

Diseño de un plan de marketing para la promoción de los productos y servicios de turismo comunitario regenerativo, de la agencia de viajes Mashiramo-Ecoaventura en el macizo, en Pitalito, Huila.

Mónica Mayerlin Chicangana Jiménez

Asesor

Clara Sofia Caviedes Villegas

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Administración de Empresas

2025

Dedicatoria

A mis Abuelos de San Agustín, Huila: Julio Jiménez, quien perdió la Vida, adecuando un camino de la Vereda el Chontillal, Floro Chicangana Papamija y Teresa Garces, quienes, con voluntad de servicio a la comunidad de la Vereda Marbella y la Magdalena, dejaron un legado de liderazgo y amor a la vida natural del Macizo Colombiano, a través de mi Padre Floro Chicangana Garces, un líder comunitario y consejero, que ha entregado su vida al servicio de Dios y al bienestar comunitario de la Región del Macizo Colombiano, Vereda la Magdalena, San Agustín, al lado de una lideresa de mujeres rurales, Flora Jiménez Muñoz.

Agradecimientos

A Dios, por permitirme nacer y crecer con mi familia, en el Macizo Colombiano y cerca al nacimiento del Rio Magdalena.

A mis padres Floro Chicangana Garces y Flora Jiménez Muñoz, hermanos Gladis Chicangana y Andrés Chicangana, hogar Héctor Anacona, Mariana Anacona y Duván Felipe Anacona.

A Joaquín Fernando Sánchez, Gloria María Acosta y Nercy Peña, por no motivarme a retomar este proceso de Regeneración con las semillas de cambio. A la comunidad de Pitalito, a mi familia y amigos, a los que hacen parte de la familia de la Corporación Mashiramo y la Agencia de viajes Eco aventura en el Macizo. A Martha Cecilia Vinasco Guzmán y a la asesora de este trabajo Clara Sofía Caviedes Villegas.

Al programa del Ministerio de Educación Nacional, Generación E y Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD. A la Universidad Sur colombiana, Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena CAM, Alcaldía Municipal de Pitalito y Onf Andina.

A Rosalino Ortiz Fernández, Edwin Fernando Valencia, Tatiana Ninco, Olga Muñoz, Luis Valencia, William Muñoz, Anselmo Imbachi, Divier Argote Ñanez, Yohana Rojas, Edgar Galíndez, Lennin Uní, Luis Uní, Fernando Castro, Cristina Trujillo, Marby Vargas, Olga Marina López, Maricela Caicedo Añazco, Dora Lucia Ruiz de la Fundación Vida al Rio, Reverdecer Laboyano, RN Pompeya, Travolution, Javier San Juan, Sandra Milena Betancourt, Olga Marina López, Jorge Peña, Miryon Montes, Ricardo Rodríguez Clavijo, Constanza Olaya Cantor, Daniel Rodríguez Forero, Ricardo García, Carlos Ceballos, Gonzalo Males, Gloria Judith Quintero y Fanny Chicangana.

A todas las personas y grupos de monitoreo, que me han enseñado a valorar mi ser y de alguna manera han impulsado este proyecto de vida, siempre estarán en mi corazón.

Resumen

El sur del Departamento del Huila cuenta con amplias potencialidades en servicios ecosistémicos y en comunidades organizadas, que generan alternativas sostenibles, como el turismo comunitario regenerativo, sin embargo, estas empresas no son sostenibles y no cuentan con herramientas de planeación acción participativa. Por eso, el objetivo de este proyecto es diseñar un plan de marketing para la promoción de los productos y servicios de turismo comunitario regenerativo en Pitalito de la agencia de viajes Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo, para lo cual es necesario identificar las principales atracciones turísticas y servicios que pueden ser parte de este tipo de turismo, elaborar un análisis DOFA, describir la propuesta de valor con el modelo Canva y proponer un plan de marketing para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales, teniendo como línea base el trabajo en comunidad y la metodología de Análisis y Desarrollo de Mercados AyDM.

Palabras claves; Sostenibilidad, prestadores de servicios turísticos, agencias de turismo, conservación ambiental, turismo comunitario regenerativo

Abstract

The southern part of the Department of Huila has vast potential for ecosystem services and organized communities that generate sustainable alternatives, such as regenerative community tourism. However, these businesses are not sustainable and lack participatory action planning tools. Therefore, the objective of this project is to design a marketing plan to promote regenerative community tourism products and services in Pitalito for the Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo travel agency. This requires identifying the main tourist attractions and services that can be part of this type of tourism, conducting a SWOT analysis, describing the value proposition using the Canva model, and proposing a marketing plan to promote regenerative community tourism in national and international markets, based on community work and the Market Analysis and Development (AyDM) methodology.

Keywords: Sustainability, tourism service providers, tourism agencies, environmental conservation, regenerative community tourism.

Tabla de Contenido

Introducción	12
Justificación	14
Objetivos	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos.....	16
Fase 0 - Planificación Preliminar	17
Fase 0. Paso 1: Planeación, Revisión de Literatura identificando investigación sobre Turismo en Pitalito y las Desarrolladas sobre Mashiramo Ecoaventura	17
Área de estudio.....	17
Tipo de Investigación.....	19
Técnicas y herramientas para la recolección de información	19
Metodología	19
Fase 1- Evaluación de la Situación Existente e Identificación de Productos Potenciales	27
Fase 1. Paso 1: Identificar los Empresarios Potenciales.	27
Fase 1. Paso 2: Actualizar el Inventario de Productos o Servicios Turísticos	29
Ver Apéndice 2. Inventario de atractivos turísticos de Pitalito.....	30
Fase 1. Paso 3: Recopilación en Fichas de la Información sobre los Recursos	30
Fase 1. Paso 4: Análisis de Cumplimiento de Criterios de Formas de Vida, a través de una Evaluación con Escala de Valoración de 1 a 5.	31

Cumplimiento de criterios de formas de vida	32
Listado de emprendimientos y puntaje de mayor a menor, según criterios de valoración.....	36
Fase 1. Paso 5: Matriz DOFA	39
Fase 2 Selección de Productos y Servicios de Turismo Regenerativo	46
Fase 2. Paso 1: Se Actualizo la Base de Datos de Productos, Servicios y Recursos para la Propuesta de Valor	46
Fase 2. Paso 2: Se Construyó Colectivamente la Propuesta de Valor Utilizando el Modelo Canva, para la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura.....	47
Segmentos de mercado /Clientes	49
Fase 3 Preparar el Plan de Marketing	55
Fase 3. Paso 1: Se Preparó, Construyó y Revisó la Propuesta del Plan de Marketing .	55
Fase 3. Paso 2: Identificar y Validar las Necesidades de Fortalecimiento de Capacidades.	55
Fase 3. Paso 3: Proponer un Plan de Marketing para Promover el Turismo Comunitario Regenerativo en Mercados Nacionales e Internacionales.....	57
Misión	59
Visión	60
Valores y Principios Corporativos	60
Fase 3. Paso 4. Preparar, la Propuesta de Plan de Marketing	61
Conclusiones	69

Recomendaciones	71
Referencias Bibliográficas	73
Apéndices.....	80

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Metodología AyDM y la relación con los Objetivos específicos del proyecto</i>	21
Tabla 2 <i>Fases de trabajo, pasos de la metodología AyDM.</i>	24
Tabla 3 <i>Organizaciones vivas</i>	33
Tabla 4 <i>Sitios seleccionados para trabajo piloto de turismo comunitario Regenerativo</i>	38
Tabla 5 <i>DOFA de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura</i>	40
Tabla 6 <i>Problemas según análisis DOFA</i>	42
Tabla 7 <i>Estrategias, según análisis DOFA</i>	43
Tabla 8 <i>Necesidades de fortalecimiento de capacidades</i>	56
Tabla 9 <i>Plan de Acción de Marketing de Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura</i>	65
Tabla 10 <i>Listado de anexos relacionados con cada una de las fases de la metodología</i>	67

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Mapa en 3D del Corredor Biológico Guacharos Puracé</i>	18
Figura 2 <i>Análisis de cumplimiento de criterios de formas de vida</i>	36
Figura 3 <i>Selección de los puntos más altos para Turismo Comunitario Regenerativo</i>	37
Figura 4 <i>Mapa estratégico Corporación Mashiramo</i>	45
Figura 5 <i>Modelo Canva de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura</i>	48
Figura 6 <i>Imagen de marca actual de Mashiramo Ecoaventura en el Macizo</i>	58

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Ejemplo de fichas de sitios potenciales</i>	80
Apéndice B <i>Inventario de atractivos Naturales y Culturales</i>	96
Apéndice C <i>Fichas de verificación de la prestación de servicios turísticos</i>	99
Apéndice D <i>Cumplimiento de criterios de formas de vida</i>	109
Apéndice E <i>Lista de productos servicios potenciales para incluir en las propuestas...</i>	110
Apéndice F <i>Imágenes de los encuentros virtuales y presenciales.</i>	113

Introducción

La Agencia de Viajes de la Corporación para el Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo Ecoaventura en la Naturaleza, es una microempresa, integrada por 4 grupos comunitarios de monitoreo de fauna silvestre, conformados por 16 socios activos y un programa de 7 socios voluntarios, con incidencia directa sobre 160 familias del macizo colombiano, ubicados en 3 municipios del departamento del Huila (Pitalito, San Agustín, Acevedo), en zona del Parque Regional Natural Corredor Biológico de los Parques Nacionales Naturales, Cueva de los Guacharos y Puracé.

El nombre de la organización está relacionado con los principios y valores rescatados de una reconocida historia de cazadores y taladores de bosques, que cambiaron la perspectiva del entorno natural, de forma positiva, aprovechando los conocimientos empíricos, saberes y costumbres, que hoy aportan a la ciencia, por medio de la investigación y monitoreo de especies de fauna silvestre representativas en el Departamento del Huila, como el oso andino (*Tremarctos Ornatus*) y Danta de Montaña (*Tapirus Pinchaque*), iconos que marcaron el rumbo de los proyectos de vida de quienes, integraron los primeros grupos de monitoreo del Huila, fundadores de la empresa colaborativa, Mashiramo Ecoaventura en el Macizo.

En un contexto nacional donde el turismo de naturaleza y las experiencias con propósito han registrado un crecimiento sostenido en los últimos años, este documento busca mostrar cómo una propuesta que integra la conservación ambiental, el rescate cultural y el empoderamiento de las comunidades locales puede posicionarse como una oferta diferenciada y de alto valor en el mercado.

El presente trabajo tiene como propósito exponer de manera sistemática y fundamentada el diseño de un plan de marketing para Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo, agencia de viajes operadora, ubicada en la sede central de Pitalito, en el Huila.

El objetivo de la investigación se orienta al diseño de un plan de marketing para la promoción de los productos y servicios de turismo comunitario regenerativo en Pitalito de la agencia de viajes Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo y su eje se articula en torno a cuatro objetivos específicos: analizar el entorno y el mercado objetivo, diseñar una propuesta de valor y proponer un plan de marketing para la agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo.

Metodológicamente, el plan de marketing se elabora a partir de la recolección y análisis de datos secundarios (informes de Fontur y MinCIT sobre tendencias de turismo sostenible en Colombia, estudios de mercado regional, estadísticas de redes sociales) y de la experiencia de campo de Mashiramo-Ecoaventura en la zona del Macizo. Se complementa con entrevistas y reuniones de co-creación con representantes comunitarios, guías locales y expertos en conservación, con el fin de garantizar que las acciones propuestas se ajusten a las realidades territoriales y respeten los tiempos y saberes de la población anfitriona.

Este trabajo apuesta por un modelo de marketing para la agencia de turismo regenerativo y ofrece una hoja de ruta para que Mashiramo-Ecoaventura consolide su posición como referente de turismo comunitario transformador en el sur del Huila. Asimismo, se espera que este documento sirva de guía para otros proyectos similares que busquen armonizar la actividad turística con la conservación y el bienestar de las comunidades locales.

Justificación

La Agencia de viajes operadora, Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo, fue fundada en el año 2008, con un antecedente clave, que se da para dar cumplimiento a uno de los objetivos misionales de la Corporación Mashiramo, el cual es generar alternativas sostenibles para las comunidades locales y sus asociados, quienes son integrantes (4 Grupos de monitoreo de fauna y flora de San Agustín, Pitalito y Acevedo, llamados Montaña Negra, Ciudad de las nutrias y Pie de monte, senderos de la Magdalena), actualmente 23 personas asociados.

En estos momentos me desempeño en el rol de Representante legal y he construido el proyecto de vida en torno a esta comunidad organizada, siendo parte del equipo fundador desde los doce años de edad, generando una dinámica de fortalecimiento de identidad territorial y gobernanza, formados como líderes ambientales y de turismo, en un espacio único en el mundo, el Parque Natural Regional Corredor Biológico del Parque Nacional Natural Guacharos-Puracé.

En este contexto organizativo, la Agencia de Viajes Operadora Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, ha venido operando actividades de turismo comunitario regenerativo, basado en la naturaleza, mantenido la esencia cultural y el valor de la base social, con sentido de articulación comunitaria para generar mayores oportunidades de sostenibilidad.

La Fundación Codespa (2011) indica que diseñar o hacer proyectos con base comunitaria, es un proceso que conlleva varios años de esfuerzo colectivo y perfeccionamiento en el proceso, para que se de una estabilidad de productos turísticos, así que seguimos aportando al mejoramiento de la prestación de los servicios de turismo comunitario regenerativo, por medio de la elaboración de un diagnóstico de la oferta, determinar la propuesta de valor y elaborar un plan de marketing para la empresa Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo.

Ccahua (2020) como asesora de turismo para América Latina y el Caribe, comparte la visión del Turismo Comunitario Regenerativo como un modelo de turismo experiencial transformador, con el propósito de co-crear desde la esencia de las comunidades, bajo un enfoque sistémico, donde todos participan, todos ganan y viven el proceso, pues se involucra el entorno natural, las comunidades y los visitantes, logrando la regeneración socio cultural, ambiental y espiritual quienes se integran, en este caso sería para alcanzar objetivos comunes en pro de la conservación de la biodiversidad del Macizo Colombiano.

El turismo comunitario, es un modelo de desarrollo local comunitario, que promueve la conservación de áreas naturales, permitiendo generar impactos positivos desde la apropiación del territorio y en colaboración de los actores que se involucran en el desarrollo del turismo, para lograr la generación de ingresos adicionales a las actividades económicas primarias, proponiendo nuevas fuentes de trabajo local (MINCIT, 2019).

Como antecedentes se presenta el estudio “Determinación y evaluación de productos de la biodiversidad con potencial comercial en un grupo organizado de productores en la zona de influencia del Corredor Eco arqueológico del sur del Huila” (Vinasco, 2022) el cual analiza la potencialidad de la empresa Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo, para prestar servicios ecoturísticos y destaca que se requiere de la formación de sus integrantes en temas relacionados con la administración y la gestión de recursos financieros, técnicos y operacionales que les permitan prestar un servicio en las condiciones que lo requieren los clientes.

Dentro del énfasis del turismo regenerativo, en este trabajo se exploran los principios de vida reconocidos para el municipio de Pitalito, a través de la escucha profunda, en un estudio que propone “experiencias regenerativas, a través de tres pilares; organizaciones vivas, soberanía alimentaria, encuentros de saberes y conservación patrimonial” (Gayón, 2023, p.5).

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un plan de marketing para la promoción de los productos y servicios de turismo comunitario regenerativo en Pitalito de la agencia de viajes Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo

Objetivos Especificos

Identificar las principales atracciones turísticas y servicios que pueden ser parte del turismo comunitario regenerativo en Pitalito.

Describir la propuesta de valor de la empresa Ecoaventura en el Macizo.

Proponer un plan de marketing para la agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, de Pitalito, Huila, para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales.

Fase 0 - Planificación Preliminar

Fase 0. Paso 1: Planeación, Revisión de Literatura identificando investigación sobre Turismo en Pitalito y las Desarrolladas sobre Mashiramo Ecoaventura

A continuación, se presenta el desarrollo del trabajo por fases, de acuerdo a la metodología AyDM, para lograr los objetivos planteados.

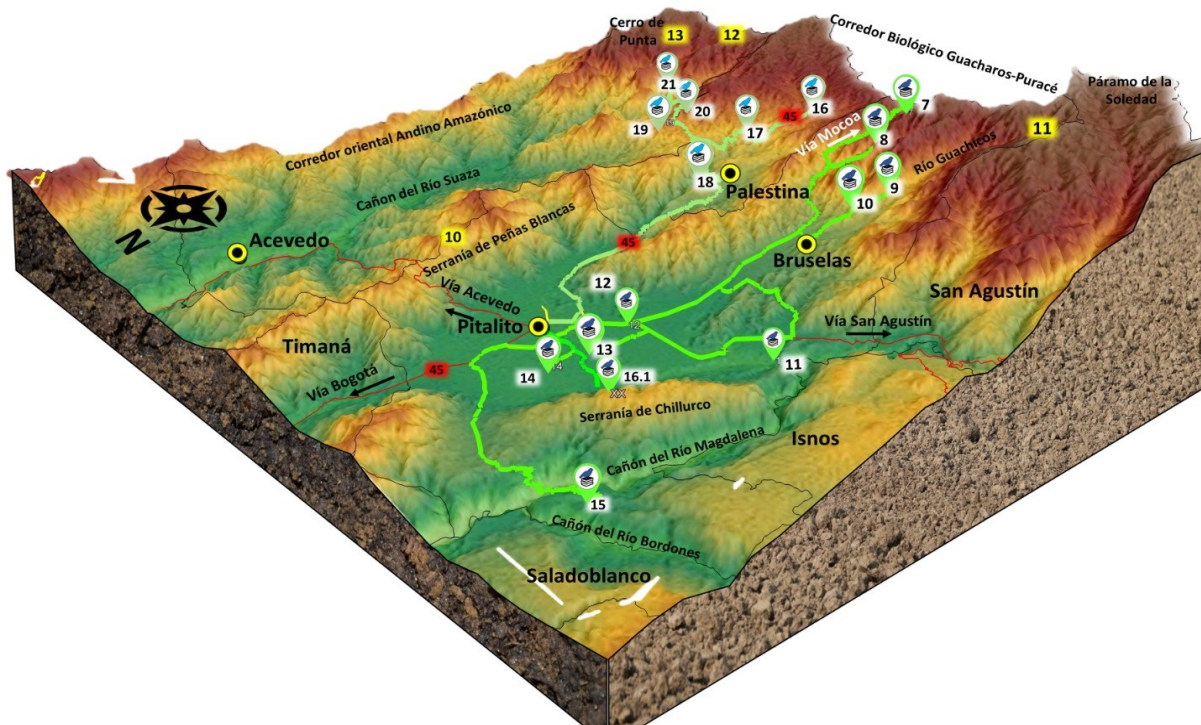
Para el desarrollo de esta propuesta es clave, limitar el espacio donde se desarrolla el proceso, por ello se expone el área de estudio, como también es necesario aclarar la metodología, para soportar los resultados, en cumplimiento a los objetivos de este trabajo.

Área de estudio

El Municipio de Pitalito es reconocido como estrella vial que conecta el Departamento del Cauca, Nariño, Mocoa, Tolima, Caquetá. Hace parte del gran Macizo Colombiano, Reserva de Biosfera Universal y es la puerta a la Amazonia Colombiana. Se encuentra ubicado al Sur del Departamento del Huila, a 188 Km de la Capital del Huila, la Ciudad de Neiva y a solo 45 Minutos del Municipio de San Agustín, Huila, destino arqueológico de Colombia. El Municipio de Pitalito se reconoce por la alta productividad café de Colombia, con diferentes marcas de café especial, cuenta con denominación de origen con artesanías como la chiva de Pitalito. (Alcaldía de Pitalito, 2015). Además, el Municipio de Pitalito, tiene áreas naturales dentro del Parque Nacional Regional Corredor Biológico de los Parques Puracé y Cueva de los Guacharos, donde se une la cultura laboyana, en honor a los pueblos indígenas que habitaron estas tierras, abriendo las puertas con una bienvenida cálida a todos los visitantes, que deseen ser parte de esta historia y aportar a la construcción colectiva de un planeta sano.

Figura 1

Mapa hipsométrico rutas de turismo científico de naturaleza 3 y 4 zona Sur y Sur oriente del Huila



Nota. Mapa hipsométrico rutas de turismo científico de naturaleza 3 y 4 zona Sur y Sur oriente del Huila. Tomado de: *Guía de aves del Departamento del Huila* (Puentes Lemus, Zuluaga Durango, Naranjo Delgado, Sánchez Peña, Almarío Rodríguez, Olaya Cantor, ... Osorio Romero, 2023)

Tipo de Investigación

El tipo de investigación es descriptivo y el enfoque es cualitativo (Sampieri et al, 2014), ya que tiene como objetivo principal caracterizar la oferta de productos y servicios turísticos de la operadora Mashiramo. A través de un enfoque sistemático, se busca describir las principales características, componentes y tendencias de la oferta de turismo de naturaleza con énfasis comunitario, con el fin de proporcionar una visión clara y comprensiva de su realidad actual. Este estudio se fundamenta en la premisa de que una descripción detallada y precisa que permita ampliar el portafolio de productos ofertados por la empresa.

Técnicas y herramientas para la recolección de información

El enfoque de la investigación es cualitativo, partiendo de la elaboración de la línea base, la revisión de literatura e investigaciones previas en las que han participado integrantes de la empresa Ecoaventura en el Macizo, la consulta con expertos y técnicas de trabajo participativo, talleres participativos y entrevistas.

Metodología

Para fortalecer y actualizar los procesos de prestación de servicios turísticos en la Corporación Mashiramo, se consideró la metodología de Análisis y Desarrollo de Mercado (AyDM). Esta metodología ha sido actualizada en el año 2013 y evaluada en campo, para que se ajuste constante, ente a las realidades de las comunidades, pues promueve el empoderamiento comunitario y la sostenibilidad social, ambiental, técnica y comercial, beneficiando a las comunidades rurales y fomentando negocios basados en recursos naturales. (FAO & ONU, 2013).

En cumplimiento del objetivo 1 de identificar las principales atracciones turísticas y servicios que pueden ser parte del turismo comunitario regenerativo en Pitalito, correspondiente a la fase 0, 1 y 2 del AyDM, se realizaron las siguientes acciones:

Fase 0: Planeación, Revisión de literatura, identificando investigación sobre turismo en Pitalito y las desarrolladas sobre Mashiramo

Fase 1: Evaluación De La Situación Existente E Identificación De Productos Potenciales (Diagnóstico)

Fase 1. Paso 1. Se realizó un acercamiento, entrevistas semiestructuradas y una encuesta a los empresarios de turismo de naturaleza de Pitalito, con preguntas abiertas y cerradas, incluyendo prestadores que no estaban registrados en la base de datos del municipio.

Fase 1. Paso 2. Revisión y actualización del inventario de atractivos turísticos de naturaleza del municipio de Pitalito

Fase 1. Paso 3: Recopilación en fichas de la información sobre los recursos y servicios alineados con las líneas de turismo regenerativo, donde se sistematizó la información de los sitios naturales y culturales, incluyendo gastronomía, servicios logísticos, artesanías, cuidado del patrimonio y otros servicios asociados. Para este proceso fue necesario hacer visitas de campo.

Fase 1. Paso 4. Análisis de cumplimiento de criterios de formas de vida, a través de una evaluación con escala de valoración de 1 a 5.

Fase 1. Paso 5: Se elaboró y validó colectivamente la Matriz DOFA.

El segundo y tercer objetivo específico, corresponden a la fase 3 del ADM.

En el segundo objetivo específico, referente a describir la propuesta de valor de la empresa Ecoaventura en el Macizo, se realizaron las siguientes actividades:

Fase 2: Selección de productos y servicios de turismo regenerativo para la propuesta de valor

Fase 2. Paso 1. Se actualizo la base de datos de productos y servicios, en la cadena de servicios del Turismo de Naturaleza de Pitalito.

Fase 2. Paso 2. Para la operadora Mashiramo, se construyó colectivamente la propuesta de valor utilizando el modelo Canva.

Fase 3: Preparar el plan de Marketing

Esta fase corresponde al tercer objetivo específico: Proponer un plan de marketing para la agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, de Pitalito, Huila, para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales.

Fase 3. Paso 1: Se preparó, construyó y revisó la propuesta del Plan de Marketing y la hoja de ruta de su implementación.

Fase 3. Paso 2: Identificar y validar las necesidades de fortalecimiento de capacidades.

Fase 3. Paso 3: Proponer un plan de marketing para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales.

De acuerdo al mapa de las cuatro fases de AyDM, que se actualizaron en el año 2013, se describen las fases del trabajo y la relación con los objetivos específicos de este trabajo, para lograr consolidar el plan de marketing de turismo comunitario Regenerativo para la Agencia de Viajes, Mashiramo Ecoaventura en el Macizo.

Tabla 1

Metodología AyDM y la relación con los Objetivos

FASE AyDM	Objetivos específicos
Fase 0, 1 y 2 del AyDM	Objetivo 1: Identificar las principales atracciones turísticas y servicios que pueden ser parte del turismo comunitario regenerativo en Pitalito.

FASE 3 AyDM	<p>Objetivo específico 2: Describir la propuesta de valor de la empresa Ecoaventura en el Macizo, se realizaron las actividades:</p> <hr/> <p>Objetivo 3: Proponer un plan de marketing para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales.</p>
--------------------	---

Nota. Esta tabla muestra la relación con los Objetivos y la Metodología AyDM. Elaborada por el autor.

Teniendo en cuenta que la metodología se aplica a una empresa existente, se procede a realizar el diagnóstico y recopilación de información base de la empresa, por lo tanto, se realizaron ajustes, adaptando los pasos a la empresa, además teniendo en cuenta algunos aportes de la metodología aplicada por la Doctora Martha Vinasco, la FAO y la última actualización del manual del año 2013.

La información de campo para el presente proyecto se recogió con integrantes de la corporación desde agosto del 2024, hasta agosto del 2025, realizando una amplia revisión de documentos, el diligenciamiento de los formatos y el análisis de la información.

Es importante aclarar, que la Corporación Mashiramo, cuenta con diferentes documentos de base participativa, como resultado de proyectos de turismo gestionados para la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura, también de los encuentros de planeación y control que se realizan con la asamblea general de asociados, durante los primeros meses del año y cuando se convoca de manera extraordinaria, así como la aplicación de mejoras continuas, de manera orgánica. Para el desarrollo de este proyecto, se han tenido en cuenta las actas de las asambleas desde el año 2023 y 2024, además se han realizado reuniones presenciales y virtuales para adelantar procesos de gestión de proyectos ambientales y de turismo, por lo cual el proyecto ha sido alimentado permanentemente por los integrantes. Estas actas hacen parte de la planeación interna de la Corporación Mashiramo y no tenemos autorización para publicarlas en este trabajo.

De acuerdo a la metodología, el estudiante en este caso el autor, es quien toma el rol de facilitador o líder para recolectar la información pertinente para este trabajo, articulando principalmente los socios de la empresa, quienes a su vez ofrecen servicios relacionados a turismo y también, otros actores claves del Municipio de Pitalito, como evidencia del trabajo en red que desarrolla la empresa articuladora Mashiramo Ecoaventura en el Macizo.

Esta metodología promueve el equilibrio de género, valorando a hombres y mujeres como actores clave en el desarrollo del turismo. Considera la base social de la empresa y respeta la sensibilidad de los actores en temas de género, permitiendo la participación efectiva de mujeres y hombres.

Tabla 2

Fases de trabajo, pasos de la metodología AyDM.

Fase 0, 1 y 2 del AyDM	Fase 0 Planificación preliminar:	Fase 0, paso 1: Revisión de literatura, identificando investigación sobre turismo en Pitalito y las desarrolladas sobre Mashiramo
	Fase 1 Evaluación De La Situación Existente E Identificación De Productos Potenciales (Diagnóstico)	<p>Fase 1. Paso 1: Identificar los empresarios potenciales. Se realizó un acercamiento, una encuesta a los empresarios de turismo de naturaleza de Pitalito, con preguntas abiertas y cerradas, incluyendo prestadores que no estaban registrados en la base de datos del municipio.</p> <hr/> <p>Fase 1. Paso 2: Se revisó y actualizó el inventario de atractivos turísticos de naturaleza del municipio de Pitalito</p> <hr/> <p>Fase 1. Paso 3: Recopilación en fichas de la información sobre los recursos y servicios alineados con las líneas de turismo regenerativo, donde se sistematizó la información de los sitios naturales y culturales, incluyendo gastronomía, servicios logísticos, artesanías, cuidado del patrimonio y otros servicios asociados. Para este proceso fue necesario hacer visitas de campo.</p> <hr/> <p>Fase 1. Paso 4: Análisis de cumplimiento de criterios de formas de vida, a través de una evaluación con escala de valoración de 1 a 5.</p> <hr/> <p>Fase 1. Paso 5: Se elaboró y validó colectivamente la Matriz Dofa.</p>
FASE 3 AyDM	Fase 2 Selección de productos y servicios de turismo regenerativo para la propuesta de valor	<p>Fase 2. Paso 1: Se actualizo la base de datos de productos y servicios, en la cadena de servicios del Turismo de Naturaleza de Pitalito.</p> <hr/> <p>Fase 2. Paso 2: Para la operadora Mashiramo, se construyó colectivamente la propuesta de valor utilizando el modelo Canva.</p> <hr/> <p>Fase 3. Paso 1: Se preparó, construyó y revisó la propuesta del Plan de Marketing y la hoja de ruta de su implementación.</p> <hr/> <p>Fase 3. Paso 2: Identificar y validar las necesidades de fortalecimiento de capacidades.</p>
	Fase 3 Preparar el plan de Marketing	

Fase 3. Paso 3: Proponer un plan de marketing para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales

Nota. Fases de trabajo, pasos de la metodología AyDM. Adaptado. *Determinación y evaluación de productos de la biodiversidad con potencial comercial en un grupo organizado de productores en la zona de influencia del Corredor Ecoarqueológico del sur del Huila (2022)* Vinasco Guzmán, M. C. <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/57483>

La Agencia de Viajes operadora, Mashiramo Ecoaventura ha desarrollado, varios proyectos en la región que serán de gran importancia para este trabajo, entre ellos contamos con los siguientes:

Años atrás se han trabajado otros proyectos relacionados al turismo, como la elaboración del plan sectorial de Turismo del Municipio de Pitalito, en el año 2009, que actualmente ha sido actualizado por la alcaldía Municipal de Pitalito.

Vinasco Guzmán (2022), realizó una investigación denominada “Determinación y evaluación de productos de la biodiversidad con potencial comercial en un grupo organizado de productores en zona de influencia del Corredor Eco Arqueológico del Sur del Huila, Colombia, Sur América”, bajo el Desarrollo sostenible-Biocomercio. Consolidando documentos importantes como el plan de negocios de biocomercio, de la Corporación Mashiramo, de manera participativa, por medio de la metodología AyDM, fortaleciendo el liderazgo y capacidades del uso de la metodología y sistematización de la información.

Por otro lado, La Corporación Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, cuenta con un diagnóstico elaborado en el año 2020, en el marco del proyecto: Diálogo de saberes latinoamericanos en torno al turismo comunitario, con el fin de organizar un mapeo general de las organizaciones que fueron partícipes del proyecto, teniendo en cuenta las principales líneas temáticas “asociatividad, desarrollo local, servicios turísticos e incidencia institucional. asimismo, consolida elementos vitales para reconocer líneas de trabajo, capacidades y buenas

prácticas de las organizaciones hacedoras de turismo comunitario en Colombia, Panamá y México” (Programa Pequeñas Donaciones del GEF [PPD], 2022).

La Alcaldía del Municipio de Pitalito, por medio de la Oficina de Desarrollo Económico, también facilitó, un documento del producto turístico de Pitalito, con corte al año 2023, para validar la información que se requería para este documento y el Plan básico de Desarrollo Turístico del Municipio de Pitalito “Pitalito Puerta Arqueológica del Macizo Colombiano” con visión al año 2028, elaborado por la Corporación Mashiramo en el año 2010, para la Alcaldía del Municipio de Pitalito.

Finalmente, el trabajo más actualizado, es el proyecto de diseño de producto de bioturismo científico de naturaleza, basado en aves, desarrollado en el Departamento del Huila, donde Mashiramo Ecoaventura, fue uno de los convinientes, junto a la ONF Andina, entidad operadora, Universidad Corhuila y gobernación del Huila, como ejecutor del proyecto, dejando como resultado general un diseño de producto turístico, una guía de aves del Departamento del Huila, validado con diferentes actores locales y ocho rutas de turismo científico basado en aves.

La ONF Andina, (2025) indica que el proyecto mencionado anteriormente, se desarrollo con el objetivo de “diseñar e implementar, en co-creación con comunidades locales, alternativas económicas basadas en el turismo científico de naturaleza ligado a la avifauna del Huila, como estrategia de conocimiento, protección y uso sostenible de los activos bioculturales” (p.1)

Además, se han tenido en cuenta los documentos de planeación nacional del sector turismo, tales como el Plan Sectorial de Turismo, los planes de desarrollo nacionales, así como los planes sectoriales de turismo del departamento del Huila y del municipio de Pitalito.

Fase 1- Evaluación de la Situación Existente e Identificación de Productos Potenciales

Esta fase está asociada al desarrollo del Objetivo 1. Identificar las principales atracciones turísticas y servicios que pueden ser parte del turismo comunitario regenerativo en Pitalito.

La Agencia de viajes Mashiramo Ecoaventura en el macizo, ha generado un relacionamiento con todos los actores del turismo de naturaleza, por su labor ambiental en el Departamento, desde la base comunitaria, propietarios de reservas naturales de la sociedad civil, grupos organizados, grupos de monitoreo de fauna y demás emprendedores del turismo, por lo cual se ha venido consolidando una red de confianza entre los actores, quienes en reuniones y talleres participativas se ha estructurado una lista de valores, que fue validada por la directiva de la Corporación Mashiramo y sus asociados en el mes de Agosto del 2024.

La red de socios es muy amplia, ya que Mashiramo trabaja en todo el Departamento del Huila, pero en esta fase se enfocará al municipio de Pitalito, Huila, con el objeto de diseñar y acotar la misión y visión de la Corporación Mashiramo en un modelo de Turismo Comunitario Regenerativo.

Fase 1. Paso 1: Identificar los Empresarios Potenciales.

En Pitalito ya existe una red de prestadores de servicios de turismo de naturaleza que incluye socios directos de la agencia Ecoaventura en el Macizo, como los grupos de monitoreo “Ciudad de las Nutrias” y “Pie de Monte”.

Asimismo, se articulan otros emprendimientos de socios de la Corporación Mashiramo y aliados claves como la, eco finca El Recreo, la Reserva Natural Pompeya y el Humedal Natural la Coneca, entre otros. Aunque la agencia ya ha colaborado con estos actores generando confianza y reconocimiento local, aún es necesario establecer acuerdos formales de

comercialización. Por ello, se elaboró una encuesta digital para actualizar y ampliar la información de estos emprendimientos, especialmente de aquellos no están registrados en inventarios oficiales. Esta encuesta, tipo Ficha, está basada en un modelo del Proyecto de Bioturismo Científico de Naturaleza enfocado a aves en el Departamento del Huila, que permitió recopilar información de los prestadores de servicios y por ello se adaptó y se enfocó al turismo Comunitario Regenerativo de Pitalito, Huila.

La encuesta constó de 16 preguntas semi estructuradas mixtas, enmarcadas en grupos de información, primero se solicitó información personal y contactos, redes sociales, ubicación, nombre del emprendimiento, coordenadas, características climáticas, acceso al sitio. Seguidamente se enfocó en información de mercado, tipo de clientes que recibe, estado de seguridad pública en el sitio.

Luego se solicitó información para describir la propuesta de valor, recolectando experiencias diferenciales que ofrece el emprendimiento y la forma de organización, actividades, experiencia, temporadas, características o factores diferenciales del emprendimiento, duración de recorridos, especies de flora y fauna, claves conservadas en el sitio, atractivos culturales de origen, capacidad de carga propuesta, acciones de conservación e investigación que se pueden replicar y motivar con el turismo comunitario regenerativo, gobernanza, si integra o no algún grupo de monitoreo local, actividades de avistamiento de aves, alguna caracterización de aves. Seguidamente se incluyeron preguntas para conocer qué tipo y capacidad de infraestructura turística, información de visitantes, tipo del cliente, expectativa, objeto de viaje, origen, tipo de grupo, finalmente se obtuvieron costos de los servicios prestados, tipo de riesgos en la ruta. Finalmente se termina con una pregunta abierta de necesidades o retos que identifican los

empresarios. También fue necesario hacer encuentros virtuales y presenciales para complementar la información suministrada.

Teniendo en cuenta que la información suministrada, por los emprendedores, hace parte de la estrategia de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura y cada uno de los empresarios, esta información no puede ser pública, ya que fueron claves para la construcción de la propuesta de valor y el modelo de negocios de este trabajo. (Ver Apéndice A).

Fase 1. Paso 2: Actualizar el Inventario de Productos o Servicios Turísticos

Para consolidar la oferta turística de Pitalito, se actualizó el inventario de atractivos naturales y culturales del municipio. Este proceso integró información de diversas fuentes, como proyectos anteriores, el inventario turístico oficial y los resultados del proyecto de Bioturismo Científico de Naturaleza. Adicionalmente, se recopiló información nueva directamente de los empresarios locales mediante encuestas digitales que se encuentran en el (Anexo 1) para incluir emprendimientos que no figuraban en registros previos.

El resultado es un inventario general que distingue entre los "recursos"—activos naturales o culturales con potencial para atraer visitantes—y los "productos"—bienes y servicios ya estructurados y listos para la comercialización. Esta base de datos consolidada es fundamental para el diseño de nuevas experiencias de turismo comunitario regenerativo en la región.

Se consolidó entonces, un inventario general, con cada uno de los sitios y servicios, resultado de la investigación de diferentes documentos de proyectos anteriores como; Alcaldía Municipal de Pitalito, Diseño de experiencias turística regenerativas en Pitalito, el proyecto Bioturismo Científico de Naturaleza enfocado a aves y la información recolectada por medio de la encuesta, por formularios digitales, llamada “ficha de sitios potenciales de Turismo Comunitario Regenerativo de Pitalito”.

A partir de esta información, se elaboró un documento con los posibles sitios a incluir en el desarrollo de este trabajo.

Ver Apéndice B. Inventario de atractivos turísticos de Pitalito.

En el inventario, se identificaron los siguientes operadores:

Reserva Natural Pompeya (Mashiramo), El Recreo (Fundación vida al Río), EL cedro (Grupo ecológico Reverdecer Laboyano), Reserva Natural Los Ariscos (Mashiramo), Lodge Laguna Guaitipán Ancestral, Humedal La Coneca (Mashiramo), Mi ranchito (Mashiramo), Estación de Investigación Biológica María Adelaida(Primigenia), Reserva Natural Tororoi (Mashiramo), Reserva Natural Casa de la nutria (Mashiramo), Museo Costumbrista Huellas del Pasado, Petroglifos el tigre, Finca agroturística cafetera el limón, Finca Agroecológica El bohío, la esperanza, Finca Agroecológica Javier San Juan, Finca 1810, Chiva Artesanal (COARPI), Taller Manos De Alfarero.

Fase 1. Paso 3: Recopilación en Fichas de la Información sobre los Recursos y Servicios Turísticos.

Recopilación de información complementaria de verificación de la prestación del servicio, según las líneas de turismo regenerativo, donde se sistematizó la información de los sitios naturales y culturales, incluyendo gastronomía, servicios logísticos, artesanías, cuidado del patrimonio y otros servicios asociados. Para este proceso fue necesario hacer visitas de campo y seguimiento en redes sociales.

Se diligenciaron unas fichas de seguimiento al grupo de empresarios comunitarios (Ver Apéndice C) Fichas de verificación del estado de la prestación del servicio de turismo comunitario regenerativo, en el Municipio de Pitalito, Huila. La información recogida hace parte

del acervo de conocimiento de Mashiramo y no va a ser compartida por este medio, pero se anexan algunas fichas como evidencia.

Fase 1. Paso 4: Análisis de Cumplimiento de Criterios de Formas de Vida, a través de una Evaluación con Escala de Valoración de 1 a 5.

De acuerdo con el estudio realizado en el Municipio de Pitalito, se describen estos principios de vida o estrategias de supervivencia, los cuales fueron tenidos en cuenta para este ejercicio; “Evoluciona para sobrevivir, se sincroniza y responde localmente, integra desarrollo con crecimiento, se adapta a las condiciones cambiantes, se auto organiza, promueve procesos cíclicos, cultiva relaciones cooperativas, construye desde la base social, es resiliente, incorpora diversidad, bucles de retroalimentación, hay integridad o auto renovación y recombina información” (Gayón Martínez, 2023, p.77).

Gayón (2023) relaciona estos principios de vida con las estrategias de vida de los árboles y es fundamental reconocerlos para actualizar información, debido a que el diseño de experiencias está en constante evolución, según cada sistema vivo, por lo cual fue importante analizar en qué nivel del camino regenerativo, se ubican estos sistemas vivos, teniendo presente, si afrontan situaciones adversas, si hacen uso eficiente de los recursos naturales, si proveen servicios ecosistémicos, generan relaciones de cuidado, están en constante crecimiento y movimiento y se esfuerzan por mantenerse en equilibrio, mantienen la percepción de sí mismos, promueven ciclos benéficos, sus raíces son autónomas, responden localmente al entorno, se adaptan a los cambios y sirven de refugio.

Las estrategias de los árboles demuestran una notable capacidad de adaptación en espacios limitados. Para sostener un ecosistema sano, crean redes de colaboración con el suelo, los microorganismos y entre sí, brindando a su vez servicios ecosistémicos esenciales como la

regulación hídrica, la generación de alimento y el refugio para otras especies. Este funcionamiento colectivo coexiste con la autonomía de sus raíces, que crecen de forma independiente, en una acción constante que les permite mantener el equilibrio y continuar su evolución.

Cumplimiento de criterios de formas de vida

Para verificar el análisis de cumplimiento de criterios de formas de vida, se aplicó a los emprendimientos identificados, un listado con una escala de valoración de 1 a 5, donde 1 es el valor inferior y 5 el valor superior. Esta escala, no es para excluir a ningún emprendimiento, lugar o sistema vivo, al contrario, es para buscar mejoras de alienación de conocimientos y prácticas, conscientemente acordes al camino evolutivo del sector turístico, hacia la regeneración, desde los actores locales.

Se evaluó al grupo de empresarios comunitarios, los niveles de gestión empresarial, de organización comunitaria, de potencial turístico, de principios de vida y estrategias de conservación.

A la propuesta anterior, se le hicieron valoraciones adicionales, correspondientes a: Nivel de conservación de patrimonio Natural o Cultural; Nivel empresarial (según las características de un empresario de turismo regenerativo); Experiencia en trabajo colaborativo con alguna ONG local reconocida por su labor; Si se hace parte de una organización comunitaria con objeto social de conservación ambiental o estrategias productivas sostenibles; si tiene un potencial turístico, identificado por actores locales.

Se tomó como base el trabajo de Gayón Martínez (2023), destacando la importancia de los principios de vida encontrados en el Municipio de Pitalito, a través de la investigación

realizada a un colectivo y al Consejo de Turismo de Pitalito, al cual pertenecía como integrante, la Agencia de viajes Operadora Mashiramo Ecoaventura.

Como resultado de la investigación en dicho colectivo, surgió el diseño de experiencias turísticas regenerativas, a través de la relación entre de las Estrategias biológicas de los árboles y los principios de vida, identificados a través de la escucha profunda a los integrantes del colectivo. Por tanto, consideramos avanzar enfocado a las siguientes experiencias regenerativas; Organizaciones vivas, soberanía alimentaria, encuentro de saberes, conservación y cuidado patrimonial.

Se diligenciaron unas fichas de seguimiento al grupo de empresarios comunitarios (Ver Apéndice 4). A continuación, se presenta un ejemplo y se informa que, parte de la información recogida hace parte del acervo de conocimiento de Mashiramo y no va a ser compartida por este medio. Ver Apéndice 4. Fichas de verificación del estado de la prestación del servicio de turismo comunitario regenerativo, en el Municipio de Pitalito, Huila.

Tabla 3

Ficha de verificación en Organizaciones vivas

Principio de vida	Organizaciones vivas
Nombre de la organización:	Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo
Representante legal:	Mónica Mayerlin Chicangana Jiménez
Ubicación	Pitalito, Huila, Calle 6 No 4-42 Edificio Pigoanza, segundo piso.
Historia y componente de turismo comunitario y regenerativo	Mashiramo como organización articuladora de grupos de monitoreo de base comunitaria, ha venido desarrollando acciones importantes desde el año 2004, en pro de conservar especies de flora y fauna, en peligro de extinción y vulnerables, en toda el área del Macizo Colombiano,

Principio de vida	Organizaciones vivas
	<p>Municipios del Departamento del Huila, bajo la estrategia de creación o fortalecimiento de grupos, que deseen voluntariamente adoptar una especie emblemática como; oso andino, danta de montaña, Zamia, como sombrilla de otras especies, promoviendo la coexistencia de individuos vivos en un ecosistema, incluyendo el ser humano, donde la vida del individuo está en el centro, el cual se conecta con otros individuos y con la naturaleza, en un proceso circular de retroalimentación, donde se co-crean alternativas de vida, bajo una mirada biocéntrica, que a partido de la retroalimentación constante de cada integrante, desde su historia de vida transformadora, ya que culturalmente, la visión de cazadores y taladores ha cambiado por la visión de conservación, que hoy ha servido de motivación para nuevas formas de vida y de agrupación.</p>
<p>Relevancia para el ejercicio turístico</p>	<p>Por lo anterior la Corporación Mashiramo, no solo es un actor ambiental con fuertes bases, si no también es un referente a nivel nacional, que, desde su perspectiva comunitaria, ha venido co-creando con los individuos, diferentes espacios de retroalimentación, considerándose como una experiencia transformadora regenerativa, que desarrolla los tres pilares, como organización viva, de Conservación y cuidado patrimonial, soberanía alimentaria y encuentro de saberes.</p>
<p>Presentación de servicios turísticos</p>	<p>Esta organización cuenta con una Agencia de Viajes Operadora, Mashiramo Ecoaventura, desde la cual, ofrece paquetes de 3 y 5 días, de experiencias comunitarias, intercambios de conocimientos de conservación de especies de fauna y flora, en el Parque Natural Regional Corredor Biológico Guacharos-Puracé, donde se incluyen actividades</p>

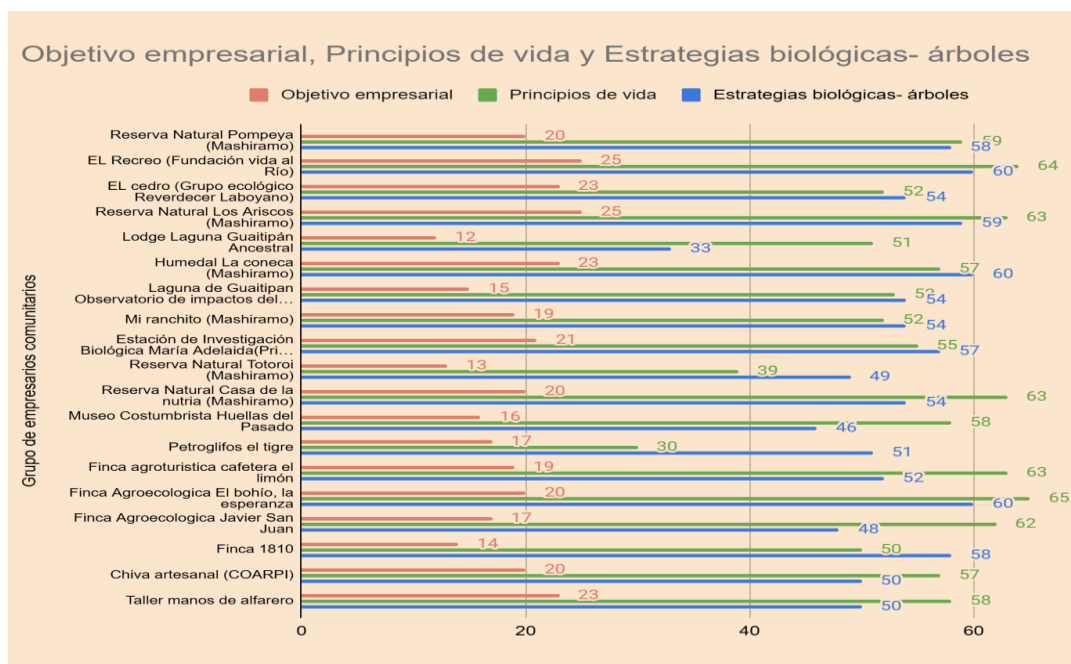
Principio de vida	Organizaciones vivas
	<p>de Senderismo, avistamiento de aves, jornada académica teórico práctica, práctica de monitoreo con cámaras trampa, conversatorios, demostraciones de producción agropecuaria sostenible, seguridad alimentaria, planificación predial, espacios de retroalimentación y restauración del ecosistema y del ser humano, como ser vivo. Estos servicios están organizados para grupos comunitarios, emprendedores, instituciones y organizaciones, entidades de cooperación internacional, entidades académicas nacionales e internacionales. Pero también se personalizan pasadías, para familias y personas, que tienen objetivos más relacionados al turismo de bienestar.</p>

Nota. Esta tabla es un modelo de la información recolectada para el desarrollo de este trabajo. *Elaboración propia.*

Seguidamente, se realizó la calificación de criterios, teniendo en cuenta la información recopilada en los pasos anteriores, por un grupo de expertos locales de la Agencia de Viajes Ecoaventura en el Macizo y socios de la Corporación Mashiramo, quienes cuentan con experiencia en la recepción de visitantes extranjeros y que además hacen parte de la Corporación Mashiramo y la junta directiva. Esta calificación, es de análisis de emprendimientos, con los cuales se pueden articular propuestas transformadoras regenerativas, teniendo en cuenta los acercamientos a un nivel mayor de aplicación de estrategias de los árboles y principios de vida que pueden ser replicados por medio del Turismo Comunitario Regenerativo. Se evidencia una gráfica, teniendo en cuenta que la lista de calificación está en el Apéndice C.

Figura 2

Análisis de cumplimiento de criterios de formas de vida.



Nota. Muestra el grupo de empresarios y el cumplimiento de criterios, ver calificación detallada en Apéndice 4. Elaborado por la autora con asistencia técnica de la *Corporación Mashiramo* (2024)

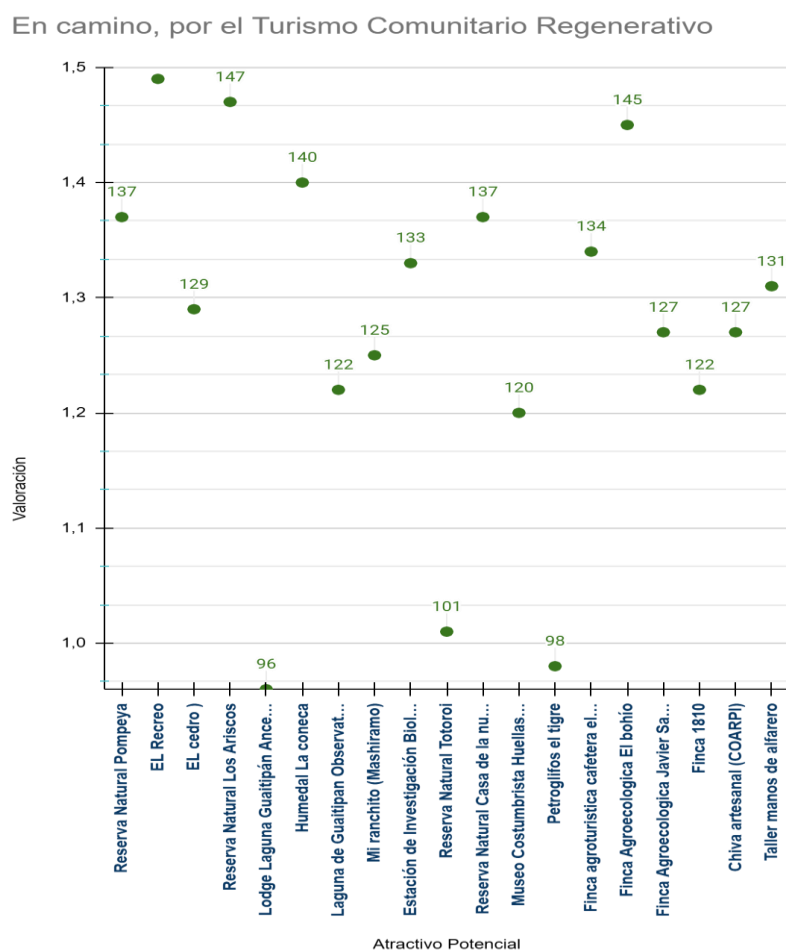
Listado de emprendimientos y puntaje de mayor a menor, según criterios de valoración

De acuerdo a la valoración anterior, se identifican emprendimientos con mayor avance, en el camino del Turismo Comunitario Regenerativo, que se pueden replicar en otros emprendimientos, para alinear los objetivos comunitarios y cumplir con las metas empresariales. Se define como un camino, donde todos dan pasos a su medida, naturalmente, en busca de la luz, a pesar de las variables de la vida, trabajando por la consolidación de un negocio que sostiene y sana, sin afectar al otro y al entorno.

En la siguiente gráfica, podemos ver el camino de los emprendimientos, en dirección a la línea de mayor valoración, donde la variable más alta es de 149. Definiendo así una posible lista, para dar continuidad al proceso de creación de una propuesta de valor sólida y avanzar.

Figura 3

Selección de los puntos más altos para Turismo Comunitario Regenerativo



Nota. Esta figura muestra los puntos más altos, en el camino de la regeneración, para avanzar en un corto plazo. *Elaboración propia.*

A continuación, se presenta el listado de atractivos naturales y culturales seleccionados para el trabajo con la operadora turística Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo.

Tabla 4

Sitios seleccionados para el primer trabajo piloto de turismo comunitario Regenerativo

Finca Agroecológica Javier San Juan	127
Chiva artesanal (COARPI)	127
EL cedro (Grupo ecológico Reverdecer Laboyano)	129
Taller manos de alfarero	131
Estación de Investigación Biológica María Adelaida	133
(Primigenia)	
Finca agroturística cafetera el limón	134
Reserva Natural Pompeya (Mashiramo)	137
Reserva Natural Casa de la nutria (Mashiramo)	137
Humedal La Coneca (Mashiramo)	140
Finca Agroecológica El bohío, la esperanza	145
Reserva Natural Los Ariscos (Mashiramo)	147
El Recreo (Fundación vida al Río)	149

Nota. Sitios seleccionados para el primer trabajo piloto de turismo comunitario Regenerativo en el Municipio de Pitalito, desde la agencia de viajes Ecoaventura en el Macizo. Tomado de *reunión con miembros de la Corporación Mashiramo* (comunicación personal, 24 de abril de 2024).

Nota. Sitios seleccionados para el primer trabajo piloto de turismo comunitario Regenerativo en el Municipio de Pitalito, desde la agencia de viajes Ecoaventura él en Macizo,

teniendo en cuenta que, en el proceso de diseño de rutas y mejoras continuas, los sitios pueden ampliarse o disminuirse, pues la idea es ir articulando cada sitio y apoyar en el proceso.

Igualmente, como resultado del ejercicio, se identificaron los productos y recursos existentes, que se pueden incluir en el ejercicio de turismo comunitario regenerativo en Pitalito y que se pueden observar en la tabla No 1.

Fase 1. Paso 5: Matriz DOFA

Para el análisis realizado, fue fundamental analizar los documentos y actas de asamblea general realizado en los últimos 3 años, realizar encuentros con los comités de trabajo, la junta directiva de la Corporación Mashiramo y reuniones con empresarios, consolidando el análisis DOFA, teniendo en cuenta la perspectiva financiera, clientes, social- ambiental, procesos internos y personas.

Estas perspectivas, dan una visión amplia de los problemas, cuellos de botella, limitantes a los que la Agencia de viajes debe hacer frente, partiendo desde las acciones más puntuales, que se puedan realizar en comunidad, con bajo presupuesto y acompañados de la gestión de actores locales y regionales.

Estas perspectivas, nos llevan a elaborar unas estrategias empresariales, para tener un esquema completo que, de lineamientos para trabajar en comunidad, sin perder el objetivo misional.

Tabla 5*DOFA de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura*

	Positivos	Negativos
Internos	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalezas • Experiencia en contabilidad y gestión de recursos económicos locales y de cooperación internacional. • Se cuenta con tarjeta profesional de guianza y eso genera confianza a los clientes. • Grupos de monitoreo de biodiversidad comunitarios, identificados con arraigo territorial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Debilidades • Bajos ingresos económicos. • Poca organización del contenido del portafolio de servicios. • No se cuenta con página Web. • Los blogs están desactualizados y no se encuentra información de rutas con facilidad. • Cantidad reducida de guías de turismo, comprometidos con la naturaleza.
Factores de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas organizativas y procesos participativos para la toma de decisiones. • Inclusión de nuevos socios, jóvenes y niños, guardianes del bosque, para hacer un relevo generacional. • Registro Nacional de turismo actualizado No 15853. • Reconocimiento Local, Regional e Internacional. • Premio internacional Ecoclub.com y premio bibo 2018. • Sello de Mercados Verdes hasta el año 2025. • Socios con mayores capacidades en áreas administrativas, de marketing, visuales, fotografía y ambientales. • Equipos de avistamiento de aves, camping, cámaras fotográficas, cámaras trampa, guías de aves. • Reservas naturales de la sociedad civil. • Sitios con procesos regenerativos demostrativos. • Investigaciones científicas en alianza con universidades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poco personal capacitado para turismo internacional en la región. • Articulación de rutas de otros departamentos vecinos. • Falta mejorar la señalización para llegar a los sitios, la que existe es ajena al entorno y no se pueden entender. • Bajo nivel en el diseño de productos turísticos enfocados al producto de turismo comunitario regenerativo. • Desarticulación institucional. • Falta mejorar el diseño de marketing digital y con propósito. • La marca comercial de la Agencia de Viajes necesita mejoras. • Falta de gobernanza por el destino. • Falta crear políticas y protocolos de visita por los sitios, promoviendo el respeto y la ética por el sitio y el proceso. • Diversificación de productos, emprendimientos regenerativos. • Dependencia de proyectos pasajeros y desgastantes. • Dependencia del monocultivo • Falta de planeación turística y planeación de cada finca. • Involucrar nuevas personas de la comunidad, niños y jóvenes. • Falta articular sitios reconocidos, San Agustín, PNN guácharos.
Externos	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades • Incremento de solicitudes de productos y de activos fijos. • Alta demanda de productos de turismo de naturaleza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amenazas • Bajo compromiso institucional en consolidar estrategias para mejorar la calidad y responsabilidad del turismo. • Altos impuestos.

Factores del ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento local, regional e internacional por la labor social y ambiental desarrollada. • Ubicación geográfica de los atractivos turísticos (Parque Nacional Natural Corredor Biológico Guacharos Puracé) • Clima favorable, que permite la existencia de biodiversidad única. • Aeropuerto Contador. • Turismo de naturaleza en crecimiento en la región, que permite mayor participación del estado y entidades públicas. • Fortalecimiento de estrategias empresariales por los socios. • Capacidades humanas, técnicas y gerenciales. • Cercanía a la amazonia colombiana, Putumayo, Caquetá. • Amplio espacio para una nueva oficina en el centro de Pitalito. • Espacio para organizar un emprendimiento de café de origen, de los socios agricultores. • Entidades internacionales ambientales, que promueven y apoyan Soluciones basadas en la Naturaleza. • Hacer parte de la Red Nacional de Turismo Comunitario de Colombia, reconocida por el Ministerio de Turismo Mincit y con un avance en el aumento de confianza, con cada empresa de las diferentes Regiones de Colombia. • Proyectos locales con premios internacionales como el premio de Café Lab, Institución Educativa Montessori, Pitalito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de empresas informales en la región. • Cambio climático y deforestación. • Deficiencia en la planeación turística en el Municipio y departamento. • Individualismo de algunos actores locales. • Aeropuerto en condiciones poco favorables, para garantizar calidad del servicio. • Aumento de la delincuencia común. • Imagen negativa o amarillista de la Región, de un entorno inseguro y existencia de grupos armados ilegales. • Empresarios sin responsabilidad social y ambiental. • Turismo descontrolado. • Baja Gobernanza turística. • Pocos incentivos al turismo responsable, regenerativo y desde las comunidades. • Las políticas públicas, están desactualizadas y no se tiene en cuenta la realidad de las comunidades rurales. • Proyectos Nacionales e internacionales, estructurados para grandes empresas, que limitan la participación de las comunidades locales organizadas. • Faltan mejoras de infraestructura turística en las comunidades locales.
-----------------------	--	---

Nota. DOFA de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura. Elaborada por la autora con base en la reunión sostenida con miembros de la Corporación de Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, el 24 de abril de 2024.

Tabla 6*Problemas según análisis DOFA*

Perspectivas	Problemas
Perspectiva Financiera	<ul style="list-style-type: none"> -Bajos ingresos. -Bajo nivel de ventas. -Desconocimiento de los modelos de negocio de algunos productos y servicios. -Desconocimiento de programas nacionales o internacionales en financiamiento de proyectos de mejora. -Capital financiero para cumplir los objetivos. -Altos costos de impuestos para empresarios formales, que perjudican la decisión de compra del cliente. Ejemplo el IVA del 19% adicional a costos operativos y retención en fuente adicionales. Dependencia de proyectos pasajeros y desgastantes. -Dependencia del monocultivo -Falta de planeación turística y planeación de cada finca. Falta involucrar nuevas personas de la comunidad, niños y jóvenes. Desarticulación de sitios reconocidos, San Agustín, PNN guácharos.
Perspectiva procesos internos	<ul style="list-style-type: none"> -Falta motivar y fortalecer el equipo de gobernanza. -Baja planificación estratégica. -Falta mejorar la infraestructura turística. -Diseñar productos turísticos enfocados al producto de turismo comunitario regenerativo -Desarticulación empresarial e institucional. -No se realiza planeación de marketing digital y con propósito. -La marca comercial de la Agencia de Viajes no es visible, necesita mejoras.
Perspectiva Personas	<ul style="list-style-type: none"> -Poca cantidad de prestadores de servicios de guianza turística especializados en áreas naturales. -Pocos encuentros de intercambio de experiencias locales, entre actores. -Bajos niveles de Cultura turística y calidad de servicio al cliente. Necesidad de mejoras capacidades de manejo de redes marketing digital. Pocos recursos para comprar equipos tecnológicos.
Perspectiva clientes	<ul style="list-style-type: none"> Desgaste en estrategias inadecuadas, de atracción del cliente. Falta mejorar la gestión de relaciones con los clientes. Falta página web, con propósito, que mejore la interacción con clientes. Diversificación e innovación en el servicio o producto. Falta mejorar la visibilidad del propósito del turismo comunitario regenerativo. Mejorar canal de comunicación inmediata, para dudas y seguimiento a clientes.
Perspectiva social-ambiental	<ul style="list-style-type: none"> -Inexistencia de programas de réplica de conocimientos de turismo comunitario regenerativo. -Bajo nivel de conocimiento de los impactos negativos del turismo sin responsabilidad. -Bajo nivel de análisis de riesgos, capacidad de carga del turismo. -Pocos acuerdos de salvaguarda del Patrimonio Natural y Cultural -Falta mejorar estrategias de acompañamiento en las comunidades. -Turismo descontrolado. -Baja Gobernanza turística. -Pocos incentivos al turismo responsable, regenerativo y desde las comunidades.

Nota. Problemas puntuales para cada una de las perspectivas de acuerdo al análisis DOFA. Elaborada por la autora con base en la reunión sostenida con miembros de la Corporación de Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, el 24 de abril de 2024.

Con base en el análisis DOFA, se concluye que la agencia de viajes Ecoaventura en el Macizo posee un notable potencial para consolidarse como un referente mundial en turismo comunitario regenerativo. Su principal fortaleza es su base social, que funciona como una "organización viva" y ha demostrado una gran resiliencia al superar desafíos como el conflicto armado y la pandemia.

El análisis interpreta las debilidades y amenazas como parte natural del crecimiento empresarial, las cuales pueden superarse mediante una adaptación planificada y liderada por la propia comunidad. A partir de este diagnóstico, los socios de la corporación han diseñado un conjunto de estrategias participativas y flexibles, que servirán como eje para la evolución de la agencia y el cumplimiento de sus metas colectivas.

Tabla 7

Estrategias, según análisis DOFA

Perspectivas	ESTRATEGIAS
Perspectiva Financiera o de resultados finales	<ul style="list-style-type: none"> -Incrementar ingresos en un 25% -Diversificar productos y servicios complementarios para obtener ingresos adicionales. -Establecer productos con precios competitivos, como paquetes o pasadías, según el estudio de mercado. -Gestionar y analizar costos operativos y administrativos, para minimizar costos sin afectar la calidad. -Diseñar estrategias de venta, como comisiones, sin dañar la calidad del servicio y el objetivo misional de la empresa. -Promover la diversificación de la economía de las comunidades, con modelos de negocios alternativos y sostenibles.
Perspectiva clientes	<ul style="list-style-type: none"> -Validar el segmento de mercado, periódicamente, para minimizar el desgaste en estrategias inadecuadas. -Ofrecer experiencias de alta calidad, que generen conexiones únicas entre clientes, entorno natural -Mejorar la atención al cliente con calidad y eficiencia. -Diseñar un método participativo, para medir la satisfacción del cliente y mejorar experiencias futuras. -Realizar acuerdos comerciales con actores alineados con el propósito de la Agencia de Viajes. -Gestionar alianzas institucionales con actores locales, CAM, SENA, UNAD, Universidad Sur colombiana, para realizar cursos accesibles a la población rural, según el plan de fortalecimiento. -Diseñar una estrategia de marketing digital, que permita un acercamiento con el cliente y motive la decisión de compra

Perspectiva social-ambiental	<ul style="list-style-type: none"> -Dinamizar el intercambio de conocimientos y creación de nuevos grupos de monitoreo. -Promover la economía circular con los actores locales que prestan servicios turísticos. -Diseñar una metodología participativa de educación ambiental con enfoque regenerativo, que generen conexiones emocionales y aprendizaje mutuo en visitantes y comunidad local -Diseñar un programa de regeneración participativa para conservar, restaurar ecosistemas y proteger la biodiversidad con apoyo de las Universidades Locales, UNAD y Sur colombiana, CAM.
Perspectiva procesos internos	<ul style="list-style-type: none"> -Actualizar el sello de mercados verdes -Diseñar planes de acción y contingencia para cada ruta turística. -Diseñar una herramienta de seguimiento, evaluación y mejora continua que se acerque al cumplimiento de la Norma Técnica Sectorial de sostenibilidad agencia de viajes. -Fortalecer capacidades del equipo de trabajo, según el plan de necesidades previsto, de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura con apoyo de la UNAD, Sur colombiana, SENA, CAM. -Aumentar la motivación del equipo de trabajo
Perspectiva Personas /aprendizaje y crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> -Impulsar el autocuidado de la salud mental y física de los socios de la Agencia de viajes. -Velar por la inclusión e igualdad de género, que permita valorar a las mujeres, niño jóvenes, adultos, adultos mayores, que inciden en el turismo comunitario regenerativo -Construir colectivamente el destino de turismo regenerativo, tomando como piloto el Municipio de Pitalito, dentro del Macizo Colombiano. -Diseñar estrategias de empoderamiento y liderazgo, que den la oportunidad de hacer escuela en la Agencia de Viajes. -Promover la inclusión e igualdad de género

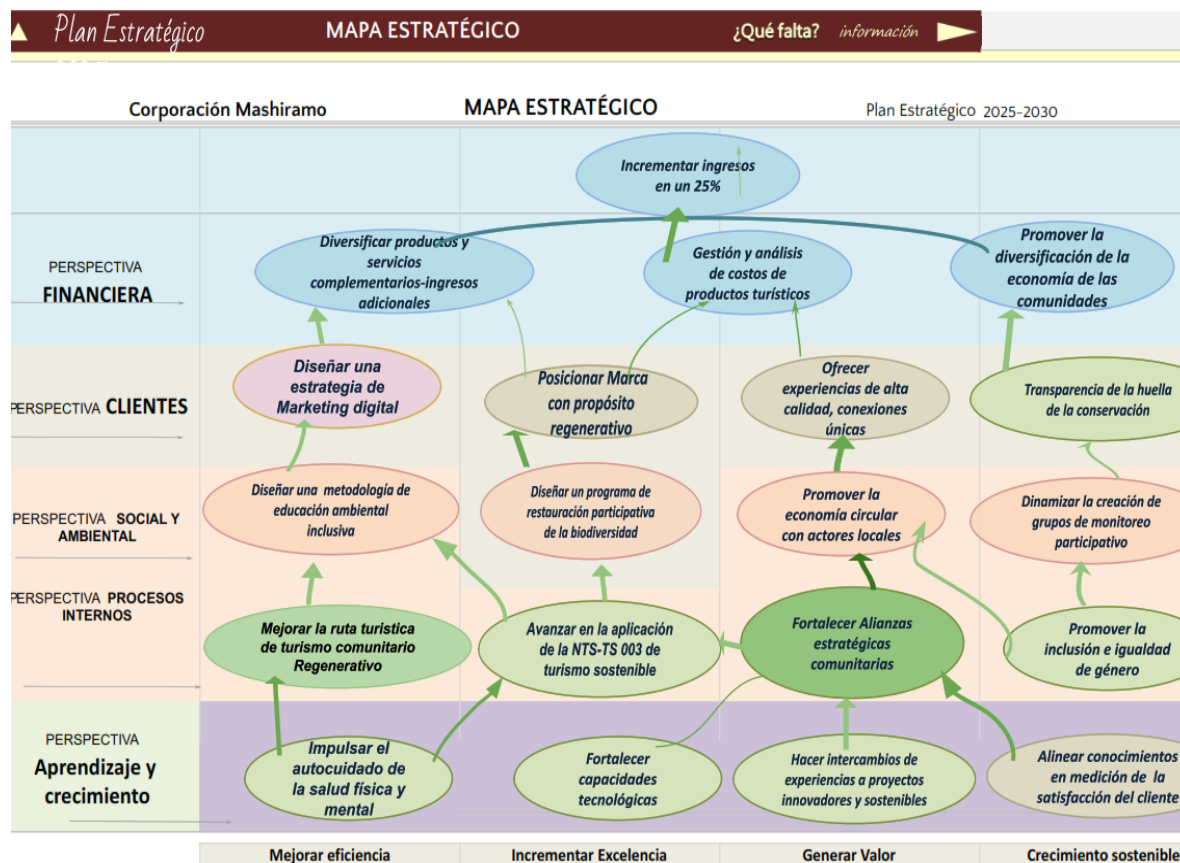
Nota. Se evidencian las estrategias, según análisis DOFA, desarrollado de la Agencia de Viajes

Operadora Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo. Construida por la autora con aportes de los miembros de la Corporación Mashiramo (reunión del 24 de abril de 2024).

De las anteriores estrategias, se genera un esquema visual o mapa estratégico, que permita ser analizado por la comunidad, modificado y adoptado por los socios, aliados y colaboradores que se integren a la labor colectiva de regeneración, para vivir y crecer en armonía con la naturaleza y con el propio ser.

Figura 4

Mapa estratégico Mashiramo Ecoaventura



Nota. Mapa estratégico de Agencia Mashiramo Ecoaventura. Adoptado de *Mini plan estratégico* (2025) Excel® Microsoft Corporación. Construida por la autora con aportes de los miembros de la Corporación Mashiramo (reunión del 24 de abril de 2024).

Fase 2 Selección de Productos y Servicios de Turismo Regenerativo

Como resultado de este ejercicio, se consolidó un inventario de los productos y recursos existentes en Pitalito que pueden fortalecer la cadena de servicios del turismo comunitario regenerativo.

Fase 2. Paso 1: Se Actualizo la Base de Datos de Productos, Servicios y Recursos para la Propuesta de Valor

Como resultado de este ejercicio, se consolidó un inventario de los productos y recursos existentes en Pitalito que pueden fortalecer la cadena de servicios del turismo comunitario regenerativo. Esta lista es una herramienta clave para el diseño de la propuesta de valor, ya que identifica los activos locales que pueden articularse para crear experiencias transformadoras.

El inventario se organizó en las siguientes categorías principales:

Sitios Naturales y Cultura. Comprende tanto las reservas naturales de la sociedad civil como las expresiones y saberes culturales de la región.

Experiencias de Organizaciones Vivas. Destaca los procesos de colaboración y conocimiento orgánico de grupos comunitarios que pueden servir de modelo para otros.

Conservación y Cuidado Patrimonial. Resalta la experiencia local en el monitoreo de especies clave para el ecosistema, como el oso andino y la danta de montaña.

Soberanía Alimentaria y Gastronomía Campesina. Incluye emprendimientos enfocados en la producción de alimentos saludables y la valoración de la cocina tradicional.

Artesanías, Servicios Logísticos y Otros Productos. Agrupa los elementos de apoyo que son esenciales para la innovación y la calidad de la experiencia turística.

Este paso lo pueden ver detalladamente en el apéndice 5, lista de recursos y productos.

Fase 2. Paso 2: Se Construyó Colectivamente la Propuesta de Valor Utilizando el Modelo Canva, para la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura.

Esta fase se relaciona con el Objetivo 2, describir la propuesta de valor de la empresa Mashiramo Ecoaventura en el Macizo Colombiano, en Pitalito, Huila.

Para construir el modelo de negocio, se utilizó un enfoque colaborativo, realizando talleres presenciales y virtuales con empresarios, utilizando herramientas digitales como pizarras en línea (Lucidspark) para que cada participante aportara ideas directamente sobre la plantilla del modelo Canvas.

Paralelamente, se fortaleció el diseño del modelo canvas, mediante la participación en un diplomado de Diseño de Producto Turístico, apoyado por la Universidad Sur colombiana y la Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena (CAM). Este proceso no solo consolidó el modelo de negocio, sino que también reforzó las alianzas estratégicas con otros prestadores de servicios turísticos de Pitalito y municipios vecinos.

Este modelo de negocios o lienzo, permitió organizar de manera esquemática y visual, las ideas de los empresarios y socios de la Corporación Mashiramo, construida colaborativamente, logrando insumos muy valiosos para el modelo de marketing competitivo de la Agencia de Viajes Operadora Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, inicialmente del Municipio de Pitalito. Huila. Las evidencias fotográficas del proceso se resumieron en el Apéndice No 6.

Este modelo se desarrolló paso a paso, partiendo por las líneas de derecho a izquierdo, desarrollando cada uno de los puntos, los cuales se describen en la siguiente figura.

Figura 5

Modelo Canva de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura



Nota. Gráfica construida por la autora con aportes de los miembros de la Corporación

Mashiramo. Adaptado de *Modelo Canvas Mashiramo Ecoaventura (2024)* Fernandez, R.

O., Uni Galindez, L., Uni Uni, L. M., M. V., Chicangana, M. M., Rodríguez, M, Hoyos

Valencia, Y. A., . . . Peña Nuñez, J. L. Hherramienta Canvas

[https://www.canva.com/design/DAGZ0sbs1h0/0BA4yrKEs5oHGADcpuBpQ/edit?utm_c](https://www.canva.com/design/DAGZ0sbs1h0/0BA4yrKEs5oHGADcpuBpQ/edit?utm_content=DAGZ0sbs1h0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

ontent=DAGZ0sbs1h0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=

sharebutton

Segmentos de mercado /Clientes

El perfil del cliente para esta propuesta ha sido corroborado tanto por los visitantes que ya reciben los emprendimientos locales, como por un estudio previo sobre turismo de naturaleza en la región. Dicho estudio reveló una motivación clave: más que la actividad en sí (como el avistamiento de aves), los viajeros buscan una "excusa" para vivir experiencias comunitarias auténticas. Anhelan conectar de manera personal con las familias locales, compartir sus valores y participar en actividades que contribuyan a la "restauración de la vida" como un contrapunto a la rutina urbana.

De acuerdo con los reportes de los prestadores de servicios, este perfil corresponde a las siguientes características demográficas:

Edad y Nivel Socioeconómico. Personas de 30 a 60 años, con poder adquisitivo medio-alto y alto, dispuestas a pagar por experiencias auténticas con impacto.

Origen. Residentes de grandes ciudades de Colombia que buscan desconectarse o turistas internacionales de países con alta conciencia socioambiental (Alemania, Canadá, EE. UU., etc.).

Nivel Educativo e Intereses. Profesionales con estudios universitarios o de posgrado interesados en sostenibilidad, cultura y antropología, así como estudiantes, artistas y profesionales de la salud.

Psicografía y Motivaciones. Buscan experiencias de vida más que vacaciones. Desean conectar con su propósito personal a través de viajes significativos. Valoran el aprendizaje intercultural, la espiritualidad en la naturaleza y la conservación. Están comprometidos con causas sociales y ambientales. Suelen practicar consumo responsable, alimentación orgánica y estilos de vida sostenibles.

Intereses. Participar en procesos de conservación (reforestación, protección de especies como el Oso andino, Nutria de río, etc.). Intercambio de saberes con comunidades locales (agricultura tradicional, elaboración de artesanías, cocina ancestral). Vivir experiencias educativas y espirituales (como sembrar árboles vinculados a procesos personales).

Atractivos culturales con valor patrimonial (como las artesanías de Pitalito con denominación de origen, museos comunitarios, festividades tradicionales). Observación de aves, como excusa para vivir experiencias comunitarias y fotografiar la vida silvestre y paisajes.

Comportamiento de Viaje. Prefieren viajes de inmersión, de al menos 4 a 7 días. Buscan evitar el turismo masivo. valoran la autenticidad, la co-creación y el respeto por los tiempos y dinámicas de la comunidad anfitriona. usan redes sociales y blogs para compartir su experiencia como agentes de cambio.

Propuesta de Valor. Restaura tu vida y deja huella de conservación, con Experiencias Comunitarias Regenerativas, de organizaciones vivas, con diferentes procesos de conservación y cuidado del patrimonio natural (Bosques, Zamia Huilensis, Oso andino, Nutria de Río, Saltarín Dorado, Mono aullador, Tití ardilla) y cultural, (artesanías en arcilla con denominación de origen, museos locales, gastronomía con productos orgánicos y tradicionales, conocimientos agricultura campesina) con ética y principios de vida, con estrategias educativas constantes, intercambios de saberes, recolectando la cosecha, aprendiendo a sembrar alimento y sembrando un nuevo árbol, una nueva vida.

Canales. Voz a voz, marketing con propósito, experiencias de visitantes y de la comunidad. Redes sociales, página WEB, ruedas de negocios selectos y eventos nacionales.

Relación con clientes. Atención personalizada con equipo humano local y capacitado, para hablar con propiedad del territorio, con amplios valores éticos, y habilidades de réplica de conocimientos, con voluntad de aportar a la transformación regenerativa colectiva, que hagan sentir al visitante, como parte de la familia, antes durante y después de la venta.

Fuentes de ingresos. Pasadías y paquetes turísticos, en la ruta del oso andino, donde podemos articular los emprendimientos locales seleccionados y potenciales para turismo Regenerativo, en el marco de una ruta de las aves y el oso andino, desde Pitalito y desde San Agustín, para grupos focales y segmento de clientes, estos productos incluyen diversas actividades (venta de cartillas didácticas de aves y mamíferos, venta de equipos de observación de aves, elementos de campo, ropa de campo, souvenirs de las comunidades, artesanías. actividades de bienestar, actividades de avistamiento de aves para aficionados, intercambios de experiencias, ecoturismo, articulación de fincas cafeteras, rutas culturales, lluvia del bosque, gastronomía local, monitoreo de aves y mamíferos, venta de servicios de asesorías turísticas en punto físico, venta de productos de los socios, organización de intercambios y eventos locales, festival de oso andino y Danta de montaña, entre otros que surgen de la organización de productos y servicios, mencionados en la lista de productos y servicios. Apéndice 5

- Programas del estado, donaciones o apadrinamientos nacionales e internacionales, alianzas comerciales.

Aportes concertados con los socios y empresarios. Financiamiento de proyectos de restauración, programas de educación, desde actores locales nacionales e internacionales.

Actividades clave. Consolidar acuerdos, basados en principios y ética empresariales y acordes a la propuesta de valor, conocer las políticas y protocolos de cada sitio. Construir narrativa, personalizada para los productos turísticos regenerativos de Pitalito. Consolidar información y actualizar contenido de base orgánica. Gestionar redes sociales, con la estructura de un plan de marketing digital. Crear pasadías de turismo regenerativo inclusivos, para los segmentos de mercado definido.

- Gestionar oportunidades de formación continua en áreas de turismo regenerativo y modelo de negocio asociativo.

- Adecuar senderos inclusivos

- Hacer alianzas con entidades educativas locales, universidades y colegios.

- Restaurar zonas de humedal y bosques.

- Promover espacios de dialogo de Turismo Responsable y controlado.

- Apoyar a los prestadores de servicios de la cadena de valor, en modelos de negocio.

- Promover intercambios de fortalecimiento empresarial, en lugares con experiencia alineadas con la propuesta de valor

- Conocer las políticas públicas de turismo de naturaleza, bajo el modelo de turismo comunitario -regenerativo.

- Promover el rescate de la cultura de la zona y la región.

- Organizar contenido visual físico, mínimo con códigos QR para disminuir el uso del papel en un 90%

- Talleres comunitarios teórico prácticos, del modelo de turismo comunitario regenerativo.

- Rediseñar el fondo Rotatorio, de la Agencia de Viajes.

Recursos clave. Humanos. Socios y aliados comunitarios, Administrador de empresas. Contador público. Experto en marketing digital

Físicos. Punto de encuentro (café ambiental) Infraestructura; Adecuación de alojamientos rurales, descansaderos, señalización, Hide, baños composteros, Equipos; Elementos de cocina y hotelería, para alojamientos rurales.

Económicos. Aportes concertados con los socios y dinero. Equipos; Binoculares, cámaras trampa, Cámaras fotográficas, bastones de trekking y senderismo, bolsos impermeables, computador, Video beam portátil.

Alianzas /Socios clave. Reservas Naturales de la sociedad civil, fincas agroturísticas, fincas cafeteras con prácticas sostenibles, museos locales, taller de artesanos, organizaciones comunitarias, grupos de monitores, guías locales, transportadores, hoteles, CAM, Parques Nacionales, SENA, UNAD, Universidad Sur colombiana, Cámara de comercio, Bomberos, Alcaldía de Pitalito, gobernación del Huila, Instituciones Educativas locales, comunidad local y visitantes. Entidades del estado, empresas públicas y privadas, nacionales o internacionales. Agencias de viajes operadoras y mayoristas.

Estructura de costes. Administrativos: Administrador empresarial con experiencia en Marketing, Mensual 2.000.000 Primeros 6 meses. Contador Público. 300.000 mensual, primer año.

Operativos. Transporte base 4 Personas \$250.000. Guianza \$120.000

Alimentación, Desayuno, almuerzo y Refrigerio \$60.000. Entradas sitios \$10.000

-Marketing: Plataformas digitales: Página WEB, con soportes de redes sociales \$ Anual 700.000 dominio y Hosting. -Facturación electrónica \$270.000. -2 eventos comerciales nacionales \$1.400.000 Anual.

Formación continua. Logística para asistentes a talleres, Semestral \$700.000. **Arriendo** de Sitio Físico; 1.000.000 Mensual. Mantenimiento de equipos; En cada actividad, se costea el mantenimiento de cada equipo, según la salida del bien.

La estructura de costos se divide en costos administrativos y costos operativos, estos finales son costos variables, pues cada servicio depende de los días que vaya a quedarse y de las opciones de viaje que reserve, según su necesidad.

Fase 3 Preparar el Plan de Marketing

Esta fase está relacionada al objetivo específico No 3, el cual indica; Preparar el plan de marketing de turismo comunitario regenerativo de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, donde se desarrollaron los pasos del AyDM.

Fase 3. Paso 1: Se Preparó, Construyó y Revisó la Propuesta del Plan de Marketing y la Hoja de Ruta de su Implementación.

En este paso, se identificó la necesidad de promover estrategias para empoderar a la comunidad en el sector turístico, ampliando conocimientos que permitan crear una cultura turística, fortaleciendo capacidades de voluntad de servicio, atención al cliente, identidad cultural y natural, ampliando las oportunidades para dar a conocer los valores naturales y culturales de cada propuesta de turismo comunitario y cada uno de los productos o servicios que constituyen esta apuesta diferencial.

Fase 3. Paso 2: Identificar y Validar las Necesidades de Fortalecimiento de Capacidades.

Así que la Agencia de Viajes Ecoaventura en el Macizo, propone renovar una alianza con el SENA, para gestionar un Tecnólogo en el SENA, por medio de una convocatoria cerrada, que permitirá contar con una red de guías profesionales, que ya están asociados a la agencia de viajes, pero que no cuentan con tarjeta profesional de guía, así como también se incluyen personas nuevas en el sector turístico, de Pitalito y otros departamentos vecinos, para fortalecer el trabajo a futuro en la amazonia.

Aunque el Tecnólogo en Guianza, abarca conocimientos en inglés y francés, es necesario que se gestione un Curso Avanzado en inglés teórico práctico, enfocado a turismo cultural y de naturaleza, siendo este un idioma internacional.

Seguidamente, se propone motivar a los socios y empresarios, a desarrollar cursos gratuitos de SENA TIC, para desarrollar competencias en el uso de herramientas digitales y marketing. También un curso de aviturismo de aves, atención al cliente, inglés, teniendo en cuenta que algunas personas del sector turístico no cuentan con el bachiller y es un requisito para carretas tecnológicas.

En el sector es clave fortalecer conocimientos de diseños de productos turísticos comunitarios, protocolos de seguridad y contingencia en la operación de rutas ecoturísticas.

Para fortalecer el diseño de productos turísticos diferenciales, con propósito de regeneración a través del turismo comunitario, se propone articular procesos teórico prácticos con la Universidad Sur colombiana, la cual cuenta con el programa de Hotelería y Turismo.

Tabla 8

Necesidades de fortalecimiento de capacidades

Nombre del Curso, Técnico o Tecnólogo	Nombre de la Entidad	Costo	TIEMPO
Curso en inglés avanzado	SENA, UNAD	GRATIS	1 AÑO
Curso en Herramientas Digitales y marketing digital	SENA TIC	GRATIS	6 MESES CADA CURSO
Tecnólogo en guianza turística	SENA	GRATIS	2 AÑOS Y MEDIO
Curso en atención al cliente	SENA, UNAD	GRATIS	6 MESES

Curso de aviturismo	Mashiramo	150.000	6 meses
Curso de turismo Regenerativo	SENA	Gratis	6 meses
Diplomado en diseño de productos turísticos	Universidad sur colombiana	Gratis	6 meses
Taller teórico práctico de actualización de protocolos de seguridad y contingencia para sitios en alta montaña	Alcaldía de Pitalito, Bomberos, CAM	Gratis	6 meses

Nota. Tabla elaborada por la autora con base en la reunión sostenida con miembros de la Corporación de Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, Fernández, R. O., Galíndez, L. U., Uní, L. M., M. V., Chicangana, M. M., Rodríguez, M., Hoyos Valencia, Y. A., & Peña Núñez, J. L. (2025). *Comunicación personal*.

Fase 3. Paso 3: Proponer un Plan de Marketing para Promover el Turismo Comunitario Regenerativo en Mercados Nacionales e Internacionales

La Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura, es reconocida más con el logo de color verde, el logo de la Agencia de viajes, no ha sido divulgado con fuerza, ya que las condiciones de normatividad del turismo de aventura cambiaron, entonces se decidió hace 10 años, dar visibilidad a un solo logo, el logo final de un solo color, verde claro.

Ahora, se observa la necesidad de valorar y diseñar un logo comercial participativo y sin perder el propósito misional, que sea de fácil comprensión y permita estar acorde al embudo de marketing, en la fase donde se genera conciencia del producto, el primer impacto, la conexión inicial que desarrolla el cerebro con la marca.

Las evidencias fotográficas del proceso se resumieron en el Apéndice No 6.

Figura 6

Imagen de marca actual de Mashiramo Ecoaventura en el Macizo



Eslogan; La huella de la conservación y pasión por la naturaleza.

Nota. Imágenes de marca de la Corporación Mashiramo más reconocidas.

Tomado de archivo fotográfico de Corporación Mashiramo, Ecoaventura (2025)

De acuerdo a los objetivos comunes, en pro de generar alternativas económicas, se registró en el año 2008, la Agencia de Viajes operadora, Corporación Mashiramo Ecoaventura en el Macizo, con Registro Nacional de Turismo, en adelante RNT 15853, la cual permite dar cumplimiento a la normatividad turística de Colombia y continuar generando alternativas regenerativas para todas las comunidades y para la conservación del medio natural, una estrategia económica que permite vincular actores de la cadena de servicios y diferentes emprendimientos de turismo de naturaleza, que se alinean a los objetivos comunitarios.

Seguidamente, teniendo en cuenta, los aportes de cada participante, se creó la siguiente Misión, que tomó como principio el propósito principal de conservación de la biodiversidad, como es afirmado en el certificado de personería jurídica, de la cámara de comercio, la cual indica que; (Cámara de Comercio del Huila, 2024) “Su principal objeto lo constituye la defensa del ambiente, mediante el aprovechamiento, uso y manejo de los recursos naturales renovables y del ambiente, para mejorar el desarrollo del Municipio, región y sur de Colombia”.

Misión

Promover la conservación de la biodiversidad amenazada del Sur del Huila. conservando el propósito de base, como la investigación y monitoreo participativo, generando estrategias sostenibles para el desarrollo económico de las comunidades rurales de Pitalito, San Agustín y Acevedo, bajo el modelo económico del turismo comunitario, ofertando experiencias auténticas de organizaciones vivas, procesos de cuidado de la vida natural, soberanía alimentaria e intercambio de saberes que aportan a la restauración de la vida dejando huella de conservación posicionando la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura como un referente nacional e internacional.

Visión

La Agencia de viajes Mashiramo Ecoaventura, será en el año 2029, una empresa reconocida a nivel nacional e internacional con una red de servicios y productos más competitiva con ejes de acción en los Municipios de Pitalito, San Agustín y Acevedo, Huila será más rentable y prestará apoyo integral a las familias campesinas asociadas que tendrán mejor calidad de vida y convivencia con el entorno natural con mayor número de emprendimientos circulares, procesos de restauración y actividades de guía turística logrando una certificación de sostenibilidad bajo el modelo de turismo comunitario regenerativo.

Valores y Principios Corporativos

Pasión al sentir conexión con todas las formas de vida en la naturaleza.

Amor, un sentimiento que ata al ser humano con el entorno natural que restaura el alma.

Identidad relacionada a la autoestima, a la cultura, al reconocer el territorio y cuidarlo.

Responsabilidad social, reconocimiento e inclusión de la sociedad civil en el turismo regenerativo.

Responsabilidad ambiental, razonamiento voluntario de generar impactos positivos en el ecosistema.

Compromiso, participación activa en diferentes actividades de la agencia.

Transparencia, como pilar de la confianza interna y externa de la Agencia de Viajes.

Restauración, como propósito colectivo de cambio hacia un estado de naturaleza.

Respeto por la vida natural, igualdad de género, diferencias de razas y culturas.

Voluntad de servicio, para servir a los clientes, a los empresarios, al campesino, al planeta y cada una de las formas de vida.

Fase 3. Paso 4. Preparar, la Propuesta de Plan de Marketing

A continuación, se presenta el plan de marketing para la agencia de viajes. Con base en el diagnóstico empresarial, el análisis DOFA y el modelo Canvas, se ha consolidado un plan de marketing a corto plazo que aborda las necesidades de mejora identificadas junto a los socios de la Corporación Mashiramo y la red de empresarios de Pitalito.

Plan de marketing para la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo

El plan se estructura en torno a dos estrategias principales y complementarias:

Marketing Interno y Relacional. Su objetivo es fortalecer la conexión y la sinergia entre todos los integrantes de la red de Mashiramo en Pitalito. Busca consolidar un trabajo colaborativo y transparente para garantizar la alta calidad de los servicios de turismo comunitario regenerativo.

Marketing Digital. Esta estrategia de gran alcance está diseñada para promocionar a Pitalito como destino de turismo regenerativo y posicionar a la agencia Ecoaventura en el Macizo como un proyecto piloto líder en el Huila.

Objetivo General. Incrementar los ingresos a la Agencia Mashiramo Ecoaventura en un 25%, en los próximos 12 meses, posicionando la oferta de experiencias de turismo comunitario regenerativo en Pitalito, Huila.

Objetivos específicos del plan general de marketing. Fortalecer alianzas estratégicas comunitarias, entre la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo y la red de prestadores de servicios de turismo comunitario regenerativo de Pitalito, Huila.

Diseñar una estrategia de marketing digital, con enfoque al turismo comunitario Regenerativo.

Público Objetivo. Visitantes nacionales entre 30 y 60 años, naturalistas con compromiso social y ambiental, aficionados a las aves, interesados en ecoturismo, cultura y experiencias que permitan conexión con la naturaleza y la cultura de manera auténtica. Entidades nacionales e internacionales que gestionen y ejecuten proyectos de conservación y turismo en Colombia. Instituciones educativas, universidades con carreras afines a las áreas naturales, sociales y económicas con enfoque en desarrollo sostenible.

Propuesta de valor. Ofrecer experiencias únicas y transformadoras, que generen conexión con comunidades locales, integrando actividades culturales y naturales, bajo criterios de respeto e impacto positivo en el entorno.

Restaura tu vida y deja huella de conservación, con Experiencias Comunitarias Regenerativas únicas, transformadoras, que te conectan con organizaciones vivas, con diferentes procesos de conservación y cuidado del patrimonio natural (Bosques, Zamia, Oso andino, Nutria de Río, Saltarín Dorado, Mono aullador, Tití ardilla) y cultural, (artesanías en arcilla con denominación de origen, museos locales, gastronomía con productos orgánicos y tradicionales, conocimientos agricultura campesina) con ética y principios de vida, con estrategias educativas constantes, intercambios de saberes, recolectando la cosecha, aprendiendo a sembrar alimento y sembrando un nuevo árbol, relacionándolo con el proceso del ser humano.

Estrategias de Marketing Interno y Relacional. De acuerdo a las necesidades o cuellos de botella, evidenciados, se propone esta estrategia para mejorar las acciones internas de la Agencia de Viajes y entre la red de prestadores de servicios turísticos, diferentes empresarios, partiendo desde la base, quienes han tenido la voluntad de co-crear y transformar para la conservación de la vida, además de generar sinergias de trabajo colaborativo continuo y

transparente, que repercutirá en la calidad de servicios y productos de turismo comunitario regenerativo.

Para ejecutar la estrategia de marketing interno y relacional, se proponen las siguientes acciones clave, enfocadas en consolidar la red de colaboración:

Formalizar Alianzas Estratégicas. Se diseñarán convenios de promoción cruzada con operadores turísticos, reservas y restaurantes locales. Se dará prioridad a los empresarios que, según la calificación de criterios de vida, ya demuestran un alto compromiso con el turismo comunitario regenerativo.

Crear Herramientas de Marketing Colaborativo. Se desarrollará un catálogo digital de alta calidad que muestre los productos y servicios de la red. Este material, de fácil acceso para socios y clientes, utilizará imágenes y contenido con propósito para comunicar el valor de las experiencias transformadoras.

Visibilizar el Proyecto Colectivo. Se participará activamente en eventos locales y nacionales, al menos una vez al año, para dar a conocer las experiencias de la red y el proceso de restauración territorial. Esta acción busca motivar con el ejemplo y proyectar el trabajo de base social con empoderamiento.

Estrategias de Marketing digital. Con el fin de posicionar el destino Pitalito, se propone hacer una estrategia de marketing digital con enfoque de turismo regenerativo, con el uso adecuado de los canales virtuales y redes sociales, donde se pueda dar a conocer un contenido visual que brinda conexión con el receptor, de tal manera que este pueda conectarse con el producto o servicios a distancia y que lo ayude a tomar una decisión de compra, por lo que es importante crear contenido visual autóctono y de gran impacto emocional, demostrando el beneficio que obtendrá al generarse el intercambio de saberes, aportando al modelo de

conservación y alternativas de turismo comunitario, como el de la Organización viva, Corporación de monitoreo de la biodiversidad del Sur Mashiramo y su agencia de viajes Ecoaventura en el Macizo Colombiano, quien lidera este proceso, como piloto en turismo comunitario regenerativo del Departamento del Huila.

Para avanzar en esta estrategia, se propone diseñar una campaña publicitaria que genere conciencia de compra responsable y motive al cliente objetivo, a adquirir este tipo de servicios, con la Agencia de Viajes Operadora Mashiramo Ecoaventura. Esta acción se realizará con el apoyo del equipo de comunicación y la participación de actores seleccionados para el desarrollo del producto piloto.

Una vez se diseñe la campaña, se lanza en las redes sociales de la empresa, sobre experiencias transformadoras y principios de vida, contenido digital en videos (videos, reels, cápsulas de saberes).

Por otro lado, en el desarrollo de actividades, se debe crear una base de datos de visitantes, de manera digital, que facilite el envío de boletines mensuales por correo electrónico y WhatsApp, (newsletter) con experiencias regenerativas.

También, es muy importante, desarrollar un micrositio web con oferta de productos de turismo comunitario regenerativo, historia de Mashiramo, enlaces a redes sociales y contactos que permitan brindar una experiencia digital acogedora, como primer paso de reconocimiento de la marca y el propósito empresarial. Este sitio Web inicialmente puede ser un sitio gratuito, mientras se gestiona el costo del hosting y dominio, con el compromiso de realizar el seguimiento a las visitas, comentarios y oportunidades de mejora.

Finalmente, esta estrategia se debe acompañar con la gestión de influencer que se relacionen con el propósito de regeneración y apoyo a las comunidades, comprometidos con la

economía circular, turismo responsable, cultura campesina, gastronomía local, ecoturismo, investigación de fauna y flora y agroturismo, para lo cual se puede hacer trueque de servicios, o visibilidad.

Tabla 9

Plan de Acción de Marketing de Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura

Objetivo General:	Incrementar los ingresos a la Agencia Mashiramo Ecoaventura en un 25%, en los próximos 12 meses, posicionando la oferta de experiencias de turismo comunitario regenerativo en Pitalito, Huila.						
Plan de acción de las Estrategias de Marketing Interno y Digital.							
ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA DE INICIO	FECHA FINAL	RECURSOS	INDICADOR	PRESUPUESTO
Fortalecimiento de alianzas estratégicas comunitarias	Diseñar convenios con operadores turísticos, reservas y restaurantes locales para la promoción cruzada de servicios.	Dirección Mashiramo + equipo comercial	2025-03-01	30/06/2025	Actas de compromiso, reuniones, transporte local	N. de convenios firmados / Alianzas activas	\$700.000
	Participar en un evento anual de turismo regenerativo con actores del sector local y nacional (experiencias, foros).	Mashiramo + aliados institucionales	2025-11-01	30/11/2025	Lugar comunitario, sonido, logística, invitaciones	N. de asistentes / Satisfacción evento / Menciones en medios	\$1.200.000
	Generar un catálogo digital con los productos y servicios turísticos regenerativos para enviar a operadores turísticos aliados.	Equipo técnico Mashiramo	01/05/2025	15/06/2025	Canva, Google Drive, recopilación de fotografías y datos	Catálogo entregado / N. de visualizaciones / Operadores contactados	\$1.200.000

Marketing digital con enfoque de turismo regenerativo	Diseñar y lanzar una campaña en redes sociales sobre experiencias transformadoras y principios de vida (videos, reels, cápsulas de saberes).	Equipo de comunicacion Mashiramo + voluntarios locales	01/02/2025	31/03/2025	Celulares, cámaras, software gratuito de edición, redes sociales, guía de aves para premiar	N. de publicaciones mensuales / Alcance mensual / Interacciones	\$600.000
	Crear una base de datos de visitantes y enviar boletines mensuales (newsletter) con experiencias regenerativas.	Coordinador de mercadeo	01/04/2025	31/12/2025	Correo electrónico, Canva, MailChimp (versión gratuita)	N. de suscriptores / Tasa de apertura / Clics por boletín	\$400.000
	Desarrollar un micrositio web con oferta de paquetes, historia de Mashiramo y contactos.	Diseñador web voluntario + dirección de proyecto	2025-07-01	31/08/2025	Hosting gratuito, WordPress, fotografías y textos de archivo	Micrositio en línea / Visitas mensuales / Formularios diligenciados	\$300.000
	Activar campañas con influencer sostenibles o viajeros responsables (trueque o alianza de visibilidad).	Responsable de relaciones públicas	01/02/2026	31/03/2026	Redes sociales, contactos previos, experiencias turísticas	N. de menciones / Videos producidos / Seguidores ganados	\$550.000

Nota. Plan de Acción de Marketing para la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo Colombiano. Corporación Mashiramo, Fernández, R. O., Galíndez, L. U., Uni, L. M., M. V., Chicangana, M. M., Rodríguez, M., Hoyos Valencia, Y. A., & Peña Núñez, J. L. (2024). Modelo Canvas Mashiramo Ecoaventura [Diseño adaptado de Canva]. Documento interno no publicado. https://www.canva.com/design/DAGZ0sbs1h0/0BA4yrKEs5oHGADcpuBpQ/edit?utm_content=DAGZ0sbs1h0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

A continuación, se presenta una tabla que relaciona los Apéndices que hacen parte del desarrollo de la investigación.

Tabla 10

Listado de anexos relacionados con cada una de las fases de la metodología

Objetivos específicos	Fases AyDM	Pasos AyDM	Resultados y Anexos
Objetivo 1: Identificar las principales atracciones turísticas y servicios que pueden ser parte del turismo comunitario regenerativo en Pitalito.	Fase 0 Planificación preliminar:	Fase 0, paso 1: Revisión de literatura, identificando investigación sobre turismo en Pitalito y las desarrolladas sobre Mashiramo	Síntesis de investigaciones realizadas sobre Mashiramo Ecoaventura en el Municipio de Pitalito, en relación al objeto del trabajo.
	Fase 1 Evaluación De La Situación Existente E Identificación De Productos Potenciales (Diagnóstico)	Fase 1. Paso 1: Identificar los empresarios potenciales. Se realizó un acercamiento, una encuesta a los empresarios de turismo de naturaleza de Pitalito, con preguntas abiertas y cerradas, incluyendo prestadores que no estaban registrados en la base de datos del municipio.	Anexo 1. Ejemplo de ficha de sitios potenciales interesados en turismo comunitario regenerativo de Pitalito.
		Fase 1. Paso 2: Se revisó y actualizó el inventario de atractivos turísticos de naturaleza del municipio de Pitalito	Anexo 2: Inventario de atractivos Naturales y Culturales, potenciales para turismo comunitario Regenerativo de Pitalito
		Fase 1. Paso 3: Recopilación en fichas de la información sobre los recursos y servicios alineados con las líneas de turismo regenerativo, donde se sistematizó la información de los sitios naturales y culturales, incluyendo gastronomía, servicios logísticos, artesanías, cuidado del patrimonio y otros servicios asociados. Para este proceso fue necesario hacer visitas de campo.	Anexo 3: Fichas de Verificación

		Fase 1. Paso 4: Análisis de cumplimiento de criterios de formas de vida, a través de una evaluación con escala de valoración de 1 a 5.	Anexo 4. Cumplimiento de Criterios FV
		Fase 1. Paso 5: Se elaboró y validó colectivamente la Matriz Dofa.	Matriz DOFA
Objetivo específico 2: Describir la propuesta de valor de la empresa Ecoaventura en el Macizo, se realizaron las actividades:	Fase 2 Selección de productos y servicios de turismo regenerativo para la propuesta de valor	Fase 2. Paso 1: Se actualizo la base de datos de productos y servicios, en la cadena de servicios del Turismo de Naturaleza de Pitalito.	Anexo 5: Lista de Productos y servicios potenciales para incluir en las propuestas turísticas Regenerativas
		Fase 2. Paso 2: Para la operadora Mashiramo, se construyó colectivamente la propuesta de valor utilizando el modelo Canva.	Canva
Objetivo 3: Proponer un plan de marketing para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales.	Fase 3 Preparar el plan de Marketing	Fase 3. Paso 1: Se preparó, construyó y revisó la propuesta del Plan de Marketing y la hoja de ruta de su implementación.	Anexo 6: imágenes de los encuentros virtuales y presenciales
		Fase 3. Paso 2: Identificar y validar las necesidades de fortalecimiento de capacidades.	Lista de necesidades
		Fase 3. Paso 3: Proponer un plan de marketing para promover el turismo comunitario regenerativo en mercados nacionales e internacionales	Plan de Marketing

Nota. Tabla de resumen de documentos adjuntos a este trabajo, autoría de la Corporación

Mashiramo, equipo Técnico, colaboradores, aliados y autor (2025). Elaborada por el autor.

Conclusiones

El presente proyecto permitió diseñar una propuesta de Marketing de turismo comunitario regenerativo en el Municipio de Pitalito, Huila, integrando principios de vida sostenible y la relación con las características de supervivencia de los árboles, en su entorno natural, promoviendo la participación comunitaria, prestadores de servicios turísticos con bases en la conservación de la biodiversidad en este Municipio del Sur del Huila, que con amplias oportunidades para posicionarse como una de las mejores experiencias transformadoras regenerativas desde la Agencia de Viajes Operadora Mashiramo Ecoaventura en el Macizo.

Para lograr el diseño de un plan de marketing comunitario, fue importante valorar una base documental, que permitió partir de un conocimiento que se ha nutrido, a partir de las investigaciones de algunos estudiantes de Maestrías y Doctorados, que han tomado como referente el Municipio de Pitalito y también la experiencia de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura, así como fueron fundamentales los proyectos con vocación investigativa comunitaria, donde se aliaron esfuerzos para sacar adelante un diseño de producto para todo el Departamento del Huila. Esta información permitió disminuir esfuerzos en realización del inventario inicial, ya que otorgó una lista de atractivos turísticos de naturaleza, a nivel Municipal, acotada con la lista de proyectos participativos como Bioturismo.

Como recurso necesario para conocer la situación inicial empresarial y generar el mapa estratégico de Mashiramo Ecoaventura, se realizó una Matriz DOFA, que dirigió un plan de problemas y a su vez unas estrategias, en las que se deben trabajar colectivamente, para dar cumplimiento a las metas planteadas en cada estrategia.

Se describió la propuesta de valor, detalladamente, organizando las ideas y aportes de los socios y aliados, recolectadas en diferentes espacios de trabajo colaborativo y que fueron

organizadas, en cada uno de los nueve pasos del lienzo o Modelo Canvas, teniendo como resultado una visión esquemática del Modelo de Negocio, que permitió describir la propuesta de valor.

Todos los insumos recolectados y realizados, han permitido que se haga un plan de marketing colaborativo, el cual permitió ajustar estrategias, acordes a los objetivos y las fases AyDM, dando paso a las acciones puntuales, responsables e indicadores, que finalizan con un plan de acción a corto plazo, con visión a largo plazo.

Este trabajo, motivó a los socios de la Agencia de viajes Mashiramo Ecoaventura, aliados y prestadores de servicios, a conocer y adoptar el término de regeneración y trabajo comunitario, en las diferentes formas de vida sostenible, este enfoque regenerativo sugerido, es un aporte a la restauración colectiva del ser humano y al Macizo Colombiano.

Como limitantes, se comprende la falta de presupuesto para apoyar emprendimientos que trabajan por mejorar los lugares y la calidad de los servicios, con mucho esfuerzo, pero con la claridad de que “la regeneración del ecosistema no es un discurso, es un estilo de vida” según lo expreso D.A Argote (comunicación personal, 22 de septiembre de 2025).

Desde lo personal, fue necesario aplicar algunas estrategias del árbol y comprender el sistema vivo al que pertenezco, como el individuo frágil que soy, desde adentro hacia afuera, como lo demuestran los principios de vida silvestre, pues la vida florece resolviendo necesidades del momento, resistiendo y enfrentando las enfermedades, las pérdidas de un ser querido, afrontando situaciones adversas y traumas, que desmotivan, pero desde esa incertidumbre nacen nuevas ideas, se fortalece el amor propio y a la vida.

Recomendaciones

No solo es una recomendación a otros, es un compromiso desde lo personal, colaborativo y cualquier voluntad de generar cambios positivos a los diferentes sistemas vivos, desde el rol de directivos, comités, socios y aliados, personas naturales, empresas, gobiernos, para garantizar la vida del planeta tierra.

Desde lo organizativo y como líderes, es necesario comprometernos y actuar con perseverancia, aplicando la planeación, la organización y el control de esta propuesta, para analizar, mejorar y poner en práctica el plan de Marketing en corto plazo, pues el éxito dependerá de la disciplina de cada uno de los actores, de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura y su equipo de trabajo, quienes ejercen el liderazgo de este plan, para hacer realidad los sueños individuales y colectivos, de la Comunidad articulada para la restauración y conservación de la Naturaleza.

En cuanto a la Metodología AyDM, se concluye que es un aporte de gran valor, para el diseño participativo de planes de Turismo Comunitario Regenerativo, que se puede adoptar, mejorar y desarrollar participativamente y según las necesidades, otorgando herramientas de recopilación de información y análisis, de manera planeada y organizada, pero además es importante aclarar que se debe trabajar en mejorar la articulación de herramientas más lúdicas y comprensibles.

El proyecto aplicado a la agencia de viajes Mashiramo Ecoaventura, permitió identificar una propuesta de valor diferenciada y acorde a las nuevas tendencias del turismo, donde se espera que el plan de marketing del modelo de turismo comunitario regenerativo, ayude a la agencia de viajes Ecoaventura a cerrar brechas y promover mejoras en el aspecto ambiental,

económico y social, evidenciando un modelo que se pueda replicar en otros espacios, respetando las características locales de cada sistema vivo.

Se recomienda que La Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura, debe mantener la conexión con la ONG Corporación Mashiramo sin apartarse del propósito, ya que es una fortaleza que le ha permitido sobrevivir y estratégicamente se puede dirigir un plan, hacia otros objetivos específicos de regeneración del Macizo Colombiano de la mano de los grupos de monitoreo.

Observemos la naturaleza, una flor con hermosos colores, un ave cantando, el cielo pintando cada día, un cuadro especialmente para ti, en resumen, el amor de Dios reflejado en una luz de esperanza, esa misma que nos da el otro, cuando nos relacionamos, para sentirnos vivos.

Referencias Bibliográficas

- A ciencia cierta. (2018). *Monitoreo comunitario como herramienta para el conocimiento y la conservación de ecosistemas estratégicos*. Repositorio A ciencia cierta.
<http://www.acienciacierta.gov.co/index.php/concursos/eco-2018/experiencias-ganadoras-eco-2018/113-2018-conservacion-comunitaria-de-ecosistemas-estrategicos/experiencias-ganadoras/514-monitoreo-comunitario-como-herramienta-para-el-conocimiento-y-la-conserv>
- Agencia de Desarrollo Económico Local del Pacífico – ADEL Pacífico, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, FONTUR Colombia, & Alcaldía Municipal de Pitalito – Pitalito Valle de Laboyos. (2023, octubre). *Prestar los servicios de consultoría para diseñar el producto turístico para el municipio de Pitalito – Huila, en el marco del proyecto FNTPE-032-2022* [Secretaría de Desarrollo Económico]. En Contrato FNTCE-191-2023. Pitalito, Huila, Colombia.
- Alcaldía de Pitalito. (2015). *Información general*. <https://alcaldia-pitalito.gov.co/index.php/informacion-general>
- Anaconda Timaná, H. H., Anaconda Chicangana, D. F., & Anaconda Chicangana, M. (2020). *Mono Ardilla*. Archivos de la Reserva Natural Pompeya. Pitalito
- Argote Ñañez, D. A. (2024). *Reunión virtual: Desarrollo del CANVAS finca agroturística El Bohío*. Documento no publicado.
- Argote Ñañez, D. A. (2025). *Entrevista virtual, desarrollo del CANVAS finca agroturística el Bohío*. Mónica Chicangana.

- Artesanías de Colombia & León, R. (2023, junio 15). *Colombia Artesanal Huila Artesanías de Colombia*. Colombia artesanal.com.co.
<https://colombiaartesanal.com.co/artesanos/rubiela-leon/>
- Beltran, L. D., Delgado, L., & Taller Manos de Alfarero Pitalito. (2024, abril 27). *Taller manos de alfarero*, Pitalito
<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=10231747546728584&set=pb.1140943226.-2207520000&type=3>
- Castro Polania, F. (2024). *Reserva Natural Pompeya*. [Comunicación personal]
- Ccahua, V. (2020). *Retos para el turismo comunitario regenerativo*. UCI Biblioteca.
<https://www.ucipfg.com/biblioteca/items/show/1650>.
- Chilito, E. E. (2024). *Finca agroturística cafetera el limón*. Colección de Vinos Enedchi. Pitalito
- Cooperativa Multiactiva de Artesanos de Pitalito & León, R. (n.d.). Chiva de Pitalito, Denominación de origen. <https://www.facebook.com/ChivadePitalito>
- Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, (2025), *Información del producto intercambio de experiencias de conservación de bosques y monitoreo de oso andino. Ficha de información*. Documento no publicado.
- Corporación de Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, Ecoaventura en el macizo. (24 de abril de 2024). *Matriz DOFA de la Agencia de Viajes Mashiramo-Ecoaventura*. Documento interno no publicado. Pitalito, Colombia.
- Corporación de Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo. (24 de abril de 2024). *Matriz DOFA de la Agencia de Viajes Mashiramo-Ecoaventura*. Documento interno no publicado. Pitalito, Colombia.

Corporación Mashiramo, Fernández, R. O., Galíndez, L. U., Uni, L. M., M. V., Chicangana, M. M., Rodríguez, M., Hoyos Valencia, Y. A., & Peña Núñez, J. L. (2024). *Modelo Canvas Mashiramo Ecoaventura* [Diseño adaptado de Canva].

https://www.canva.com/design/DAGZ0sbs1h0/0BA4yrKEs5oHGADcpuBpQ/edit?utm_content=DAGZ0sbs1h0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Delgado, L. (2024). Encuesta tipo fichas, por meet. Pitalito, Colombia.

FAO & Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura ONU (2013). *Las Directrices del Facilitador de Campo para la implementación de la metodología AyDM*. <https://www.fao.org/4/i2395s/i2395s.pdf>

Fundación CODESPA (2011). *Modelo de gestión del turismo rural comunitario de CODESPA Una experiencia regional andina*. CODESPA.

<https://www.codespa.org/app/uploads/modelo-gestion-turismo-rural-comunitario.pdf>

Fundación Vida al Río (s.f) (2022). *Imágenes de acciones de conservación en Pitalito, Charguayaco* [Fotografía]. Archivos de la colección de Facebook Vida al Río.

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=1752214998503955&set=pob.100011464154451>

Garay, Y. C. (2018). *Identificación y caracterización de la red hidrográfica de la Reserva Natural el Cedro del municipio de Pitalito Huila*. Repositorio UNAD.

<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/17723>

Gayón Martínez, Á. M. (2023). Diseño de Experiencias turísticas regenerativas, análisis de la presencia de los principios de vida, desde la escucha regenerativa. Caso de estudio: Movimiento Turístico de Pitalito-sur del Huila.[Trabajo de grado Maestría. Universidad Externado de Colombia]. Repositorio digital Universidad Externado.

<https://bdigital.uexternado.edu.co/server/api/core/bitstreams/0a8c737e-db11-46c4-aeed-f148823f3ce2/content>

Gómez, J. S. (2024, octubre). [Comunicación personal], tipo ficha de la Finca San Juan Boscafé.

Meet desde la Corporación Mashiramo.

IDEHAM & Fondo Acción. (2022). *Intercambio de experiencias de monitoreo de bosques y carbono* [Fotografía].

Jaramillo, M. F., Ortiz Fernández, R., Imbachi, S. A., Muñoz, W., Pabón, E. (2014). *Reflexión desde la práctica-Proceso de sistematización para la generación de lineamientos de producción sostenible en las condiciones del Macizo Colombiano*. [Documento no publicado]

La Coneca. (2023, Febrero 18). *Sitio potencial para BioTurismo Científico Aves Huila* [Documento no publicado]

La Poderosa del Huila. (2024, octubre 3). *La Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura recibe Sello Mercados Verdes con delegación de la CAM*. <https://lapoderosadelhuila.com/...>

Lavigne, M. F. (2023). *Nuevas tendencias en turismo: análisis del enfoque regenerativo*.

Repositorio Institucional de la UNSAM.

<https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/2442/1/TFPP%20EEYN%202023%20LMF.pdf>

MINCIT. (2019). *Documento técnico de la política de turismo sostenible “Unidos por la Naturaleza”*. <https://www.mincit.gov.co/minturismo/calidad-y-desarrollo-sostenible/politicas-del-sector-turismo/politica-de-turismo-sostenible/politica-de-turismo-sostenible-9.aspx>

Montes Vargas, & Corporación de Monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo. (2022).

Fotografías de monitoreo de biodiversidad en el sur del Huila [Fotografías].

Montes Vargas, M. & Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo. (2022).

Biodiversidad del Macizo Colombiano. Archivos fotográficos de Pitalito. Pitalito. Huila.

<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=2331112597027420&set=pb.100003861087052.-2207520000&type=3>

Montes Vargas, M., & Humedal La Coneca. (2024). *Pato Anas geórgica del Humedal La*

Coneca. Archivos fotográficos de la Coneca. Pitalito. Huila

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=8849169835150206&set=pcb.8849170198483503>

Muñoz Bolaños, W. R. (2018). *Observación directa de Oso andino en la Reserva Natural Los*

Ariscos, Mashiramo. Ecoaventura. Archivos fotográficos de Monitoreo de oso andino.

Pitalito. Huila

ONF ANDINA. (2025). *2025 OnfAndina.com*. Obtenido de página WEB:

<https://onfandina.com/colombia-bioturismo-cientifico-de-naturaleza-en-el-departamento-del-huila/>

Ordoñez, C. E., & Galíndez, F. (2024, mayo 12). *Reserva Natural Reverdecer Laboyano*.

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=10161343483874280&set=pb.832209279.-2207520000>

Peña Núñez, J. L. (2021). *Imagen entrada a Reserva Natural Los Ariscos, Pitalito*. Colección de

fotografías de Los Ariscos. Vereda la Esperanza. Pitalito.

Programa Pequeñas Donaciones del GEF [PPD]. (2022). *Informe del proyecto; Diálogo de*

saberes latinoamericanos en torno al turismo comunitario. PNUD Colombia.

https://www.globallandscapesforum.org/wp-content/uploads/2025/09/Dialogos-de-saberes-latinoamericanos-en-torno-al_Turismo-Comunitario.pdf

Puentes Lemus, J. P., Zuluaga Durango, D. E., Naranjo Delgado, N. Y., Sánchez Peña, J. F., Almario Rodríguez, J. A., Olaya Cantor, N. C., Rodríguez Rojas, J. D., & Osorio Romero, J. R. (2023). *Guía de aves del Departamento del Huila*. Editorial Corporación Universitaria del Huila (CORHUILA).

Sánchez, J. F. (2024). *Caracterización de la Reserva Natural Casa de la Nutria, Pitalito*. [Manuscrito no publicado]

Sistema General de Regalías – SGR, Gobernación del Huila, ONF Andina, ONFAndina, Corporación Mashiramo (2023). Proyecto; Diseño del producto Bio turismo científico de naturaleza basado en aves. Universidad Corhuila.

Trujillo Figueroa, M. C., Hoyos, A. (2018). *Levantamiento del inventario ambiental de los elementos del hábitat del primate Saimiris sciureus albigena (mono ardilla) en la Reserva Natural Pompeya del municipio de Pitalito Huila*. Repositorio UNAD <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/20911>

Trujillo, A. (2024). *Museo Costumbrista de Bruselas*, Pitalito, Huila. (Fotografía propia)

Valencia, E. F., & Ninco Cuenca, E. T. (2024). *Caracterización de la Reserva Natural Los Ariscos*. Monitor ambiental de Oso Andino, Pitalito, Huila. [Manuscrito no publicado]

Valencia, L., & Muñoz, O. (2024). *Historia de la Reserva Natural Los Ariscos* (Mónica Chicangana ed.). [Manuscrito no publicado]

Vinasco Guzmán, M. C. (2022). *Determinación y evaluación de productos de la biodiversidad con potencial comercial en un grupo organizado de productores en la zona de influencia*

del Corredor Eco arqueológico del sur del Huila [Tesis doctoral, Universidad Católica de Ávila]. Repositorio Institucional Universidad Católica de Ávila.

<https://uvadoc.uva.es/handle/10324/57483>

Apéndices

Apéndice A

Ejemplo de fichas de sitios potenciales

Ficha No 1. Finca de agroturismo regenerativo el BOHIO

Marca temporal	16/10/2024 09:08
Dirección de correo electrónico	rojaspaladienezkellyjohana@gmail.com
Nombre del emprendimiento, sitio o reserva	Finca de agroturismo regenerativo el BOHIO
Nombres y apellidos del Representante o Propietario	Divier Ancizar Argote Ñanez
Contactos	3505805551 3133508269
Redes sociales del emprendimiento	Yohana rojas p, Anthony y el campo.
Municipio	Pitalito
Localización (vereda, corregimiento, dirección comercial, etc):	Corregimiento de Bruselas vereda la esperanza
Coordenadas de localización:	
Describa, como llegar al sitio y porque medio de transporte	Llegamos por el corregimiento de Bruselas se toma la vía de la vereda el Carmen y continúa para la vereda la esperanza, se llega en carro, moto o bus.
Altura:	1750msnm
Clima:	16 a 28 grados
¿Qué tipo de visitantes recibe?	Interesados en ecoturismo, Interesados en mezcla de naturaleza y cultura, Interesados en turismo rural (vida rural, agricultura, café, frutas, etc.), Interesados en investigación, Interesados en encuentros de saberes y costumbres, Seguridad Alimentaria
Estado de seguridad pública en la zona de localización del sitio:	Sin problemas de seguridad pública
Enumere las actividades que ofrece:	Taller de implementación de recursos naturales para la construcción en guadua. Taller de aprovechamiento de los recursos orgánicos y biológicos producidos en la finca Taller del cuidado y conservación de recursos hídricos por el medio de la implementación de los baños ecológicos, "húmedos composteros"

	Taller en aprovechamiento de espacios para la soberanía alimentaria. Taller en observación de aves Hospedaje para 10 pax
¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios?	Desde el 2019
¿Cuáles son las temporadas de mayor afluencia de turistas y visitantes?	Semana santa Vacaciones de medio año Fin de año Solo con reservación
Identifique las características o factor diferenciador que hace único su establecimiento:	Nuestra parcela es de aproximadamente una hectárea se cuenta con 10 unidades productivas y se vive en armonía con la naturaleza
Duración de la visita/recorrido (horas / día):	Talleres de 1 a 3 días
Características clave del ecosistema, sitio, organización o emprendimiento, especies y del recorrido:	Estamos ubicados en la zona amortiguadores de dos parques nacionales reconocida como parque regional corredor biológicos lo cual nos Enriquece con especies endémicas en aves fauna y flora y fuentes hídricas
Valores que el sitio resalta del territorio:	Se vive en armonía con la naturaleza, el sitio provee el alimento para la familia
Capacidad de carga que maneja actualmente: Máximo cuantas personas pueden ingresar diariamente al sitio.	20 pax en pasadía y alojamiento para 10
¿Esta capacidad de carga está definida técnicamente, con expertos?	No
Mencione las 3 principales acciones en conservación que desarrolla en el sitio:	1. Reforestación con especies nativas de la zona 2. No se aplican químicos 3. Composición de las materias orgánicas
Mencione las 3 principales acciones en investigación que desarrolla en el sitio:	1. Recuperación de suelo con micro fauna 2. Transición de cultivos a orgánicos 3. Como llegar a la soberanía alimentaria
Ha recibido investigadores en el sitio:	Sí
Qué tipo de preguntas/actividades han desarrollado esos investigadores:	¿Qué productos orgánicos utilizamos para la recuperación del suelo? Cuánto se demoran en crecer la reforestación plantada en el sitio? Cuántas especies de aves tenemos? Cómo se maneja la preservación de la guadua

¿Pertenece a algún grupo de monitoreo?	No
Nombre del Grupo de Monitoreo	
Capacidades que ha generado en el grupo de monitoreo:	
Rol actual en el grupo de monitoreo:	
¿Qué preguntas de investigación le gustaría desarrollar con el grupo de monitoreo, con base en necesidades o retos de la comunidad en su relación con el territorio?	
Número total de aves que tiene registradas para el sitio:	No sé ha hecho aún el inventario
Link a registros en Ebird:	Falta
Mencione algunas especies de fauna o flora, que se pueden observar/ escuchar y disfrutar en el sitio: Por favor indicar en lo posible: *Nombre Común *Nombre Científico *Estado de Conservación	Aves de cafetal, Orquídeas, plantas ornamentales para las aves
Qué infraestructura para turismo, ¿tiene en el sitio? Por favor indicar en lo posible: *Tipo *Capacidad en número de personas *Especificaciones de material, distancia, etc.	Alojamiento para 7 personas, Salón de eventos máximo 20 personas, construcciones en guadua y baños secos.
Según las actividades que se pueden realizar, cual puede ser el tipo de mercado para turismo comunitario regenerativo, que puede atender:	Investigación/ Academia
Ha recibido turistas	SI
Especifique el tipo de turista que ha recibido:	Aficionados de Departamentos vecinos, en medio de intercambios de experiencias
Especifique el origen de turista que ha recibido: (País, ciudad)	Colombianos
Especifique la forma de viaje de visitante que ha recibido: (grupal, individual, familia, amigos, etc)	Grupal y familiar
En promedio cuanto tiempo usa el turista de naturaleza en su sitio:	2 días
Servicios & Productos que ofrece en el sitio:	Alojamiento, Gastronomía, Guianza profesional (guía con tarjeta profesional), Actividades de conservación, Actividades de investigación
¿De los servicios ofertados por usted, cuáles son los que más solicitan sus clientes?	Gastronomía local

¿Cuáles son los servicios por los que percibe mayores ingresos?	Gastronomía local
¿Cuál es el cliente que usted desea tener?	Estudiantes y emprendedores, aficionados a las aves y que quieran disfrutar de la naturaleza y aportar a la conservación
Especificaciones del alojamiento (Nombre, tipo, capacidad)	Alojamiento para 10 habitaciones compartida y baño compartido aún
Valor del alojamiento persona/noche	60 mil incluye desayuno
Especificaciones de la gastronomía (Tipo de menú especial tradicional, capacidad)	Comida campesina tradicional
Valor /precio persona: *Desayuno, almuerzo y cena	Desayuno 20.000 Almuerzo 35.000 Cena 35.000
Especificación: *Número de intérpretes locales que se articulan a las actividades. *Número de guías profesionales	3 personas
Valor / tarifa: *Interpretes locales *Guías profesionales	150.000 día
Especificación y precio de: *Artesanías * Actividades culturales * Festivales * Actividades de conservación * Actividades de investigación *Actividades de soberanía alimentaria *Actividades de intercambio de saberes y costumbres	Pasadía por persona para cualquier actividad con refrigerio almuerzo refrigerio valor por persona \$120.000 pesos
Recomendaciones al visitante / turista para el desarrollo de actividades en el sitio: (ropa, equipo, reglas, restricciones médicas, etc)	Sombrero, gorra, botas para campo, camisa de manga larga, si usa o necesita algún medicamento con formula médica, saco, equipos personales entre otros
Estado de seguridad de su sitio para el desarrollo de las actividades que oferta:	Excelente
Cuáles son los 3 principales riesgos que tiene identificados para el desarrollo de actividades turísticas en su sitio:	Ninguna
¿Cuenta con protocolo o sistema de gestión de riesgos de su sitio?	No

Cuenta con algún producto de protección y mitigación del riesgo de visitantes (seguros, pólizas):	No, eso lo incluyen las agencias que traen los visitantes
Espacio para comentarios	
Mencione los 3 principales retos o necesidades que identifica para poder ofrecer observación de aves en el sitio:	1.hacer el inventario de aves del sitio caracterización de especies y equipos como, binoculares y herramientas para el oficio y un profesional en ornitología 2. Incluirnos en la plataforma de Ebird 3. No contamos con equipos.
Comentarios adicionales	

Ficha No 2: Finca El Limón

Marca temporal	16/10/2024 22:12
Dirección de correo electrónico	ened.music@gmail.com
Nombre del emprendimiento, sitio o reserva	Finca el Limón Vinos enedchi
Nombres y apellidos del Representante o Propietario	Enar Edil Chilito Chara
Contactos	3158397960_ 3158394807
Redes sociales del emprendimiento	Vinos Enedchi
Municipio	Pitalito Huila
Localización (vereda, corregimiento, dirección comercial, etc.):	Vereda La Esperanza Bruselas
Coordenadas de localización:	1.754524-76.212044
Describa, como llegar al sitio y porque medio de transporte	Vía a la vereda El porvenir a 5.5kilometros del centro poblado de Bruselas. Medio de transporte moto y carro
Altura:	1650MSNM
Clima:	Cálido
¿Qué tipo de visitantes recibe?	Interesados en ecoturismo, Interesados en mezcla de naturaleza y cultura, Interesados en naturaleza especializada (ej. avistamiento de aves, observación de mariposas, etc.), Interesados en turismo rural (vida rural, agricultura, café, frutas, etc.), Interesados en encuentros de saberes y costumbres, Amantes del vino y el café
Estado de seguridad pública en la zona de localización del sitio:	Sin problemas de seguridad pública
Enumere las actividades que ofrece	Charlas sobre la caficultura tradicional y aprovechamiento de los Derivados del café, degustación de vinos artesanales etc.

¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios?	2 años
¿Cuáles son las temporadas de mayor afluencia de turistas y visitantes?	Diciembre, enero, abril, junio y octubre
Identifique las características o factor diferenciador que hace único su establecimiento:	Ambiente familiar
Duración de la visita/recorrido (horas / día):	3 horas o un día
Características clave del ecosistema, sitio, organización o emprendimiento, especies y del recorrido:	Finca agroturística, donde se puede observar aves, también amigable con el medio ambiente y muestra de subproductos derivados del café.
Valores que el sitio resalta del territorio:	La tranquilidad
Capacidad de carga que maneja actualmente: Máximo cuantas personas pueden ingresar diariamente al sitio.	De 10 a 15 personas
¿Esta capacidad de carga está definida técnicamente, con expertos?	Si
Mencione las 3 principales acciones en conservación que desarrolla en el sitio:	No caza, no pesca y no contaminación de las fuentes hídricas
Mencione las 3 principales acciones en investigación que desarrolla en el sitio:	Fórmulas para la elaboración de vinos artesanales y subproductos
Ha recibido investigadores en el sitio:	Sí
Qué tipo de preguntas/actividades han desarrollado esos investigadores:	Se interesan en los Derivados del café y subproductos
¿Pertenece a algún grupo de monitoreo?	No, pero si organizativo
Nombre del Grupo de Monitoreo	Organización Robles del Macizo
Capacidades que ha generado en el grupo de monitoreo:	Formación en catación, mercados verdes, transformación del café, puntos de venta regional de café.
Rol actual en el grupo de monitoreo:	Socios
¿Qué preguntas de investigación le gustaría desarrollar con el grupo de monitoreo, con base en necesidades o retos de la comunidad en su relación con el territorio?	Ninguna
Número total de aves que tiene registradas para el sitio:	Aproximadamente 45
Link a registros en ebird:	No se ha realizado en la finca

Mencione algunas especies de fauna o flora, que se pueden observar/ escuchar y disfrutar en el sitio: Por favor indicar en lo posible: *Nombre Común *Nombre Científico *Estado de Conservación	Flora: cedros, Guaduas, caucho, balso etc y diferentes tipos de aves.
Qué infraestructura para turismo, ¿tiene en el sitio? Por favor indicar en lo posible: *Tipo *Capacidad en número de personas *Especificaciones de material, distancia, etc.	Casa antigua de bareque
Según las actividades que se pueden realizar, cual puede ser el tipo de mercado para turismo comunitario regenerativo, que puede atender:	Aficionado
Ha recibido avisturistas:	Sí
Especifique el tipo de turista que ha recibido:	Aficionado
Especifique el origen de turista que ha recibido: (país, ciudad)	Colombianos, coreano, australianos, mexicano y ecuatorianos
Especifique a la forma de viaje del turista que ha recibido: (grupal, individual, familia, amigos, etc.)	Grupal y amigos
En promedio cuanto tiempo usa el turista de naturaleza en su sitio:	De 2 a tres horas
Servicios & Productos que ofrece en el sitio:	Gastronomía
¿De los servicios ofertados por usted, cuáles son los que más solicitan sus clientes?	Vinos de café
¿Cuáles son los servicios por los que percibe mayores ingresos?	El vino
¿Cuál es el cliente que usted desea tener?	Locales, Nacionales e internacionales
Especificaciones del alojamiento (Nombre, tipo, capacidad)	No se presta servicio de alojamiento por el momento
Valor del alojamiento persona/noche	No hay precios aún
Especificaciones de la gastronomía (Tipo de menú especial tradicional, capacidad)	Degustación de vinos y subproductos
Valor /precio persona: *Desayuno, almuerzo y cena	No se cuenta con ese servicio
Especificación: *Número de intérpretes locales que se articulan a las actividades. *Número de guías profesionales	Locales 2 Profesionales de 2 a3

Valor / tarifa: *Interpretes locales *Guias profesionales	No tengo claro una tarifa específica
Especificación y precio de: *Artesanías * Actividades culturales * Festivales * Actividades de conservación * Actividades de investigación *Actividades de soberanía alimentaria *Actividades de intercambio de saberes y costumbres	Entrada, charla y degustación varía según el número de turistas l
Recomendaciones al visitante / turista para el desarrollo de actividades en el sitio: (ropa, equipo, reglas, restricciones médicas, etc)	Restricciones médicas, si está consumiendo algún medicamento no puede degustar vinos.
Estado de seguridad de su sitio para el desarrollo de las actividades que oferta:	Bueno
Cuáles son los 3 principales riesgos que tiene identificados para el desarrollo de actividades turísticas en su sitio:	Ninguno
¿Cuenta con protocolo o sistema de gestión de riesgos de su sitio?	No
Cuenta con algún producto de protección y mitigación del riesgo de visitantes (seguros, pólizas):	No
Espacio para comentarios	Este es un sitio de ambiente familiar, agradable donde te puedes sentir como en tu casa.
Mencione los 3 principales retos o necesidades que identifica para poder ofrecer observación de aves en el sitio:	Identificación de las aves, registros
Comentarios adicionales	

Ficha No 3: Manos de alfarero

Marca temporal	17/10/2024 21:40
Dirección de correo electrónico	manosdealfareropitalito@gmail.com
Nombre del emprendimiento, sitio o reserva	MANOS DE ALFARERO
Nombres y apellidos del Representante o Propietario	LEONARDO DELGADO
Contactos	3134444679

Redes sociales del emprendimiento	INSTAGRAM, FACE, YOUTUBE
Municipio	PITALITO
Localización (vereda, corregimiento, dirección comercial, etc):	CALLE 9A A SUR 3 32
Coordenadas de localización:	1 CUADRA ANTES DEL RESTAURANTE ATAJO
Describa, como llegar al sitio y porque medio de transporte	VIA CENTRO DE PITALITO AL COLISEO UNA CUADRA ANTES DEL RESTAURANTE ATAJO
Altura:	
Clima:	TEMPLADO
¿Qué tipo de visitantes recibe?	Interesados en encuentros de saberes y costumbres, Interesados en Conservación del Patrimonio Natural, ARTESANIAS Y EXPERIENCIAS ARTESANALES
Estado de seguridad pública en la zona de localización del sitio:	Sin problemas de seguridad pública
Enumere las actividades que ofrece:	3
¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios?	3 años
¿Cuáles son las temporadas de mayor afluencia de turistas y visitantes?	Fechas vacacionales
Identifique las características o factor diferenciador que hace único su establecimiento:	Somos los únicos en ofrecer la experiencia artesanal en Pitalito
Duración de la visita/recorrido (horas / día):	3
Características clave del ecosistema, sitio, organización o emprendimiento, especies y del recorrido:	lugar amplio para recorrido en varias unidades productivas
Valores que el sitio resalta del territorio:	dignificación y exaltación del arte
Capacidad de carga que maneja actualmente: Máximo cuantas personas pueden ingresar diariamente al sitio.	20
¿Esta capacidad de carga está definida técnicamente, con expertos?	Si
Mencione las 3 principales acciones en conservación que desarrolla en el sitio:	conservación de la cultura, tradiciones y arte
Mencione las 3 principales acciones en investigación que desarrolla en el sitio:	
Ha recibido investigadores en el sitio:	No
Qué tipo de preguntas/actividades han desarrollado esos investigadores:	

¿Pertenece a algún grupo de monitoreo?	No
Mencione algunas especies de fauna o flora, que se pueden observar/ escuchar y disfrutar en el sitio: Por favor indicar en lo posible: *Nombre Común *Nombre Científico *Estado de Conservación	Azulejos
Qué infraestructura para turismo, ¿tiene en el sitio? Por favor indicar en lo posible: *Tipo *Capacidad en número de personas *Especificaciones de material, distancia, etc.	Espacio para 10 personas, si es mayor el grupo nos desplazamos a un espacio más amplio
Según las actividades que se pueden realizar, cual puede ser el tipo de mercado para turismo comunitario regenerativo, que puede atender:	Aficionado
Ha recibido avisturistas:	No
Especifique el tipo de turista que ha recibido:	Niños y padres, que desean compartir por medio del arte. Jóvenes aficionados al arte y experiencias transformadoras de vida
Especifique el origen de turista que ha recibido: (país, ciudad)	
Especifique a la forma de viaje del turista que ha recibido: (grupal, individual, familia, amigos, etc.)	Grupal y familia
En promedio cuanto tiempo usa el turista de naturaleza en su sitio:	Medio día
Servicios & Productos que ofrece en el sitio:	Artesanías
¿De los servicios ofertados por usted, cuáles son los que más solicitan sus clientes?	Experiencia en el torno
¿Cuáles son los servicios por los que percibe mayores ingresos?	Experiencia en torno
¿Cuál es el cliente que usted desea tener?	cliente local, nacional y extranjero
Especificaciones del alojamiento (Nombre, tipo, capacidad)	Experiencia artesanal
Valor del alojamiento persona/noche	No se brinda, pero se puede articular con hoteles de la ciudad, ya que estamos en la zona de los artesanos, que ya es zona urbana de Pitalito.
Especificaciones de la gastronomía (Tipo de menú especial tradicional, capacidad)	Refrigerio con achiras y café

Valor /precio persona: *Desayuno, almuerzo y cena	Incluye refrigerio
Especificación: *Número de intérpretes locales que se articulan a las actividades. *Número de guías profesionales	2
Valor / tarifa: *Interpretes locales *Guías profesionales	1
Especificación y precio de: *Artesanías * Actividades culturales * Festivales * Actividades de conservación * Actividades de investigación *Actividades de soberanía alimentaria *Actividades de intercambio de saberes y costumbres	35000
Recomendaciones al visitante / turista para el desarrollo de actividades en el sitio: (ropa, equipo, reglas, restricciones médicas, etc.)	Popa cómoda e hidratación
Estado de seguridad de su sitio para el desarrollo de las actividades que oferta:	Bueno
Cuáles son los 3 principales riesgos que tiene identificados para el desarrollo de actividades turísticas en su sitio:	Ninguno
¿Cuenta con protocolo o sistema de gestión de riesgos de su sitio?	No
Cuenta con algún producto de protección y mitigación del riesgo de visitantes (seguros, pólizas):	No
Espacio para comentarios	
Mencione los 3 principales retos o necesidades que identifica en el sitio:	Adecuación del sitio para el taller
Comentarios adicionales	

Ficha No 4: Finca Agroturística, Boscafé Sanjuán

Marca temporal	18/10/2024 19:08
Dirección de correo electrónico	jsanjuang64@gmail.com
Nombre del emprendimiento, sitio o reserva	Finca Agroturística Boscafé Sanjuán

Nombres y apellidos del Representante o Propietario	Javier Sanjuan Gómez
Contactos	3105761245 - 3102047720
Redes sociales del emprendimiento	@BOSCAFE SANJUAN
Municipio	Pitalito
Localización (vereda, corregimiento, dirección comercial, etc.):	Corregimiento de Bruselas Vereda Villa Fátima
Coordenadas de localización:	Pendiente por hacer
Describa, como llegar al sitio y porque medio de transporte	ruta 45 vía Mocoa por vía terrestre
Altura:	1580 S.N.M
Clima:	Tropical Fresco
¿Qué tipo de visitantes recibe?	Interesados en mezcla de naturaleza y cultura, Interesados en naturaleza especializada (ej. avistamiento de aves, observación de mariposas, etc.), Interesados en turismo rural (vida rural, agricultura, café, frutas, etc.), Interesados en encuentros de saberes y costumbres, Seguridad Alimentaria
Estado de seguridad pública en la zona de localización del sitio:	Sin problemas de seguridad pública
Enumere las actividades que ofrece:	Alimentación, Barra de café, Alojamiento. Camping, senderismo
¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios?	Hace 6 meses
¿Cuáles son las temporadas de mayor afluencia de turistas y visitantes?	Inicio de año, mitad de año, y final del año
Identifique las características o factor diferenciador que hace único su establecimiento:	Es un proyecto familiar con una historia de emprendimiento y ejemplo para la región el cual su creador se a convertido en un icono del café del Huila, mostrando el potencial de cafés de alta calidad producido en la región. Como también el manejo y cuidado de la fauna y el medio Ambiente
Duración de la visita/recorrido (horas / día):	Entre 4 y 5 horas
Características clave del ecosistema, sitio, organización o emprendimiento, especies y del recorrido:	Túnel verde de pinos colombianos, emprendimiento variedades de café y transformación del mismo. Diferentes especies nativas de la región que se conocerán durante la visita y recorrido
Valores que el sitio resalta del territorio:	Fauna, flora y agricultura sostenible mucha biodiversidad

Capacidad de carga que maneja actualmente: Máximo cuantas personas pueden ingresar diariamente al sitio.	De 30 a 50 personas máximo
¿Esta capacidad de carga está definida técnicamente, con expertos?	Si
Mencione las 3 principales acciones en conservación que desarrolla en el sitio:	Siembro de árboles Nativos de la región, Buenas prácticas Agrícolas, y procesos de café especial
Mencione las 3 principales acciones en investigación que desarrolla en el sitio:	Sobre el cultivo y variedades de café, abonos orgánicos y aves nativas de la región
Ha recibido investigadores en el sitio:	Sí
Qué tipo de preguntas/actividades han desarrollado esos investigadores:	Identidad de aves, proceso de abonos orgánicos y citación de café
¿Pertenece a algún grupo de monitoreo?	No
Número total de aves que tiene registradas para el sitio:	Unas 80
Link a registros en ebird:	80 aproximadamente
Mencione algunas especies de fauna o flora, que se pueden observar/ escuchar y disfrutar en el sitio: Por favor indicar en lo posible: *Nombre Común *Nombre Científico *Estado de Conservación	Guacharacas, colibríes, turpial toches, tucán verde, carpintero copete rojo, gorriones, pavas, entre otros
Qué infraestructura para turismo, ¿tiene en el sitio? Por favor indicar en lo posible: *Tipo *Capacidad en número de personas *Especificaciones de material, distancia, etc.	Madera y guadua, capacidad aproximada de 50 personas, distancia y espacio entre 10 y 50 metros
Según las actividades que se pueden realizar, cual puede ser el tipo de mercado para turismo comunitario regenerativo, que puede atender:	Aficionado
Ha recibido avisturistas:	Sí
Especifique el tipo de turista que ha recibido:	Aficionado
Especifique el origen de turista que ha recibido: (país, ciudad)	Mayor porcentaje colombianos, extranjeros mínimo porcentaje
Especifique a la forma de viaje del turista que ha recibido: (grupal, individual, familia, amigos, etc.)	Amigos
En promedio cuanto tiempo usa el turista de naturaleza en su sitio:	2 días
Servicios & Productos que ofrece en el sitio:	Alojamiento, Gastronomía, Artesanías, Actividades de conservación

¿De los servicios ofertados por usted, cuáles son los que más solicitan sus clientes?	Gastronomía, alojamiento y senderismo
¿Cuáles son los servicios por los que percibe mayores ingresos?	Gastronomía y alojamiento
¿Cuál es el cliente que usted desea tener?	Turistas nacionales e internacionales
Especificaciones del alojamiento (Nombre, tipo, capacidad)	Cabaña en madera con sus respectivas adecuaciones y comodidades, capacidad para 8 personas, espacio de 7 x 7 mt ²
Valor del alojamiento persona/noche	Pareja \$300.000 Grupo familiar \$700.000
Especificaciones de la gastronomía (Tipo de menú especial tradicional, capacidad)	Comida montañera
Valor /precio persona: *Desayuno, almuerzo y cena	Desayuno \$15.000 Almuerzo desde \$25.000 hasta \$45.000 Cena desde \$15.000
Especificación: *Número de intérpretes locales que se articulan a las actividades. *Número de guías profesionales	Hasta el momento está proceso
Valor / tarifa: *Interpretes locales *Guías profesionales	Senderismo \$10.000
Especificación y precio de: *Artesanías * Actividades culturales * Festivales * Actividades de conservación * Actividades de investigación *Actividades de soberanía alimentaria *Actividades de intercambio de saberes y costumbres	Los valores varían según las necesidades o servicios que requieran nuestros clientes
Recomendaciones al visitante / turista para el desarrollo de actividades en el sitio: (ropa, equipo, reglas, restricciones médicas, etc.)	Ropa cómoda, preferiblemente deportiva, conservación del medio ambiente y espacio, restricciones de cigarro, basura, fuegos pirotécnicos etc.
Estado de seguridad de su sitio para el desarrollo de las actividades que oferta:	Excelente

<p>¿Cuáles son los 3 principales riesgos que tiene identificados para el desarrollo de actividades turísticas en su sitio:</p>	<p>1. Mala señal de comunicación móvil No tenemos demás riesgos identificados</p>
<p>¿Cuenta con protocolo o sistema de gestión de riesgos de su sitio?</p>	<p>Si</p>
<p>¿Cuenta con algún producto de protección y mitigación del riesgo de visitantes (seguros, pólizas)?</p>	<p>Sí</p>
<p>Espacio para comentarios</p>	
<p>Mencione los 3 principales retos o necesidades que identifica para poder ofrecer observación de aves en el sitio:</p>	<p>1. Equipos de avistamiento 2. Adecuaciones del lugar donde se realiza la actividad 3. Mejoramiento de acceso al lugar</p>
<p>Comentarios adicionales</p>	

Evidencia de la herramienta digital de recopilación de información del anexo 1.



Ficha Sitio Potencial - Turismo Comunitario Regenerativo de Pitalito. Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura en el Macizo Colombiano

Teniendo en cuenta los diferentes procesos que desde las comunidades locales desarrollamos, aportando a la conservación y regeneración de la vida, en un ecosistema natural como el Municipio de Pitalito, Huila, al cual pertenecemos y donde nos relacionamos en el marco de los pilares de las experiencias regenerativas propuestas, como; organizaciones vivas, conservación, cuidado patrimonial, soberanía alimentaria y encuentros de saberes, **los invitamos** a co-crear y rediseñar productos de turismo de naturaleza, motivados por un modelo de Turismo Regenerativo de base comunitaria, para ser proyectados en conjunto y desde el plan de Marketing de la agencia de Viajes Operadora Mashiramo-Ecoaventura en el Macizo Colombiano.

Si estas interesado en que trabajemos juntos, adelante, responde las siguientes preguntas, para aportar y validar información de la caracterización de los potenciales emprendimientos, sitios/establecimientos de interés privados o comunitarios, de las posibles rutas de Turismo Comunitario Regenerativo del Municipio de Pitalito, Huila, Colombia.

Agradecemos de antemano el tiempo y la confianza. Respetuosamente le pedimos que sea diligenciado, antes del 17 de Octubre del 2024.

Nota. Ejemplo de ficha de sitios potenciales interesados en turismo comunitario regenerativo en el municipio de Pitalito, Huila y evidencia de medio virtual. Adaptado del *Proyecto: Diseño del producto de bioturismo científico de naturaleza basado en aves* (Sistema General de Regalías – SGR, 2023), desarrollado por la Gobernación del Huila, ONF Andina, Corporación Mashiramo y la Universidad Corhuila.

Apéndice B*Inventario de atractivos Naturales y Culturales*

Patrimonio	ID	Dirección	Actores locales Propietarios
Patrimonio Natural, sección del Inventario turístico de Pitalito, Actualizado 2 dic 2019, por Alcaldía Pitalito, Fontur.	Reserva Pompeya	Pitalito	Fernando Castro Polania
	Reserva El Silencio	Pitalito	Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena CAM
	Sendero de Interpretación Ambiental del Macizo Colombiano	Pitalito	Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena
	Reserva El Cedro	Pitalito	Miller Darío Rodríguez
	Reserva Ariscos	Pitalito	Luis Valencia
	Laguna de Guaitipan	Pitalito	Corporación Autónoma del Alto Magdalena CAM
Encuesta Bioturismo sitios potenciales de avistamiento de aves marzo 2023	Lodge Laguna Guaitipán Ancestral	Corregimiento La Laguna	Jaime Parra
	Humedal la Coneca	Vereda Cálamo	Roberto Molina
	Eco finca El Recreo	Corregimiento Charguayaco	Dora Lucia Ruiz Castro
	Sendero Ambiental Marengo	Kilómetro 4 vía a San Agustín	CAM
	Hogar de paso fauna	San Francisco	

	Mi Ranchito, vereda el Pensil	Vereda el Pensil, corregimiento de Bruselas	Rosalino Ortiz Fernández
	Estación de Investigación Biológica María Adelaida	Criollo	Ricardo García
	Los Ariscos	Corregimiento de Bruselas	Luis Valencia
	Reserva Natural Tororoi	Vereda el Cedro	Segundo Anselmo Imbachi
	Reserva Ecológica la Casa de la Nutria	Vereda Contador	Familia Sánchez
Patrimonio cultural material inmueble	Museo Costumbrista Huellas del Pasado	Calle 5 No. 3 - 70 piso 3	Adriano Trujillo
	Petroglifos el tigre	Vereda el tigre	Familia Trujillo Figueroa
Patrimonio Cultural Inmaterial (Actualización de información, estos no estaban relacionados en ningún listado, se unieron a este trabajo)	Finca agroturística cafetera el limón	Vereda la Esperanza	Enar Edil Chilito
	Finca Agroecológica El bohío, la esperanza	Vereda la Esperanza	Divier Ancizar Argote Ñanez
	Finca Agroecológica Javier San Juan		Javier San Juan
	Finca 1810	Vereda El Higuerón	Fredy Méndez
	Finca hotel café y guadua	Vereda Risardala, Chillurco	Fernando
	Chiva artesanal	Pitalito, Barrio Solarte	Rubiela León

Taller manos de alfarero	Pitalito, Barrio Solarte	Leonardo Delgado
Festival Nacional de Oso Andino y Danta de montaña	Pitalito	ONG, CAM, Alcaldía Pitalito, Alcaldía San Agustín

Nota. Inventario de atractivos naturales y culturales con potencial para el turismo comunitario regenerativo en el municipio de Pitalito. La lista total fue construida a partir de la investigación de proyectos y la acotación de información proporcionada por nuevos emprendimientos que están trabajando el tema y están interesados. Adaptado de. *Proyecto; Diseño del producto Bio turismo científico de naturaleza basado en aves (2023)*, Agencia de Desarrollo Económico Local del Pacífico – ADEL Pacífico (2023), Gayón Martínez (2023) y Sistema General de Regalías – SGR (2023).

Apéndice C

Fichas de verificación de la prestación de servicios turísticos

Ficha 1: Organizaciones vivas

Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo

Principio de vida	Organizaciones vivas
Nombre de la organización:	Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo
Representante legal:	Mónica Mayerlin Chicangana Jiménez
Ubicación	Pitalito, Huila, Calle 6 No 4-42 Edificio Pigoanza, segundo piso.
Historia y componente de turismo comunitario y regenerativo	Mashiramo como organización articuladora de grupos de monitoreo de base comunitaria, ha venido desarrollando acciones importantes desde el año 2004, en pro de conservar especies de flora y fauna, en peligro de extinción y vulnerables, en toda el área del Macizo Colombiano, Municipios del Departamento del Huila, bajo la estrategia de creación o fortalecimiento de grupos, que deseen voluntariamente adoptar una especie emblemática como; oso andino, danta de montaña, <i>Zamia huilensis</i> , como sombrilla de otras especies, promoviendo la coexistencia de individuos vivos en un ecosistema, incluyendo el ser humano, donde la

	<p>vida del individuo está en el centro, el cual se conecta con otros individuos y con la naturaleza, en un proceso circular de retroalimentación, donde se co-crean alternativas de vida, bajo una mirada biocéntrica, que a partido de la retroalimentación constante de cada integrante, desde su historia de vida transformadora, ya que culturalmente, la visión de cazadores y taladores ha cambiado por la visión de conservación, que hoy ha servido de motivación para nuevas formas de vida y de agrupación.</p>
<p>Relevancia para el ejercicio turístico</p>	<p>Por lo anterior la Corporación Mashiramo, no solo es un actor ambiental con fuertes bases, si no también es un referente a nivel nacional, que, desde su perspectiva comunitaria, ha venido creando con los individuos, diferentes espacios de retroalimentación, considerándose como una experiencia transformadora regenerativa, que desarrolla los tres pilares, como organización viva, de Conservación y cuidado patrimonial, soberanía alimentaria y encuentro de saberes.</p>
<p>Presentación de servicios turísticos</p>	<p>Esta organización cuenta con una Agencia de Viajes Operadora, Mashiramo Ecoaventura, desde la cual, ofrece paquetes de 3 y 5 días, de experiencias comunitarias,</p>

	<p>intercambios de conocimientos de conservación de especies de fauna y flora, en el Parque Natural Regional Corredor Biológico Guacharos-Puracé, donde se incluyen actividades de Senderismo, avistamiento de aves, jornada académica teórico práctica, practica de monitoreo con cámaras trampa, conversatorios, demostraciones de producción agropecuaria sostenible, seguridad alimentaria, planificación predial, espacios de retroalimentación y restauración del ecosistema y del ser humano, como ser vivo. Estos servicios están organizados para grupos comunitarios, emprendedores, instituciones y organizaciones, entidades de cooperación internacional, entidades académicas nacionales e internacionales. Pero también se personalizan pasadías, para familias y personas, que tienen objetivos más relacionados al turismo de bienestar.</p>
--	---

Imagen





Imagen 1 y 2. Tomado de. Montes Vargas & Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, (2022)

[fotografía]

Imagen 3. Tomado de. *Intercambio de experiencias de monitoreo de bosques y carbono, con el IDEHAM y Fondo Acción*, (año 2022). Archivos fotográficos de Mashiramo Ecoaventura.

Fuente

Corporación de monitoreo de la Biodiversidad del Sur Mashiramo, (2025), *Información del producto intercambio de experiencias de conservación de bosques y monitoreo de oso andino*. Documento no publicado.

Ficha 2: Fundación vida al Rio

Principio de vida	Organizaciones vivas
Nombre de la organización:	Fundación vida al Rio
Representante legal:	Dora Lucia Ruiz Castro
Ubicación	Vereda Charguayaco, Finca el recreo, Corregimiento Charguayaco, Pitalito, Huila.
Historia y componente de turismo comunitario y regenerativo	La Fundación Vida al Rio, es una organización comunitaria, cuyo nombre relaciona, con el objetivo de promover la conservación del Rio Guarapas y demás fuentes hídricas de la región, su trabajo se desarrolla en el Parque Natural Regional Serranía de Peñas Blancas, Municipio de Pitalito, donde implementan estrategias de conservación y educación, por medio de ecoturismo, en un sendero llamado el Silencio, promoviendo la conservación del roble negro, como especie de flora sombrilla y el mono aullador, especie de fauna que habita este ecosistema.
Relevancia para el ejercicio turístico	En este espacio, se desarrollan actividades de educación ambiental y la contemplación del ecosistema natural, donde el ser vivo se relaciona entre sí, para mantener un ecosistema de armonía y paz, donde interactúan los bosques, los animales, los niños y padres del corregimiento de Charguayaco, los líderes de la fundación y quienes visitan este hermoso lugar, dejando una semilla de conservación, sembrando un árbol, retroalimentando saberes.
Presentación de servicios turísticos	Experiencias de educación ambiental con niños y comunidad de Charguayaco, Monitoreo de mono aullador, avistamiento de aves, senderismo, alojamiento rural sostenible.

Imagen



Imágenes; Tomadas de. *Sendero Natural* (Fundación Vida al Río, 2024)

Fuente;

(Sistema General de Regalías - SGR et al., 2023) y también información obtenida por Comunicación personal.

Ficha 3: Soberanía alimentaria

Principio de vida	Soberanía alimentaria
Nombre de la organización:	Finca de Agroturismo regenerativo El Bohío, La Esperanza.
Representante legal:	Divier Ancizar Argote Ñanez
Ubicación	Vereda La Esperanza, Pitalito, Huila.
Historia y componente de turismo comunitario y regenerativo	<p>Esta finca, de propiedad del señor Divier Ancizar Argote Ñanez, está ubicada en el Corregimiento de Bruselas, vereda la Esperanza, Municipio de Pitalito, por la vía de la vereda el Carmen, de acceso vehicular hasta la vivienda, está a una altura de 1750 msnm y cuenta con un clima de 16 a 28 grados, gracias al ecosistema natural que rodea el lugar, el Parque Natural Regional Corredor Biológico Guacharos-Puracé, permitiendo el hábitat de diversidad de especies endémicas de aves, fauna y flora, como también fuentes hídricas. Un gran ecosistema, donde esta familia de campesinos y empresarios, han puesto en práctica, los saberes y conocimientos, de varios años, en cuanto a la agricultura sostenible y el ecoturismo, pues en aproximadamente una hectárea, cuentan con 10 unidades productivas, permitiendo convivir con otras especies, respetando la vida natural, como un ejemplo de coexistencia entre las familias campesinas y diferentes seres vivos, como también un ejemplo de economía circular y soberanía alimentaria.</p>
Relevancia para el ejercicio turístico	<p>Desde este lugar se transmite, el calor familiar, la forma de organizarse para trabajar en equipo, promovidos por el amor a la naturaleza, aquí se muestra la construcción en guadua de la casa redonda, el centro de la finca, llamada el Bohío, por la relación del lugar con un sitio sagrado para las culturas indígenas que han habitado este montículo, un lugar de conocimiento y presencia espiritual, donde se desarrollan acciones de reforestación con especies nativas, se cultiva café en pequeña escala, sin químicos, se elaboran abonos orgánicos con materiales de la finca, se hace recuperación del suelo con microfauna y se provee alimento para la misma familia y para los visitantes.</p>

Presentación de servicios turísticos	Intercambio de experiencias y aprendizajes de planificación predial, trabajo en equipo, emprendimientos basados en la agricultura regenerativa, a partir de actividades que permiten, ser parte de la familia y su diario vivir, por uno o dos días, recolectar los alimentos de la finca, realizar eventos o talleres teórico prácticos, fogatas nocturnas, conversatorios de temas ambientales, construcciones en guadua y de emprendimientos sostenibles. Hay servicio de guianza especializada en aves y agricultura por los propietarios. Se presta servicio de salón de reuniones, capacidad de 200 Personas. Alojamiento Rural para grupos de 10 personas, habitación compartida. Servicio de camping, con anticipación.
Imagen	 <p>Imagen; Mashiramo, Intercambio experiencias con comunidad indígena Nasa Sa't kiwe La florida,</p> 
Fuente;	(Argote Ñanez, 2024)

Nota. Reunión sobre el desarrollo del CANVAS de la finca agroturística El Bohío. Fuente: comunicación personal entre Argote Ñanez y el autor. Imágenes de la autora. Fotografía tomada en la Finca El Bohío, Huila, Colombia

Apéndice D

Cumplimiento de criterios de formas de vida

Anexo 3. Cumplimiento de criterios empresariales y de formas de vida regeneradoras, para identificar el grupo meta según escalas de 1 a 5

Nivel alto: 5 - nivel medio: 4 - nivel bajo: 3 - oportunidades de mejora: 2 - nivel de situación: 1

Grupo de empresarios comunitarios	Reserva Natural Pompeya (Mashiramo)	EL Recreo (Fundación vida al Río)	EL cedro (Grupo ecológico Revedocer Laboyano)	Reserva Natural Los Ariscos (Mashiramo)	Lodge Laguna Guaitán Ancestral	Humedal La coneza (Mashiramo)	Laguna de Guailipan Observatorio de impactos del turismo en espacios naturales	Mi rancho (Mashiramo)	Estación de Investigación Biológica María Azeleda (Primigera)	Reserva Natural Totoro (Mashiramo)	Reserva Natural Casa de la nutria (Mashiramo)	Museo Costumbriista Huellos del Pasado	Petroglifos el tigre	Finca agroturística cafetera el limón	Finca Agroecológica El bollo, la esperanza	Finca Agroecológica Javier San Juan	Finca 1810	Chiva artesanal (COARPI)	Taller manos de alfarero
Objetivo empresarial	20	25	23	25	12	23	15	19	21	13	20	16	17	19	20	17	14	20	23
Alto nivel de conservación de patrimonio natural o cultural	4	5	5	5	2	5	1	5	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5
Alto nivel empresarial, según las características de un empresario de turismo regenerativo	4	5	4	5	3	4	4	5	5	3	5	4	3	5	5	4	3	4	4
Hace parte de alguna Organización comunitaria ambiental o grupo de monitoreo comunitario de fauna silvestre	5	5	5	5	1	5	5	5	5	2	5	1	5	5	5	1	1	5	5
Estado actual, establecimiento abierto al público, para el desarrollo de las actividades	2	5	4	5	1	4	1	1	2	1	1	5	1	4	5	5	1	2	5
El emprendimiento turístico, hace parte de las ocho rutas de turismo de Naturaleza enfocada a Aves del Departamento (Resultado de Proyecto Bioturismo) o del inventario turístico de la Alcaldía de Pitalito.	5	5	5	5	5	5	4	3	5	2	4	1	3	1	1	4	4	4	4
Principios de vida	59	64	62	63	51	57	53	52	55	39	63	58	30	63	65	62	50	57	58
A. Evolución para sobrevivir	4	5	3	5	5	4	4	3	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5
B. Se sincroniza y responde localmente	4	5	4	5	4	4	4	4	3	2	5	5	3	5	5	4	4	4	4
C. Incluye desarrollo con crecimiento	4	5	4	5	4	3	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5
D. Se adapta a las condiciones cambiantes	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5
E. Auto organización	4	5	5	5	5	5	5	4	4	2	5	5	1	5	5	5	3	5	5
F. Promueve procesos cíclicos	5	5	5	5	2	4	2	3	5	4	5	3	1	5	5	4	3	3	3
G. Cultiva relaciones cooperativas	5	5	3	5	4	5	5	5	3	2	5	5	3	5	5	5	4	5	5
H. Construye desde la base social	5	5	4	5	2	5	5	4	4	2	5	5	4	5	5	5	4	5	5
I. Resiliencia	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5
J. Incorpora diversidad	5	5	3	5	5	3	3	3	3	3	4	4	2	5	5	5	3	3	4
K. Incluye de retroalimentación	5	5	4	5	5	5	4	4	5	2	5	3	1	3	5	5	3	4	4
L. Integridad autorenovación	5	5	4	4	3	5	3	4	4	2	5	4	2	5	5	5	4	4	4
M. Recombina información	5	4	4	5	3	4	3	4	4	2	5	5	2	5	5	5	4	4	4
0	58	69	64	69	33	60	64	64	57	49	64	46	51	52	60	48	58	59	60
Afrontar situaciones adversas desde su lugar	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Uso eficiente de los recursos disponibles sin degradar el entorno	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	3	4	2	2
Proveen servicios ecosistémicos (Captura de carbono, refugio de fauna y flora)	5	5	5	5	1	5	3	5	4	5	5	1	3	4	5	2	5	1	1
Relaciones simbióticas y de cuidado	5	5	5	5	1	5	4	5	5	5	5	2	3	3	5	3	5	5	5
Constante crecimiento y movimiento	5	5	3	4	3	5	3	3	4	2	4	4	4	4	5	5	4	5	4
Se esfuerzan por mantener su equilibrios	5	5	4	5	2	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5
Mantienen la percepción de sí mismos, su entorno a pesar de las condiciones adversas	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Promueven ciclos benéficos	4	5	3	5	1	5	4	4	5	2	4	2	4	4	5	4	5	5	4
Sus raíces son autónomas pero interdependientes para coordinarse	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4
Responden localmente al entorno	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	3	4	5	4	5	4	5
Se adapta a condiciones cambiantes	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5
Sirven de abrigo para otros seres vivos	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5

Nota.

Cumplimiento de criterios de formas de vida, según escalas de 1 a 5. Tomado de. Investigación realizada con y evaluada con el

Equipo técnico de Corporación Mashiramo y el autor, 2025.Comunicación no pública.

Apéndice E

Lista de productos servicios potenciales para incluir en las propuestas

Anexo 5: Lista de Productos y servicios potenciales para incluir en las propuestas turísticas Regenerativas

Propuestas transformadoras de Turismo Comunitario Regenerativo	Detalle de productos o servicios potenciales para incluir en las propuestas Regenerativas
Experiencias de organizaciones vivas	<ul style="list-style-type: none"> -Corporación Mashiramo -Reverdecer laboyano -Fundación Vida al Río -Formas de organización comunitaria
Experiencias de conservación y cuidado patrimonial	<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo de oso andino -Monitoreo de nutria de Río -Monitoreo de bosques y carbono -Monitoreo de aves endémicas y migratorias. -Estudios de investigación de primates, -Mono aullador, titi ardilla. -Diseño de planes de manejo. -Diseño de sistemas silvopastoriles -Georreferenciación de senderos -Empoderamiento de la mujer -Metodologías de educación ambiental con niños -Conservación del recurso hídrico -Instalación de cámaras de Fotográficas automáticas. -Seguimiento tradicional de huellas de oso Recorridos ecológicos Avistamiento de aves endémicas Contemplación del paisaje Reconocimiento de herpetos
Experiencias de soberanía alimentaria	<ul style="list-style-type: none"> -Agricultura orgánica -Demostración de huertas caseras -Revegetalización de especies de árboles locales -Prácticas de Agricultura cafetera sostenible -Talleres de Asociatividad -Uso adecuado de recursos biológicos y orgánicos -Implementación de baños ecológicos húmedos composteros -Planeación de espacios de soberanía alimentaria -Finca Agroecológica El bohío, la esperanza

Sitios Naturales	<ul style="list-style-type: none"> -Reservas naturales de la sociedad civil los Ariscos. - Reservas naturales de la sociedad civil Pompeya -Reserva natural el silencio. -Reserva natural El Cedro. -Humedal la Coneca -Reserva natural Casa de la nutria
Saberes y Cultura	<ul style="list-style-type: none"> -Museo costumbrista, huellas del pasado -Experiencia en elaboración de artesanías tradicionales de arcilla y en Torno artesanal en manos de alfarero Taller de arcilla chiva artesanal de Pitalito -Finca ecológica el Recreo -Finca cafetera agroturística cafetera el limón -Música Andino y ambiental -Finca cafetera Agroecológica Javier San Juan Festival Nacional de Oso Andino y Danta de montaña -Finca 1810 -Petroglifos - Diseño de productos turísticos comunitarios -Talleres prácticos de diseño participativo de proyectos ambientales y de turismo -Talleres teórico prácticos de diseño de senderos ecológicos -Talleres de construcciones en guadua - Talleres prácticos participativos de planificación predial -Talleres prácticos de reconocimiento de plantas con nombres científicos.
Gastronomía campesina	
Artesanías	<p>Jarrones, platos, pocillos, vasos en arcilla, macetas, decoraciones. Bolsos en crochet personalizados con especies de fauna y flora Cuadros de biodiversidad en arcilla y madera (Guadua y maderables cultivados)</p> <p>Señalizaciones y Vallas informativas en material maderable</p> <p>Artesanías en Guadua</p> <p>Tallados en guadua y madera reciclada de café o especies maderables de uso doméstico</p> <p>Artesanías personalizadas, a mano, del contexto cultural de Pitalito.</p> <p>Bolsos personalizados.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Artesanías en mostacilla de comunidades indígenas. -Huellas de mamíferos en yeso -Pisa papel en arcilla.
Servicios logísticos	<ul style="list-style-type: none"> -Alojamientos comunitarios. -Guías de turismo certificados. - Guías especializados en turismo de naturaleza. -Transporte local certificado. -Servicios de alimentación local

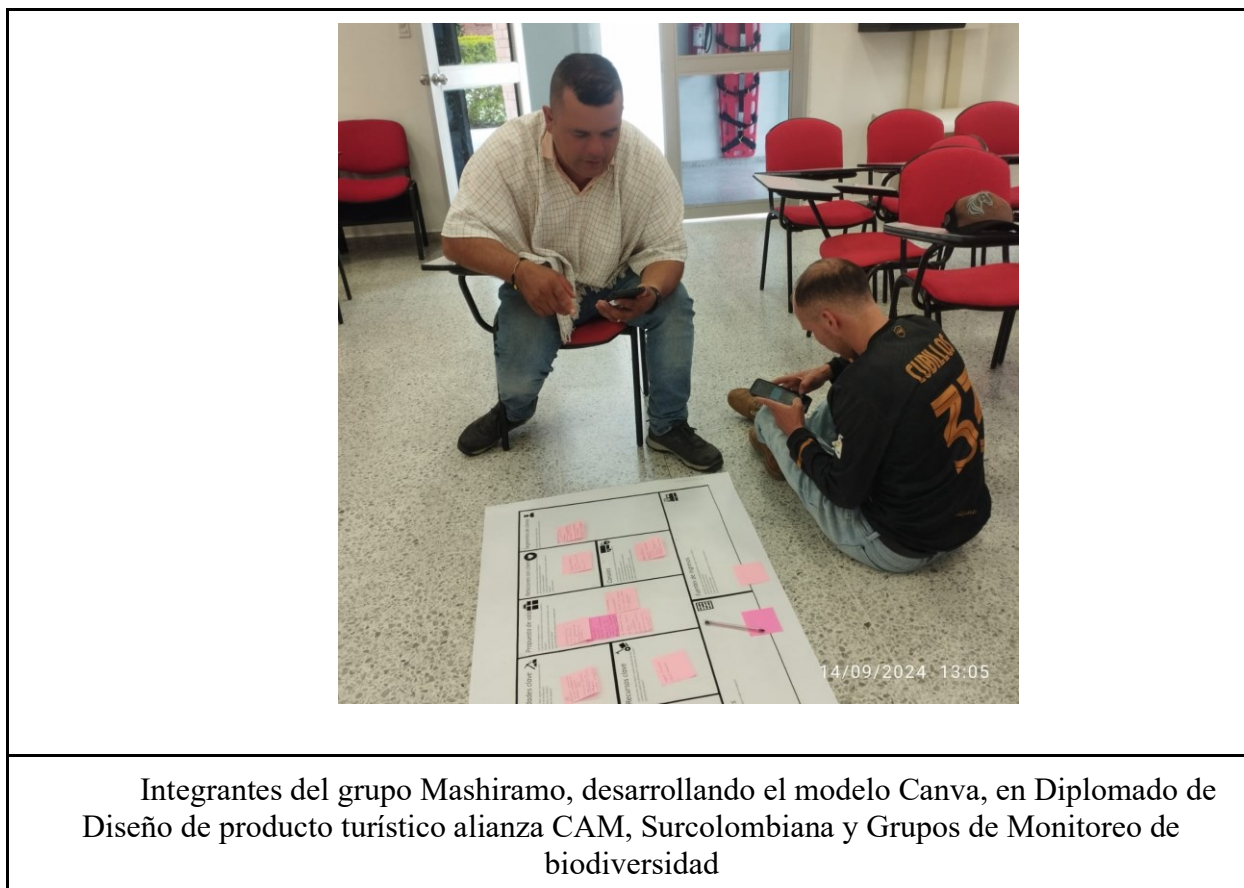
Otros productos	Plantas de vivero Anturios Orquídeas Suculentas Plantas ornamentales, alimento para aves. Personajes de música ambiental “Edgar el ambientalista” Personaje de la caficultura del Huila “San Juan Boscafé” Experiencias de arte curativo con arcilla Astrología Talleres de Trabajo en equipo Festival Nacional de Oso Andino y Danta de Montaña
------------------------	--

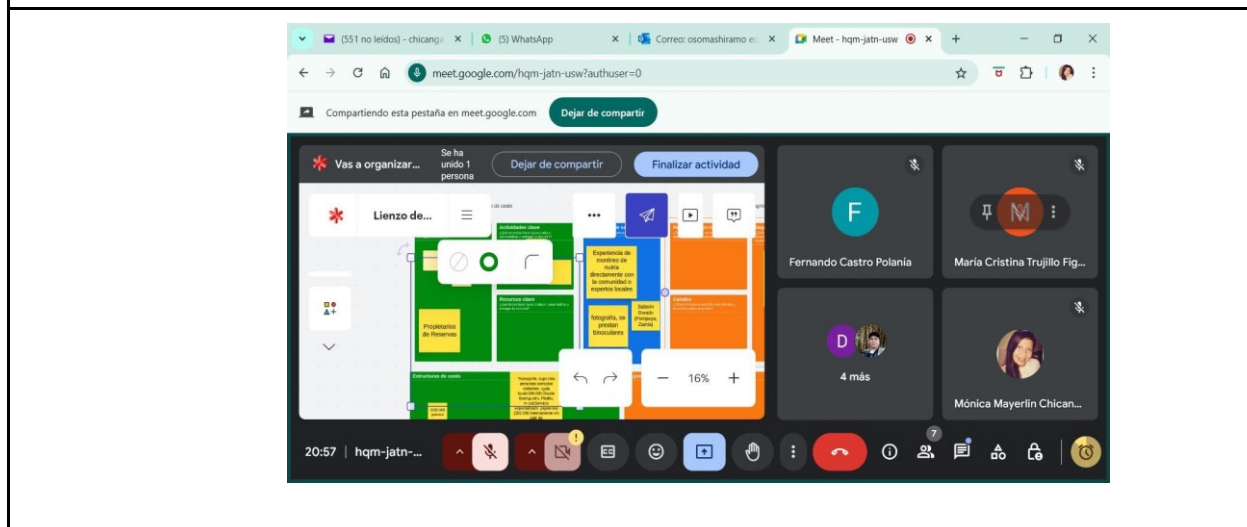
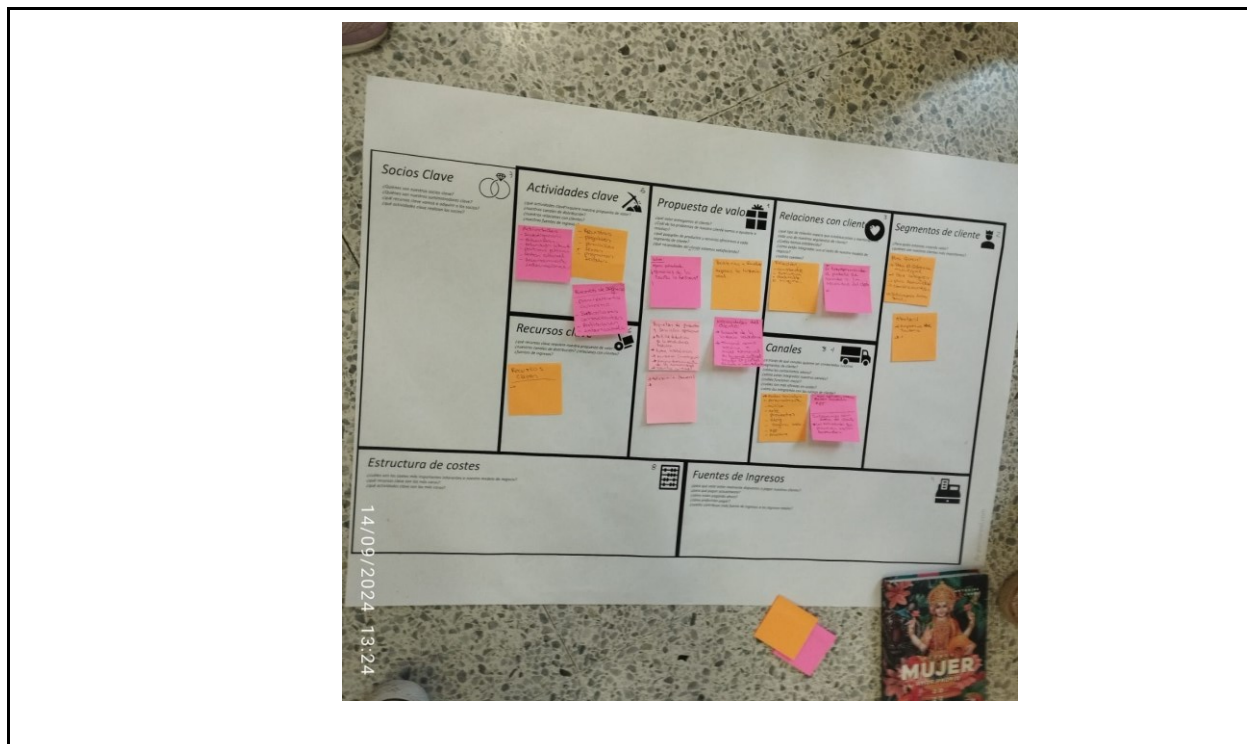
Nota. Lista de Productos y servicios potenciales para incluir en las propuestas turísticas

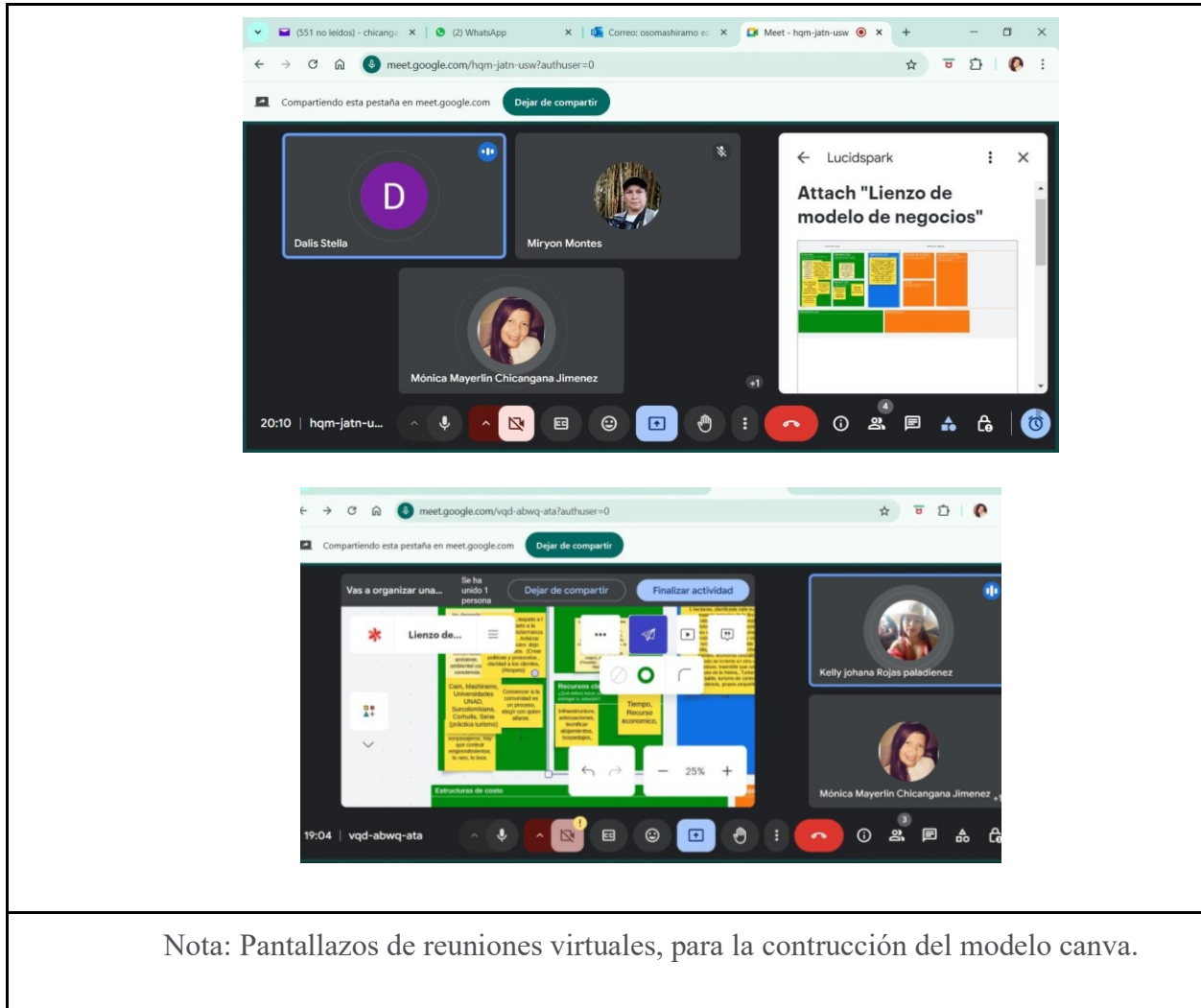
Regenerativas. Adaptada de. (Vinasco Guzmán, 2010). El Autor.

Apéndice F

Imágenes de los encuentros virtuales y presenciales.









Nota: Encuentro con Representante Legal y socios operador de la Reserva Natural

Reverdecer Laboyano. Fuente: Mónica Chicangana



La Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura, recibe Sello Mercados Verdes, con delegación de la CAM .Tomado de *La Poderosa del Huila* (2024)



Nota, Minga de trabajo y co-creación del estrategias de Mashiramo (2025) Ecoaventura en el Macizo. Archivos del autor



Nota. Reunión interna de socios de la Agencia de Viajes Mashiramo Ecoaventura, para la construcción colectiva de planeación empresarial (2025)



14 de Agosto del 2025 Mashiramo Ecoaventura-Reserva Natural Los Arisco. Ruta turística de Experiencias transformadoras de conservación de oso andino, redes colaborativas entre Organizaciones Vivas, Intercambiando saberes con la Organización CORDESPA, Comunidad del Caquetá, de la cueva del Rio Sarabando. Turismo Comunitario Regenerativo. Colombia.