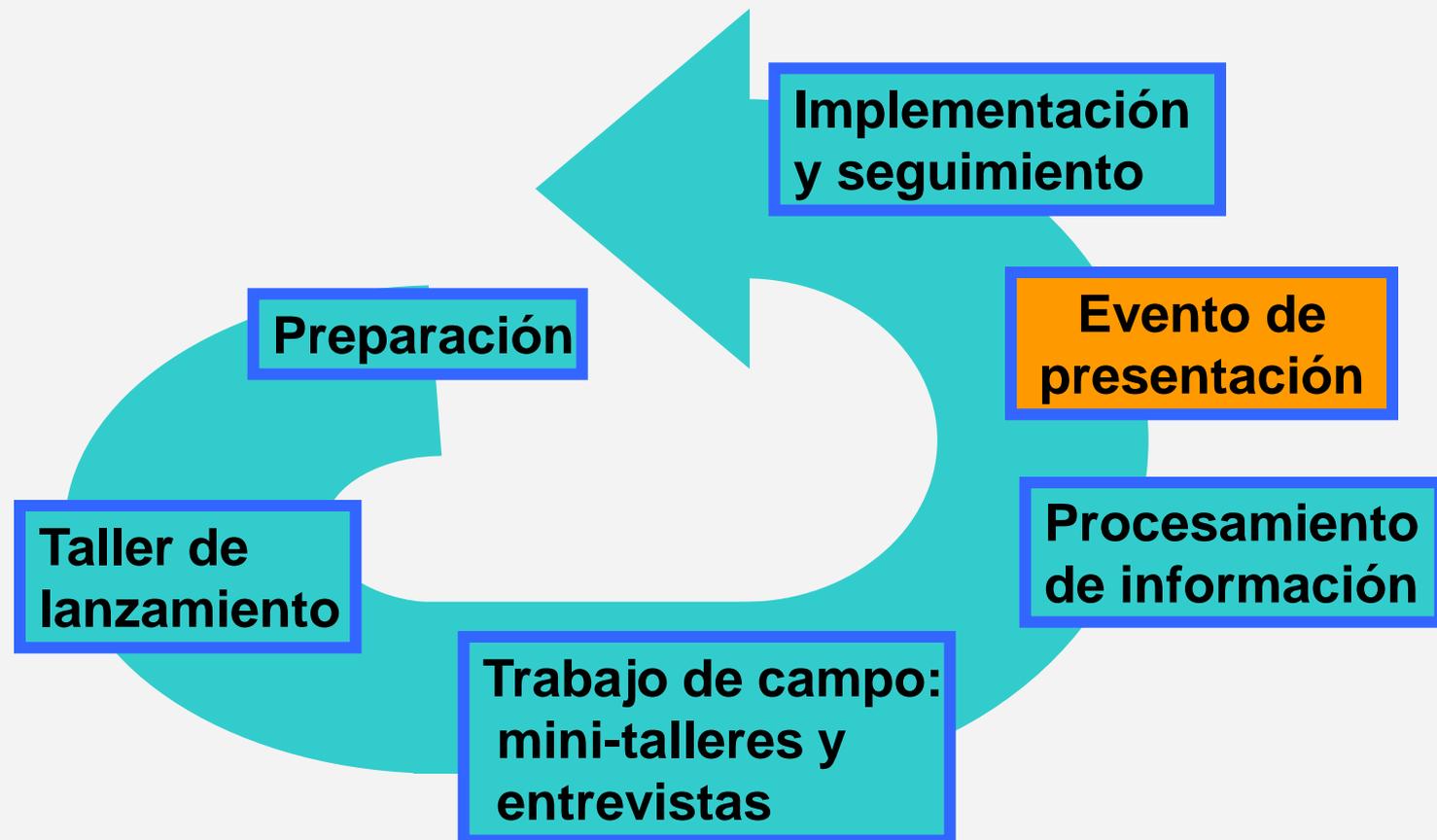
Una metodología para impulsar el desarrollo de la economía local.

PACA identifica acciones viables para mejorar la competitividad de los sectores económicos y de las empresas locales:

- Posibles con recursos locales
- De rápida implementación
- Con resultados visibles en tres meses



# PACA es un proceso...



# Taller de lanzamiento



# Mini - talleres



# Entrevistas



# Factores de competitividad del turismo y las artesanías

1. Participación en mercados internacionales.
2. Cohesión social de los empresarios indígenas.
3. Aprovechamiento de atractivos turísticos.
4. Prestigio del Gobierno Local.



# Mensajes sobre los factores de competitividad

## Cotacachi debe consolidar sus fortalezas:

- Mejorar la atención a los clientes y adaptarse a sus necesidades y preferencias (ej. uso de inglés en la comunicación, ofrecer variedad de comidas, mejorar los servicios turísticos y el transporte, etc.).
- Fortalecer la capacidad gerencial de las organizaciones y empresas comunitarias indígenas.
- Organizar y ofertar un menú de paquetes turísticos que exploten los atractivos naturales y culturales existentes, teniendo en cuenta distintas alternativas de costo y beneficio.
- Diversificar y mejorar el aprovechamiento de la riqueza cultural.
- Intensificar el rol del Gobierno Local como promotor y facilitador del desarrollo económico local.
- Fortalecer la capacidad local de gestión turística.



# Obstáculos que frenan la competitividad turística y artesanal de Cotacachi

- Falta desarrollar una cultura turística.
- Red vial terciaria en mal estado (ej. carretera a Intag).
- Insuficiente promoción del turismo y las artesanías.
- Incompleta señalización turística.
- Desunión y competencia desleal entre artesanos de la zona urbana.
- No existen administraciones gerenciales en las micro y pequeñas empresas turísticas y artesanales.
- Incipiente organización gremial.
- Falta coordinación entre las instituciones de apoyo.



# Mensajes sobre los obstáculos que frenan la competitividad turística y artesanal de Cotacachi

## Cotacachi debe vencer sus obstáculos:

- Desarrollar programas de información y capacitación ciudadana para crear una cultura turística.
- Mejorar la infraestructura vial y completar la señalización turística.
- Elaborar e implementar un plan de marketing “marca Cotacachi” del turismo y las artesanías.
- Definir slogan e ícono que identifiquen y vendan el turismo y las artesanías (relacionados con alguna ventaja o característica única).
- Mejorar la infraestructura y servicios básicos de los establecimientos turísticos comunitarios.
- Generalizar la utilización de herramientas de administración gerencial en talleres artesanales y establecimientos turísticos.
- Fortalecer la organización gremial y formar redes de trabajo entre instituciones de apoyo.



# Los cinco mitos del turismo y las artesanías de Cotacachi

1. Somos amables y hospitalarios
2. El turismo requiere de mucha inversión
3. Nuestros diseños son variados y se renuevan constantemente
4. Tenemos talleres artesanales bien equipados
5. Nuestra mano de obra es capacitada



# MITO 1: Somos amables y hospitalarios

- La atención al cliente es promedialmente mala: lentitud, escasa amabilidad, poca información.
- Hay albergues que carecen de servicios básicos.
- No hay variedad de comida, sobre todo internacional.
- No existen lugares de diversión nocturna.
- Muchos dueños y empleados de establecimientos turísticos no hablan inglés.



## **MITO 2: El turismo requiere de mucha inversión**

- La cantidad de inversión necesaria para los emprendimientos turísticos depende del tipo de turismo.
- El turismo comunitario no requiere grandes inversiones: los albergues son una adaptación de las viviendas familiares y se utilizan productos del huerto para la alimentación.
- Se pueden usar tecnologías no tradicionales y materias primas disponibles en el medio para abaratar y embellecer las construcciones.
- El costo de la mano de obra puede disminuir si se utilizan mecanismos de autoayuda como la minga.



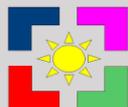
## **MITO 3: Nuestros diseños son variados y se renuevan constantemente**

- **Muchos de los diseños artesanales en cuero y tejido se mantienen sin cambios.**
- **La mayoría de nuevos diseños son copiados, existe poca innovación.**
- **No existe un seguimiento apropiado de las necesidades y gustos de los clientes para elaborar diseños artesanales.**
- **No hay un aprovechamiento vigoroso y de buena calidad de los motivos culturales ancestrales para elaborar los diseños.**



## **MITO 4: Tenemos talleres artesanales bien equipados**

- **La mayoría de talleres artesanales trabaja con tecnología obsoleta.**
- **Hay talleres artesanales que casi no usan tecnología.**
- **La tecnología moderna del Instituto del Cuero es muy poco utilizada por los artesanos de la zona urbana.**



## **MITO 5: Nuestra mano de obra es capacitada**

- **La capacitación que imparte el Instituto del Cuero no llega a los artesanos del cuero.**
- **Los artesanos de la zona andina y de Intag casi no han recibido capacitación.**
- **No basta asistir a un curso de capacitación. En un mundo de muy rápida innovación, como el que vivimos, los artesanos y servidores turísticos deben capacitarse con la mayor frecuencia posible.**



# MANUFACTURA DEL CUERO



**CUERO**

# PUNTOS FUERTES

- Mano de obra con habilidades y destrezas.
- Experiencia y prestigio.
- Buenos acabados de los productos.
- Feria del cuero apoyada por el Gobierno Local y la Asamblea Cantonal.
- Clientes nacionales y extranjeros.
- Acceso a crédito (Cooperativa Santa Anita y Cooperativa de Artesanos).



# CUERO

## PUNTOS DÉBILES

- Los precios de los productos son comparativamente más altos y ello ha originado una disminución del número de clientes.
- Gran parte de la tecnología es obsoleta.
- Falta innovación y nuevos diseños.
- La materia prima (el cuero) no se produce en el Cantón, lo que dificulta: su adquisición y el control de calidad y eleva los costos.
- Los vendedores intermediarios de cuero imponen los precios y adulteran el piezaje y la calidad. Hay pocos proveedores locales que ofrecen escasa variedad.
- Los artesanos están mal organizados y entre ellos hay competencia desleal.
- El Instituto del Cuero es muy poco aprovechado por los artesanos locales para capacitación, transferencia tecnológica y uso de maquinaria.



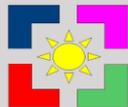
CUERO

Acción 1



## Mesa de diálogo para unificar gremios artesanales existentes

- **Cómo hacer:** Concertar fecha, lugar, agenda, facilitadores. Preparar y realizar el evento.
- **Responsable:** Leonardo Alvear / Asamblea Cantonal
- **Resultados:** Tener un solo gremio representativo y eficiente prestador de servicios a los socios. Mejorar el aprovisionamiento de materia prima.



# CUERO

**Diseño e inicio de un programa de capacitación (artesanos, operarios, vendedores).**

**Cómo hacer: Diagnóstico de necesidades, diseño del plan de capacitación, conseguir financiamiento, iniciar los cursos.**

## Acción 2

**Responsables: Carmelina Morán, Leonardo Alvear, de la Asamblea.**

**Resultados: Mejoramiento de la administración de talleres y de la variedad y calidad de los productos; y de la relación entre el Instituto del Cuero y los artesanos.**



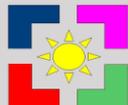
# CUERO

## Acción 3



## Taller de trabajo con productores de materia prima (Ambato – Pasto)

- **Cómo hacer:** Concertar fecha, lugar, agenda, facilitadores. Preparar y realizar el evento
- **Responsables:** Carlos Gines, Asamblea Cantonal
- **Resultado:** Mejorar el sistema de provisión, el piezaje, la calidad y los precios de la materia prima



# CUERO

## Acción 4



## Catastro de artesanos, proveedores, comerciantes, materia prima.

- **Cómo hacer:** Elaborar formulario de encuesta, conformar y capacitar a grupo de encuestadores, aplicar la encuesta, procesar y difundir resultados.
- **Responsables:** Tatyana Saltos / Municipio.
- **Resultado:** Diseño y ejecución de proyectos y propuestas de mejoramiento del sector.



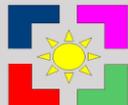
**CUERO**

**Gestión para diseñar y aplicar  
una estrategia de márketing**

**Acción 5**



- **Cómo hacer:** Consultar a especialistas, hacer un perfil de proyecto, dimensionar costos, buscar y conseguir financiamiento.
- **Responsable:** Leonardo Alvear / AUC
- **Resultado:** Mejorar la promoción y las ventas

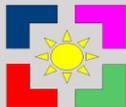


# Turismo comunitario y artesanías de la zona andina



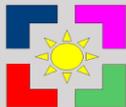
## PUNTOS FUERTES

- Aprovechamiento de atractivos turísticos.
- Buena organización: empresa comunitaria se encarga de la comercialización y promoción (Runa Tupari).
- Autoabastecimiento de insumos para la alimentación.
- Apoyo de la UNORCAC, los cabildos y cooperantes.
- Guías nativos capacitados.
- Clientes nacionales y extranjeros.
- Paquetes que incluyen convivencia familiar y aprendizaje de la cultura indígena.



## PUNTOS DÉBILES

- Vías en mal estado.
- Falta de infraestructura y de servicios básicos en varios albergues.
- Alberguistas no conocen el idioma inglés.
- Poca variedad de comidas y falta de lugares de distracción nocturna.
- Escasa diversidad de productos artesanales y mala calidad de los acabados.
- Varios insumos para la producción artesanal se consiguen en lugares muy alejados.
- Los artesanos carecen de un apropiado sistema de comercialización.
- Débil promoción en el mercado nacional y escaso número de clientes de las artesanías.



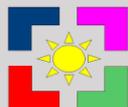
## Taller con representantes de las tres zonas de Cotacachi para elaborar y ofertar un paquete turístico integrado

- **Cómo hacer:** Acordar lugar, fecha, hora y agenda. Convocar y realizar el taller. Acordar e implementar la estrategia.
- **Responsable:** Marcelo Muñoz / Municipio.
- **Resultado:** Estrategia en ejecución.



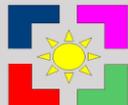
## Mapeo de atractivos turísticos de las tres zonas

- Cómo hacer: Formar equipos, organizar y realizar recorridos, levantar información, elaborar mapas.
- Responsable: Marcelo Muñoz / Municipio.
- Resultado: Nuevo paquete turístico y material promocional



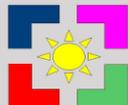
## Elaboración y difusión de paquete turístico integrado

- Cómo hacer: Conseguir asesoramiento del Min. de Turismo. Elaborar y difundir el paquete en agencias de viaje, sitio WEB, afiches.
- Responsable: Marcelo Muñoz / Municipio.
- Resultados: Incremento de clientes y ventas. Apoyo a la integración económica del Municipio.



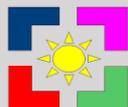
## Diseñar e iniciar un programa de capacitación en turismo comunitario y artesanías

- **Cómo hacer:** Diagnosticar necesidades de capacitación. Diseñar los cursos. Conseguir apoyos. Iniciar la aplicación del programa.
- **Responsable:** Carmelina Morán / Asamblea Cantonal
- **Resultados:** Mejoramiento de la administración gerencial y de la calidad de servicios turísticos y productos artesanales. Incorporación de nuevas tecnologías y elaboración de nuevos productos.



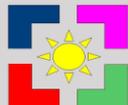
## Guía básica de traducción castellano – inglés con ilustraciones

- Cómo hacer: Conseguir bibliografía. Hacer adaptaciones. Producir texto e ilustraciones. Edición, impresión y difusión.
- Responsable: Rumiñahui Anrango / UNORCAC.
- Resultado: Mejora la comunicación con turistas de habla inglesa. Satisfacción del cliente, que atrae nuevos clientes.



## Calendario y programa de actividades turísticas de temporada alta

- Cómo hacer: Identificar fechas de temporada alta. Acordar actividades para ofrecer a los turistas y organizarlas. Difundir la propuesta.
- Responsable: Rumiñahui Anrango / UNORCAC.
- Resultado: Nuevos clientes. Incremento de ingresos.

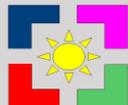


# TURISMO COMUNITARIO Y ARTESANÍAS EN INTAG



# PUNTOS FUERTES

- Conciencia ambiental y actitud de defensa y protección de los recursos y atractivos naturales.
- Uso de productos orgánicos en la alimentación.
- Disponibilidad de insumos agropecuarios.
- Instituciones de apoyo (ONGs y cooperantes internacionales) con objetivos comunes.
- Uso de tintes y colores naturales en las artesanías.
- Habilidad de los artesanos.
- Artesanías elaboradas a mano, preferidas por tipo de turistas que vienen.
- Clientes nacionales y extranjeros.



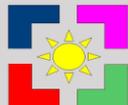
# PUNTOS DÉBILES

- Vías en mal estado y de uso estacional.
- Falta de infraestructura, servicios básicos y transporte turístico. Deficiente servicio telefónico.
- No hay paquetes turísticos ni guías capacitados.
- No existe cultura turística ni variedad en la alimentación.
- Falta capacitación y conocimiento del inglés.
- Los productos artesanales son de mala calidad, algunos causan alergia, sus diseños son repetitivos, no hay variedad de materia prima, y tienen un uso no relacionado con las necesidades de los clientes.
- Escasez de insumos (como el hilo) obliga a conseguirlos en lugares distantes y a precios impuestos por los intermediarios.
- Falta de tecnología para hacer más eficiente el trabajo manual.
- Escasa difusión y pocos clientes de los productos artesanales.



## Encuentro nacional para la conservación ecológica de Intag

- **Cómo hacer:** Conformar comité de preparación. Elaborar programa de ejecución. Hacer contactos con entidades ambientalistas y estudiosos de la ecología de la zona. Promocionar el evento. Hacer y confirmar invitaciones. Preparar logística. Realizar el evento.
- **Responsable:** Cristian Paz / Asamblea.
- **Resultado:** Aporte al desarrollo económico sostenible. Difusión de los atractivos turísticos. Nuevos clientes y ventas.



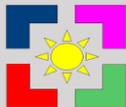
## Diseñar e iniciar la ejecución de un programa de capacitación para los artesanos

- **Cómo hacer: Diagnosticar necesidades. Diseñar el currículo de los cursos. Conseguir apoyos. Iniciar la aplicación del programa.**
- **Responsable: Sonia Córdova y Carmelina Morán / Asamblea Cantonal.**
- **Resultado: Mejorar y diversificar la calidad de los productos artesanales. Atraer nuevos compradores.**



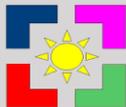
## Actualizar sitio web del Municipio de Cotacachi con información sobre turismo comunitario y artesanías y conectarlo con motores de búsqueda

- **Cómo hacer:** Estudiar página actual, establecer necesidades de información nueva, diseñarla, ponerla en el sitio web y contratar motores de búsqueda.
- **Responsable:** Marcelo Muñoz / Municipio.
- **Resultado:** Atracción de nuevos clientes. Mejoramiento de ingresos.



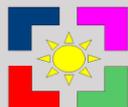
# Guía de atractivos turísticos de Intag

- **Cómo hacer:** Revisar estudio de atractivos turísticos existente. Preparar la guía sobre esa base. Editar e imprimir la guía. Difundirla en agencias de viaje, lugares de información turística, embajadas, etc.
- **Responsable:** Marcelo Muñoz / Municipio
- **Resultado:** Atracción de nuevos clientes, mejoramiento de ingresos.



## Reunir a los empresarios turísticos y conformar una asociación

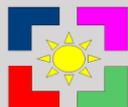
- **Cómo hacer:** Acordar propuesta de reglamento, fecha, lugar, hora. Elegir la directiva . Elaborar plan de actividades y distribuir responsabilidades.
- **Responsable:** Sonia Córdova y Silvia Betancourt / Coordinadora de mujeres
- **Resultado:** Mejorar la capacidad de negociación de los empresarios. Emprender iniciativas de beneficio para el sector.



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN LOS SECTORES TURÍSTICO Y ARTESANAL DE COTACACHI



- Local de venta de materia prima y herrajes para la manufactura del cuero.
- Tenería ecológica.
- Puesto de venta, en Cotacachi, de materia prima e insumos de las artesanías andinas.
- Comida tradicional gourmet.
- Nuevos paquetes turísticos.
- Servicio de internet en los albergues comunitarios.
- Peña musical en la zona andina.
- Puesto de venta de artesanías andinas.
- Carruajes de transportación turística halados por caballos.
- Alquiler de bicicletas.



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN LOS SECTORES TURÍSTICO Y ARTESANAL DE COTACACHI

- Restaurante de comida internacional en Intag.
- Productos orgánicos para el turismo.
- Transporte para turistas en Intag.
- Artesanías con nuevos materiales: papel reciclado, madera, fibra de plátano, etc.
- Puesto de venta de materias primas e insumos artesanales en Intag (herrajes, tela, hilo, cuero).
- Café – escuela taller de arte.
- Servicio de decoración de establecimientos turísticos



# Como continúa PACA

**Coordinador del equipo  
PACA:  
Tatyana Saltos, Municipio**

**Base de trabajo:  
Dirección Administrativa y de  
Desarrollo Económico del  
Municipio**

**Día, hora y lugares de reunión  
del equipo:  
Cada semana, viernes, 10h00,  
Sala de Sesiones del  
Municipio**

**Talleres de seguimiento con la  
participación de GTZ:  
22 de julio, 10h00  
26 de agosto, 10h00**

**Taller de evaluación:  
30 de setiembre**

**Ruedas de prensa:  
Una por mes**

**Teléfono de enlace:  
2 915 115**



# El Equipo PACA de Cotacachi

## Gobierno Local:

- Tatyana Saltos
- Marcelo Muñoz
- Rafael Guitarra
- Hernando Pereira

## UNORCAC:

- Rumiñahui Anrango
- Carmelina Casco

## Asamblea de Unidad Cantonal:

- Leonardo Alvear
- Carmelina Morán
- Cristian Paz
- Carlos Gines
- Sonia Córdova

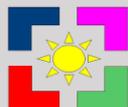
## Facilitación técnica:

José Murgueytio, GTZ

## Cooperantes:

Ximena Viteri (GTZ), Aldo Villagrán y

Wilson Andrade (ESQUEL), Ródica Meyers (DED), César Vizarrea (CODENPE)



# ÑUKANCHIK USHANCHIKMI !!!

