

UNIVERSIDAD CATOLICA SANTA MARIA

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIAS FISICAS Y
FORMALES**

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL



**“ANALISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION
DE UN HOTEL DE ECOTURISMO EN LA COSTA DE
AREQUIPA, 2015”**

Tesis presentado por la Bachiller:
JESSICA ROSARIO SALINAS LEM

Para optar el Título Profesional de
INGENIERO INDUSTRIAL

AREQUIPA – PERU

2015

DEDICATORIA

A la memoria de mi abuelo, Justo Lem Pastor, quien siempre estuvo pendiente de mi seguridad y salud.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por su constante apoyo y preocupación.

A todos mis catedráticos de la especialidad de Ingeniería Industrial por sus enseñanzas durante mi formación académica, que me brindaron las herramientas fundamentales para mi vida profesional.

INTRODUCCION

El turismo en el Perú se encuentra en pleno auge, incrementando el número de visitantes en los últimos años, siendo uno de los principales países con mayores ingresos por turismo en América del Sur, logrando ser el cuarto generador de divisas en el 2012, logrando una participación en los ingresos del 11% en el 2013, según la OTM. Dentro de los cuales uno de los destinos más importantes a nivel nacional es el Departamento de Arequipa, tanto para turistas extranjeros como para turistas nacionales.

Arequipa tiene un patrimonio natural y cultural único por lo que es propicia para el desarrollo del turismo de naturaleza, cultural y vivencial. Al enfocarnos en la provincia de Camaná, este potencial no llega a desarrollarse pues la infraestructura de servicio en la zona, en su mayoría, es inadecuada para el turista extranjero, por lo que se realizará un plan de negocios para la construcción de un ecolodge y así poder satisfacer este segmento.

En el Capítulo I, se da a conocer las generalidades, se plantea el problema, los objetivos, tanto generales como específicos, el alcance, la hipótesis, el planteamiento operacional y cronograma de trabajo.

En el Capítulo II, se presenta el marco teórico, presentándose los conceptos necesarios para el desarrollo de la tesis, como que es ecoturismo, la situación actual de la nueva carretera Quilca – Matarani, las caletas existentes, entre otros.

En el Capítulo III, se da a conocer la idea del negocio, cual es la trascendencia del producto en el mercado actual, como se desarrollará y su valor distintivo.

En el Capítulo IV, se realiza el estudio del mercado para entender el comportamiento actual de los turistas, con análisis PESTE y de Fuerzas de Porter. También se analiza la oferta y la demanda.

En el Capítulo V, se realiza el estudio legal de la organización, se define el tipo de empresa, de sociedad, licencias, permisos e impuestos.

En el Capítulo VI, se realiza el estudio técnico, se analiza la localización estratégica del proyecto, como también las características físicas del ecologde y sus operaciones.

En el Capítulo VII, se realiza el estudio organizacional, dando a conocer la misión, visión, valores, organigrama de la empresa, los puestos de trabajo y sus funciones.

En el Capítulo VIII, se realiza el análisis financiero, se analiza la inversión total, el tipo de financiamiento, las ventas proyectadas, más la evaluación económica y financiera del flujo de caja como también los índices de rentabilidad para por último realizar un análisis de sensibilidad.



RESUMEN

La siguiente tesis tiene como objetivo demostrar la viabilidad técnica, económica y financiera de un estudio de pre-factibilidad para la implementación de un hotel ecológico que atienda a los turistas nacionales y extranjeros que visitan las Costas de Arequipa, aprovechando la nueva carretera que unirá Camaná con Mollendo por la costa del litoral.

La propuesta está basada principalmente en ofrecer un servicio de calidad dentro de un concepto ecológico (para personas que muestran interés por cuidar y observar el medio ambiente) desarrollando el ecoturismo de la zona, y una infraestructura sobre un terreno de 636 m² estratégicamente ubicada en el distrito de Quilca, en la provincia de Camaná.

La oferta de alojamiento constará de 12 bungalós que estarán contruidos de madera y ladrillo y se encontrará ubicado en una caleta frente al mar, cerca de la reserva natural de Hornillos, que permitirá a los huéspedes tener una apreciación visual de los paisajes marinos y de la fauna que rodea el lugar. También se contará con un restaurante donde se ofrecerá variados platos regionales y se brindaran servicios de deportes de aventura y relajación para el disfrute de una experiencia de contacto con la naturaleza.

La evaluación económica y financiera de los flujos de caja del proyecto demostró su factibilidad dentro de un escenario muy pesimista (costo de capital de 10.85%), ya que se cuenta con un Valor Actual Neto Económico positivo de S/. 203,246.08 y Valor Actual Neto Financiero positivo de S/. 206,633.13 en un periodo de 12 años. La inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto es de S/. 337,989.36, siendo aumentado a S/. 350,000.00; este importe será financiado con un aporte de capital del 85.71% realizado por la junta de accionistas; el restante 14.29% será financiado mediante un préstamo bancario. Al final, se concluye que el plan de negocio es viable, sustentado en una demanda existente de turistas de naturaleza y de aventura, la inexistencia de hoteles ecológicos en la costa de Arequipa y la factibilidad operativa y económica del proyecto.

ABSTRACT

The following thesis has the objective to demonstrate the technical, economic and financial viability of a pre-feasibility study for the implementation of an Eco lodge that attend domestic and foreign tourists to visiting the coast of Arequipa, taking the new highway linking Camana - Mollendo by the seaboard Coast.

The proposal is based mainly on offering a quality service within an ecological concept (for people who show interest in caring and observing the environment) developing ecotourism in the area, and infrastructure on an area of 636 m² strategically located in the district of Quilca, in the province of Camana.

The accommodation offer consist of 12 bungalows that will be built of wood and brick and will be located in a caleta beachfront near the nature reserve Hornillos, which allow guests to have a visual appreciation of the seascapes and wildlife that surrounds the place. Also will be available a restaurant where many regional dishes will offer, and services of sports of adventure and relaxation to enjoy an experience of contact with nature will be provided.

The economic and financial evaluation of the cash flows of the project demonstrated its feasibility in a very pessimistic scenario (cost of capital of 10.85%), as it has a positive net present value Economic S /. 203,246.08 and positive Net Present Value Financial S /. 206,633.13, over a period of 12 years. The investment required to carry out the project is S/. 337,989.36, being increased to S/. 350,000.00; this amount will be financed with a capital contribution of 85.71% by the shareholders meeting; the remaining 14.29% will be financed by a bank loan. In the end it is concluded that the business plan is viable, based on an existing demand for nature tourists and adventure, the absence of Eco lodges on the coast of Arequipa and operational and economic feasibility of the project.

INDICE GENERAL

1. CAPITULO I GENERALIDADES.....	1
1.1. TITULO	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2.1. Identificación del Problema.....	1
1.2.2. Descripción del Problema.....	1
1.2.3. Justificación del Problema	2
1.2.3.1. Conveniencia e importancia.....	2
1.2.3.2. Relevancia social	2
1.2.3.3. Relevancia Económica.....	2
1.2.3.4. Relevancia Personal	3
1.2.4. Tipo del Problema de Investigación.....	3
1.2.5. Campo, Área y Línea.....	3
1.2.6. Interrogantes Básicas	3
1.3. OBJETIVOS.....	4
1.3.1. Objetivo General.....	4
1.3.2. Objetivos Específicos	4
1.4. ALCANCES.....	4
1.4.1. ¿Qué se quiere hacer?	4
1.4.2. ¿Dónde se va a realizar el estudio?	4
1.4.3. ¿Cuánto tiempo va a demorar el estudio?	4
1.5. HIPÓTESIS.....	5
1.6. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....	5
1.6.1. Metodología	5
1.6.1.1. Método de Investigación	5
1.6.1.2. Plan de Recolección de la Información	5
1.6.2. Campo de Verificación.....	5
1.6.2.1. Ubicación Temporal	5
1.6.2.2. Población	5
1.6.3. Criterios para el manejo de resultados	6
2. CAPITULO II MARCO TEORICO.....	7
2.1. ¿QUÉ ES ECOTURISMO?	7

2.1.1.	Diferencias entre Turistas y Ecoturistas	8
2.1.2.	Actividades Ecoturísticas	10
2.1.3.	Infraestructuras Ecoturísticas	11
2.1.4.	El Perú y el Ecoturismo	12
2.2.	SITUACIÓN DE LA CARRETERA ENTRE QUILCA – MATARANI ...	13
2.3.	CALETAS.....	14
2.3.1.	Caleta San José – La Francesa.....	14
2.3.2.	Caleta de Arantas	16
2.3.3.	Caleta de Honoratos.....	17
2.4.	LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	19
2.4.1.	Poder de negociación de los clientes:	19
2.4.2.	Poder de negociación de los proveedores:.....	19
2.4.3.	Amenaza de entrada de nuevos competidores:	20
2.4.4.	Amenaza de ingreso de productos sustitutos:.....	20
2.4.5.	Rivalidad entre competidores:	20
3.	CAPITULO III LA IDEA DE NEGOCIO: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y VALOR DISTINTIVO.....	21
3.1.	PRODUCTO	21
3.1.1.	DESCRIPCIÓN.....	21
3.1.2.	HISTORIA.....	22
3.1.3.	EL PRODUCTO EN EL MERCADO ACTUAL	24
3.1.4.	VARIEDAD	26
3.1.5.	PRECIO	27
3.2.	SERVICIO.....	27
3.3.	VALOR DISTINTIVO	28
4.	CAPITULO IV ESTUDIO DE MERCADO.....	29
4.1.	ASPECTOS GENERALES.....	29
4.2.	METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO	29
4.3.	ANÁLISIS PESTE	30
4.3.1.	POLÍTICO.....	31
4.3.2.	ECONÓMICO	32
4.3.3.	SOCIAL	39
4.3.4.	TECNOLÓGICO	47
4.3.5.	ECOLÓGICO	47

4.3.5.1.	Manejo de Residuos	48
4.3.5.2.	Matriz de Impacto Ambiental.....	50
4.4.	ANÁLISIS FUERZAS DE PORTER	53
4.4.1.	(F1) Poder de negociación de los Compradores o Clientes	53
4.4.2.	(F2) Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores	54
4.4.3.	(F3) Amenaza de nuevos competidores entrantes	54
4.4.4.	(F4) Amenaza de productos sustitutos	54
4.4.5.	(F5) Rivalidad entre los competidores	55
4.5.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	56
4.5.1.	POBLACION.....	56
4.5.2.	MUESTRA	57
4.5.3.	CUESTIONARIO	58
4.5.4.	RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	58
4.5.5.	CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA	74
4.6.	ANÁLISIS DE LA OFERTA	75
4.6.1.	OFERTA INDIRECTA.....	75
4.6.2.	OFERTA DIRECTA	77
4.6.3.	Conclusiones del análisis de la oferta.....	78
5.	CAPITULO V ESTUDIO LEGAL	79
5.1.	Tipo de Personería: Persona Natural o Jurídica	79
5.1.1.	Personal natural con negocio	79
5.1.1.1.	Ventajas:	80
5.1.1.2.	Limitaciones:	80
5.1.2.	Persona Jurídica.....	80
5.1.3.	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)	81
5.1.3.1.	Ventajas:	82
5.1.3.2.	Limitaciones:	82
5.1.4.	Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C)	82
5.1.4.1.	Ventajas:	83
5.1.4.2.	Limitaciones:	83
5.1.5.	Sociedad Anónima (S.A.)	84
5.1.5.1.	Ventajas:	84
5.1.5.2.	Limitaciones:	85
5.1.6.	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)	85

5.1.6.1. Ventajas:	86
5.1.6.2. Limitaciones	87
5.1.7. Comparativo de los tipo de empresa	87
5.2. Micro y Pequeña Empresa (MYPE)	89
5.2.1. Características	89
5.3. Licencias y Permisos	90
5.3.1. Licencia de Funcionamiento	90
5.3.2. Permiso para el Uso de Elementos de Publicidad	91
5.3.3. Registro Sanitario	91
5.4. Registro de Marca	92
5.5. Normas Competentes	93
5.5.1. Respecto al Régimen Especial de Hospedaje	93
5.5.2. Respecto a la Actividad Turística	94
5.5.3. Sobre la Clasificación y Categorización de Ecolodges	94
5.6. Tipo de empresa	95
5.6.1. Impuesto a la Renta	96
5.6.2. Impuesto General a las Ventas	96
5.6.3. Otros Impuestos	97
6. CAPITULO VI ESTUDIO TÉCNICO	98
6.1. LOCALIZACION	98
6.1.1. MACROLOCALIZACIÓN	98
6.1.2. MICROLOCALIZACIÓN	101
6.1.2.1. Ubicación de Caletas actuales	101
A. Zona 1	101
B. Zona 2	102
C. Zona 3	102
D. Zona 4	103
6.1.2.2. Factores para la evaluación de la microlocalización	103
6.2. INFRAESTRUCTURA	106
6.3. MUEBLES Y EQUIPOS	106
6.4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL HOTEL	108
6.4.1. Bungaló Simple	108
6.4.2. Bungaló Doble	109
6.4.3. Bungaló Cuádruple	110

6.4.4.	Bungaló Matrimonial	111
6.4.5.	Área Central.....	112
6.4.6.	Área de yoga	113
6.4.7.	Determinación área total.....	113
6.5.	OPERACIONES FLUJO DE PROCESOS	116
6.5.1.	Check In	116
6.5.2.	Proceso de Reserva	118
6.5.3.	Recepción del Turista y alojamiento	121
6.5.4.	Servicio de Restaurante	123
6.5.5.	Despacho de Visitantes (Check Out).....	124
7.	CAPITULO VII ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN	126
7.1.	OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN	126
7.1.1.	Misión	126
7.1.2.	Visión.....	127
7.1.3.	Valores	127
7.2.	Organigrama	127
7.3.	Puestos de trabajo	128
8.	CAPITULO VIII ANALISIS FINANCIERO.....	130
8.1.	COSTO DEL PERSONAL.....	130
8.1.1.	BENEFICIOS LABORALES.....	130
8.1.2.	PERSONAL EN PLANILLAS	130
8.1.3.	PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS.....	131
8.1.4.	TOTAL COSTO DEL PERSONAL	131
8.2.	COSTOS FIJOS.....	134
8.3.	COSTOS VARIABLES	134
8.4.	INVERSION	135
8.4.1.	INVERSION TANGIBLE	135
8.4.2.	INVERSION INTANGIBLE.....	146
8.4.3.	TOTAL INVERSION	147
8.4.4.	MATRIZ DE INVERSION.....	147
8.5.	FINANCIAMIENTO	148
8.6.	VENTAS PROYECTADAS.....	149
8.6.1.	Nivel de Ocupabilidad.....	155
8.7.	DEPRECIACIÓN.....	155

8.8.	FLUJO DE CAJA.....	156
8.8.1.	EVALUACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA.....	158
8.9.	INDICADORES DE RENTABILIDAD	160
8.9.1.	Valor Actual Neto (VAN)	160
8.9.2.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	160
8.9.3.	Ratio beneficio costo (B/C)	161
8.9.4.	Periodo de Recuperación	161
8.10.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	162
8.10.1.	ESCENARIO PESIMISTA	162
8.10.2.	ESCENARIO MUY PESIMISTA	163
8.11.	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	164
9.	CONCLUSIONES	165
10.	RECOMENDACIONES.....	167
11.	BIBLIOGRAFIA.....	168
12.	ANEXOS.....	171



INDICE DE CUADROS

Cuadro 2.1. Diferencia entre Turistas y Ecoturistas	9
Cuadro 4.1. Restaurantes y Hoteles: Valor Agregado Bruto según Departamento, 2011-2012	36
Cuadro 4.2. Porcentaje de visitas extranjeras por Departamentos 2013	40
Cuadro 4.3. Actividades turísticas extranjeras realizadas	42
Cuadro 4.4. Porcentaje de visitas nacionales por Departamentos 2013	44
Cuadro 4.5. Criterios de Caracterización	51
Cuadro 4.6. Matriz de Impacto Ambiental	52
Cuadro 4.7. Comparación con Competidores	55
Cuadro 4.8. Cantidad de Pernoctaciones por año, 2007-2012.....	56
Cuadro 4.9. Pregunta 1: Conocimiento de Hotel Ecológico	59
Cuadro 4.10. Pregunta 2: Ubicación frente a la costa de Arequipa.....	60
Cuadro 4.11. Pregunta 3: Ubicación cerca al mar y reserva ecológica.....	61
Cuadro 4.12. Pregunta 4: Estructura.....	62
Cuadro 4.13. Pregunta 6: Asistencia.....	64
Cuadro 4.14. Pregunta 7: Estadía	65
Cuadro 4.15. Pregunta 8: Precio de Habitación Simple	66
Cuadro 4.16. Pregunta 9: Precio de Habitación Doble.....	67
Cuadro 4.17. Pregunta 10: Precio de Habitación Matrimonial.....	68
Cuadro 4.18. Pregunta 11: Variedad de Paquetes.....	69
Cuadro 4.19. Pregunta 12: Precio de Paquete de Aventura	70
Cuadro 4.20. Pregunta 13: Precio de Paquete de Relajación	71
Cuadro 4.21. Pregunta 14: Precio de Paquete de Fin de Semana.....	72
Cuadro 4.22. Pregunta 15: Precio de Paquete de Visitante	73
Cuadro 4.23. Oferta Indirecta	76
Cuadro 5.1. Cuadro Comparativo de Formas de Sociedades	88
Cuadro 5.2 Características de las MYPEs	89
Cuadro 6.1. Criterios de Macrolocalización	99
Cuadro 6.2. Evaluación de Macrolocalización.....	100
Cuadro 6.3. Criterios de Microlocalización	104
Cuadro 6.4. Evaluación de Microlocalización	105
Cuadro 6.5. Muebles y Equipos	107

Cuadro 6.6. Dimensiones y Características del Bungaló Simple.....	108
Cuadro 6.7. Dimensiones y Características del Bungaló Doble	109
Cuadro 6.8. Dimensiones y Características del Bungaló Cuádruple	110
Cuadro 6.9. Dimensiones y Características del Bungaló Simple.....	111
Cuadro 6.10. Dimensiones y Características del área central.....	112
Cuadro 6.11. Dimensiones y Características del área de yoga.....	113
Cuadro 6.12. Área de Alojamiento Total	113
Cuadro 6.13. Área Administrativa y de Servicios, 1° piso	114
Cuadro 6.14. Área Administrativa y de Servicios, 2° piso	114
Cuadro 6.15. Área Abierta.....	115
Cuadro 6.16. Área Total	115
Cuadro 7.1. Funciones de los puestos de trabajo	129
Cuadro 8.1. Costo de Personal Mensual.....	132
Cuadro 8.2. Costo de Personal Anual	133
Cuadro 8.3. Costos Variables en Suministros	135
Cuadro 8.4. Inversión en terreno.....	136
Cuadro 8.5. Costo unitario por m ² del área techada de los bungalós (en S/.)	136
Cuadro 8.6. Costo unitario por m ² del Bungaló Simple (en S/.).....	137
Cuadro 8.7. Costo unitario por m ² del Bungaló Doble (en S/.)	137
Cuadro 8.8. Costo unitario por m ² del Bungaló Cuádruple (en S/.).....	138
Cuadro 8.9. Costo unitario por m ² del Bungaló Matrimonial (en S/.)	138
Cuadro 8.10. Costo unitario por m ² del área techada de las instalaciones del área administrativa y restaurante (en S/.)	139
Cuadro 8.11. Costo unitario por m ² del área de las instalaciones del área administrativa y restaurante (en S/.).....	139
Cuadro 8.12. Costo unitario por m ² del área techada de las instalaciones de área abierta (en S/.)	140
Cuadro 8.13. Costo unitario por m ² del área de la práctica de Yoga (en S/.)	140
Cuadro 8.14. Costo unitario por m ² del área de Almacén (en S/.).....	141
Cuadro 8.15. Costo unitario por m ² del área de Cuarto De Máquinas (en S/.)	141
Cuadro 8.16. Inversión total en Edificaciones (en S/.).....	142
Cuadro 8.17. Inversión en máquinas y equipos empleados en el ecolodge (en S/.).....	143
Cuadro 8.18. Inversión en mobiliario empleado en el ecolodge (en S/.)	144

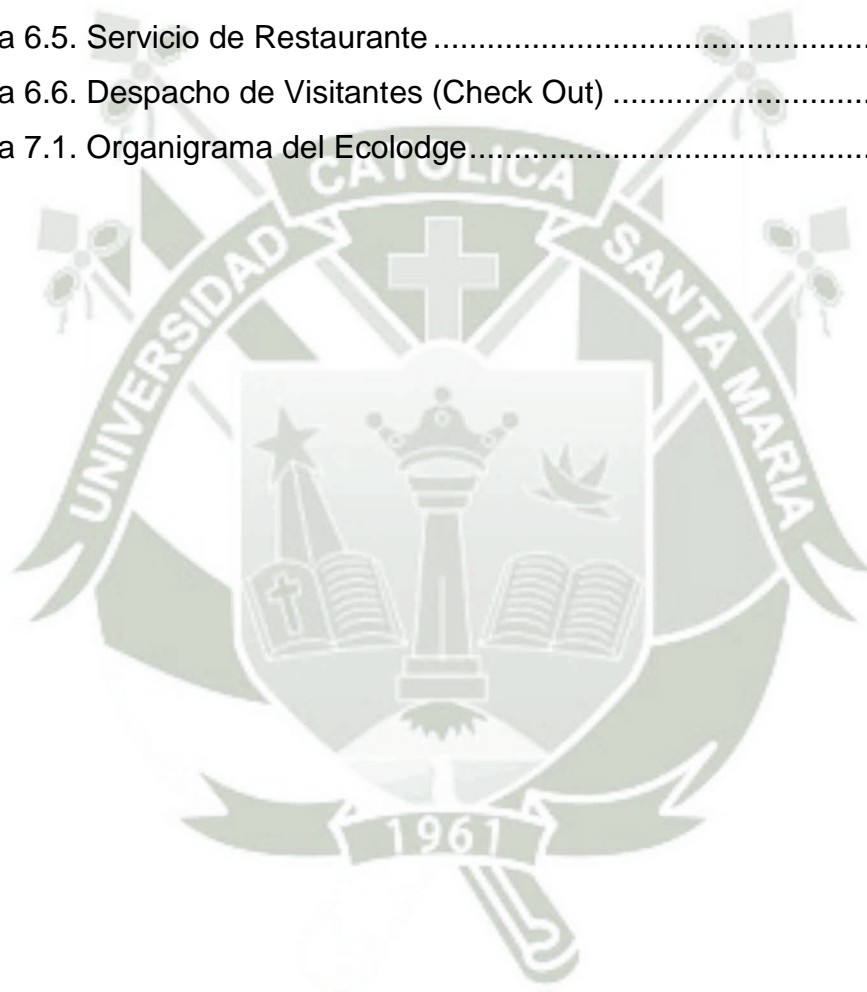
Cuadro 8.19. Inversión en blancos usados en el ecolodge (en S/.)	145
Cuadro 8.20. Inversión en accesorios usados en el ecolodge (en S/.).....	146
Cuadro 8.21. Inversión en activos intangibles (en S/.)	146
Cuadro 8.22. Inversión Total (en S/.)	147
Cuadro 8.23. Matriz de Inversión	147
Cuadro 8.24. Esquema Financiero (en S/.)	148
Cuadro 8.25. Cronograma de pagos Anual (en S/.)	148
Cuadro 8.26. Ventas e Ingresos por Paquete Turístico (en S/.).....	150
Cuadro 8.27. Ventas e Ingresos por Bungaló (en S/.).....	152
Cuadro 8.28. Ventas e Ingresos por Menú (en S/.)	154
Cuadro 8.29. Nivel de Ocupabilidad.....	155
Cuadro 8.30. Depreciación Anual de activos fijos (en S/.)	156
Cuadro 8.31. Flujo de Caja Económico y Financiero (en S/.).....	157
Cuadro 8.32. Costo de Capital	158
Cuadro 8.33. Costo Ponderado de Capital.....	159
Cuadro 8.34. Valor Actual Neto (en S/.)	160
Cuadro 8.35. Tasa interna de retorno (en porcentaje)	160
Cuadro 8.36. Ratio beneficio/costo	161
Cuadro 8.37. Periodo de Recuperación	161
Cuadro 8.38. Variación en el Escenario Pesimista.....	162
Cuadro 8.39. Variación en el Escenario Muy Pesimista.....	163
Cuadro 8.40. Proyección del Punto de equilibrio por año	164

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 4.1. Ingresos por Turismo Internacional 2013.....	33
Gráfico 4.2. Ingreso de divisas por actividad económica al 2012.....	34
Gráfico 4.3. Participación del consumo turístico receptivo en el PBI, 1996-2010*	35
Gráfico 4.4. Restaurantes y Hoteles: Valor Agregado Bruto según Departamento, 2011-2012	37
Gráfico 4.5. Participación del consumo turístico en la exportación de servicios, 1996-2010*	38
Gráfico 4.6. Actividades turísticas extranjeras destacadas	41
Gráfico 4.7. Actividades turísticas extranjeras realizadas	43
Gráfico 4.8. Actividades turísticas nacionales destacadas	46
Gráfico 4.9. Cantidad de Pernoctaciones por año, 2007-2012.....	57
Gráfico 4.10. Pregunta1: Conocimiento de Hotel Ecológico.....	59
Gráfico 4.11. Pregunta 2: Ubicación frente a la costa de Arequipa	60
Gráfico 4.12. Pregunta 3: Ubicación cerca al mar y reserva ecológica	61
Gráfico 4.13. Pregunta 4: Estructura	62
Gráfico 4.14. Pregunta 5: Servicios	63
Gráfico 4.15. Pregunta 6: Asistencia	64
Gráfico 4.16. Pregunta 7: Estadía	65
Gráfico 4.17. Pregunta 8: Precio de Habitación Simple	66
Gráfico 4.18. Pregunta 9: Precio de Habitación Doble	67
Gráfico 4.19. Pregunta 10: Precio de Habitación Matrimonial	68
Gráfico 4.20. Pregunta 11: Variedad de Paquetes	69
Gráfico 4.21. Pregunta 12: Precio de Paquete de Aventura.....	70
Gráfico 4.22. Pregunta 13: Precio de Paquete de Relajación	71
Gráfico 4.23. Pregunta 14: Precio de Paquete de Fin de Semana.....	72
Gráfico 4.24. Pregunta 15: Precio de Paquete de Visitante	73

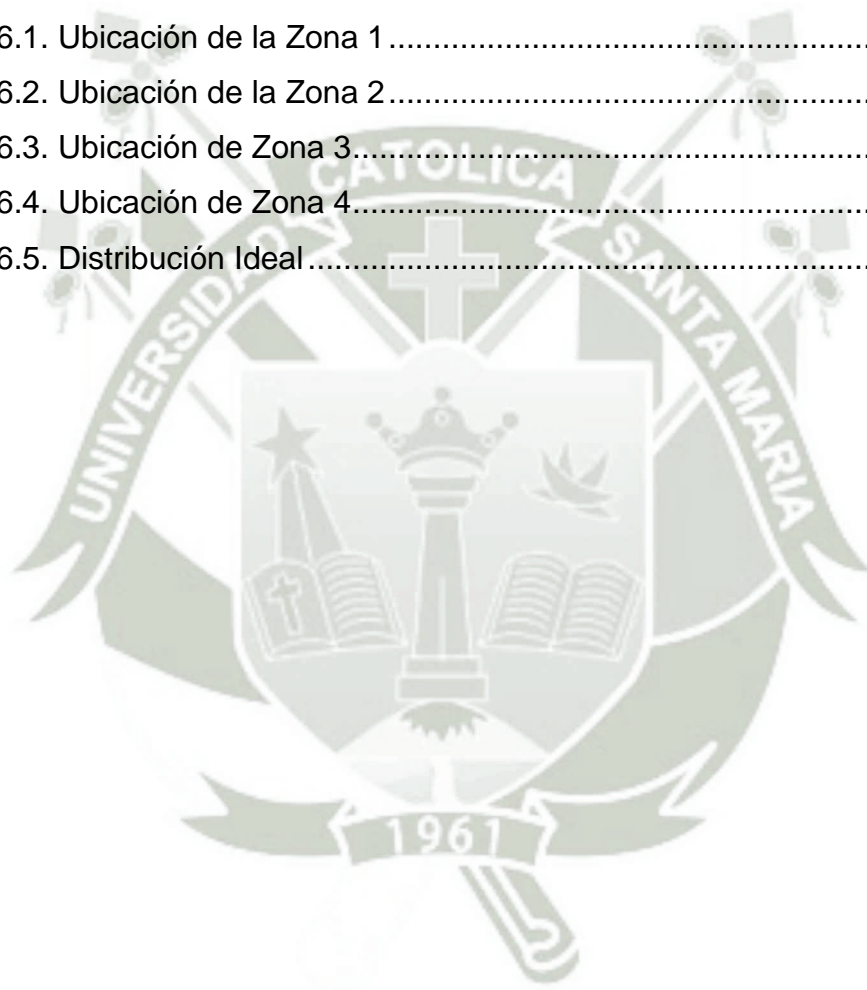
INDICE DE ESQUEMAS

Esquema 3.1. Variedades de Paquetes turísticos.....	26
Esquema 6.1. Check In	117
Esquema 6.2. Proceso de Reserva por Pagina Web	119
Esquema 6.3. Proceso de Reserva Presencial	120
Esquema 6.4. Recepción del Turista y alojamiento.....	122
Esquema 6.5. Servicio de Restaurante	123
Esquema 6.6. Despacho de Visitantes (Check Out)	125
Esquema 7.1. Organigrama del Ecolodge.....	128



INDICE DE IMÁGENES

Imagen 2.1. Carretera entre Quilca y Matarani	14
Imagen 2.2. Caleta San José – La Francesa	15
Imagen 2.3. Actividades Caleta San José - La Francesa.....	16
Imagen 2.4. Vista de las Caletas.....	17
Imagen 2.5. Playa Honoratos	19
Imagen 4.1. Biodigestor	50
Imagen 6.1. Ubicación de la Zona 1	101
Imagen 6.2. Ubicación de la Zona 2.....	102
Imagen 6.3. Ubicación de Zona 3.....	102
Imagen 6.4. Ubicación de Zona 4.....	103
Imagen 6.5. Distribución Ideal	116



CAPITULO I GENERALIDADES

1.1. TITULO

“ANALISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN HOTEL DE ECOTURISMO EN LA COSTA DE AREQUIPA, 2015”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Identificación del Problema

El presente estudio constituye un proyecto para incrementar el turismo de manera ecológica en las Costas de Arequipa, aprovechando la nueva carretera que unirá Camaná con Mollendo por la costa del litoral Arequipeño, se identifica la necesidad de aprovechar de la mejor forma dichos terrenos y playas aun vírgenes, a fin de evitar que sean mal trabajadas, explotadas o invadidas, evitando la depredación del ambiente.

1.2.2. Descripción del Problema

El principal problema es el temor que se tiene a una explotación indiscriminada de los recursos naturales de la zona, y a la invasión de los terrenos por la facilidad de ingreso que generará la nueva carretera.

En la zona se tienen algunas caletas como San José – La Francesa, Honoratos y Arantas, en las que actualmente se lleva a cavo el ecoturismo de forma todavía limitada por la dificultad del acceso; es en esta zona donde se tienen este tipo de playas paradisíacas en el sur del Perú.

Generar un sistema de Ecoturismo enfocado a Turistas nacionales y extranjeros que busquen el deporte aventura, el cuidado por la ecología y la paz y tranquilidad de la zona, es un

proyecto altamente potencial, más aun con el trazo de la nueva carretera, que si bien no pasa por las mismas playas, si crea una facilidad de acceso a los visitantes pudiendo incrementar su afluencia.

1.2.3. Justificación del Problema

1.2.3.1. Conveniencia e importancia

El Perú tiene una riqueza de fauna marina bastante amplia que no es aprovechada de la manera correcta, es importante generar el ecoturismo para crear conciencia ambiental del cuidado de nuestras playas y de las riquezas del mar, lo que podría generar ingresos considerable y desarrollo sostenible.

1.2.3.2. Relevancia social

Este proyecto tiene una gran importancia social pues al crear la cultura del ecoturismo esta se puede propagar hacia otras zonas de la región, mejorando la calidad de vida de las diversas zonas por incremento del turismo.

Con este proyecto se podría brindar una opción diferente para los turistas que busquen aventura y/o ecología y/o relajación y/o disfrutar de un mar pleno y sano.

1.2.3.3. Relevancia Económica.

La implementación del presente proyecto podría llevar consigo una alta rentabilidad debido a la gran cantidad de turistas locales, nacionales o internacionales que visitan las costas peruanas.

1.2.3.4. Relevancia Personal

El realizar este proyecto buscando que las playas por descubrir no sean maltratadas, explotadas o invadidas, manteniendo su hermosura preservando su fauna y flora y que se pueda reflejar en playas vecinas.

1.2.4. Tipo del Problema de Investigación

Investigación de tipo Cualitativa y Cuantitativa ya que se estudiará la factibilidad de la implementación de una zona de ecoturismo.

Investigación de tipo Explicativa ya que en este estudio se explicara el proceso para llevar a cavo dicho proyecto, así como la logística utilizada para el funcionamiento de la misma.

Investigación de tipo No Experimental debido a que no persigue una utilización inmediata para los conocimientos obtenidos sino que busca acrecentar los acontecimientos teóricos para el progreso.

Investigación de tipo Longitudinal porque se trabajara en una línea de tiempo para demostrar si es rentable la implementación de la propuesta.

1.2.5. Campo, Área y Línea

Campo: Ingeniería industrial.

Área: Proyectos.

Línea: Factibilidad.

1.2.6. Interrogantes Básicas

- ¿Cuál es la situación de la demanda del Turismo en Arequipa?
- ¿Cuál es la oferta - demanda del ecoturismo en la zona?
- ¿Cuál será el tamaño y localización del proyecto?

- ¿Cuál será la metodología para la implementación de la propuesta?
- ¿Cómo deberá ser la administración del proyecto?
- ¿Cuál es el costo de la propuesta?
- ¿Es rentable la propuesta?

1.3. **OBJETIVOS**

1.3.1. **Objetivo General**

Demostrar la factibilidad para la implementación de un proyecto de Ecoturismo en la Costa de Arequipa.

1.3.2. **Objetivos Específicos**

- Determinar la demanda del Turismo en Arequipa.
- Determinar la oferta - demanda del ecoturismo en la zona.
- Determinar el tamaño y localización del proyecto.
- Determinar cómo deberá ser la administración del proyecto.
- Analizar y determinar el costo de la propuesta.
- Determinar la rentabilidad del Proyecto.

1.4. **ALCANCES**

1.4.1. **¿Qué se quiere hacer?**

Se desea realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un proyecto de ecoturismo en la costa Arequipeña.

1.4.2. **¿Dónde se va a realizar el estudio?**

En la Región Arequipa

1.4.3. **¿Cuánto tiempo va a demorar el estudio?**

El estudio se llevara a cabo en un lapso de 6 meses.

1.5. HIPÓTESIS

Es factible la implementación de un Hotel de Ecoturismo en la costa de Arequipa.

1.6. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1.6.1. Metodología

1.6.1.1. **Método de Investigación**

Se utilizarán encuestas dirigidas al mercado objetivo.

1.6.1.2. **Plan de Recolección de la Información**

Se iniciará con un levantamiento de información en campo luego de lo cual se llevarán a cabo las encuestas que serán procesadas para ser plasmadas en el estudio de mercado. Como también se utilizarán recursos informáticos e información brindada por MINCETUR y otras instituciones.

1.6.2. Campo de Verificación

1.6.2.1. **Ubicación Temporal**

Costa peruana entre Camaná y Mollendo de la Región Arequipa.

1.6.2.2. **Población**

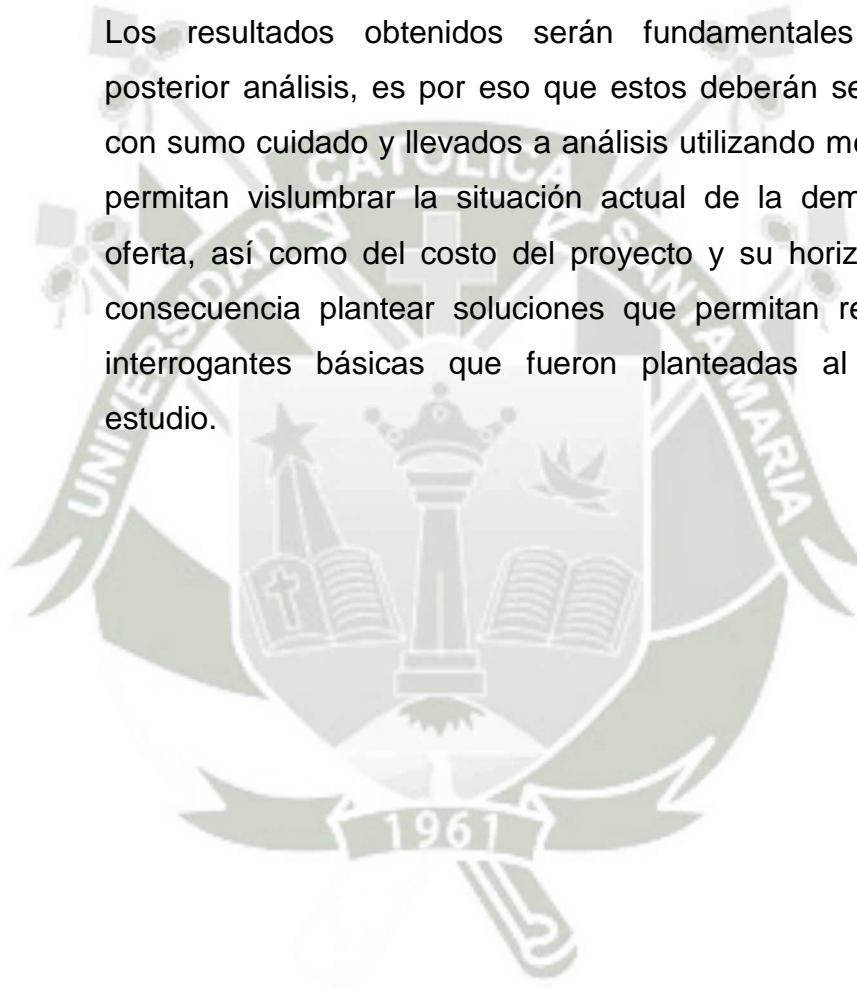
Ciudadanos y turistas, nacionales y extranjeros, que se encuentren en la zona sur del Perú.

1.6.3. Criterios para el manejo de resultados

Se hará uso de cuadros y gráficos para mostrar visualmente el problema investigado.

Se determinará cuáles son los pros y contras de la investigación en cuanto a la implementación de un proyecto de ecoturismo en la zona.

Los resultados obtenidos serán fundamentales para su posterior análisis, es por eso que estos deberán ser tomados con sumo cuidado y llevados a análisis utilizando métodos que permitan vislumbrar la situación actual de la demanda y la oferta, así como del costo del proyecto y su horizonte, y en consecuencia plantear soluciones que permitan resolver las interrogantes básicas que fueron planteadas al inicio del estudio.



CAPITULO II MARCO TEORICO

2.1. ¿QUÉ ES ECOTURISMO?

La Sociedad Internacional de Ecoturismo (TIES)¹ define ecoturismo como "un viaje responsable a áreas naturales que conservan el ambiente y mejoran el bienestar de la población local". El genuino ecoturismo debe seguir los siguientes siete principios,² tanto para quienes ofrecen los servicios como para sus beneficiarios:

- 1. Minimizar los impactos negativos, para el ambiente y para la comunidad, que genera la actividad.*
- 2. Construir respeto y conciencia ambiental y cultural.*
- 3. Proporcionar experiencias positivas tanto para los visitantes como para los anfitriones.*
- 4. Proporcionar beneficios financieros directos para la conservación.*
- 5. Proporcionar beneficios financieros y fortalecer la participación en la toma de decisiones de la comunidad local.*
- 6. Crear sensibilidad hacia el clima político, ambiental y social de los países anfitriones;*
- 7. Apoyar los derechos humanos universales y las leyes laborales.*

El Turismo ecológico o ecoturismo es una nueva tendencia del Turismo, es un enfoque para las actividades turísticas en el cual se privilegia la sustentabilidad, la preservación, la apreciación del medio (tanto natural como cultural) que acoge y sensibiliza a los viajeros. Aunque existen diferentes interpretaciones, por lo general el turismo

1 <http://www.ecotourism.org/what-is-ecotourism> Definición tomada del sitio oficial da International Ecotourism Society (inglés) 24-12-2007

2 Honey, Martha. *Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise?*. Island Press, Washington, D.C., 1999. ISBN 1-55963-582-7, pp. 22-23 (inglés)

ecológico se promueve como un turismo "ético", en el cual también se presume como primordial el bienestar de las poblaciones locales, y tal presunción se refleja en la estructura y funcionamiento de las empresas, y cooperativas que se dedican a ofrecer tal servicio.

Debido a su auge el ecoturismo ya se convirtió en el segmento de más rápido crecimiento y el sector más dinámico del mercado turístico a escala mundial.

Este movimiento apareció a finales de la década de 1980, y ya ha logrado atraer el suficiente interés a nivel internacional, al punto que la ONU dedicó el año 2002 al turismo ecológico.

Pese a su corta existencia, el ecoturismo es visto por varios grupos conservacionistas, instituciones internacionales y gobiernos como una alternativa viable de desarrollo sostenible. Existen países como Costa Rica, Kenia, Madagascar, Nepal y Ecuador (Islas Galápagos) donde el turismo ecológico produce una parte significativa de los ingresos de divisas provenientes del sector turístico, e incluso en algunos casos, de la economía del país.³

2.1.1. Diferencias entre Turistas y Ecoturistas

Primeramente para establecer la diferencia entre turistas y ecoturistas definiremos como turismo a todas aquellas actividades que realizan las personas que viajan a un lugar fuera de su entorno habitual, con motivos de ocio, diversión u otra actividad. Mientras que el ecoturismo son los viajes destinados a la apreciación de los recursos naturales, buscando su conservación con el menor impacto ambiental hacia éstos.⁴

³ Honey, Martha. op. cit. , pp. 5 y 18 (inglés)

⁴ <http://es.scribd.com/doc/9577695/Ecoturismo-en-el-Peru> recuperado de Scribd., Ecoturismo en el Perú

Cuadro 2.1. Diferencia entre Turistas y Ecoturistas

<i>Turistas</i>	<i>Ecoturistas</i>
<i>No son conscientes de la degradación que los recursos naturales sufren.</i>	<i>Buscan conservar los recursos naturales y disfrutar de la naturaleza.</i>
<i>Muchos de sus viajes son orientados a la diversión, sin ningún interés por la naturaleza.</i>	<i>Buscan el menor impacto ambiental para los recursos.</i>
<i>Pueden realizarlo personas con o sin un elevado nivel de conocimiento.</i>	<i>Tienen un elevado nivel de conocimiento. El 84% posee títulos universitarios.</i>
<i>Mayormente viajan en grandes grupos y apresurados de un lugar a otro.</i>	<i>Viajan en grupos pequeños y sin prisa.</i>
<i>El 56% prefieren como alojamientos los hoteles.</i>	<i>Solamente el 12% de ellos prefieren los hoteles. Muchos de ellos prefieren otro tipo de alojamiento como campamentos, casa de los pobladores, etc.</i>

Fuente: Elaboración Propia

2.1.2. Actividades Ecoturísticas

*Las ecoactividades son actividades diseñadas en un viaje de ecoturismo para entretener a los visitantes. Hay una serie de actividades ecoturísticas consideradas como las más típicas las siguientes:*⁵

- a) *Observación de aves: Hay personas que se dedican exclusivamente a viajar para coleccionar el avistamiento de aves.*
- b) *Safaris fotográficos: Se desarrolla principalmente en países africanos basándose en la caza fotográfica en particular de los grandes mamíferos.*
- c) *Observación de ballenas*
- d) *Recorridos por la selva: Los bosques tropicales del mundo permiten realizar interesantes excursiones para conocer un ecosistema con una alta diversidad biológica. Estas actividades pueden desarrollarse en países como Costa Rica, Brasil, Perú.*
- e) *Contemplar las puestas de las tortugas marinas: Actividad nocturna que se puede efectuar en diferentes países tropicales, donde varias especies de tortugas marinas van a poner sus huevos.*
- f) *Buceo: Con esta actividad se puede contemplar un ecosistema marino.*

⁵ <http://es.scribd.com/doc/9577695/Ecoturismo-en-el-Peru> recuperado de Scribd., Ecoturismo en el Perú

2.1.3. Infraestructuras Ecoturísticas

Se refieren a todas aquellas infraestructuras necesarias para que el ecoturista realice su visita o viaje. Toda infraestructura se debe basar en la idea de turismo sostenible, aplicando técnicas de sostenibilidad tanto en la forma de realizar las construcciones así como en la gestión de la infraestructura.

*Entre las Principales estructuras tenemos:*⁶

- a) *Ecologes: Se llama así a los hoteles o alojamiento de ecoturismo. Los ecolodges serán de acuerdo a los gustos y exigencias de los ecoturistas. Se pueden encontrar hoteles, campamentos, cabañas, chozas, etc.*
- b) *Ecotransportes: Son los transportes del ecoturismo. Entre ellos podemos encontrar automóviles, canoas, el uso de los elefantes, minibuses, etc. Todo ecotransporte debe ser lo más sostenible posible y buscar que se adapte más a las necesidades del lugar.*
- c) *Centros de visitantes: Se tratan de infraestructuras creadas para satisfacer la demanda de información y conocimiento de los visitantes. Estos centros sirven para explicar a los ecoturistas aspectos del lugar que no van a contemplar en su interior.*
- d) *Otras infraestructuras: Existen otras muchas infraestructuras que el visitante encuentra a gusto y puede disfrutar de la naturaleza, como por ejemplo los senderos, los caminos y las carreteras, pero estos dos últimos no son los adecuados porque suponen una importante pérdida y destrucción del hábitat. Los senderos vendrían a ser los mejores sistemas de transporte siempre y cuando cumplan con ciertos*

⁶ <http://es.scribd.com/doc/9577695/Ecoturismo-en-el-Peru> recuperado de Scribd., Ecoturismo en el Perú

requisitos como por ejemplo que la construcción evite en lo posible la destrucción excesiva de vegetación.

2.1.4. El Perú y el Ecoturismo

El Perú está considerado entre los doce países de mayor biodiversidad de la tierra, porque sus 25.000 especies de flora, 2000 especies de peces, más de 500 de mamíferos y 500 de anfibios hacen del Perú, un país con un elevado potencial para el desarrollo del ecoturismo. En el Perú se han creado numerosas Instituciones, fundaciones y ONG's que se dedican a la conservación de especies en peligro de extinción, también muchas de ellas trabajan para erradicar las principales causas de mortalidad no natural de especies silvestres. Además buscan la protección de zonas naturales que corren peligro de ser destruidas por el hombre.

El Gobierno Peruano consciente de la situación, ha creado zonas intangibles en donde se proteja la geografía, las fuentes de agua natural, el paisaje, la flora y la fauna, las comunidades indígenas y todo aquello que sea propio y característico de un lugar específico. Muchas de estas zonas intangibles son lugares de belleza natural indescriptible, como por ejemplo: Pacaya Samiria en Loreto, Manu y Tambopata-Candamo en Madre de Dios, Yauyos en Provincia de Lima, entre otras. A través del Servicio Nacional de Áreas Protegidas por el Estado (SERNANP), trabajan en la conservación de las áreas naturales protegidas (ANP), asegurando su diversidad biológica y el mantenimiento de sus servicios ambientales.

Muchas de las organizaciones nacionales que se dedican a la conservación de la naturaleza en el Perú, trabajan conjuntamente con organizaciones Internacionales quienes brindan su apoyo en la elaboración y ejecución de proyectos que

generen beneficios para el ambiente y para las comunidades del entorno.⁷

2.2. SITUACIÓN DE LA CARRETERA ENTRE QUILCA – MATARANI

A unos metros del puerto pesquero se construye el tramo vial Quilca (Camaná) –Matarani (Islay), que es la segunda etapa de la carretera Costanera que unirá Arequipa, Moquegua y Tacna. Esta obra tiene un avance del 34% y estará culminada en octubre del 2015.

La obra inició desde marzo del año pasado, a cargo de la concesionaria brasilera OAS. La extensión de la carretera es de 94.5 kilómetros que unirá los puertos de estas provincias arequipeñas. El gerente de la empresa constructora, Claudinei Oliveira, precisó que hasta el momento se tienen 60 kilómetros de terreno trabajado, que serán asfaltados en tres meses. Todo este tramo tiene una inversión de 600 millones de soles financiados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones⁸.

Quando se culmine con la construcción la obra permitirá acortar los tiempos de distancia entre ambas provincias. Si antes demoraba cerca de tres horas, cuando funcione se recorrerá en una hora y media aproximadamente.

Este no es el único beneficio ya que mejorará el flujo económico. Será mayor en turismo, comercio e inversión.

Con estos fines la ampliación de la zona acuática, Tisur construirá un nuevo terminal de minerales que permitirá la exportación de todos los productos mineros, con una inversión de 200 millones de soles.⁹

⁷ <http://www.peru.travel/es-es/que-hacer/naturaleza/observacion/observacion-de-aves/ecoturismo-y-conservacion.aspx> recuperado de Peru Travel, Ecoturismo y Conservación.

⁸ <http://www.elpueblo.com.pe/noticias/?p=25552> recuperado del Diario El Pueblo.

⁹ <http://www.elpueblo.com.pe/noticias/?p=25552> recuperado del Diario El Pueblo

Imagen 2.1. Carretera entre Quilca y Matarani



Fuente: Proinversión

2.3. CALETAS

Una caleta es una entrada del mar en la tierra, formando un pequeño puerto natural, de manera que está escondida por la propia naturaleza y no es visible desde lejos.

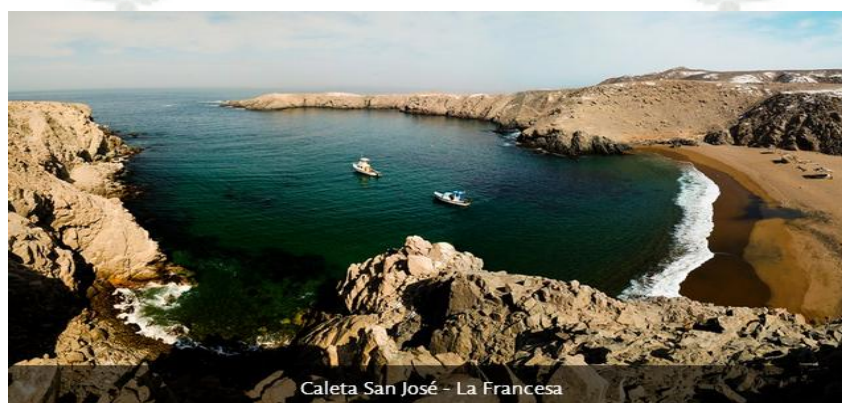
En Arequipa encontramos principalmente tres caletas: San José – La Francesa, Honoratos y Arantas.

2.3.1. Caleta San José – La Francesa

Se ubica en la provincia de Camaná, en el distrito de Quilca, allí se encuentran las playas hermosas, entre ellas las Caletas San José - La Francesa, enclavadas en el corazón de esta zona naturalmente protegida. *Hacia el norte La Sorda, La Chicanera, Arantas, Huacchiray, Huagin, el valle y la caleta de Quilca destacan por su belleza y riqueza histórica. Al sur, Ancumpita, La Huata, Honoratos y la Isla Hornillos no solo son impresionantes a la vista, también concentran la mayor variedad y cantidad de fauna marina de la zona. Estas*

caprichosas formaciones geográficas llamadas caletas o ensenadas solo son accesibles por mar, no hay carretera que nos lleve directamente allí, es más, no hay nada a 20km a la redonda excepto el albergue de La Caleta San José - La Francesa, lo que nos garantiza tranquilidad absoluta. Para llegar embarcaremos en el puerto de Quilca y navegaremos 2 horas hasta nuestro destino.¹⁰

Imagen 2.2. Caleta San José – La Francesa



Fuente: Pagina web de la Caleta San José – La Francesa.

En el albergue podrá encontrar los servicios básicos (agua, desagüe, energía) dormitorios, comedor, baños completos y cocina, la capacidad total del albergue es de 28 personas. También se realizan diversas actividades recreativas como visitar la isla Hornillos, donde se encuentra la mayor población de fauna marina, especialmente de lobos marinos, y también deportes de aventura como: trekking, kayaking, pesca, buceo, entre otras.

10 <http://www.caletasanjose.com> página oficial de la Caleta San José – La Francesa

Imagen 2.3. Actividades Caleta San José - La Francesa



Fuente: Pagina web de la Caleta San José – La Francesa.

2.3.2. Caleta de Arantas

Ubicado en el distrito de Quilca, a 13 millas del Puerto del mismo nombre. A unos 300 metros de la costa y con fondos de 18 y 20 brazas de agua se ubica la caleta de Arantas, a 13 millas del puerto de Quilca. Lugar donde se aprecia un pequeño islote de color blanquecino el cual despide piedras próximas por ambos lados, en la orilla se aprecia una cantidad única de conchas marinas y restos de flora que el mar despide como por ejemplo los yuyos (algas marinas). Aquí uno puede caminar por las laderas de los cerros no muy altos pero sí muy irregulares, estos conducen a una extensa pampa donde se puede encontrar restos huaqueados de antiguos pobladores que habitaron la zona, en especial las telas que parecen ser una combinación muy parecida en sus colores al de la cultura Paracas. Actualmente el acceso a la caleta de Arantas solo se da por vía marítima ya que por acuerdo de las dos provincias de Camaná e Islay se decidió iniciar los trabajos para crear la carretera que unirá en los próximos años a los distritos de Quilca e Islay y por consiguiente a sus provincias, ello conllevará a tener una mayor accesibilidad hacia el recurso y a

*definir un programa de seguimiento ambiental en las áreas para el turismo y sus potenciales áreas de impacto considerando especialmente los aspectos geológicos y arqueológicos de la zona.*¹¹

Imagen 2.4. Vista de las Caletas



Fuente: Panorámico | Google Maps.

2.3.3. Caleta de Honoratos

Ubicada al sur de Quilca, aproximadamente a dos millas mar adentro, en el camino para acceder a ella se observa una costa continua rocosa y acantilada con barrancos abruptos; gaviotas peruanas, pelícanos y zarcillos, así como la presencia de pingüinos de Humboldt.

La topografía submarina de esta caleta es bastante regular y sus fondos están constituidos por arena, fango y piedra casi en igual proporción.

Las características más resaltantes de esta caleta Honoratos es la configuración particular que tiene la rada interior o dársena que posee, pues es una especie de río que penetra en

11

http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/OTROS/inventario%20turistico/Ficha.asp?cod_Ficha=2946 recuperado de la página del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Caleta de Arantas

la costa barrancosa aproximadamente una milla, con ancho de 200 metros que se dilata en el interior. El saliente austral de la caleta Honoratos la constituye la Punta Cornejo, que entra al mar algo más de ½ milla y tiene 61 metros de altura que destaca por su extremidad austral varios farallones y una piedra visible y otra ahogada con 2 ½ brazas de agua encima. Ya a lo lejos se divisa delante de la quebrada que lleva su mismo nombre; la caleta Honoratos, ideal para realizar, camping, deportes de aventura como: Moto Sky, Kayak, Pedalón, Pesca Deportiva, Caza Submarina, y Buceo. Ya estando allí se puede trepar los acantilados y admirar toda la belleza de sus aguas cristalinas en la orilla debido al color rojizo de su arena.

La caleta de Honoratos es solitaria debido a su difícil acceso, es por ello que se encuentra en su estado natural y libre de contaminación, además es una de las pocas playas donde se puede nadar y estar en contacto directo con la naturaleza y alejada de la rutina diaria. Se la considera una de las más importantes y hermosas del Sur del país debido a la tranquilidad y transparencia de sus aguas.¹²

12

http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/OTROS/inventario%20turistico/Ficha.asp?cod_Ficha=2927 recuperado de la página del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Caleta de Honoratos

Imagen 2.5. Playa Honoratos



Fuente: SkyscraperCity, Foros Urbanos Regionales, Arequipa Metropolitana.

Todas estas caletas esperan el término de esta nueva carretera para así poder brindar un mayor acceso a los turistas, logrando un mejor desarrollo de sus actividades, como también un desarrollo sostenible.

2.4. LAS CINCO FUERZAS DE PORTER¹³

2.4.1. Poder de negociación de los clientes:

El volumen de compra de los clientes, el grado de dependencia de los canales de distribución y/o la sensibilidad del cliente al precio son algunos de los factores que definen esta fuerza competitiva.

2.4.2. Poder de negociación de los proveedores:

Donde el grado de concentración, el impacto del coste de los proveedores en el coste total del producto y/o las características específicas del producto, son algunos de los

¹³<http://www.emprendepymes.es/las-cinco-fuerzas-competitivas-de-porter/> recuperado de *EmprendePymes, Las cinco fuerzas competitivas de Porter.*

principales factores que determinan la rentabilidad de un sector.

2.4.3. Amenaza de entrada de nuevos competidores:

Para determinar el atractivo y rentabilidad del mercado en este sentido influye: Existencia de barreras de entrada y economías de escalas, el acceso a los canales de distribución, las necesidades de calidad o las ventajas en la curva de aprendizaje.

2.4.4. Amenaza de ingreso de productos sustitutos:

Los principales factores que provocan mayor competitividad y disminuyen la rentabilidad del sector son: Sensibilidad del cliente a sustituir el producto. Diferenciación de los productos y/o precio del resto de productos sustitutivos.

2.4.5. Rivalidad entre competidores:

A medida que haya menos empresas compitiendo en el sector, menor rivalidad existirá y mayor será la rentabilidad del mismo. Algunos de los factores que determinan la rivalidad entre los competidores son: Las barreras de salida del mercado, el nivel de crecimiento del mercado, la sobrecapacidad industrial y/o el poder de los competidores / proveedores.

CAPITULO III LA IDEA DE NEGOCIO: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y VALOR DISTINTIVO

En este capítulo se describirá el producto que se está ofreciendo y por qué surge la idea de realizarlo. El negocio presentado a continuación representa a una propuesta de turismo ecológico en las playas de Arequipa, en la cual se detallara la variedad de servicios que se van a ofrecer y el tipo de Hotel que se propone.

3.1. PRODUCTO

La idea surge de la creciente acogida por los deportes de aventura y conservación del medio ambiente, más la búsqueda de la tranquilidad y relajación, siendo un escape de la contaminación de las ciudades y de la tecnología, proporcionando un pequeño paraíso terrenal.

En el Perú se le conoce como turismo de naturaleza, ecoturismo o turismo participativo, en donde predomina la interacción de los turistas con la naturaleza. Se realizan actividades con viajes organizados en el entorno como trekking, observación de aves y vida marina, pesca y kayaks.

Los servicios turísticos serán brindados tanto para visitantes como para los turistas que se alojen. Para los visitantes se les pedirá una cuota por los servicios que deseen utilizar o bien acceder a un paquete, mientras que los que se alojen todo se incluye en el paquete turístico elegido.

3.1.1. DESCRIPCIÓN

Los servicios con los que se contarán serán de alojamiento, restaurante, sala de masajes, transporte y turismo vivencial.

El turista se alojara en bungalós que serán confeccionados con materiales como madera, piedra, ladrillo. El interior será de madera, con un decorado evocado a la naturaleza marina,

cada habitación contará con camas y muebles necesarios para la estadía, un baño privado y ducha.

En el restaurante del ecolodge se ofrecerá una gran variedad de platillos basados en pescados y mariscos que estarán a disposición de todos los turistas.

En la sala de masajes del ecolodge se ofrecerán masajes de relajación para los turistas como también las clases de yoga, si es preferencia del turista.

Para el servicio de transporte se contará con una van para llevar a los turistas desde Arequipa a Quilca hasta el ecolodge y viceversa, a determinados horarios.

En el turismo vivencial se realizan visitas guiadas a cuevas, las loberas y playas aledañas como también actividades relacionadas al deporte de aventura como kayaks, trekking y pesca.

3.1.2. HISTORIA

Aunque no existen datos fidedignos para gastos a nivel mundial dedicados al ecoturismo, se estima que representa entre 10% y el 15%, aunque algunas predicciones optimistas llegan hasta 30%. Algunos estudios en los Estados Unidos de América revelan que por lo menos 30 millones de norteamericanos pertenecen a alguna organización ambiental o tienen un interés en protección ambiental, cosa que puede repercutir en planificar giras en otros países con atractivos naturales muy diferentes de lo que pueden encontrar en su país de origen.

En cuanto a la situación europea, luego de la feria española de turismo FITUR que se llevó a cabo en 1999, se llegó a la conclusión de que "el medio ambiente es la principal motivación turística para más de 20 millones de europeos". Se consideró asimismo que "las empresas medianas y pequeñas ayudan a preservar la autenticidad y a evitar la masificación".

Así el turismo hacia el Amazonas aumentó en 300% entre 1988 y 1989 y algo parecido ocurrió en Costa Rica entre 1992 y

2000, donde se estima que el 70% de los turistas realizan actividades ecoturísticas. Tendencias similares se visualizan en los últimos años en Venezuela, Panamá, Nicaragua y en general a nivel mundial.¹⁴

Demostrando que a través de los años se ha ido desarrollando el turismo ecológico en diversas partes del planeta, como también la conciencia y protección del medio ambiente por parte de los turistas.

Aunque los intereses varían, las actividades más populares son recorrer áreas prístinas y observar la naturaleza, las aves y otros animales, fotografiar la naturaleza, escalar, o visitar cuando hay buen acceso, zonas montañosas, incluyendo volcanes relativamente inactivos, recorridos en los ríos con balsas/kayak, explorar arrecifes coralinos, entre otras modalidades con toda clase de combinaciones.

Siempre hay también y lógicamente cierto turismo ecológico local con sus inherentes problemas, por ejemplo las tarifas relativamente altas. Cómo evitar que muchos de los atractivos turísticos sean accesibles sólo para personas pudientes y cómo favorecer personas de escasos recursos económicos, incluyendo estudiantes locales, constituye un reto continuo. En algunos países el número de ecoturistas locales es mayor que los turistas extranjeros, mientras que en otros como en Belice, la proporción es inversa.¹⁵

Por la gran variedad de actividades recreativas y naturales, se vuelve un turismo participativo ya que uno se encuentra con contacto directo con la naturaleza y el medio ambiente.

14 http://www.ambientum.com/revistanueva/2007-02/mnatural/turismo_ecologico.asp recuperado de Revista Ambientum, El boom del Turismo Ecológico.

15 http://www.ambientum.com/revistanueva/2007-02/mnatural/turismo_ecologico.asp recuperado de Revista Ambientum, El boom del Turismo Ecológico.

3.1.3. EL PRODUCTO EN EL MERCADO ACTUAL

Perú está considerado entre los doce países de mayor diversidad de la Tierra. Su alta biodiversidad (ecosistemas, especies y recursos genéticos) hacen de él un país con un elevado potencial para el desarrollo del ecoturismo. Es un país privilegiado por la abundante diversidad de recursos que posee: de los 103 ecosistemas conocidos, Perú tiene 84. El país posee, además, el 18.5% de las especies de aves del mundo, el 9% de las especies animales, el 7.8% de plantas cultivables, entre otros. En el país se calculan unas 25,000 especies de flora (10% del total mundial) de las cuales un 30% son endémicas. Es el quinto país en el mundo en número de especies; primero en número de especies de plantas de propiedades conocidas y utilizadas por la población (4,400 especies); y primero en especies nativas domesticadas (128). En lo referente a fauna, es el primero en peces (2,000 especies, 10% del total mundial); el segundo en aves (1,730 especies); el tercero en anfibios (330 especies); y el tercero en mamíferos (462 especies). Perú tiene más del 90 % del territorio como área propicia para el desarrollo de actividades de ecoturismo, entonces se tiene un potencial bastante fuerte para esta actividad; y reconocer que sus requerimientos para impulsarlo son muy bajos. Con muy poco esfuerzo puede darse un cambio drástico en cuanto al manejo de áreas más alejadas del país. Si analizamos las estadísticas podemos afirmar que Perú está en una situación de crecimiento en los últimos años.

16

Por la gran variedad de fauna y flora, se puede fomentar fácilmente el desarrollo de actividades ecoturísticas que puede

16 <http://es.slideshare.net/susanapuigmarti/turismo-ecologico-y-ecoturismo-en-per-2013> recuperado de Slidedhare, Turismo Ecológico y Ecoturismo en Perú (2013).

favorecer al desarrollo sostenible como también a la protección del medio ambiente.

Si bien Perú cuenta con una riqueza impresionante de recursos naturales, histórico arqueológicos y culturales, existen serios problemas y dificultades en cuanto a alojamiento, transporte, recursos humanos y servicios en general, que deben solucionarse para alcanzar los estándares internacionales que exige el ecoturista.

Los recursos naturales del Perú, principalmente la biodiversidad o diversidad biológica, se convierten en atractivos que pueden permitir captar la atención de los turistas, especialmente ecoturistas. Por otro lado, si bien es cierto que en la mayor parte del territorio peruano se puede desarrollar ecoturismo por la gran diversidad de flora y fauna, las Áreas Naturales Protegidas son especialmente privilegiadas para esta práctica.¹⁷

¹⁷ <http://es.slideshare.net/susanapuigmarti/turismo-ecologico-y-ecoturismo-en-per-2013> recuperado de Slidedhare, Turismo Ecológico y Ecoturismo en Perú (2013).

3.1.4. VARIEDAD

Esquema 3.1. Variedades de Paquetes turísticos



Fuente: Elaboración Propia

3.1.5. PRECIO

Las tarifas de alojamiento incluyen alimentación completa, actividades recreativas y tarifas de transporte. Niños de 0 a 2 años no pagan, niños de 3 a 6 años con el 50% de descuento. Con respecto a algún pedido en especial en el restaurante, se le aplicará un monto adicional de acuerdo a lo consumido.

Programa “Aventura”: 290 soles por persona.

Programa “Relax”: 310 soles por persona.

Programa “Fin de Semana”: 170 soles por persona.

Programa “Visitante”: 120 soles por persona.

Programa “Escolar Especial”: 590 soles por diez personas.

3.2. SERVICIO

El ecoturismo en Perú puede ofrecer atractivos naturales a la demanda de ecoturistas tales como: Ecosistemas únicos del mar frío (islas y aves guaneras), del mar tropical (manglares), del desierto y las lomas costeras, del bosque seco ecuatorial, de las vertientes andinas, de la puna, del páramo, de la selva alta, de la selva baja y de la sabana de palmeras.

Se debe tener presente que el ecoturismo no se desarrolla exclusivamente en áreas naturales protegidas, sino que es también una alternativa para otras áreas naturales que no se encuentran protegidas por el Estado. Al tomar en cuenta estas otras áreas es una forma de disminuir la presión que por uso turístico puede llegar a ejercerse sobre las áreas protegidas, y permite fomentar en los habitantes de zonas no protegidas una nueva valoración de los recursos naturales, promoviendo su uso sostenible y su conservación.

En el Perú existen algunas experiencias ecoturísticas pequeñas y medianas nacidas desde las comunidades en alianzas con ONG, gobiernos regionales y la empresa privada. Estas se desarrollan gracias a financiamiento de la cooperación internacional. No obstante

se necesita mayor apoyo para llegar al mercado mundial. Cabe señalar que sólo se mencionaran algunas de las rutas ecoturísticas, entre las que tenemos: ¹⁸

- Reserva Nacional Pacaya Samiria.
- Reserva Nacional de Tambopata.
- Santuario Nacional de Manglares (Tumbes).
- Parque Nacional Cerros de Amopate (Tumbes) Parque Nacional de Manu.
- Reserva Nacional de Paracas (Ica).
- Santuario histórico de Machu Picchu (Cuzco).
- Cañón de Cotahuasi (Arequipa).
- Cañón del Colca (Arequipa).
- Cordillera de Huayhuash (Ancash).
- Parque Nacional Huascarán (Ancash).
- Valle de Uctubamba (Amazonas).

3.3. VALOR DISTINTIVO

Se recreará un ambiente rustico y acogedor que pueda satisfacer las demandas de los turistas.

Como también tener un área de relajación en la que se ofrecerán masajes y clases de yoga. Además dar instrucción en la práctica de las actividades realizadas como buceo y kayak.

¹⁸ <http://es.slideshare.net/susanapuigmarti/turismo-ecologico-y-ecoturismo-en-per-2013> recuperado de Slidedhare, Turismo Ecológico y Ecoturismo en Perú (2013).

CAPITULO IV ESTUDIO DE MERCADO

Para empezar el capítulo, cabe destacar que existe amplio material sobre perfiles extranjeros y nacionales; datos estadísticos actualizados de los arribos internacionales y varios indicadores. Estas fuentes externas secundarias serán consultadas para elaborar el estudio de mercado.

4.1. ASPECTOS GENERALES

El estudio de mercado tiene por finalidad determinar en forma aproximada la cuantía de la demanda existente en el mercado de consumo, así como la oferta actual del mercado en el rubro de Ecoturismo.

Teniendo como concepto de mercado, “el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio”.

4.2. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO

En la Primera parte se realizará el análisis PESTE y Análisis de Fuerzas de PORTER con la finalidad de identificar como los factores externos nos pueden afectar.

En la segunda parte, se realizará el estudio de mercado de la demanda del servicio, a fin de conocer si es factible y la magnitud de la demanda del servicio que se ofrece; Y se realizará el estudio de mercado de la demanda de servicios del mismo rubro, con el objetivo de conocer si el mercado está saturado o no y las características de la competencia directa e indirecta.

4.3. ANÁLISIS PESTE

Es un análisis del macro entorno estratégico externo en el que trabaja una organización. PESTE es un acrónimo de los factores: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos y Ecológicos del contexto. Estos factores externos por lo general están fuera del control de la organización y, muchas veces se presentan como amenazas y a la vez como oportunidades.

Los factores se clasifican en cinco bloques:¹⁹

- *Político - legales: Legislación antimonopolio, Leyes de protección del medioambiente y a la salud, Políticas impositivas, Regulación del comercio exterior, Regulación sobre el empleo, Promoción de la actividad empresarial, Estabilidad gubernamental.*
- *Económicos: Ciclo económico, Evolución del PNB, Tipos de interés, Oferta monetaria, Evolución de los precios, Tasa de desempleo, Ingreso disponible, Disponibilidad y distribución de los recursos, Nivel de desarrollo.*
- *Socio-culturales: Evolución demográfica, Distribución de la renta, Movilidad social, Cambios en el estilo de vida, Actitud consumista, Nivel educativo, Patrones culturales.*
- *Tecnológicos: Gasto público en investigación, Preocupación gubernamental y de industria por la tecnología, Grado de obsolescencia, Madurez de las tecnologías convencionales, Desarrollo de nuevos productos, Velocidad de transmisión de la tecnología.*
- *Ecológicos: Incidencia en el medio ambiente, beneficios y perjuicios para el entorno ambiental inmediato y la biosfera.*

¹⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST recuperado de Wikipedia, la enciclopedia libre. Análisis Pest.

4.3.1. POLITICO

Reglamento de establecimientos de hospedaje Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR, ²⁰ establece las disposiciones para la clasificación, categorización, funcionamiento y supervisión de los establecimientos de hospedaje; asimismo, establece los órganos competentes en dicha materia, así como, la obligatoriedad a todos los que inicien operaciones de presentar la Declaración Jurada de cumplimiento de las normas relativas a las condiciones mínimas del servicio que presten. Establece los requisitos de infraestructura, equipo y servicios para la clase de Hotel, Apart-Hotel, Hostal, Resort, Ecolodge y Albergue, categorías de 1 a 5 estrellas.

La construcción de los ecolodges es reglamentada por el Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR donde declara que el turismo ecológico es una modalidad turística ambientalmente responsable y que consisten en visitar áreas naturales con el fin de disfrutar, apreciar y estudiar los atractivos naturales de una región.

Existen otras leyes ligadas al proyecto como las siguientes:

- Resolución Ministerial N° 0314-2002-AG, de fecha 1 de abril de 2002, se aprobaron las Disposiciones Complementarias para el otorgamiento de concesiones para ecoturismo.
- Decreto Supremo N° 002-2000 - ITINCI. Contiene disposiciones generales, objetivos, pautas de regulación sobre prestadores de servicios turísticos.

20 http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/REGLESTAB_HOSP_2004.pdf recuperado de MINCETUR, Reglamento de establecimientos de hospedaje Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR

- Decreto Supremo N° 009-92 - ICTI. Declara de interés público y necesidad nacional el desarrollo del turismo ecológico.
- Resolución Ministerial N° 195-2006 - MINCETUR/DM. Se aprueba la política ambiental del sector turismo.

Esto afecta de manera positiva este proyecto ya que brinda disposiciones para el desarrollo de un ecoturismo responsable con un interés en el cuidado y preservación del medio ambiente como también de un desarrollo sostenible de la población.

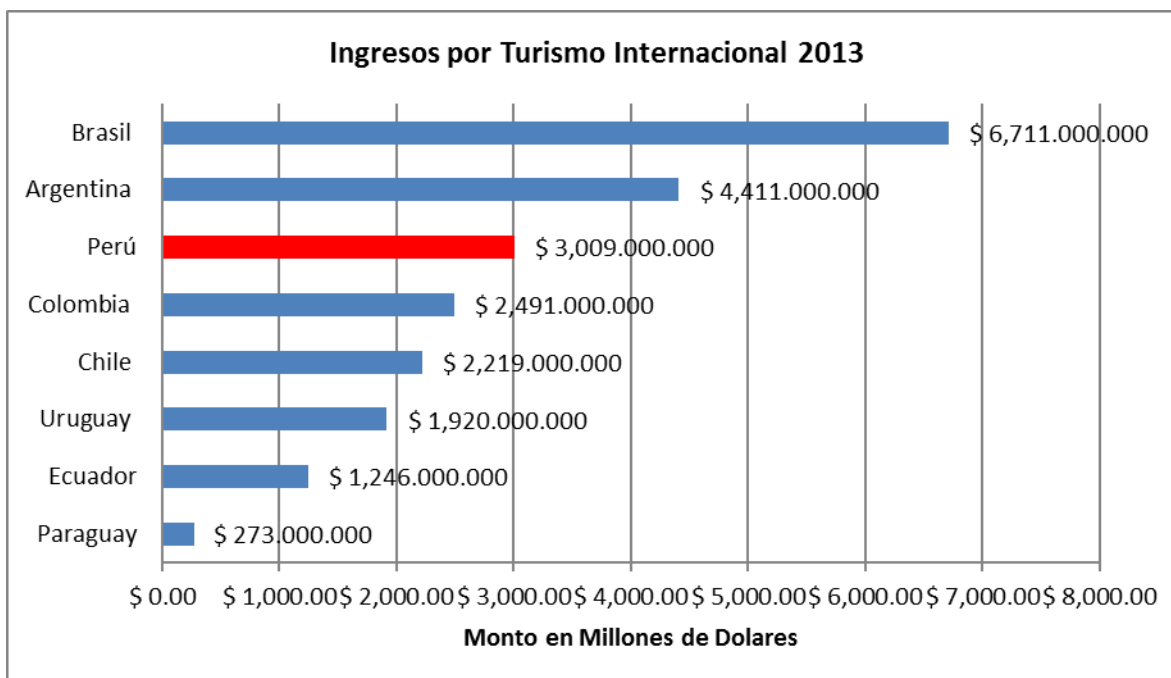
4.3.2. ECONÓMICO

El turismo es una importante actividad económica, además es un mecanismo esencial de lucha contra la pobreza y un instrumento clave en el desarrollo sostenible al ser capaz de crear riqueza económica y social de forma más rápida que otros sectores, mejorando la calidad de vida de las comunidades anfitrionas, a través de la generación de empleo en forma descentralizada.

El Perú es uno de los principales países con mayores ingresos por turismo en América del Sur y el año 2013 la participación del turismo en los ingresos de divisas fue de 11%.²¹ En el gráfico observamos los ingresos por turismo en los principales países de América del Sur.

²¹ Organización Mundial del Turismo (OMT). Estudio del Barómetro Turístico en América del Sur 2013.

Gráfico 4.1. Ingresos por Turismo Internacional 2013

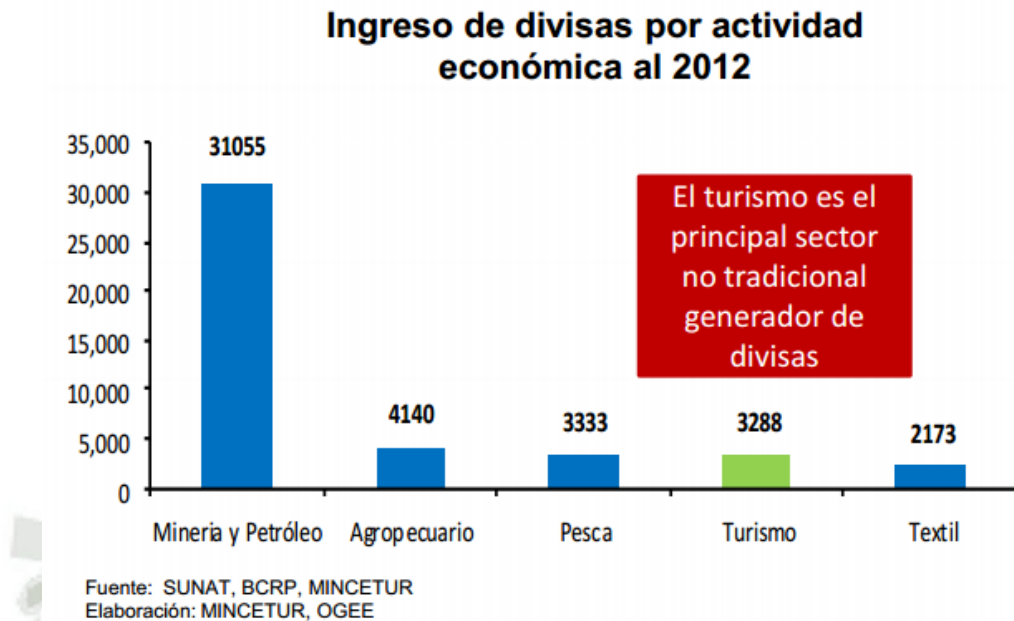


Fuente: Organización Mundial del Turismo (OMT), Barómetro Turístico en América del Sur 2014; Elaboración: Propia.

Al cierre del año 2012 el turismo fue el cuarto generador de divisas en el país.²²

²² http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/Turismo/evento/ForoInversion_Hotelera2013/1-VT/Presentacion_VT_181013.pdf recuperado de MINCETUR, Sector Turismo

Gráfico 4.2. Ingreso de divisas por actividad económica al 2012



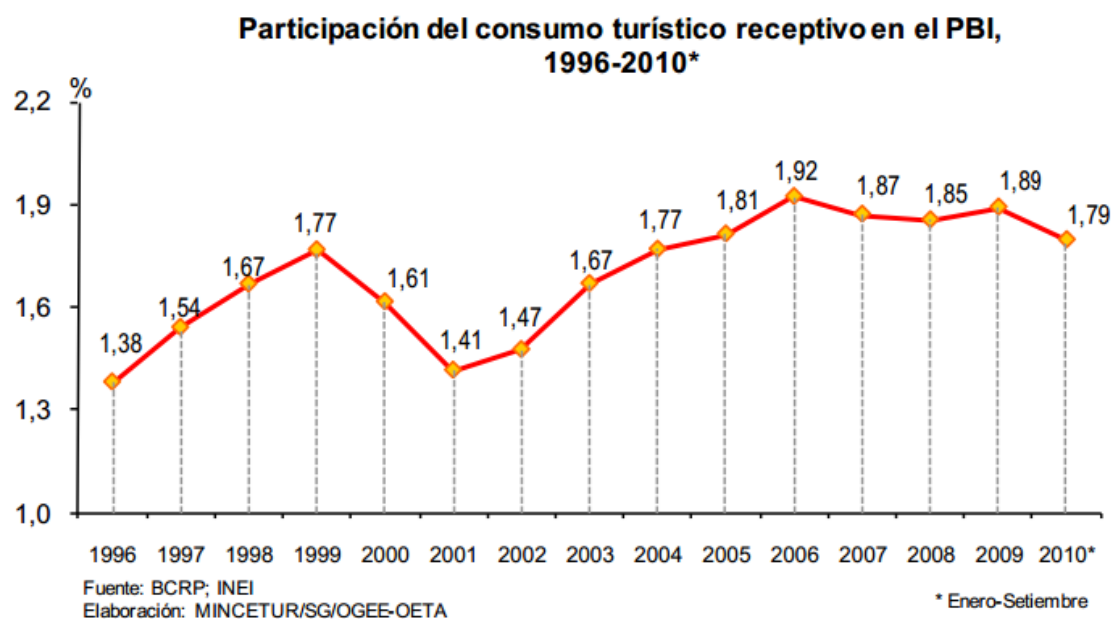
Este comportamiento se debió fundamentalmente al mayor movimiento turístico de los extranjeros, lo que evidencia la recuperación de la economía mundial, ya superada la crisis financiera que afectó, tanto a la actividad turística como a otros sectores en la mayoría de los países.

Participación del sector turismo en el PBI:

Este indicador mide el grado de participación del sector turismo receptivo en el PBI. A excepción del año 2001 en que el indicador descendió hasta ubicarse en 1,41%, el nivel más bajo de la serie, debido a la disminución de arribos de los visitantes internacionales durante ese año. A partir del 2002 comienza una evolución positiva relacionada con el mayor número de arribos de turistas y excursionistas internacionales al territorio peruano, junto a la mejora del nivel de ingreso de divisas por este concepto. No obstante, en el periodo enero-setiembre del 2010, el consumo turístico receptivo significó el 1,79% del PBI, menor al resultado del 2009 debido a que la economía peruana

viene demostrando, en estos últimos meses, una constante recuperación tras la crisis financiera internacional, sustentada en el comportamiento favorable de la demanda interna principalmente de dos de sus componentes, como la inversión y el consumo privado.²³

Gráfico 4.3. Participación del consumo turístico receptivo en el PBI, 1996-2010*



Valor agregado bruto de la actividad restaurantes y hoteles:

En el año 2012, el valor agregado bruto de la actividad restaurantes y hoteles a precios constantes de 1994, creció 9,1%. Este resultado fue el reflejo de las tasas de variación positiva alcanzada tanto por el servicio de alimentación y bebidas (8,7%) como del servicio de alojamiento (10,8%).

Los departamentos que presentaron mayor crecimiento en la actividad fueron Ucayali (11,2%), Cusco (10,2%), Áncash (9,8%), La Libertad y Lambayeque (9,6%), entre otros.

²³http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/turismo/Informe_Indicadores_CEPAL_IFam_1996_Ene_Sep_2010.pdf recuperado de MINCETUR, Indicadores Básico del Turismo

Cuadro 4.1. Restaurantes y Hoteles: Valor Agregado Bruto según Departamento, 2011-2012

**RESTAURANTES Y HOTELES: VALOR AGREGADO BRUTO,
SEGÚN DEPARTAMENTO, 2011 - 2012**
Valores a precios constantes de 1994
(Variación porcentual del índice de volumen físico)

Departamento	2011P/	2012E/	Var %
Total país	8 778 425	9 575 162	9,1
Amazonas	36 407	39 771	9,2
Ancash	163 262	179 253	9,8
Apurímac	40 431	44 230	9,4
Arequipa	327 960	354 680	8,1
Ayacucho	45 561	49 884	9,5
Cajamarca	152 527	158 855	4,1
Cusco	357 097	393 364	10,2
Huancavelica	22 780	24 322	6,8
Huánuco	90 876	99 417	9,4
Ica	216 564	235 174	8,6
Junín	170 332	185 973	9,2
La Libertad	277 026	303 527	9,6
Lambayeque	170 788	187 228	9,6
Lima	5 526 445	6 046 295	9,4
Loreto	240 730	259 141	7,6
Madre de Dios	39 859	43 215	8,4
Moquegua	31 695	33 486	5,7
Pasco	30 115	31 775	5,5
Piura	306 011	327 523	7,0
Puno	125 388	135 625	8,2
San Martín	129 026	138 478	7,3
Tacna	105 785	113 641	7,4
Tumbes	38 978	42 592	9,3
Ucayali	132 782	147 713	11,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Fuente: INEI

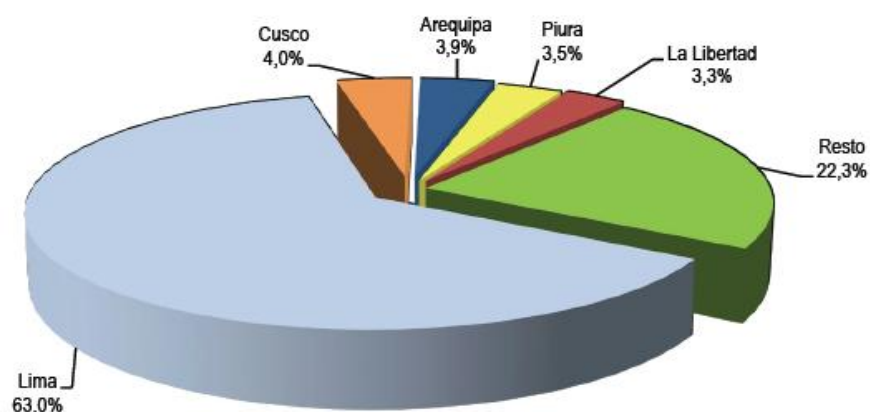
En el periodo 2001-2012, la variación acumulada del índice de volumen físico de la actividad restaurantes y hoteles, fue de 100,1%, equivalente a un crecimiento promedio anual de 6,5%.

El departamento que presentó la mayor variación acumulada fue Cusco (122,6%), seguido de Tumbes (112,8%) y Madre de Dios (111,4%), registrando un crecimiento promedio anual de: Cusco (7,5%), Tumbes (7,1%) y Madre de Dios (7,0%).

El departamento con la menor variación acumulada del índice de volumen físico fue Huancavelica (86,4%), seguido de Cajamarca (91,9%) y Moquegua (92,3%), con un crecimiento promedio anual de: Huancavelica (5,8%), Cajamarca (6,1%) y Moquegua (6,1%).²⁴

Gráfico 4.4. Restaurantes y Hoteles: Valor Agregado Bruto según Departamento, 2011-2012

RESTAURANTES Y HOTELES: VALOR AGREGADO BRUTO, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2012
Valores a precios corrientes
(Estructura porcentual)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Fuente: INEI

A precios del 2012, la estructura productiva de la actividad indica que el departamento de Lima es el más representativo (63,0%), le sigue Cusco (4,0%) y Arequipa, (3,9%). Estos departamentos en conjunto alcanzan el 70,9% del total.

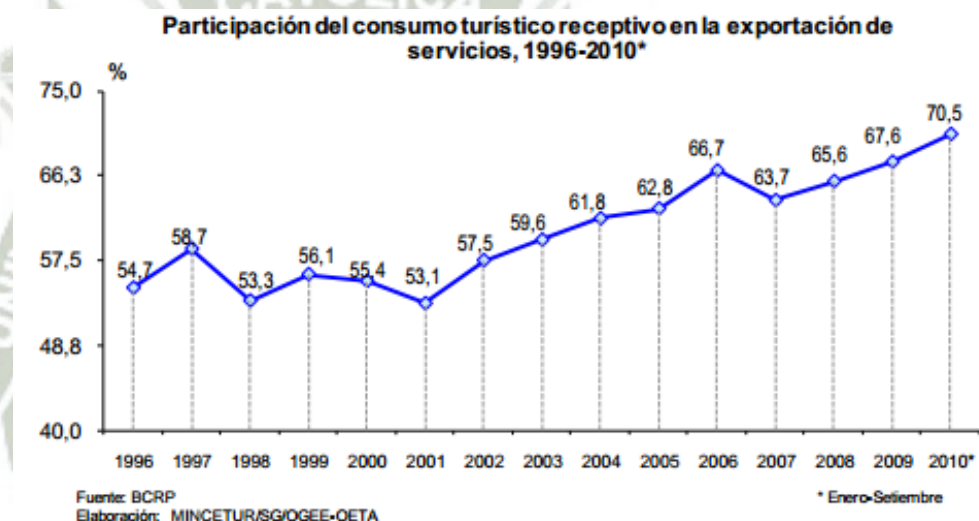
Porcentaje del consumo turístico receptivo respecto a la exportación de servicios:

El consumo turístico receptivo conserva una importante participación en la exportación de servicios con una tendencia creciente sobre todo a partir del año 2002 tal como se aprecia en el gráfico. En el periodo enero-setiembre del 2010 el

²⁴ INEI, Producto Bruto Interno Por Departamentos 2001 – 2012.

consumo receptivo representó el 70,5% de estas exportaciones, convirtiéndose en el punto máximo de la serie. Este resultado se debe a la mayor entrada de divisas producida por el turismo receptivo, que en este lapso se incrementó en 12,4% en comparación al 2009, lo que a su vez, responde al aumento de llegadas de visitantes internacionales registrados durante este periodo.²⁵ En el gráfico 4.5., se muestra una tendencia creciente que se intensificaría aún más en los próximos años.

Gráfico 4.5. Participación del consumo turístico en la exportación de servicios, 1996-2010*



Como se demuestra, esto afectará de manera positiva el proyecto ya que el sector turismo se está intensificando con llegada de turistas extranjeros como también con turistas nacionales, logrando ser el cuarto generador de divisas del país, consiguiendo un desarrollo creciente en los departamentos del Perú.

²⁵http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/turismo/Informe_Indicadores_CEPAL_IFam_1996_Ene_Sep_2010.pdf recuperado de MINCETUR, Indicadores Básico de Turismo

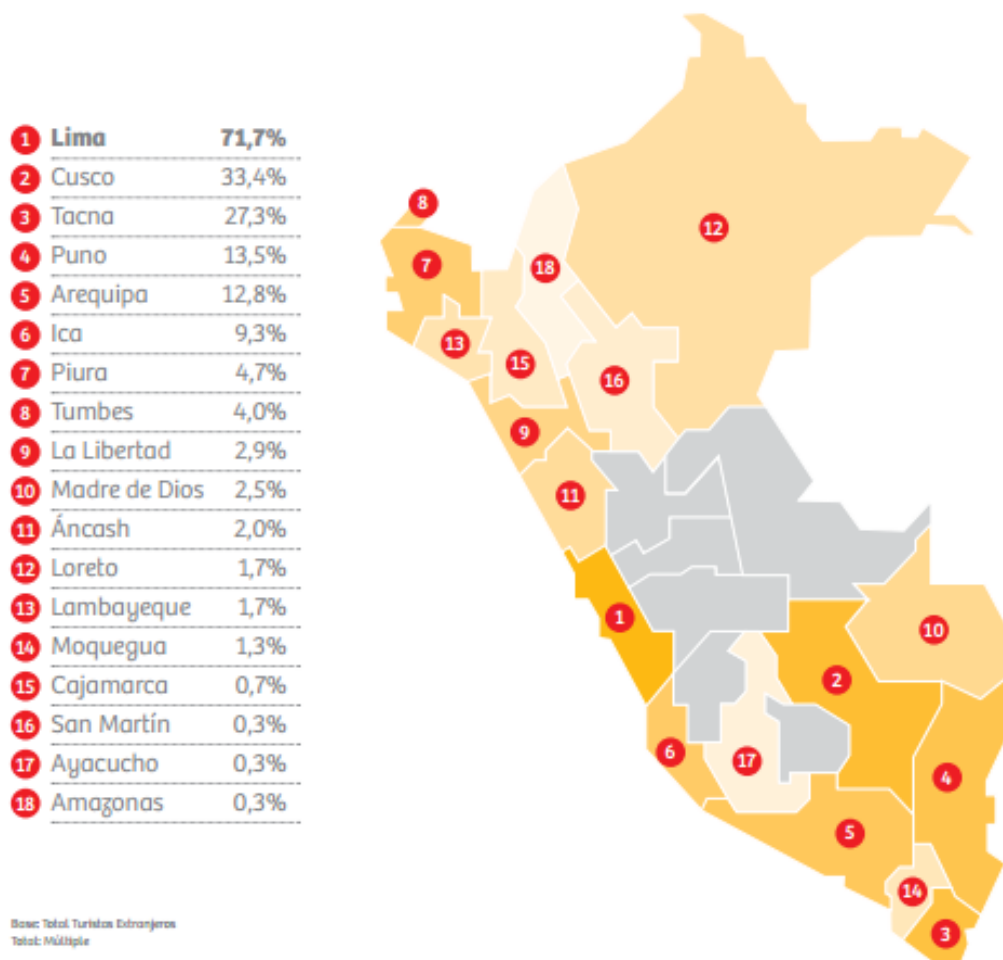
4.3.3. SOCIAL

El arribo de turistas extranjeros al Perú ha mantenido un crecimiento sostenido en la última década, lo mismo que las divisas generadas. Si el 2004 llegaron 1,35 millones de turistas que gastaron US\$ 1 232 millones durante su estadía, el 2013 esas cifras se multiplicaron 2,3 veces y 3,2 veces, respectivamente, es decir, el Perú recibió a 3,16 millones de turistas internacionales, quienes durante su estadía gastaron un total de US\$ 3 925 millones.

El principal motivo de viaje al Perú continúa siendo el de vacaciones, recreación u ocio (61%), el 14% para visitar familiares y amigos, el 13% por negocios y el 12% por otros motivos (salud, asistir a seminarios o congresos, entre otros).

Entre los departamentos más visitados destaca Lima con un 72%, esto se debe en parte a que el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez es la principal entrada al país. Los departamentos del circuito sur (Arequipa, Cusco, Ica y Puno) concentraron el mayor número de visitas. Tacna también figura entre los primeros, particularmente por el notable flujo de turistas chilenos.

Cuadro 4.2. Porcentaje de visitas extranjeras por Departamentos 2013

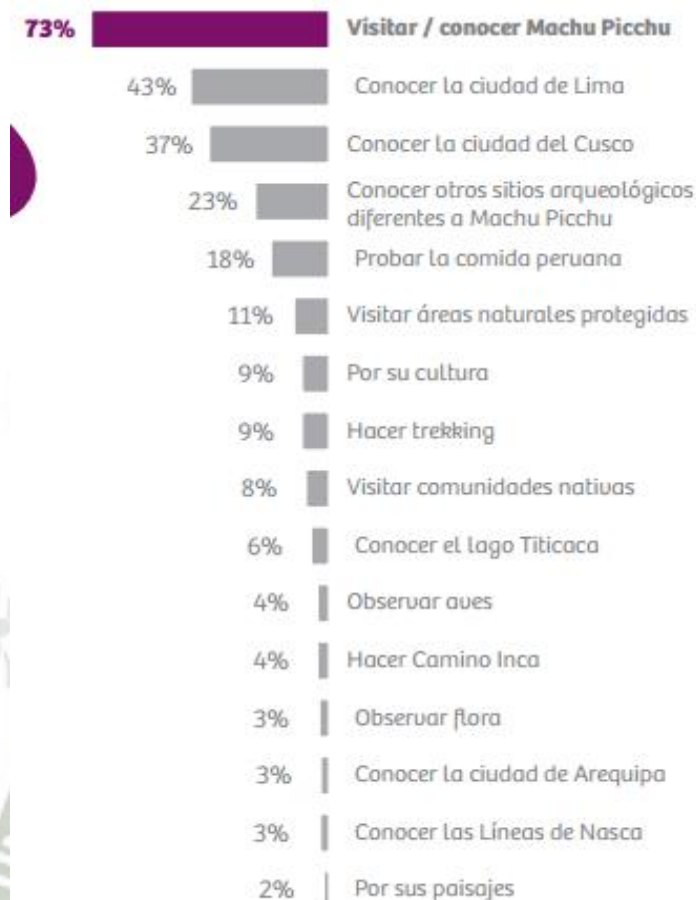


Fuente: PROMPERU, Perfil Turista Extranjero 2013; elaboración: PROMPERU

Los vacacionistas que visitaron el Perú, muestran una actitud por querer participar en diversas actividades turísticas durante sus viajes internacionales de recreación, siendo las más importantes las que se relacionan con la cultura ancestral y el turismo de naturaleza.²⁶

²⁶<http://media.peru.info/IMPP/2013/TurismoReceptivo/DemandaActual/PerfilTuristaExtranjero2013.pdf> recuperado de PROMPERU, Perfil del Turista Extranjero 2013.

Gráfico 4.6. Actividades turísticas extranjeras destacadas



Fuente: PROMPERU, Perfil Turista Extranjero 2013; **elaboración:** PROMPERU

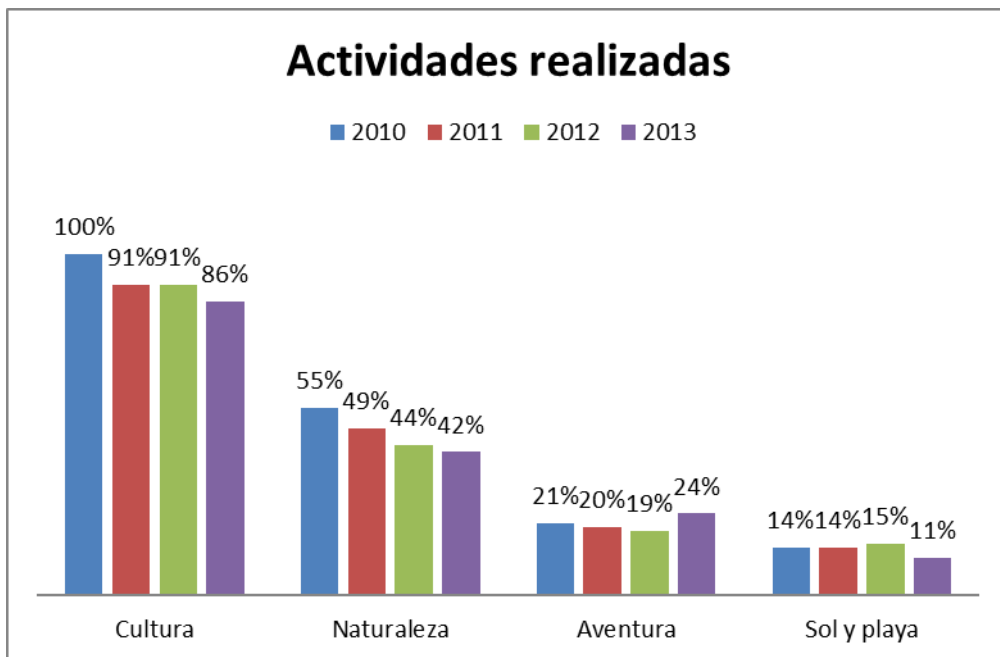
Una parte de ese turismo es el denominado ecoturismo donde las personas acuden a destinos lejanos de su lugar de origen, impulsados por motivaciones de acercamiento y disfrute de la vida natural y cultural de la localidad. Este resultado es consecuencia del aumento de la denominada “cultura ecológica”, donde las personas muestran interés por cuidar el medio ambiente, buscando siempre productos que son percibidos como de menor impacto sobre el medio ambiente. La oferta más demandada en el Perú por los vacacionistas, siguen siendo las actividades referidas al turismo cultural ancestral y como complemento, las actividades de naturaleza.

Cuadro 4.3. Actividades turísticas extranjeras realizadas

ACTIVIDADES REALIZADAS	2010	2011	2012	2013
Cultura	100%	91%	91%	86%
Visitar iglesias/ catedrales / conventos	70%	73%	63%	68%
Visitar sitios arqueológicos	53%	58%	60%	50%
Visitar museos	46%	40%	43%	38%
Visitar inmuebles históricos	44%	35%	39%	38%
City tour guiado	26%	28%	34%	29%
Visitar comunidades nativas	32%	26%	19%	19%
Participar en festividades locales	9%	5%	8%	4%
Visitar rutas gastronómicas	3%	4%	10%	4%
Naturaleza	55%	49%	44%	42%
Visitar áreas y/o reservas naturales	53%	44%	39%	39%
Observación de flora	34%	26%	22%	22%
Pasear por ríos, lagos, lagunas	32%	27%	12%	6%
Observación de aves	29%	26%	19%	20%
Observación de mamíferos	25%	20%	14%	16%
Observación de insectos	11%	10%	7%	9%
Aventura	21%	20%	19%	24%
Trekking / Hiking	15%	15%	12%	14%
Camping	1%	2%	2%	3%
Surf / tabla hawaiana	2%	1%	2%	2%
Canotaje	1%	1%	1%	1%
Andinismo	1%	1%	1%	1%
Sol y playa	14%	14%	15%	11%

Fuente: PROMPERU, Perfil Turista Extranjero 2012 - 2013; elaboración: Propia

Gráfico 4.7. Actividades turísticas extranjeras realizadas



Fuente: PROMPERU, Perfil Turista Extranjero 2012 - 2013; elaboración: propia.

En el gráfico se observa una menor participación en el turismo de naturaleza en relación a los dos últimos años. Aunque sigue siendo importante en los mercados de Australia (70%), Europa (58%) y Anglosajón (49%). Asimismo, el turismo de aventura es importante en el mercado australiano.²⁷

En cuanto al turismo interno ha logrado consolidarse como uno de los principales motores de desarrollo e inclusión en el Perú. Se estima que hoy en día la población viajera supera el millón y medio de personas, con más de 4,5 millones de viajes anuales dentro del territorio nacional.

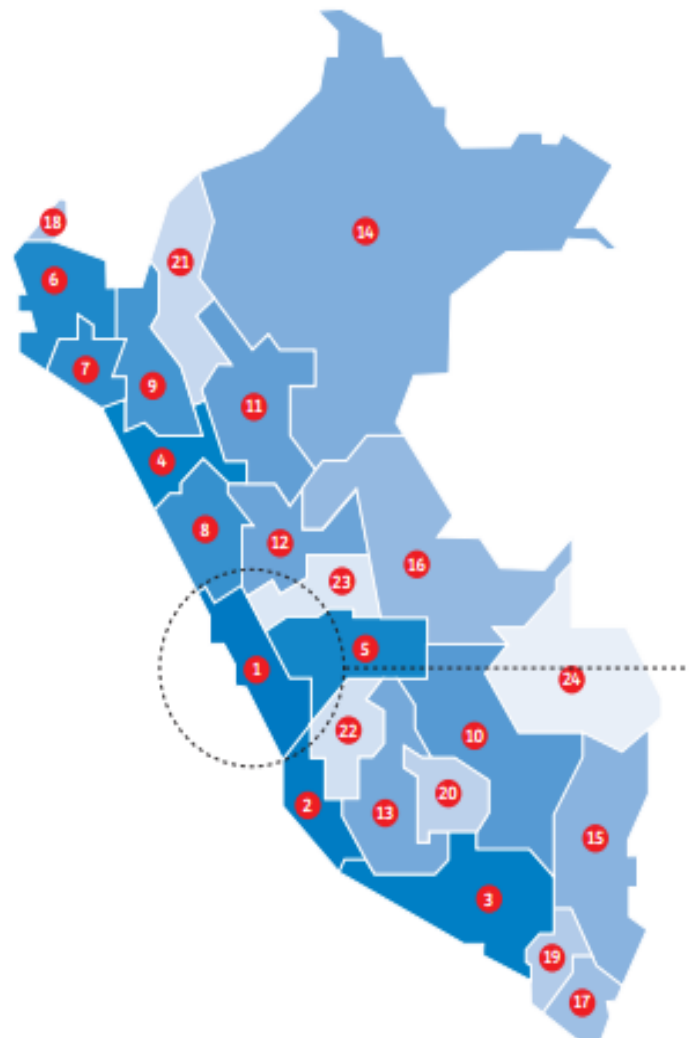
En cuanto a los lugares de interés, cuatro departamentos (Lima, Ica, Arequipa y La Libertad) concentran más de la mitad de las visitas realizadas a nivel nacional (58%); siendo Lima el destino más visitado. Cabe mencionar que los viajes dentro de

²⁷<http://media.peru.info/IMPP/2012/TurismoReceptivo/DemandaActual/PerfilTuristaExtranjero2012.pdf> recuperado de PROMPERU, Perfil del Turista Extranjero 2012.

la propia región se hacen cada vez más importantes y representan el 35% del total.

Cuadro 4.4. Porcentaje de visitas nacionales por Departamentos 2013

1	Lima	32,4%
2	Ica	9,8%
3	Arequipa	7,9%
4	La Libertad	7,8%
5	Junín	6,3%
6	Piura	6,1%
7	Lambayeque	5,6%
8	Ancash	4,2%
9	Cajamarca	3,8%
10	Cusco	3,7%
11	San Martín	1,8%
12	Huánuco	1,7%
13	Ayacucho	1,5%
14	Loreto	1,3%
15	Puno	1,0%
16	Ucayali	0,9%
17	Tacna	0,7%
18	Tumbes	0,7%
19	Moquegua	0,7%
20	Apurímac	0,6%
21	Amazonas	0,5%
22	Huancavelica	0,5%
23	Pasco	0,4%
24	Madre de Dios	0,2%



Fuente: Perfil del Vacacionista Nacional 2013.
Elaboración: PromPerú.

Fuente: PROMPERU, Perfil del Vacacionista Nacional 2013; **elaboración:** PROMPERU

Los vacacionistas nacionales muestran clara preferencia por el turismo cultural, lo que resulta bastante lógico, teniendo en cuenta que, al llegar a un destino, lo primero que se visita es la plaza de armas, el centro y la Catedral, considerados dentro de ese rubro.

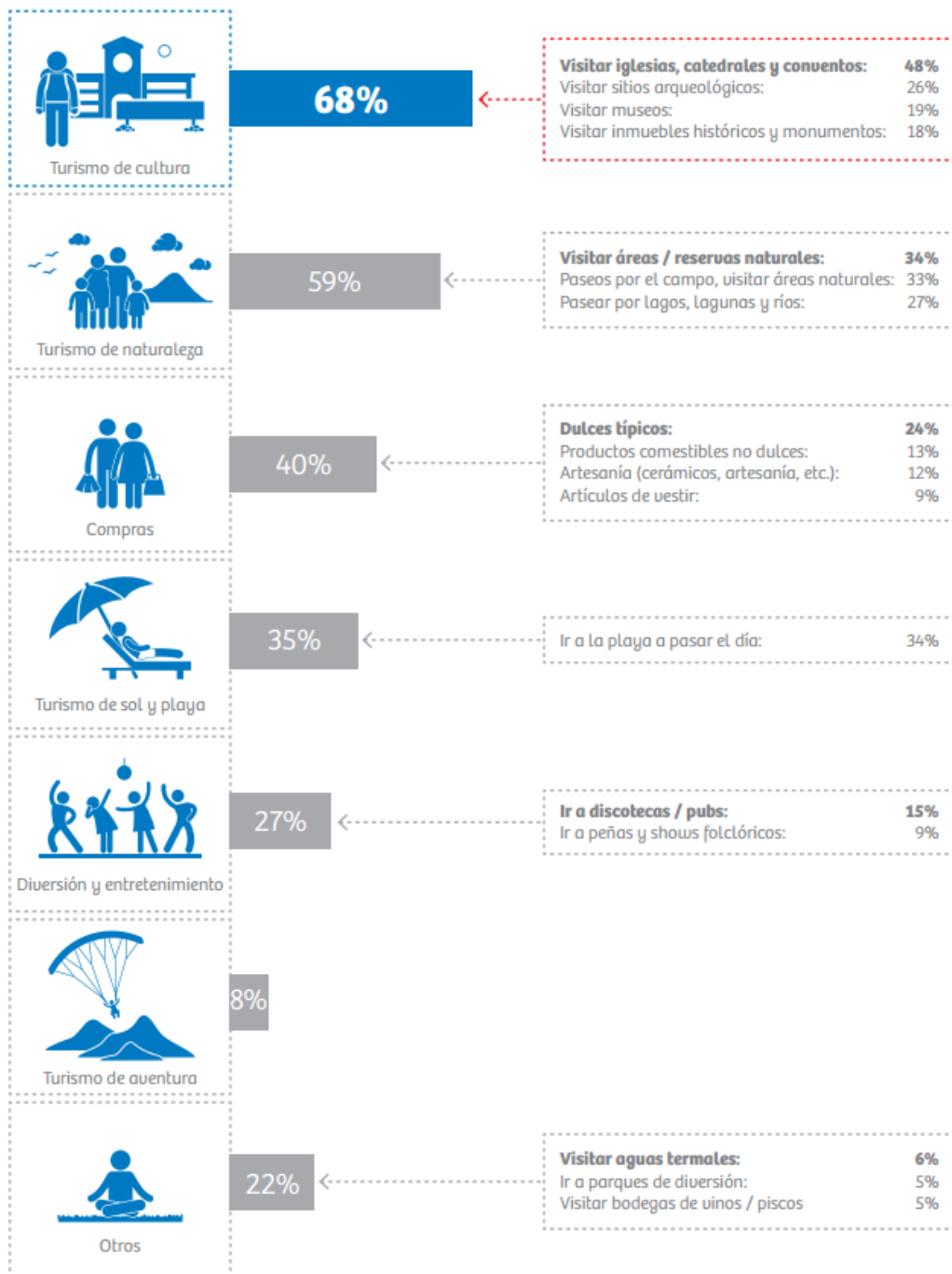
Mientras que las actividades vinculadas a la cultura y la naturaleza mantienen un crecimiento constante año a año, por el contrario, hay una práctica que disminuye paulatinamente: los visitantes realizan cada vez menos compras en sus destinos.

Más del 60% de los arequipeños dedica sus vacaciones a disfrutar del mar, el sol y la playa, lo que es completamente natural debido a que se trata de una ciudad que no es costera. Con los huancaínos, que comparten esa condición, ocurre todo lo contrario: solo el 17% de los vacacionistas elige hacer turismo de playa.²⁸



²⁸<http://media.peru.info/IMPP/2013/TurismoInterno/DemandaActual/PerfilVacacionistaNacional2013.pdf> recuperado de PROMPERU, Perfil del Vacacionista Nacional 2013.

Gráfico 4.8. Actividades turísticas nacionales destacadas



Fuente: PROMPERU, Perfil del Vacacionista Nacional 2013; elaboración: PROMPERU

Aunque sea un pequeño sector de la gran cantidad de turistas que arriba el Perú cada año, tanto el turista extranjero como

nacional, prefiere actividades recreativas relacionadas a la naturaleza, deporte de aventura y visita a playas, siguen siendo un porcentaje representativo de la actividad turística. Por consiguiente, contribuiría de manera positiva al desarrollo del proyecto, ya que se busca el desarrollo de una infraestructura con mira al ecoturismo y cuidado del ambiente que la rodea, desarrollando actividades naturales y de deporte de aventura.

4.3.4. TECNOLÓGICO

La construcción del ecolodge generará progreso en la región, sin embargo también es posible poner en riesgo la biodiversidad y al medio ambiente en toda la zona.

Por lo tanto, en su elaboración se utilizará la denominada “arquitectura verde”, donde las construcciones serán hechas en gran parte con tecnologías y materiales locales, cuidando siempre que el hotel no ponga en riesgo la seguridad del turista y tampoco afecte de manera importante el entorno natural donde se ubique. Además se buscará apoyo de organizaciones nacionales e internaciones para ir cambiando su tecnología “tradicional” a una tecnología ecológica, esto generará un ahorro económico para el hotel, un menor impacto al medio ambiente y una conciencia ambiental en los turistas.

De realizarse de la manera adecuada, afectara de manera positiva al proyecto, ya que se estarán cumpliendo los estándares de cuidado del medio ambiente, preservación de la fauna y la flora y desarrollo sostenible.

4.3.5. ECOLÓGICO

La industria hotelera ha asumido parte de su responsabilidad en los problemas ambientales, por esta razón a comienzos de los años noventa se han creado varios organismos internacionales para mejorar el comportamiento ambiental de los hoteles.

La Asociación Internacional de Hoteles y Restaurantes (IH&RA), junto a otras organizaciones turísticas internacionales, han elaborado informes y reglamentos donde se describe las contribuciones del sector turismo en los ambientes económicos, sociales y ambientales. Las buenas prácticas ambientales son apoyadas con préstamos de capital por organizaciones internacionales como la International Finance Corporation (IFC) pertenece a la World Bank Group quien otorga créditos de bajo interés, créditos sin interés y subsidios a países en vías de desarrollo para una amplia gama de proyectos. La IFC se encuentra interesada en promover las actividades turísticas que usen tecnologías ambientalmente apropiadas evitando la contaminación, ya que un enfoque de negocio eco-eficiente beneficia tanto a la sociedad como al medio ambiente.

En el Perú aún faltan incentivos tributarios para la actividad ecoturística, sin embargo, es el mismo sector el que deberá fortalecerse y volverse más competitivo sin la necesidad de una dependencia estatal, así como buscar nuevas alternativas de financiamiento basándose en las experiencias de otros países como Brasil, Costa Rica, entre otros.

Esto afectaría al proyecto de una manera negativa por la falta de incentivos tributarios, sin embargo, no se busca una dependencia estatal, por lo que la responsabilidad y cuidado del medio ambiente será dada por el hotel.

4.3.5.1. Manejo de Residuos

En vista de no contar con red pública de desagüe para manejar los residuos sólidos y de aguas residuales, se utilizaran biodigestores, que son considerados adecuados para zonas como campamentos mineros,

casas de campo, hoteles, colegios, restaurantes, asentamientos humanos, fundos, casas de playa, etc.

Los Biodigestores son contenedores cerrados, herméticos e impermeables, dentro de los cuales se deposita el material orgánico a fermentar en determinada dilución de agua para que a través de la fermentación anaeróbica se produzca gas metano y fertilizantes orgánicos ricos en nitrógeno, fósforo y potasio, y además, se disminuya el potencial contaminante de los excrementos.

El biodigestor es un sistema sencillo de implementar con materiales económicos y se está introduciendo en comunidades rurales aisladas y de países subdesarrollados para obtener el doble beneficio de conseguir solventar la problemática energética-ambiental, así como realizar un adecuado manejo de los residuos tanto humanos como animales.²⁹

²⁹<https://es.wikipedia.org/wiki/Biodigestor> recuperado de Wikipedia, la enciclopedia libre, Biodigestor.

Imagen 4.1. Biodigestor



Fuente: Eternit, Biodigestor.

4.3.5.2. Matriz de Impacto Ambiental

Se utilizó el método de la Matriz de Leopold, en el cual se analiza la causa y efecto de los factores externos de una empresa con los recursos naturales de la zona afectada.

Determinando que el proyecto tendrá 12 acciones (filas) y 18 factores ambientales (columnas), se identificó un total de 90 interacciones, de las cuales 45 son positivas y 45 son negativas, dándole a cada interacción, características de su actividad.

Cuadro 4.5. Criterios de Caracterización

Característica	Símbolo	Significado
Positivo	+	Beneficioso.
Negativo	-	Perjudicial.
Temporales	T	Por un corto tiempo.
Permanentes	P	Indefinidos en el Tiempo.
Simples	S	Afectan a un solo componente ambiental.
Acumulativos y Sinérgicos	A	Incrementan su gravedad por intervención de otras acciones del proyecto.
Directos	D	Se generan de forma inmediata por la acción de proyecto.
Indirectos	I	Derivan de otros directos.
Reversibles	Rv	Los procesos naturales son capaces de asimilar los efectos causados.
Irreversibles	IRv	Los procesos naturales no son capaces de asimilar los efectos causados.
Recuperables	Rc	Puede eliminarse mediante intervención natural.
Irrecuperables	IRc	No puede eliminarse mediante intervención natural.
Continuos	C	Se manifiestan de forma constante en el tiempo.
Periódicos	Pc	Su aparición es predecible.
Aparición Irregular	Ai	No puede conocerse el momento de ocurrencia.

Elaboración: Propia.

Cuadro 4.6. Matriz de Impacto Ambiental

Entorno	Factor Ambiental	Actividades del Proyecto												Total		
		Etapa de Construcción						Etapa de Operación						Conteo		
		Tráfico de vehículos	Excavación y movimiento de la tierra	Despeje y desbroce	Uso de Equipos y maquinarias	Construcción del Proyecto del Ecododge	Acumulación, transporte y disposición de material excedente, de construcción y de residuos sólidos	Conteo	Legada de turistas	Uso de agua y desagüe	Consumo de energía	Manejo adecuado de residuos sólidos	Uso de las zonas de playas	Uso de la infraestructura	Conteo	Total
Atmosfera	Calidad del aire.	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C		(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	0	(+), T, A, D, Rv, Rc, C	(+), P, S, I, Rv, Rc, C		(+), T, A, D, Rv, Rc, C	(+), T, S, D, Rv, Rc, C	5	0	5
	Ruidos y vibración.	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C		(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	0	(+), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, I, Rv, Rc, C			(+), T, A, D, Rv, Rc, C	(+), T, S, D, Rv, Rc, C	3	2	7
Suelo	Afectación del suelo.		(-), P, S, D, IRv, Rc, C	(-), P, A, D, IRv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C		0				(+), P, S, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), P, S, D, IRv, Rc, C	1	2	6
	Cambio de valor de la tierra.						0						(+), P, S, D, Rv, Rc, C	1	0	1
Agua	Generación de residuos sólidos.		(-), T, A, D, IRv, Rc, C	(-), T, A, D, IRv, Rc, C		(-), T, A, D, IRv, Rc, C	0	(-), T, A, D, C				(-), T, A, D, IRv, Rc, C	(-), T, A, D, IRv, Rc, C	1	3	7
	Calidad del agua/ Calidad del agua de mar.						0			(+), P, S, I, Rv, Rc, C				1	0	1
Agua	Aguas Subterráneas.		(-), P, A, D, Rv, Rc, AI				0			(+), P, S, I, Rv, Rc, C				1	0	1
	Cantidad.						0							1	0	1
Medio Biótico	Diversidad de Fauna.	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), P, A, D, IRv, Rc, C	(-), P, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	0	(+), T, S, I, Rv, Rc, Pc			(+), P, S, D, Rv, Rc, C			2	0	2
	Calidad de la Fauna.	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), P, A, D, IRv, Rc, C	(-), P, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	0	(+), T, S, I, Rv, Rc, Pc			(+), P, S, D, Rv, Rc, C			2	0	2
Medio Biótico	Diversidad de Flora.						0							1	0	1
	Calidad de la Flora.						0							1	0	1
Medio Perceptual	Procesos ecológicos.	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), P, A, D, IRv, Rc, C	(-), P, A, D, Rv, Rc, C			0	(+), T, S, I, Rv, Rc, AI			(+), P, S, D, Rv, Rc, C			2	0	2
	Paisaje.	(-), T, A, D, Rv, Rc, C	(-), P, A, D, IRv, Rc, C	(-), P, A, D, Rv, Rc, C		(-), P, A, D, Rv, Rc, C	0	(+), T, S, I, Rv, Rc, Pc			(+), T, S, I, Rv, Rc, Pc		(+), T, S, I, Rv, Rc, C	3	0	3
Medio Socio Económico Cultural	Empleo.	(+), T, S, I, C			(+), T, S, I, C	(+), T, S, I, C	4						(+), P, S, I, C	3	0	7
	Adquisición de bienes y servicios.						0							5	0	5
Medio Socio Económico Cultural	Calidad de Vida.	(-), T, A, D, Rv, Rc, Pc			(-), T, A, D, Rv, Rc, Pc	(+), P, S, I, C	1					(+), P, S, I, C	(+), P, S, I, C	6	0	7
	Incremento de ingresos.						0							1	0	1
Conteo	(+)	1	0	0	1	2	5	1	6	2	9	5	6	40	7	45
	(-)	7	9	6	6	7	3	38	1	1	0	2	2	7	45	

Elaboración: Propia.

En la etapa de construcción, los impactos negativos del proyecto son mayores a los impactos positivos, esto se debe principalmente por las modificaciones a realizarse, sin embargo, en la etapa de operación, son mayores los impactos positivos que los negativos, esto se debe principalmente por el control y manejo de los residuos y la actividad responsable de los turistas.

4.4. ANÁLISIS FUERZAS DE PORTER

Herramienta estratégica de gestión desarrollada por el profesor e investigador Michael Porter, que analiza una industria o sector, a través de la identificación y análisis de cinco fuerzas en ella.

Esta herramienta permite conocer el grado de competencia que existe en una industria y, en el caso de una empresa dentro de ella, realizar un análisis externo que sirva como base para formular estrategias destinadas a aprovechar las oportunidades y/o hacer frente a las amenazas detectadas.

El dividir una industria en estas cinco fuerzas permite lograr un mejor análisis del grado de competencia en ella y una apreciación más acertada de su atractivo; mientras que en el caso de una empresa dentro de la industria, un mejor análisis de su entorno y una mejor identificación de oportunidades y amenazas.

4.4.1. (F1) Poder de negociación de los Compradores o Clientes

Según el estudio del perfil del turista extranjero y nacional 2013 de PROMPERÚ, se puede evidenciar importantes preferencias de los turistas por la realización de un turismo de naturaleza y aventura, también su preferencia de alojamiento en hoteles de categoría. Por estas razones, el ecolodge se enfocará en satisfacer las necesidades de los turistas que tengan un nivel

socio económico medio alto e interesados por la cultura y la naturaleza del Perú.

4.4.2. (F2) Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

Esta fuerza analiza a los proveedores quienes abastecerán de productos y servicios al ecolodge. La gestión con proveedores estratégicos no representa un obstáculo significativo ya que en Arequipa existe gran cantidad de proveedores a bajos costos.

4.4.3. (F3) Amenaza de nuevos competidores entrantes

Los posibles competidores entrantes estarían en las caletas aledañas, que se iniciarán al abrir la nueva carretera, que podría ser una simple zona de campamento con duchas como también un hotel o ecolodge.

4.4.4. (F4) Amenaza de productos sustitutos

Los posibles sustitutos serán los hostales, hoteles y albergues de categoría tres estrellas, pero estos hospedajes a pesar de tener fácil ingreso no constituyen una amenaza fuerte, ya que estos se encontrarían en la ciudad de Quilca o Camaná. Como también lo será una zona de campamento ya que es una opción más simple considerada por los turistas. Sin embargo, a la hora de elegir un hospedaje, los turistas extranjeros prefieren el servicio personalizado que podrá ser brindado en este proyecto.

4.4.5. (F5) Rivalidad entre los competidores

En el cuadro se hace una comparación entre la competencia directa y el proyecto.

Cuadro 4.7. Comparación con Competidores

	Caleta San José – La Francesa	Ecolodge
Precio	S/. 750	S/. 310
Transporte	Lancha	Van
Tiempo (desde Quilca)	2 horas en lancha	1 hora y media aprox. en van
Infraestructura	Rustica	Rustica
Servicio de agua/desagüe	Si	Si
Servicio de restaurante	Si	Si
Servicio eléctrico	6p.m – 9p.m	6p.m – 10p.m aprox.
Servicio de masajes	No	Si
Servicio recreativo	Si	Si
Conservación de vida marina	Si	Si

Fuente: Caleta San José – La Francesa, Elaboración: Propia.

Como se puede apreciar la diferenciación la se encuentra en los precios de los paquetes turísticos y en la estructura, ya que se harán bungalós separados, y con la apertura de la carretera,

una disminución de tiempo. Como también teniendo como servicio adicional, masajes y clases de yoga.

4.5. ANALISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

4.5.1. POBLACION

La población es todo turista nacional o extranjero que se quede a pernoctar, es decir se tomará el número de pernoctaciones, que se refiere al número total de noches que un viajero permanece en un hotel o que se encuentre registrado. En la Cuadro 4.8., observamos la cantidad total de pernoctaciones (anuales) de turistas en ecolodges de todo el Perú. En el gráfico se observa que las pernoctaciones tienen una tendencia creciente.

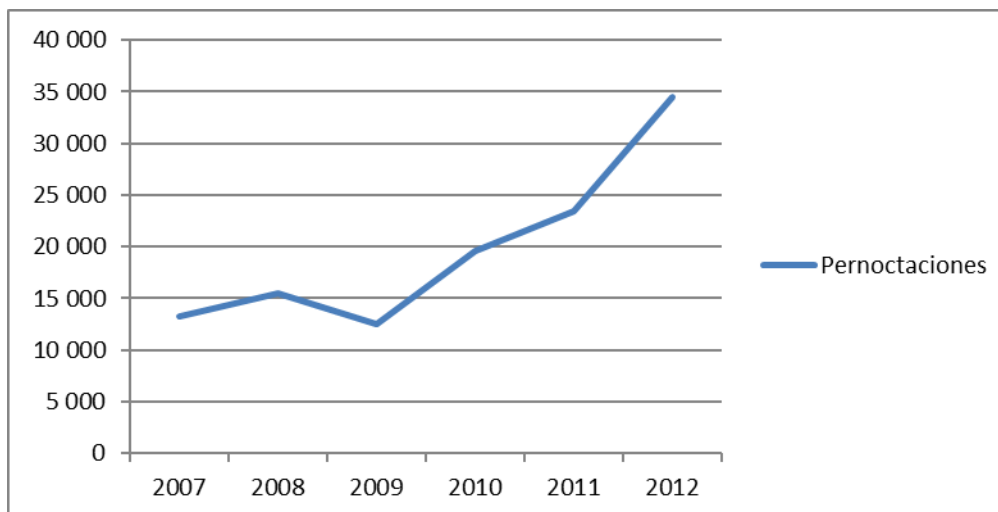
Cuadro 4.8. Cantidad de Pernoctaciones por año, 2007-2012

Años	Pernoctaciones	Crecimiento
		%
2007	13 222	
2008	15 440	16.78
2009	12 498	-19.05
2010	19 554	56.46

2011	23 463	19.99
2012	34 471	46.92

Fuente: MINCETUR, Principales indicadores de la capacidad de alojamiento de los establecimientos de hospedaje, según categoría 2007 – 2012; Elaboración: Propia.

Gráfico 4.9. Cantidad de Pernoctaciones por año, 2007-2012



Fuente: MINCETUR, Principales indicadores de la capacidad de alojamiento de los establecimientos de hospedaje, según categoría 2007 – 2012; Elaboración: Propia.

4.5.2. MUESTRA

Realizando el pronóstico de la población para el año 2015, a través de la fórmula de regresión lineal simple, $Y = 3824.9X + 6037.7$, por tener un mejor coeficiente de correlación, $R^2=0.783$; siendo una correlación positiva mayor del 0.5, permitiendo la utilización de la fórmula de regresión lineal simple.

Se obtuvo un total de población para el año 2015 de 41361. Teniendo nivel de confianza del 95%, con un margen de error del 5%, siendo el intervalo en que se espera encontrar el dato. Utilizando una proporción 25%, ya que se atribuye la información obtenida de MINCETUR.

Se resolvería con la fórmula de muestra finita, debido a que la población sería menor de 100000 individuos.

La muestra sería:

$$n = \frac{41361 \times 1,96^2 \times 0,25 \times 0,75}{0,05^2(41353 - 1) + 1,96^2 \times 0,25 \times 0,75} = 286,13 \cong 287$$

4.5.3. CUESTIONARIO

La encuesta se formuló en base a un grupo de preguntas que se dirigen a un segmento de personas específicas que nos permitirán conocer sus opiniones, gustos y preferencias, entre otras cosas, para poder tener una mejor perspectiva de lo que busca y quiere.

La encuesta se encuentra conformada de preguntas cerradas con respuestas de opción múltiple que nos permitirán contabilizar los resultados de manera más oportuna.

La encuesta realizada se encuentra en el anexo N°1, tanto para turistas nacionales como extranjeros.

4.5.4. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Se tomó en cuenta tanto turistas nacionales e internacionales en una proporción de 12.54% y 87.46% respectivamente del total de la muestra (287), la opinión extranjera es de mayor peso debido a que los extranjeros son los que frecuentan en su mayoría a este tipo de lugares y tienen preferencia por el turismo por naturaleza y aventura.

La determinación de la proporción, de cada tipo de turista, de la muestra se encuentra en el anexo N°2.

1. ¿Has estado en un hotel ecológico?

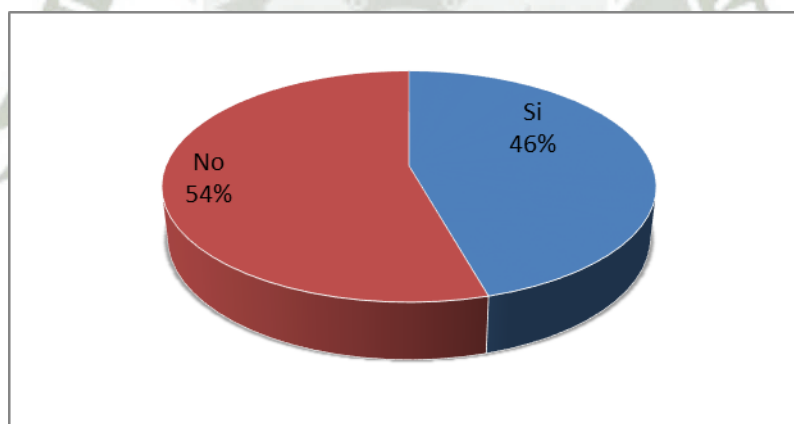
Con esta pregunta se busca saber cuántas personas tienen conocimiento y han experimentado un hotel ecológico, ya que al ser una nueva tendencia del turismo en el Perú, recién se está haciendo conocida.

Cuadro 4.9. Pregunta 1: Conocimiento de Hotel Ecológico

Si	131	45.6%
No	156	54.4%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.10. Pregunta1: Conocimiento de Hotel Ecológico



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico nos demuestra que a pesar de que una gran parte de los turistas han experimentado un ecolodge, siendo en su gran mayoría extranjeros, son poco conocidos para otros turistas.

2. ¿Te gustaría que hubiera un hotel ecológico frente a las costas de Arequipa?

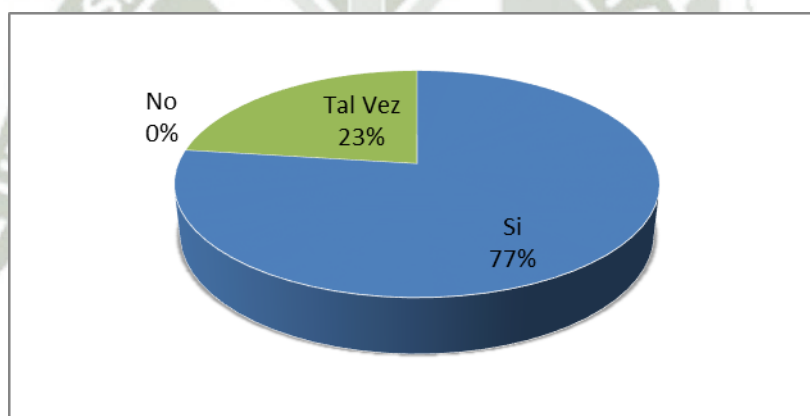
Lo que se busca es conocer el interés de los turistas por hospedarse y visitar la zona costera del departamento de Arequipa, debido a que tanto a la ciudad como el Colca tienen gran afluencia turística.

Cuadro 4.10. Pregunta 2: Ubicación frente a la costa de Arequipa

Si	221	77.0%
No	0	0.0%
Tal Vez	66	23.0%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.11. Pregunta 2: Ubicación frente a la costa de Arequipa



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico nos muestra que no existe rechazo hacia la idea del proyecto, sin embargo existe un pequeño porcentaje que le gustaría fuera otro tipo de hotel o que se encuentre ubicado en otro lugar dentro del departamento o en otro departamento.

3. ¿Te agradaría que se ubique cerca al mar, y alguna reserva ecológica como las loberas y criaderos de machas, conchas, etc.?

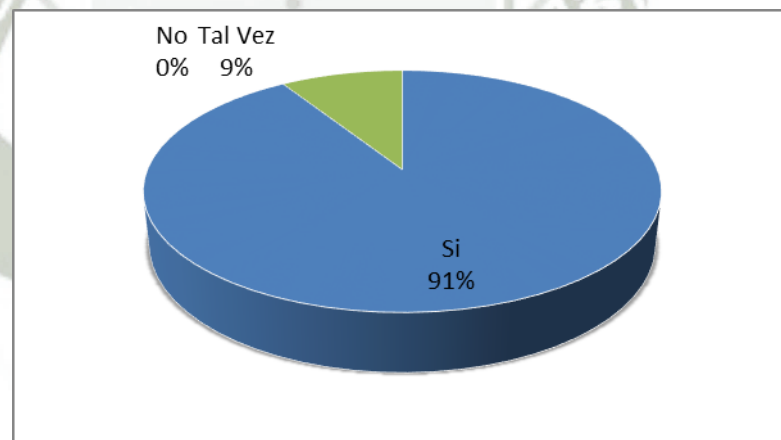
Lo que se busca es conocer el interés de los turistas por convivir con la naturaleza y la vida que los rodea, debido a que se busca un contacto directo con el medio ambiente, tanto fauna como flora.

Cuadro 4.11. Pregunta 3: Ubicación cerca al mar y reserva ecológica

Si	261	90.9%
No	0	0.0%
Tal Vez	26	9.1%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.12. Pregunta 3: Ubicación cerca al mar y reserva ecológica



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico muestra el gran agrado de los turistas por estar en contacto con la naturaleza y saber de ella, siendo un pequeño porcentaje que le daba igual o tenía poco interés en estar cerca de este tipo de atracciones.

4. ¿Qué tipo de estructura te agradaría?

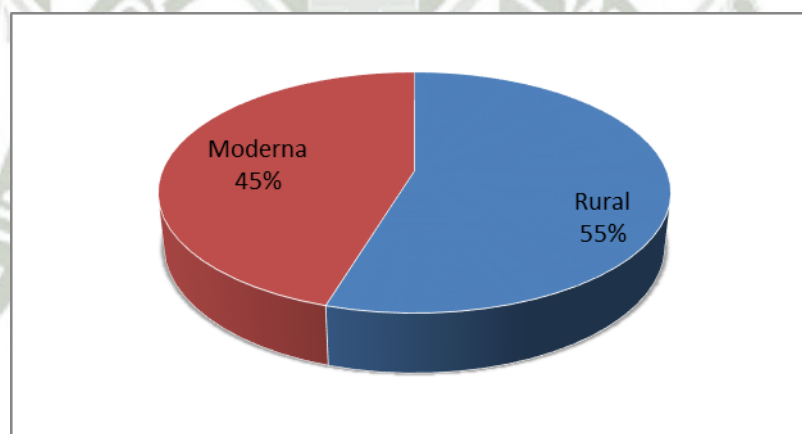
La finalidad de esta pregunta es conocer la preferencia de los turistas con respecto al tipo de infraestructura que le gustaría tener en el lugar que se hospeda, ya que esta nos dará una idea de lo que buscaría en cuanto a decoración y comodidad.

Cuadro 4.12. Pregunta 4: Estructura

Rural	157	54.7%
Moderna	130	45.3%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.13. Pregunta 4: Estructura



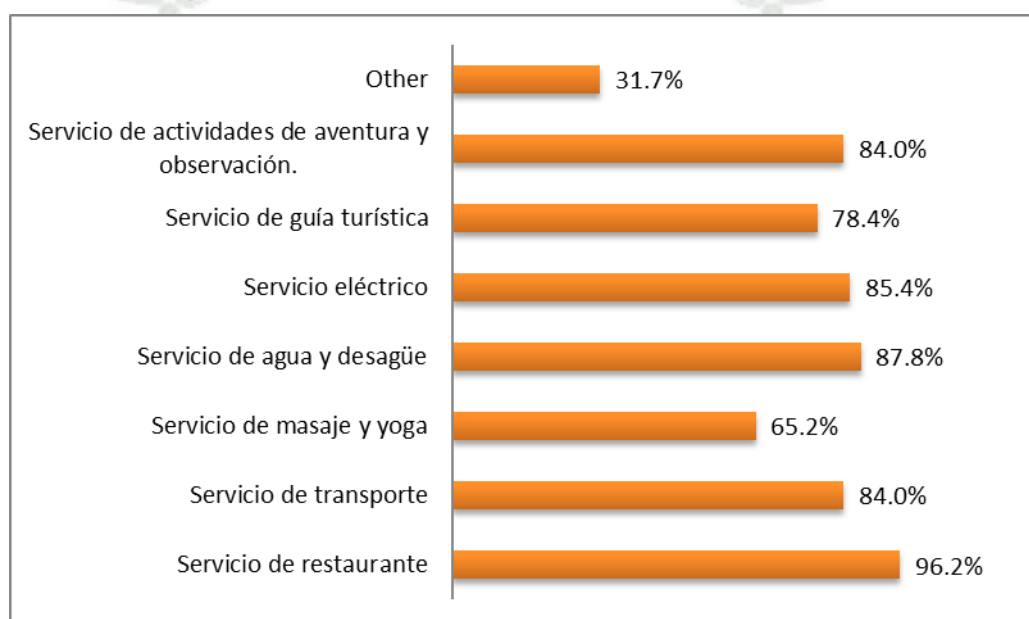
Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico nos dice que se tiene una preferencia por una estructura rural, pero la diferencia es mínima con respecto a una estructura moderna, sin embargo se tomará la preferencia rural para fines de este proyecto.

5. ¿Qué servicios le gustaría recibir?

Lo que se busca con esta pregunta es saber qué tipos de servicios quieren recibir y no están dispuestos a no estar hospedados en un sitio que no los brinde, debido a la diversidad de turistas encuestados con diversidad de gustos y opiniones, algunos pueden ser más exigentes que otros.

Gráfico 4.14. Pregunta 5: Servicios



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico nos dice que los servicios más desean recibir son servicio de restaurante, servicio de agua y desagüe y servicio eléctrico, que son los servicios básicos. De allí le siguen los servicios recreativos como servicio de transporte, servicio de actividades de aventura y observación, servicio de guía turística y por último el servicio de masaje y yoga, lo que nos muestra lo importante que son los servicios básicos y también nos muestra que la gran parte de turistas prefiera hacer actividades de aventura que de relajación.

6. ¿Con que frecuencia asistiría?

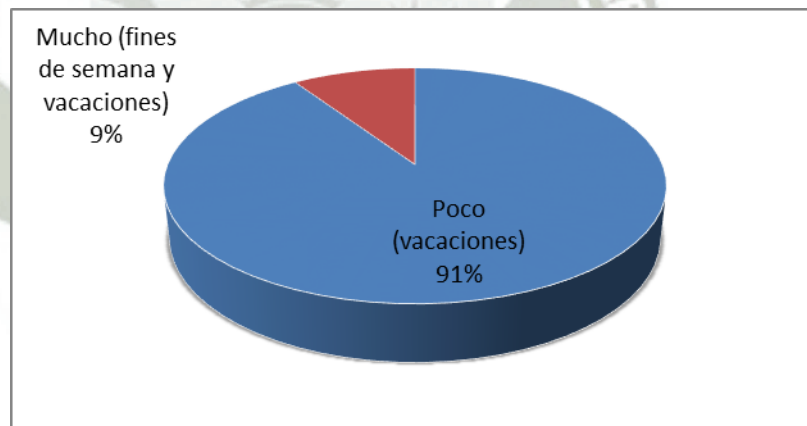
Lo que se busca es saber la frecuencia de asistencia de los turistas al hospedaje, separándolas en dos alternativas, poco y mucho; poco considerándolo un tiempo de solo vacaciones; y mucho, como el tiempo de vacaciones y fines de semana o feriados, se tomó esas dos alternativas ya que el tiempo de vacaciones es cuando hay más afluencia turística como también los fines de semana o feriados.

Cuadro 4.13. Pregunta 6: Asistencia

Poco (vacaciones)	260	90.6%
Mucho (fines de semana o feriados y vacaciones)	27	9.4%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.15. Pregunta 6: Asistencia



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico muestra que la gran mayoría de las personas prefiere el tiempo de vacaciones para realizar actividades recreativas y de turismo, especialmente los turistas que vienen del extranjero.

7. ¿Cuántos días se quedaría?

Con esta pregunta se espera conocer el tiempo de estadía que los turistas prefieren en un hospedaje, ya que será necesario para promocionar y hacer paquetes turísticos que se acomoden mejor a sus intereses.

Cuadro 4.14. Pregunta 7: Estadía

Solo por el día	1	0.3%
2 días	20	7.0%
3 días	27	9.4%
4 días	54	18.8%
5 días a una semana.	185	64.5%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.16. Pregunta 7: Estadía



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

El gráfico demuestra que la gran mayoría de los turistas tienen una preferencia por una estadía de cinco días a una semana, especialmente para los turistas extranjeros que influyeron en su mayoría en este factor, seguida de una estadía de 4 días.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación simple?

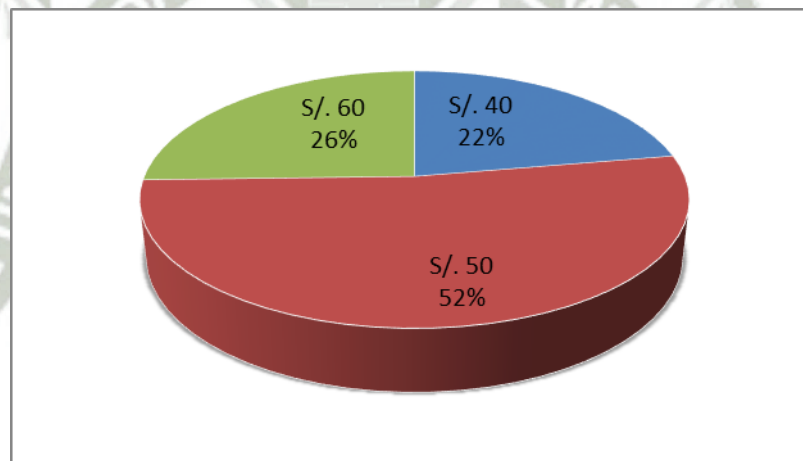
Lo que se busca con esta pregunta es saber cuál sería la tarifa más apropiada para una habitación simple, teniendo en cuenta la tarifa de la competencia, y lo que el turista estaría dispuesto a pagar por su comodidad.

Cuadro 4.15. Pregunta 8: Precio de Habitación Simple

S/. 40	64	22.3%
S/. 50	150	52.3%
S/. 60	73	25.4%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.17. Pregunta 8: Precio de Habitación Simple



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 50 soles para la habitación simple, siendo un precio cómodo para el tipo de estructura que representa el proyecto.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación doble?

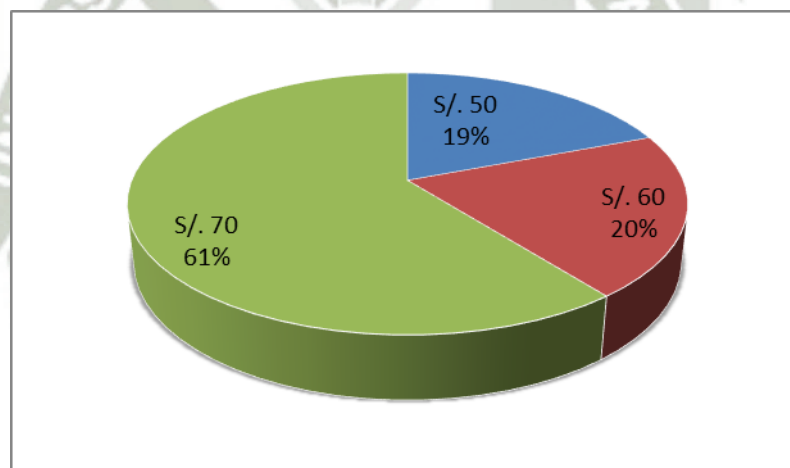
Lo que se busca con esta pregunta es saber cuál sería la tarifa más apropiada para una habitación doble, teniendo en cuenta la tarifa de la competencia, y lo que el turista estaría dispuesto a pagar por su comodidad.

Cuadro 4.16. Pregunta 9: Precio de Habitación Doble

S/. 50	55	19.2%
S/. 60	58	20.2%
S/. 70	174	60.6%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.18. Pregunta 9: Precio de Habitación Doble



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 70 soles para la habitación doble, siendo un precio cómodo para el tipo de estructura que representa el proyecto.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación matrimonial?

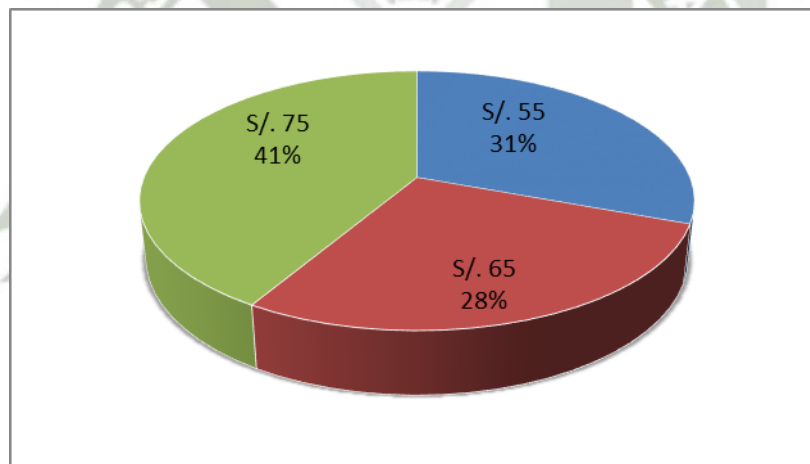
Lo que se busca con esta pregunta es saber cuál sería la tarifa más apropiada para una habitación matrimonial, teniendo en cuenta la tarifa de la competencia, y lo que el turista estaría dispuesto a pagar por su comodidad.

Cuadro 4.17. Pregunta 10: Precio de Habitación Matrimonial

S/. 55	88	30.7%
S/. 65	80	27.9%
S/. 75	119	41.5%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.19. Pregunta 10: Precio de Habitación Matrimonial



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 75 soles para la habitación matrimonial, siendo un precio cómodo para el tipo de estructura que representa el proyecto.

11. ¿Le gustaría tener una gran variedad de paquetes turísticos y ofertas?

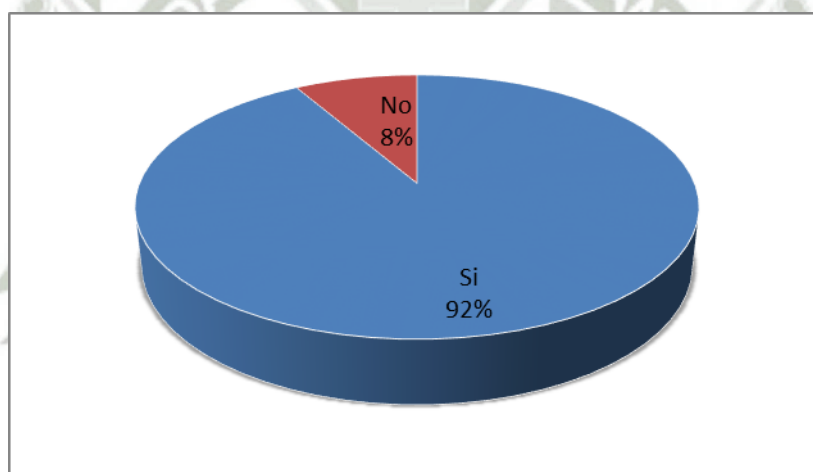
Con esta pregunta lo que se busca es saber si al turista le gustaría una gran variedad de paquetes turísticos con diferentes ofertas, ya que a algunas personas no le agradan una gran variedad de opciones por su dificultad de tomar decisiones.

Cuadro 4.18. Pregunta 11: Variedad de Paquetes

Si	263	91.6%
No	24	8.4%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.20. Pregunta 11: Variedad de Paquetes



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Lo que el gráfico demuestra que la gran mayoría de personas prefiere una gran variedad de paquetes turísticos con diferentes ofertas, ya que con ellas tienen mayores opciones que se adecuen a sus gustos y economía.

12. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un paquete de aventura?

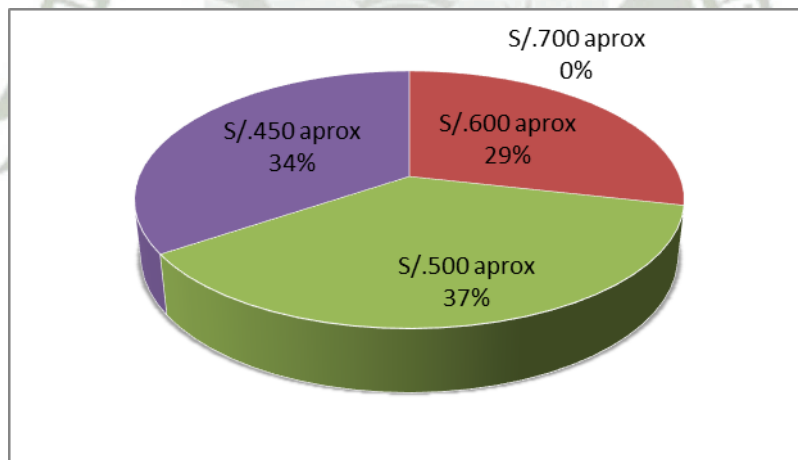
El objetivo de esta pregunta es conocer cuánto las personas estarían dispuestas a pagar por un paquete que tenga actividades enfocadas a los deportes de aventura como trekking, kayak, observación de animales en su estado natural, pesca, entre otros.

Cuadro 4.19. Pregunta 12: Precio de Paquete de Aventura

S/.700 aprox.	0	0.0%
S/.600 aprox.	82	28.6%
S/.500 aprox.	106	36.9%
S/.450 aprox.	99	34.5%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.21. Pregunta 12: Precio de Paquete de Aventura



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 500 soles aproximadamente para un paquete enfocado a actividades de aventura y observación, siendo un precio cómodo para este tipo de actividades.

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de relajación?

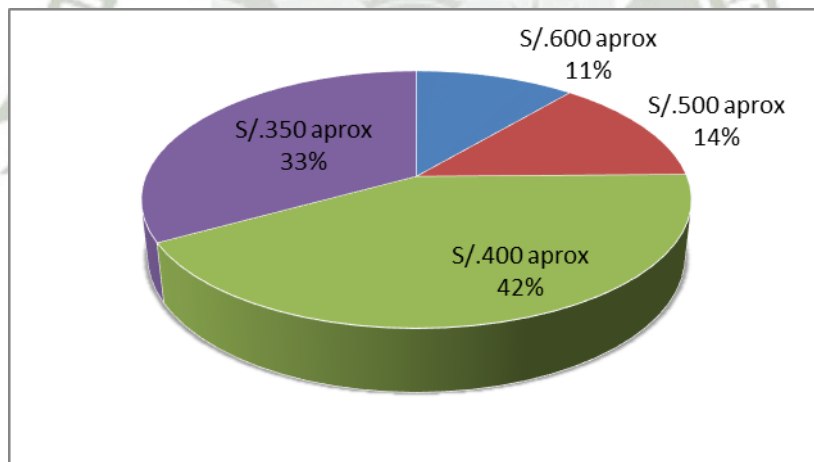
El objetivo de esta pregunta es conocer cuánto las personas estarían dispuestas a pagar por un paquete que tenga actividades enfocadas a la relajación y destres del cuerpo y la mente, con sesiones de masajes, aroma terapia, lecciones de yoga, observación de la fauna, entre otras.

Cuadro 4.20. Pregunta 13: Precio de Paquete de Relajación

S/.600 aprox.	32	11.1%
S/.500 aprox.	39	13.6%
S/.400 aprox.	121	42.2%
S/.350 aprox.	95	33.1%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.22. Pregunta 13: Precio de Paquete de Relajación



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 400 soles aproximadamente para un paquete enfocado a actividades de relajación, siendo un precio cómodo para este tipo de actividad.

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de fin de semana?

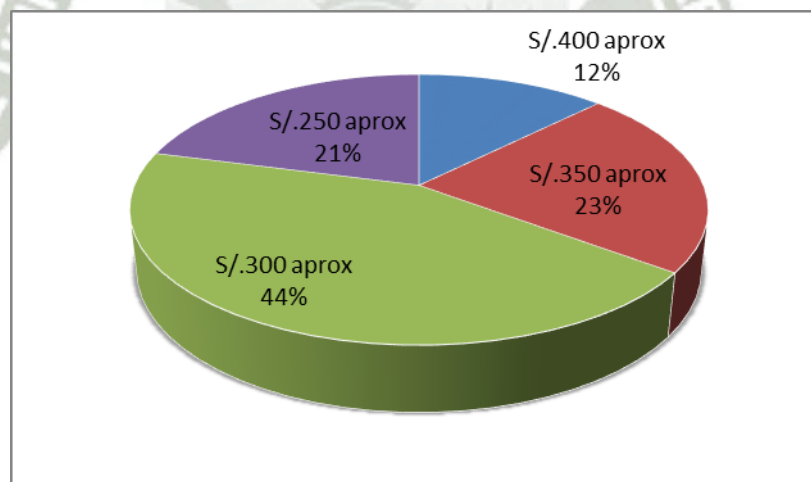
El objetivo de esta pregunta es conocer cuánto las personas estarían dispuestas a pagar por un paquete de fin de semana, es decir, sábado y domingo, en el cual se incluirían básicamente actividades de aventura y observación, como trekking, buceo, entre otros.

Cuadro 4.21. Pregunta 14: Precio de Paquete de Fin de Semana

S/.400 aprox.	36	12.5%
S/.350 aprox.	65	22.6%
S/.300 aprox.	126	43.9%
S/.250 aprox.	60	20.9%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.23. Pregunta 14: Precio de Paquete de Fin de Semana



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 300 soles aproximadamente para un paquete de fin de semana, siendo un precio adecuado para lo que se piensa incluir.

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de visitante?

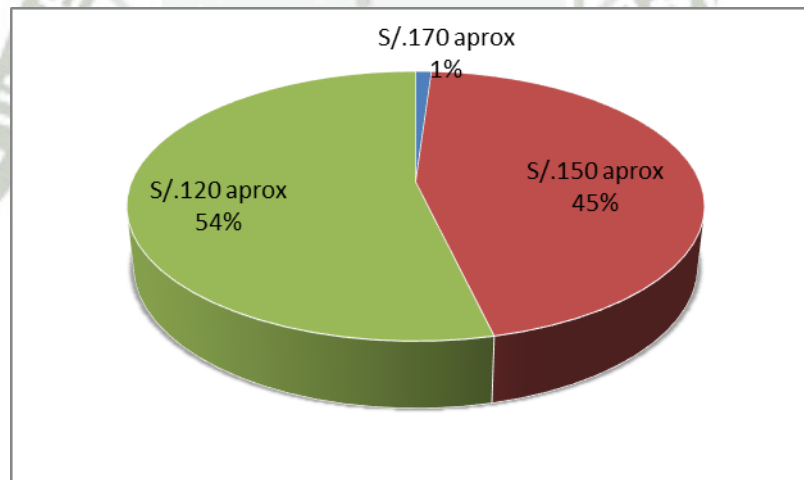
El objetivo de esta pregunta es conocer cuánto las personas estarían dispuestas a pagar por un paquete que sea por el día, ya que al abrirse la carretera se tendría un mejor acceso a la zona y podría presentarse gente que solo está de paseo y quiere disfrutar de algunos servicios del hotel.

Cuadro 4.22. Pregunta 15: Precio de Paquete de Visitante

S/.170 aprox.	3	1.0%
S/.150 aprox.	130	45.3%
S/.120 aprox.	154	53.7%

Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Gráfico 4.24. Pregunta 15: Precio de Paquete de Visitante



Fuente: Encuesta realizada; Elaboración: Propia

Según el gráfico, el turista tiene preferencia por un precio de 120 soles aproximadamente para un paquete por el día, siendo un precio cómodo para lo que se piensa incluir.

4.5.5. CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

Los resultados obtenidos de la encuesta, llevan a las siguientes conclusiones:

Los turistas tanto extranjeros como nacionales les agrada el contacto con la naturaleza y el medio ambiente, y a pesar que la mayoría no tiene conocimiento de los hoteles ecológicos y del turismo ecológico, la gran mayoría prefiere una ubicación y un ambiente que les permita estar cerca de la fauna y flora del lugar.

Los turistas a pesar que tienen mayor preferencia por una estructura rural, se quiere que se tengan todos los servicios básicos como los servicios de alimentación, agua y eléctricos; dando a conocer lo difícil que es desligarse de las comodidades, por lo que se le dará importancia a estos recursos.

Los turistas prefieren viajar y realizar actividades recreativas en tiempo de vacaciones, cuando tienen varios días disponibles, especialmente el turista extranjero, que frecuenta este tipo de instalaciones en ese tiempo, con una estadía mayor a 3 días.

Con respecto a las habitaciones, los turistas buscan precios cómodos para su alojamiento, teniéndose los objetos y muebles necesarios para una buena estadía.

Los turistas buscan tener una gran variedad de paquetes turísticos que se acomoden a sus necesidades, y a pesar de que se busca que estos paquetes tengan un precio justo y cumplan con las expectativas de los turistas, siempre el turista preferirá un precio cómodo a su bolsillo.

4.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta, en este proyecto, es la cantidad de servicios que se está dispuesto a poner en el mercado a un precio determinado.

El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado el servicio.

La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, cómo es el precio en el mercado del servicio, entre otros. Se deberá tomar en cuenta el entorno económico en que se desarrolle el proyecto.

4.6.1. OFERTA INDIRECTA

Son negocios que intervienen en el mismo mercado, buscando satisfacer sus necesidades con productos sustitutos o de forma diferente.

En el departamento de Arequipa se encuentran muchos establecimientos de alojamiento, sin embargo, se tomará para este proyecto, los que pertenecen a la misma categoría, ecolodge o similar.

Cuadro 4.23. Oferta Indirecta

Ecolodges/ Hoteles	Inkari Ecolodge³⁰	Oasis Paraíso Ecolodge³¹	Wamay Ecolodge³²	Hotel Puerto Inka³³
Ubicación	Chivay – Colca	Valle Sangalle, Cabanaconde - Colca	Comarca de Castilla Alta - Altiplano	Panamericana Sur, a 20 min de Chala
Estructura	Moderna	Rustico	Moderno	Rustico
Calefacción	Sí	No	Sí	No
Baño Privado	Sí	No	Sí	Sí
Agua Caliente	Sí	No	Sí	Sí
Servicio de Agua y Desagüe	Sí	Sí	Sí	Sí
Teléfono	Sí	No	Sí	No
Internet/ wi-fi	Sí	No	Sí	No
Garaje/ Aparcamiento	Sí	No	Sí	Sí
Servicio de Restaurante/ Cafetería	Sí	Sí	Sí	Sí
Servicio Eléctrico	Sí	Sí	Sí	Sí
Piscina	Sí	Sí	Sí	Sí
Servicio de lavandería	Sí	No	No	Sí
Salas/sitios recreativos	Sí	Sí	Sí	Sí
Área de Camping	No	No	Sí	Sí

Fuente: Páginas de los Hoteles, Elaboración: Propia.

Se consideraron estos ecolodges: Inkari, Oasis Paraíso y Wamay, debido a que pertenecen al mismo rubro, más no se encuentran localizados en las costas arequipeñas, sino en la sierra. El Hotel Puerto Inka, se consideró debido a que, a pesar de no pertenecer a la misma categoría, se localiza frente las costas Arequipeñas.

³⁰ <http://www.rumbo.es/hotel/peru/arequipa/arequipa/hotel-inkari-ecolodge.html> recuperado de Rumbo, Hotel Inkari Ecolodge.

³¹ <http://www.rumbo.es/hotel/peru/arequipa/cabanaconde/hotel-oasis-paraíso-ecolodge.html> recuperado de Rumbo, Hotel Oasis Paraíso Ecolodge.

³² <http://arequipacb.wix.com/wamay-ecolodge#!location/c1wln> recuperado de Wamay Ecolodge.

³³ <http://www.puertoinka.com.pe/index.html> recuperado de Hotel Puerto Inka.

4.6.2. OFERTA DIRECTA

Son negocios que ofrecen un servicio igual o parecido, al que se mente en el mismo mercado en el que se está, lo que hace que ambos negocios busquen a los mismos clientes para ofrecerles lo mismo.

La principal competencia sería La Caleta San José – La Francesa, ya que se encuentra en la misma ubicación, en el distrito de Quilca, Camaná, frente al mar, con una gran cercanía a la fauna marina como son las loberas, contando con una infraestructura rústica cómoda, con una ambientación referida a la pesca y al mar, contando los bungalós con baño privado completo, agua y desagüe y energía racionada por horas, prestando servicio de restaurante y transporte marítimo para llegar a la caleta. También buscan la conservación de la vida marítima y su proliferación.

Ofrecen un programa de 4 días y 3 noches, pudiéndose acceder a un día extra, en el que ofrecen dos opciones: un día tipo “relax” o un día tipo aventura. En donde se realizan actividades recreativas como pesca, buceo, kayak, trekking, paseos a otras caletas, las loberas, entre otros sitios.

Otras caletas competentes serían: La Caleta Honoratos y La Caleta del Inca.

La Caleta Honoratos, debido a su cercanía a la Reserva Nacional Punta Hornillos, donde se encuentran las loberas, pudiéndose realizar actividades de camping, pesca, buceo, kayak, trepar acantilados, entre otros.

Lo mismo para la Caleta del Inca, que se encuentra cerca de la Reserva Nacional Punta la Chira, donde se realizan actividades de camping, pesca, buceo, entre otras.

Como las Caletas: San José – La Francesa y Honoratos quedan en Quilca, aprovecharían la apertura de la nueva carretera. Sin embargo, la Caleta del Inca, queda en Ocoña, teniendo ingreso por la carretera Panamericana.

4.6.3. Conclusiones del análisis de la oferta

En Arequipa existen hoteles ecológicos, de diferentes estructuras y lujos, acomodados a los diferentes bolsillos del cliente y a la clase social que pretenden atraer, brindándoles diferentes servicios para su comodidad, disfrute y recreación. Sin embargo, por su ubicación geográfica, en la sierra de Arequipa, no representarían una competencia directa, ya que sus recursos de preservación del medio ambiente, fauna y flora, y ambientación de la estructura, son diferentes con lo que respecta a la costa.

Con respecto a la competencia directa, que se ubica en la misma zona geográfica costera, la que llegaría a estar a la altura de lo que se pretende ofrecer, es La Caleta San José – La Francesa.

CAPITULO V ESTUDIO LEGAL

Todo proyecto de inversión presenta características específicas, por ello es necesario definir para cada proyecto requerimientos propios y necesarios para su ejecución.

Se realizó un análisis y una evaluación de los aspectos legales necesarios, para calificar el proyecto de acuerdo a lo establecido según la normatividad peruana, y así lograr la optimización de los resultados de la inversión.

5.1. Tipo de Personería: Persona Natural o Jurídica³⁴

Antes de empezar cualquier trámite se deberá de elegir entre dos formas de iniciar el negocio:

5.1.1. Personal natural con negocio

Es la denominación legal que el código civil nos otorga como individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones.

Como persona natural se puede ejercer cualquier actividad económica, de darse este supuesto, será el conductor del negocio y será responsable de su manejo. Puede tener trabajadores a su cargo, en dicha situación deberá declararlos en el Programa de Declaración Telemática (PDT) correspondiente.

³⁴ <http://www.crecemype.pe> recuperado de Dirección General de la Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas. Guía de Constitución y Formalización de Empresas.

5.1.1.1. Ventajas:

- *Desde el punto de vista legal, este tipo de negocio puede crearlo y liquidarlo fácilmente.*
- *Tiene unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa está sólo en su persona.*
- *Tiene flexibilidad para reaccionar rápidamente en caso de cambios bruscos en el mercado que puedan afectar la empresa.*
- *Hay un mínimo de regulaciones a las que debe hacerles frente.*

5.1.1.2. Limitaciones:

- *La responsabilidad se extenderá a todo el patrimonio de la persona natural.*
- *Se dispone de un capital limitado.*
- *Una enfermedad o accidente que impidiera participar activamente en el manejo del negocio puede significar una interrupción en las operaciones.*

5.1.2. Persona Jurídica

Es una organización que puede fundar una persona natural, varias personas naturales o varias personas jurídicas.

La persona jurídica, a diferencia de la persona natural no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales.

La responsabilidad del titular (en el caso de una empresa unipersonal) o de los socios (en el caso de un modelo

societario) se extenderá únicamente en su participación dentro del capital de la empresa.

Para constituirse como persona jurídica se puede elegir entre 4 formas de organización empresarial: 1 individual y 3 colectivas o sociales.

Si se elige la organización de forma individual, se operará bajo la siguiente modalidad:

5.1.3. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)

Es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal con patrimonio distinto al de su titular.

La responsabilidad de la empresa está limitada al patrimonio y el Titular de la misma no responde personalmente por las obligaciones contraídas por ésta.

El titular será solidariamente responsable con el gerente de los actos infractores de la Ley practicados por su Gerente. Siempre que consten en el Libro de Actas y no hayan sido anulados.

Las acciones legales contra las infracciones del Gerente, prescriben a los dos años, a partir de la comisión del acto que les dio lugar.

Se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa.

5.1.3.1. Ventajas: ³⁵

- Tiene un menor costo de legalización.
- Brinda una gran libertad de gestión a su propietario.
- Toda la utilidad es para el propietario.
- Presenta un riesgo limitado para el capital de la empresa.

5.1.3.2. Limitaciones:

- Implica un alto desgaste personal.
- El propietario asume el riesgo total de la empresa.
- Tiene menor capacidad para conseguir capital que una sociedad.

5.1.4. Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C)

Es una persona jurídica de responsabilidad limitada, es la alternativa ideal para empresas familiares.

El número de accionistas no puede ser menor de 2 y como máximo tendrá 20 accionistas.

Se impone el derecho de adquisición preferente por los socios, salvo que el estatuto disponga lo contrario. Constituido por los fundadores al momento de otorgarse la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, en cuyo caso suscriben íntegramente las acciones.

El capital social está representado por acciones nominativas y se conforma con los aportes (en bienes y/o efectivo) de los

³⁵http://www.resumenesmonografias.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3850:tipos-de-sociedades-que-se-forman-en-el-peru&catid=7&Itemid=25 recuperado de: ResumenesMonografias.com, Tipos de Sociedades que se forman en el Perú

socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales.

No puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

Predomina el elemento personal, dentro de un esquema de sociedad de capitales.

Surge como reemplazo de la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada - S.R.L.

5.1.4.1. Ventajas:³⁶

- *La gestión empresarial es colectiva y el poder de decisión está menos concentrado.*
- *Posibilitan unir pequeños capitales para formar una empresa más sólida.*
- *Aprovechan los contactos financieros y comerciales que tengan los socios para las gestiones de la empresa.*
- *Los riesgos son compartidos entre los socios.*

5.1.4.2. Limitaciones:

- *Un mal entendimiento entre los socios puede traer problemas de autoridad y de poder que podrían debilitar a la empresa.*

³⁶http://www.resumenesmonografias.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3850:tipos-de-sociedades-que-se-forman-en-el-peru&catid=7&Itemid=25 recuperado de: ResumenesMonografias.com, Tipos de Sociedades que se forman en el Perú

5.1.5. Sociedad Anónima (S.A.)

Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la que el Capital Social se encuentra representado por títulos valores negociables.

Es la modalidad ordinaria y la más tradicional. Su nacimiento es voluntario (usualmente surge de la voluntad de los futuros socios), como excepción su nacimiento puede ser legal, puesto que hay casos en que la Ley impone el modelo de la Sociedad Anónima, no pudiendo optarse por otro, por ejemplo para la constitución de bancos y sociedades agentes de bolsa.

Conformada por un número mínimo de 2 accionistas, no tiene un número máximo de accionistas.

Posee un mecanismo jurídico propio y dinámico orientado a separar la propiedad de la administración de la sociedad.

Puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

5.1.5.1. **Ventajas:**³⁷

- *Los accionistas no tienen responsabilidad personal por las deudas o daños a terceros. Los acreedores de una sociedad anónima tienen derecho sobre los Bienes de la Sociedad anónima, no sobre los bienes de los accionistas. El dinero que los accionistas arriesgan o pueden perder al invertir en una sociedad anónima se limita a la cantidad invertida.*

³⁷http://www.resumenesmonografias.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3850:tipos-de-sociedades-que-se-forman-en-el-peru&catid=7&Itemid=25 recuperado de: ResumenesMonografias.com, Tipos de Sociedades que se forman en el Perú

- *Facilidad de acumulación de capital o riqueza. La propiedad de una sociedad anónima está representada en acciones que son transferibles.*
- *Negociabilidad de las acciones. Las acciones pueden ser vendidas de un accionista a otro sin disolver la organización empresarial, las grandes sociedades anónimas pueden ser compradas o vendidas por inversionistas en mercados, tales como la bolsa de valores de Lima. La vida de la Sociedad es por tiempo indefinido. Una sociedad anónima es una persona jurídica con experiencia ilimitada.*
- *Administración profesional. Los accionistas, eligen una junta directiva y gerencia que se encarga de administrar todos los negocios de la compañía.*

5.1.5.2. Limitaciones:

- *Altos impuestos.*
- *Mayor regulación.*
- *Separación entre el derecho de propiedad y control. La separación de funciones entre propiedad y la administración pueden ser ventajas en algunos casos pero en otros una desventaja.*

5.1.6. Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Es una alternativa típica para empresas familiares.

Requiere de un mínimo de 2 socios y no puede exceder de 20 socios. Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones.

El Capital Social está integrado por las aportaciones de los socios. Al constituirse la sociedad, el capital debe estar pagado

en no menos del 25% de cada participación. Asimismo debe estar depositado en una entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad.

La responsabilidad de los socios, se encuentra delimitada por el aporte efectuado, es decir, no responden personalmente o con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.

La voluntad de los socios que representen la mayoría del capital social regirá la vida de la sociedad. El estatuto determina la forma y manera como se expresa la voluntad de los socios, pudiendo establecer cualquier medio que garantice su autenticidad.

5.1.6.1. Ventajas:³⁸

- *La responsabilidad de los socios está limitada al monto de sus aportaciones.*
- *Menor reglamentación, están libres de exigencias y formalidades de la sociedad anónima.*
- *Valor relativamente bajo de los bienes básicos mínimos y poca exigencia administrativa.*
- *Los socios participan en la gestión de la sociedad.*
- *Es menos costosa que otras formas de sociedades.*
- *No existe un monto mínimo de capital requerido.*
- *Pueda estar totalmente administra por acuerdo requerido de la sociedad.*

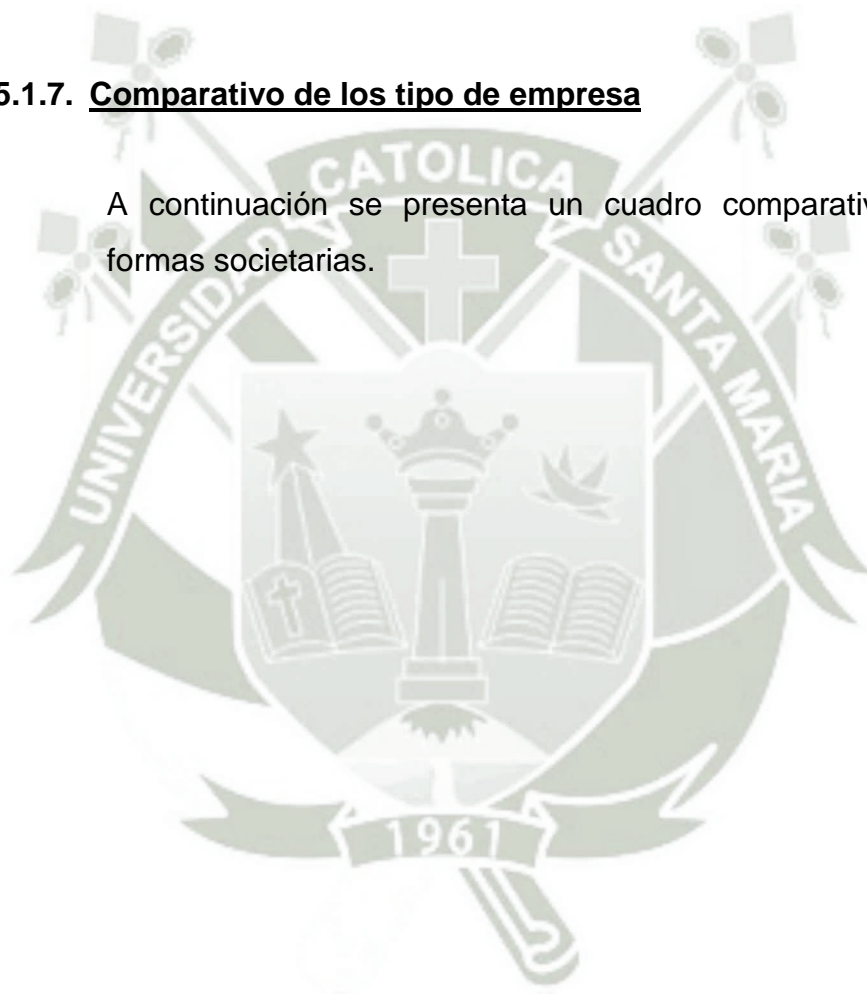
³⁸http://www.resumenesmonografias.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3850:tipos-de-sociedades-que-se-forman-en-el-peru&catid=7&Itemid=25 recuperado de: ResumenesMonografias.com, Tipos de Sociedades que se forman en el Perú

5.1.6.2. Limitaciones

- *Depósito obligatorio de los aportes en numerario.*
- *Restricciones a la ampliación de capital.*
- *El capital es indivisible.*
- *Solamente se pueden aportar a la sociedad bienes o derechos susceptibles de valoración.*
- *Negociaciones administrativas más exigentes con las autoridades.*

5.1.7. Comparativo de los tipo de empresa

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las formas societarias.



Cuadro 5.1. Cuadro Comparativo de Formas de Sociedades

Modalidad	Forma Individual	Formas Societarias		
	Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima
Características	Es constituida por voluntad de una sola persona. Es una persona jurídica.	De dos a 20 participacionistas.	De dos a 20 accionistas. El accionista que desee transferir sus acciones a otro accionista o a terceros debe comunicarlo a la sociedad y solicitar la aprobación de la misma.	De dos como mínimo. No existe número máximo.
Denominación	Tendrá una denominación seguida de las palabras "Empresa Individual de Responsabilidad Limitada", o de las Siglas "E.I.R.L."	Tendrá una denominación seguida de las palabras "Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada", o de las siglas "S.R.L."	Tendrá una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada, o de las siglas "S.A.C."	Tendrá una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima", o de las Siglas "S.A."
Órganos	Titular y Gerencia	- Junta general de Socios. - Gerentes.	- Junta general de Accionistas. - Directorio, el nombramiento del mismo es facultativo. - Gerencia.	- Junta general de Accionistas. - Directorio. - Gerencia.
Capital Social	En dinero o bienes muebles o inmuebles.	El capital es representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%.	Los aportes pueden ser en moneda nacional y/o extranjera, en contribuciones tecnológicas intangibles. El capital es representado por acciones y deberá estar suscrito completamente y cada acción pagada por lo menos en un 25%.	Los aportes pueden ser en moneda nacional y/o extranjera, en contribuciones tecnológicas intangibles. El capital es representado por acciones y deberá estar suscrito completamente y cada acción pagada por lo menos en un 25%.
Duración	Indeterminada.	Determinado o Indeterminado.	Determinado o Indeterminado.	Determinado o Indeterminado.

Fuente: Proinversión, Elaboración: Propia.

5.2. Micro y Pequeña Empresa (MYPE) ³⁹

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, regulado en el TUO (Texto Único Ordenado).

No necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Sin embargo, podrá adoptar voluntariamente cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

5.2.1. Características

- Características concurrentes:

Cuadro 5.2 Características de las MYPES

Características	Micro Empresa	Pequeña Empresa
Número de Trabajadores	De 1 - 10	De 1 - 100
Niveles de Ventas Anuales	Máximo de 150 UIT	Máximo de 1700 UIT

Elaboración: Propia.

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

³⁹<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf> recuperado de: Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

5.3. Licencias y Permisos

Las licencias son los permisos y acreditaciones que son otorgados por la Municipalidad con el previo pago de una tasa autorizada por Ley, para realizar una determinada actividad económica dentro de la jurisdicción municipal. Las licencias son importantes porque legalizan las actividades económicas, regulan las leyes de zonificación distrital y garantizan la seguridad ambiental. Para llevar a cabo nuestro proyecto se necesitará:

5.3.1. Licencia de Funcionamiento

La cual se requiere para operar formalmente un negocio.

De acuerdo a la Ley N° 28976, los establecimientos de más de 500 m² para poder adquirir esta licencia deberán de:⁴⁰

- Llenar la solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de Declaración Jurada, proporcionado por la Municipalidad distrital.

⁴⁰Información proporcionada por Municipalidad de Arequipa.

- Adjuntar la vigencia de poder de representante legal para personas jurídicas.
- Llenar el formato de Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad (Ley N° 28976).
- Realizar un pago de S/. 150.00 a la Municipalidad distrital.

5.3.2. Permiso para el Uso de Elementos de Publicidad

Para contar con este permiso es necesario:⁴¹

- Llenar la solicitud correspondiente.
- Adjuntar el recibo de pago de derecho de trámite: Elemento simple (S/. 100.00), elementos iluminados o luminosos (S/. 150.00) y paneles o vallas publicitarias (S/. 250.00).
- Copia de DNI y vigencia de poder de representante legal.
- Copia de licencia de funcionamiento.
- Autorización del propietario del predio, de ser el caso.
- Fotografía y plano de ubicación.
- Arte del diseño del letrero con sus medidas o características del anuncio publicitario.
- Memoria descriptiva, el cual contendrá las especificaciones técnicas respectivas para el elemento de publicidad especial o luminosa.
- Fotomontaje o posicionamiento virtual del anuncio o aviso publicitario.

5.3.3. Registro Sanitario

Para abrir un negocio en el que se manipulen alimentos como un restaurante u otro, es importante el capital y el conocimiento del sector y de la competencia, aunque es igual

41Información proporcionada por Municipalidad de Arequipa.

de indispensable cumplir las normas sanitarias que disponen los ministerios de Salud (MINSA) y de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

El reglamento de restaurantes (decreto supremo 025 – 2004 MINCETUR) define a dichos negocios como los establecimientos que expenden comidas y bebidas al público preparadas en un mismo local y que están obligados a cumplir una serie de normas de salud.

También se debe tener en cuenta la “Norma sanitaria para el funcionamiento de restaurantes y servicios afines” (resolución ministerial N° 363-2005/MINSA) para evitar problemas con las municipalidades locales, encargadas de dar licencias de funcionamiento o clausurar a los infractores.

5.4. Registro de Marca

El nombre elegido para el proyecto del ecolodge es “Caracola Ecolodge”, para poder registrar esta marca como nuestra, se deberá de acudir al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), llevando a cabo las siguientes acciones:

- Realizar la búsqueda de antecedentes: búsqueda denominativa y búsqueda figurativa, es decir de la denominación de la marca y el logotipo o imagen representativa, respectivamente. De ser el caso, se podrá realizar una búsqueda mixta. Es importante mencionar, que estas búsquedas no son obligatorias más si recomendadas por INDECOPI para evitar posteriores inconvenientes. La búsqueda denominativa tiene un costo de S/. 30.99 y una duración de 30 minutos, por su parte la búsqueda figurativa asciende a S/. 38.46 y el plazo máximo para su ejecución es de 7 días hábiles.
- Una vez cumplida la búsqueda, se deberá de realizar un pago de S/. 534.99 y adjuntar el voucher de depósito en original, junto con el formulario de Registro de Marca debidamente llenado en

- duplicado, copia de DNI del solicitante, vigencia de poder y copia de DNI del representante legal.
- INDECOPI hará la evaluación respectiva teniendo un plazo para resolver de 180 días hábiles, para posteriormente emitir la orden de registro de marca.
 - Con la orden emitida por INDECOPI, tendremos un plazo máximo de 30 días para realizar la publicación de la marca en el diario oficial "El Peruano", con un costo aproximado entre S/. 160 y S/. 500. De no realizarse esta publicación en el plazo establecido, todo el trámite quedará sin efecto.

5.5. Normas Competentes

Las normas a las que está sujeto el proyecto son:

5.5.1. Respecto al Régimen Especial de Hospedaje

- DECRETO SUPREMO N° 199-2013-EF: Modificación del Decreto Supremo N° 122-2001-EF mediante el cual se dictan normas para la aplicación de beneficio tributario a establecimientos de hospedaje que brinden servicios a sujetos no domiciliados.
- RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N° 082-2001/SUNAT: Dictan normas referidas al Registro Especial de Establecimientos de Hospedaje a que se refiere el Art. 3° del D.S. N° 122-2001-EF.
- RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N° 093-2002/SUNAT: Normas para la implementación y control del beneficio establecido por el Decreto Legislativo N° 919 a favor de establecimientos de hospedaje que brinden servicios a sujetos no domiciliados.
- RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N° 136-2002/SUNAT: Modifican normas para la implementación y control del beneficio establecido por el Decreto Legislativo N° 919 a favor de establecimientos de

hospedaje que brinden servicios a sujetos no domiciliados.

- RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N° 210-2013/SUNAT: Se modifica la Resolución de Superintendencia N° 157-2005/SUNAT, que estableció el nuevo procedimiento para la presentación de Información a que se refiere el artículo 8° del reglamento de Notas de crédito negociables, y se aprueba nueva versión del Programa de Declaración de Beneficios – Exportadores.
- RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N°. 137-2006/SUNAT: Modifican la Resolución de Superintendencia N° 157-2005/SUNAT a fin de incluir dentro de sus alcances toda la información que los exportadores deben adjuntar a las comunicaciones de compensación y/o solicitudes de devolución presentadas al amparo del Decreto Legislativo N° 919.

5.5.2. Respecto a la Actividad Turística

- Ley N°26821: Aprovechamiento Sostenible de Recursos Naturales.
- Ley N° 26961: Desarrollo de la Actividad Turística.
- DECRETO SUPREMO N° 009-92-ICTI: Declara de interés público y necesidad nacional el desarrollo del turismo ecológico.

5.5.3. Sobre la Clasificación y Categorización de Ecolodges

- Reglamento de establecimientos de hospedaje Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR: Establece las disposiciones para la clasificación, categorización, funcionamiento y supervisión de los establecimientos de hospedaje; asimismo, establece los órganos

competentes en dicha materia, así como, la obligatoriedad a todos los que inicien operaciones de presentar la Declaración Jurada de cumplimiento de las normas relativas a las condiciones mínimas del servicio que presten. Establece los requisitos de infraestructura, equipo y servicios para la clase de Hotel, Apart- Hotel, Hostal, Resort, Ecolodge y Albergue, categorías de 1 a 5 estrellas.

- Reglamento de Calificadores de Establecimientos de Hospedaje RESOLUCION MINISTERIAL N° 151-2001-ITINCI/DM: Define las funciones, norma el procedimiento de evaluación y establece las sanciones que serán aplicadas a las personas designadas como Calificadores de Establecimientos de Hospedaje por el MINCETUR.

5.6. Tipo de empresa

Para el presente proyecto de ecolodge, se constituirá como una Micro empresa del tipo Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), dado que el grupo de accionistas estará conformado por 2 personas, el patrimonio personal de los accionistas no se vería afectado y estos tendrían una responsabilidad limitada hasta el monto total aportado, quien posee más acciones tendrá mayor participación. Los socios accionistas tienen preferencia en adquirir las acciones que se transfieran, y si se desea transferir las acciones a terceros se deberá tener el consentimiento de todos los accionistas. Y al no contar con una cantidad de personal mayor a 10 trabajadores, no contando con personal fijo o estable, solo algunos estarán en planillas, se constituirá como micro empresa.

Los impuestos a los que se encuentra afecto el ecolodge son:

5.6.1. Impuesto a la Renta

Los ingresos del ecolodge pertenecen al Régimen Especial: Ingresos del comercio, la industria y otras determinadas por ley, estando sujetos como domiciliados en el país al pago del 1.5% mensuales sobre los ingresos netos en las actividades comerciales.

5.6.2. Impuesto General a las Ventas

Las actividades del ecolodge son reconocidas como actividades de exportación prestadas a sujetos no domiciliados por la SUNAT y al inscribirse al régimen especial de establecimientos de hospedaje se obtiene la exoneración del IGV (por las ventas se pagará solo el 1.5% por IGV ya que el 18% restante será compensado⁴²). Los requisitos para la inscripción ante la SUNAT son los siguientes:

- Tener el RUC activo.
- Encontrarse afecto al Impuesto General a las Ventas.
- El establecimiento debe haber sido declarado como domicilio fiscal o establecimiento anexo en el RUC.
- Presentar copia de la Licencia de Funcionamiento o de la Licencia de Apertura de Establecimiento, según corresponda, donde figure como actividad la de Servicios de Hospedaje, por cada establecimiento de hospedaje a inscribirse, debiendo exhibirse el original del documento.

42<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/regimenEspHospedaje/index.html> recuperado de: SUNAT, El régimen especial de establecimientos de hospedaje y la compensación de saldos a favor de los exportadores

5.6.3. Otros Impuestos

- Las actividades no son grabadas por el Impuesto Selectivo al Consumo.
- El desembolso y pagos del préstamo bancario estarán afectos al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), cuya tasa vigente es de 0.08%.



CAPITULO VI ESTUDIO TÉCNICO

6.1. LOCALIZACION

La localización es importante para encontrar una ubicación estratégica, para la realización de este aspecto se comenzará analizando la provincia de Camaná a nivel macro, luego se procederá a analizar interiormente la zona elegida.

6.1.1. MACROLOCALIZACIÓN

Es el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

El ámbito del estudio de macrolocalización será la provincia de Camaná en el departamento de Arequipa. Se evaluarán como distritos factibles: Quilca, Samuel Pastor, Mariscal Cáceres y Ocoña.

Se tomarán en cuenta los criterios de evaluación de la Cuadro 6.1.

Cuadro 6.1. Criterios de Macrolocalización

Factores de macrolocalización		Elementos	Peso
Factor turístico	FT1	Atractivos naturales	17%
	FT2	Atractivos culturales	14%
	FT3	Atractivos arqueológicos	14%
	FT4	Deportes de aventura	12%
	FT5	Festividades locales	6%
Factor abastecimiento de insumos	FA1	Facilidad de abastecimiento de insumos	5%
	FA2	Variedad de productos naturales	3%
Factor de infraestructura	FI1	Disponibilidad de agua potable	5%
	FI2	Servicio de alcantarillado y desagüe	4%
Factor laboral	FL1	Disponibilidad de mano de obra	3%
	FL2	Clima sindical	2%
Factor comunicación	FC1	Estado de vías de transporte	6%
	FC2	Proximidad a Lima	2%
	FC3	Acceso a teléfono e Internet	1%
Factor social	FS1	Servicios médicos	2%
	FS2	Seguridad pública	2%
Factor comercial	FC1	Establecimientos comerciales	2%
Total			100%

Elaboración: Propia

Donde a cada una de los posibles distritos de ubicación del ecolodge, se les calificará desde 0 a 10 y luego a este resultado se le multiplicará con el peso del factor; al final se escoge el que tenga mayor calificación.

Cuadro 6.2. Evaluación de Macrolocalización

Factor	FT1	FT2	FT3	FT4	FT5	FA1	FA2	FI1	FI2	FL1	FL2	FC1	FC2	FC3	FS1	FS2	FC1	Total
	17%	14%	14%	12%	6%	5%	3%	5%	4%	3%	2%	6%	2%	1%	2%	2%	2%	2%
Quilca	10	7	10	10	4	7	8	6	6	7	7	8	5	5	6	6	7	8.01
Samuel Pastor	7	8	9	6	4	8	8	7	7	8	7	7	5	7	7	7	8	7.21
Mariscal Cáceres	10	5	5	10	10	9	8	8	8	8	7	8	5	8	8	7	8	7.81
Ocoña	8	5	5	8	4	6	8	6	6	7	7	8	6	5	6	6	7	6.42

Elaboración: Propia

Según la evaluación realizada, el distrito de mayor conveniencia para la realización del proyecto sería Quilca, al tener varias playas y caletas vírgenes. Además al término de la carretera, se abrirán varias opciones de negocio cerca a esa zona, obteniéndose mayores beneficios y desarrollo.

6.1.2. MICROLOCALIZACIÓN

La microlocalización determina el emplazamiento definitivo del proyecto, partiendo de la región determinada en la macro localización.

Teniendo en cuenta el análisis de macrolocalización, para este análisis se tomarán los terrenos que se encuentren en la costa, frente al mar, de Quilca hacia el Puerto de Matarani, ya que en esa zona se encuentran playas y caletas vírgenes como también algunas ya cuentan con dueño, por ejemplo, La Caleta San José – La Francesa. Se tomará también en consideración la apertura de la nueva carretera, que hará factible una mayor comunicación con los insumos y con el arribo de turistas.

6.1.2.1. Ubicación de Caletas actuales

Por consiguiente, para este estudio se tomarán las siguientes zonas:

A. Zona 1

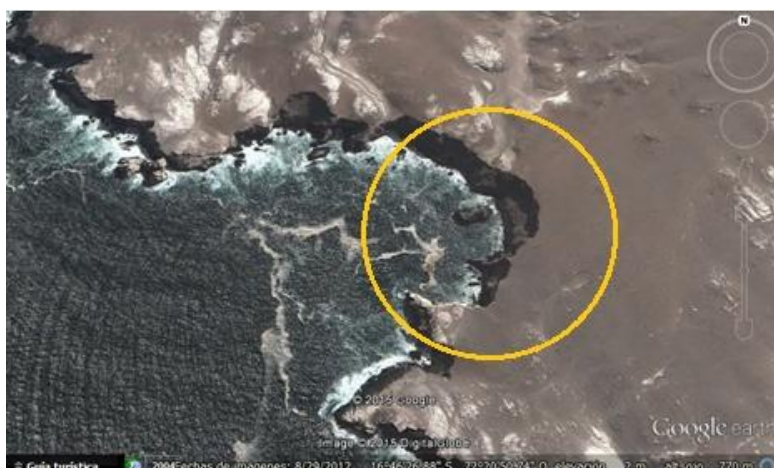
Imagen 6.1. Ubicación de la Zona 1



Fuente: Google Earth

B. Zona 2

Imagen 6.2. Ubicación de la Zona 2



Fuente: Google Earth

C. Zona 3

Imagen 6.3. Ubicación de Zona 3



Fuente: Google Earth

D. Zona 4

Imagen 6.4. Ubicación de Zona 4



Fuente: Google Earth

6.1.2.2. Factores para la evaluación de la microlocalización

Los factores que se evaluarán serán los siguientes:

A: Mercado

B: Atractivos turísticos

C: Características naturales de la zona

D: Tamaño de la Caleta

E: Disponibilidad de terreno

F: Disponibilidad de mano de obra

G: Transporte y comunicación

Luego se realizará el enfrentamiento de factores de microlocalización para encontrar los pesos de cada factor (se establece 1 como variable influyente sobre las demás y 0 como variable no influyente).

Cuadro 6.3. Criterios de Microlocalización

Factores de microlocalización	A	B	C	D	E	F	G	Total	Peso
A: Mercado	X	1	1	1	1	1	1	6	24.00%
B: Atractivos turísticos	1	X	0	1	1	0	1	4	16.00%
C: Características naturales de la zona	1	1	X	1	1	1	0	5	20.00%
D: Tamaño de la Caleta	1	1	1	X	1	0	0	4	16.00%
E: Disponibilidad de terreno	0	0	0	1	X	1	0	2	8.00%
F: Disponibilidad de mano de obra	0	0	0	0	1	X	1	2	8.00%
G: Transporte y comunicación	1	0	0	0	0	1	X	2	8.00%

Elaboración: Propia

Analizando el cuadro de enfrentamiento de factores de microlocalización, se obtuvo que los factores más importantes son: el mercado y las características naturales de la zona.

Después en el cuadro 6.4., se realiza la ponderación de factores de microlocalización utilizando los pesos hallados en el cuadro 6.3., de enfrentamiento de factores (utilizando una calificación de 0 a 10, siendo 10 la máxima nota).

Cuadro 6.4. Evaluación de Microlocalización

FACTORES DE MICROLOCALIZACIÓN	ZONA 1		ZONA 2		ZONA 3		ZONA 4	
	Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación
Mercado	8	1.92	8	1.92	8	1.92	8	1.92
Atractivos turísticos	5	0.80	5	0.80	5	0.80	5	0.80
Características naturales de la zona	8	1.60	9	1.80	9	1.80	10	2.00
Tamaño de la Caleta	8	1.28	8	1.28	8	1.28	8	1.28
Disponibilidad de terreno	6	0.48	6	0.48	6	0.48	6	0.48
Disponibilidad de mano de obra	8	0.64	7	0.56	7	0.56	7	0.56
Transporte y comunicación	9	0.72	8	0.64	8	0.64	7	0.56
Total		7.44		7.48		7.48		7.60

Elaboración: Propia

El resultado del estudio de microlocalización, la caleta que tuvo mayor ponderación fue la Zona 4, ya que cuenta con una ubicación cercana a la Reserva natural de Hornillos, de aspecto rocoso y abrigador, con poco oleaje por su salida al mar semi cerrada.

6.2. INFRAESTRUCTURA

La infraestructura para este proyecto serán bungalós, para los cuales se presente el reglamento de establecimientos de hospedajes de MINCETUR (Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR). El diseño de todos los bungalós respetará los requisitos⁴³ de dicho reglamento y se les añadirá más elementos con el fin de incrementar la comodidad del huésped.

Según los requisitos mínimos es necesario contar con 12 bungalós para que sea considerado un ecolodge, más el estudio de mercado, se decidió a contar con estos 12 bungalós, más lo que sería: el área de administración, restaurante, cocina y yoga.

Los bungalós estarán construidos con materiales tradicionales propios de la región - ladrillo y madera. Las principales características de estos bungalós son:

- Diseño tradicional y rústico propios de Quilca.
- Diseño interior de madera
- Baño completo con ducha
- Ventanas de vidrio
- Puerta de madera
- Techo a dos aguas de madera recubierta con un entretejido de paja y hoja de palmera.
- Habitación con cama de plaza y media y placard
- Estufas
- Linternas
- Terraza

En el caso de las demás áreas, también serán construidos de madera y ladrillo, teniendo en cuenta los equipos y muebles.

6.3. MUEBLES Y EQUIPOS

En el cuadro 6.5., se muestran los muebles y equipos necesarios para desarrollar las operaciones en el ecolodge.

⁴³ Ver anexo N°3

Cuadro 6.5. Muebles y Equipos

Área	Equipos	Muebles
Administración (Administración y recepción)	Computadora Intel Impresora Equipo de radiocomunicación	Escritorios Archivadores Sillas giratoria Silla de madera Barra de atención Tachos de madera Sofá Botiquín
Servicios de alimentación (Restaurante y cocina)	Cocina industrial para hoteles Campana de extracción Refrigeradora Industrial Licuadoras Extractor de jugos Horno Microondas Cafetera Batidora Tostadores de pan Máquina congeladora Equipo de sonido Sanwichera Grill	Mesas de madera Sillas de madera Armario para platos Mesa de acero Tachos de acero Barra de atención Sillas altas
Servicios de turismo (Recreación y yoga)	Kayaks Equipo de buceo Botes	Colchonetas
Servicios de alojamiento (Bungalós)	Equipo de aire acondicionado Estufas Linternas	Camas de plaza y media Mesa de madera Sillas de madera Repisa para los baños Ropero Mesas de noche Tachos de madera
Otros ambientes		
Servicio de limpieza	Aspiradoras Lustradoras	Tacho de acero Escoba
Otros	Van Bolichera Generador Eléctrico Tanque de agua 1000 Lt	

Elaboración: Propia

6.4. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL HOTEL

Los bungalós, áreas administrativas, recreativas, públicas y otras, serán construidos con ladrillo y madera. Los tipos de bungalós que se tendrán serán los siguientes; bungalós simples, dobles, cuádruples y matrimonial. Los cuales tendrán las siguientes características:

6.4.1. Bungaló Simple

El cuadro 6.6., muestra las dimensiones y las características del bungaló.

Cuadro 6.6. Dimensiones y Características del Bungaló Simple

Dimensiones	Características
<ul style="list-style-type: none"> - Área interna de 11 m². - Baño de 4 m². - Altura interior de 2.5 m. - Terraza 8 m². - Ancho de las Paredes de 0.25 m. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño tradicional y rustico de troncos de madera. - Interiores Madera listones. - Baño decoración con cerámico y madera. - Zona de ducha recubierta con losetas. - Ventanas de madera amplias. - Puerta de madera. - Mosquiteros en puertas y ventanas. - Techo a dos aguas de madera recubierto. - Suministro eléctrico con tablero. - Suministro de agua, instalación desagüe. - Cama de plaza y media y placard. - Estufa. - Linterna.

Elaboración: Propia

6.4.2. Bungaló Doble

El cuadro 6.7., muestra las dimensiones y las características del bungaló.

Cuadro 6.7. Dimensiones y Características del Bungaló Doble

Dimensiones	Características
<ul style="list-style-type: none"> - Área interna de 14 m². - Baño de 4 m². - Altura interior de 2.5 m. - Terraza 8 m². - Ancho de las Paredes de 0.25 m. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño tradicional y rustico de troncos de madera. - Interiores Madera listones. - Baño decoración con cerámico y madera. - Zona de ducha recubierta con losetas. - Ventanas de madera amplias. - Puerta de madera. - Mosquiteros en puertas y ventanas. - Techo a dos aguas de madera recubierto. - Suministro eléctrico con tablero. - Suministro de agua, instalación desagüe. - Camas de plaza y media y placard. - Estufas. - Linternas.

Elaboración: Propia

6.4.3. Bungaló Cuádruple

El cuadro 6.8., muestra las dimensiones y las características del bungaló.

Cuadro 6.8. Dimensiones y Características del Bungaló Cuádruple

Dimensiones	Características
<ul style="list-style-type: none"> - Área interna de 32 m². - Baño de 4 m². - Altura interior de 2.5 m. - Terraza 8 m². - Ancho de las Paredes de 0.25 m. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño tradicional y rustico de troncos de madera. - Interiores Madera listones. - Baño decoración con cerámico y madera. - Zona de ducha recubierta con losetas. - Ventanas de madera amplias. - Puerta de madera. - Mosquiteros en puertas y ventanas. - Techo a dos aguas de madera recubierto. - Suministro eléctrico con tablero. - Suministro de agua, instalación desagüe. - Camas de plaza y media y placard. - Estufas. - Linternas.

Elaboración: Propia

6.4.4. Bungaló Matrimonial

El cuadro 6.9., muestra las dimensiones y las características del bungaló.

Cuadro 6.9. Dimensiones y Características del Bungaló Simple

Dimensiones	Características
<ul style="list-style-type: none"> - Área interna de 15 m². - Baño de 6 m². - Altura interior de 2.5 m. - Terraza 9 m². - Ancho de las Paredes de 0.25 m. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño tradicional y rustico de troncos de madera. - Interiores Madera listones. - Baño decoración con cerámico y madera. - Zona de ducha recubierta con losetas. - Tina de baño. - Ventanas de madera amplias. - Puerta de madera. - Mosquiteros en puertas y ventanas. - Techo a dos aguas de madera recubierto. - Suministro eléctrico con tablero. - Suministro de agua, instalación desagüe - Cama de plaza y media y placard. - Estufa. - Linterna.

Elaboración: Propia

6.4.5. Área Central

Para el área central que será el área administrativa y el restaurante, que será de dos pisos, siendo el primer piso, el área de recepción, administración y cocina, y segundo piso, el restaurante. En el cuadro 6.10., se muestran las dimensiones y características del área.

Cuadro 6.10. Dimensiones y Características del área central

Dimensiones	Características
<ul style="list-style-type: none"> - Área interna: Primer piso: 133 m². Segundo Piso: 133 m². - Altura por cada piso de 3 m. - Ancho de paredes de 0.25 m. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cimentación de concreto. - Paredes de ladrillo vista cara. - Recubrimiento de interiores con madera. - Piedra empotrada en exteriores. - Techo con tejas arqueadas. - Ventanas con marco de madera. - Puertas de madera. - Pisos de cerámica. - Baños de cerámico importado. - Vidrios polarizados. - Techo a dos aguas de madera recubierto. - Suministro eléctrico con tablero. - Suministro de agua, instalación desagüe.

Elaboración: Propia

6.4.6. Área de yoga

Para el servicio de yoga se tendrá una pequeña área al aire libre, con un toldo para cubrir los rayos del sol. En el cuadro 6.11., se muestran las dimensiones y características del área.

Cuadro 6.11. Dimensiones y Características del área de yoga

Dimensiones	Características
- Área interna 30 m ² . - Altura de 2.5 m.	- Piso recubierto de madera. - Columnas de madera. - Tela.

Elaboración: Propia

6.4.7. Determinación área total

Para determinar el área total a utilizar para el proyecto, se tendrán en cuenta las dimensiones propuestas para cada área propuesta.

Para el sector de alojamiento, se tomará la cantidad y las dimensiones de cada bungalow propuesto, el total se muestra en la cuadro 6.12.

Cuadro 6.12. Área de Alojamiento Total

Tipo de Bungalow	Cantidad	Dimensiones		
		Habitación (m ²)	Baño (m ²)	Total (m ²)
Simple	2	11	4	30
Doble	6	14	4	108
Cuádruple	3	32	4	108
Matrimonial	1	15	6	21
Total (m²)				267

Elaboración: Propia

La parte del terreno del sector central donde se encontrarán el área administrativa y de servicios, se calculará teniendo en cuenta una proporción estimada de los objetos, equipos y muebles, más su capacidad de aforo. En la cuadro 6.13., se calcula el primer piso y en la cuadro 6.14., se calcula el segundo piso.

Cuadro 6.13. Área Administrativa y de Servicios, 1° piso

Ambientes		Cantidad	Área (m ²)	Total (m ²)
Administración	Oficina de recepción	1	9	9
	Hall administrativo	1	15	15
Servicios de Alimentación	Cocina	1	55	55
	Despensa	1	5	5
Servicios higiénicos	SS.HH. Damas	2	4	8
	SS.HH. Caballeros	2	4	8
Servicio de turismo	Oficina de ecoturismo	1	9	9
Total (m²)				109

Elaboración: Propia

Cuadro 6.14. Área Administrativa y de Servicios, 2° piso

Ambientes		Cantidad	Área (m ²)	Total (m ²)
Servicio de Alimentación	Restaurante	1	90	90
Otras áreas	Terraza	1	19	19
Total (m²)				109

Elaboración: Propia

El último sector serían los espacios abiertos, aquí encontraríamos: el área de yoga, almacenes, como también la playa, en la cuadro 6.15 se detalla.

Cuadro 6.15. Área Abierta

Ambientes		Cantidad	Área (m ²)	Total (m ²)
Servicio de recreación	Yoga	1	30	30
	Playa	1	220	220
Otras áreas	Almacén	1	6	6
	Cuarto de maquinas	1	4	4
	Total (m²)			260

Elaboración: Propia

En la cuadro 6.16., se muestra el área total requerida, siendo 636m², teniendo presente el largo de la playa, 55 metros aproximadamente, y que las aéreas se ubicarán alrededor de la playa y en zonas rocosas con vista al mar.

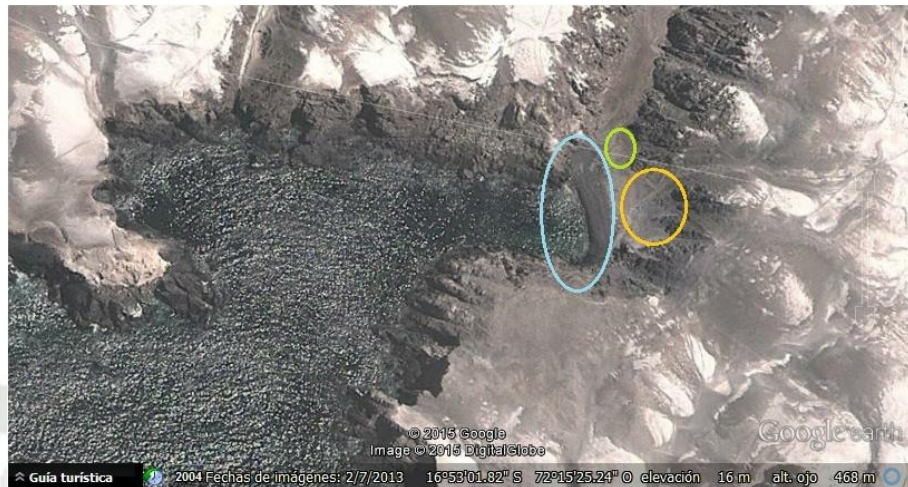
Cuadro 6.16. Área Total

Área	Dimensión (m ²)
Alojamiento	267
Administración y servicios	109
Zona abierta	260
Total (m²)	636

Elaboración: Propia

En la imagen 6.5., se muestra la distribución ideal de cada área del ecolodge, siendo el color amarillo, el área de alojamiento, el color verde, el área administrativa y de servicios, y el celeste, el área abierta.

Imagen 6.5. Distribución Ideal



Elaboración: Propia

6.5. OPERACIONES FLUJO DE PROCESOS

Las operaciones que se realizarán serán las siguientes:

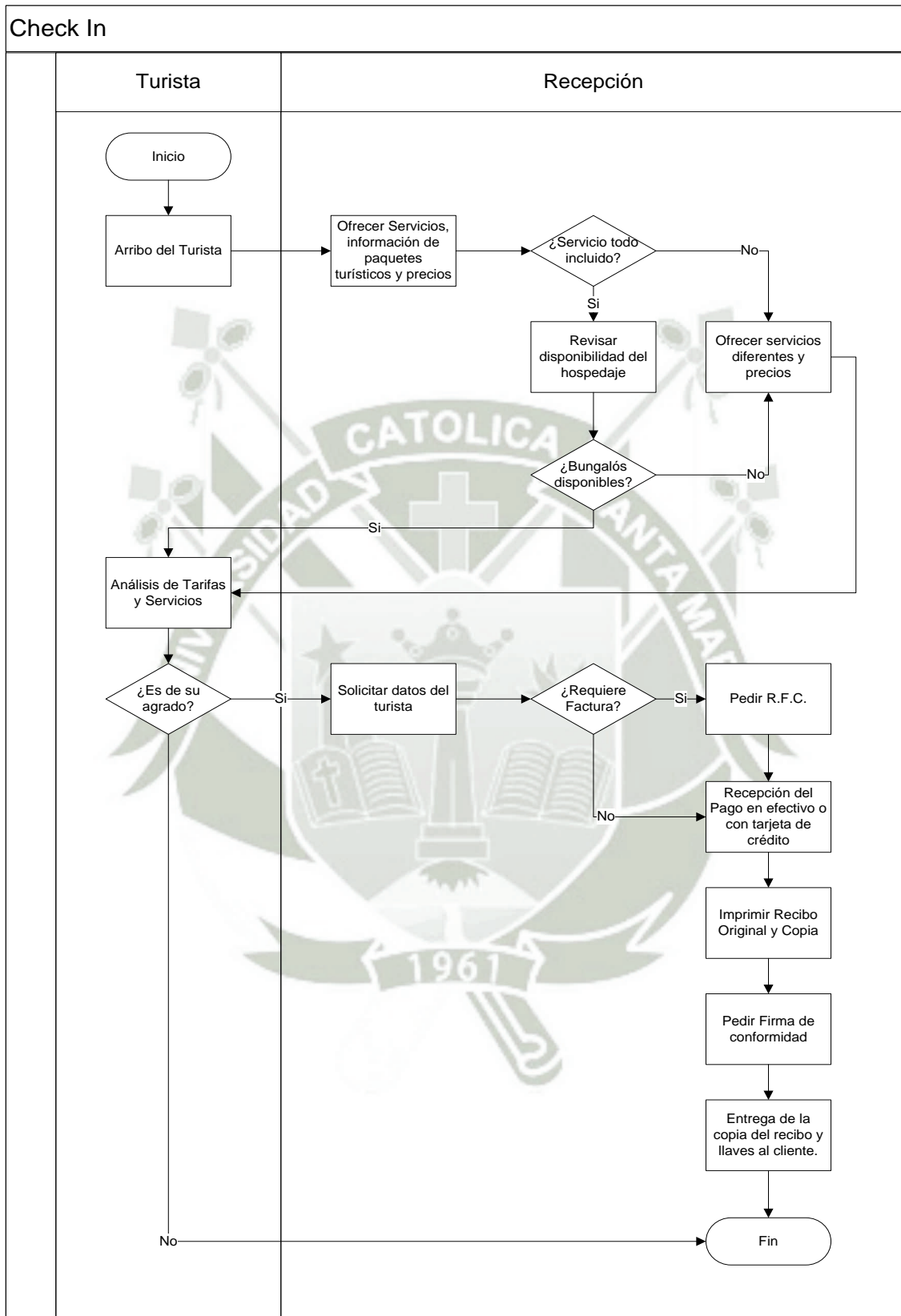
- A. Check In
- B. Proceso de Reserva
- C. Recepción del Turista y alojamiento
- D. Servicio de Restaurante
- E. Despacho de Visitantes (Check Out)

Los cuales describiremos a continuación:

6.5.1. Check In

Para turistas o clientes sin previa reservación, que van por el día o de visita, ofreciéndoles todos los servicios que se tengan a disposición para su disfrute, dándoles diversas opciones según su preferencia o según la capacidad del hotel.

Esquema 6.1. Check In



Elaboración: Propia

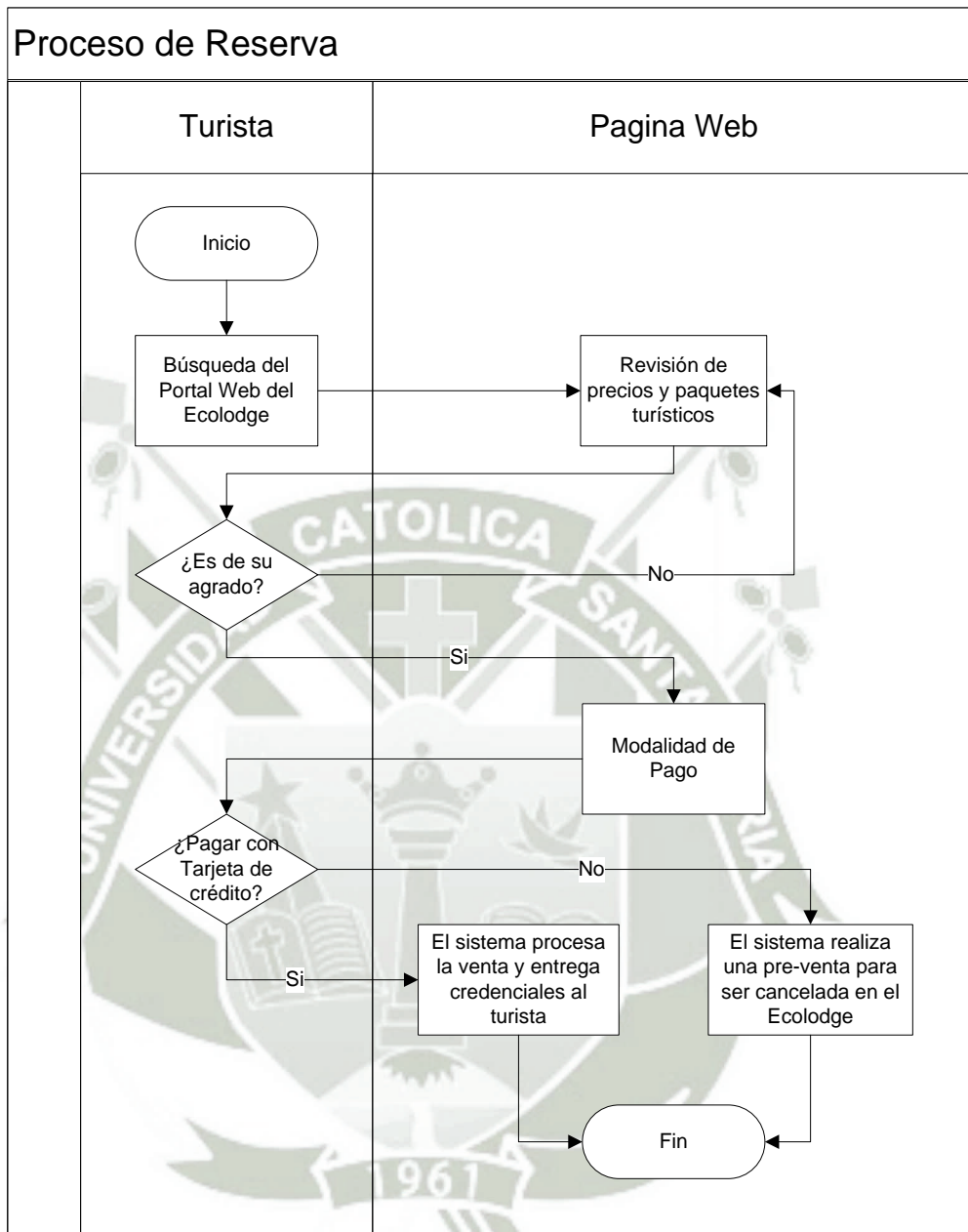
6.5.2. Proceso de Reserva

Este podrá realizarse a través de la página web o de manera personal en la recepción del Ecolodge.

- Página Web: El cliente revisa el portal web, en el que podrá enterarse de las diferentes ofertas, servicios y paquetes turísticos, pudiendo hacer su pago mediante tarjeta electrónica o realizando una preventa que será cancelada al llegar al ecolodge.



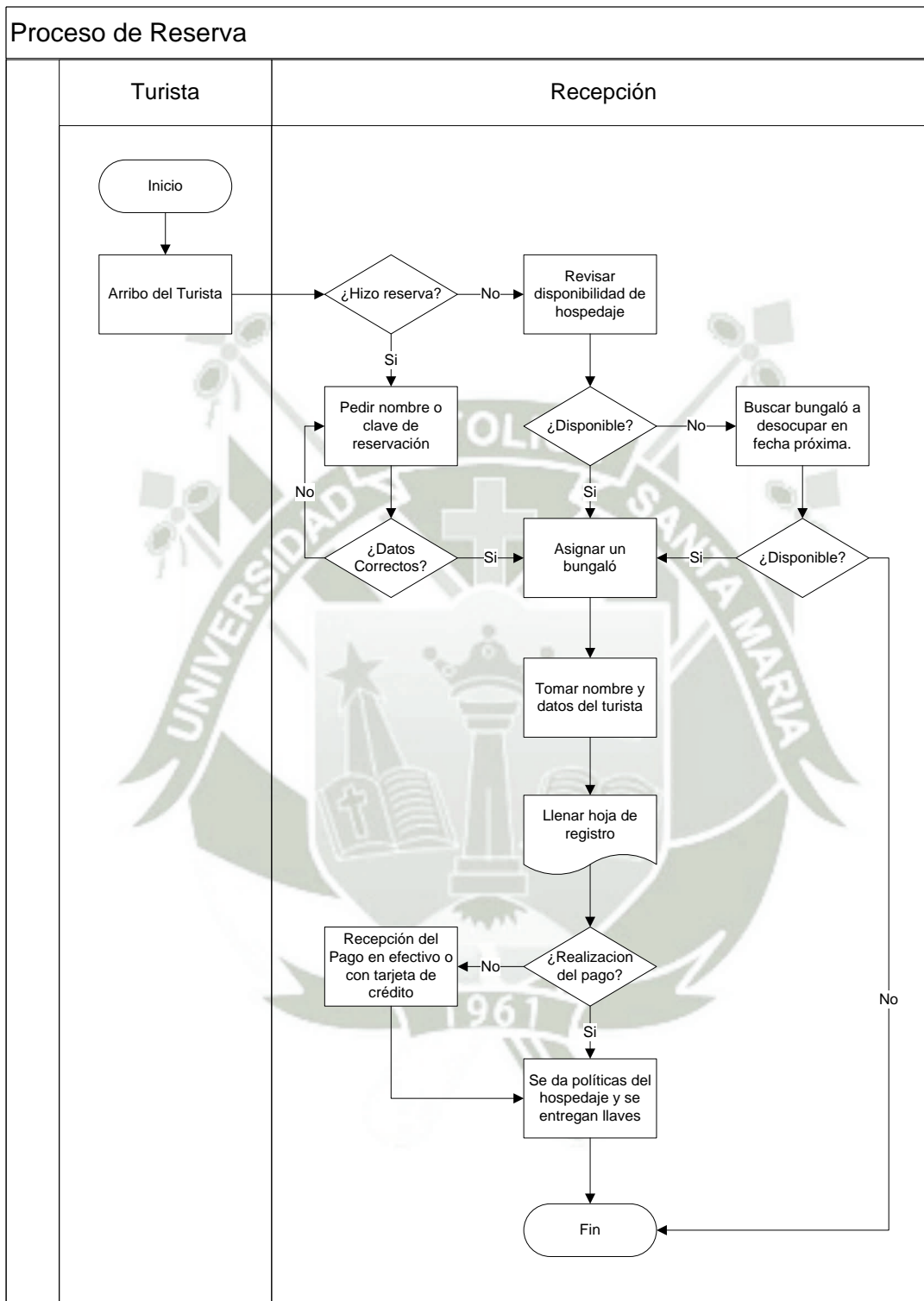
Esquema 6.2. Proceso de Reserva por Pagina Web



Elaboración: Propia

- Presencial: Cuando el turista ya cuenta con una reserva o desea hacer una reserva para una fecha determinada.

Esquema 6.3. Proceso de Reserva Presencial



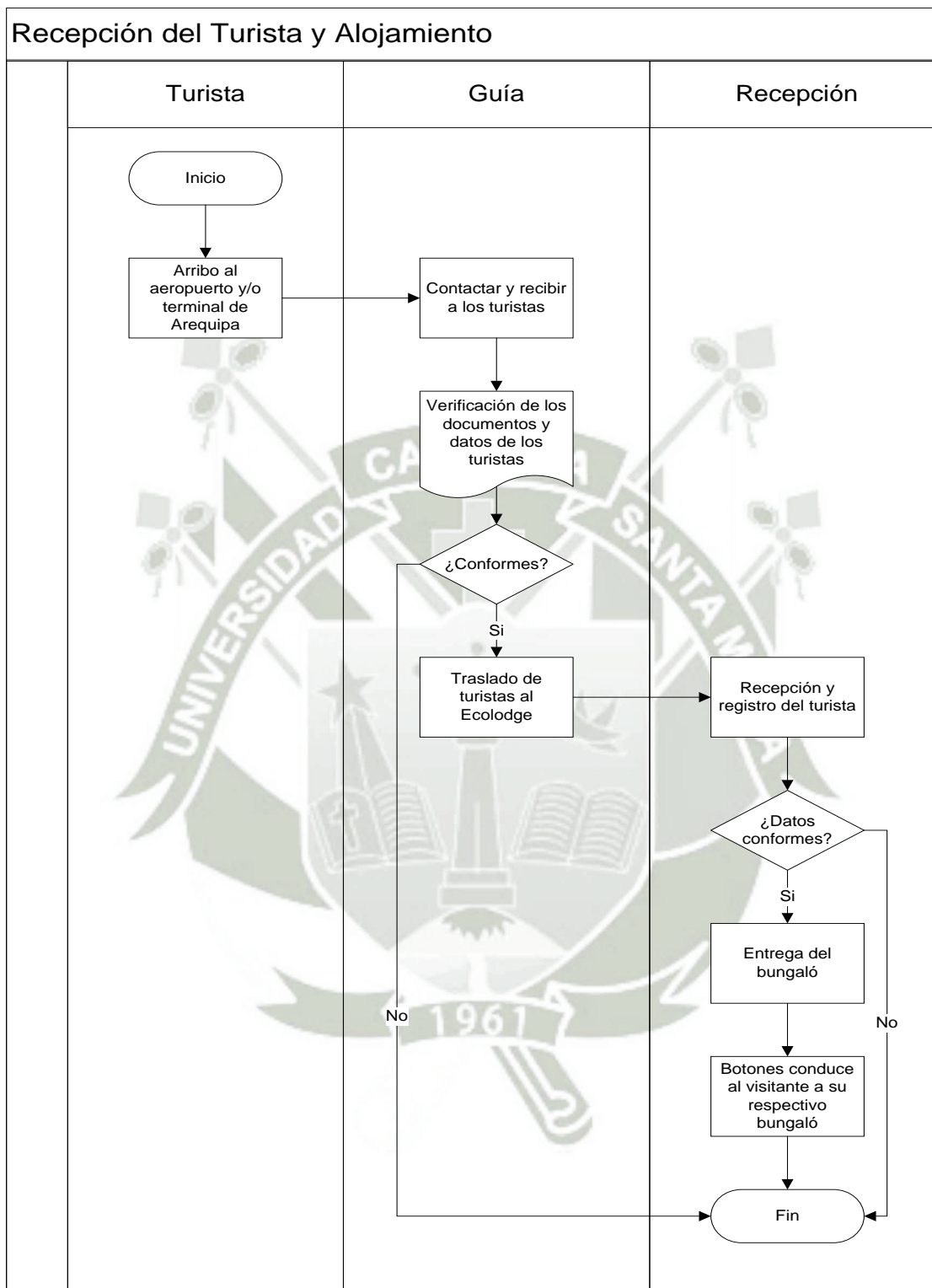
Elaboración: Propia

6.5.3. Recepción del Turista y alojamiento

Se recibirán a los turistas a su llegada al aeropuerto y/o el terminal, yendo a su recojo en la movilidad, para luego continuar con el viaje hacia Quilca, donde se encuentra el Ecolodge y poder brindarles el servicio de alojamiento, revisando las respectivas reservas, en el caso de no contar con reserva, se revisará la disponibilidad del hospedaje, si se cuenta con disponibilidad, se tomarán los datos del cliente, y se le ofrecerán los paquetes, servicios y precios para su estadía, se realiza el procedimiento de Check In.



Esquema 6.4. Recepción del Turista y alojamiento

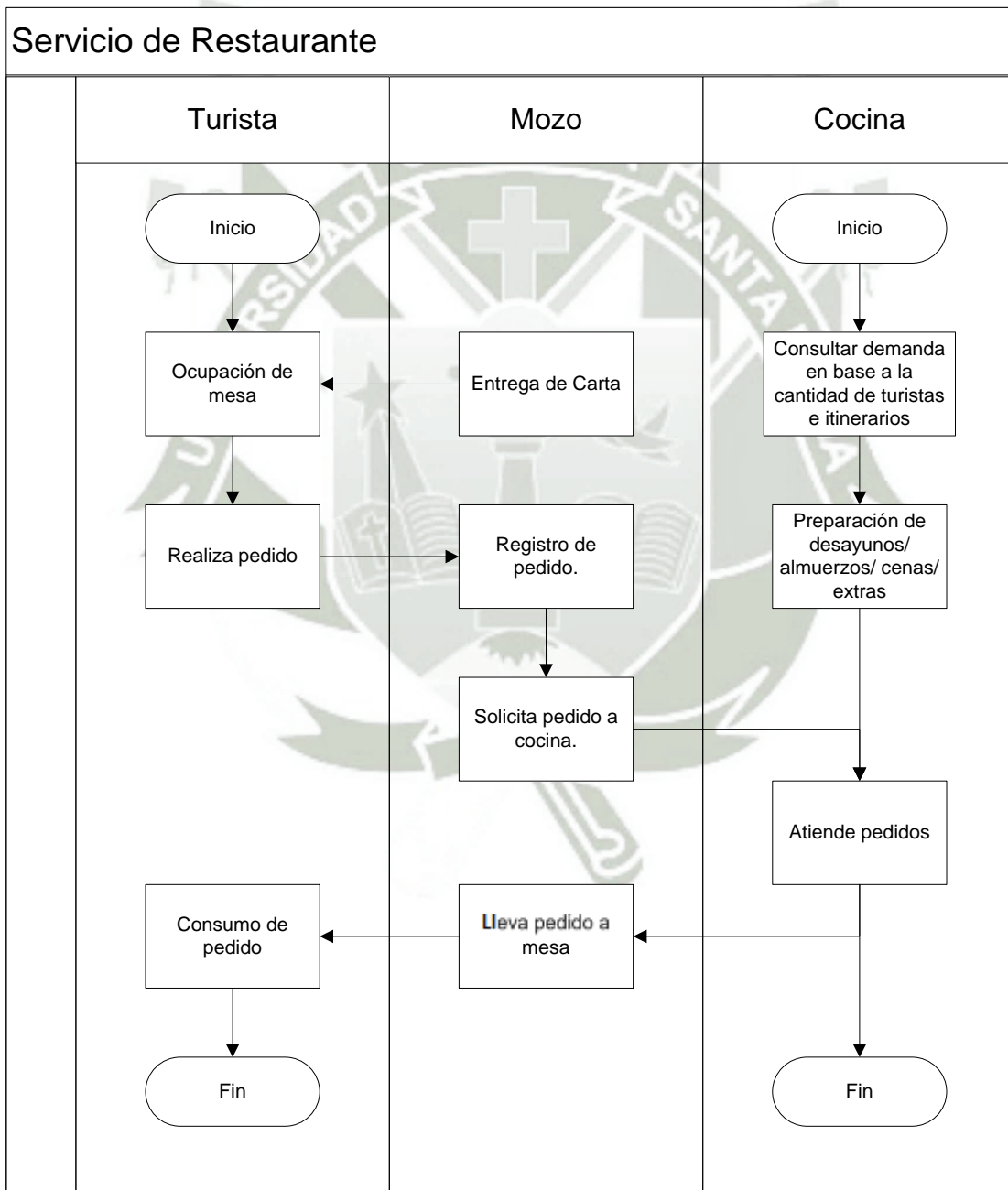


Elaboración: Propia

6.5.4. Servicio de Restaurante

Se tendrán a una disposición variada de platillos para el cliente, los cuales el pago de su consumo está incluido en el paquete seleccionado. A excepción de pedidos especiales o bebidas alcohólicas.

Esquema 6.5. Servicio de Restaurante



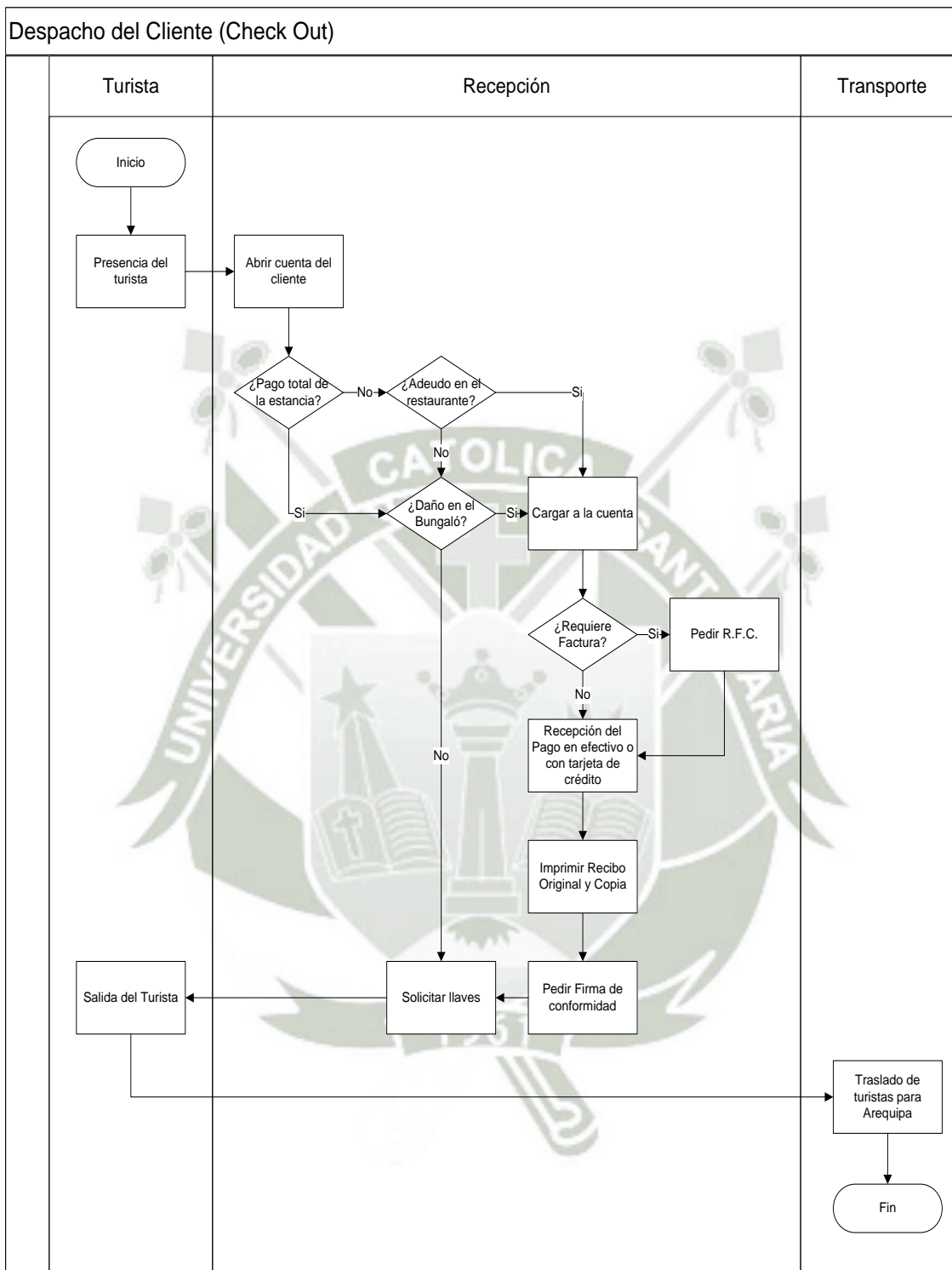
Elaboración: Propia

6.5.5. Despacho de Visitantes (Check Out)

Al término de la estadía en el ecolodge, el turista o cliente, realiza los pagos por algún pedido especial al restaurante o si infringió daño al hospedaje, sino hubo algún recargo adicional, se conduce al cliente a la movilidad para el viaje de retorno.



Esquema 6.6. Despacho de Visitantes (Check Out)



Elaboración: Propia

CAPITULO VII ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN

7.1. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN

A los objetivos los podemos clasificar de la siguiente manera:

a) Objetivos Estratégicos:

- Identificar los atributos principales del hotel ecológico para posicionarlo competitivamente en el mercado nacional e internacional.
- Mantener alta calidad y comodidad en todos los servicios.
- Realización del programa de turismo vivencial con participación de las comunidades locales.
- Conocer la percepción y el comportamiento de los turistas de los segmentos de turismo de naturaleza y cultural, con la finalidad de diseñar paquetes turísticos ecológicos con alta probabilidad de compra.

b) Objetivos Ambientales:

- Ir migrando a una tecnología ecológica, con la finalidad de ahorrar costos en energía, y ser un establecimiento 100% natural.

c)Objetivos Financieros:

- Lograr la recuperación de la inversión en un plazo no mayor de 12 años.
- Crecimiento en ventas e ingresos del orden del 10% al 20% anual.

7.1.1. Misión

Ofrecer una alternativa ecológica de alojamiento a turistas extranjeros y nacionales, que brinde una plataforma de servicio integral de calidad, orientada a la exploración de los recursos naturales, históricos, culturales y tradicionales en la zona,

permitiendo que nuestros clientes obtengan una experiencia de única en su viaje.

7.1.2. Visión

Permitir que el ecolodge se consolide como una empresa líder e innovadora en el mercado de hospedaje orientado al turista extranjero y nacional en las costas de Quilca, Arequipa.

7.1.3. Valores

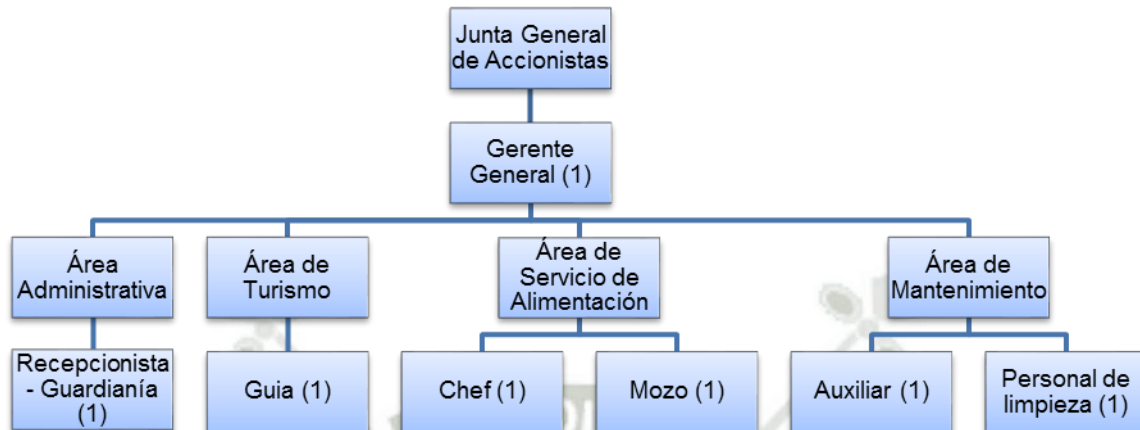
Los valores de la organización son:

- Innovación, orientación al cliente y espíritu de mejora, para así alcanzar la excelencia y diferenciación, logrando el regreso de clientes.
- Sostenibilidad, respetando el medio ambiente y a las personas, para minimizar el impacto ambiental de forma sostenible.
- Responsabilidad social, para el compromiso con nuestro entorno y la sociedad.
- Integridad, para realizar una gestión responsable basada en la honestidad, confianza y equidad.

7.2. Organigrama

Al no contar con mucho personal en el ecolodge, el organigrama tendrá una estructura simple, dividida por departamentos. Una estructura organizacional horizontal constituye una de las alternativas más viables y fáciles de organizar en un corto plazo, generando líneas de mando con burocracia mínima capaces de responder de manera rápida a los incidentes, generando un aprendizaje de negocio versátil.

Esquema 7.1. Organigrama del Ecolodge



Elaboración: Propia

7.3. Puestos de trabajo

Cada uno de los puestos tendrá funciones específicas definidas para asegurar un nivel de ejecución de servicios óptimo.

Cuadro 7.1. Funciones de los puestos de trabajo

Gerente General	
<ul style="list-style-type: none"> - Representación procesal. - Supervisión de resultados. - Optimización de servicios. - Planificación de recursos. - Gestión de nuevos contratos con agencias. - Contratación de personal y proveedores. 	
Recepcionista – Guardianía	Guía
<ul style="list-style-type: none"> - Registro de visitantes. - Registro y control de reservaciones. - Presupuesto del Restaurante. - Entrega de llaves. - Traslado de turistas. - Guardado de objetos de los turistas. - Auxiliar a los turistas en caso de emergencias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Información turística a visitantes. - Diseño de rutas e itinerarios. - Manejo de sistemas de comunicación de emergencia en ruta. - Asesoría turística en recorridos. - Manejo de vehículos. - Adiestrador en actividades.
Chef	Mozo
<ul style="list-style-type: none"> - Revisión de demanda de platos. - Registro de demanda de ingredientes. - Elección de menús y platillos. - Preparación de platos y extras. 	<ul style="list-style-type: none"> - Toma y registro de pedidos. - Atención a las mesas. - Entrega de pedidos a habitaciones. - Limpieza de cocina. - Limpieza de utensilios.
Auxiliar	Personal de Limpieza
<ul style="list-style-type: none"> - Supervisión administrativa en horario nocturno de instalaciones. - Manejo de almacenes. - Soporte técnico en área administrativa y servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limpieza de ambientes de zona central, hospedaje y abierta. - Manejo de llaves sector servicio. - Limpieza de baños. - Encargados de la limpieza de la ropa de cama.

Elaboración: Propia

CAPITULO VIII ANALISIS FINANCIERO

Este capítulo tiene como finalidad determinar la viabilidad económica del proyecto. Se calculará el presupuesto de los ingresos y egresos, la inversión total, para realizar el flujo de caja económico y financiero como también los índices de rentabilidad: VAN, TIR, B/C. Para finalmente hacer un análisis de sensibilidad, ubicándolo en escenarios: optimista y pesimista.

8.1. COSTO DEL PERSONAL

8.1.1. BENEFICIOS LABORALES

Los beneficios laborales solo serán dadas al personal que se encuentre en planillas, que incluye: su salario, el seguro social, CTS, gratificaciones (dos veces al año) y vacaciones.

8.1.2. PERSONAL EN PLANILLAS

Los puestos que pertenecen al personal en planillas son: el gerente general, el recepcionista – guardianía y el chef. Realizando sus labores todo el año. Teniendo una permanencia total en el ecolodge.

El gerente general, está representado por uno de los dueños, por lo que no recibe un salario, hasta percibir un ingreso sustancial. Sin embargo, su salario mensual total correspondiente sería de S/. 1,090.00.

Tanto el recepcionista – guardianía y el chef percibirán un salario mensual total de S/. 981.00, en el cual se incluyen los beneficios laborales.

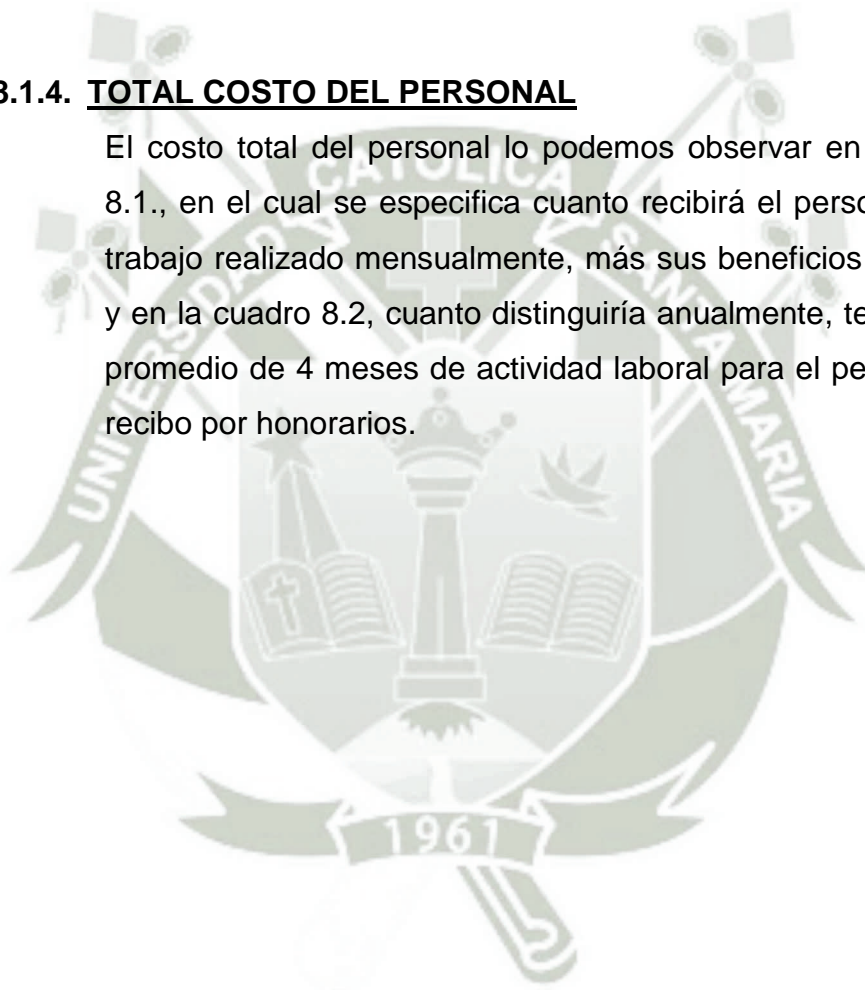
8.1.3. PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS

Los puestos que pertenecen al personal de recibo por honorarios son: el guía turístico, el mozo, el personal de limpieza y el auxiliar de mantenimiento. Realizando sus labores de manera esporádica, especialmente en temporada de verano y vacaciones.

El salario mensual total percibido por el guía y el mozo sería de S/. 700, y del personal de limpieza y el auxiliar sería de S/. 500.

8.1.4. TOTAL COSTO DEL PERSONAL

El costo total del personal lo podemos observar en la cuadro 8.1., en el cual se especifica cuanto recibirá el personal por el trabajo realizado mensualmente, más sus beneficios laborales, y en la cuadro 8.2, cuanto distinguiría anualmente, teniendo un promedio de 4 meses de actividad laboral para el personal por recibo por honorarios.



Cuadro 8.1. Costo de Personal Mensual

Posición	Área	Personal y beneficios mensuales						Total
		Salario	Seguro Social	CTS	Gratificación	Vacaciones	Total	
Gerente General	Administrativa	Mensual S/. 1,000.00	Mensual S/. 90.00	Semestral S/. 541.67	2 veces al Año S/. 500.00	Anual S/. 1,000.00	Mensual S/. 1,090.00	
Recepcionista - guardiana	Administrativa	S/. 900.00	S/. 81.00	S/. 487.50	S/. 450.00	S/. 900.00	S/. 981.00	
Guía	Turismo	S/. 700.00			RR.HH.		S/. 700.00	
Chef	Alimentación	S/. 900.00	S/. 81.00	S/. 487.50	S/. 450.00	S/. 900.00	S/. 981.00	
Mozo	Alimentación	S/. 700.00			RR.HH.		S/. 700.00	
Personal de limpieza	Mantenimiento	S/. 500.00			RR.HH.		S/. 500.00	
Auxiliar	Mantenimiento	S/. 500.00			RR.HH.		S/. 500.00	

Elaboración: Propia

Cuadro 8.2. Costo de Personal Anual

Posición	Área	Salario Total	Personal y beneficios anuales												Beneficio	
			Número de Personas cada mes													
		Mensual	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total - Año	
Gerente General	Administrativa	S/. 1,090.00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	S/. 15,621.67
Recepcionista - guardiana	Administrativa	S/. 981.00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	S/. 14,059.50
Guía	Turismo	S/. 700.00	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	S/. 2,800.00
Chef	Alimentación	S/. 981.00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	S/. 14,059.50
Mozo	Alimentación	S/. 700.00	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	S/. 2,800.00
Personal de limpieza	Mantenimiento	S/. 500.00	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	S/. 2,000.00
Auxiliar	Mantenimiento	S/. 500.00	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	S/. 2,000.00
Total																S/. 53,340.67

Elaboración: Propia

Como se observa en la cuadro 8.2., el costo total de personal anual sería de S/. 53,340.67.

8.2. COSTOS FIJOS

En los costos fijos encontramos al personal que se encuentra en planillas, ya que será personal fijo, que siempre se encontrará disponible para realizar sus labores en el hotel ecológico.

Como el gerente general no recibirá un salario y beneficios, hasta conseguir un ingreso sustancial, el recepcionista- guardianía y el chef son los costos fijos a tener en cuenta, como muestra la cuadro 8.2., cuanto percibe cada personal al año, estos dos harían un costo total de S/. 28,119.00.

8.3. COSTOS VARIABLES

En los costos variables, se tendrá en cuenta el costo de personal por recibos por honorarios y los suministros de agua y eléctricos necesarios para el funcionamiento normal del ecolodge.

El personal variable estaría conformado por el guía, el mozo, el personal de limpieza y el auxiliar, como se observa en la cuadro 8.2., al año se representaría un costo total de S/. 9,600.00.

El suministro de agua se conseguiría de la localidad más cercana, ya que se utilizarán tanques de agua para reabastecer el ecolodge, por lo que se estaría comprando el agua a un precio aproximado de S/. 3.40 por cada 10 m³, equivalente a 10 000 litros. Con el tiempo el costo y el consumo del agua podría aumentar, por eso se considera un costo variable. Como se ve en la cuadro 8.3.

Para el suministro eléctrico, se utilizará un generador eléctrico que consume gasolina de 90 octanos y tiene una potencia de 6.3 KW, que se utilizará de manera moderada, a horarios determinados, servirá para abastecer todo el ecolodge. El precio aproximado de la gasolina de 90 octanos es de S/. 12.54 el galón, se le considera como costo variable debido al cambio frecuente del precio de la gasolina, que tiende a

variar por diferentes factores, como la gasolinera, la baja o subida del combustible, el consumo, entre otros. Esto se encuentra reflejado en la cuadro 8.3.

Cuadro 8.3. Costos Variables en Suministros

GASTOS VARIABLES													
Suministros	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Total
Agua (S/.3.4)	S/. 272.00	S/. 272.00	S/. 272.00	S/. 306.00	S/. 306.00	S/. 306.00	S/. 340.00	S/. 340.00	S/. 340.00	S/. 374.00	S/. 374.00	S/. 374.00	S/. 3,876.00
Electricidad / Gasolina (S/. 12.54)	S/. 376.20	S/. 376.20	S/. 376.20	S/. 438.90	S/. 438.90	S/. 438.90	S/. 501.60	S/. 501.60	S/. 501.60	S/. 564.30	S/. 564.30	S/. 564.30	S/. 5,643.00
TOTAL	S/. 648.20	S/. 648.20	S/. 648.20	S/. 744.90	S/. 744.90	S/. 744.90	S/. 841.60	S/. 841.60	S/. 841.60	S/. 938.30	S/. 938.30	S/. 938.30	S/. 9,519.00

Elaboración: Propia

8.4. INVERSION

8.4.1. INVERSION TANGIBLE

Está compuesta por los bienes que se tienen que adquirir y construir.

a. **Inversión en terreno**

Para la construcción del ecolodge es necesario aproximadamente un terreno de 636 m². Los costos por metro cuadrado de los terrenos en la localidad de Quilca, dependen si es que perteneces a la localidad, ya que para los locales se les da un precio menor preferencial. Estos terrenos recién estarían disponibles, según la Municipalidad de Quilca, a mediados de Julio o Agosto del 2015, teniendo en cuenta el avance de la nueva carretera. Sin embargo, aún no se tiene un costo específico, sino uno referencial de S/. 5 aproximadamente, incluido IGV. Por lo tanto, el costo total del terreno sería de S/. 3,180.00.

Cuadro 8.4. Inversión en terreno

Terreno (m ²)	Precio	IGV	Costo Total
636	S/. 5.00	S/. 0.76	S/. 3,180.00

Elaboración: Propia

b. Inversión en edificios

Aquí se determina la inversión total por la construcción de los bungalós y otras áreas del ecolodge.

Para determinar el costo unitario por metro cuadrado de cada estructura a construir, se utilizará el cuadro de valores unitarios de edificación del Colegio de Arquitectos del Perú, que se puede ver en el anexo N°4.

Cuadro 8.5. Costo unitario por m² del área techada de los bungalós (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	COSTO por m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	S/. 280.72
	TECHOS	Madera impermeabilizante sobre viga de madera.	S/. 33.73
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	S/. 81.28
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	S/. 80.51
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable.	S/. 53.28
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	S/. 45.34
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Agua caliente y fría, corriente monofásica.	S/. 51.50
TOTAL (S/.)			S/. 626.36

Fuente: Colegio de Arquitectos del Perú, Cuadro de valores unitarios de edificación 2014; Elaboración: propia.

A partir de la información de la cuadro 8.5., se determinará el costo de cada uno de los tipos de bungalós a construir.

Cuadro 8.6. Costo unitario por m² del Bungaló Simple (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	B. SIMPLE	
			Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	4	S/. 1,122.88
	TECHOS	Madera impermeabilizante sobre viga de madera.	11	S/. 371.03
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	11	S/. 894.08
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	4	S/. 322.04
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable.	25	S/. 1,332.00
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	24	S/. 1,088.16
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Agua caliente y fría, corriente monofásica.	1	S/. 51.50
TOTAL (S/.)				S/. 5,181.69

Elaboración: propia.

Cuadro 8.7. Costo unitario por m² del Bungaló Doble (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	B. DOBLE	
			Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	4	S/. 1,122.88
	TECHOS	Madera impermeabilizante sobre viga de madera.	14	S/. 472.22
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	14	S/. 1,137.92
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	4	S/. 322.04
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable.	30	S/. 1,598.40
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	24	S/. 1,088.16
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Agua caliente y fría, corriente monofásica.	1	S/. 51.50
TOTAL (S/.)				S/. 5,793.12

Elaboración: propia.

Cuadro 8.8. Costo unitario por m² del Bungaló Cuádruple (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	B. Cuádruple	
			Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	6	S/. 1,684.32
	TECHOS	Madera impermeabilizante sobre viga de madera.	32	S/. 1,079.36
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	32	S/. 2,600.96
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	7	S/. 563.57
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable.	60	S/. 3,196.80
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	24	S/. 1,088.16
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Agua caliente y fría, corriente monofásica.	2	S/. 103.00
TOTAL (S/.)				S/. 10,316.17

Elaboración: propia.

Cuadro 8.9. Costo unitario por m² del Bungaló Matrimonial (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	B. Matrimonial	
			Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	4	S/. 1,122.88
	TECHOS	Madera impermeabilizante sobre viga de madera.	15	S/. 505.95
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	15	S/. 1,219.20
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	5	S/. 402.55
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable.	80	S/. 4,262.40
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	48	S/. 2,176.32
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Agua caliente y fría, corriente monofásica.	1	S/. 51.50
TOTAL (S/.)				S/. 9,740.80

Elaboración: propia.

Para la construcción de las áreas administrativas y el restaurante se utilizó los costos de la cuadro 8.10., que se observa en la cuadro 8.11.

Cuadro 8.10. Costo unitario por m² del área techada de las instalaciones del área administrativa y restaurante (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	COSTO por m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	S/. 280.72
	TECHOS	Tejas sobre aligerados de concreto armado inclinado.	S/. 172.53
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	S/. 81.28
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	S/. 80.51
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable	S/. 53.28
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	S/. 45.34
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Sistema de bombeo de agua potable, teléfono, agua caliente y fría.	S/. 111.94
TOTAL (S/.)			S/. 825.60

Fuente: Colegio de Arquitectos del Perú, Cuadro de valores unitarios de edificación 2014; Elaboración: propia.

Cuadro 8.11. Costo unitario por m² del área de las instalaciones del área administrativa y restaurante (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de concreto armado.	8	S/. 2,245.76
	TECHOS	Tejas sobre aligerados de concreto armado inclinado.	218	S/. 37,611.54
ACABADOS	PISOS	Cerámica Nacional	218	S/. 17,719.04
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera fina con diseño especial y vidrio polarizado.	10	S/. 805.10
	REVESTIMIENTOS	Pintura lavable	440	S/. 23,443.20
	BAÑOS	Baños completos nacionales con enchape de cerámico nacional.	100	S/. 4,534.00
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Sistema de bombeo de agua potable, teléfono, agua caliente y fría.	2	S/. 223.88
TOTAL (S/.)				S/. 86,582.52

Elaboración: propia.

En la cuadro 8.12., se muestran los costos para las instalaciones que se encuentran en los alrededores, fuera de la instalación principal y de los bungalós.

Cuadro 8.12. Costo unitario por m² del área techada de las instalaciones de área abierta (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	COSTO por m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de madera	S/. 99.09
	TECHOS	Tejas sobre viguera de madera corriente.	S/. 18.55
ACABADOS	PISOS	Entablado Corriente	S/. 20.54
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas.	S/. 24.47
	REVESTIMIENTOS	Sin revestimientos.	S/. 0.00
	BAÑOS	Sin baños	S/. 0.00
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Sin instalación eléctrica y sanitaria.	S/. 0.00
TOTAL (S/.)			S/. 162.65

Fuente: Colegio de Arquitectos del Perú, Cuadro de valores unitarios de edificación 2014; Elaboración: propia.

Cuadro 8.13. Costo unitario por m² del área de la práctica de Yoga (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION			INTALACIÓN DE YOGA	
DESCRIPCIÓN		Cantidad	Costo m ² (S/.)	
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de madera	4	S/. 396.36
	TECHOS	Tejas sobre viguera de madera corriente.	30	S/. 556.50
ACABADOS	PISOS	Entablado Corriente	30	S/. 616.20
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas.	5	S/. 122.35
	REVESTIMIENTOS	Sin revestimientos.	0	S/. 0.00
	BAÑOS	Sin baños	0	S/. 0.00
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Sin instalación eléctrica y sanitaria.	0	S/. 0.00
TOTAL (S/.)			S/. 1,691.41	

Elaboración: propia.

Cuadro 8.14. Costo unitario por m² del área de Almacén (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	ALMACÉN	
			Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de madera	2	S/. 198.18
	TECHOS	Tejas sobre viguera de madera corriente.	6	S/. 111.30
ACABADOS	PISOS	Entablado Corriente	6	S/. 123.24
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas.	2	S/. 48.94
	REVESTIMIENTOS	Sin revestimientos.	0	S/. 0.00
	BAÑOS	Sin baños	0	S/. 0.00
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Sin instalación eléctrica y sanitaria.	0	S/. 0.00
TOTAL (S/.)				S/. 481.66

Elaboración: propia.

Cuadro 8.15. Costo unitario por m² del área de Cuarto De Máquinas (en S/.)

ELEMENTOS DE EDIFICACION		DESCRIPCIÓN	CUARTO DE MÁQUINAS	
			Cantidad	Costo m ² (S/.)
ESTRUCTURA	COLUMNAS Y MUROS	Columnas, vigas y muros de madera	2	S/. 198.18
	TECHOS	Tejas sobre viguera de madera corriente.	4	S/. 74.20
ACABADOS	PISOS	Entablado Corriente	4	S/. 82.16
	PUERTAS Y VENTANAS	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas.	2	S/. 48.94
	REVESTIMIENTOS	Sin revestimientos.	0	S/. 0.00
	BAÑOS	Sin baños	0	S/. 0.00
INSTALACIONES	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	Sin instalación eléctrica y sanitaria.	0	S/. 0.00
TOTAL (S/.)				S/. 403.48

Elaboración: propia.

Finalmente, la inversión total en las edificaciones del hotel ecológico sería de S/. 177,547.03, como se muestra en la cuadro 8.16.

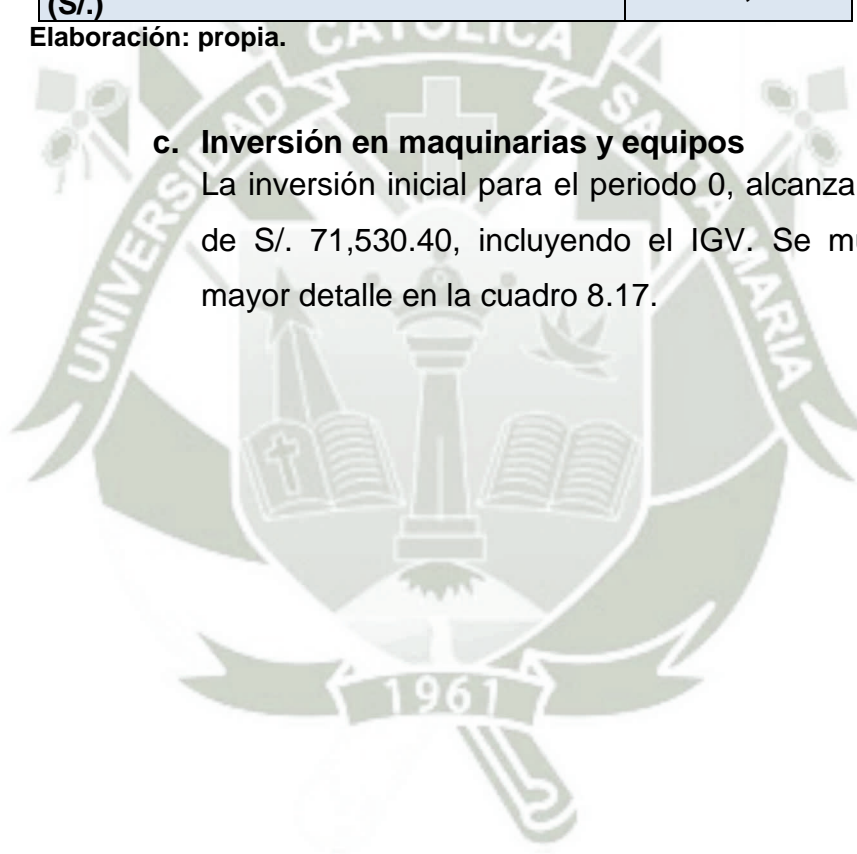
Cuadro 8.16. Inversión total en Edificaciones (en S/.)

Ambientes	Cantidad	Área total (m ²)	Total (S/.)
Alojamiento	12	72	S/. 85,811.41
*B. Simple	2	11	S/. 10,363.38
*B. Doble	6	14	S/. 34,758.72
*B. Cuádruple	3	32	S/. 30,948.51
*B. Matrimonial	1	15	S/. 9,740.80
Administración y Servicios	1	218	S/. 86,582.52
Zona Abierta	2	40	2576.55
*Yoga	1	30	S/. 1,691.41
*Otras áreas	1	10	S/. 885.14
Inversión en edificios y construcción (S/.)			S/. 177,547.03

Elaboración: propia.

c. Inversión en maquinarias y equipos

La inversión inicial para el periodo 0, alcanzaría un total de S/. 71,530.40, incluyendo el IGV. Se muestra con mayor detalle en la cuadro 8.17.



**Cuadro 8.17. Inversión en máquinas y equipos empleados en el ecolodge
(en S/.)**

Área	Equipos	Cantidad	Valor Unitario	IGV (18%)	Precio Unitario	Precio Total
Administración (Administración y recepción)	Computadora Intel	1	S/. 1,439.83	S/. 259.17	S/. 1,699.00	S/. 1,699.00
	Impresora Canon	1	S/. 227.97	S/. 41.03	S/. 269.00	S/. 269.00
	Equipo de radiocomunicación	1	S/. 1,135.59	S/. 204.41	S/. 1,340.00	S/. 1,340.00
Servicios de alimentación (Restaurante y cocina)	Cocina industrial para hoteles	1	S/. 2,287.29	S/. 411.71	S/. 2,699.00	S/. 2,699.00
	Campana de extracción	1	S/. 1,185.59	S/. 213.41	S/. 1,399.00	S/. 1,399.00
	Refrigeradora Industrial	1	S/. 3,134.75	S/. 564.25	S/. 3,699.00	S/. 3,699.00
	Licuadoras	2	S/. 168.64	S/. 30.36	S/. 199.00	S/. 398.00
	Extractor de jugos	1	S/. 168.64	S/. 30.36	S/. 199.00	S/. 199.00
	Horno Microondas	1	S/. 236.44	S/. 42.56	S/. 279.00	S/. 279.00
	Cafetera	1	S/. 118.56	S/. 21.34	S/. 139.90	S/. 139.90
	Batidora	1	S/. 151.69	S/. 27.31	S/. 179.00	S/. 179.00
	Tostadores de pan	1	S/. 83.90	S/. 15.10	S/. 99.00	S/. 99.00
	Sanwichera Grill	1	S/. 76.19	S/. 13.71	S/. 89.90	S/. 89.90
	Máquina congeladora	1	S/. 1,185.59	S/. 213.41	S/. 1,399.00	S/. 1,399.00
	Equipo de sonido	1	S/. 507.63	S/. 91.37	S/. 599.00	S/. 599.00
Servicios de turismo (Recreación y yoga)	Kayaks	4	S/. 2,417.80	S/. 435.20	S/. 2,853.00	S/. 11,412.00
	Equipo de buceo	10	S/. 62.71	S/. 11.29	S/. 74.00	S/. 740.00
	Botes	1	S/. 2,457.63	S/. 442.37	S/. 2,900.00	S/. 2,900.00
Servicios de alojamiento (Bungalós)	Ventilador	12	S/. 101.61	S/. 18.29	S/. 119.90	S/. 1,438.80
	Estufas	12	S/. 508.39	S/. 91.51	S/. 599.90	S/. 7,198.80
	Linternas	12	S/. 21.19	S/. 3.81	S/. 25.00	S/. 300.00
Otros ambientes						
Servicio de limpieza	Aspiradoras	1	S/. 151.69	S/. 27.31	S/. 179.00	S/. 179.00
	Lustradoras	1	S/. 168.64	S/. 30.36	S/. 199.00	S/. 199.00
Otros	Van	1	S/. 26,809.32	S/. 4,825.68	S/. 31,635.00	S/. 31,635.00
	Bolichera	1	S/. 889.83	S/. 160.17	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00
	Generador Eléctrico	1	S/. 1,864.32	S/. 335.58	S/. 2,199.90	S/. 2,199.90
	Tanque de agua 1000 lt	2	S/. 254.15	S/. 45.75	S/. 299.90	S/. 599.80
Total						S/. 71,539.40

Elaboración: propia.

d. Inversión en mobiliario y accesorios

La inversión utilizada en el mobiliario y en los accesorios se estima en 68,472.93, incluyendo IGV.

Cuadro 8.18. Inversión en mobiliario empleado en el ecolodge (en S/.)

Área	Equipos	Cantidad	Valor Unitario	IGV (18%)	Precio Unitario	Precio Total
Administración (Administración y recepción)	Escritorio	1	S/. 134.75	S/. 24.25	S/. 159.00	S/. 159.00
	Archivadores	3	S/. 186.36	S/. 33.54	S/. 219.90	S/. 659.70
	Sillas giratoria	1	S/. 101.61	S/. 18.29	S/. 119.90	S/. 119.90
	Silla de madera	6	S/. 110.08	S/. 19.82	S/. 129.90	S/. 779.40
	Barra de atención	1	S/. 593.22	S/. 106.78	S/. 700.00	S/. 700.00
	Tachos de madera	3	S/. 16.95	S/. 3.05	S/. 20.00	S/. 60.00
	Sofá	1	S/. 990.68	S/. 178.32	S/. 1,169.00	S/. 1,169.00
	Botiquín	1	S/. 83.90	S/. 15.10	S/. 99.00	S/. 99.00
Servicios de alimentación (Restaurante y cocina)	Mesas de madera	35	S/. 127.03	S/. 22.87	S/. 149.90	S/. 5,246.50
	Sillas de madera	140	* Se conseguirán a través de Auspiciadores.			
	Armario para platos	1	S/. 677.12	S/. 121.88	S/. 799.00	S/. 799.00
	Mesa de acero	2	S/. 381.36	S/. 68.64	S/. 450.00	S/. 900.00
	Tachos de acero	5	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00	S/. 250.00
	Barra de atención	1	S/. 1,525.42	S/. 274.58	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
	Sillas altas	6	S/. 100.85	S/. 18.15	S/. 119.00	S/. 714.00
Servicios de turismo (Recreación y yoga)	Colchonetas	15	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00	S/. 750.00
Servicios de alojamiento (Bungalós)	Camas de plaza y media	27	S/. 694.92	S/. 125.08	S/. 820.00	S/. 22,140.00
	Mesa de madera	12	S/. 169.49	S/. 30.51	S/. 200.00	S/. 2,400.00
	Sillas de madera	48	S/. 100.85	S/. 18.15	S/. 119.00	S/. 5,712.00
	Repisa para los baños	12	S/. 40.67	S/. 7.32	S/. 47.99	S/. 575.88
	Ropero	15	S/. 338.14	S/. 60.86	S/. 399.00	S/. 5,985.00
	Mesas de noche	15	S/. 151.69	S/. 27.31	S/. 179.00	S/. 2,685.00
	Tachos de madera	15	S/. 16.95	S/. 3.05	S/. 20.00	S/. 300.00
Otros ambientes						
Servicio de limpieza	Tacho de acero	1	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00	S/. 50.00
	Escoba	1	S/. 9.75	S/. 1.75	S/. 11.50	S/. 11.50
Hall	Sofá	1	S/. 762.63	S/. 137.27	S/. 899.90	S/. 899.90
Total						S/. 54,964.78

Elaboración: propia.

Cuadro 8.19. Inversión en blancos usados en el ecolodge (en S/.)

Áreas del Servicio de Alimentación	Producto	Cantidad	Valor Unitario	IGV (18%)	Precio Unitario	Precio Total	
Comedor	Manteles de mesa	35	S/. 11.44	S/. 2.06	S/. 13.50	S/. 472.50	
	Juego de Vasos (12 unidades)	5	S/. 12.63	S/. 2.27	S/. 14.90	S/. 74.50	
	Porta servilletas	35	S/. 14.77	S/. 2.66	S/. 17.43	S/. 610.05	
	Juego de Cubiertos: -Cuchillos (12 unidades) -Cuchara de Sopa (12 unidades) -Cucharita de Te (12 unidades) -Tenedor (12 unidades) -Cucharita de Postre (12 unidades) -Cucharita para Café (12 unidades)	5	S/. 337.29	S/. 60.71	S/. 398.00	S/. 1,990.00	
	Juego de Platos y Tazas: -Taza de porcelana(12 unidades) -Plato de porcelana (12 unidades) -Plato de postre (12 unidades)	5	S/. 109.32	S/. 19.68	S/. 129.00	S/. 645.00	
	Salero de porcelana	35	S/. 2.46	S/. 0.44	S/. 2.90	S/. 101.50	
	Azucareros de porcelana	35	S/. 6.69	S/. 1.21	S/. 7.90	S/. 276.50	
	Ceniceros de vidrio	35	S/. 8.05	S/. 1.45	S/. 9.50	S/. 332.50	
	Juego de vasos de vidrio (12 unidades)	5	S/. 8.39	S/. 1.51	S/. 9.90	S/. 49.50	
	Juego de vasos cerveza (12 unidades)	5	S/. 25.34	S/. 4.56	S/. 29.90	S/. 149.50	
	Juego de copas de vino (12 unidades)	5	S/. 59.24	S/. 10.66	S/. 69.90	S/. 349.50	
	Cocina	Utensilios cocina	2	S/. 114.41	S/. 20.59	S/. 135.00	S/. 270.00
		Juego de Sartenes (6 piezas)	2	S/. 75.42	S/. 13.58	S/. 89.00	S/. 178.00
Juego de Ollas (12piezas)		1	S/. 761.86	S/. 137.14	S/. 899.00	S/. 899.00	
Olla a presión 14 lts.		2	S/. 253.39	S/. 45.61	S/. 299.00	S/. 598.00	
Juego de Cuchillos(12 unidades)		2	S/. 74.58	S/. 13.42	S/. 88.00	S/. 176.00	
Juego de Cucharones (6 unidades)		2	S/. 57.63	S/. 10.37	S/. 68.00	S/. 136.00	
Sacacorchos		2	S/. 42.29	S/. 7.61	S/. 49.90	S/. 99.80	
Abrelatas		2	S/. 12.63	S/. 2.27	S/. 14.90	S/. 29.80	
Total						S/. 7,437.65	

Elaboración: propia.

Cuadro 8.20. Inversión en accesorios usados en el ecolodge (en S/.)

Área	Producto	Cantidad	Valor Unitario	IGV (18%)	Precio Unitario	Precio Total
Bungalós	Cortina para baño	16	S/. 15.00	S/. 2.70	S/. 17.70	S/. 283.20
	Alfombra de baño	16	S/. 24.58	S/. 4.42	S/. 29.00	S/. 464.00
	Espejo de baño	16	S/. 109.32	S/. 19.68	S/. 129.00	S/. 2,064.00
	Cenicero de vidrio	12	S/. 9.32	S/. 1.68	S/. 11.00	S/. 132.00
	Colgadores de madera	60	S/. 4.24	S/. 0.76	S/. 5.00	S/. 300.00
	Cuadros decorativos	16	S/. 126.27	S/. 22.73	S/. 149.00	S/. 2,384.00
Otros	Uniforme de recepcionistas	1	S/. 66.86	S/. 12.04	S/. 78.90	S/. 78.90
	Uniforme de mozo	1	S/. 66.86	S/. 12.04	S/. 78.90	S/. 78.90
	Uniforme de cocinero	1	S/. 75.42	S/. 13.58	S/. 89.00	S/. 89.00
	Uniforme de Guía	1	S/. 55.51	S/. 9.99	S/. 65.50	S/. 65.50
	Uniforme de limpieza	2	S/. 55.51	S/. 9.99	S/. 65.50	S/. 131.00
Total						S/. 6,070.50

Elaboración: propia.

8.4.2. INVERSION INTANGIBLE

Se realiza en la fase pre-operativa, por lo que vienen a ser los pagos por los gastos de construcción, estudios de proyectos necesarios para la puesta en marcha, clasificación del hospedaje, obteniendo los papeles y permisos necesarios, contratación del personal y gastos por promoción y publicidad, que se realizará básicamente a través de redes sociales y de una página web.

Cuadro 8.21. Inversión en activos intangibles (en S/.)

Rubro	Costo Total (S/.)
Estudios y proyectos	S/. 8,000.00
Organización, constitución y clasificación	S/. 7,500.00
Contrato y entrenamiento del personal	S/. 1,450.00
Promoción y Publicidad	S/. 300.00
Total de inversión Intangible (S/.)	S/. 17,250.00

Elaboración: propia.

8.4.3. TOTAL INVERSION

La inversión total está determinada por la inversión tanto en activos tangibles como intangibles, obteniendo el presupuesto necesario para el proyecto.

Cuadro 8.22. Inversión Total (en S/.)

Rubro	Costo Total (S/.)
Activos Tangibles	
Terreno	S/. 3,180.00
Edificios y Construcción	S/. 177,547.03
Mobiliario	S/. 68,472.93
Maquinaria y equipos	S/. 71,539.40
Total de inversión Tangible (S/.)	S/. 320,739.36
Activos Intangibles	
Estudios y proyectos	S/. 8,000.00
Organización, constitución y clasificación	S/. 7,500.00
Contrato y entrenamiento del personal	S/. 1,450.00
Promoción y Publicidad	S/. 300.00
Total de inversión Intangible (S/.)	S/. 17,250.00
Total Inversión	S/. 337,989.36

Elaboración: propia.

8.4.4. MATRIZ DE INVERSION

En esta matriz, se representa la inversión por cada rubro. Siendo la inversión más alta y representativa la de edificios y construcción.

Cuadro 8.23. Matriz de Inversión

	Pequeña	Mediana	Alto
Tangibles		-Terreno -Mobiliario -Maquinaria y equipos	-Edificios y Construcción
Intangibles	-Contrato y entrenamiento de Personal -Promoción y Publicidad	-Estudios y Proyectos -Organización, construcción y clasificación	

Elaboración: propia.

8.5. FINANCIAMIENTO

Para el financiamiento del proyecto se utilizará tanto el capital propio como el financiamiento de una entidad bancaria, en este caso La Caja Municipal Ica. El préstamo ascienda a S/. 50,000.00, que corresponde al 15% de la inversión total.

Cuadro 8.24. Esquema Financiero (en S/.)

Rubro	Monto (S/.)
Línea de crédito	S/. 50,000.00
Inversionistas	S/. 300,000.00
Plazo	10 años
Tasa efectiva	10% anual
Moneda	Nuevos soles (S/.)
Amortización	Mensual

Elaboración: propia.

Las condiciones del préstamo, las amortizaciones, intereses y pago de cuotas a nivel anual se muestran en la cuadro 8.25. El detalle mensual se puede ver en el anexo N°5.

Cuadro 8.25. Cronograma de pagos Anual (en S/.)

Años	Monto de Cuota	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro del Bien	Saldo Capital
0						S/. 50,000.00
1	S/. 8,323.80	S/. 2,962.81	S/. 4,746.14	S/. 386.85	S/. 228.00	S/. 47,037.19
2	S/. 8,323.80	S/. 3,333.36	S/. 4,403.52	S/. 358.92	S/. 228.00	S/. 43,703.83
3	S/. 8,323.80	S/. 3,685.27	S/. 4,078.12	S/. 332.41	S/. 228.00	S/. 40,018.56
4	S/. 8,323.80	S/. 4,091.14	S/. 3,702.83	S/. 301.83	S/. 228.00	S/. 35,927.42
5	S/. 8,323.80	S/. 4,530.50	S/. 3,296.61	S/. 268.69	S/. 228.00	S/. 31,396.92
6	S/. 8,323.80	S/. 5,040.80	S/. 2,824.74	S/. 230.26	S/. 228.00	S/. 26,356.12
7	S/. 8,323.80	S/. 5,589.79	S/. 2,317.14	S/. 188.87	S/. 228.00	S/. 20,766.33
8	S/. 8,323.80	S/. 6,218.13	S/. 1,736.14	S/. 141.53	S/. 228.00	S/. 14,548.20
9	S/. 8,323.80	S/. 6,891.70	S/. 1,113.34	S/. 90.76	S/. 228.00	S/. 7,656.50
10	S/. 8,325.06	S/. 7,656.50	S/. 407.34	S/. 33.22	S/. 228.00	S/. 0.00

Elaboración: propia.

8.6. VENTAS PROYECTADAS

El ecolodge recibirá ingresos principalmente por la venta de paquetes turísticos ofrecidos a los turistas, tanto nacionales como extranjeros, como también por el servicio de hospedaje y restaurante.

Se tendrá en consideración crecimiento del turismo en el Perú es de un 1.10% en promedio anualmente y el crecimiento de la población del departamento de Arequipa de un 1%⁴⁴ anual.

A. **Venta de Paquetes Turísticos**

Las ventas del servicio estarán dirigidas en primer lugar a los turistas del segmento de turismo de naturaleza que adquieren sus paquetes turísticos vía internet o a través de la Recepción. La venta y el ingreso anual por estos servicios se muestran en la cuadro 8.26. En el anexo N°6 se detalla los costos de cada paquete y los pronósticos de ventas e ingresos por paquete.

⁴⁴<http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/> recuperado de: INEI, Población del 2000 al 2015.

Cuadro 8.26. Ventas e Ingresos por Paquete Turístico (en \$/.)

Ventas	Año	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
N° de Paquetes	Paquete Fin de Semana	32	35	39	43	47	52	57	62	69	75	83	91
	Paquete Aventura	42	46	51	57	62	68	74	82	91	100	109	120
	Paquete Relax	34	37	40	43	48	53	58	64	71	78	86	93
	Paquete Visitante	27	29	32	37	39	43	48	52	57	63	71	77
	* Paquete Especial Escolar	16	18	20	21	24	26	29	31	34	38	41	46
	Total	151	165	182	201	220	242	266	291	322	354	390	427
Ingresos (\$/.)	Paquete Fin de Semana	12,345.00	13,550.00	15,330.00	16,700.00	18,215.00	20,165.00	22,260.00	24,210.00	26,785.00	29,190.00	32,340.00	35,495.00
	Paquete Aventura	26,785.00	29,265.00	32,450.00	36,380.00	39,565.00	43,495.00	47,190.00	52,345.00	58,010.00	63,675.00	69,340.00	76,455.00
	Paquete Relax	23,214.00	25,328.00	27,432.00	29,293.00	32,965.00	36,384.00	39,590.00	44,021.00	48,542.00	53,063.00	58,839.00	63,816.00
	Paquete Visitante	6,969.00	7,575.00	8,282.00	9,696.00	10,302.00	11,211.00	12,625.00	13,534.00	14,948.00	16,463.00	18,584.00	20,200.00
	* Paquete Especial Escolar	17,305.00	20,055.00	21,866.00	22,996.00	26,427.00	28,238.00	31,669.00	33,929.00	37,360.00	41,921.00	44,862.00	50,104.00
	Total	86,618.00	95,773.00	105,360.00	115,065.00	127,474.00	139,493.00	153,334.00	168,039.00	185,645.00	204,312.00	223,965.00	246,070.00

Elaboración: propia.

B. Venta de Hospedaje

Se venderá el servicio de hospedaje a los turistas extranjeros o nacionales que llegan por sus propios medios a visitar el ecolodge y que no optan por un paquete turístico. Se calculará a través del tiempo que el turista pernocte en el bungalow.



Cuadro 8.27. Ventas e Ingresos por Bungaló (en S/.)

Bungaló	N° de bungalós vendidos al Año											
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
B. Simple	17	19	21	23	25	28	31	34	37	41	45	49
B. Doble	69	76	84	92	101	111	122	135	148	163	179	197
B. Cuádruple	55	60	66	73	80	88	97	107	118	130	143	157
B. Matrimonial	16	17	19	21	23	25	28	31	34	37	41	45
Total	157	172	190	209	229	252	278	307	337	371	408	448
Bungaló	Ingreso de bungalós vendidos al Año (S/.)											
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
B. Simple	850.00	950.00	1,050.00	1,150.00	1,250.00	1,400.00	1,550.00	1,700.00	1,850.00	2,050.00	2,250.00	2,450.00
B. Doble	4,830.00	5,320.00	5,880.00	6,440.00	7,070.00	7,770.00	8,540.00	9,450.00	10,360.00	11,410.00	12,530.00	13,790.00
B. Cuádruple	5,500.00	6,000.00	6,600.00	7,300.00	8,000.00	8,800.00	9,700.00	10,700.00	11,800.00	13,000.00	14,300.00	15,700.00
B. Matrimonial	1,200.00	1,275.00	1,425.00	1,575.00	1,725.00	1,875.00	2,100.00	2,325.00	2,550.00	2,775.00	3,075.00	3,375.00
Total	12,380.00	13,545.00	14,955.00	16,465.00	18,045.00	19,845.00	21,890.00	24,175.00	26,560.00	29,235.00	32,155.00	35,315.00

Elaboración: propia.

En el anexo N°7 se detalla la cantidad aproximada de bungalós vendidos cada mes el primer año.

C. Venta del Restaurante

Se venderá el servicio del restaurante a los turistas extranjeros o nacionales que llegan por sus propios medios a visitar el ecolodge y que no optan por un paquete turístico. Se ofrecerá un menú que no sobrepasará el precio de S/. 8 por persona. Como algunos turistas pernoctan en el alojamiento y requieren del servicio, se tomó el tiempo de pernoctaciones por tipo de bungalow para el cálculo.



Cuadro 8.28. Ventas e Ingresos por Menú (en S/.)

	N° de menús vendidos al Año											
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Bungaló												
B. Simple	17	18	20	22	24	27	29	32	35	39	43	47
B. Doble	66	73	80	88	97	106	117	129	141	156	171	188
B. Cuádruple	53	58	64	70	77	85	93	102	113	124	136	150
B. Matrimonial	15	17	18	20	22	24	27	29	32	35	39	43
Total	151	166	182	200	220	242	266	292	321	354	389	428
	Ingreso por menú vendidos al Año (S/.)											
Bungaló												
B. Simple	272.00	288.00	320.00	352.00	384.00	432.00	464.00	512.00	560.00	624.00	688.00	752.00
B. Doble	2,112.00	2,336.00	2,560.00	2,816.00	3,104.00	3,392.00	3,744.00	4,128.00	4,512.00	4,992.00	5,472.00	6,016.00
B. Cuádruple	2,968.00	3,248.00	3,584.00	3,920.00	4,312.00	4,760.00	5,208.00	5,712.00	6,328.00	6,944.00	7,616.00	8,400.00
B. Matrimonial	480.00	544.00	576.00	640.00	704.00	768.00	864.00	928.00	1,024.00	1,120.00	1,248.00	1,376.00
Total	5,832.00	6,416.00	7,040.00	7,728.00	8,504.00	9,352.00	10,280.00	11,280.00	12,424.00	13,680.00	15,024.00	16,544.00

Elaboración: propia.

8.6.1. Nivel de Ocupabilidad

En el siguiente cuadro, se da a conocer el nivel de ocupación del alojamiento anualmente, teniendo en cuenta la capacidad instalada.

Cuadro 8.29. Nivel de Ocupabilidad

Bungaló	NIVEL DE OCUPABILIDAD											
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
B. Simple	5%	6%	6%	7%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%
B. Doble	7%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	15%	16%	18%	19%
B. Cuádruple	11%	12%	13%	14%	16%	18%	19%	21%	23%	26%	28%	31%
B. Matrimonial	9%	11%	11%	12%	14%	15%	16%	18%	20%	22%	24%	26%
TOTAL	8%	9%	9%	10%	11%	12%	14%	15%	17%	18%	20%	22%

Elaboración: propia.

En el anexo N°8 se detallan la cantidad de días ocupados de cada tipo de alojamiento como también la capacidad instalada.

8.7. DEPRECIACIÓN

Para la depreciación de activos fijos se utilizará los porcentajes de depreciación de acuerdo con el artículo 22° del Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta D.S. No 122-94-EF (ver anexo N°9).

Se depreciará el terreno cuando se decida la venta del proyecto, para este caso, luego de 12 años.

Cuadro 8.30. Depreciación Anual de activos fijos (en S/.)

	Depreciación	Años
Construcción	S/. 8,877.35	20
Computadora Intel	S/. 424.75	4
Cocina industrial para hoteles	S/. 269.90	10
Campana de extracción	S/. 139.90	10
Refrigeradora Industrial	S/. 369.90	10
Máquina congeladora	S/. 139.90	10
Kayaks	S/. 285.30	10
Botes	S/. 290.00	10
Van	S/. 6,327.00	5
Bolichera	S/. 210.00	5
Generador Eléctrico	S/. 219.99	10
Sofá	S/. 116.90	10
Barra de atención	S/. 180.00	10

Elaboración: propia.

8.8. **FLUJO DE CAJA**

Para el desarrollo del flujo de caja económico y financiero, se considerará un periodo de 12 años, que servirá para determinar la rentabilidad de la inversión.

8.8.1. EVALUACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA

A. Costo de Capital(COK)

El costo de capital representa el costo de oportunidad del capital, es decir la rentabilidad que estarían ganando los accionistas como mínimo por invertir en la mejor alternativa. Para hallar COK se sumará de la tasa pasiva promedio⁴⁵, más la inflación para el 2015⁴⁶ y el porcentaje de ganancia esperado por los inversionistas (4% anual en promedio).

Cuadro 8.32. Costo de Capital

Tasa pasiva promedio anual en depósito a plazo fijo	3.49%
Inflación al 2015	3.36%
Ganancia esperada de los inversionistas	4.00%
COK (%)	10.85%

Elaboración: propia.

B. Costo Ponderado de Capital (WACC)

La inversión del proyecto será financiada en un 85.71% mediante aporte de capital propio, mientras que el 14.29% restante será financiado en La Caja Municipal Ica a una tasa fija del 11.58% anual efectiva en doce años, siendo la modalidad de los pagos con amortización constante mensual. El costo ponderado de capital (WACC), es la tasa de descuento que debemos utilizar. Se calcula de acuerdo a la participación de los aportes en la inversión utilizando un COK de 10,85%. Es decir, los accionistas quieren ganar como mínimo 10.85% por invertir sus fondos ahí.

⁴⁵http://www.sbs.gob.pe/app/stats/TasaDiaria_4.asp recuperado de: Superintendencia de banca, seguros y AFP, Tasas de Interés Pasiva Anuales de la banca hasta el 03 de Julio del 2015

⁴⁶<http://gestion.pe/economia/inflacion-se-habria-desacelerado-junio-seguiria-sobre-rango-meta-2135949> recuperado de: Gestión, diario de economía y negocios del Perú, Inflación se habría desacelerado en Junio pero seguiría sobre el rango meta

El WACC se calculará utilizando la fórmula:

$$WACC = (K\% \times COK) + (D\% \times Kd \times (1 - T))$$

En el cuadro 8.33., se muestra tanto los datos como el cálculo del WACC.

Cuadro 8.33. Costo Ponderado de Capital

Calculo del WACC			
	Deuda (D)	Capital Propio (K)	Inversión Total (I)
Estructura de Capital (S/.)	50,000	300,000	350,000
Estructura de Capital (%)	14.29%	85.71%	100.00%
Costo de la Deuda (Kd)	TCEA		
	11.58%		
Costo de Capital Propio (COK)	COK Anual		
	10.85%		
Tasa de Impuestos (T)	1.50%		
WACC	Costo de Capital Anual		
	10.93%		

Elaboración: propia.

Reemplazando los datos en la fórmula se obtiene un WACC de 10.93%. Es decir, lo mínimo que debe rendir el proyecto, es 10.93% promedio anual, para que se satisfagan los requerimientos de rentabilidad.

8.9. INDICADORES DE RENTABILIDAD

8.9.1. Valor Actual Neto (VAN)

Se emplea la tasa del Costo Ponderado de Capital (WACC), 10.93%, para descontar el Valor Actual Neto Económico (VANE) y el Costo de Oportunidad (COK), 10.85%, para descontar el Valor Actual Neto Financiero (VANF). En el cuadro 8.34., se muestra los resultados para el VANE y el VANF y dado de que ambos resultados son mayores que cero, se puede aceptar el proyecto.

Cuadro 8.34. Valor Actual Neto (en S/.)

Indicador de Rentabilidad	Monto
VANE	S/. 366,228.32
VANF	S/. 370,359.93

Elaboración: propia.

8.9.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

En la cuadro 8.35., se muestra la Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE) y la Tasa de Retorno Financiero (TIRF) del proyecto. Dado que ambos resultados son mayores al Costo Ponderado de Capital (WACC), 10.93%, y el Costo de Oportunidad (COK), 10.85%. Se acepta el proyecto, ya que entrega una rentabilidad mayor.

Cuadro 8.35. Tasa interna de retorno (en porcentaje)

Indicador de Rentabilidad	Monto
TIRE	25.09%
TIRF	26.66%

Elaboración: propia.

8.9.3. Ratio beneficio costo (B/C)

Analizando los ingresos y egresos del flujo de caja financiero, a un COK de 10.85%. Se aprueba el proyecto dado que el ratio de beneficio/costo es mayor a 1.

Cuadro 8.36. Ratio beneficio/costo

Beneficio	S/. 1,901,827.64
Costo	S/. 624,305.12
B/C	3.05

Elaboración: propia.

8.9.4. Periodo de Recuperación

Se analiza el flujo de caja económico para hallar el periodo de recuperación, mediante la interpolación del año 6 y 7 se halla que en seis años y nueve días se recuperaría la inversión inicial del año 0.

Cuadro 8.37. Periodo de Recuperación

Año	Beneficio Neto	Beneficios Actualizados	Beneficios Actualizados Acumulados
	Flujo de Caja Económico		
0	S/. -337,989.36	S/. -337,989.36	S/. -337,989.36
1	S/. 56,167.46	S/. 50,813.08	S/. -287,176.28
2	S/. 65,068.36	S/. 53,549.82	S/. -233,626.46
3	S/. 74,423.45	S/. 55,710.27	S/. -177,916.19
4	S/. 84,084.75	S/. 57,192.25	S/. -120,723.94
5	S/. 95,884.02	S/. 59,325.76	S/. -61,398.18
6	S/. 106,514.48	S/. 59,933.12	S/. -1,465.06
7	S/. 120,049.93	S/. 61,389.79	S/. 59,924.73
8	S/. 134,526.48	S/. 62,564.92	S/. 122,489.65
9	S/. 151,530.05	S/. 64,092.74	S/. 186,582.38
10	S/. 169,721.62	S/. 65,249.19	S/. 251,831.57
11	S/. 188,612.87	S/. 65,938.71	S/. 317,770.29
12	S/. 284,505.78	S/. 90,498.72	S/. 408,269.01

Elaboración: propia.

8.10. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Se evaluará la sensibilidad del proyecto frente a variaciones en los parámetros considerados críticos, para ver la manera en qué afectará el proyecto.

Se simularán dos escenarios: “pesimista” y “muy pesimista”, no se consideró realizar el escenario “optimista”, debido a que lo principal es analizar los escenarios pesimistas por el monto de inversión.

8.10.1. ESCENARIO PESIMISTA

En este escenario, el parámetro crítico a evaluar es la cantidad de ventas. En el cual se disminuye la cantidad de paquetes turísticos, bungalós y servicio de restaurante vendidos en un 10%, disminuyendo los ingresos. Y suponiendo, que se gaste más de lo planeado en la Mercadotecnia, aumentando el costo en un 10%, aumentando los egresos. Generando cambios en los indicadores de rentabilidad, como se observa en la cuadro 8.38. En el anexo N°10 se detalla un flujo de caja pesimista.

Cuadro 8.38. Variación en el Escenario Pesimista

I.E	E. Actual	E. Pesimista
VANE	S/. 366,228.32	S/. 294,853.28
VANF	S/. 370,359.93	S/. 298,658.67
TIRE	25.09%	22.57%
TIRF	26.66%	23.85%
B/C	3.05	2.75

Elaboración: propia.

El VANE, el VANF y los demás indicadores siguen siendo positivos, por lo que aún se considera que es viable el proyecto. Siendo aún el B/C mayor a 1.

8.10.2. ESCENARIO MUY PESIMISTA

En este escenario, los parámetros críticos a evaluar son: la variación del precio y la variación en las ventas.

En la variación del precio, se aumentaron en un 10% el costo de los siguientes egresos: gastos de mercadotecnia y gastos variables.

En la variación en las ventas, se disminuyó en un 20% la cantidad de paquetes turísticos, bungalós y menús vendidos, según lo proyectado en el estudio de mercado, disminuyendo los ingresos.

En la cuadro 8.39., se observa los cambios generados en los indicadores. En el anexo N°11 se detalla en flujo de caja del escenario muy pesimista.

Cuadro 8.39. Variación en el Escenario Muy Pesimista

I.E	E. Actual	E. Pesimista	E. Muy Pesimista
VANE	S/. 366,228.32	S/. 294,853.28	S/. 200,729.51
VANF	S/. 370,359.93	S/. 298,658.67	S/. 204,105.75
TIRE	25.09%	22.57%	19.11%
TIRF	26.66%	23.85%	20.01%
B/C	3.05	2.75	2.34

Elaboración: propia.

En este escenario, el VANE, el VANF y los demás indicadores continúan positivos, por lo que aún se considera que es viable el proyecto. Con un B/C aun mayor a 1.

8.11. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es la cantidad de pernoctaciones al día en la cual los ingresos totales por la venta de los servicios son equivalentes a la suma total de costos fijos y variables.

Para determinar el punto de equilibrio, se halló el ingreso ponderado del servicio. Y teniendo en cuenta los costos fijos y los costos variables determinados anteriormente, se resuelve la fórmula de punto de equilibrio:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Total Ingresos}}}$$

Con lo cual se determinó al final cantidad de paquetes necesarios por año.

Cuadro 8.40. Proyección del Punto de equilibrio por año

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Punto Equilibrio	S/. 31,166	S/. 30,851	S/. 30,580	S/. 30,375	S/. 30,144	S/. 29,956	S/. 29,796	S/. 29,640	S/. 29,490	S/. 29,371	S/. 29,256	S/. 29,150
Ingreso Ponderado Paquete	S/. 574	S/. 580	S/. 579	S/. 572	S/. 579	S/. 576	S/. 576	S/. 577	S/. 577	S/. 577	S/. 574	S/. 576
Paquetes Por Año	55	54	53	54	53	52	52	52	52	51	51	51

Elaboración: propia.

CONCLUSIONES

- Se determinó que es factible la implementación de un hotel ecológico en la costa de Arequipa, con una demanda es de un 45% según el estudio de mercado, con de un 77% de aceptación para una ubicación costera. Siendo los ratios de rentabilidad positivos.
- Se determinó la demanda del turismo en Arequipa, con visitas a nivel nacional (7.9%) e internacional (12.8%), según MINCETUR. Teniendo una creciente participación en el turismo por naturaleza y de aventura tanto para turistas nacionales y extranjeros.
- Se determinó la oferta y demanda del ecoturismo en la zona, siendo un 12.54% a turistas nacionales y en un 87.46% a turistas extranjeros del total de la muestra (287). La oferta de ecolodges en Arequipa, se encuentra principalmente en la sierra del departamento.
- Se determinó la ubicación óptima para la implementación del ecolodge se encontraría en la denominada “Zona 4”, que es un área cercana a la reserva natural de Hornillos, en Quilca. El tamaño total del ecolodge será de 636 m², teniendo en cuenta todas las áreas, construidas de madera y ladrillo.
- Para la administración del proyecto, se determinó que se formará como una Micro empresa del tipo S.A.C., los impuestos pertenecerán al RER. Se promocionará principalmente vía internet, obteniendo ingresos las ventas de paquetes turísticos, el alojamiento y el servicio del restaurante.
- Se determinó el monto para la propuesta del ecolodge, siendo de S/. 337,989.36, aumentándose a S/. 350,000.00, para tener un colchón de seguridad, de los cuales los accionistas aportaran 85.71% de la inversión total, y lo demás será aportado por la entidad financiera, 14.29%.
- Se determinó, en el estudio de la evaluación económica y financiera que el proyecto es viable aún dentro de un escenario muy pésimo, con un VANE de

S/. 203,246.08, VANF de S/. 206,633.13, TIRE de 19.21%, TIRF de 20.12%
(ambas tasas mayores al COK y WACC) y el ratio B/C de 2.36.



RECOMENDACIONES

- Se recomienda empezar el proyecto cuando se tenga plena disposición de la nueva carretera, para facilitar la construcción y movilidad.
- Se recomienda mejorar la mercadotecnia para los próximos años para así poder captar mayor cantidad de turistas y posibles vías de distribución como agencias de viajes.
- Se recomienda hacer convenios con la municipalidad de Camaná y Quilca para fomentar el desarrollo turístico por naturaleza y aventura.



BIBLIOGRAFIA

Libros

Vega, C.A. (2014). *Descubriendo Arequipa*, Guía de Rutas Cortas. Lima: Industria Gráfica Algraf S.A.C.

Revistas

Sarabia, E. (2013). Caleta de Honoratos, playa exótica de arena blanca. *Rutas de Mi Tierra "Camaná"*, 6, 27.

Sarabia, E. (2013). Límite Natural de Quilca, Playa Quebrada Honda. *Rutas de Mi Tierra "Camaná"*, 6, 30.

OMT. (2014). UNWTO. *Panorama OTM del Turismo Internacional*.7.

Tesis

Carbajal, E. (2007). *Estudio de pre-factibilidad para la implementación de un ecolodge en la ciudad de Huaraz*. Tesis (Título de Ing. Industrial), Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

Yurivilca, A.L. (2009). *Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma*. Tesis (Título de Ing. Industrial), Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

Páginas Web

Caleta San José – La Francesa. *Página Oficial de La Caleta San José-La Francesa*. Recuperado de <http://www.caletasanjose.com>

Cornejo, C. (2013). *Sector Turismo Perú*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/Turismo/evento/ForoInversion_Hotelera2013/1-VT/Presentacion_VT_181013.pdf

Diario el Pueblo (2013). *Situación de la Carretera Quica – Matarani*. Recuperado de <http://www.elpueblo.com.pe/noticias/?p=25552>

Dirección General de la Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas. *Guía de Constitución y Formalización de Empresas*. Recuperado de [hppt://www.crecemype.pe](http://www.crecemype.pe)

EmprendePymes. *Las cinco fuerzas competitivas de Porter*. Recuperado de <http://www.emprendepymes.es/las-cinco-fuerzas-competitivas-de-porter/>

Fernández, W., Angulo, L., Melgar, L. y Vasquez, J. *LA EXPLOTACIÓN DE LA GESTIÓN*, Diario de economía y negocios del Perú. *Inflación se habría desacelerado en Junio pero seguiría sobre el rango meta*. Recuperado de <http://gestion.pe/economia/inflacion-se-habria-desacelerado-junio-seguiria-sobre-rango-meta-2135949>

INEI. *Población del 2000 al 2015*. Recuperado de <http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/>

Hotel Puerto Inka. *Página Oficial de Hotel Puerto Inka*. Recuperado de <http://www.puertoinka.com.pe/index.html>

International Ecotourism Society. (2007). *What is Ecotourism?*. Recuperado de <http://www.ecotourism.org/what-is-ecotourism>

Marca Perú. (2013). *Ecoturismo y Conservación*. Recuperado de <http://www.peru.travel/es-es/que-hacer/naturaleza/observacion/observacion-de-aves/ecoturismo-y-conservacion.aspx>

MINCETUR. *Caleta de Arantas*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/OTROS/inventario%20turistico/Ficha.asp?cod_Ficha=2946

MINCETUR. *Caleta de Honoratos*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/OTROS/inventario%20turistico/Ficha.asp?cod_Ficha=2927

MINCETUR. *Perfil del Mercado y Competitividad Exportadora de la Concha de Abanico*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Conchas_de_Abanico.pdf

MINCETUR. (2004). *Reglamento de establecimientos de hospedaje Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/REGLESTAB_HOSP_2004.pdf

MINCETUR. (2010). *Indicadores Básico del Turismo*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/turismo/Informe_Indicadores_CEPAL_IFam_1996_Ene_Sep_2010.pdf

PROMPERU. (2012). *Perfil del Turista Extranjero 2012*. Recuperado de <http://media.peru.info/IMPP/2012/TurismoReceptivo/DemandaActual/PerfilTuristaExtranjero2012.pdf>

PROMPERU. (2013). *Perfil del Turista Extranjero 2013*. Recuperado de <http://media.peru.info/IMPP/2013/TurismoReceptivo/DemandaActual/PerfilTuristaExtranjero2013.pdf>

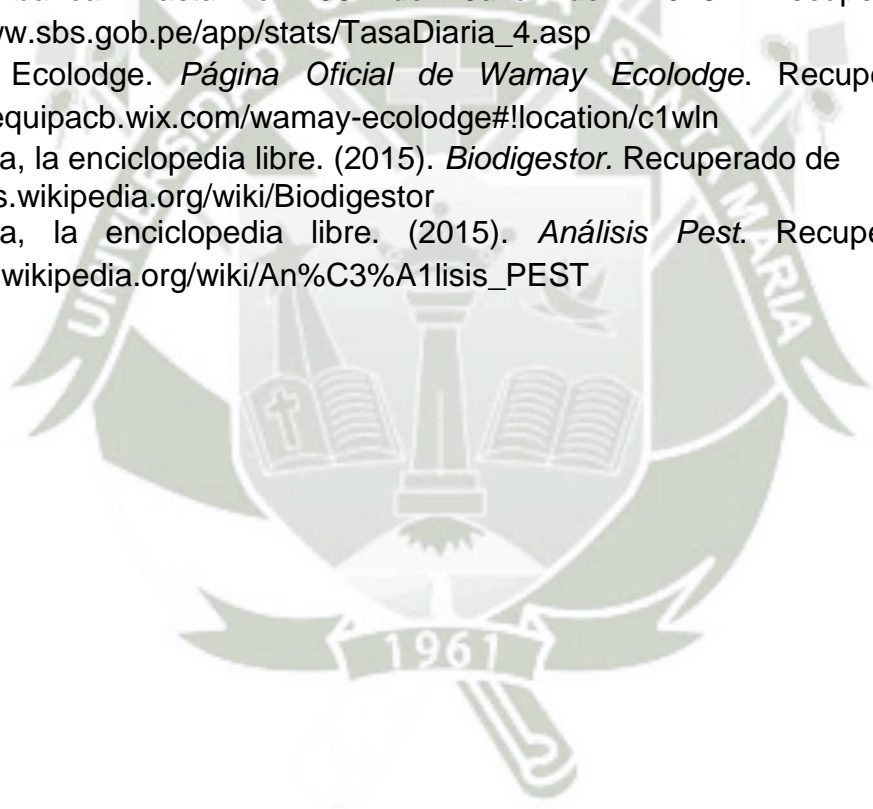
PROMPERU. (2013). *Perfil del Vacacionista Nacional 2013*. Recuperado de <http://media.peru.info/IMPP/2013/TurismoInterno/DemandaActual/PerfilVacacionistaNacional2013.pdf>

Puigmartí, S. (2013). *Turismo Ecológico y Ecoturismo en Perú (2013)*. Recuperado de <http://es.slideshare.net/susanapuigmarti/turismo-ecologico-y-ecoturismo-en-per-2013>

Revista Ambientum. (2007). *El boom del Turismo Ecológico*. Recuperado de http://www.ambientum.com/revistanueva/2007-02/mnatural/turismo_ecologico.asp

ResumenesMonografias.com. *Tipos de Sociedades que se forman en el Perú*. Recuperado de http://www.resumenesmonografias.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3850:tipos-de-sociedades-que-se-forman-en-el-peru&catid=7&Itemid=25

- Rosa, C. (2008). *Ecoturismo en el Perú*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/9577695/Ecoturismo-en-el-Peru>
- Rumbo. *Hotel Inkari Ecolodge*. Recuperado de <http://www.rumbo.es/hotel/peru/arequipa/arequipa/hotel-inkari-ecolodge.html>
- Rumbo. *Hotel Oasis Paraíso Ecolodge*. Recuperado de <http://www.rumbo.es/hotel/peru/arequipa/cabanaconde/hotel-oasis-paraíso-ecolodge.html>
- SUNAT. *Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>
- SUNAT. *El régimen especial de establecimientos de hospedaje y la compensación de saldos a favor de los exportadores*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/regimenEspHospedaje/index.html>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. *Tasas de Interés Pasiva Anuales de la banca hasta el 03 de Julio del 2015*. Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/app/stats/TasaDiaria_4.asp
- Wamay Ecolodge. *Página Oficial de Wamay Ecolodge*. Recuperado de <http://arequipacb.wix.com/wamay-ecolodge#!location/c1wln>
- Wikipedia, la enciclopedia libre. (2015). *Biodigestor*. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Biodigestor>
- Wikipedia, la enciclopedia libre. (2015). *Análisis Pest*. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST





Anexo N°1: Encuesta para crear un Ecolodge

- Para el turista nacional:

Hotel Ecológico

Ubicación: Departamento de Arequipa



Nacionalidad: _____ Edad: _____

1. ¿Ha estado antes en un hotel ecológico?
Sí ___ No___
2. ¿Le gustaría que hubiera un hotel ecológico frente a las costas arequipeñas?
Sí ___ No___ Tal vez ___
3. ¿Le agradaría que se ubique cerca al mar, y alguna reserva ecológica como las loberas y criaderos de machas, conchas, etc.?
Sí ___ No___ Tal vez ___
4. ¿Qué tipo de estructura le agradaría?
___ Moderna
___ Rural

5. ¿Qué servicios le gustaría recibir?
- Servicio de restaurante
 - Servicio de transporte
 - Servicio de masaje y yoga
 - Servicio de agua y desagüe
 - Servicio eléctrico
 - Servicio de guía turística
 - Servicio de actividades de aventura y observación.
 - Otros, ¿Cuáles? _____
6. ¿Con que frecuencia asistiría?
- Poco (vacaciones)
 - Mucho (fines de semana o feriados y vacaciones)
7. ¿Cuántos días se quedaría?
- Solo por el día
 - 2 días
 - 3 días
 - 4 días
 - 5 días a una semana.
8. ¿Le gustaría tener una gran variedad de paquetes turísticos y ofertas?
- Sí
 - No
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación simple?
- S/.40
 - S/.50
 - S/.60
10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación doble?
- S/.50
 - S/.60
 - S/.70

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación matrimonial?
- ___ S/.55
 - ___ S/.65
 - ___ S/.75
12. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un paquete de aventura? (Incluye 3 días y 2 noches, kayak, trekking, buceo, pesca, etc.)
- ___ S/.700 aprox.
 - ___ S/.600 aprox.
 - ___ S/.500 aprox.
 - ___ S/.450 aprox.
13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de relajación? (Incluye 3 días y 2 noches, masajes, yoga, paseos, etc.)
- ___ S/.600 aprox.
 - ___ S/.500 aprox.
 - ___ S/.400 aprox.
 - ___ S/.350 aprox.
14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de fin de semana? (incluye 2 días y 1 noche, paseo, buceo, kayak, etc.)
- ___ S/.400 aprox.
 - ___ S/.350 aprox.
 - ___ S/.300 aprox.
 - ___ S/.250 aprox.
15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de visitante? (Incluye solo por el día, paseos, buceo, kayak, etc.)
- ___ S/.170 aprox.
 - ___ S/.150 aprox.
 - ___ S/.120 aprox.

- **Para el turista extranjero:**

Green Hotel

Location: Arequipa, Peru



Nationality: _____ Age: _____

1. Have you ever been to a green hotel before?
___ Yes ___ No
2. Do you wish there was a green hotel off of Arequipa's coast?
___ Yes ___ No ___ Maybe
3. Would you like to be located close to the ocean, and ecological reserves?
(To be near attractions such as: sea lions, clams, and shells etc.)
___ Yes ___ No ___ Maybe
4. What kind of structure would you like?
___ Modern
___ Rural
5. What services would you like? (You may check more than one answer)
___ On site restaurant

- Transportation services
- Massages and yoga classes
- In room bathroom and heated water
- In room electricity
- Guided tours
- Guide and adventure's activities
- Other: _____

6. How often would you visit?

- Short term (vacation)
- Long term (weekends and holidays)

7. How many days would you stay per visit?

- Just for the day
- 2 days
- 3 days
- 4 days
- 5 days or a week

8. Would like to have a variety of tour packages and deals?

- Yes
- No

9. How much would you pay for a single room?

- S / .40
- S / .50
- S / .60

10. How much would you pay for a double room?

- S / .50
- S / .60
- S / .70

11. How much would you pay for a honeymoon suite?
- S / .55
 - S / .65
 - S / .75
12. How much would you be willing to pay for an adventure package? (Includes 3 days and 2 nights of kayaking, trekking, diving, fishing, etc.)
- S / .700 approximately
 - S / .600 approximately
 - S / .500 approximately
 - S / .450 approximately
13. How much would you pay for a relaxation package? (Includes 3 days and 2 nights of massage, yoga, hiking, etc.)
- S / .600 approximately
 - S / .500 approximately
 - S / .400 approximately
 - S / .350 approximately
14. How much would you pay for a full weekend package? (Includes 2 days and 1 night, horseback riding, diving, kayaking, etc.)
- S / .400 approximately
 - S / .350 approximately
 - S / .300 approximately
 - S / .250 approximately
15. How much would you pay for a day package? (Includes one day of, walking, diving, kayaking, etc.)
- S / .170 approximately
 - S / .150 approximately
 - S / .120 approximately

Anexo N°2: Determinación de las Proporciones de la Muestra

Para determinar las proporciones de la muestra se tomó los datos del número de pernoctaciones por cada tipo de turista del Cuadro de MINCETUR, de Principales indicadores de la capacidad de alojamiento de los establecimientos de hospedaje, según categoría, 2007 – 2012.

Para el cual, se realizó el pronóstico de la población de cada tipo de turista para el año 2015 a través de la fórmula de regresión lineal simple.

- Turistas Nacionales: $y = 582.71x - 63.667$, con un $R^2 = 0.9911$
- Turistas Extranjeros: $y = 3342.1x + 6101.3$, con un $R^2 = 0.7226$

Teniendo un coeficiente de correlación mayor a 0.5, logrando una correlación positiva que permite la utilización de la fórmula.

Luego se halló los porcentajes de cada tipo de turista para poder utilizarlos para determinar la cantidad de cada uno de ellos para la muestra.

Cuadro. Pronósticos y Porcentajes al 2015

Año	CANTIDADES			PORCENTAJES		
	Total	Nacionales	Extranjeros	Total	Nacionales	Extranjeros
2007	13 222	636	12 586	100%	4.81%	95.19%
2008	15 440	946	14 494	100%	6.13%	93.87%
2009	12 498	1 718	10 780	100%	13.75%	86.25%
2010	19 554	2 190	17 364	100%	11.20%	88.80%
2011	23 463	2 942	20 521	100%	12.54%	87.46%
2012	34 471	3 423	31 048	100%	9.93%	90.07%
2015	41361	5181	36180	100%	12.53%	87.47%

Elaboración: Propia

Teniendo en cuenta los porcentajes hallados para el año 2015, se utilizó la regla de tres simple para determinar la cantidad de encuestas según la muestra.

Cuadro. Cantidad y Porcentajes de encuestas

Total de encuestas	287	100%
Encuesta Nacional	36	12.53%
Encuesta Extranjera	251	87.47%

Elaboración: Propia



Anexo N°3: REQUISITOS MINIMOS PARA LA CLASIFICACION DE ECOLOGGES

Cuadro. REQUISITOS MINIMOS

N° de Cabañas o Bungalows independientes	12
Ingreso suficientemente amplio para el tránsito de huéspedes y personal de servicio	obligatorio
Recepción (1)	obligatorio
Dormitorios simples (m2)	11 m2
Dormitorios dobles (m2)	14 m2
Terraza	6 m2
Cantidad de servicios higiénicos por cabaña o bungalow (tipo de baño) (1)	1 privado - con ducha
Área mínima (m2)	4 m2
Las paredes del área de ducha deben estar revestidas con material impermeable de calidad comprobada	1.80 m de altura
Cabañas o bungalows (servicios y equipos)	
Ventilador	obligatorio
Estufa (2)	obligatorio
Linterna grande portátil operativa	obligatorio - 1 por cabaña o bungalows
Tacho para desperdicios en general	obligatorio
Tacho para residuos y/o material reciclable (identificado con símbolo)	obligatorio
Servicios Generales	
Agua debidamente procesada	obligatorio
Agua caliente de acuerdo al horario establecido y excepcionalmente a pedido del huésped (no se aceptan sistemas activados por el usuario)	obligatorio
Servicios higiénicos públicos diferenciados por sexos	obligatorio
Cambio regular de sábanas y mínimo (3)	diario
Cambio regular de toallas y mínimo (3)	diario
Custodia de valores (individual o con caja fuerte común)	obligatorio
Guardarropa - custodia de equipaje	obligatorio
Generación de energía eléctrica para emergencia en los lugares que cuentan con red de energía eléctrica	obligatorio
Limpieza diaria de los bungalows o cabañas del Ecolodge	obligatorio
Extintores de incendios ubicados en áreas debidamente señalizadas	obligatorio
Oficio central	obligatorio
Personal calificado (1)	obligatorio
Personal uniformado (las 24 horas)	obligatorio
Guías especializados en Ecoturismo, conocedores de las comunidades nativas, la fauna y la flora locales	obligatorio
Sala de interpretación	obligatorio
Código de Ética a disposición de los huéspedes	obligatorio
Servicio de gastronomía priorizando la local	obligatorio
Botiquín de primeros auxilios, incluyendo sueros antiofídicos y otros animales ponzoñosos	obligatorio
Equipo de comunicaciones para casos de emergencia	obligatorio
Código de Ética a disposición de los huéspedes	obligatorio
Servicio de gastronomía priorizando la local	obligatorio
Botiquín de primeros auxilios, incluyendo sueros antiofídicos y otros animales ponzoñosos	obligatorio
Equipo de comunicaciones para casos de emergencia	obligatorio
CONSIDERACIONES GENERALES	
- El área mínima corresponde al área útil y no incluye el área que ocupan los muros.	
- Los servicios higiénicos públicos se ubicarán en el hall de recepción o en zonas adyacentes al mismo.	
- La edificación deberá guardar armonía con el entorno en el que se ubique el establecimiento de Hospedaje.	
- El Ecolodge debe ser construido con materiales naturales propios de la zona, debiendo guardar estrecha armonía con su entorno natural, con especial énfasis en la generación de energía, que preferentemente debe ser de fuentes renovables, como la solar, eólica, etc., así como implementar el manejo de sus residuos.	
- Los operadores de Ecolodges, son responsables de las aguas negras y la disposición de desechos que se produzcan como resultado de los residuos comerciales generados en sus instalaciones, de acuerdo a lo contemplado en la Ley N° 27314 Ley General de Residuos Sólidos.	
- En lugares que no cuenten con red de energía eléctrica se podrá exonerar el uso de artefactos eléctricos.	
(1) Definiciones contenidas en el Reglamento de Establecimientos de Hospedaje.	
(2) Se tomará en cuenta la temperatura promedio de la zona.	
(3) El huésped podrá solicitar que no se cambien regularmente de acuerdo a criterios medioambientales y otros.	

Fuente: Reglamento de establecimientos de hospedaje Decreto Supremo N° 029-2004-MINCETUR; elaboración: MINCETUR.

Anexo N°4: CUADRO DE VALORES UNITARIOS OFICIALES DE EDIFICACIÓN PARA LA COSTA (EXCEPTO LIMA METROPOLITANA Y CALLAO) AL 31 DE OCTUBRE DE 2014

Cuadro. Valores por partidas en nuevos soles por metro cuadrado de área techada

Valores por partidas en nuevos soles por metro cuadrado de área techada							
	ESTRUCTURAS		ACABADOS			INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS (7)	
	MUROS Y COLUMNAS (1)	TECHOS (2)	PISOS (3)	PUERTAS Y VENTANAS (4)	REVESTIMIENTOS (5)		BAÑOS (6)
A	Estructuras laminares curvadas de concreto armado que incluyen en una sola armadura la cimentación y el techo, para este caso no se considera los valores de la columna n°2.	Losa o aligerado de concreto armado con luces mayores de 6 m. Con sobrecarga mayor a 300 kg/m2.	Mármol importado, piedras naturales importadas, porcelanato.	Aluminio pesado con perfiles especiales, madera fina ornamental (caoba, cedro o pino selecto), vidrio insulated. (1)	Mármol importado, madera fina (caoba o similar), baldosa, acústico en techo o similar.	Baños completos (7) de lujo importado con enchape fino (mármol o similar).	Aire acondicionado, iluminación especial, ventilación forzada, sist. Hidroneumático, agua caliente y fría, intercomunicador, alarmas, ascensor, sistema bombeo de agua y desagüe (5) teléfono.
	435.40	264.45	233.54	236.29	254.69	85.94	248.01
B	Columnas, vigas y/o placas de concreto armado y/o metálicas.	Aligerados o losas de concreto armado inclinadas.	Mármol nacional o reconstituido, parquet fino (olivo, chonta o similar), cerámica importada madera fina.	Aluminio o madera fina (caoba o similar) de diseño especial, vidrio tratado polarizado (2) y curvado, laminado o templado.	Mármol nacional, madera fina (caoba o similar) enchapes en techos.	Baños completos (7) importados con mayólica o cerámico decorativo importado.	Sistema de bombeo de agua potable (5), ascensor, teléfono, agua caliente y fría.
	280.72	172.53	139.98	124.55	192.96	65.35	179.85
C	Placas de concreto e=10 a 15 cm. Albañilería armada, ladrillo o similar con columnas y vigas de amarre de concreto armado.	Aligerado o losas de concreto armado horizontales.	Madera fina machihembrada terrazo.	Aluminio o madera fina (caoba o similar) vidrio tratado polarizado. (2) laminado o templado.	Superficie caravista obtenida mediante encofrado especial, enchape en techos.	Baños completos (7) nacionales con mayólica o cerámico nacional de color.	Igual al punto "b" sin ascensor.
	193.26	142.56	92.14	80.51	143.17	45.34	111.94
D	Ladrillo o similar sin elementos de concreto armado. Drywall o similar incluye techo (6).	Calamina metálica, fibrocemento sobre viguería metálica.	Parquet de 1era., lajas, cerámica nacional, loseta veneciana 40x40, piso laminado.	Ventanas de aluminio puertas de madera selecta, vidrio tratado transparente (3).	Enchape de madera o laminados, piedra o material vitrificado.	Baños completos (7) nacionales blancos con mayólica blanca.	Agua fría, agua caliente, corriente trifásica, teléfono.
	186.89	90.49	81.28	70.52	109.85	24.19	70.85
E	Adobe, tapial o quincha.	Madera con material impermeabilizante.	Parquet de 2da. Loseta veneciana 30x30, lajas de cemento con canto rodado.	Ventanas de fierro puertas de madera selecta (caoba o similar) vidrio simple transparente (4).	Superficie de ladrillo caravista.	Baños con mayólica blanca parcial.	Agua fría, agua caliente, corriente monofásica, teléfono.
	131.58	33.73	54.46	60.34	75.58	14.22	51.5
F	Madera (estoraque, pumaquiro, huayruro, machinga, catahua amarilla, copaiba, diablo fuerte, tornillo o similares) dry wall o similar (sin techo)	Calamina metálica fibrocemento o teja sobre viguería de madera corriente.	Loseta corriente, canto rodado. Alfombra	Ventanas de fierro o aluminio industrial, puertas contraplacadas de madera (cedro o similar), puertas material mdf o hdf vidrio simple transparente (4).	Tarrajeo frotachado y/o yeso moldurado, pintura lavable.	Baños blancos sin mayólica.	Agua fría, corriente monofásica. Teléfono
	99.09	18.55	37.19	45.30	53.28	10.59	28.33
G	Pircado con mezcla de barro.	Madera rustica o caña con torta de barro.	Loseta vinílica, cemento bruñado coloreado. Tapizón.	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas de pvc o madera corriente.	Estucado de yeso y/o barro, pintura al temple o agua.	Sanitarios básicos de losa de 2da, fierro fundido o granito.	Agua fría, corriente monofásica sin empotrar.
	58.39	12.76	32.82	24.47	43.68	7.28	15.3
H		Sin techo	Cemento pulido, ladrillo corriente, entablado corriente.	Madera rustica.	Pintado en ladrillo rustico, placa de concreto o similar.	Sin aparatos sanitarios.	Sin instalación eléctrica ni sanitaria.
	0.00	20.54	12.23	17.47	0.00	0.00
I			Tierra compactada	Sin puertas ni ventanas.	Sin revestimientos en ladrillo, adobe o similar.		
	4.11	0.00	0.00

En edificios aumentar el valor por m2 en 5 % a partir del 5 piso

El valor unitario por m2 para una edificación determinada, se obtiene sumando los valores seleccionados de cada una de las 7 columnas del cuadro de acuerdo a sus características predominantes. La demarcación territorial consignada es de uso exclusivo para la aplicación del presente cuadro. Abarca las localidades ubicadas en el territorio sobre la vertiente occidental de la cordillera de los andes y limitando: al norte por la frontera con el ecuador; al sur por la frontera con Chile; al oeste por la línea de baja marea del litoral; y al este por una línea que sigue aproximadamente la curva del nivel de 2000 m.s.n.m.

(1) referido al doble vidriado hermético, con propiedades de aislamiento térmico y acústico.

(2) referido al vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, son coloreados en su masa permitiendo la visibilidad entre 14% y 83%.

(3) referido al vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, permiten la visibilidad entre 75% y 92%.

(4) referido al vidrio primario sin tratamiento, permiten la transmisión de la visibilidad entre 75% y 92%.

(5) sistema de bombeo de agua y desagüe, referido a instalaciones interiores subterráneas (cisternas, tanques sépticos) y aéreas (tanques elevados) forman parte integrante de la edificación.

(6) para este caso no se considera la columna n° 2

(7) se considera como mínimo lavatorio, inodoro y ducha o tina.

Elaboración: Resolución Ministerial N° 367-2014-VIVIENDA, elaboración: Colegio de arquitectos.

Anexo N°5: Detalle mensual del cronograma de pagos del préstamo

Cuadro. Cronograma mensual de pagos del préstamo

Cuota	Fecha Pago	Monto de Cuota	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro del Bien	Saldo Capital
1	01/02/2016	693.65	229.03	412.04	33.58	19	49,770.97
2	01/03/2016	693.65	259.79	383.59	31.27	19	49,511.18
3	01/04/2016	693.65	233.37	408.02	33.26	19	49,277.81
4	02/05/2016	693.65	235.46	406.09	33.1	19	49,042.35
5	01/06/2016	693.65	251.71	391.06	31.88	19	48,790.64
6	01/07/2016	693.65	253.88	389.06	31.71	19	48,536.76
7	01/08/2016	693.65	242.06	399.99	32.6	19	48,294.70
8	01/09/2016	693.65	244.22	397.99	32.44	19	48,050.48
9	01/10/2016	693.65	260.27	383.15	31.23	19	47,790.21
10	01/11/2016	693.65	248.72	393.83	32.1	19	47,541.49
11	01/12/2016	693.65	264.65	379.1	30.9	19	47,276.84
12	02/01/2017	693.65	239.65	402.22	32.78	19	47,037.19
13	01/02/2017	693.65	269.01	375.07	30.57	19	46,768.18
14	01/03/2017	693.65	298.3	347.98	28.37	19	46,469.88
15	01/04/2017	693.65	260.49	382.95	31.21	19	46,209.39
16	01/05/2017	693.65	276.14	368.47	30.04	19	45,933.25
17	01/06/2017	693.65	265.27	378.53	30.85	19	45,667.98
18	01/07/2017	693.65	280.81	364.16	29.68	19	45,387.17
19	01/08/2017	693.65	270.13	374.03	30.49	19	45,117.04
20	01/09/2017	693.65	272.55	371.8	30.3	19	44,844.49
21	02/10/2017	693.65	274.97	369.56	30.12	19	44,569.52
22	01/11/2017	693.65	290.28	355.4	28.97	19	44,279.24
23	01/12/2017	693.65	292.79	353.08	28.78	19	43,986.45
24	01/01/2018	693.65	282.62	362.49	29.54	19	43,703.83
25	01/02/2018	693.65	285.14	360.16	29.35	19	43,418.69
26	01/03/2018	693.65	325.26	323.05	26.34	19	43,093.43
27	02/04/2018	693.65	278.14	366.63	29.88	19	42,815.29
28	01/05/2018	693.65	317.76	329.99	26.9	19	42,497.53
29	01/06/2018	693.65	295.89	350.22	28.54	19	42,201.64
30	02/07/2018	693.65	298.52	347.78	28.35	19	41,903.12
31	01/08/2018	693.65	313.27	334.14	27.24	19	41,589.85
32	01/09/2018	693.65	303.98	342.74	27.93	19	41,285.87
33	01/10/2018	693.65	318.6	329.21	26.84	19	40,967.27
34	01/11/2018	693.65	309.52	337.61	27.52	19	40,657.75
35	01/12/2018	693.65	324.02	324.2	26.43	19	40,333.73
36	01/01/2019	693.65	315.17	332.39	27.09	19	40,018.56
37	01/02/2019	693.65	317.98	329.79	26.88	19	39,700.58
38	01/03/2019	693.65	355.17	295.39	24.09	19	39,345.41
39	01/04/2019	693.65	323.98	324.24	26.43	19	39,021.43
40	01/05/2019	693.65	338.13	311.16	25.36	19	38,683.30
41	01/06/2019	693.65	329.89	318.78	25.98	19	38,353.41
42	01/07/2019	693.65	343.89	305.83	24.93	19	38,009.52
43	01/08/2019	693.65	335.89	313.23	25.53	19	37,673.63
44	02/09/2019	693.65	328.01	320.52	26.12	19	37,345.62
45	01/10/2019	693.65	363.35	287.83	23.47	19	36,982.27
46	01/11/2019	693.65	345.04	304.77	24.84	19	36,637.23
47	02/12/2019	693.65	348.12	301.92	24.61	19	36,289.11
48	01/01/2020	693.65	361.69	289.37	23.59	19	35,927.42
49	01/02/2020	693.65	354.45	296.07	24.13	19	35,572.97
50	02/03/2020	693.65	367.87	283.66	23.12	19	35,205.10
51	01/04/2020	693.65	371.04	280.73	22.88	19	34,834.06
52	01/05/2020	693.65	374.24	277.77	22.64	19	34,459.82
53	01/06/2020	693.65	367.52	283.98	23.15	19	34,092.30
54	01/07/2020	693.65	380.64	271.85	22.16	19	33,711.66
55	01/08/2020	693.65	374.2	277.81	22.64	19	33,337.46
56	01/09/2020	693.65	377.53	274.73	22.39	19	32,959.93
57	01/10/2020	693.65	390.41	262.82	21.42	19	32,569.52
58	02/11/2020	693.65	374.97	277.1	22.58	19	32,194.55
59	01/12/2020	693.65	406.29	248.13	20.23	19	31,788.26
60	01/01/2021	693.65	391.34	261.96	21.35	19	31,396.92

Cuota	Fecha Pago	Monto de Cuota	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro del Bien	Saldo Capital
61	01/02/2021	693.65	394.82	258.74	21.09	19	31,002.10
62	01/03/2021	693.65	425.17	230.67	18.81	19	30,576.93
63	01/04/2021	693.65	402.13	251.98	20.54	19	30,174.80
64	01/05/2021	693.65	414.43	240.61	19.61	19	29,760.37
65	01/06/2021	693.65	409.41	245.25	19.99	19	29,350.96
66	01/07/2021	693.65	421.53	234.04	19.08	19	28,929.43
67	02/08/2021	693.65	408.46	246.13	20.06	19	28,520.97
68	01/09/2021	693.65	428.68	227.43	18.54	19	28,092.29
69	01/10/2021	693.65	432.38	224.01	18.26	19	27,659.91
70	01/11/2021	693.65	428.13	227.94	18.58	19	27,231.78
71	01/12/2021	693.65	439.8	217.15	17.7	19	26,791.98
72	01/01/2022	693.65	435.86	220.79	18	19	26,356.12
73	01/02/2022	693.65	439.75	217.2	17.7	19	25,916.37
74	01/03/2022	693.65	466.1	192.83	15.72	19	25,450.27
75	01/04/2022	693.65	447.83	209.73	17.09	19	25,002.44
76	02/05/2022	693.65	451.82	206.04	16.79	19	24,550.62
77	01/06/2022	693.65	462.92	195.77	15.96	19	24,087.70
78	01/07/2022	693.65	466.91	192.08	15.66	19	23,620.79
79	01/08/2022	693.65	464.12	194.66	15.87	19	23,156.67
80	01/09/2022	693.65	468.27	190.83	15.55	19	22,688.40
81	01/10/2022	693.65	478.98	180.92	14.75	19	22,209.42
82	01/11/2022	693.65	476.7	183.03	14.92	19	21,732.72
83	01/12/2022	693.65	487.22	173.3	14.13	19	21,245.50
84	02/01/2023	693.65	479.17	180.75	14.73	19	20,766.33
85	01/02/2023	693.65	495.56	165.59	13.5	19	20,270.77
86	01/03/2023	693.65	511.53	150.82	12.3	19	19,759.24
87	01/04/2023	693.65	498.55	162.83	13.27	19	19,260.69
88	01/05/2023	693.65	508.55	153.58	12.52	19	18,752.14
89	01/06/2023	693.65	507.52	154.53	12.6	19	18,244.62
90	01/07/2023	693.65	517.31	145.48	11.86	19	17,727.31
91	01/08/2023	693.65	516.65	146.09	11.91	19	17,210.66
92	01/09/2023	693.65	521.26	141.83	11.56	19	16,689.40
93	02/10/2023	693.65	525.9	137.54	11.21	19	16,163.50
94	01/11/2023	693.65	535.25	128.89	10.51	19	15,628.25
95	01/12/2023	693.65	539.87	124.62	10.16	19	15,088.38
96	01/01/2024	693.65	540.18	124.34	10.13	19	14,548.20
97	01/02/2024	693.65	544.99	119.89	9.77	19	14,003.21
98	01/03/2024	693.65	557.92	107.93	8.8	19	13,445.29
99	01/04/2024	693.65	554.82	110.8	9.03	19	12,890.47
100	01/05/2024	693.65	563.48	102.79	8.38	19	12,326.99
101	01/06/2024	693.65	564.78	101.59	8.28	19	11,762.21
102	01/07/2024	693.65	573.21	93.79	7.65	19	11,189.00
103	01/08/2024	693.65	574.92	92.21	7.52	19	10,614.08
104	02/09/2024	693.65	576.99	90.3	7.36	19	10,037.09
105	01/10/2024	693.65	590.98	77.36	6.31	19	9,446.11
106	01/11/2024	693.65	590.47	77.84	6.34	19	8,855.64
107	02/12/2024	693.65	595.72	72.98	5.95	19	8,259.92
108	01/01/2025	693.65	603.42	65.86	5.37	19	7,656.50
109	01/02/2025	693.65	606.41	63.1	5.14	19	7,050.09
110	01/03/2025	693.65	617.91	52.46	4.28	19	6,432.18
111	01/04/2025	693.65	617.32	53.01	4.32	19	5,814.86
112	01/05/2025	693.65	624.5	46.37	3.78	19	5,190.36
113	02/06/2025	693.65	626.89	44.16	3.6	19	4,563.47
114	01/07/2025	693.65	636.61	35.17	2.87	19	3,926.86
115	01/08/2025	693.65	639.65	32.36	2.64	19	3,287.21
116	01/09/2025	693.65	645.35	27.09	2.21	19	2,641.86
117	01/10/2025	693.65	651.86	21.07	1.72	19	1,990.00
118	01/11/2025	693.65	656.91	16.4	1.34	19	1,333.09
119	01/12/2025	693.65	663.15	10.63	0.87	19	669.94
120	01/01/2026	694.91	669.94	5.52	0.45	19	0
Totales:		83,239.26	50,000.00	28,625.92	2,333.34	2,280.00	3,488,335.71

Elaboración: Simulador de la Caja Municipal Ica

Anexo N°6: Costos, Ventas e Ingresos detallados de cada Paquete Turístico

- Paquete Fin de Semana:
- Costos:

Cuadro. Costos del paquete Fin de Semana

Tipo de Bungalow	N° de Personas	Precio por noche (\$)	Precio por noche (S/.)	N° de Días	N° de Pernoctaciones	Precio por Alimentación	Variación (3%) en Al.	Precio por Ac. Recreativa			Precio por Transporte	Precio Total (\$) (S/.)	Precio Total (S/.) (S/.)+V (3%)
								Kayak	Buceo	Pesca			
B. Simple	1	\$16.00	S/. 50.00	2	1	S/. 28.00	S/. 36.40	S/. 15.00	S/. 10.00	S/. 7.00	S/. 60.00	S/. 170.00	S/. 206.40
B. Doble	2	\$22.00	S/. 70.00	2	1	S/. 56.00	S/. 72.80	S/. 30.00	S/. 20.00	S/. 14.00	S/. 120.00	S/. 310.00	S/. 382.80
B. Cuádruple	4	\$32.00	S/. 100.00	2	1	S/. 112.00	S/. 145.60	S/. 60.00	S/. 40.00	S/. 28.00	S/. 240.00	S/. 580.00	S/. 725.60
B. Matrimonial	2	\$24.00	S/. 75.00	2	1	S/. 56.00	S/. 72.80	S/. 30.00	S/. 20.00	S/. 14.00	S/. 120.00	S/. 315.00	S/. 387.80

Elaboración: Propia

- Ventas e Ingresos:

Cuadro. Ventas del paquete Fin de Semana

Paquete	Bungalow	N° de Paquetes vendidos al Año											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Paquete Fin de Semana	B. Simple	4	4	4	5	5	6	6	7	8	8	9	10
	B. Doble	14	15	17	19	21	23	25	27	30	33	37	40
	B. Cuádruple	11	12	14	15	16	18	20	22	24	26	29	32
	B. Matrimonial	3	4	4	4	5	5	6	6	7	8	8	9
	Total	32	35	39	43	47	52	57	62	69	75	83	91
		Ingreso de Paquetes vendidos al Año											
Paquete Fin de Semana	B. Simple	S/. 680.00	S/. 680.00	S/. 680.00	S/. 850.00	S/. 850.00	S/. 1,020.00	S/. 1,020.00	S/. 1,190.00	S/. 1,360.00	S/. 1,360.00	S/. 1,530.00	S/. 1,700.00
	B. Doble	S/. 4,340.00	S/. 4,650.00	S/. 5,270.00	S/. 5,890.00	S/. 6,510.00	S/. 7,130.00	S/. 7,750.00	S/. 8,370.00	S/. 9,300.00	S/. 10,230.00	S/. 11,470.00	S/. 12,400.00
	B. Cuádruple	S/. 6,380.00	S/. 6,960.00	S/. 8,120.00	S/. 8,700.00	S/. 9,280.00	S/. 10,440.00	S/. 11,600.00	S/. 12,760.00	S/. 13,920.00	S/. 15,080.00	S/. 16,820.00	S/. 18,560.00
	B. Matrimonial	S/. 945.00	S/. 1,260.00	S/. 1,260.00	S/. 1,260.00	S/. 1,575.00	S/. 1,575.00	S/. 1,890.00	S/. 1,890.00	S/. 2,205.00	S/. 2,520.00	S/. 2,520.00	S/. 2,835.00
	Total	S/. 12,345.00	S/. 13,550.00	S/. 15,330.00	S/. 16,700.00	S/. 18,215.00	S/. 20,165.00	S/. 22,260.00	S/. 24,210.00	S/. 26,785.00	S/. 29,190.00	S/. 32,340.00	S/. 35,495.00

Elaboración: Propia

- Paquete Aventura:

- Costos:

Cuadro. Costos del paquete de Aventura

Tipo de Bungalow	N° de Personas	Precio por noche (\$) (\$)	Precio por noche (S/.) (S/.)	N° de Días	N° de Pernoctaciones	Precio por Alimentación	Variación (3%) en Al.	Precio por Ac. Recreativa				Precio por Transporte	Precio Total (\$)	Precio Total (S/.)	Precio Total (S/.)+V (3%)
								Kayak	Buceo	Pesca	Trekking				
B. Simple	1	\$16.00	S/. 50.00	3	2	S/. 43.00	S/. 55.90	S/. 15.00	S/. 10.00	S/. 7.00	S/. 20.00	S/. 30.00	S/. 60.00	S/. 285.00	S/. 340.90
B. Doble	2	\$22.00	S/. 70.00	3	2	S/. 86.00	S/. 111.80	S/. 30.00	S/. 20.00	S/. 14.00	S/. 40.00	S/. 60.00	S/. 120.00	S/. 510.00	S/. 621.80
B. Cuádruple	4	\$32.00	S/. 100.00	3	2	S/. 172.00	S/. 223.60	S/. 60.00	S/. 40.00	S/. 28.00	S/. 80.00	S/. 120.00	S/. 240.00	S/. 940.00	S/. 1,163.60
B. Matrimonial	2	\$24.00	S/. 75.00	3	2	S/. 86.00	S/. 111.80	S/. 30.00	S/. 20.00	S/. 14.00	S/. 40.00	S/. 60.00	S/. 120.00	S/. 520.00	S/. 631.80

Elaboración: Propia

- Ventas e Ingresos:

Cuadro. Ventas del paquete de Aventura

Paquete	Bungalow	N° de Paquetes vendidos al Año											2026	2027
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026		
Paquete Aventura	B. Simple	5	18	20	22	25	27	30	33	36	40	44	48	53
	B. Doble	15	16	18	20	22	24	26	29	32	35	38	42	
	B. Cuádruple	4	5	5	6	7	7	8	9	10	11	12		
	Total	42	46	51	57	62	68	74	82	91	100	109	120	
	Ingreso de Paquetes vendidos al Año	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	
B. Simple	S/. 1,425.00	S/. 1,425.00	S/. 1,710.00	S/. 1,710.00	S/. 1,995.00	S/. 1,995.00	S/. 2,280.00	S/. 2,565.00	S/. 2,850.00	S/. 3,135.00	S/. 3,420.00	S/. 3,705.00		
B. Doble	S/. 9,180.00	S/. 10,200.00	S/. 11,220.00	S/. 12,750.00	S/. 13,770.00	S/. 15,300.00	S/. 16,830.00	S/. 18,360.00	S/. 20,400.00	S/. 22,440.00	S/. 24,480.00	S/. 27,030.00		
B. Cuádruple	S/. 14,100.00	S/. 15,040.00	S/. 16,920.00	S/. 18,800.00	S/. 20,680.00	S/. 22,560.00	S/. 24,440.00	S/. 27,260.00	S/. 30,080.00	S/. 32,900.00	S/. 35,720.00	S/. 39,480.00		
B. Matrimonial	S/. 2,080.00	S/. 2,600.00	S/. 2,600.00	S/. 3,120.00	S/. 3,120.00	S/. 3,640.00	S/. 3,640.00	S/. 4,160.00	S/. 4,680.00	S/. 5,200.00	S/. 5,720.00	S/. 6,240.00		
Total	S/. 26,785.00	S/. 29,265.00	S/. 32,450.00	S/. 36,380.00	S/. 39,565.00	S/. 43,495.00	S/. 47,190.00	S/. 52,345.00	S/. 58,010.00	S/. 63,675.00	S/. 69,340.00	S/. 76,455.00		

Elaboración: Propia

- Paquete Relax:

- Costos:

Cuadro. Costos del paquete Relax

Tipo de Bungalow	N° de Personas	Precio por noche (\$) noche	Precio por noche (S/.)	N° de Dias	N° de Pernoc-taciones	Precio por Alimentación (3%) en Al.	Variación (3%) en Al.	Precio por Ac. Recreativa				Precio por Transporte	Precio Total (\$)	Precio Total (S/.)	Precio Total (S/.)+V (3%)
								Obser-vación	Buceo	Masajes	Yoga				
B. Simple	1	\$16.00	S/. 50.00	3	2	S/. 43.00	S/. 55.90	S/. 20.00	S/. 10.00	S/. 15.00	S/. 50.00	S/. 60.00	\$96.00	S/. 303.00	S/. 358.90
B. Doble	2	\$22.00	S/. 70.00	3	2	S/. 86.00	S/. 111.80	S/. 40.00	S/. 20.00	S/. 30.00	S/. 100.00	S/. 120.00	\$173.00	S/. 546.00	S/. 657.80
B. Cuádruple	4	\$32.00	S/. 100.00	3	2	S/. 172.00	S/. 223.60	S/. 80.00	S/. 40.00	S/. 60.00	S/. 200.00	S/. 240.00	\$321.00	S/. 1,012.00	S/. 1,235.60
B. Matrimonial	2	\$24.00	S/. 75.00	3	2	S/. 86.00	S/. 111.80	S/. 40.00	S/. 20.00	S/. 30.00	S/. 100.00	S/. 120.00	\$177.00	S/. 556.00	S/. 667.80

Elaboración: Propia

- Ventas e Ingresos:

Cuadro. Ventas del paquete Relax

Paquete	Bungalow	N° de Paquetes vendidos al Año												2026	2027	
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025					
Paquete Relax	B. Simple	4	4	4	5	6	6	7	8	9	10	9	9	9	10	
	B. Doble	15	16	18	19	21	23	28	31	34	38	34	38	38	41	
	B. Cuádruple	12	13	14	15	17	19	23	25	27	27	23	25	27	30	
	B. Matrimonial	3	4	4	4	5	5	6	6	7	8	6	7	8	9	
	Total	34	37	40	43	48	53	64	71	78	86	93	86	93	93	
Paquete Relax	Bungalow	Ingreso de Paquetes vendidos al Año												2026	2027	
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2026	2027	
		S/. 1,212.00	S/. 1,212.00	S/. 1,212.00	S/. 1,515.00	S/. 1,515.00	S/. 1,818.00	S/. 1,818.00	S/. 2,121.00	S/. 2,424.00	S/. 2,727.00	S/. 2,727.00	S/. 2,727.00	S/. 2,727.00	S/. 2,727.00	S/. 3,030.00
		S/. 8,190.00	S/. 8,736.00	S/. 9,828.00	S/. 10,374.00	S/. 11,466.00	S/. 12,558.00	S/. 14,196.00	S/. 15,288.00	S/. 16,926.00	S/. 18,564.00	S/. 18,564.00	S/. 20,748.00	S/. 20,748.00	S/. 20,748.00	S/. 22,386.00
		S/. 12,144.00	S/. 13,156.00	S/. 14,168.00	S/. 15,180.00	S/. 17,204.00	S/. 19,228.00	S/. 20,240.00	S/. 23,276.00	S/. 25,300.00	S/. 27,324.00	S/. 27,324.00	S/. 30,360.00	S/. 30,360.00	S/. 30,360.00	S/. 33,396.00
Total	S/. 1,668.00	S/. 2,224.00	S/. 2,224.00	S/. 2,224.00	S/. 2,780.00	S/. 2,780.00	S/. 3,336.00	S/. 3,336.00	S/. 3,892.00	S/. 4,448.00	S/. 4,448.00	S/. 5,004.00	S/. 5,004.00	S/. 5,004.00	S/. 5,004.00	
Total	S/. 23,214.00	S/. 25,328.00	S/. 27,432.00	S/. 29,293.00	S/. 32,965.00	S/. 36,384.00	S/. 39,590.00	S/. 44,021.00	S/. 48,542.00	S/. 53,063.00	S/. 53,063.00	S/. 58,839.00	S/. 58,839.00	S/. 63,816.00		

Elaboración: Propia

- Paquete Visitante:

- Costos:

Cuadro. Costos de paquete de Visitante

Tipo de Grupo	N° de Personas	N° de Días	N° de Pernoctaciones	Precio por Alimentación	Variación (3%) en Al.	Precio por Ac. Recreativa			Precio por Transporte	Precio Total (\$)	Precio Total (S/.)	Precio Total (S/.)+V (3%)
						Kayak	Buceo	Bote				
Simple	1	1	0	S/. 11.00	S/. 14.30	S/. 15.00	S/. 10.00	S/. 5.00	S/. 60.00	\$32.00	S/. 101.00	S/. 115.30
Doble	2	1	0	S/. 22.00	S/. 28.60	S/. 30.00	S/. 20.00	S/. 10.00	S/. 120.00	\$64.00	S/. 202.00	S/. 230.60
Cuádruple	4	1	0	S/. 44.00	S/. 57.20	S/. 60.00	S/. 40.00	S/. 20.00	S/. 240.00	\$128.00	S/. 404.00	S/. 461.20
Matrimonial	2	1	0	S/. 22.00	S/. 28.60	S/. 30.00	S/. 20.00	S/. 10.00	S/. 120.00	\$64.00	S/. 202.00	S/. 230.60

Elaboración: Propia

- Ventas e Ingresos:

Cuadro. Ventas de paquete de Visitante

Paquete	Tipo de Grupo	N° de Paquetes vendidos al Año											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Paquete Visitante	Simple	3	3	4	4	4	5	5	6	6	7	8	8
	Doble	12	13	14	16	17	19	21	23	25	28	31	34
	Cuádruple	9	10	11	13	14	15	17	18	20	22	25	27
	Matrimonial	3	3	3	4	4	4	5	5	6	6	7	8
	Total	27	29	32	37	39	43	48	52	57	63	71	77
		Ingreso de Paquetes vendidos al Año											
Paquete Visitante	Simple	S/. 303.00	S/. 303.00	S/. 404.00	S/. 404.00	S/. 404.00	S/. 505.00	S/. 505.00	S/. 606.00	S/. 606.00	S/. 707.00	S/. 808.00	S/. 808.00
	Doble	S/. 2,424.00	S/. 2,626.00	S/. 2,828.00	S/. 3,232.00	S/. 3,434.00	S/. 3,838.00	S/. 4,242.00	S/. 4,646.00	S/. 5,050.00	S/. 5,656.00	S/. 6,262.00	S/. 6,868.00
	Cuádruple	S/. 3,636.00	S/. 4,040.00	S/. 4,444.00	S/. 5,252.00	S/. 5,656.00	S/. 6,060.00	S/. 6,868.00	S/. 7,272.00	S/. 8,080.00	S/. 8,888.00	S/. 10,100.00	S/. 10,908.00
	Matrimonial	S/. 606.00	S/. 606.00	S/. 606.00	S/. 808.00	S/. 808.00	S/. 808.00	S/. 1,010.00	S/. 1,010.00	S/. 1,212.00	S/. 1,212.00	S/. 1,414.00	S/. 1,616.00
	Total	S/. 6,969.00	S/. 7,575.00	S/. 8,282.00	S/. 9,696.00	S/. 10,302.00	S/. 11,211.00	S/. 12,625.00	S/. 13,534.00	S/. 14,948.00	S/. 16,463.00	S/. 18,584.00	S/. 20,200.00

Elaboración: Propia

- Paquete Especial Escolar:

- Costos:

Cuadro. Costos del paquete Escolar Espacial

N° de Personas	N° de Días	N° de Pernoctaciones	Precio por Alimentación	Variación (3%) en Al.	Precio por Ac. Recreativa		Precio por Transporte	Precio Total (\$)	Precio Total (S/.)	Precio Total (S/.)+V (3%)	Precio por Cada Persona
					Kayak	Buceo					
10	3	2	S/. 70.00	S/. 91.00	S/. 10.00	S/. 70.00	S/. 400.00	\$187.00	S/. 590.00	S/. 681.00	S/. 59.00
20	3	2	S/. 130.00	S/. 169.00	S/. 20.00	S/. 130.00	S/. 780.00	\$359.00	S/. 1,130.00	S/. 1,299.00	S/. 56.50
30	3	2	S/. 180.00	S/. 234.00	S/. 30.00	S/. 180.00	S/. 1,140.00	\$514.00	S/. 1,620.00	S/. 1,854.00	S/. 54.00

Elaboración: Propia

- Ventas e Ingresos:

Cuadro. Ventas del paquete Escolar Espacial

Paquete	N° Personas	N° de Paquetes vendidos al Año											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
* Paquete Especial Escolar	10	5	5	6	6	6	8	9	9	10	11	12	14
	20	8	9	10	11	12	13	14	16	17	19	21	23
	30	3	4	4	4	5	5	6	6	7	8	8	9
	Total	16	18	20	21	24	26	29	31	34	38	41	46
N° Personas		Ingreso de Paquetes vendidos al Año											
10	S/. 3,405.00	S/. 3,405.00	S/. 4,086.00	S/. 4,086.00	S/. 4,767.00	S/. 5,448.00	S/. 6,129.00	S/. 6,129.00	S/. 6,810.00	S/. 7,491.00	S/. 8,172.00	S/. 9,534.00	
20	S/. 9,040.00	S/. 10,170.00	S/. 11,300.00	S/. 12,430.00	S/. 13,560.00	S/. 14,690.00	S/. 15,820.00	S/. 18,080.00	S/. 19,210.00	S/. 21,470.00	S/. 23,730.00	S/. 25,990.00	
30	S/. 4,860.00	S/. 6,480.00	S/. 6,480.00	S/. 6,480.00	S/. 8,100.00	S/. 8,100.00	S/. 9,720.00	S/. 9,720.00	S/. 11,340.00	S/. 12,960.00	S/. 12,960.00	S/. 14,580.00	
Total	S/. 17,305.00	S/. 20,055.00	S/. 21,866.00	S/. 22,996.00	S/. 26,427.00	S/. 28,238.00	S/. 31,669.00	S/. 33,929.00	S/. 37,360.00	S/. 41,921.00	S/. 44,862.00	S/. 50,104.00	

Elaboración: Propia

Anexo N°7: Cantidad de Bungalós vendidos cada mes

Cuadro. Cantidad de Bungalós vendidos al mes

Bungaló	N° de Bungalós vendidos al mes												Total Por Bungaló	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
B. Simple	5	5	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4	17
B. Doble	19	20	14	5	0	0	2	0	0	0	0	0	9	69
B. Cuádruple	16	18	11	2	0	0	2	0	0	0	0	0	6	55
B. Matrimonial	4	5	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4	16
Total por mes	44	48	29	9	0	0	4	0	0	0	0	0	23	157

Elaboración: Propia.

Anexo N°8: Cantidades del nivel de Ocupabilidad

- Cantidad de días ocupados al año:

Cuadro. Días Ocupados

Bungaló	Días ocupados de bungalós											
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
B. Simple	39	41	45	50	54	60	65	73	81	89	96	105
B. Doble	149	163	181	199	218	240	265	290	320	352	388	425
B. Cuádruple	120	130	144	158	174	192	209	233	256	280	308	339
B. Matrimonial	33	39	41	45	50	54	60	65	73	81	89	96
TOTAL	341	373	411	452	496	546	599	661	730	802	881	965

Elaboración: Propia.

- Capacidad Instalada:

Cuadro. Capacidad Instalada

Bungaló	CAPACIDAD INSTALADA											
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
B. Simple	730	730	730	730	730	730	730	730	730	730	730	730
B. Doble	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190
B. Cuádruple	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095
B. Matrimonial	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365
TOTAL	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380

Elaboración: Propia.

Anexo N°9: Los porcentajes de depreciación de acuerdo con el artículo 22o del Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta D.S. No 122-94-EF

Cuadro. Porcentajes de Depreciación

BIENES	%
Edificios y construcciones.	5
Maquinarias.	10
Maquinarias en actividades mineras, petroleras y de construcción.	10
Muebles y enseres	10
Vehículos de transporte	20
Equipos de procesamiento de datos	25
Ganados de trabajo y reproducción, redes de pesca.	25

Fuente: Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta D.S. No 122-94-EF, SUNAT; elaboración: Propia

