

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS



Tesis para optar el Grado Académico de Maestra en Administración de
Negocios

Plan de Negocios para el desarrollo de un albergue turístico en el distrito de
Yarinacocha.

Autor: Bach. Li Picon, Priscila

Asesor: Dr. Huerta Camones, Elias Felix

LIMA-PERÚ

2020

Página del Jurado

El Jurado Examinador para la evaluación de la sustentación de la presente tesis, estuvo integrado por los siguientes miembros:

1. Presidente : Dr. Cáceres Rosell, Augusto Felipe
2. Miembro : Mg. Bedón Rocha, Cesar Augusto
3. Miembro : Dr. Valdez Barber, Carlos
4. Asesor : Dr. Huerta Camones, Elias Felix

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a todas las personas que me apoyaron para su desarrollo, ya que son la base para poder alcanzar el estudio final para su aplicación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres por confiar en mí y por su apoyo constante en el desarrollo de la investigación.

Al Dr. Elias Felix Huerta Camones, por su dedicación y constante asesoría para poder desarrollar la investigación.

A Nancy Pérez Picón, mi prima, quien me impulsó a realizar la maestría y contribuir con la presente investigación, al desarrollo turístico de mi región.

Al Mg. Cesar Bedón Rocha, por sus sugerencias y orientaciones en cada etapa de la tesis ahora concluida.

Al Dr. Augusto Felipe Cáceres Rosell y Dr. Carlos Valdez Barber, quienes me apoyaron con sus sugerencias durante el desarrollo de la investigación.

INDICE DE CONTENIDO

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:.....	2
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.2.1 Problema general	2
1.2.2 Problemas específicos.....	2
1.3 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	3
1.4 DELIMITACIONES DEL ESTUDIO:.....	6
1.4.1 Delimitación espacial	6
1.4.2 Delimitación temporal	6
1.4.3 Delimitación teórica	6
1.5 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS	6
1.5.1 Objetivo general	6
1.5.2 Objetivos específicos.....	6
CAPITULO II MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 MARCO HISTÓRICO	7
2.2 INVESTIGACIONES RELACIONADAS CON EL TEMA	11
2.3 ESTRUCTURA TEÓRICA Y CIENTÍFICA QUE SUSTENTA EL ESTUDIO.....	17
2.4 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:	25
2.5 FUNDAMENTOS TEÓRICOS QUE SUSTENTAN LAS HIPÓTESIS.....	28
2.6 HIPÓTESIS:.....	29
2.6.1 Hipótesis general	29
2.6.2 Hipótesis específicas:	29
2.7 VARIABLES (DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES: DIMENSIONES E INDICADORES)	29
CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO.....	32
3.1 TIPO, MÉTODO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	32
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	36
3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	38
3.4 DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS DE ANÁLISIS	41
CAPITULO IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	42
4.1 RESULTADOS	42
4.1.1 Es viable desde el punto de vista de la demanda desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha	42
4.1.2 Es técnicamente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.....	65

4.2	ES ECONÓMICO-FINANCIERAMENTE VIABLE DESARROLLAR UN ALBERGUE EN EL DISTRITO DE YARINACocha	74
4.3	“ES VIABLE DESARROLLAR UN ALBERGUE TURÍSTICO EN EL DISTRITO DE YARINACocha”	86
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	88
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90
	ANEXOS	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01:	Operacionalización de variables	31
Tabla N° 02:	Representación de la demanda de turistas en albergues en Pucallpa	43
Tabla N° 03:	Pronóstico de la demanda de turistas cuando las variables no varían	44
Tabla N° 04:	Pronóstico de la demanda de turistas cuando las variables cada año baja 10% 44	
Tabla N° 05:	Pronóstico de la demanda de turistas cuando las variables cada año sube el 10%	44
Tabla N° 06:	Oferta de albergues turísticos	50
Tabla N° 07:	Incremento periódico de precios de albergues turísticos	51
Tabla N° 08:	Incremento de oferta de hoteles%	52
Tabla N° 09:	Resumen de datos para determinar oferta y demanda	54
Tabla N° 10:	Características para elegir a los competidores y el albergue estudiado.....	57
Tabla N° 11:	Canales de venta usado por el cliente	58
Tabla N° 12:	Albergues turísticos de la competencia ubicados o con cercanía al Lago Yarinacocha	59
Tabla N° 13:	Características de la ubicación ideal para desarrollar el albergue	60
Tabla N° 14:	Cargos, cantidad de trabajadores, funciones y perfil	72
Tabla N° 15:	Costos de inversión antes de la entrega del servicio	78
Tabla N° 16:	Costo salarial mensual	79
Tabla N° 17:	Proyección de costos operacionales, capital de trabajo y flujo de caja	80
Tabla N° 17-A:	Costos operacionales	81
Tabla N° 17-B:	Capital de trabajo.....	82
Tabla N° 18:	Flujo de caja económico	83
Tabla N° 19:	Estado de Ganancias y Pérdidas	84
Tabla N° 20:	Punto de equilibrio.....	85
Tabla N° 21:	Análisis de sensibilidad	86

FIGURAS

Figura N° 01:	Fundamentos teóricos.....	28
Figura N° 02:	Diagrama de la hipótesis general con sus variables	29
Figura N° 03:	Diagrama de la hipótesis general con sus variables	46

ANEXOS

Anexo N° 01:	Declaración de Autenticidad	94
Anexo N° 02:	Autorización de consentimiento para realizar la investigación.....	96
Anexo N° 03:	Matriz de consistencia	98
Anexo N° 04:	Protocolos o Instrumentos utilizados	102
Anexo N° 05:	Formato de instrumentos o protocolos utilizados	122
Anexo N° 06:	Tablas de confiabilidad y validez (solo si elaboró los instrumentos) ...	141
Anexo N° 07:	Certificado de posesión	144
Anexo N° 08:	Certificado de posesión	145
Anexo N° 09:	Distribución de las áreas en el terreno	146
Anexo N° 10:	Lista de Materiales	147
Anexo N° 11:	Planos de la construcción	148
Anexo N° 12:	Paquetes turísticos	154

RESUMEN

Con el propósito de aprovechar el potencial turístico de la amazonia peruana, esta investigación propone un plan de negocios para desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, región Ucayali, luego de realizar las evaluaciones de las viabilidades del mercado, técnicas y económico-financieras, para determinar que el negocio sea viable.

Para elaborar el presente plan, ha sido necesario el estudio de la oferta, demanda y brecha de un albergue turístico en el mercado ucayalino, además del análisis de la capacidad y de las posibilidades técnicas del mismo, en función a la localización, accesibilidad, disponibilidad de recursos, y otros aspectos técnicos. Para determinar los ingresos, egresos e inversión y utilización de criterios de evaluación de inversiones, para determinar su viabilidad; se obtuvo información suficiente de fuentes primarias y secundarias, además de las necesarias entrevistas a los diferentes actores, como: turistas, empresarios, propietarios de albergues existentes y otros.

Del estudio de los aspectos mencionados en los párrafos anteriores, se puede concluir que si es viable desarrollar un alberque en el distrito de Yarinacocha – Pucallpa; lo que se refleja en el periodo de recuperación de la inversión a 10 años, con una Tasa interna de retorno (TIR) de 25.47% y un Valor actual neto (VAN) S/ 3'941,345.00 (Tres millones novecientos cuarenta y un mil trescientos cuarenta y cinco con 00/100 Soles).

Palabras clave: Turismo, Yarinacocha, viabilidad y plan de negocio.

ABSTRACT

With the purpose to take advantage of the tourism potential of the Peruvian Amazon, this research evaluates the possibility of developing a tourist shelter in the Yarinacocha district, Coronel Portillo province, Ucayali region. For this purpose, a business plan was developed, in which the viability of the market, technical and economic - financial was assessed to determine the viability of the business.

To prepare the business plan, study the supply, demand and gap for a pool, analyze the capacity of the technical possibility by analyzing the location, accessibility, availability of resources and other technical aspects. Then, we will proceed to determine the income, expenses and investments and use of investment evaluation criteria to determine the financial and financial viability of the hostel business in general. For this purpose, information was obtained from secondary and primary sources such as interviews with the different actors such as tourists, shelter owners and others.

From the evolution of the aspects found in the previous paragraph, it was concluded that the possibility of developing a shelter in the Yarinacocha district is viable. This is reflected in its recovery period of 10 years, IRR of 25.47% and NPV S/ 3'941,345.00 (Three million nine hundred forty-one thousand three hundred forty-five with 00/100 Soles)

Keywords: Tourism, viability and business plan.

INTRODUCCIÓN

En los últimos cinco años la ciudad de Pucallpa, perteneciente a la región Ucayali, ha recibido un creciente número de turistas nacionales y extranjeros (PROMPERU, 2018) por los atractivos naturales de la región y por las del Lago Yarinacocha, ubicada en el distrito homónimo, de la provincia de Coronel Portillo en la región de Ucayali; estos visitantes llegan atraídos por la posibilidad de contemplar, la fauna y flora local e interactuar con comunidades nativas existentes en la rivera; sin embargo la escasa oferta de albergues turísticos clasificados de acuerdo a ley, los obliga a pernoctar en hoteles en la ciudad de Pucallpa principalmente.

Esta investigación pretende desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha, para lo que se ha establecido un plan de negocios cuyo objetivo es determinar las viabilidades de mercado, técnicas y económico-financieras, es decir, la viabilidad del negocio.

La tesis se ha estructurado en cinco capítulos: i) En el Capítulo I, se detallan los problemas surgidos en la investigación y los objetivos que se esperan alcanzar en el estudio; ii) en el Capítulo II se desarrolla el marco teórico para delimitar las hipótesis y las variables de la investigación; iii) en el Capítulo III, se desarrolla el método de investigación, población, muestras, técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de datos y el desarrollo de los procedimientos de los análisis; iv) En el Capítulo IV, se presentan los resultados y los análisis establecidos a los objetivos de la investigación; y finalmente en el Capítulo V, se presentan las conclusiones y recomendaciones y el aporte de la presente investigación.

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema:

En los últimos cinco años se advierte un importante incremento en la visita de turistas nacionales y extranjeros a la ciudad de Pucallpa, tal como se advierte en el documento oficial emitido por PROMPERU el año 2018; sin embargo, el incremento de visitantes no ha tenido correspondencia con el desarrollo de la oferta de suficientes albergues turísticos clasificados, que cumplan los estándares de calidad reglamentadas por ley, lo que limita desde luego, su desarrollo turístico.

Por no existir en la región Ucayali una adecuada oferta de estos albergues que satisfagan las necesidades de alojamiento del visitante, la información primaria obtenida en las encuestas realizadas en la presente investigación, me permiten afirmar, que estos visitantes pernoctan, en hoteles de cinco (05) y cuatro (04) estrellas en la ciudad de Pucallpa que si pueden proporcionarles los servicios que ellos demandan.

Esta realidad, junto al creciente interés de los turistas por visitar lugares naturales de nuestra selva, constituye una importante oportunidad para el desarrollo de albergues turísticos clasificados de acuerdo a la Ley General de Turismo N° 29408 en Yarinacocha - Pucallpa.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

- ¿Será viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Será viable desde el punto de vista del mercado, desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa?
- ¿Será técnicamente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa?

- ¿Será económico-financieramente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa?

1.3 Importancia y Justificación del Estudio

Es importante el desarrollo del presente plan de negocios, ya que genera empleo, involucra inversión en la conservación y protección al medioambiente e incrementa la oferta turística reglamentada para la mejora del servicio al visitante, debido a que el turismo es un generador de inversión, empleo y mejora de la oferta turística (Maldonado, 2005).

Este estudio pretende la mejora económica de las comunidades nativas, al promover la venta de artesanías en las visitas guiadas por los guías del albergue turístico. Se ha comprobado que la inversión en albergues mejora la calidad de vida de las comunidades nativas, ya que involucra el fortalecimiento de su cultura a través de la promoción de sus actividades tradicionales e integración entre culturas tanto la del visitante como la del anfitrión (Gordon y Moore, 2013).

Se beneficiarán directamente: i) el turista al tener acceso a una mayor oferta de albergues calificados; ii) los colaboradores del albergue, al tener continuidad en el trabajo que asegure el pago de sus haberes; iii) las comunidades nativas, al recibir beneficios económicos en las visitas guiadas por la venta de sus artesanías; iv) las agencias de viajes, al recibir las comisiones por la venta de reservas a los turistas, v) los inversionistas, al obtener la recuperación de su inversión y además utilidades; y vi) los proveedores del albergue, quienes adquieren el pago como contraprestación de los bienes o servicios que prestan.

Se beneficiarán indirectamente: i) los medios de transporte sean estos aéreo, terrestre y fluvial por el traslado de turistas al albergue desde diferentes puntos del país y del extranjero; ii) los facilitadores turísticos quienes agilizarán los trámites documentarios como soporte legal, tales como: agentes de migraciones, comisaría de turismo, personal de información turística, aeropuerto de Pucallpa, terminal terrestre de Pucallpa y puerto fluvial de Pucallpa; el Estado Peruano a través de la recaudación de tributos indirectos y directos originados por el albergue cuando esté en operación.

Es importante alcanzar los beneficios mencionados, porque demuestra que el presente plan de negocio es viable y sostenible; debido que el albergue involucra a diferentes actores económicos y progreso social (Macroconsult S.A, 2015).

Es recomendable la opinión de diversos autores, porque han servido para realizar un análisis metodológico comparativo y también de guías para la realización de la presente investigación.

Los siguientes autores apoyan la realización de la investigación de la siguiente manera.

Kotler, (1999) apoya la presente investigación al señalar que la estrategia objetivo de la organización, es determinar el mercado compuesto por la oferta y la demanda para la realización de la mercadotecnia; en este sentido determina que el albergue es la oferta y los turistas son la demanda.

Leza, (2014) aporta lo que se debe de considerar para el desarrollo de un albergue, es el medio donde se realizará el servicio, teniendo en consideración, que es un lugar rústico y de turismo rural acorde al medioambiente en donde es importante el emplazamiento del turista hacia el lugar donde se desarrolla el servicio.

El enfoque de Arbaiza (2015) determina que el plan de negocios, es el soporte que aporta al emprendedor a identificar con precisión la viabilidad de un proyecto, para determinar los aspectos que se debe de considerarse, tales como: aspectos técnicos, económicos, sociales, comerciales y otros aspectos que forman parte del plan de negocios.

La presente investigación tendrá como resultado su aplicación concreta, un área física (inmueble rural) en el distrito de Yarinacocha, donde se va a ejecutar el plan de negocios.

Se puede presuponer cual será el resultado, porque existen investigaciones preexistentes a la presente investigación.

El aporte teórico de Briceño (2013) comprueba que el producto de la investigación ayudará a mejorar procedimientos, procesos y sistemas para el desarrollo del plan de negocios.

La investigación es útil porque permitirá la ejecución del plan de negocios, basada en la indagación realizada.

La nueva información aportará a las ciencias empresariales, el desarrollo de nuevos albergues turísticos con estándares de calidad calificados y la determinación de las tendencias en los servicios, garantizando el retorno de la inversión. Se considera como aporte la investigación, porque facilita la toma de decisiones al inversionista para considerar estos aspectos al desarrollar un albergue turístico, minimizando el riesgo de fracaso en la ejecución.

El estudio es necesario ya que está orientado al desarrollo de un albergue turístico calificado en el distrito de Yarinacocha – Pucallpa, ubicado en el corazón de la amazonía del Perú.

El desarrollo de este tipo de investigaciones, tiene importancia, por las cifras que aporta el sector turismo a la economía del país; así tenemos que éste representa: i) ingresos del orden del 3.9% del Producto Bruto Interno (PBI); ii) el consumo turístico interior representa el 6.9% del gasto total de la economía; iii) el gasto turístico interno representa el 62% del consumo turístico interior y el gasto receptivo representa el 31%; y iv) en comparación con las exportaciones no tradicionales, el turismo receptivo es el segundo sector que aporta divisas al país (MINCETUR, 2016).

El desarrollo de un albergue turístico es conveniente, por la viabilidad del negocio y además porque significa el retorno efectivo de la inversión y dividendos para el inversionista (MINCETUR, 2016).

1.4 Delimitaciones del estudio:

1.4.1 Delimitación espacial

El Plan de negocios que contiene la presente tesis, se desarrollará en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa, ubicado en la provincia de Coronel Portillo en el departamento de Ucayali.

1.4.2 Delimitación temporal

La investigación se realizó durante los años 2018 y 2019, con el propósito de levantar información, observar, analizar, evaluar y obtener resultados para determinar el plan de negocios.

1.4.3 Delimitación teórica

La investigación se estructuró en la viabilidad de la demanda (Kotler y Keller, 2012), viabilidad técnica (MINCETUR, 2015) y viabilidad económica-financiera (Adriano y Tejo, 2016), para el desarrollo de un plan de negocio (Arbaiza, 2015).

1.5 Objetivos generales y específicos

1.5.1 Objetivo general

- Determinar la viabilidad para desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa.

1.5.2 Objetivos específicos

- Determinar la viabilidad desde el punto de vista del mercado para desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

- Determinar si es técnicamente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

- Determinar si es económico-financieramente viable, desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Marco histórico

La industria hotelera nació gracias a la aparición del turismo o desplazamiento de personas de una ciudad a otra, lo que originó a su vez la aparición de “Tabernas” como lugares solo para el pernocte, razón por la que los viajeros no permanecían más tiempo en ellas; posteriormente, estas tabernas empezaron a ofrecer servicios de alimentación a los viajeros que pernoctaban allí, desarrollando progresivamente la oferta de servicios de alojamiento y alimentación como los conocemos hasta la actualidad.

Ante la mayor y mejor oferta de servicios turísticos, la demanda fue creciendo y exigiendo además nuevos servicios de acuerdo a sus necesidades, por lo que en la actualidad, los establecimientos de hospedajes se encuentran diferenciados según categoría y clase.

Por categorías se determinan a los hoteles y por clase a los albergues turísticos conocidos también como “Lodges” o “Ecolodges” ya que sólo se ubican en zonas rurales y en contacto con el medioambiente. (Gisper, 1999).

Parte importante en la aproximación económica, son los albergues turísticos, ya que uno de los estudios es el análisis de los resultados positivos y negativos como aportes de la minería aurífera, regulada por la N° 27651 “Ley de Formalización y Promoción de la Pequeña Minería y la Minería Artesanal” en lo que respecta a su contribución económica a la ecología local para la valoración del ecoturismo; se presenta una superficial comparación de la rentabilidad, se toma como parte de la consideración, la rentabilidad social; “(...) los albergues turísticos son parte del reflejo de los ingresos que generan rentabilidad para el pernocte de los turistas que realizan la actividad del ecoturismo” (Macroconsult S.A, 2015). El autor indica, que el análisis de una aproximación económica sobre la minería aurífera y otras actividades productivas que se desarrollan en el departamento de Madre de Dios, se encuentra el importante aporte del ecoturismo como rama del turismo, ya que genera ingresos económicos para la población y la mejora de la oferta de servicios

en los albergues turísticos, generan trabajo para la mejora de la calidad de vida de la población adyacente.

En la investigación “Implementación de un ecolodge y mejora de la oferta turística para la ruta turística del Camu camu en el Caserío 11 de Agosto en Yarinacocha”, (Li, 2015), se señaló que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) ha señalado al Lago Yarinacocha como atractivo turístico, y ha ubicado en el lago ya mencionado, el proyecto denominado “Ruta Turística del Camu Camu”, cuya finalidad es generar valor turístico al distrito de Yarinacocha.

Esta tesis, refiere que el distrito de Yarinacocha es un atractivo turístico considerado, por sus recursos naturales y por los mitos y costumbres de las diferentes comunidades nativas que allí moran.

Considerando al turismo como motor de desarrollo rural, la irrupción del concepto de nuevos productos turísticos, implica interesantes cambios en la concepción del turismo tradicional; ellos van asociados al surgimiento y auge de nuevos destinos con mayor diversidad de recursos recreativos, a la necesidad de establecer nuevas formas de servicios turísticos, en definitiva, relacionados con nuevas motivaciones en la demanda, tales como la recreación, los albergues turísticos y otros que faciliten el servicio. (Blanco y Benayas, 2017). Los albergues turísticos forman parte del producto turístico que cambia el concepto de un turismo tradicional; es decir, que turismo no solo es viajar, sino también un conjunto de servicios relacionados con su entorno, como el medio de transporte a utilizarse, los albergues para el pernocte facilitan la recreación del turista, sea que se encuentren en selva u otro lugar según el entorno natural.

El ingreso de turistas nacionales y extranjeros en Pucallpa ha ido creciendo progresivamente en los últimos años, es así que: i) en el año 2013 arribaron 90,802; ii) en el año 2014 arribaron 76,542; iii) en el año 2015 arribaron 115,033; iv) el año 2016 arribaron 294,013; v) en el año 2017 356,459 turistas; vi) en el 2018 arribaron 570,263 y vii) en el 2019 arribaron 662,959. (MINCETUR, 2019).

Asimismo, el crecimiento de los establecimientos de hospedaje también se ha ido incrementando ya que desde el año 2013 al año 2017 se mantuvieron dos hoteles de cinco (05) estrellas, un hotel de cuatro (04) estrellas y cinco hoteles de tres (03) estrellas; en el año 2018 se incrementó un hotel de cuatro (04) estrellas y en el año 2019 se incrementó un hotel de cinco (05) estrellas más. Sin embargo en el mismo periodo, los albergues turísticos reglamentados no han tenido incremento alguno, ya que sólo existen un albergue reglamentado y cinco albergues no reglamentados, ni calificados como albergues turísticos, pero que cuentan con licencias municipales de funcionamiento, otorgada por las autoridades municipales locales (MINCETUR, 2017); por ello se concluye, que la demanda turística se ha incrementado, pero la oferta turística de albergues turístico reglamentados no.

Debemos tener en cuenta que la cuenca del Amazonas, señalada como el “Pulmón del Mundo” posee el río más caudaloso y es la de mayor diversidad de flora y fauna en el mundo (ONU, 1994), además de ser señalada como destino turístico recomendado para viajes (CMD, 2010) y reconocida como “Maravilla Natural del Mundo” (ONU, 212).

En el Perú se ha desarrollado como innovación metodológica, el relanzamiento de nuevas campañas para promocionar viajes hacia nuestra amazonia, conocida como campaña “Y tú qué Planes” y también se fomentan ruedas de negocio con la cadena comercial a fin de promover las potencialidades productivas de la amazonia bajo el enfoque turístico conocidas como las ferias nacionales e internacionales (PROMPERU, 2016).

Desde el año 2010 se desarrollan ferias amazónicas en las principales ciudades de nuestra amazonia, con la finalidad de promover y fortalecer entre otras actividades, el turismo de manera sostenible, sus potencialidades productivas, las capacidades humanas del turismo en las comunidades nativas, la promoción de su artesanía, la realización de ruedas de negocios entre empresarios nacionales y extranjeros interesados en la adquisición los productos amazónicos, el amortiguar los efectos del cambio climático, impulsar los procesos de innovación de la tecnología turística, fomentar la integración fronteriza entre Brasil, Colombia y Perú, unidas por la amazonia. Estas ferias se denominan, “EXPOAMAZONICA” y se realizan una vez

por año en las principales ciudades de la amazonica, tal como las desarrolladas el 2018 en Pucallpa y el 2019 en Iquitos (MINCETUR, 2019).

Como innovación tecnológica para el desarrollo turístico en la amazonia, se ha implementado el servicio transporte fluvial por Ferry, embarcación rápida que parte de la ciudad de Iquitos, hasta la triple frontera con Colombia y Brasil uniendo itinerantemente los pueblos de la rivera del amazonas. Es necesario señalar que el Ferry es una embarcación con capacidad de transportar trescientos (300) pasajeros a la vez, cuya implementación y puesta en servicio fue realizada el año 2017 (MTC, 2017).

Dentro del desarrollo tecnológico también, se ha diseñado la seguridad digital en los establecimientos de hospedajes, con el fin de poder determinar el filtro de información sobre el perfil del turista, precisión de la demanda, sus preferencias turísticas y seguridad interna. Por esa razón se realizan cursos especializados elaborado por PROMPERU, en la sede de España (PROMPERU, 2017).

Por otro lado, para elaborar un plan de negocio se debe de tomar en consideración la formulación de proyectos de inversión, se considera cuatro (04) etapas en el desarrollo de vida del proyecto: Preinversión, Inversión, Operación y Liquidación; donde i) la etapa de preinversión, es la fase donde se evalúa si el proyecto debe de realizarse; ii) la etapa de inversión es el tiempo donde se evalúa los desembolsos para adquirir o construir los activos fijos para el proyecto, como también determinar el retorno del capital de trabajo; iii) la etapa de operación, es cuando el proyecto se está ejecutando y iv) la etapa de liquidación, es cuando el proyecto está finalizado su vida útil (Briceño, 2013).

Para la elaboración del plan de negocio se debe de considerar además el “marketing” que aporta a determinar cual es el “mercado meta” o “mercado objetivo” hacia donde será dirigido el servicio o producto, ya que el propósito es entender al cliente y cuál es su necesidad para usar el bien o servicio que se oferta; es por eso que todos los recursos necesarios posible que se requieran deben de estar dirigidos al cliente que lo demanda (Kotler y Keller, 2012). Los autores, indican

para el estudio de la elaboración del bien o servicio, debe de estudiarse al mercado demandante para determinar al mercado demandante satisfecho e insatisfecho.

2.2 Investigaciones relacionadas con el tema

En cuanto a las investigaciones acerca del turismo, se reportó que en el Parque Nacional del Manu en Madre de Dios, se desarrolló un albergue turístico que contaba con habitaciones y baños para lograr desarrollo sostenible turístico, sin embargo no se logró mantenerse, porque las ventas solo cubrían las necesidades económicas de las comunidades Matsigenkas; asimismo los operadores turísticos lograron permisos y realizaron su construcción, sin intervención de la mano de obra local, lo que no permitió que los nativos logaran mejores ingresos para mejorar su calidad de vida.

En conclusión, el proyecto experimentado no logró ser sostenible durante el tiempo debido a que sólo se cubrían costos operativos; y finalmente la comunidad Matsigenka al conocer otras culturas exteriores, cambió su *modus vivendi*, generándose legítimas aspiraciones de mejora en su educación, vivienda, etc. Por ello, no siempre el desarrollo sostenible se logra si no se han previsto determinados factores para evitar ser liquidada en el tiempo. (Gordon y Moore, 2013).

En la región de Madre de Dios, se realizó una investigación sobre el turismo y las comunidades nativas, con la finalidad de lograr una aproximación hacia ellas; estudiar los fracasos pasados en la práctica del turismo, organización y evolución de las formas de desarrollo del producto turístico.

En la investigación se indica que Madre de Dios, se define, tomando en cuenta el punto de vista geográfico y político, como región andina a pesar que la mayor parte de la extensión de su territorio se encuentra en la amazonía peruana. El autor indica que el turismo produce la misma dependencia que se evidencia en la economía de la región, la amazonia provee recursos que no son rentabilizados por agentes, que no son de la misma localidad, siendo un indicador que la misma comunidad tiene dependencia de inversión externa, lo que pone a prueba el déficit de infraestructura (Valcuende, 2017).

Núñez (2009), recomendó tomar como elementos fundamentales, a la estrategia de diferenciación, en el entendido que sin ella pocas estrategias de marketing tendrían sentido, debido a que una de las premisas básicas que se busca lograr en el marketing, es diferenciarse de los competidores, buscando que los clientes prefieran los productos y servicios de la empresa. El autor señala que el marketing, es una proposición mínima que debe de importar para identificar a los competidores en base al servicio y/o producto que se va a ofertar, es decir, con quienes se compiten para ser diferenciado; en segundo lugar, cuando se refiere a estudiar a los clientes internos, se trata de informar a los colaboradores del albergue con quienes se trabajará en equipo; cabe señalar que la relación que tiene el marketing con el albergue turístico es relevante, ya que aporta a medir el perfil del consumidor para segmentar al cliente, identificar al mercado e identificar las estrategias que se deben desarrollar para que el albergue tenga clientes basados en el perfil del turista.

Se concluye que las comunidades indígenas al no contar con la oferta turística adecuada para lograr la debida atención a los turistas, no podrán tener una mejor calidad de vida, ya que no cuentan con infraestructura sostenible a pesar que puedan estar en una zona natural, esto incluye vías de comunicación para facilitar el acceso al turista, a albergues turísticos o plantas turísticas.

En el alto Madre de Dios, específicamente en la Comunidad Nativa Shintuya, se realizó una investigación con la finalidad ver cual es el rol que cumple el ecoturismo en la comunidad, debido que la actividad del ecoturismo es ejecutada en la zona por la comunidad nativa ya mencionada y por la empresa petrolera Hunt Oil; ambos son los actores que participan en esta actividad, y ha permitido asimismo conocer la importancia que juega la industria extractiva en el aporte para el ecoturismo y conocer lo que busca la comunidad Shintuya para su futuro.

El turismo ecológico o ecoturismo, significa mantener y proteger la flora y fauna de manera sostenible, ya que genera ingresos económicos que benefician a las comunidades nativas quienes son los actores para esta fusión y la flora y fauna, son el recurso turístico que se oferta, tal como lo señala la N° 27963 “Ley de Forestal y de Fauna Silvestre”, al indicar que el ecoturismo es una “actividad turística ecológicamente responsable en zonas donde es posible ofrecer y disfrutar de la

naturaleza y de los valores asociados al sitio, contribuyendo de este modo a su conservación, generando un escaso impacto al medio ambiente natural, y dando cabida a una activa participación socioeconómica beneficiosa para las poblaciones locales” (UNALM y PROMPERU, 2002, p.13); para ello se necesita de inversión económica, rol que está cumpliendo en este caso la empresa Hunt Oil, por esta razón, esta investigación menciona la importancia que tienen los recursos económicos que se invierten en ecoturismo, debido a que representa el sustento para el futuro de la comunidad y para mejorar su calidad de vida mediante el turismo y la sostenibilidad.

En la investigación “La construcción de la cultura para el consumo en el caso de nuevo Perú”, La cultura Yagua se encuentra en la ribera del río Amazonas en el departamento de Loreto, se dedicaba originalmente a como mano de obra para la explotación del caucho, actividad que fue extinguiéndose por la mala práctica de las empresas extranjeras y la nula regulación estatal; sin embargo la cultura Yagua se ha mantenido conservando sus costumbres ancestrales las que se han convertido con el paso del tiempo, gracias a la actividad turística, como el recurso turístico que genera un producto turístico.

Las inversiones de terceros para mejorar el desarrollo del turismo, obligó a las comunidades nativas a emigrar hacia los grandes ejes fluviales, para facilitar que estén al alcance de los visitantes foráneos (Chaumeil, 1981); de esta manera, el turismo representa una nueva actividad económica que condiciona la forma de vida de los Yaguas y la manera en que se relaciona con el resto de la sociedad nacional e internacional; razón por la que el vínculo de los indígenas con los migrantes está relacionado a un solo interés, realizar la actividad del turismo, con el fin de mantenerse en el tiempo de manera sostenible con mutuo beneficio (Ortiz, 2008). Finalmente se puede entender que la inversión para la mejora del servicio turístico es necesaria para la mejora de la calidad de vida de la comunidad nativa, colonos y los mismos recursos de manera sostenible.

En la investigación “Implementación sostenible del turismo místico en el entorno de los ecolodges de Tamshiyacu” en Iquitos, se propone al “turismo místico” como sostenible, que garantice un producto turístico de calidad y contribuya con el

desarrollo sostenible de la amazonia. Se investigó el número de albergues turísticos o lodges como también se los conoce, en el entorno de la localidad de Tamshiyacu ubicada cerca de Iquitos y a la población de la misma ciudad.

La investigación final arrojó que los “lodges” que ofrecen turismo místico, carecen de infraestructura para presentar oferta turística en la zona, que garantice calidad en los servicios, que contribuya con la sostenibilidad en los recursos y al incremento de los ingresos económicos.

En esta investigación se ha encontrado que estos “lodges” pertenecen a pequeños empresarios conocedores de la riqueza amazónica, de la importancia de las plantas medicinales y de su valor en cuanto el turismo místico; sin embargo, no tienen el suficiente capital para mejorar su oferta turística; también existen albergues turísticos “ecolodges” en la ribera del río Amazonas, que son parte del aporte económico por la actividad del turismo, pero no desarrollan la actividad del turismo ritual o místico ya que no tienen la experiencia y son conocedores. La investigación pretende indicar que la problemática principal concierne la estandarización y la puesta en práctica de las medidas de sostenibilidad, aunado a la verificación de que, hasta qué punto las organizaciones turísticas dedicadas al turismo místico han adoptado medidas sostenibles dentro de sus procesos gerenciales y operacionales en los ecolodge que practican rituales místicos de sanación. El principal factor para mejorar esta problemática, es la importancia de los recursos económicos para invertir que parte de las mejoras de infraestructura para mejorar los accesos de comunicación para el incremento de turistas, cuyas ventas generen ingresos para mejorar la calidad de la oferta turística o las facilidades que el Estado pueda ofrecer para la mejora del mismo y la sostenibilidad en los recursos.

Finalmente lo expuesto quiere decir que los ecolodge o albergues turísticos dedicados al turismo místico generan ingresos económicos, sin embargo es necesario la presencia del Estado mejorando las vías de comunicación para un mejor el acceso al turista u otorgando las facilidades para el financiamiento económico de la actividad turística, para la mejora de calidad en los servicios para los ecolodge místicos (Vílchez, 2017); por tanto, se demuestra que los ecolodge o albergues

turísticos generan ingresos económicos y sostenibilidad, sin embargo dependen de la presencia del Estado para su funcionamiento.

En la investigación realizada sobre la importancia de la conservación del medioambiente en los hoteles para brindar calidad en el servicio hotelero, *“Discussions take place, decisions are made and actions taken at global, national and local levels, and may result in a number of different outcomes, such as: International agreements, National and international laws, National/local policies, National/local pressure groups, Company policies and Individual actions.”* (Kirt,2011) traducido “Se llevan a cabo discusiones, se toman decisiones y se toman medidas a nivel mundial, nacional y local, y pueden dar lugar a una serie de resultados diferentes, como: Acuerdos internacionales, leyes nacionales e internacionales, políticas nacionales / locales, grupos de presión nacionales / locales, políticas y acciones de la empresa, acciones individuales”. Lo que el autor señala es que, la importancia de la calidad de los servicios que relaciona el medioambiente en los hoteles se refiere a que la calidad se refleja en las certificaciones y aplicaciones de las normas que regulan la buena práctica de los servicios hoteleros.

La importancia de la inversión de los proyectos turísticos generan el desarrollo en:

1. Impulsar el fondo de inversiones Verde Ventures.
2. Contribuir con el mercadeo de iniciativas turísticas impulsadas por Comercio Internacional.
3. Implementación y difusión de mejores prácticas en la actividad turística para conservar los recursos naturales y culturales en áreas naturales.
4. Desarrollar políticas y estrategias turísticas a nivel local, nacional y regional.
5. Participar en comités locales, nacionales y regionales en apoyo al ordenamiento de las actividades turísticas.
6. Planificación turística en áreas protegidas.
7. Impulsar el desarrollo de productos turísticos en áreas naturales.

Las inversiones mencionadas están con la finalidad de apoyar lo siguiente:

- Apoyo al plan de transferencia de Kapawi Ecolodge and Reserve.

- Valoración económica del turismo en el Sistema Nacional de Áreas Protegidas de Ecuador.
- Plan de negocios para productos en la reserva Ecológica Machechindul
- Plan de uso turístico para el Refugio de Vida Silvestre Islas de Corazón y Fragatas.

(Edwards S. & A. Rodríguez, 2008). En esta investigación demuestra que la importancia de la inversión para los proyectos turísticos son necesarios para la contribución sostenible en la flora y fauna, este incluye albergue turístico como parte de un producto turístico.

En la investigación sobre la Importancia de la educación en empresa ecoturísticas: en las Lecciones de Rara Avis Ecolodge, transmite que el ecoturismo está basado en 3 conceptos básicos:

- Conservación y protección del medioambiente;
- Soporte de la cultura local y economía;
- Educación medioambiental.

La Organización Mundial de Turismo, ha estimado que el turismo ha generado hace 25 años, 50 millones de viajeros internacionales y hoy en día 80 millones; sin mencionar que se estima que llegará en el 2020 a 1.2 millones de viajeros; por ello, ello, en Costa Rica ha generado un impacto cuya finalidad es proteger y mantener el turismo a través del ecoturismo.

Esta actividad está basada a raíz de la creación de los albergues turísticos - ecolodge, para que el turista pueda pernoctar en medio de la naturaleza sin ser dañada, ni alterada, sino todo lo contrario; contribuye en mantener la conservación de su medio natural como en las culturas de las comunidades nativas de su alrededor, esta conservación está basada a través de los ingresos económicos de los pernoctes y visitas realizadas por los turistas. (Sander, 2008).

En el análisis sobre el concepto “hoteles verdes”, más conocidos como “eco-hoteles”, que simbolizan a los hoteles que se encuentra en medio de la naturaleza y

que forman parte del turismo sostenible, ya que generan impacto y cambios fundamentales en el concepto de la industria del turismo, debido que contribuyen con la protección medioambiental y al bienestar de las comunidades de su alrededor. Este concepto se basa en que los hoteles tengan una estructura que no altere al medioambiente, cuyos materiales sea de acorde a su medio. (Brâncuși, 2013), por ello, el autor señala que los hoteles ecológicos son necesarios para mantener el medioambiente dentro de la actividad turística, un concepto que sostiene un desarrollo durable para el turismo.

En la investigación realizada en “Estrategias de turismo y responsabilidades locales en Sudáfrica”, se investiga que el turismo responsable en Sudáfrica engloba muchos factores, entre ellos a las comunidades locales y nativas que forman parte del turismo, la conservación del medioambiente es su estrategia, ya que la conservación de ellos, o su participación contribuye a fomentar el turismo, con mayor precisión mantenerlo de manera sostenible (Hottola, 2009).

2.3 Estructura teórica y científica que sustenta el estudio

Para el desarrollo de la estructura teórica y científica, se ha extraído los siguientes estudios e investigaciones:

La industria hotelera se inició gracias a la aparición del turismo o el desplazamiento de las personas de una ciudad a otra, por lo que era necesario pernoctar en ciertos lugares, que eran conocidos como “Tabernas”, que solo ofrecían el servicio pernocte u hospicio para los viajeros, que ante la falta de otros servicios adicionales, no permanecían más tiempo en éstas; posteriormente estos establecimientos empezaron a ofrecer otros servicios, como la venta de alimentos y bebidas, por lo que los pasajeros empezaron a permanecer mas tiempo en dichas instalaciones, es así que el turismo fue desarrollando progresivamente, la demanda fue creciendo y exigiendo diferentes modalidades del servicio de acuerdo a sus necesidades, tal como lo conocemos en la actualidad. Por esa razón, los establecimientos de hospedaje, se han diferenciado según categoría y clase: i) por categoría se determinan los hoteles y ii) por clase se determina a los albergues turísticos, lodges u hoteles ecológicos que solo se ubican en zonas rurales y en contacto con el medioambiente (Gisper, 1999).

Para determinar la demanda por turismo, se recomienda determinar el tamaño y al ritmo de crecimiento del mercado, las economías de escala que justifican la inversión en investigación y desarrollo pueden impulsar la competitividad al incentivar las inversiones (Arroyo, 2014).

En la investigación se determinó que el aspecto importante que se debe de considerar el desarrollo de un albergue turístico certificado, es el medio donde se realizará o prestará el servicio, teniendo en consideración que si es un lugar rústico o un turismo rural, es importante el desplazamiento del turista hacia el lugar donde se desarrolla el servicio, la ubicación para la creación del albergue y sus atractivos propios de su naturaleza. (Leza, 2014).

Las estrategias que se desarrollan para la entrega de los servicios, resalta que el turismo y la hotelería son servicios que atribuyen al perfil del consumidor, por ello para estos servicios es indispensable considerar en las estrategias de mercado, los siguientes aspectos: i) entender al consumidor; ii) marketing de relaciones; iii) marketing interno; iv) procesos de segmentación; v) estrategias de segmentación; vi) características de posicionamiento; vii) estrategias de posicionamiento; viii) las necesidades; y ix) los deseos de los consumidores de servicios (Grande, 2005).

De acuerdo a la explicación del autor, el turismo y la hotelería por ser actividades que involucran directamente las necesidades de las personas, se requiere considerar estos aspectos para determinar el perfil y necesidades que posee el turista para decidir, para viajar y pernoctar en un nuevo destino.

En la investigación de la rentabilidad económica para el desarrollo de un albergue, se descubrió que mediante el financiamiento propio del 35% “se logró un (...) VANE de S/ 7'419,301.08 y TIR de 22%, asimismo los indicadores financieros obtenidos son VANF de S/ 40'111,400.88 y TIRF de 45%.” (Adriano y Tejo, 2016).

Para desarrollar un Ecolodge, es necesario tomar en consideración los siguientes aspectos básicos:

- Definición sobre el ecoturismo
- Diseño arquitectónico de ecolodge
- Condiciones de diseño
- Descripción funcional
- Medidas de impacto ambiental
- Estudio de impacto ambiental
- Atractivos turístico
- Recursos naturales
- Flora y fauna
- Actividades turísticas
- Capacidad económica
- Rentabilidad
- Esquemas finales
- Diseño de Marketing (Diez & Wong, 2016).

Kotler, (1999) mencionó que la estrategia de mercado es definida como el núcleo de un plan de acción, para usar los recursos o ventajas de la organización para alcanzar un objetivo o grupo de objetos, y comprende seleccionar y analizar el mercado meta, crear y mantener una mercadotecnia apropiada. El autor señala el derrotero para llegar al grupo de compradores que se identifica con las mismas características y preferencias.

Debemos ofrecer con estrategia, un producto o servicio, con la capacidad que el recurso que nosotros tenemos y las ventajas del mismo, cubran las características que el comprador posee. El estudio sobre “Recursos de la empresa y pertenencia a un sector industrial (...) “la rentabilidad empresarial, el cual se ha construido básicamente siguiendo el modelo de Rumelt” (1991), sobre este modelo aplicaremos el análisis de componentes de la varianza, tratando de estudiar la importancia relativa de la empresa y del sector en la determinación de la rentabilidad empresarial; la existencia de este efecto indicaría que existen factores industriales (barreras de entrada, ratios de crecimiento, rivalidad competitiva) que se traducen en diferencias de rentabilidad entre las empresas pertenecientes a diferentes sectores, (...) “efecto empresa. En concreto, las diferencias persistentes

entre compañías que son debidas a la presencia de recursos específicos de cada una de ellas (conocimientos tecnológicos, reputación, capacidad de aprendizaje, habilidades del personal)” (Llopi, Cortés y Molina, 2002).

Los autores comentan que para la medición de la rentabilidad es necesario conocer los factores que debemos medir para poder definir que existe ganancia o pérdida, en ese sentido, la rentabilidad es el factor de beneficio o ganancia económica si lo medimos empresarialmente, por esa razón se cuantifican los ratios que hacen posible el servicio, su medición, de acuerdo a todo que influya en la inversión, venta y gasto; cuando indican barreras, se refieren a los límites o restricciones que tiene la empresa para que produzca.

Parte importante en la aproximación económica son los albergues turísticos, ya que uno de los estudios, es el análisis de los resultados positivos y negativos que son uno de los principales aportes de la minería aurífera, para la valoración del ecoturismo. Se presenta una superficial comparación de la rentabilidad, se toma como parte de la consideración, la rentabilidad social. (...) “los albergues turísticos son parte del reflejo de los ingresos que genera rentabilidad para el pernocte de los turistas que realizan la actividad del ecoturismo” (Macroconsult S.A, 2015). El autor señala que el análisis de una aproximación económica sobre la minería aurífera y otras actividades productivas que se desarrollan en el departamento de Madre de Dios, se encuentra el aporte del ecoturismo como rama del turismo, y es importante, ya que generan ingresos económicos para la población y los albergues turísticos son los servicios para mejorar la oferta turística, y generan trabajo para la mejora de calidad de vida de la población y mejoran el servicio turístico.

En la investigación “Implementación de un ecolodge y mejora de la oferta turística para la ruta turística del camu camu en el Caserío 11 de Agosto en Yarinacocha”, (Li, 2015), el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ha señalado a la Lago de Yarinacocha como atractivo turístico, asimismo ha ubicado en la Lago ya mencionado, el nombre del proyecto “Ruta Turística del Camu Camu”, con la finalidad de generar valor turístico al distrito de Yarinacocha.

En la tesis presentada, se refiere que el distrito de Yarinacocha es un atractivo turístico considerado por el Estado Peruano, ya que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR que afirma que el Lago de Yarinacocha representa valor turístico en el distrito del mismo nombre.

Considerando el turismo como motor de desarrollo rural, aparecen conceptos de nuevos productos turísticos, que implican interesantes cambios en la concepción tradicional del turismo; estos conceptos van asociados al surgimiento y auge de nuevos destinos con mayor diversidad de recursos recreativos, a la necesidad de establecer nuevas formas de servicios turísticos; en definitiva relacionados con nuevas motivaciones en la demanda, tales como la recreación, los albergues turísticos y otros que faciliten el servicio o la oferta turística (Blanco y Benayas, 2017); es decir que los albergues turísticos forman parte del producto turístico con el fin de cambiar el concepto de un turismo tradicional. Turismo no sólo es viajar, sino también, un conjunto de servicios relacionados con el entorno, como el medio de transporte, los albergues para el pernocte del turista sea en la costa sierra o selva según el entorno natural, que determina la oferta turística y facilita la recreación del turista.

No debemos dejar de considerar que la demanda turística ha ido creciendo en forma sostenida, así tenemos por ejemplo, el ingreso de turistas entre nacionales y extranjeros a Pucallpa en los últimos años nos arroja los siguientes resultados: i) en el año 2013 ingresaron de 90,802; ii) en el año 2014 ingresaron de 76,542; iii) en el año 2015 ingresaron 115,033; iv) en el año 2016 ingresaron 94,013 y v) en el año 2017 (sin cerrar el año) ingresaron 56,459. (MINCETUR, 2017). De igual forma los establecimientos de hospedaje en Pucallpa también han incrementado su número, ya que en el año 2013 al 2017 se mantuvieron dos hoteles de cinco (05) estrellas, un hotel de cuatro (04) estrellas y cinco hoteles de tres (03) estrellas; en el año 2018 se incrementó un hotel de cuatro (04) estrellas y en el 2019 también se incrementó un hotel de cinco (05) estrellas. Sin embargo desde el año 2013 al 2017 los albergues turísticos reglamentados no se han incrementado, solo existe un albergue reglamentado y cinco no reglamentados ni calificados como albergue turístico, pero tienen licencias municipales de funcionamiento (MINCETUR,

2017); por ello, la demanda turística ha incrementado, pero no la oferta turística en albergues turísticos.

La amazonia es considerada como el “Pulmón del Mundo” por la mayor absorción de dióxido de carbono, posee el río más caudaloso y la mayor diversidad de flora y fauna en el mundo (ONU, 1994); asimismo, el río Amazonas es reconocido como destino turístico recomendada para viajes (CMD, 2010) y como “Maravilla Natural del Mundo” (ONU, 212).

Por esa razón en Perú, se ha desarrollado como innovación metodológica el relanzamiento de nuevas campañas para promocionar viajes hacia la amazonia conocida como: “Y tú qué Planes”, también se fomentan las ruedas de negocio con la cadena comercial a fin de promover las potencialidades productivas de la Amazonía bajo el enfoque turístico conocidas como las ferias nacionales e internacionales (PROMPERU, 2016).

Es así que desde el año 2010 hasta la actualidad, se desarrollan ferias amazónicas, con la finalidad de promover y fortalecer el turismo de manera sostenible, los potenciales productivos, valorar las capacidades humanas en el turismo, como las comunidades nativas, promoción de la artesanía, ruedas de negocios con empresarios nacionales e internacionales interesados en comprar los productos amazónicos, amortiguar los efectos del cambio climático, impulsar los procesos de innovación de la tecnología turística y fomentar la integración fronteriza con Colombia y Brasil unidos por la Amazonía; a estas ferias se les denomina EXPOAMAZONICA, y se realizan una vez al año, así por ejemplo el 2018 se realizó en la ciudad de Pucallpa y el 2019 en la ciudad de Iquitos. (MINCETUR, 2019).

Asimismo, como innovación tecnológica para el desarrollo turístico en la Amazonía, se ha implementado el servicio de “Ferry Amazónico” que une los pueblos de la rivera del Amazonas y fomenta el turismo fronterizo en las “Tres Fronteras” que comparten el Perú, Brasil y Colombia. El Ferry es un transporte fluvial con capacidad de transportar trescientos (300) pasajeros diariamente, cuya tecnología fue fabricada en el 2017 (MTC, 2017).

Dentro del desarrollo tecnológico también, se ha diseñado la seguridad digital en los establecimientos de hospedajes, con el fin de poder determinar el filtro de información sobre el perfil del turista, precisión de la demanda y sus preferencias turísticas y seguridad interna. Por esa razón se realizan cursos especializados elaborados por PROMEPERU (PROMPERU, 2017).

En este escenario, para elaborar un plan de negocio para el desarrollo de un albergue turístico certificado, se considera que en la formulación de proyectos de inversión, se consideran cuatro (04) etapas: Pre inversión, Inversión, Operación y Liquidación. La etapa de pre inversión es la fase donde se evalúa si el proyecto debe de realizarse; la etapa de inversión es el tiempo en el que se evalúan los desembolsos para adquirir o construir los activos fijos para el proyecto, así como también determinar el retorno del capital de trabajo; la etapa de la operación, es aquella en la que el proyecto se está ejecutando; y la etapa de liquidación es aquella en la que el proyecto está al término de su vida útil (Briceño, 2013).

Asimismo, para la elaboración del plan de negocios se debe de considerar al “marketing” como herramienta para determinar el mercado meta o mercado objetivo y a donde será dirigido el servicio o producto; ya que el propósito es entender al cliente y cuál es su propósito para usar el bien o servicio. Es por ello que todos los recursos necesarios posibles que se requieran deben de estar dirigidos al cliente que lo demanda (Kotler y Keller, 2012). Los autores, indican que para el estudio de la elaboración del bien o servicio, debe de estudiarse al mercado demandante para determinar al mercado demandante satisfecho e insatisfecho.

La relevancia del turismo para la sociedad es muy importante, de acuerdo a Alejandro Mantecón, quien realizó un estudio sociológico sobre el proceso turístico residencial, investigó el desplazamiento de los residentes españoles, el cambio que influye y conocer nuevas experiencias que intercambia cultura dentro de un mismo país. En la investigación se adopta una perspectiva metodológica de identificación cualitativa, en este libro identifica que el turismo es un fenómeno que altera los marcos de referencia cotidianos. (Mantecón, 2008). “La experiencia del turismo” un estudio sociológico sobre el proceso turístico residencial. Barcelona: Icaria Editorial S.A.

Asimismo, las estrategias de mercado para el turismo, se aplica a diferentes conceptos tales como: i) la promoción de venta, ii) venta personal, iii) relaciones públicas, iv) el “mix” de la comunicación, v) la distribución turística, vi) la determinación de las estrategias de comunicación turística, y v) el comercio electrónico de las empresas turísticas. (Vértice, 2008).

Por otro lado, se investigó que la determinación de los destinos son estratégicos para la atracción de clientes y negocios en América Latina, siendo importante como estrategia, el acceso, transporte y vías; así como también los servicios de hospedaje para los turistas, entre otros que complementan la actividad del turismo. El turismo está ligado al atractivo que tiene la ciudad, los recursos que posee e identifica al país, diferenciándose geográficamente e involucra el desarrollo en infraestructura del lugar y hospitalidad del visitante. (Kotler, 2007; Gertner, 2007; Rain, 2007; Hainer, 2007).

En “Turismo comunitario en Ecuador, desarrollo y sostenibilidad social”, se investiga la importancia de la actividad del turismo comunitario en la localidad de Cuenca - Ecuador, en el que explican la diversidad de flora y fauna que posee e incluyen y valoran las comunidades nativas que viven en ella y que son parte de la conservación del medio. Esta actividad se basa en interactuar costumbres y tradiciones con los turistas quienes son partícipes en la vivencia. Dentro de la vivencia se encuentra: alojamiento, alimentación y transporte, estos tres servicios básicos están diseñados y realizados de manera típica de la zona; sin embargo es necesaria la intervención de inversión económica para la mejora del servicio y par que se mantenga la sostenibilidad en su medio natural. (Estrella, 2007; Farfán, 2007, otros, 2017). Los autores explican que el turismo también se realiza en las comunidades nativas, basada en ofrecer y tradiciones propias de la cultura, sin embargo el turismo también se basa en inversión económica para la buena práctica y atención al turista.

En otro enfoque se ha investigado que el plan de negocios, es el soporte que aporta al emprendedor a identificar con precisión la viabilidad de un proyecto para determinar los aspectos que se deben de considerar para ser viable para que puedan intervenir de manera favorable o no, para el desarrollo de lo que se planifica

emprender. Entre estos aspectos, debe de considerarse los aspectos técnicos, económicos, sociales, comerciales y otros aspectos que forman parte del plan (Arbaiza, 2015). La autora determina que el plan de negocio es un soporte que determina las herramientas que se deben de emplear para determinar diferentes factores que intervienen de manera favorable y desfavorable en el plan.

2.4 Definición de términos básicos:

- 1) Establecimiento de hospedaje.-** Lugar destinado a prestar el servicio de alojamiento por un determinado tiempo, para que sus huéspedes pernocten, podría incluir otros servicios complementarios, contra el pago de una contraprestación económica previamente establecida en las tarifas del establecimiento; asimismo, los establecimiento de hospedaje, se distinguen en tipo y clase, que los diferencia por el servicio y ubicación del establecimiento. (MINCETUR, 2014).
- 2) Albergue turístico.-** Clase de establecimiento de hospedaje ubicado en un medio natural, presta servicio de alojamiento preferentemente en habitaciones comunes, a un determinado grupo de huéspedes que comparten uno o varios intereses y actividades afines, que determinarán la modalidad del mismo, se ubican en medio natural (MINCETUR, 2014).
- 3) Atractivos turísticos.-** Los atractivos turísticos son la materia prima del turismo, sin la cual un país no podría emprender su desarrollo, porque les falta lo esencial y que sólo a partir de su presencia se puede pensar en construir una planta turística que permita explotarlo comercialmente (Bouillón, 1983).
- 4) Ecolodge.-** De acuerdo a la descripción del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, es un establecimiento de hospedaje cuya función es brindar el servicio de pernocte y que se desarrollan en espacios naturales, desempeñando los principios del ecoturismo; debe ser operado y administrado de una manera sensible, en armonía con el respeto y protección del medio ambiente (MINCETUR, 2004).

- 5) Producto turístico.-** En el libro "Planificación del espacio turístico (...) un bien o un servicio traducir textualmente ese concepto, conduce a deducir que el producto turístico está formado por los mismo bienes y servicios que integran la oferta." (Bouillón, 2006).
- 6) Operador turístico.-** Es aquella empresa de turismo la que proyecta, elabora, diseña, organiza y opera sus productos y servicios dentro del territorio nacional para ser ofrecidos y vendidos a través de las agencias de viaje y turismo (mayoristas o minoristas); pudiendo también ofrecerlos y venderlos directamente (MINCETUR, 2011).
- 7) Planta turística.-** Son las instalaciones físicas que brindan los servicios turísticos. Ejemplo: hoteles, albergues, hostales, restaurantes, agencias de viaje, etc. (MINCETUR, 2018).
- 8) Prestadores de servicios turísticos.-** "Personas naturales o jurídicas que participan de la actividad turística con el objeto principal de proporcionar servicios turísticos directos, de utilidad básica e indispensable para el desarrollo de las actividades de los turistas" (MINCETUR, 2019).
- 9) Hotel.-** De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, es un establecimiento de hospedaje, donde pernoctan las personas, (...) cuenta con no menos de 20 habitaciones y que ocupa la totalidad de un edificio o parte del mismo completamente independizado, constituyendo sus dependencias una estructura homogénea" (MINCETUR, 2004).
- 10) Turista.-** De acuerdo a la terminología de la Organización Mundial del Turismo (OMT), publicado por MINCETUR. "El turista (...) es un visitante que permanece en un medio de alojamiento colectivo o privado en el lugar visitado por lo menos una noche" (OMT, 2015).
- 11) Oferta turística.-** Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, es el conjunto de bienes y servicios que ofrece la actividad del turismo con la finalidad de ofrecer el servicio completo al turista (MINCETUR, 2015).

- 12) **Guía turístico.-** De acuerdo a la Ley General del turismo, es el profesional que ha estudiado para Guía oficial de turismo, en institutos superiores o centros acreditados a nombre de la Nación. (MINCETUR, 2004).
- 13) **Facilitadores Turísticos.-** Es el conjunto de servicios que aportan y/o contribuyen con el servicio completo para la actividad del turismo, en ello se encuentran las infraestructuras de transporte, los servicios de hospitalidad. (Muñoz, 2011).
- 14) **Visitante.-** De acuerdo a la definición de MINCETUR, es toda persona que se desplaza de un lugar a otro con motivos de viaje y no para recibir una remuneración. (MINCETUR, 2011).
- 15) **Ecoturismo.-** Es la visita con fines científicos, culturales, educativos, de salud y de recreación, a áreas naturales, a los recursos de flora y fauna nativos y a las de culturas y etnias (APTAE, 2015).
- 16) **Turismo místico.-** De acuerdo al autor del libro “Las diferencias conceptuales desde una mirada antropológica de la subjetividad”, ilustra que la actividad del turismo místico, cuya finalidad es terapéutica para fines de curación y sanación emocionales con el uso de los elementos ancestrales. (Gamboa, 2016).
- 17) **Turismo de ritual.-** De acuerdo al libro “Investigaciones Turísticas”, es la veneración a un ser u objeto, arraigada a una cultura que caracteriza a un grupo de personas, por ello se hace la visita o el desplazamiento para dichos fines. (Donaire, 2013).
- 18) **Oferta turística.-** De acuerdo a la Universidad Tecnológica de Chile, en el libro “Características de la oferta y la demanda turística” La oferta turística se define como el conjunto de servicios y productos turísticos geográficamente ubicados en un territorio (UTC, 2014).
- 19) **Conservadores.-** De acuerdo a la oficina de Promoción del Perú, son los turistas sensibles o conocedores en temas de medio ambiente y de conciencia turística,

buscan zonas poco visitadas, y comparten la aventura con el riesgo moderado. No obstante, no sacrifican de ninguna manera su comodidad, por lo que no gustan de alojamientos rústicos. (PROMPERU, 2009).

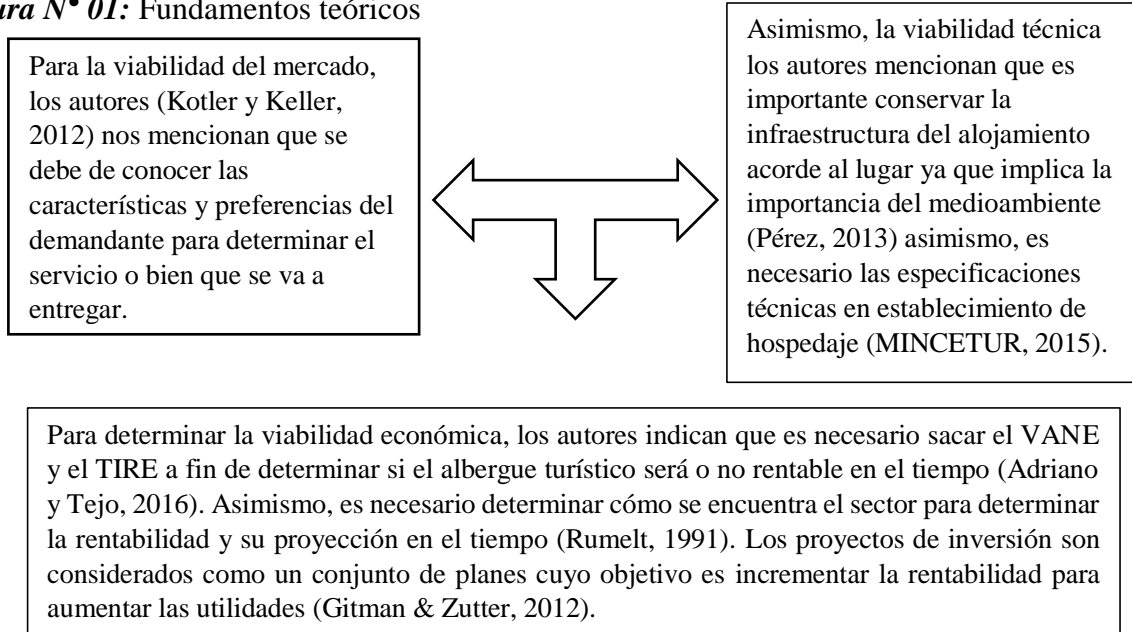
20) Especialistas.- Según la Oficina de Promoción del Turismo, son los turistas que buscan experimentar el contacto con el medio silvestre, cuya preferencia es pernoctar en alojamientos rústicos que le permitan vivir a plenitud su experiencia en el hábitat natural. Demuestran ser conocedores en temas del medio ambiente y conciencia ecoturística, asegurándose que su visita no perjudique el medio ambiente, ni a la comunidad de la zona. (PROMPERU, 2006).

21) Convencionales.- De acuerdo a la Oficina de Promoción del Turismo, son los turistas que buscan visitar zonas conocidas por la mayoría, poco interesados en obtener conocimiento sobre la cultura o costumbres de un lugar, pero atraído por el reconocimiento de los atractivos turísticos. (PROMPERU, 2009).

2.5 Fundamentos teóricos que sustentan las hipótesis

De acuerdo a las descripciones teóricas, se analizó que la viabilidad del plan de negocio para el desarrollo de un albergue turístico depende de los siguientes aspectos:

Figura N° 01: Fundamentos teóricos



Elaboración propia.

2.6 Hipótesis:

2.6.1 Hipótesis general

Es viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

2.6.2 Hipótesis específicas:

Hipótesis específica 1

Es viable desde el punto de vista de la demanda, desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

Hipótesis específica 2

Es técnicamente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

Hipótesis específica 3

Es económico-financieramente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

2.7 Variables (definición y operacionalización de variables: Dimensiones e indicadores)

De acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2014), las variables son términos de las hipótesis que pueden ser medibles, observadas, inferidas o evaluadas. La presente investigación cuenta con variables independientes y variables dependientes.

Hipótesis general: Es viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

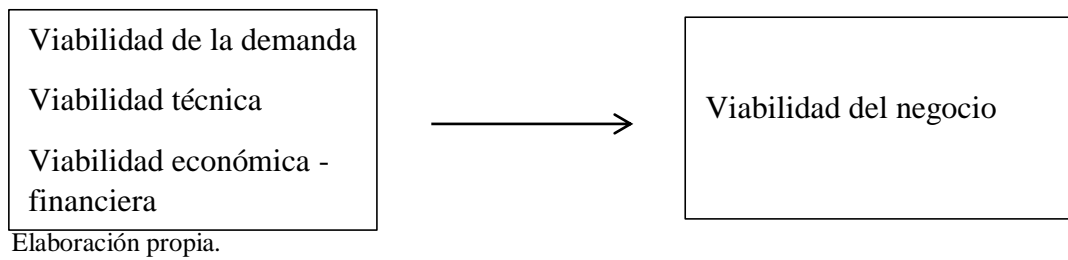
Variable dependiente: Viabilidad del negocio

Variable independiente: Viabilidad del mercado, viabilidad de la oferta viabilidad técnica y viabilidad económica financiera.

Figura N° 02: Diagrama de la hipótesis general con sus variables:

V. INDEPENDIENTE

V. DEPENDIENTE



Para el desarrollo de la investigación, se determinaron dos (02) variables:

Variable Independiente y Variable dependiente

La variable independiente está constituida por:

- La viabilidad del mercado y tiene cuatro (3) subdimensiones: Demanda, Oferta y Brecha: Demanda-Oferta;
- La viabilidad técnica, tiene como subdimensión al aspecto técnico;
- La viabilidad económica- financiera, tiene como cuatro (4) sub dimensiones: Egresos – ingresos, Costo de Oportunidad de Capital (COK), Valor Actual Neto (VAN) y Tasa de Interna de Retorno (TIR).

Se consideró como variable dependiente a la viabilidad del negocio.

Tabla N° 01 Operacionalización de variables

VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLES INDEPENDIENTES		
	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Viabilidad del negocio	Viabilidad del mercado	<p>Demanda</p> <p>Oferta</p> <p>Brecha: Demanda - Oferta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Perfil del turista que visita la ciudad de Pucallpa. - Comportamiento del turista que visita Pucallpa. - Llegada de pasajeros nacionales y extranjeros al Aeropuerto Internacional Capitán FAP David Abensur Rengifo en Pucallpa. - Albergues turísticos en Pucallpa y los servicios que ofrecen. - Hoteles en Pucallpa y los servicios que ofrecen. - Demanda y la capacidad de la oferta
	Viabilidad técnica	Aspecto técnico	<ul style="list-style-type: none"> - Localización del albergue. - Tecnologías - Aspecto administrativo
	Viabilidad económica-financiera	Egresos - Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> - Activos para la inversión y costos para la operación del albergue y precio del servicio. - Flujo de caja financiero - Punto de equilibrio. - Análisis de sensibilidad.

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo, método y diseño de la investigación

Tipo de investigación:

De acuerdo al estudio, la presente investigación es de tipo descriptivo - analítico, ya que especifica las características del fenómeno que se analiza (Sampieri, 2014).

Método de la investigación:

El método de la investigación es deductivo, basada en el análisis de los indicadores de fenómenos encontrados en las dimensiones que se desarrollaron en la investigación. Por ello, para responder los problemas de dichos fenómenos encontrados se analizaron los indicadores de las dimensiones de la siguiente manera:

Problema: Viabilidad desde el punto de vista del mercado.

1. Dimensión: Demanda de turistas quienes pernoctan en albergue turístico.

a) Indicador: Perfil del turista que visita la ciudad de Pucallpa.

- Se identificó los gustos del turista para decidir viajar a Pucallpa y el tipo de establecimiento de hospedaje que en el que prefieren pernoctar. Se determinó en la entrevista.
- Se determinó los motivos para optar pernoctar en un determinado establecimiento de hospedaje en Pucallpa, es decir hotel o albergue turístico. Se estableció en la entrevista y encuesta.

b) Indicador: Comportamiento del turista que visita Pucallpa.

- Se investigó el inventario de demanda de tipos de hospedaje y capacidad para alojamiento de turistas que arribaron a Pucallpa durante dos (02) meses.
- Se identificaron las actividades que prefieren realizar los turistas cuando visitan Pucallpa. Se encontró en la entrevista y estadística.

- Se determinó las preferencias de los medios de información que utilizó el turista para viajar a Pucallpa. Se determinó en la estadística.
- Se comprobó el promedio de gasto que consume el turista cuando viaja a Pucallpa. Se determinó en la estadística.

c) Indicador: Llegada de pasajeros nacionales e internacionales en el Aeropuerto Internacional Capitán FAP David Abensur Rengifo en Pucallpa.

- Se identificó el número de turistas que Pucallpa recibe en los años 2016, 2017, 2018 y 2019. Se encontró en la estadística.
- Se determinó el porcentaje de turistas quienes pernoctaron en albergues turísticos a comparación de otros establecimientos de hospedaje en los años 2017, 2018 y 2019. Se encontró en la estadística.

d) Indicador: Llegada de pasajeros extranjeros que llegan desde Iquitos vía fluvial

- Se identificó el número aproximado de pasajeros extranjeros quienes llegaron a Pucallpa en los años 2017 y 2018. Se identificó en la estadística.
- Se determinó en la encuesta, el porcentaje de turistas que pernoctarían en albergue turístico. Se identificó en la estadística.

2. Dimensión: Viabilidad de la oferta:

Se investigó el inventario de oferta de tipos de hospedaje y capacidad para alojamiento, a través de entrevistas y encuestas a los funcionarios de establecimiento de hospedaje (Hoteles y albergues).

a) Indicador: Atractivos turísticos en Pucallpa

- Se identificaron los atractivos turísticos que tiene Pucallpa. Se identificó en la estadística y observación.
- Se demostró el valor de importancia que tienen los atractivos turísticos para ser visitados por los turistas. Se encontró en la estadística.

b) Indicador: Albergues turísticos en Pucallpa y servicios que ofrecen.

- Se identificaron los albergues turísticos calificados por MINCETUR y los no calificados que operan con licencia de funcionamiento municipal. Se determinó por observación, entrevista y estadística.
- Se identificaron los servicios que ofrecen los albergues turísticos en el distrito de Yarinacocha - Pucallpa. Se determinó por entrevista y observación.

c) Indicador: Hoteles en Pucallpa y servicios que ofrecen.

- Se identificaron los hoteles de tres (03) a cinco (05) estrellas, calificados por MINCETUR. Se determinó por observación, encuesta, entrevista y estadística.
- Se indicaron los servicios que ofrecen. Se determinó en la entrevista.

3.- Dimensión: Demanda – Oferta:

a) Indicador: Demanda y la capacidad de la oferta

- Resultado de los demandantes por albergues turísticos que no son cubiertos por la oferta actual.

Problema: Viabilidad técnica:

4.-Dimensión: Aspecto técnico:

a) Indicador: Localización del albergue

- Existe un área de terreno determinado en Yarinacocha. La investigadora es propietaria de un terreno rústico en el “Caserío 11 de Agosto”, ubicada en la rivera del Lago homónima de dicho distrito, cuya superficie es de 2,696.00 metros cuadrados, con perímetro de 297.96 metros lineales. Señalizada por MINCETUR por ser zona artesanal turística y el Ministerio de Agricultura (MINAGRI). Anexo N° 07.

b) Indicador: Tecnologías

- Se identificaron los ambientes que deben construir en el albergue turístico para ofrecer el servicio. Se determinó por entrevista y observación.

- Se determinó la ubicación para la construcción de albergue turístico. Se identificará por observación y estadística.
- Requerimientos del servicio basado en desarrollar un servicio con estándares de calidad en función de expertos y demanda del turista.
- Vías de acceso: Vía terrestre o aérea hacia Pucallpa desde cualquier parte del Perú, excepto Iquitos, que solamente puede acceder por vía fluvial y aérea; luego desde el puerto fluvial o aeropuerto, por vía terrestre hacia el distrito de Yarínacocha y cruce del lago por vía fluvial al Caserío 11 de Agosto.
- Servicios básicos; agua (pozo), iluminación, (paneles solares) e internet.
- Aprovechamiento de insumos: Se provisionó de insumos para el desarrollo del albergue y servicio en las tiendas comerciales ubicadas en la ciudad de Pucallpa y un transporte fluvial para el traslado de los aprovisionamiento de los insumos.
- Servicios turísticos: Transporte fluvial para visita a los atractivos turísticos ubicados alrededor de la Lago, traslados para recojo del turista hacia el albergue y retorno al embarcadero. Traslado en vehículos automotores para recojo y retorno al aeropuerto. Se determinará por observación y entrevista.

c) Aspecto administrativo

- Documentación reglamentada de acuerdo a la norma del Estado peruano para registrar el albergue turístico estudiado.
- Operación del servicio: Personal que laborará, detalle de los servicios. Se determinó en la entrevista a expertos y observación.

Problema: Viabilidad económico – financiera

1.-Dimensión: Ingresos - egresos

a) Indicador: Activos para la inversión y costos para la operación del albergue.

- Se identificaron los costos de inversión en activos: Terreno, materiales, mano de obra para la construcción, insumos y colaboradores para el servicio en el albergue basado en las especificaciones técnicas. Se determinó por entrevista a expertos y observación.

b) Indicador: Flujo de caja financiero

- Se determinó la proyección de diez (10) años de ingresos, egresos de capital del albergue según operación y su rentabilidad.

c) Indicador: Punto de equilibrio

- Se determinó el número de habitaciones con la cantidad de camas y tours mínimos que se deben de vender por año para cubrir los costos.

b) Indicador: Análisis de sensibilidad

- Se determinaron los precios mínimo y máximo en base a los costos fijos mínimo y máximo. Se determinó por entrevista a expertos y observación.

Diseño de la investigación

De acuerdo al estudio, el diseño de la investigación realizada es de tipo no experimental, ya que en la investigación desarrollada no se realizó ninguna manipulación o experimento, sino solo se observaron los fenómenos en su ambiente natural para ser analizados (Sampieri, 2014).

3.2 Población y muestra

Población.

En el año 2019 la población de estudio fue la siguiente:

- Se encontró mediante información pública de MINCETUR a diez hoteles categorizados entre tres (03) a cinco (05) estrellas en la ciudad de Pucallpa;
- Seis albergues turísticos entre clasificados y no clasificados ubicados en el distrito de Yarinacocha, ambos se encuentran ubicados en el mencionado distrito, debido que posee atractivos turísticos registrados en el MINCETUR y son fuente de ingresos económicos (BCRP, 2015). Los albergues turísticos clasificados inscritos en el Directorio de Establecimiento de Hospedaje del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Asimismo, para determinar los albergues turísticos no clasificados, fueron extraídos del Directorio del Licencias de funcionamiento para establecimientos de hospedaje de la Municipalidad distrital de Yarinacocha;
- Se consideraron cuatro agencias de viajes en Pucallpa, ciudad donde se realizó la investigación y cuatro agencias de viajes de Lima, ubicadas en el distrito de Miraflores, debido que los turistas extranjeros tienen como primera llegada al Perú a través de Lima y el distrito donde se concentra el turismo es Miraflores; asimismo, se consideraron cuatro agencias de viajes de las ciudades mencionadas por tener mayor tiempo en el mercado y están inscritas en el directorio de prestadores de servicios turísticos del MINCETUR;

- Se consideraron dos empresas de transporte fluvial de pasajeros y carga desde Iquitos a Pucallpa, el tiempo de duración de la travesía por el río Amazonas es de cinco días.

El estudio de la población se realizó entre los meses de marzo a setiembre del año 2019.

Para el estudio se elaboró de manera propia: Se entrevistó a seis propietarios de albergues turísticos durante dos días, cuatro agencias de viajes de Pucallpa durante dos días y cuatro agencias de viajes de Lima durante dos días, se encuestó a cuatro hoteles durante cinco días y se entrevistó en un día a funcionarios de las empresas de transporte fluvial.

- Duración de cada entrevista: Aproximadamente veinte minutos por cada albergue, agencia de viajes y embarcación fluvial.
- Duración de cada encuesta: Aproximadamente cinco minutos para cada turista en las embarcaciones.
- La información recopilada fue ingresada a un cuadro Excel y se concluyó con el resultado de la población para determinar los servicios de la oferta y el perfil de la demanda en establecimientos de hospedajes categorizados, y albergues clasificados y no clasificados.

Muestra:

Se encuestaron en los hoteles de cuatro (04) a (05) estrellas a turistas hospedados, con la finalidad de determinar una muestra de la demanda potencial y brecha demanda - oferta.

Las encuestas se procedieron de la siguiente manera:

Se encuestaron con preguntas cerradas y abiertas a veinticinco turistas, entre nacionales y extranjeros en cuatro (04) hoteles entre cuatro (04) y cinco (05) estrellas. Se eligieron estos establecimientos para determinar que los turistas hospedados son la demanda que no ha sido atendida por albergues y buscan comodidades exclusivas que no encontraron en un albergue turístico de la localidad.

3.3

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se utilizó una encuesta con un cuestionario y cinco entrevistas cada una con una guía de entrevista, ambas ubicados en los Anexo N° 05 y N° 06. Se determinó la validez mediante la opinión de tres expertos y la confiabilidad mediante alfa de Cronbach.

Técnicas de recolección de datos

Se realizó observación siguiendo la guía de observación, se desarrollaron cinco entrevistas y una encuesta que se adjuntan en el Anexo N° 04.

- Se conocieron albergues en Pucallpa a fin de comprobar el número de albergues existentes en el distrito de Yarinacocha, Callería y Manantay. Cuyo resultado fue, identificar la oferta turística;
- Se verificó el horario de llegadas de las aerolíneas comerciales con mayor capacidad de pasajeros nacionales y extranjeros, cuyo resultado será la demanda a cubrir.
- Se visitaron los principales atractivos turísticos en Pucallpa y Yarinacocha, de acuerdo al apoyo de información secundaria de MINCETUR y se visitaron los proyectos turísticos que se ejecutan desde el año 2016 hasta el año 2019. El resultado fue identificar la concentración de oferta turística.
- Se visitaron como clientes a las agencias de viajes tanto en Pucallpa como las de Miraflores en Lima, ya que es zonificación turística, de acuerdo al apoyo de la información secundaria que proporciona el directorio de prestadores de servicios turísticos de MINCETUR. El resultado fue el perfil, comportamiento y demanda del turista para preferir pernoctar en albergue turístico y no otros establecimientos de hospedajes.
- Se visitaron albergues turísticos de la zona a fin de conocer los servicios a parte del alojamiento que prestan y los precios en sus servicios.
- Se visitó a una consultora de Ingeniería y Arquitectura en medioambiente en turismo y en construcción para determinar la proyección de egresos para el desarrollo del albergue, posteriormente se realizó una proyección de las ventas en base a los costos para determinar la rentabilidad del COK en TIR y el VAN.

Instrumentos de recolección de datos

Para la confiabilidad de datos se realizaron entrevistas a los siguientes entrevistados.

- Propietarios y colaboradores de albergues en Pucallpa: Consultando a cuatro propietarios y dos funcionarios.
- Funcionarios del aeropuerto David Abensur Rengifo en Pucallpa: Entrevistado a dos funcionarios, un administrador y un Gerente de Operaciones.
- Funcionario de la DIRCETUR Ucayali y PROMPERU. Consultado el jefe del área de proyectos turísticos.
- Funcionarios de hoteles de cuatro (04) a (05) estrellas. Se visitó a dos propietarios y a ocho encargados del área de reservas.
- Funcionarios de Agencias de viajes y turismo. Se entrevistaron a cuatro (04) funcionarios del distrito de Miraflores en Lima y cuatro (04) funcionarios de la ciudad de Pucallpa.
- Consultora de Ingeniería y Arquitectura en medioambiente para cotización de costos de construcción e implementos para un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha. Se realizó en Lima ya que en Pucallpa no hay consultoras con dicha especialidad. Entrevistado a un (01) Gerente del área de Ingeniería Civil y Arquitectura con la coordinación del área de Turismo y un (01) Gerente del Área Ambiental.

Para la aplicación de las encuestas se coordinó previamente una cita, se dio a conocer la razón de la entrevista a fin de ser aporte a la investigación, cuya duración fue de 20 minutos aproximadamente y se realizó entre diciembre del 2018 y julio 2019.

Se realizaron las siguientes entrevistas:

- Alberques turísticos;
- Capacidad de camas ofertadas;
- Servicios que ofrecen y los que demanda el turista;
- Cantidad promedio que paga el turistas por el servicio;
- Tiempo promedio de pernocte del turista;
- Ocupación de los turistas que pernoctan en los albergue;
- Funcionarios del Aeropuerto David Abensur Rengifo;
- Número de vuelos diarios hacia Pucallpa;
- Número de aerolíneas que ingresan a Pucallpa por día;

- Número de turistas nacionales y extranjeros que ingresan a Pucallpa en los años 2016, 2017 y 2018 de acuerdo a la fuente de MINCETUR;
- Funcionarios de la DIRCETUR Ucayali y PROMPERU Oficina Ucayali;
- Número de atractivos turísticos identificados en Pucallpa y su ubicación;
- Número de proyectos turísticos ejecutados en los años 2016, 2017 y 2018;
- Número de visitas promediadas a los atractivos turísticos en los años 2016, 2017 y 2018;
- Funcionarios de Agencias de viajes y turismo de Lima y Pucallpa;
- Porcentaje de pasajeros que deciden pernoctar en albergues turísticos;
- Promedio de tiempo de pernocte en hoteles y albergues turísticos;
- Porcentaje de pasajeros que prefieren realizar actividades especializadas en la selva de Pucallpa;
- Nacionalidad de pasajeros que prefieren pernoctar en albergues turísticos;
- Consultora de Ingeniería y Arquitectura en medioambiente en el turismo y construcción;
- Diseño del albergue turístico;
- Costos para la construcción del albergue turístico en el distrito de Yarinacocha;
- Costos de implementos para el albergue turístico en el distrito de Yarinacocha;

Para la aplicación de la encuesta, se presentó una hoja con preguntas directas y específicas de acuerdo a su especialidad.

Trabajo de campo: Se visitó cada entidad pública y privada para realizar las entrevistas abiertas y cerradas que finalmente fueron desarrolladas por los entrevistados.

Para la validez de los datos, se empleó mediante alfa de Crombach, los resultados de las encuestas para la muestra, cuyos encuestados fueron cien pasajeros entre hoteles de cuatro (04) a (05) estrellas y fueron veinticinco turistas de cada hotel.

Se realizaron las siguientes encuestas:

- Nacionalidad;
- Motivo de pernocte en hotel

- Tipo de turismo que busca realizar
- Deseo de pernoctar en albergue
- Tipo de servicio en caso pernocte en albergue
- Precio que el turista estaría dispuesto a pagar
- Noches de permanencia

Trabajo de campo: Se visitó a cada hotel y se dejó la lista de preguntas a los funcionarios, para que los turistas puedan desarrollarlos en los check in o check out; se entregaron las preguntas abiertas y cerradas que finalmente fueron desarrolladas por los entrevistados.

3.4 Descripción de procedimientos de análisis

Para la descripción, del procesamiento de la información se utilizó el formato que ofrece IBM, denominado como SPSS explicación, presentación y publicación de los resultados.

- Para la recolección de datos, se realizó cada pregunta de forma abierta y fueron codificadas. Luego de ser respondidas, se establecerán clases de preguntas;
- Para el procesamiento de la información, se determinó el problema de investigación, objetivos e hipótesis del estudio, los datos se convertirán en información.
- Se recopiló las respuestas de las preguntas a fin de definir en estadísticas y descripción para la elaboración del índice de Cronbach.
- Se desarrolló regresión lineal para determinar la proyección de la demanda.
- Presentación y publicación de los resultados, los datos se presentaron en cuadros comparativos, gráficos y estadísticas.

Análisis de datos: De acuerdo a la recolección de datos, el procesamiento de la información y presentación de los resultados. Se realizó la interpretación de los datos para poder resolver lo siguiente:

- Problema de Investigación;
- Objetivos;
- Marco teórico del estudio;

- Hipótesis del estudio;

Recopilación de datos: De acuerdo a los datos encontrados en fuente primaria y secundaria, son considerados para el análisis de los datos encontrados en la investigación.

CAPITULO IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Es viable desde el punto de vista de la demanda desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha

A continuación se presenta el análisis de la demanda, la oferta y la brecha a cubrir.

4.1.1.1 Demanda

La demanda de albergues está constituida por turistas nacionales y extranjeros que visitan Pucallpa. En esta investigación, el análisis se enfocará en ambos tipos de turistas, ya que no solamente el turista extranjero busca contacto con la naturaleza, sino también el turista nacional. Esta tendencia se inicia desde el año 2009 (PROMPERU, 2014).

De acuerdo a la información de MINCETUR (2019) sobre los turistas que ingresan a Pucallpa, el estudio se ha considerado a partir del año 2010 con 132,676 turistas al año 2019 llegaron 179,342 turistas. En la siguiente tabla se demostrará la demanda de albergues turísticos por turistas en los años mencionados, según información sobre el número de turistas que ingresan a Pucallpa, proporcionada por personal del Aeropuerto David Abensur Rengifo.

En el caso del año 2019 se consideró total hasta setiembre, se dividió por nueve meses dividido entre los doce meses del año ya que el año en mención no culmina. Para la proyección de la demanda, se realizó regresión lineal múltiple para determinar que exista estrecha relación entre los años 2010 al 2019 y los turistas que ingresan a Pucallpa.

Para la proyección de la demanda potencial, se consideró la constante “Y” que representa el número de turistas que ingresa a Pucallpa y las variables: X1 representa el ingreso de

divisas de turistas que ingresan a Perú y se ha considerado el ingreso per cápita de los 3 principales países de turistas que ingresan a Pucallpa en X2 (Chile), X3 (Estados Unidos) y X4 simboliza. Se desarrolló la ecuación que resultó que el coeficiente de correlación múltiple cuyo resultado fue 0.9839, que representa que existe una aproximación al 1%, demuestra que si existe correlación entre el ingreso de divisas y el ingreso per cápita de los países de los principales turista que ingresan a Pucallpa. En la figura N° 03, se muestra las variable explicativas: Dependiente “Y” y variables independientes “X” para el análisis de regresión lineal múltiple.

Tabla N° 02: Representación de la demanda de turistas en albergues de Pucallpa.

AÑO	PASAJEROS A PUCALLPA	PERÚ: Ingreso de Divisas por turismo USD	INGRESO PER CÁPITA Chile	INGRESO PER CÁPITA USA	INGRESO PER CÁPITA Ecuador
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
2010	132,676	2,133,000,000	12,808	48,468	4,634
2011	132,898	2,814,000,000	14,637	49,887	5,201
2012	133,221	3,073,000,000	15,352	51,611	5,682
2013	133,467	3,925,000,000	15,843	53,118	6,056
2014	133,846	4,151,000,000	14,671	55,048	6,377
2015	134,210	4,371,000,000	13,574	56,823	6,124
2016	134,446	4,894,000,000	13,748	57,928	6,060
2017	153,233	5,530,000,000	15,037	59,958	6,214
2018	163,474	5,981,000,000	15,923	62,887	5,682
2019	179,342	5,576,000,000	16,816	68,298	6,245

Fuente: MINCETUR y Banco Mundial

De acuerdo a la ecuación lineal con las variables mostradas, se obtuvieron como resultado los pronósticos para determinar la demanda de los tres siguientes años: 2020, 2021 y 2022. Se ha considerado que no hay crecimiento en las variables explicativas mostradas en la Tabla N° 03, sin embargo el ingreso de los turistas en el 2020 ha incrementado a comparación del año 2019, en el año 2021 baja el ingreso a comparación del año anterior y en el año 2022 sigue bajando la demanda comparando al año 2021.

Tabla N°03: *Pronóstico de la demanda de turistas cuando las variables no varían.*

	AÑO	PASAJEROS A PUCALLPA	PERÚ: Ingreso de Divisas por turismo USD	INGRESO PER CÁPITA Chile	INGRESO PER CÁPITA USA	INGRESO PER CÁPITA Ecuador
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	
PRONÓSTICOS	2020	182,155	4,182,000,000	16,816	68,298	6,245
	2021	181,226	4,600,200,000	16,816	68,298	6,245
	2022	180,205	5,060,220,000	16,816	68,298	6,245

Elaboración propia

En el pronóstico contenido en la Tabla N° 04 se consideró que cada año baja el 10% en las variables explicativas, cuyo resultado mantiene el número de turistas que ingresan a Pucallpa en los años 2020 al 2023. Sin embargo la demanda de turistas es mayor que el año 2019.

Tabla N°4: *Pronóstico de la demanda de turistas cuando las variables cada año baja 10%.*

CADA AÑO BAJA 10%	AÑO	PASAJEROS A PUCALLPA	PERÚ: Ingres de Divisas por turismo USD	INGRESO PER CÁPITA Chile	INGRESO PER CÁPITA USA	INGRESO PER CÁPITA Ecuador
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	
	2020	160,633	5,018,400,000	15,135	61,468	5,621
	2021	160,633	5,018,400,000	15,135	61,468	5,621
	2022	160,633	5,018,400,000	15,135	61,468	5,621

Elaboración propia.

En la Tabla N° 5 se consideró que cada año sube el 10% en las variables explicativas, cuyo resultado muestra crecimiento de la demanda a comparación del año 2019.

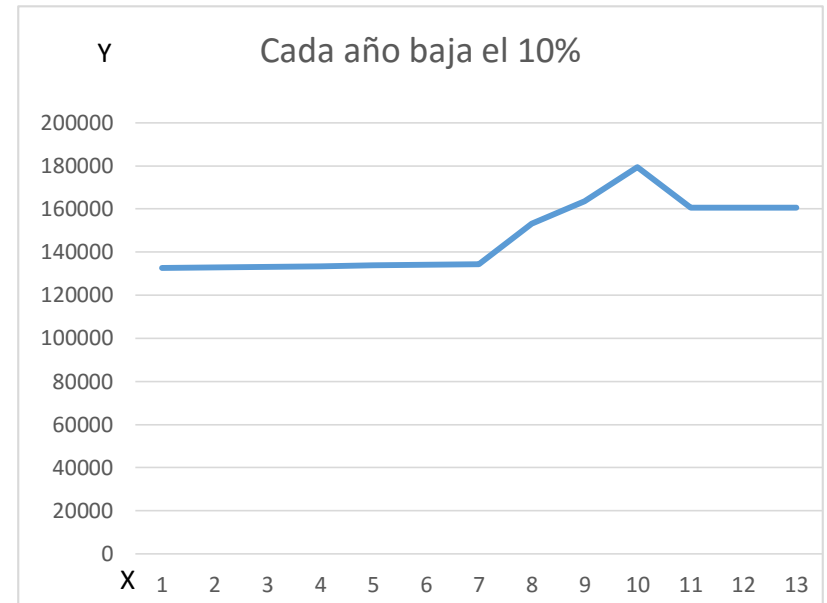
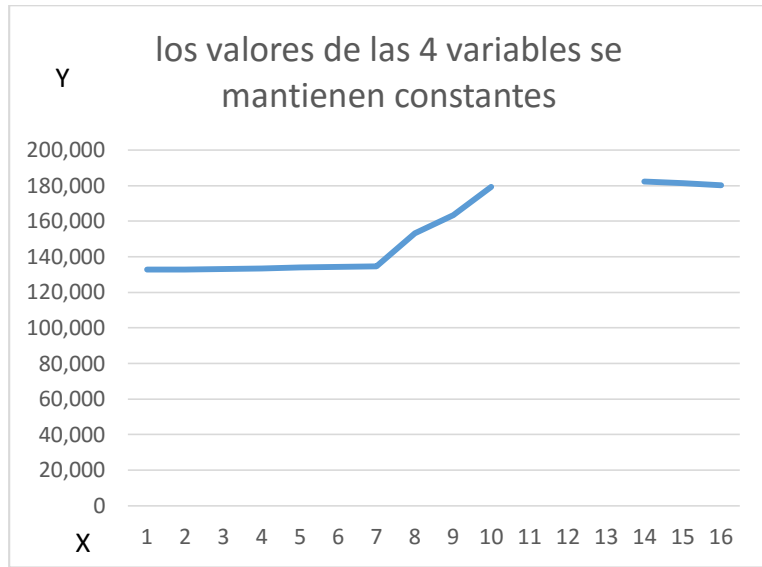
Tabla N°5: *Pronóstico de la demanda de turistas cuando las variables cada año sube el 10%.*

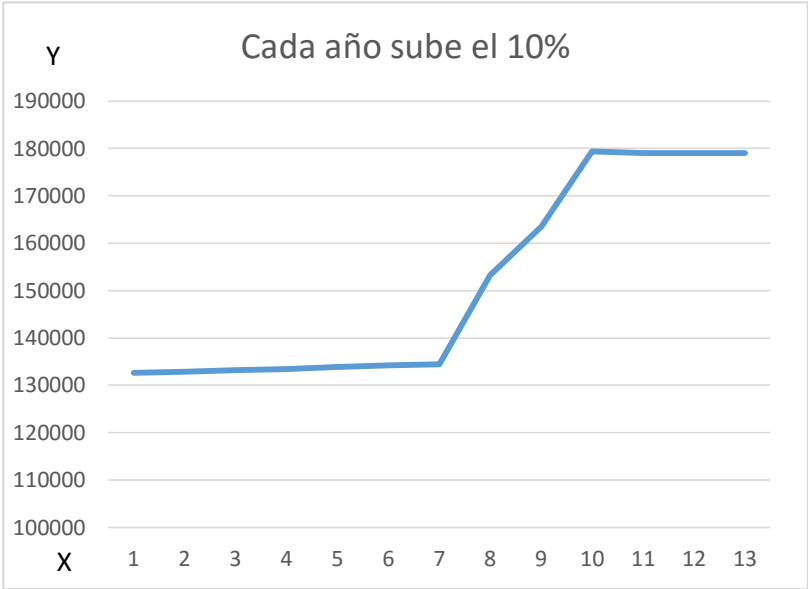
CADA AÑO SUBE 10%	AÑO	PASAJEROS A PUCALLPA	PERÚ: Ingres de Divisas por turismo USD	INGRESO PER CÁPITA Chile	INGRESO PER CÁPITA USA	INGRESO PER CÁPITA Ecuador
		Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
	2020	197,486	6,133,600,000	18,498	75,128	6,870
	2021	197,486	6,133,600,000	18,498	75,128	6,870
	2022	197,486	6,133,600,000	18,498	75,128	6,870

Elaboración propia

En los tres escenarios se pudo demostrar que en los años 2020 al 2022 la demanda de turistas que visitan Pucallpa, será mayor al año 2019. Considerando que las variables constantes se mantengan, suban al 10% o bajen al 10%. A continuación en los siguientes gráficos se muestran los pronósticos de la demanda según las Variables constantes (X₁, X₂, X₃ y X₄). La figura 3 representa los 3 escenarios planteados resultantes de las variables constantes, el eje “Y” son los turistas demandante y el eje “X” representa a los años que 1 representa al año 2010, 2 representa al año 2011 en adelante.

Figura N° 3: Representación de tres escenarios



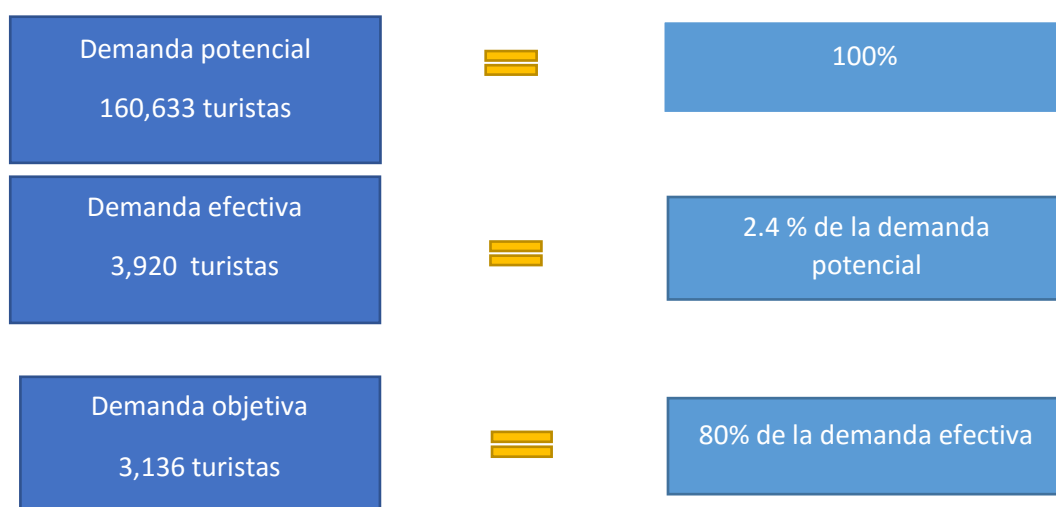


4.1.1.1.1
4.1.1.1.1
4.1.1.1.1

4.1.1.1.1 Demanda potencial de albergues turísticos

Se determinó, el resultado de la demanda potencial es de 160,633 turistas, asumiendo un pronóstico en los siguientes tres años (2020, 2021 y 2022) cuando las variables bajan al 10% como un escenario pesimista, la demanda efectiva de turistas quienes podrían llegar al albergue es de 3,920 quienes representan el 2.4% de turistas de la demanda potencial ya que es el 100% de la capacidad máxima del albergue debido que su capacidad máxima es de 16 camas por día multiplicado por los 245 días de permanencia en el albergue, y la demanda objetiva es 3136 turistas, ya que es la estimación de crecimiento al décimo año de proyección del albergue que representa el 80% de la demanda objetiva o la proyección de crecimiento máximo estimado.

Gráfico N° 01: Representación de la demanda potencial, efectiva y objetiva al año.



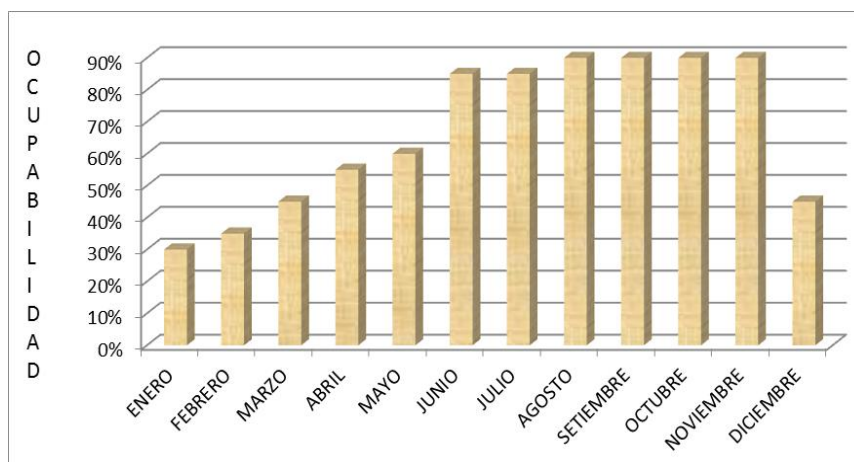
Elaboración propia.

4.1.1.1.2 Perfil del turista extranjero que demanda albergue turístico

De acuerdo a PROMPERU (2019) el perfil del turista extranjero que pernoctó en los albergues turísticos de la selva de Perú entre los años 2016 al año 2019, son aquellos que buscan contacto con la naturaleza, pernoctar en albergues turísticos que tengan alojamiento con servicios exclusivos, que cuenten con guías especializados, el tiempo promedio de permanencia es de siete días o seis noches y el precio promedio a pagar por el alojamiento es de 150 USD (PROMPERU, 2017).

Asimismo, según los resultados de las entrevistas a los funcionarios de los seis albergues turísticos de Pucallpa, sobre la estacionalidad de la demanda de los servicios, se han promediado los porcentajes de pernóctes de los albergues de cada mes y resultó que la temporalidad de demanda baja de ocupación de las camas por mes es la siguiente: i) Enero, con una ocupación del 30%; ii) febrero, con una ocupación del 35%; iii) marzo con una ocupación del 42%; y iv) diciembre con una ocupación del 45%. El motivo de esta baja ocupación se atribuye a la época de lluvias en la zona, en la que los turistas extranjeros no se hospedan en esos meses, sino, que esa es época en la que se recibe la visita de los turistas nacionales, ya que los precios tienden a bajar hasta un 50% por la baja demanda. En las entrevistas también se pudo determinar que la temporada alta o de mayor ocupación, se da en los meses siguientes: i) Abril, con una ocupación del 51%; ii) mayo con una ocupación del 60%; iii) junio y julio con una ocupación del el 80%; y iv) agosto, setiembre octubre y noviembre, con una ocupación del 90%. En el gráfico 2 se mostrará los meses de temporalidad de la demanda de albergues turísticos por turistas extranjeros.

Gráfico N° 02: Temporada de la demanda de albergues turísticos por turistas extranjeros.



Elaboración propia

4.1.1.2 4.1.1.2 4.1.1.2 **Oferta**

La oferta de albergues turísticos en Yarinacocha - Pucallpa, se encuentra constituida por seis albergues con un número de habitaciones de 75 a 184 camas, tal como se señala en la Tabla N° 06. Estos albergues operan desde el año 2015 según MINCETUR, en el Directorio de Albergues Turísticos y en el Registro en la Municipalidad distrital de Yarinacocha,

debido que se encuentran ubicados en el distrito de Yarinacocha por la cercanía a los atractivos turísticos y contacto con la naturaleza.

Tabla 06: *Oferta de albergues turísticos*

N°	ALBERGUE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS
1	La Jungla	Yarinacocha	3	18
2	Gene Shobo	Yarinacocha	10	27
3	Cashibo Ecolodge	Yarinacocha	14	32
4	Sachamama Ecolodge	Yarinacocha	16	42
5	Lodge del Abuelo	Yarinacocha	18	36
6	La Maloca Ecolodge	Yarinacocha	12	29
Total			73	184

Fuente: MINCETUR - Municipalidad Distrital de Yarinacocha

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los propietarios de los albergues ya mencionados, se ha podido establecer que no se incrementaron el número de habitaciones ni camas por falta de capacidad de área, ya que desde el año 2016 al año 2019 se mantuvieron el mismo número de camas, pero incrementaron los precios de pernocte y tours de manera periódica. Por esta razón, para determinar los precios del año 2016 al año 2019, se tomó como referencia, los precios mencionados de los seis (06) albergues consignados en la Tabla N° 05 y se promediaron por año. El resultado determinó que: i) en el año 2016 el promedio de precio de pernocte fue de 84.16 USD y de tours de 32.33 USD; ii) en el año 2017 el promedio de precio de pernocte fue de 93.66 USD y de tours de 33.50 USD; iii) en el año 2018 el promedio de precio de pernocte fue de 105.00 USD y de tours de 43.17 USD; y iv) en el año actual 2019 el promedio de precio de pernocte fue de 120.67 USD y el de tours de 48.17 USD.

Por lo que demuestra que existe incremento de interés, por ello en la Tabla N° 07 se demostrarán los precios de servicios de pernocte y tours el promedio desde el año 2016 al 2019.

Tabla N° 07: Incremento periódico de precios de albergues turísticos

N°	Albergue	Precios por año (USD)							
		2016		2017		2018		2019	
		Pernocte	Tour	Pernocte	Tour	Pernocte	Tour	Pernocte	Tour
1	La Jungla	80.00	30.00	90.00	30.00	100.00	40.00	115.00	55.00
2	Gene Shobo	75.00	30.00	95.00	35.00	115.00	45.00	125.00	45.00
3	Cashibo Ecolodge	85.00	32.00	95.00	32.00	106.00	42.00	120.00	47.00
4	Sachamama Ecolodge	85.00	33.00	93.00	35.00	100.00	43.00	110.00	48.00
5	Lodge del Abuelo	85.00	34.00	94.00	34.00	104.00	44.00	120.00	49.00
6	La Maloca Ecolodge	95.00	35.00	95.00	35.00	105.00	45.00	120.00	45.00
Precio Promedio		84.16	32.33	93.20	33.50	105.00	43.17	118.33	48.17

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, la oferta de los hoteles también se ha incrementado en los cuatro últimos años, según la fecha de categorización publicada en el Directorio de MINCETUR, debido que los turistas extranjeros buscan comodidad, exclusividad y contacto con la naturaleza (PROMPERU, 2017), aspectos que los albergues no consideraron en sus establecimientos.

En la Tabla N° 08 se podrá apreciar el incremento de hoteles de cuatro (04) y de cinco (05) estrellas entre los años de 2016 al 2019, debido que estos establecimientos de hospedaje según reglamentación hotelera, presentan mayor cantidad de habitaciones y por ende incrementa el número de camas ya que los hoteles cubren parte de la demanda no atendida por los albergues.

Tabla N° 08: Incremento de oferta de hoteles%.

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	COMPARACION DE PRECIO E INCREMENTO DE HOTELES POR AÑO							
				PRECIO 2016	INCREMENTO 2016	PRECIO 2017	INCREMENTO 2017	PRECIO 2018	INCREMENTO 2018	PRECIO 2019	INCREMENTO 2019
1	Casa Andina (4 estrellas)	90	180					\$110.00	1	\$110.00	
2	Manish Hotel (4 estrellas)	120	213			\$100	1				
3	Hotel Sol del Horizonte (5 estrellas)	45	72	\$90	1	\$95		\$95.00		\$95.00	
4	Hotel Costa del Sol (5 estrellas)	109	190							\$200.00	1
TOTAL		604	655	\$90.00	1	\$98.00	1	\$103.00	1	\$135.00	1

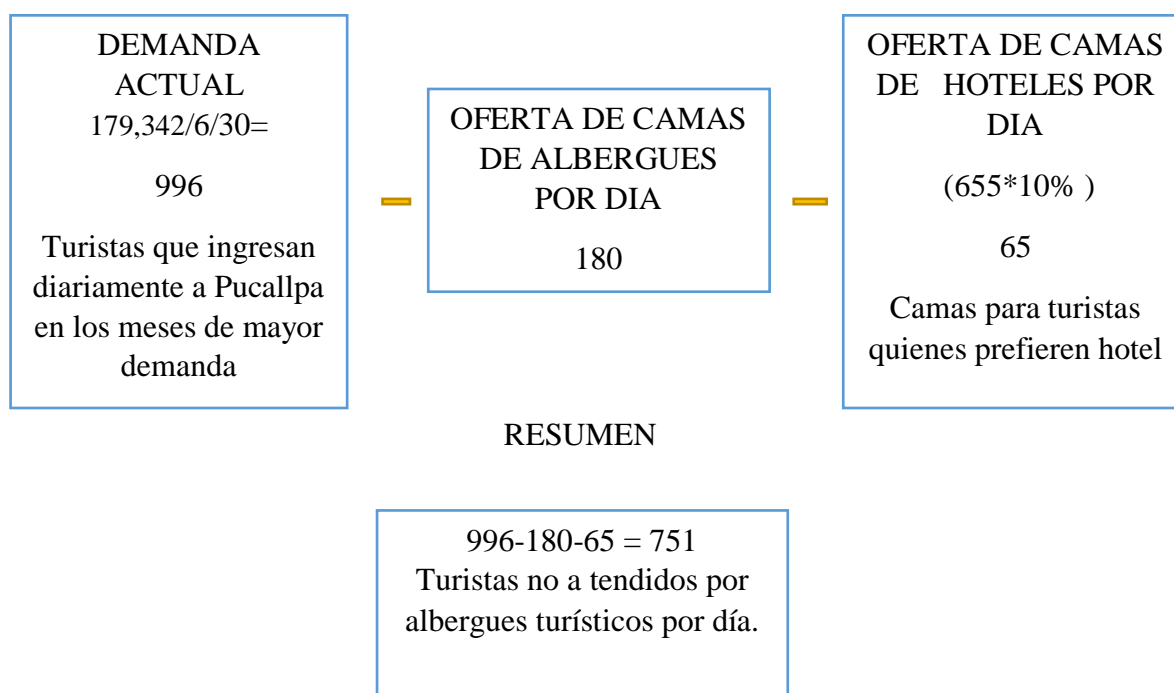
Elaboración propia

4.1.1.3 Brecha: Demanda – Oferta

Según resultado del Gráfico N° 01, se determinó que la capacidad de camas de albergues turísticos en el año (x) no cubrirá la demanda de turistas extranjeros con servicios reglamentados; por esta razón, al no existir la suficiente oferta de albergues que cumplan con servicios exclusivos en el alojamiento, se incrementaron hoteles de categorías de cuatro (04) a cinco (05) estrellas, tal como se detalló en la Tabla N° 08. Para determinar el resultado de la brecha, demanda – oferta, se tomó el número total de turistas que ingresan a Pucallpa en seis meses de mayor demanda (de mayo a octubre), se dividió entre 6 para determinar el ingreso de turistas por mes y se dividió entre 30 para determinar el número de turistas que llegan por día. Al resultado se restó el número de camas que ofrecen los albergues por día y se restó el resultado del 10% del total de camas de los hoteles de cuatro (04) y cinco (05) estrellas; debido que en la encuesta se determinó que el 90% de los turistas encuestados preferirían pernoctar en albergues y la diferencia pernoctar en un hotel, como resultado se determina la demanda no atendida.

En el caso señalado en el párrafo precedente, el resultado fue 482 turistas, demandantes de albergues turísticos, no atendidos por albergues por día, lo que significa que los turistas no atendidos pernoctan en hoteles con servicios exclusivos. Se ha considerado el año actual para determinar la situación de la brecha entre la oferta y la demanda, utilizada como base para determinar la capacidad de producción.

Gráfico N° 03: Brecha: Demanda – Oferta



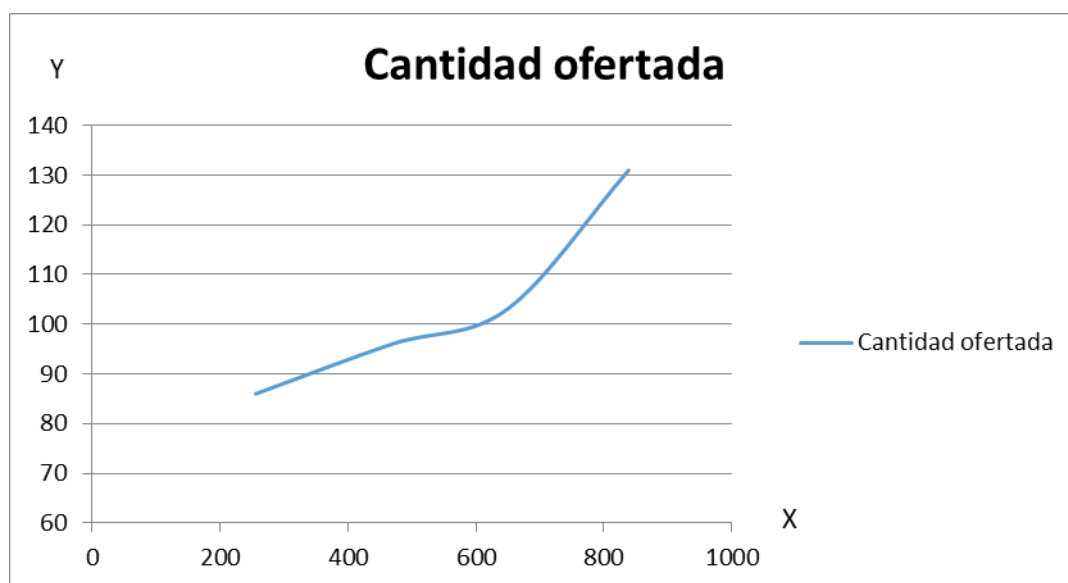
En la gráfica N° 04 el eje “Y” representa el precio ponderado las camas que se ofertan anualmente que se ha considerado desde 60 USD hasta 140 USD. En el eje “X” representa las camas ofertadas anualmente. Se puede observar que el precio crece de acuerdo al crecimiento de la cantidad de camas ofertada.

Tabla N° 09: Resumen de datos para determinar oferta y demanda

Año	Precio Ponderado	Oferta (X)	Precio ponderado	Demanda (Y)	Demanda (Y)
1	86	256	86	134446	368
2	96	469	96	153233	420
3	103	649	103	163474	448
4	131	839	131	179342	491

Elaboración propia

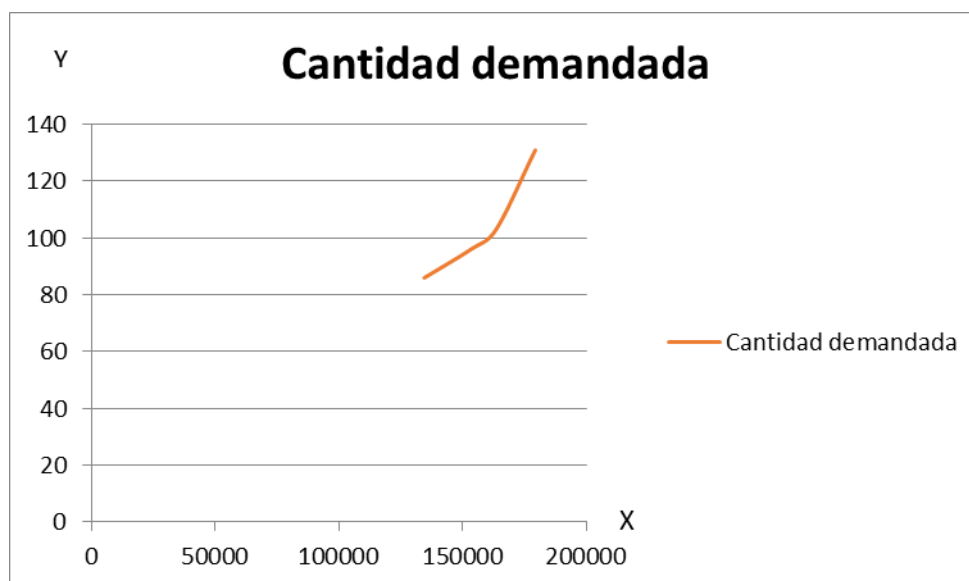
Gráfico N° 04: Oferta



Elaboración propia

En el Gráfico N° 05, el eje “Y” representa los precios de las camas ofertadas anualmente, el eje “X” representa la demanda de turistas que pernoctan entre albergues y hoteles, cuyo resultado es que la demanda aumenta a pesar que el precio incrementa anualmente.

Gráfico N° 05: Demanda



Elaboración propia

El precio de la oferta se determinó a 130 USD por ser el precio promedio del mercado y por los resultados realizados en el flujo de caja económico para que el negocio pueda ser rentable.

4.1.1.4 Oferta de Valor

Para el desarrollo de la oferta de valor se ha considerado las cuatro (04) “Ps” del marketing, tal como se detalla en las siguientes líneas:

Cliente objetivo: El perfil del turista extranjero es: i) amante de la naturaleza; ii) tiene atracción por la interacción cultural, iii) gusto por la investigación de la flora y fauna; iv) tienen una capacidad de gasto de 120.00 USD a 150.00 USD por habitación por noche; v) requiere servicios básicos, como: alimentación (Desayuno, Almuerzo y Cena), piscina, vi) requiere estar rodeado de la naturaleza con edificaciones de estructuras rústica de la zona pero con acabados modernos, vii) con cercanía a comunidades nativas, viii) con certificaciones que garanticen la calidad del servicio y que sean reconocidos como atractivo turístico.

El promedio de estadía es de cinco (05) días, en grupos de tres (03) con un rango de 70% hombres y 30% mujeres, edad entre los treinta (30) a cincuenta (50) años; la nacionalidad

de principales turistas son: chilenos en un 40%, estadounidenses 34%, ecuatorianos 14% y peruanos 12%; quienes pernoctan en hoteles de categoría de cuatro (04) a (05) estrellas, ubicados en zona urbana, como ya indicamos, por falta de capacidad de los albergues.

Descripción del producto: La competencia está conformada en dos (02) tipos de establecimientos de hospedaje que son: i) albergues no calificados (Calidad de instalaciones y servicios no reglamentados) en zona natural y ii) hoteles de cuatro (04) y (05) estrellas en zona urbana.

La propuesta diferenciada y única del nuevo albergue, es ofrecer los siguientes servicios basado al perfil del turista:

- Habitaciones para acoger a investigadores, parejas y grupos desde cuatro (04) personas, con acabados rústicos y modernos (madera y vidrio), que cumpla con las siguientes certificaciones de inocuidad, seguridad y calidad con armonía del medioambiente:
- HACCAP: Garantiza un sistema de inocuidad de los alimentos con la finalidad de prevenir el riesgo de posibles enfermedades en la ingesta de la alimentación de los comensales en el restaurant y bar del albergue. Para mayor detalle de distribución, se encuentra en los Anexos N° 08 y N° 09.
- Certificación con Rainforest Alliance: Asegura que los productos y servicios producidos de manera social (Trabajo con las Comunidades Nativas en los torus), ambiental (Arquitectura de madera del albergue, reforestación de árboles con las Comunidades Nativas, uso de paneles solares y uso material reciclado) y económica (Generación de empleo y mejora de la calidad de vida de la comunidad).
- ISO 45001:2018: Asegura la prevención de riesgos de posibles accidentes durante los tours y el pernocte, cumpliendo con los protocolos de seguridad y salud para los colaboradores y los turistas; Como el manejo de los equipos de protección personal durante los tours para el turista y los especialistas para el servicio, los protocolos de las actividades en la reserva del servicio, señalizaciones dentro del albergue, como el horario de uso de la piscina y la prevención de resbalos y otros; así como también las normas de convivencia dentro del albergue y durante el recojo de los turistas.
- El albergue contará con las certificaciones mencionadas que superan los requisitos mínimos de calidad para establecimiento de hospedaje (MINCETUR: 2015) en la Clase Albergue ya que adicionalmente, los albergues de la competencia no cumplen con las certificaciones mencionadas en Pucallpa y sólo los hoteles de cuatro (04) y (05) estrellas

cuentan con HACCAP; asimismo, el albergue estudiado incluye sesiones de ayahuasca o turismo místico en el mismo establecimiento con un área específica que se puede apreciar en el Anexo N° 09 en la planos de construcción.

Descripción del precio: Los competidores ofrecen diferentes precios, que se según características que buscan se encuentran expresados en la Tabla N° 09, con las siguientes características en la decisión para pernoctar en el establecimiento. Los albergues tienen precios que varían desde 110.00 USD hasta 120.00 USD la noche y los hoteles de categorías de cuatro (04) a cinco (05) estrellas, con precios desde 150.00 USD hasta 200 USD. Nuestro albergue ofrecerá el precio de \$130, representa un 20% mayor que los albergues existentes, pero 25% menores que los de hoteles de las categorías mencionadas.

Tabla N° 10: *Características para elegir a los competidores y el albergue estudiado.*

Atributos deseados por los clientes	Importancia para el cliente	Hoteles 4 a 5 estrellas	Albergues	Mi Albergue
Localización natural	30%	Muy bueno	Bueno	Excelente
Higiene y comodidad	20%	Medio	Medio	Alto
Servicios de alimentación incluidos en precio	12%	Medio	Medio	Alto
Tiempo de recorrido para llegar al establecimiento	6%	Muy bueno	Medio	Excelente
Cercanía a atracciones	5%	Bueno	Bueno	Excelente
Precio	4%	Bajo	Bajo	Alto
Compra por internet	3%	No	No	Si

Elaboración propia

Descripción de canales de venta: En la Tabla N° 11, se presentarán los canales que se van a emplear: Canales digitales (Internet) lo diferenciamos con la letra “D” y “Off Line”

(directo con el cliente o intermediario) lo diferenciamos con la letra “O”. Basado en el cliente a donde nos dirigimos, según perfil del turista que hemos mencionado e información proporcionada por PROMPERU (2018).

Tabla N° 11: *Canales de venta usado por el cliente*

Canal	Tipo de Canal	% margen	Uso consumidor	Competencia	Mi albergue
Página Web	D	5%	10%	X	X
Mercados digitales	D	15%	30%	X	X
Convenio con Universidades	O	30%	40%		X
Convenio con empresas	O	10%	20%		X
Agencias de Viajes	O	20%	20%	X	X
Ferias Nacionales e Internacionales	O	20%	30%	X	X

Elaboración propia.

4.1.1.5 Estrategia de Marketing

El terreno estudiado se encuentra cruzando del puerto de embarcadero al Caserío 11 de orillas del Lago Yarinacocha, meandro del río Ucayali que también es afluente de río Amazonas; está ubicado en el distrito de Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo en el Departamento de Ucayali. Este lago es reconocido como el principal atractivo turístico de Ucayali, por los turistas que ingresan a la región Ucayali (PROMPERU, 2018) Ubicación geográfica en Anexo N° 11. Ha sido visitado también por “THE NATIONAL GEOGRAPHIC CHANEL” quienes transmiten documentales de los estudios realizados sobre la flora y fauna endémica en la Región.

En la siguiente figura 4 se muestra la ubicación de la Región Ucayali de color rojo en el mapa político nacional y a su vez la ubicación del Perú en el Sudamérica.



Fuente: Gobierno Regional de Ucayali

En la tabla N° 12 siguiente, se detallan las características de la competencia de albergues turísticos, y su ubicación al que es materia de estudio y su la distancia a centros comerciales, médicos, museo etnobotánico y comisaría.

Tabla N° 12: *Albergues turísticos de la competencia ubicados o con cercanía al Lago Yarinacocha*

Nombre	Distancia a Puerto Callao en kilómetros	Vista al Lago	Distancia a Ucayali Lodge (metros lineales)	Vías de acceso	Piscina	Servicios	Otros Servicios	Número de camas	Precio por noche (USD)
Gene Shobo	0.5	Si	1,000	Terrestre	No	Restaurante	Tours convencionales	27	125.00
La Jungla	2	Si	1,500	Fluvial	No	Restaurante	Tours Convencionales y Especializados	18	115.00

Nombre	Distancia a Puerto Callao en kilómetros	Vista al Lago	Distancia a Ucayali Lodge (metros lineales)	Vías de acceso	Piscina	Servicios	Otros Servicios	Número de camas	Precio por noche (USD)
Cashibo Lodge	1.5	Si	2,000	Fluvial	No	Restaurant	Tours convencionales	32	120.00
Sachamama Lodge	2	No	2,000	Fluvial	No	Restaurant	Tours convencionales	42	110.00
Lodge El Abuelo	3	No	3,000	Terrestre	Si	Restaurant	Tours convencionales	36	120.00
La Maloca ecolodge	0.5	Si	200	Fluvial	No	Restaurant	Tours convencionales	29	120.00

Elaboración propia

Asimismo, las características de ubicación ideal para el desarrollo de un albergue turístico en el distrito en Pucallpa, se ubican en la Tabla N° 13. Cuya alternativa de localización ideal para el desarrollo del albergue, se encuentra en el ítem n° 1 y se seleccionó por contar con acceso a vista al lago, distanciamiento de ruido del puerto Callao, plantas endémicas cuyo fruto para el consumo de los visitantes, animales endémicos para avistamiento, valor del terreno promedio del mercado que incluye árboles frutales para el consumo de los turistas, cercanía a atractivos turísticos, centro de abastos y servicios públicos.

Tabla N° 13: Características de la ubicación ideal para desarrollar el albergue

Ubicación	Distancia a Puerto Callao en Kms	Vista al Lago	Nivel de ruidos	Vías de acceso	Servicios públicos	Valor por (m2) S/	Atractivos turísticos y facilitadores
Caserío 11 de Agosto	0.5	Si	Bajo	Fluvial	No	12	Plantaciones y fauna endémicas. Cercanía a comunidades Nativas, centros de abasto, y servicios públicos

Ubicación	Distancia a Puerto Callao en Kms	Vista al Lago	Nivel de ruidos	Vías de acceso	Servicios públicos	Valor por (m2) S/	Atractivos turísticos y facilitadores
Centro Poblado San José de Tuchmo	2	No	Medio	Terrestre	No	10	Fauna endémica, Cercanía a centros de abasto y Servicios públicos
La Restinga	1.5	Si	Bajo	Terrestre	Si	10	Fauna endémica, Cercanía a centros de abasto y Servicios públicos
Caserío San Juan	2	Si	Medio	Terrestre	Si	10	Fauna endémica, Cercanía a centros de abasto y Servicios públicos
Caserío Nueva Esperanza	3	Si	Medio	Terrestre	Si	9	Fauna endémica, Cercanía a centros de abasto y Servicios públicos
Malecón Puerto Callao	0.1	Si	Alto	Terrestre	Si	10	Fauna endémica, Cercanía a centros de abasto y Servicios públicos

Elaboración propia

Asimismo, con el propósito de lograr el lanzamiento y el logro de metas para el albergue que se propone, se han establecido un conjunto de estrategias que a continuación se detallan en 3 etapas:

Primera etapa:

- Antes de la operación y después de ser clasificada como albergue turístico (inscrito en MINCETUR y PROMPERU, registrada en el Directorio de establecimiento de hospedaje clase albergue) y basado en el perfil del turista se realizará las siguientes acciones:
- En el primer año, Se afiliará al albergue a las redes sociales existentes como: Instagram, Facebook, Booking, Tripadvisor y la creación de su página web:
- Se realizarán convenios con universidades de posgrado del extranjero, alianzas estratégicas con empresas peruanas del sector energía y medioambiente como mineras y de hidrocarburos, dirigido a funcionarios especializados en medioambiente para viajes de los colaboradores;
- Se presentarán los servicios de alojamiento y tours especializados, dirigidos a turistas que necesitan realizar investigaciones de flora, fauna, actividades místicas como rituales de ayahuasca y actividades vivenciales con comunidades nativas del distrito de Yarinacocha.
- A partir del segundo año se participará en las ferias internacionales a través de PROMPERU por ser el ente de promoción del Perú con sede en otros países y en Perú y en la EXPOAMAZONICA para ruedas de negocio.
- Se formará Joint Ventures con agencias de viajes mayoristas quienes ofrecen el turismo de Perú en países como Ecuador, Estados Unidos y Chile; inicialmente considerado los países mencionados, debido que en las encuestas resultaron mayor cantidad de turistas con estas nacionalidades y pueden pagar mayor precio en las opciones indicadas;
- Las participaciones en ferias nacionales serán realizadas a través de la Dirección de Comercio Exterior y Turismo en Ucayali (DIRCETUR), por ser oficina descentralizada del MINCETUR en Pucallpa.

Segunda etapa:

- Se afiliará a los gremios turísticos con el fin de tener presencia en proyectos turísticos sostenibles;
- Se realizarán viajes de familiarización a las agencias de viajes (Fam Trip) y con las universidades de posgrado del exterior.

- Desarrollo de viajes de familiarización con las empresas del sector energía y medioambiente, como empresas mineras e hidrocarburo, dirigido a funcionarios especializados en medioambiente.
- Se afiliará en aplicativos turísticos digitales (app) y en aplicativos de aerolíneas internacionales.
- Se generará una página web traducido en cinco (05) idiomas y se vinculara en las redes sociales, tales como: Facebook, Instagram, Tripadvisor y Booking.
- Se afiliará a las campañas de viajes de PROMPERU.

Tercera etapa:

- Cuando se haya recuperado el 25% de la inversión, el albergue se afiliará en la certificación Rainforest Alliance, desarrollo de HACCAP e ISO 45:2018.
- Se mantendrán ferias internacionales especializadas en el turismo.
- Se mantendrán los joing venture (Convenios con las Universidades del exterior) y alianzas estratégicas (Convenios con universidades y empresas del Perú)
- Estrategia de publicidad: Se contratará a la prensa extranjera para reportajes de los servicios de alojamiento y tours especializados.
- Se creará un canal en Youtube con reportaje sobre los servicios de alojamiento y tours especializados, traducidos en diferentes idiomas.

Programa de responsabilidad ambiental

Se realizará el siguiente programa para reducir contaminación del pasajero.

1. Se reciclará todos los artículos de plástico, cartón, vidrio y papel en dispensadores con diferentes colores según corresponda y se entregará a empresas de reciclaje.
2. Las veces de cambios de sábanas y toallas se realizarán cuando el pasajero realice el check out y se cambiarán siempre y cuando el pasajero lo desee durante su permanencia, con la finalidad de reducir el consumo del agua y se utilizará detergente ecológico.
3. Los cuadernos de anotaciones serán de papel reciclado.
4. En la temporada de no lluvias como parte de la estadía en el albergue, el pasajero sembrará una planta ornamental o árbol maderable, con la finalidad de proteger la

ecología y procurar el retorno del turista para contemplar la planta o árbol que ha sembrado, sea en el terreno del albergue o en el bosque como parte del tour. El costo de la planta o árbol será una donación del turista.

5. En la época de lluvias, a los turistas que consumen frutos, se les sugerirá que entreguen las semillas al personal del albergue, las que una vez reunidas serán entregadas a las nativas que viven en el “Caserío 11 de Agosto” con el fin de realizar artesanías o accesorios de vestir para damas.

6. Programa de relación comunitaria

Se elabora el programa con la finalidad de que las comunidades no pierdan sus costumbres y las mantengan, debido que los paquetes turísticos especializados serán relacionados con las comunidades nativas del “Caserío 11 de Agosto”, “Comunidad San Francisco” y “Comunidad Santa Clara”.

El programa desarrollará de la siguiente manera:

- i) Cada comunidad será organizada y capacitada por sociólogos a través de su representante, con el fin de prepararse anticipadamente para recibir al turista quien desea conocer su forma de vida y realizar las siguientes actividades:
- ii) Las nativas enseñarán a elaborar artesanías y textilería a los turistas que lo deseen, con la finalidad que las mujeres nativas valoren la importancia de su cultura y se mantenga durante el tiempo;
- iii) Los nativos, enseñarán a los turistas las técnicas para la elaboración de lanzas y otras herramientas de caza que fabrican manualmente, así como técnicas de sembrío y cosecha artesanales;
- iv) Las comunidades serán incentivadas con un pago directo al representante de cada familia, sea el papá o la mamá. En el caso de la mujer es un costo de S/ 80.00 soles, quienes realizarán la actividad de la artesanía con una duración de 4 horas que representa a 20 soles por hora. En el caso de los varones, es un costo de S/ 120.00 soles con una duración de 6 horas cuyo pago será parte del paquete tomado por los turistas, el pago representa a S/ 20.00 soles por hora. Ambas cantidades son los precios de jornada que cobran las familias.

4.1.2 Es técnicamente viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha

El terreno donde se plantea ejecutar el presente plan de negocios fue adquirido por la investigadora, por las siguientes características y razones:

Vías de acceso: El acceso es a través de transporte fluvial o bote (embarcación fluvial) para transporte hacia la orilla de la isla de la Lago de Yarinacocha desde el “Puerto Callao” en el distrito de Yarinacocha, cuya isla se encuentra dividida por parcelas y cada parcela tiene viviendas familiares; en una de las parcelas se encuentra el terreno donde se ejecutará el presente proyecto. Es oportuno señalar que la duración del traslado desde el puerto hasta el terreno es de 10 minutos.

Características del suelo: El suelo es vulnerable a las inundaciones en época de lluvias (diciembre a marzo), ya que el terreno se encuentra en una zona de clima tropical, razón por lo que las viviendas se construyen sobre columnas (palafitos) de hasta dos (02) metros de altura.

Aspecto turístico: Se encuentra señalizado como "Caserío artesanal 11 de agosto", cuyas familias son nativos artesanos y utilizan plantas deshidratadas de su localidad; asimismo, está rodeado por otras comunidades nativas y son visitados diariamente por turistas nacionales y extranjeros.

Características naturales: El Caserío posee plantaciones de Camu camu por ser un meandro del río Ucayali que solo se encuentra en el mencionado lugar, también posee otras plantas únicas en su especie, delfines rosados y grises, como también otros animales endémicos.

Reconocimiento por Ministerios: MINCETUR ha señalizado al Caserío como zona turística por ser una comunidad en la que viven familias dedicadas a la artesanía y está ubicada en zona de atractivos turísticos. MINAGRI facilitó a los moradores la adquisición de los terrenos para aprovechamiento agrícola.

Aspectos para los servicios básicos: El terreno por estar ubicada en una isla, no tiene acceso a servicios básicos como agua y desagüe, como tampoco a electricidad.

4.1.2.1 Localización del albergue:

4.1.2.1.1 Ubicación de la población objetivo

El terreno se encuentra ubicado a 10 minutos de la ciudad, al cruce del lago de Yarinacocha perteneciente al distrito del mismo nombre, por lo que por tiempo y distancia se facilita la visita de los turistas.

4.1.2.1.2 Vías de acceso al albergue

El transporte de los materiales para la construcción del albergue se realizará a través de balsas fluviales con una capacidad de hasta 20 toneladas por viaje. Los turistas serán transportados por conductores con licencia fluvial en botes, luego que sean recogidos desde el hotel o desde el aeropuerto en vehículos propios del albergue. Esto demuestra el poder transitar a través de transporte fluvial y se puede pernoctar en las viviendas del “Caserío”. Por ser lugar inundable en temporadas de lluvias, la construcción se realizará en los meses de abril a octubre, en los que la precipitación pluvial es mínima respecto de los meses de lluvias.

La distancia del albergue al centro del distrito de Yarinacocha es de aproximadamente 500 metros, y está cerca a hospitales, postas médicas, estación de bomberos y comisaría.

4.1.2.2 Tecnologías

4.1.2.2.1 Tipo de necesidad (Unidad productora)

Se necesitarán servicios básicos, como agua potable para el uso del turista y para el llenado a la piscina, circulación de residuos o desagüe, energía eléctrica o solar para el uso de los artefactos de refrigeración para mantener los alimentos congelados, iluminación al albergue y habitaciones de los turistas.

4.1.2.2.2 Facilidades para la provisión de insumos

Debido a que el albergue se encuentra a 500 metros de la ciudad, se facilita el acceso a las tiendas comerciales para abastecer de insumos al albergue, en los supermercados, cadenas comerciales ferreteras, mercados artesanales donde proveen alimentos e insumos típicos de la localidad, así como estaciones de servicio para el abastecimiento de combustible al bote y camioneta.

4.1.2.2.3 Exposición a peligros

Existe la posibilidad que el turista pueda estar expuesto a mordeduras de animales siempre que no respete las instrucciones y advertencias del guía y se exponga al ambiente natural. También existe el peligro de accidentes fluviales como choques y volcaduras del bote, causadas por terceros o cuando la Lago esté agitada por cambio repentino del clima.

Para minimizar el riesgo, el albergue contará con un Tópico y además con equipos de protección personal, chalecos salvavidas y flotadores para los turistas y conductor.

4.1.2.2.4 Condiciones topográficas y calidad de suelo

Fue factible realizar los estudios topográficos para el reconocimiento de tipo de suelo para el plan de tratamiento de aguas residuales para que ingresen al subsuelo con el fin de evitar mezclar el agua del Lago con los las aguas servidas que origine la operación; asimismo se ha podido determinar la calidad del suelo para medir la profundidad de la tierra, para poner cimientos o columnas que servirán como soporte del peso de los pisos de la construcción y determinar el nivel de suelo para determinar la altura de las columnas para evitar el ingreso del agua en las construcciones a causa de las inundaciones propias de la naturaleza en el lago.

4.1.2.2.5 Disponibilidad de infraestructura y servicios básicos

Disponibilidad de infraestructura

El terreno tiene un área de 2,696.00 metros cuadrados, cuya dimensión es para aprovechamiento de las áreas libres para el consumo de los frutos de los árboles frutales como parte de la experiencia, con una capacidad de 17 construcciones o bungalows, cantidad es lo requerido para ser rentable; cada uno puede medir hasta 120 metros cuadrados con áreas libres entre las construcciones; cada edificación estará enlazada con puentes en los espacios libres, tal como se señala en el Anexo N° 08.

Las áreas se estandarizarán de acuerdo reglamento de requisitos mínimos para establecimiento de hospedaje MINCETUR, se desarrolla en: i) habitación para el

pernocte, ii) comedor para el servicio de alimentación, iii) baños o servicios higiénicos y iv) servicios básicos, sin alterar el medioambiente.

El número de áreas se construirá de la siguiente cantidad.

- Doce (12) habitaciones con baño propio.
- Un (01) lobby para la recepción de los pasajeros y venta de subvenir a los clientes.
- Un (01) restaurante con bar para el servicio de alimentación y bebidas exóticas.
- Un (01) piscina para refrescar el tiempo de ocio del visitante.
- Un (01) área para ritual de ayahuasca;
- Total se construirán dieciseis (16) áreas con proyección a incrementar a dos (02) habitaciones, que en total serían 18 áreas.

Se adjunta distribución de la construcción en el área del terreno en el Anexo N° 09.

Los cimientos serán de concreto con una altura de 02 metros para evitar la inundación a causa de las lluvias, los pisos de madera, las paredes de madera y vidrio, los bordes antes de techo, serán de tela metálica y el techo de calamina. La construcción se realizará en los meses de no lluvia y el mantenimiento de las instalaciones en los meses de lluvia debido a la baja demanda.

Se adjunta vista de materiales y planos de construcción en el Anexo N° 10.

Servicios básicos

El terreno por carecer de los servicios de agua y desagüe, contará con un plan de tratamiento de circulación de aguas residuales, con finalidad de dirigir las aguas servidas a silos en el subsuelo; y la obtención del agua será a través de pozos y el uso de bombas de para suministrar agua potable al albergue. La energía eléctrica que se utilizará en el albergue, será la energía solar a través de paneles solares y las comunicaciones, se realizarán mediante el uso de internet o telefonía celular.

4.1.2.2.6 Planes regulatorias

Las entidades regulatorias son: DIRCETUR Ucayali y la Municipalidad Distrital de Yarinacocha. Para el desarrollo del albergue se deben cumplir los requisitos mínimos de acuerdo Decreto Supremo N° 001-2015-MINCETUR, para la construcción del albergue, la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo de Ucayali (DIRCETUR Ucayali) y solicitar a la Municipalidad Distrital de Yarinacocha los requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento del albergue turístico.

Culminada la construcción, y luego de la supervisión de la Municipalidad Distrital de Yarinacocha, se obtendrá la correspondiente licencia de funcionamiento, como establecimiento de hospedaje, para posteriormente presentar ésta licencia ante la DIRCETUR para ser inspeccionada, certificar el cumplimiento de los requisitos para operar como albergue e inmediatamente formar parte de prestadores de servicios turísticos como establecimiento de hospedaje clase albergue turístico certificado.

4.1.2.2.7 Operación del albergue

Iniciado el servicio, los turistas serán recogidos en una camioneta desde el aeropuerto u hotel según indiquen para ser trasladados a Puerto Callao, a orillas de la Lago de Yarinacocha, para ser trasladados navegando en bote al albergue. La embarcación contará con chalecos salvavidas, los que deberán ser utilizados obligatoriamente por los turistas. La duración del traslado en bote es de diez (10) minutos y los turistas serán acompañados durante todo el trayecto y hasta el fin del servicio, por un guía turístico calificado. Una vez que los pasajeros arriben al albergue, serán recibidos con un vaso de refresco de fruta típica de la temporada como cortesía, y se les explicará el programa que se realizará durante todo el servicio.

Luego de ser atendidos en recepción y dirigidos a las habitaciones asignadas, pasarán a iniciar el tour acompañados con el guía turístico hasta el momento en que sean llevados en un hotel o en el aeropuerto según indique el pasajero.

Servicios del albergue:

- **Alojamiento:** Incluye el servicio de pernocte en camas simples, dobles o triples, servicios higiénicos con agua caliente y fría, hamaca en la habitación con vista al lago o árboles de camu camu y desayuno buffet en el restaurant del albergue.

- Se realizarán dos (02) tipos de tours denominados como tours especializado y tours convencional:
- **Tours especializado:** Consta de tours con guías locales especializados en temas específicos para investigar determinada flora y fauna, incluye un almuerzo y cena. El precio es por día de tour.
- **Tours convencionales:** Se realizarán tours con guías locales que no están especializados en temas específicos y no buscan realizar alguna investigación específica de flora y fauna, cuyo precio es por día de tour;
- Los pernoctes y tours incluyen el uso de la piscina en el horario desde las 07.00 hasta las 22.00 horas. Las temperaturas pueden llegar hasta 43°C bajo el sol, por lo que implica refrescarse como parte del ocio. Anexo N° 10.

4.1.2.3 Aspecto administrativo

Para el desarrollo de albergue turístico, se constituyó una persona jurídica, constituida por dos (02) socios, quienes tendrán un cargo en la operación del albergue, la primera gerente general y la segunda como gerente de Marketing.

La denominación social de la empresa es Perú Long Service S.A.C. y el nombre comercial del albergue será “UCAYALI LODGE”; posteriormente se solicitará al MINCETUR los requisitos mínimos para la construcción de albergue turístico y las especificaciones técnicas para la licencia de municipal de funcionamiento en la Municipalidad Distrital de Yarinacocha.

Para el desarrollo del servicio se ha diseñado el organigrama que comprende de orden jerárquico para la operación del albergue; asimismo, para el desarrollo administrativo del albergue se planificó con las siguientes finalidades:

Misión: Ser un albergue que brinde al turista comodidad en su pernocte, rodeado de la naturaleza ucayalina y comprometido con la responsabilidad ambiental, protección a las comunidades nativas, creación de puestos de trabajo y mejora de la oferta turística.

Visión: Generar una cadena de albergues turísticos en América latina que brinden comodidad en el pernocte del turista, rodeado de la naturaleza del país anfitrión,

generar responsabilidad ambiental, difundir las culturas de las comunidades nativas y fomento de oportunidades laborales.

4.1.2.3.1 Análisis FODA

	Aspectos negativos	Aspectos positivos
	Amenazas	Fortalezas
Factores internos	* Acceso al albergue, sólo por vía fluvial.	* Uso de bote motor y valoración de la navegación como atractivo turístico.
	* Oferta limitada de habitada de habitaciones (aforo de turistas que ingresan al albergue).	* Atención personalizada y reducción de riesgo de contagio ante concurrencia masiva de turista.
	* Factores de riesgo ocasionada por la fauna local y plagas.	* Existencia de un tópico debidamente implementado y personal capacitado para atender la emergencia.
	* Clima variable y tormentas que puedan impedir o limitar el cruce de botes al albergue.	* El albergue cuenta con un bote debidamente equipado para superar las inclemencias del tiempo.
	Amenazas	Oportunidades
Factores externos	* Posibilidad de falla en los sistemas de iluminación.	* El albergue cuenta con baterías de respaldo adicionales.
	* Competencia de nuevos albergues con servicios similares.	* La oferta del albergue cumplirá con los estándares regulatorios de calidad a comparación de los servicios que ofrece la competencia.
	* Delincuencia.	* El albergue contará con vigilancia privada.
	* Desabastecimiento de suministros alimenticios del mercado local.	* Consumo de alimentos de producción local.

4.1.2.3.2 Organigrama



Elaboración propia

Tabla N° 14: *Cargos, cantidad de trabajadores, funciones y perfil.*

Cargo	Cantidad trabajadores	Funciones	Perfil
Gerente General	01	Representar y dirigir la organización en el ámbito jurídico y legal.	Lic. En Turismo y Hotelería colegiada con 4 años de experiencia en turismo.
Administración y Recursos Humanos	01	Supervisar que cada área cumpla sus funciones y gestionar documentaciones de derechos laborales.	Administrador(a) de empresas con 2 años de experiencia mínima, de la carrera de RR HH o Psicología con especialidad en Organizacional.
Marketing y ventas	01	Generar valor del albergue, promocionar y vender reservas para el pernocte.	De la carrera de Marketing con 4 años de experiencia mínima y ventas de servicios en turismo y hotelería. Con nivel avanzado en inglés.

Cargo	Cantidad trabajadores	Funciones	Perfil
Reservas	01	Gestionar todas las reservas, organiza y cerciora los servicios estén a corde de la solicitud del cliente.	Técnica en hotelería con nivel avanzado en inglés. Natural de Pucallpa.
Housekeeping	01	Mantener el la limpieza y el orden de las habitaciones, incluye las sábanas, toallas, amenities y demás que involucren el mantenimiento de las habitaciones.	Técnica en ama de llaves con 2 años de experiencia en housekeeping en hotel con inglés intermedio.
Mantenimiento	04	Ver el mantenimiento interno y externo del albergue. Llevará las maletas de los pasajeros a sus habitaciones.	Con experiencia en carpintería, limpieza, podado de plantas y atención básica al cliente. Naturales del Caserío 11 de Agosto.
Cocinero	01	Elaborar los alimentos de los huéspedes, para el desayuno, almuerzo y cena.	Profesional en gastronomía natural de Pucallpa, con 2 años de experiencia en restaurant y platos gourmet. Natural de Pucallpa.
Mozos	02	Atender las solicitudes de los comensales en el restaurant.	Técnico en hotelería. Experiencia mínima dos años en atención al cliente en restaurantes. Conocimiento en inglés Intermedio. Natural de la ciudad de Pucallpa.
Bartender	01	Elaboración de los tragos exóticos de Pucallpa	Profesional en bartender con experiencia mínima de 2 años en bar y restaurantes. Natural de Pucallpa.

Cargo	Cantidad trabajadores	Funciones	Perfil
Mozos de bebidas	02	Atención a los visitantes quienes tomarán las bebidas.	Técnico en hotelería. Experiencia mínima dos años en atención al cliente en restaurantes. Natural de Pucallpa. Conocimiento en inglés Intermedio.
Recepción	02	Atenderá todas las solicitudes del pasajero que llega al albergue, inicia desde el recibimiento y la asignación de habitación para ser dirigido por el personal de mantenimiento.	Bachiller en hotelería con experiencia mínima de 1 año en recepción o afines en atención al cliente. Inglés avanzado, natural de Pucallpa.
Contabilidad y finanzas	01	Realiza las gestiones tributarias y flujos económicos.	Contador público colegiado con experiencia en finanzas y tributación mínima de 2 años natural de la ciudad de Pucallpa.
Total	13		

Elaboración propia.

4.2 Es económico-financieramente viable desarrollar un albergue en el distrito de Yarinacocha

Se obtuvieron los resultados de la demanda del albergue para determinar la capacidad de producción del servicio según tamaño del área del terreno adquirido; se determinó la capacidad para desarrollar el servicio que son los pernoctes en el albergue y los servicios de tour. Para ello se determinó la inversión, que se divide en: Activos fijos (se deprecian, excepto el terreno), activos intangibles y capital de trabajo.

El detalle de la hipótesis planteada, resultó en tres partes:

i) En la Primera parte: En la Tabla N° 14, se determinó el resultado de los costos de la inversión antes del servicio, por lo que resultó S/ 1,425,580.83 (Un millón cuatrocientos veinticinco mil quinientos ochenta con 83/100 Soles), que significa la suma de los activos fijos, activos variables y activos intangibles que se detallan en la tabla mencionada.

ii) En la Segunda parte: En la Tabla N° 15 se determinaron los costos salariales que resultó S/ 20,281.20 (Veinte mil doscientos ochenta y uno con 20/100 Soles) mensuales y en la Tabla N°16 se determinaron los costos operacionales de los servicios que dieron como resultado S/ 623,769.40 (Seis cientos veintitres mil setecientos sesenta y nueve con 40/100 Soles) en el primer año con ingresos de S/ 914,708.00 (Novecientos catorce mil setecientos ocho con 00/100 Soles) equivalentes a las 3,920 camas vendidas al año y el 70% de tours que serán tomados por los turistas durante cuatro noches o cinco días.

Se considera que el incremento de ocupabilidad de turistas anual es de 5%, significa que los costos también se incrementarán anualmente; por ello al décimo año los ingresos serán de S/ 2'091,014.00 (Dos millones noventa y un mil catorce con 00/100 Soles) que representa los ingresos por los pernóctes y los tours y los costos operacionales serán de S/ 990,299.40 (Novecientos noventa mil doscientos noventa y nueve con 40/100 Soles) para el año en mención.

Precio de pernócte: 130.00 USD

Precio de tour especializado: 107.00 USD

Precio de tour convencional: 87.00 USD

iii) En la tercera parte: Se realizó un flujo de caja de inversión; se determina de la sumatoria de tres valores: Inversión capital de trabajo, activos fijos (se sumaron los costos operativos y costos variables según el número de personas) y activos intangibles, para ello se consideró una proyección desde el año 0 al año 10.

Se calculó desde el año 0 en que se inicia la inversión que representa en negativo por ser un egreso y el valor de recupero es positivo que refleja en el décimo año. Para el stock de capital de trabajo, no presentó déficit durante el año ya que los servicios que se realizarán, serán pagados por el cliente de manera anticipada, que indica que no hay un valor negativo por lo que no se puede acumular ya que los ingresos superan a los egresos; por ello, de manera preventiva se consideró 45 días como stock del capital de trabajo.

Luego se determinó el flujo de caja económico representado en la Tabla N° 17, que es el resultado de la suma del flujo de caja operativo con el flujo de caja de inversión; resultó positivo desde el año uno al año diez, cuyo resultado es después de la depreciación de los activos y los impuestos que indica que hay utilidad considerando los precios de venta de

los servicios mencionados; por ello, el resultado del Valor actual neto (VAN) es S/ 394,345.00 (Trescientos noventa y cuatro mil trescientos cuarenta y cinco con 100/100 Soles) equivale al valor de la inversión futura traída al valor presente o el valor presente de los flujos futuros. Se obtuvo la Tasa interna de retorno (TIR) cuyo resultado es el 25.47% ganado por cada Sol invertido en el proyecto, que supera el 20% del COK o el costo de oportunidad del capital esperado. Se ha considerado el mencionado porcentaje, debido que se ha tomado como referencia de proyectos Turístico Rural Comunitario elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas (2016).

Posteriormente, se realizó el estado de ganancias y pérdidas expresado en la Tabla N° 18 que resultó con utilidades netas durante los 10 años de proyección a pesar que el albergue no esté cubierto al 100% de su ocupabilidad. En caso que la inversión sea realizada con préstamos bancarios a una tasa de interés del 13%, la inversión sigue siendo conveniente debido que la TIR es mayor a la tasa de interés bancaria. Asimismo, en el caso de ser financiado por programas de inversión del Estado Peruano cómo Innovate Perú, la entidad espera como resultado la generación de renta anual debido que la selva peruana está exonerada del Impuesto general a las ventas (IGV) y una Tasa interna de retorno (TIR) mayor al COK.

Asimismo, en la Tabla N° 19 se determinó el punto de equilibrio para los 3 servicios: Se extrae cuando los ingresos totales (precio de venta * la cantidad de camas vendidas) es igual que los costos totales (costos fijos + costos variables por la cantidad de camas vendidas). Se determinó que en el primer año se debe de vender 1,009 camas considerando un 74% de ocupabilidad y al sexto año se debe de vender 877 camas con una ocupación de 28% considerando que en los cinco primeros años la ocupabilidad es de mayor porcentaje. Se debe que al quinto año ya se depreciaron los activos fijos mencionados y en el sexto año ya no se consideran un costo.

Para determinar el punto de equilibrio de los tours, se determinó lo siguiente:

Tour especializado: En el primer año como mínimo se debe de vender 381 tours. Es decir se debe de llegar al 64% de la meta esperada.

Tour convencional: En el primer año como mínimo se debe de vender 156 tours quiere decir el 45% de la meta esperada.

Se desarrolló el Análisis de sensibilidad (Tabla N° 20), es decir hasta cuando se puede reducir el precio sin afectar los costos operativos y se consideró que los costos fijos mensuales al año son pagos del personal, para ello, se desarrolló en función de dos términos que son: El Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa de Inversión de Retorno (TIR). Se consideraron cinco (05) precios de pernocte: 110.00 USD, 120.00 USD, 130.00 USD, 140.00 USD y 150.00 USD. Para ambos términos se consideró el precio de 130.00 USD y se calculó que el VAN con ingresos máximo de S/ 419,647.00 (Cuatrocientos diecinueve mil seiscientos cuarenta y siete con 00/100 Soles) con costo mínimo de sueldos es S/ 200,000.00 (Doscientos mil con 00/100 Soles) al año; asimismo, el costo máximo de S/ 400,000.00 (Cuatrocientos mil con 00/100 Soles) con un ingreso mínimo de S/ 302,981.00 (Trescientos dos mil novecientos ochenta y uno con 00/100 Soles). Tomando en consideración que el tipo de cambio de es S/ 3.30 (Tres con 30/100 Soles) por dólar, por consiguiente la TIR alcanzaría a un máximo de 25.9% y mínimo de 24.1%.

De acuerdo a lo expuesto la Tabla expresa que el precio mínimo es de 120.00 USD ó máximo de 150.00 USD con la finalidad de que la TIR sea mayor al costo de oportunidad del capital que indica que con aquellos precios superan la tasa de interés de retorno deseada. De acuerdo a lo expuesto, los mismos valores del precio mínimo 120.00 USD y máximo 150.00 USD se han determinado con la finalidad que no afecte el valor del dinero que ingresará en el futuro, traída al valor actual. Por ello, considerado el precio del pernocte de 130.00 USD como precio promedio, el que se puede manejar en bajar los precios para ofrecer a las agencias de viajes, universidades para que obtengan comisiones por ventas a los pasajeros quienes pernoctarán en el hotel.

Tabla 15: Costos de inversión antes de la entrega del servicio

Moneda	S/							
Inv. Inicial	Valor Total	Depreciación	Vida útil – años	Depreciación anual	Depreciación acumulada 5 años	Valor en libros	Valor de mercado	Porcentaje de recuperó de la inversión en el mercado
Construcción – materiales (Edificación)	902,949.63	si	30	30,098.32	300,983.21	601,966.42	812,654.67	90%
Mano de obra – construcción	160,000.00	no						
Equipamiento interno	159,050.00	si	5	31,810.00	159,050.00	-	-	0%
Bote	4,000.00	si	5	800.00	4,000.00	-	800.00	20%
Camioneta	102,300.00	si	5	20,460.00	102,300.00	-	10,230.00	10%
Panel solar	12,000.00	si	5	2,400.00	12,000.00	-	9,600.00	80%
Terrenos	10,000.00	no				10,000.00	10,000.00	100%
Sistema de servicios básicos agua (Pan de Tratamiento de Aguas Residuales)	50,000.00	no						
Marketing y publicidad	5,000.00	no						
Total	1,405,299.63					611,966.42	843,284.67	
Total salario	20281.2							
Inv. Inicial total	1,425,580.83					Valor libros	611,966.42	
						Valor de mercado	843,284.67	
Total activo	1,240,299.63							
Total activo intangible	165,000.00					Ganancia (dif. VM-VL)	231,318.25	
					30%	Impuesto	-69395.4741	
						Valor recuperó activo fijo	773,889.19	

Elaboración propia

El costo mensual salarial de los colaboradores es S/ 20,281.20 (Veinte mil doscientos ochenta y uno con 20/100 Soles). En total son diecinueve (19) trabajadores, los cuales once (11) colaboradores son trabajadores internos y 8 son trabajadores externos.

Tabla N° 16: *Costo salarial mensual.*

Factor Planilla 42%

	Cantidad trabajadores	Salarios	Condicio n	Salarios reales
Personal	19	15,720.00		20,281.20
Gerente	1	2,500.00	P	3,550.00
Administración	1	1,800.00	P	2,556.00
Marketing y ventas	1	1,800.00	R	1,800.00
Reservas	1	1,500.00	P	2,130.00
Housekeeping	2	930.00	P	1,320.60
Mantenimiento	4	930.00	R	930.00
Cocinero	1	1200.00	P	1,704.00
Mozos	2	930.00	P	1,320.60
Bartender	1	1000.00	P	1,420.00
Mozos de bebidas	2	930.00	R	930.00
Recepción	2	1000.00	P	1,420.00
Contabilidad y finanzas	1	1200.00	R	1,200.00

Elaboración propia

Tabla N° 17: Proyección de costos operacionales, capital de trabajo y flujo de caja.

Proyección de costos operacionales anuales	tipo de cambio	3.35										
Capacidad instalada: 16 camas x 245 días al año		3920	3920	3920	3920	3920	3920	3920	3920	3920	3920	3920
Incremento anual del 5%			40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%	80%	
		<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>	
Primer año ocupación del 35%. Incremento anual del 5%	35%	1372	1568	1764	1960	2156	2352	2548	2744	2940	3136	-
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>		<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>	-
Pernocte	130	597,506.00	682,864.00	768,222.00	853,580.00	938,938.00	1,024,296.00	1,109,654.00	1,195,012.00	1,280,370.00	1,365,728.00	
Tour Especializado		218,418.00	249,924.00	281,076.00	312,228.00	343,380.00	374,532.00	406,038.00	437,190.00	468,342.00	499,494.00	
Tour Convencional		98,784.00	112,896.00	127,008.00	141,120.00	155,232.00	169,344.00	183,456.00	197,568.00	211,680.00	225,792.00	
TOTAL INGRESOS		914,708.00	1,045,684.00	1,176,306.00	1,306,928.00	1,437,550.00	1,568,172.00	1,699,148.00	1,829,770.00	1,960,392.00	2,091,014.00	

Elaboración propia

Continuación de la Tabla N° 17: *Costos operacionales*

COSTOS OPERATIVOS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10		
	Datos mensuales												
Mantenimiento de infraestructura x 4 meses	3500.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00		
Trabajadores (todos)	ver tabla	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40	243,374.40		
Insumos de limpieza: jabones, ph, detergentes, toallas, etc.	1800.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00		
Gastos de alimentación huéspedes: desayunos	15.00	20,580.00	23,520.00	26,460.00	29,400.00	32,340.00	35,280.00	38,220.00	41,160.00	44,100.00	47,040.00		
Publicidad, Marketing y gastos de representación	12000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00		
Gastos alimentación del personal	315	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00	47,880.00		
Tours:	Costo fijo	Costo variable	264,335.00	302,350.00	340,070.00	377,790.00	415,510.00	453,230.00	491,245.00	528,965.00	566,685.00	604,405.00	
	Costo de tour especializado (S/)	475.00	200.00	182,015.00	208,270.00	234,230.00	260,190.00	286,150.00	312,110.00	338,365.00	364,325.00	390,285.00	416,245.00
	Costo de tour convencional (S/)	200.00	200.00	82,320.00	94,080.00	105,840.00	117,600.00	129,360.00	141,120.00	152,880.00	164,640.00	176,400.00	188,160.00
70% de huéspedes toman un tour especializado (Extranjeros)	45%		617.00	706	794	882	970	1058	1147	1235	1323	1411	
Tour convencional (Nacionales)	25%		343.00	392.00	441.00	490.00	539.00	588.00	637.00	686.00	735.00	784.00	
Vacaciones y mantenimiento			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL COSTOS OPERACIONALES			623,769.40	664,724.40	705,384.40	746,044.40	786,704.40	827,364.40	868,319.40	908,979.40	949,639.40	990,299.40	

Elaboración propia

Continuación de la Tabla 17: *Capital de trabajo*

<u>CAPITAL DE TRABAJO</u>		<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
<u>(KT)</u>											
Stock KT	45 días	77,971.18	83,090.55	88,173.05	93,255.55	98,338.05	103,420.55	108,539.93	113,622.43	118,704.93	123,787.43
		<u>Año 0</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>
Inversión KT		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		77,971.18	5,119.38	-5,082.50	5,082.50	5,082.50	5,082.50	5,119.37	5,082.50	5,082.50	5,082.50
Valor Recupero											123,787.43
<u>FLUJO DE CAJA</u>											
<u>INVERSION</u>											
		<u>Año 0</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>
Inv. Activos Fijos		-									
		1,240,299.63									
Valor Recupero Act. Fijo											773,889.19
Inv. Activos Intangibles		-									
		165,000.00									
Inv. KT		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		77,971.18	5,119.38	5,082.50	5,082.50	5,082.50	5,082.50	5,119.37	5,082.50	5,082.50	5,082.50
Valor Recupero KT											123,787.43
<u>FLUJO DE CAJA</u>		<u>Año 0</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>
<u>INVERSION</u>		<u>Año 0</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>
		1,483,270.81	5,119.38	5,082.50	5,082.50	5,082.50	5,082.50	5,119.37	5,082.50	5,082.50	5,082.50
											897,676.62

Elaboración propia

Tabla N° 18: Flujo de caja económico

Item	Años			Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS														
	Demanda esperada pernocte				1372	1568	1764	1960	2156	2352	2548	2744	2940	3136
	Demanda esperada tour especializado	45%			617.00	706.00	794.00	882.00	970.00	1,058.00	1,147.00	1,235.00	1,323.00	1,411.00
	Demanda esperada tour convencional	25%			343.00	392.00	441.00	490.00	539.00	588.00	637.00	686.00	735.00	784.00
	Ingreso por pernocte	130	dólares por noche		597,506	682,864	768,222	853,580	938,938	1,024,296	1,109,654	1,195,012	1,280,370	1,365,728
	Ingresos por Tours													
	Especializado	354.00	soles por persona ó 107 usd		218,418.00	249,924.00	281,076.00	312,228.00	343,380.00	374,532.00	406,038.00	437,190.00	468,342.00	499,494.00
	Convencional	288.00	soles por persona ó 87.27 usd		98,784.00	112,896.00	127,008.00	141,120.00	155,232.00	169,344.00	183,456.00	197,568.00	211,680.00	225,792.00
	Ventas en S/		soles tc 3.3		914,708	1,045,684	1,176,306	1,306,928	1,437,550	1,568,172	1,699,148	1,829,770	1,960,392	2,091,014
EGRESOS														
1	Mantenimiento de infraestructura	CF			14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000
2	Trabajadores (todos)	CF			243,374	243,374	243,374	243,374	243,374	243,374	243,374	243,374	243,374	243,374
3	Insumos de limpieza: jabones, ph, detergentes, toallas, etc.	CF			21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600
4	Gastos de alimentación huéspedes: desayunos	CV			20,580	23,520	26,460	29,400	32,340	35,280	38,220	41,160	44,100	47,040
	Publicidad y Marketing	CF			12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
5	Gastos alimentación del personal	CF			47,880	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880
6	TOURS				264,335	302,350	340,070	377,790	415,510	453,230	491,245	528,965	566,685	604,405
	Depreciación													
	Construcción	CF			30,098	30,098	30,098	30,098	30,098	30,098	30,098	30,098	30,098	30,098
	Equipamiento interno	CF			31,810	31,810	31,810	31,810	31,810	31,810				
7	Bote	CF			800	800	800	800	800					
8	Camioneta	CF			20,460	20,460	20,460	20,460	20,460					
9	Panel solar	CF			2,400	2,400	2,400	2,400	2,400					
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				205,370	295,391	385,353	475,315	565,277	710,709	800,730	890,692	980,654	1,070,616
	Impuestos	30%			- 61,611	- 88,617	- 115,606	- 142,595	- 169,583	- 213,213	- 240,219	- 267,208	- 294,196	- 321,185
	UTILIDAD NETA				143,759	206,774	269,747	332,721	395,694	497,496	560,511	623,485	686,458	749,431
	Depreciación (+)				85,568	85,568	85,568	85,568	85,568	30,098	30,098	30,098	30,098	30,098
	Flujo de Caja OPERATIVO				229,328	292,342	355,316	418,289	481,262	527,595	590,610	653,583	716,556	779,530
	FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN				- 1,483,271	- 5,119	- 5,083	- 5,083	- 5,083	- 5,119	- 5,083	- 5,082	- 5,082	- 5,082
	FLUJO DE CAJA ECONOMICO				- 1,483,271	224,208	287,260	350,233	413,207	476,180	522,475	585,527	648,500	711,474
	VAN =	S/.394,345	APROBAR proyecto porque el VAN es mayor a Cero											
	TIR =	25.47%	APROBAR proporciona un rendimiento mayor al COK (20% Ministerio de Economía y Finanzas)											

Tabla N° 19: Estado de Ganancias y Pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (Moneda soles)										
AÑOS PROYECTADOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO POR VENTAS	914,708.00	1045684	1176306	1306928	1437550	1568172	1699148	1829770	1960392	2091014
(=)TOTAL DE INGRESOS	914,708.00	1,045,684.00	1,176,306.00	1,306,928.00	1,437,550.00	1,568,172.00	1,699,148.00	1,829,770.00	1,960,392.00	2,091,014.00
COSTOS DE VENTAS										
COSTOS DIRECTOS DE ATENCIÓN	576,169.40	617124.4	657784.4	698444.4	739104.4	779764.4	820719.4	861379.4	902039.4	942699.4
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	338,538.60	428,559.60	518,521.60	608,483.60	698,445.60	788,407.60	878,428.60	968,390.60	1,058,352.60	1,148,314.60
GASTOS OPERACIONALES										
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
MANTENIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00
INSUMOS DE LIMPIEZA	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00
DEPRECIACIÓN	61,908.32	61,908.32	61,908.32	61,908.32	61,908.32					
BOTE	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00					
CAMIONETA	20,460.00	20,460.00	20,460.00	20,460.00	20,460.00					
PANEL SOLAR	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00					
	121,168.32	121,168.32	121,168.32	121,168.32	121,168.32					
GASTOS DE VENTAS										
PUBLICIDAD	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	133,168.32	133,168.32	133,168.32	133,168.32	133,168.32	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	S 12,000.00
UTILIDAD OPERATIVA	205,370.28	295,391.28	385,353.28	475,315.28	565,277.28	776,407.60	866,428.60	956,390.60	1,046,352.60	1,136,314.60
IMPUESTO A LA RENTA	61,611.08	88,617.38	115,605.98	142,594.58	169,583.18	232,922.28	259,928.58	286,917.18	313,905.78	340,894.38
UTILIDAD NETA	143,759.20	206,773.90	269,747.30	332,720.70	395,694.10	543,485.32	606,500.02	669,473.42	732,446.82	795,420.22

Tabla N° 20: Punto de equilibrio

Años			Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
PERNOCTE													
	CF			424,422.72	424,422.72	424,422.72	424,422.72	424,422.72	368,952.72	368,952.72	368,952.72	368,952.72	368,952.72
	PV			435.50	435.50	435.50	435.50	435.50	435.50	435.50	435.50	435.50	435.50
	CV			15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
	PE (Q)			1,009	1,009	1,009	1,009	1,009	877	877	877	877	877
				74%	64%	57%	51%	47%	37%	34%	32%	30%	28%
TOUR ESPECIALIZADO													
	CF			58,615.00	67,070.00	75,430.00	83,790.00	92,150.00	100,510.00	108,965.00	117,325.00	125,685.00	134,045.00
	PV			354.00	354.00	354.00	354.00	354.00	354.00	354.00	354.00	354.00	354.00
	CV			200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
	PE (Q)			381	436	490	544	598	653	708	762	816	870
				62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%	62%
TOUR CONVENCIONAL													
	CF			13,720.00	15,680.00	17,640.00	19,600.00	21,560.00	23,520.00	25,480.00	27,440.00	29,400.00	31,360.00
	PV			288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00
	CV			200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
	PE (Q)			156	178	200	223	245	267	290	312	334	356
				45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%

Elaboración propia

Tabla N° 21: Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD SOBRE EL VALOR ACTUAL NETO (VAN)						
		PRECIO VENTA PERNOCTE				
	S/.394,345	110.00	120.00	130.00	140.00	150.00
	S/.200,000	S/.31,412	S/.225,529	S/.419,647	S/.613,765	S/.807,883
	S/.250,000	S/.2,245	S/.196,363	S/.390,481	S/.584,598	S/.778,716
GASTO EN TRABAJADORES (TODOS)	S/.300,000	-S/.26,922	S/.167,196	S/.361,314	S/.555,432	S/.749,549
	S/.350,000	-S/.56,088	S/.138,029	S/.332,147	S/.526,265	S/.720,383
	S/.400,000	-S/.85,255	S/.108,863	S/.302,981	S/.497,098	S/.691,216
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD SOBRE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)						
		PRECIO VENTA PERNOCTE				
	25%	110.00	120.00	130.00	140.00	150.00
	S/.200,000	20.5%	23.2%	25.9%	28.5%	31.1%
	S/.250,000	20.0%	22.8%	25.4%	28.0%	30.5%
GASTO EN TRABAJADORES (TODOS)	S/.300,000	19.6%	22.3%	25.0%	27.5%	30.0%
	S/.350,000	19.2%	21.9%	24.5%	27.1%	29.6%
	S/.400,000	18.8%	21.5%	24.1%	26.6%	29.1%

Elaboración propia

4.2 “Es viable desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha”

De acuerdo a los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas a los cluster relacionados al desarrollo de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha, se determinó que es viable desarrollar un albergue turístico, desde el punto de vista de la demanda, porque se determinó que el mayor porcentaje de la demanda de albergues turísticos se da por turistas extranjeros quienes visitan Pucallpa y buscan contacto con la naturaleza debido a la flora y fauna que solo Pucallpa posee.

También se determinó que es técnicamente viable, debido que el lugar donde se desarrolló el estudio, cuenta con localización detallada para realizar el desarrollo del albergue. Asimismo, es económico – financieramente viable, porque el albergue depende de egresos e ingresos para mantenerse en el tiempo, asimismo, determinar los fondos para el desarrollo de la inversión, sean fondos propios, préstamos como los Bancos o entidades del Estado.

Análisis de resultados o discusión de resultados.

Es viable desde el punto de vista de la demanda, desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

Se determinó que más del 50% de la demanda de turistas quienes visitan Pucallpa prefieren pernoctar en albergues turísticos y se ha proyectado crecimiento de la demanda. Asimismo, de acuerdo al estudio de PROMPERU (2017) menciona que estos turistas cumplen con un

perfil para el uso de los servicios en albergues turísticos; a pesar de ello la demanda de los turistas mencionados no están totalmente cubiertos por la oferta de camas y servicios por albergues turísticos que se encuentran ubicados en el distrito de Yarinacocha debido a los atractivos turísticos que posee, por ello la otra parte es cubierta por hoteles; por esa razón se determinó que el albergue podrá cubrir hasta el 3% de la demanda potencial, debido a la capacidad del área del terreno.

Es técnicamente viable, desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

Para desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha se comprobó que la localización del área donde se desarrolla el estudio, la capacidad para poder ofertar el servicio, los medios para el desarrollo del servicio son factibles para poder desarrollar técnicamente el albergue. Asimismo, de acuerdo a MINCETUR (2018), Yarinacocha posee el 61% de visitas que representa mayor parte de atractivos turísticos que se encuentra en la ciudad de Pucallpa. Por ello, se determina que Yarinacocha es técnicamente viable para desarrollar un albergue turístico.

Es económica-financieramente viable, desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.

El negocio basado en el flujo de caja y los criterios de inversión utilizando como medio financiero: fondo propio, préstamo bancario y financiamiento del Estado, demuestra ser rentable. Además satisfactorio para los inversionistas quienes esperan los resultados mínimos tanto de la Tasa Interna de Retorno (TIR,) Valor Actual Neto (VAN) y Costo de Oportunidad del Capital (COK).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De acuerdo a la investigación se concluye en lo siguiente:

La propuesta de implementar un albergue en Yarinacocha representa una gran oportunidad de negocio:

- a. La demanda de servicios de alojamiento en la zona viene incrementándose en 20% anual, mientras que la oferta de servicios crece al 10%. Existe una demanda insatisfecha de un mil doscientas (1,200) habitaciones en el mercado.
- b. En nueve (09) años las ventas anuales serán el rededor de S/ 1'000,000.00 (Un millón con 00/100 Soles) y en el décimo año será aproximadamente de S/ 2'000,000.00 (Dos millones con 00/100 Soles), con una ocupación promedio del 60%. Al año cinco (05) es posible planificar una posible expansión.
- c. La inversión requerida de S/ 1'483,271.00 (Un millón cuatrocientos ochenta y tres mil doscientos setenta y uno con 00/100 Soles) se recupera en tan solo cinco (05) años con un VAN de S/.394,395.00 (Trescientos noventa y cuatro mil trescientos noventa y cinco soles) y una TIR de 25.47%.
- d. El punto de equilibrio se alcanza al final del primer año, y de acuerdo con los tres (03) escenarios de sensibilidad, en el peor de los casos la recuperación de la inversión se da en el año cinco (05) con una demanda castigada en un 50%.
- e. Nuestro consumidor objetivo: extranjero, aventurero, viaje en grupos, dispuestos a pagar hasta 150.00 por noche, disfruta de la naturaleza, localizaciones naturales y culturales, cuya edad comprende entre treinta (30) y cincuenta (50) años principalmente hombres (chilenos en un 40%, estadounidenses 34%, ecuatorianos 14% y peruanos 12%), promedio de pernocte es de cinco (05) días.
- f. La propuesta de valor a los consumidores objetivos es única y no es igual a lo que actualmente hay disponible en el mercado debido a:

Producto: Diseño moderno en armonía con la naturaleza, servicio de tours especializados y convencional, garantía de certificaciones calidad y seguridad, armonía con las comunidades nativas.

Precio: 20% mayor a la media de albergues y 25% menor a la de los hoteles de cuatro (04) a (05) estrellas.

Promociones: Paquetes turísticos especializadas como: Programas de turismo místico como rituales de ayahuasca, investigación de la flora y fauna. Paquetes turísticos convencionales: Programas familiares y de aventura. Anexo N° 10

Plaza: Canales: Convenios con Agencias de Viajes, Ferias internacionales, Convenios con empresas y Universidades, Mercado digitales y Página Web.

g. De acuerdo con encuestas con consumidores objetivos se mostraron 95% atraídos por la oferta e indicaron una probabilidad de compra del 84%.

Recomendaciones

- Dada la viabilidad del negocio, se recomienda proceder a realizar la inversión y la operación del mencionado albergue.
- Desarrollar un estudio que evalúe los impactos de la cadena de valor turística en el medioambiente natural. Desarrollo con el medioambiente, especialmente con programas de reforestación de árboles y protección a la fauna.
- Realizar una investigación para determinar estrategias que involucren a las comunidades nativas y se adecuen en el negocio del turismo.
- Aplicar certificaciones de calidad para el desarrollo del albergue turístico, para la entrega del servicio planificado con prevención de riesgos de accidentes entre los colaboradores y el turista.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- APTAE. (2015). ECOTURISMO. Recuperado de Sitio web:
<http://www.aptae.pe/es/ecoturismo>
- Arroyo, J. (2014). “El desarrollo de las ventajas competitivas de Porter y los ipas verdews en el comercio exterior del Perú.
- Blanco, R. y Benayas, J. (1990). “El turismo como motor de desarrollo rural”, España.
- Boullón, R. (2006). Planificación del espacio turístico. México: Trillas.
- Briceño, 2013. Evaluación de proyectos de inversión” Herramientas financieras para analizar la creación de valor”. Lima.
- Chaparro, A. (2008). Yaguas en el contexto del turismo. Universidad Católica del Perú. Perú.
- Díez, J. y Wongen, N. (2016). “Universidad de especialidades espíritu santo”, Sanborondon, Ecuador: UEES.
- Estrella, M., Farfán, K. y otros. (2007). “Turismo Comunitario en Ecuador Desarrollo y sostenibilidad social”, Cuenca, Ecuador: ABYA-YALA.
- Dylan, B. (2013). “El papel de ecoturismo en la comunidad nativa de shintuya, Alto Madre de Dios”, Perú: Las percepciones de la misma comunidad. PROMPERU.
- Gamboa, M. (2016). Turismo místico y Turismo religioso. Las diferencias conceptuales desde una mirada antropológica de la subjetividad. 16-05-2018, de CENUR-UDELAR. Recuperado Sitio web:
<http://www.scielo.edu.uy/pdf/ruae/v1n1/v1n1a04.pdf>
- Grande, I. (2005). “Marketing de servicios”, Madrid - España: ESIS EDITORIAL.
- Hottola, P. (2009). “Tourism Strategies and local Responses in Southern Africa”, Sur Africa: Universidad de Oulu.

- Kird, D. (2011). *Environmental Management for hotels: A student's Hand Book*. Nueva York: Routledge.
- Kotler, P., Gertner, D., Rain, I., Hainer, R. (2007). *Marketing Internacional de lugares y destinos*. México: Pearson Education.
- Kotler y Keller, 2012. *Dirección de Marketing*, decimocuarta edición.
- Leza, D. (2014). *Plan de empresa para la creación de un albergue de montaña en la población Oscense de Torla*.
- Macroconsult S.A, (2015), Lima.
- Mantecón, A. (2008). "La experiencia del turismo", un estudio sociológico sobre el proceso turístico residencial. Barcelona: Icaria editorial S.A.
- MINCETUR. (2004). *Reglamento de establecimiento de Hospedaje*, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, recuperado de Sitio web:
<http://apoturperu.org/wp-content/uploads/2014/11/REGLAMENTO-DE-ESTABLECIMIENTO-DE-HOSPEDAJE.pdf>
- MINCETUR. (2011). *Turismo. Guía para la formulación de proyectos de inversión exitosos*. 15-05-2018, de MINCETUR Sitio web:
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/proyectos_inversion_publica/instrumentos_metodologicos/Guia_Turismo_capitulo1.pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas (2016). *Pautas metodológica para la elaboración de planes de turismo rural comunitario en el marco de la ley PROCOMPITE*.
- Muñoz, F. (2011). *Removiendo las estancadas Aguas del Turismo*. 16-05-2018, de Enciclopedia Virtual. Recuperado en sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1094/facilitadores.html>
- Núñez, J. (2009). "Revisión conceptual del marketing interno y verificación de la utilidad de sus principios fundamentales en la empresa", Universidad de La Lago.

- OMT. (2015). Glosario de términos. MINCETUR. Recuperado en Sitio web:
<http://www.mintur.gob.pe/descargas/glosariof.pdf>
- Pérez, M. (2003). “La guía del Ecoturismo O cómo Conservar la Naturaleza a Través del Turismo”, Madrid: Ediciones - Mundi-Prensa.
- Publicaciones Vértice. (2008). Marketing en la Hostelería y Turismo. España: Vértice.
- Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado. (2013). Pasión por la investigación en la Amazonía Peruana. Lima: San Diego Zoo Global Perú.
- Universidad Tecnológica de Chile. (2014). Características de la oferta y la demanda turística. Recuperado en sitio web:
<https://aulasvirtuales.files.wordpress.com/2014/09/caracteristicas-de-la-oferta-y-la-demanda-turisticas.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015). Requisitos mínimos para establecimiento de hospedaje. Recuperado en sitio web:
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-reglamento-de-establecimientos-de-hospedaje-decreto-supremo-n-001-2015-mincetur-1248181-2/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015). R.M.N. 005-2019-vivienda-MINETUR. Recuperado en sitio web: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/funciones_y_normatividad/normatividad/prestadores_servicios_turisticos/RM_N0052019VIVIENDAModificaD.S.N_0062014A_030.pdf

ANEXOS

Anexo N° 01: Declaración de Autenticidad

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO

DECLARACIÓN DEL GRADUANDO

Por el presente, el graduando: *(Apellidos y nombres)*

Li Picon Piscia

en condición de egresado del Programa de Posgrado:

Administración de Negocios

deja constancia que ha elaborado la tesis intitulada:

Plan de negocio para el desarrollo de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha

Declara que el presente trabajo de tesis ha sido elaborado por el mismo y no existe plagio/copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por cualquier persona natural o jurídica ante cualquier institución académica, de investigación, profesional o similar.

Deja constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no ha asumido como suyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o de la Internet.

Asimismo, ratifica que es plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asume la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento y es consciente de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, el graduando se somete a lo dispuesto en las normas de la Universidad Ricardo Palma y los dispositivos legales vigentes.



Firma del graduando

02/12/19

Fecha

Figura 2: Formato de Autenticidad y no plagio
Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 02: Autorización de consentimiento para realizar la investigación

AUTORIZACIÓN PARA REALIZAR LA INVESTIGACIÓN

**DECLARACIÓN DEL RESPONSABLE DEL AREA O DEPENDENCIA
DONDE SE REALIZARA LA INVESTIGACIÓN**

Dejo constancia que el área o dependencia que dirijo, ha tomado conocimiento del proyecto de tesis titulado:

Plan de negocio para el desarrollo de un albergue turístico en el distrito de Yanina Cocha.

el mismo que es realizado por el Sr./Srta. Estudiante (Apellidos y nombres):

Li Picon Priscila

, en condición de estudiante - investigador del Programa de:

Administración de Negocios

Así mismo señalamos, que según nuestra normativa interna procederemos con el apoyo al desarrollo del proyecto de investigación, dando las facilidades del caso para aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

En razón de lo expresado doy mi consentimiento para el uso de la información y/o la aplicación de los instrumentos de recolección de datos:

Nombre de la empresa:		Autorización para el uso del nombre de la Empresa en el Informe Final	
Perú Long Service S.A.C.		<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	
Apellidos y Nombres del Jefe/Responsable del área:		Cargo del Jefe/Responsable del área:	
Li Picon Priscila		Representante legal	
Teléfono fijo (incluyendo anexo) y/o celular:		Correo electrónico de la empresa:	
061-574091		p.li@perulong.com	


Firma

09-12-19
Fecha

Figura 3: Formato de Autorización para autorizar investigación
Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 03: Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	MARCO TEORICO	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS / INSTRUMENTOS
PROBLEMA GENERAL ¿Será viable desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha?	OBJETIVO GENERAL Determinar la viabilidad para desarrollar un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha.	GENERAL - Es viable desde el punto de vista del mercado implementar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha, en el año 2019.	VARIABLE 1 Independientes: Viabilidad del negocio	Para la viabilidad del mercado, los autores (Kotler y Keller, 2012) nos mencionan que se debe de conocer las características y preferencias del demandante para determinar el servicio o bien que se va a entregar.	Demanda	- Perfil del turista que visita la ciudad Comportamiento del turista que visita Pucallpa.	Entrevistas
						- Llegada de pasajeros nacionales y extranjeros en el aeropuerto Capitán FAP David Abensur Rengifo en Pucallpa.	Entrevistas
					Oferta	- Albergues turísticos en Pucallpa y servicios que ofrecen. - Hoteles en Pucallpa y servicios que ofrecen.	Entrevistas
						Brecha: Demanda - Oferta Aspecto técnico	- Demanda y capacidad de la oferta.
				Aspecto técnico	- Localización del albergue - Tecnologías - Aspecto administrativo	Entrevista	
				Es importante conservar la infraestructura del alojamiento acorde al lugar ya que implica la importancia del medioambiente (Pérez, 2013) asimismo, es necesario las especificaciones técnicas en establecimiento de hospedaje (MINCETUR, 2015).			

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	MARCO TEORICO	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS / INSTRUMENTOS
				Es necesario sacar el VANE y el TIRE a fin de determinar si el albergue turístico será o no rentable en el tiempo (Adriano y Tejo, 2016). Asimismo, es necesario determinar cómo se encuentra el sector para determinar la rentabilidad y su proyección en el tiempo (Rumelt, 1991). Los proyectos de inversión son considerados como un conjunto de planes cuyo objetivo es incrementar la rentabilidad para aumentar las utilidades (Gitman & Zutter, 2012)	Egresos - Ingresos	- Activos para la inversión y costos para la operación del albergue. - Flujo de caja financiero. - Punto de equilibrio. - Análisis de sensibilidad.	Entrevista
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	ESPECÍFICO	VARIABLE 2 Independientes:	Para la viabilidad del mercado, los autores (Kotler y Keller, 2012) nos mencionan que se debe de conocer las características y preferencias del demandante para determinar el servicio o bien que se va a entregar.	- Demanda	- Perfil del turista que visita la ciudad Comportamiento del turista que visita Pucallpa. - Llegada de pasajeros nacionales y extranjeros en el aeropuerto Capitán FAP David Abensur Rengifo en Pucallpa.	Entrevista Entrevista
- ¿Es viable desde el punto de vista del mercado desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha?	- Determinar la viabilidad desde el punto de vista del mercado para desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha.	- Es viable desde el punto de vista del mercado implementar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha, en el año 2019.	Viabilidad del mercado		- Oferta	- Albergues turísticos en Pucallpa y servicios que ofrecen. - Hoteles en Pucallpa y servicios que ofrecen.	Entrevista
					- Brecha: Demanda - Oferta	- Demanda y capacidad de la oferta.	Entrevista Encuesta

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	MARCO TEORICO	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS / INSTRUMENTOS
-¿Es técnicamente viable desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha?	Determinar si es técnicamente viable desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha.	Es técnicamente viable implementar de un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha, en el año 2019.	Viabilidad técnica	Es importante conservar la infraestructura del alojamiento acorde al lugar ya que implica la importancia del medioambiente (Pérez, 2013) asimismo, es necesario las especificaciones técnicas en establecimiento de hospedaje (MINCETUR, 2015).	- Aspecto Técnico	- Localización del albergue. - Tecnologías - Aspecto administrativo	Entrevista
- ¿Es económico-financieramente viable desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha?	- Determinar si es económico – financieramente viable desarrollar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha.	Es económico-financieramente viable implementar un albergue turístico, en el distrito de Yarinacocha, en el año 2019.	Viabilidad económico – financiera	Es necesario sacar el VANE y el TIRE a fin de determinar si el albergue turístico será o no rentable en el tiempo (Adriano y Tejo, 2016). Asimismo, es necesario determinar cómo se encuentra el sector para determinar la rentabilidad y su proyección en el tiempo (Rumelt, 1991). Los proyectos de inversión son considerados como un conjunto de planes cuyo objetivo es incrementar la rentabilidad para aumentar las utilidades (Gitman & Zutter, 2012)	Egresos - Ingresos	- Activos para la inversión y costos para la operación del albergue. - Flujo de caja financiero. - Punto de equilibrio. - Análisis de sensibilidad.	Entrevista

Anexo N° 04: Protocolos o Instrumentos utilizados.

Tabla N° 21: Entrevistas a funcionarios de albergue turístico

Capacidad de camas ofertadas y vendidas, servicios que ofrecen y demanda por los turistas, cantidad promedio que paga el turista por el servicio, tiempo promedio de pernocte del turista y ocupación de turistas quienes pernoctan en dicho albergue. (Años: 2016, 2017 y 2018)

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN/CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2016							
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA EXTRANJERO	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA NACIONAL	OCUPACIÓN DE TURISTAS	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFIERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIO
1	La Jungla	Albergue	Yarinacocha	3	18	40 %	51 %	40 %	Alojamiento, alimentación, transporte y tours especializados en medio de la naturaleza.	\$2,300.00	10 días	5	SUPERIOR/ POSGRADO/ ESPECIALISTAS	ESPECIALISTA / CONSERVADORES	CANTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS/ Y RECURSOS NATURALES	TURISMO VIVENCIAL COMUNITARIO/ INVESTIGACIÓN DE RECURSOS NATURALES Y ESPECIALISTAS EN EL TEMA	LA DIFERENCIA DE PORCENTAJE EN CAMAS QUE NO FIGURAN ES POR NO HABER SIDO VENDIDAS, SIN EMBARGO TOMARON LOS TOURS Y PERNOCTAN EN GENE SHOBO U HOTEL

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN/CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2016								
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA EXTRANJERO	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA NACIONAL	OCUPACIÓN DE TURISTAS	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFIERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIO	
																		PARA MAYOR COMODIDAD.
2	Gene Shobo	Lic. Municipal	Yarinacocha	10	27	73 %	60 %	91 %	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	\$320.00	4 días	3	SUPERIOR/TECNICO	CONVENCIÓNAL/CONSERVADORES	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS		
3	Cashibo Ecolodge	Lic. Municipal	Yarinacocha	14	32	60 %	45 %	83 %	Alojamiento, gimnasio, alimentación, transporte y tours convencional.	S/480.00	4 días	2	SUPERIOR/TECNICO	CONVENCIÓNAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS		
4	SACHAMAMA ECOLODGE	Lic. Municipal	Yarinacocha	16	42	50 %	74 %	79 %	Alojamiento, sala de conferencias, sala para sesiones de	\$200.00	4 días	3	SUPERIOR/POSGRADUO	CONVENCIÓNAL/ESPECIALISTA	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS/PRÁCTICA DE		

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN/CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2016								
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA EXTRANJERO	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA NACIONAL	OCUPACIÓN DE TURISTAS	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFIERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIO	
									ayahuasca, alimentación, transporte y tours convencional.								AYAHUASCA	
5	LODGE DEL ABUELO	Lic. Municipal	Yarinacocha	18	36	68 %	72 %	77 %	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	\$240.00	3 días	3	SUPERIOR/TECNICO	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS		
6	LA MALOKA ECOLODGE	Lic. Municipal	Yarinacocha	12	29	61 %	78 %	69 %	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	S/360.00	3 días	3	SUPERIOR/TECNICO	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS		

Fuente: MINCETUR y Municipalidad Distrital de Yarinacocha

Continuación de la tabla 21.

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN / CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2017					
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIOS
1	La Jungla	Albergue	Yarinacocha	3	18	64%	75%	80%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours especializados en medio de la naturaleza.	\$2,990.00	13 días	ESPECIALISTA / CONSERVADORES	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS/ Y RECURSOS NATURALES	TURISMO VIVENCIAL COMUNITARIO/ INVESTIGACIÓN DE RECURSOS NATURALES Y ESPECIALISTAS EN EL TEMA	LA DIFERENCIA DE PORCENTAJE EN CAMAS QUE NO FIGURAN ES POR NO HABER SIDO VENDIDAS, SIN EMBARGO TOMARON LOS TOURS Y PERNOCTAN EN GENE SHOBO U HOTEL PARA MAYOR COMODIDAD.
2	Gene Shobo	Lic. Municipal	Yarinacocha	10	27	73%	60%	91%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	\$360.00	4 días	CONVENCIONAL/ CONSERVADORES	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS	

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN / CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2017					
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFIERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIOS
3	Cashibo Ecolodge	Lic. Municipal	Yarinacocha	14	32	60%	75%	83%	Alojamiento, gimnasio, alimentación, transporte y tours convencional.	S/ 680.00	5 días	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS	
4	SACHAMAMA ECOLODGE	Lic. Municipal	Yarinacocha	16	42	50%	74%	79%	Alojamiento, sala de conferencias, sala para sesiones de ayahuasca, alimentación, transporte y tours convencional.	\$300.00	5 días	CONVENCIONAL/ ESPECIALISTA	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS/ PRÁCTICA DE AYAHUASCA	
5	LODGE DEL ABUELO	Lic. Municipal	Yarinacocha	18	36	68%	72%	77%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	\$270.00	3 días	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS	
6	LA MALOKA ECOLODGE	Lic. Municipal	Yarinacocha	12	29	61%	78%	69%	Alojamiento, alimentación,	S/ 720.00	4 días	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS	

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN / CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2017						
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIOS	
									transporte y tours convencional.					TURISTICOS		

Fuente: MINCETUR y Municipalidad Distrital de Yarinacocha

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN / CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2018					
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIOS
1	La Jungla	Albergue	Yarinacocha	3	18	40%	51%	40%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours especializados en medio de la naturaleza.	\$2,100.00	15 días	ESPECIALISTA / CONSERVADORES	CANTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS/ Y RECURSOS NATURALES	TURISMO VIVENCIAL COMUNITARIO/ INVESTIGACIÓN DE RECURSOS NATURALES Y ESPECIALISTAS EN EL TEMA	LA DIFERENCIA DE PORCENTAJE EN CAMAS QUE NO FIGURAN POR NO HABER SIDO VENDIDAS, SIN EMBARGO TOMARON LOS TOURS Y PERNOCTAN EN GENE SHOBO U HOTEL PARA MAYOR COMODIDAD
2	Gene Shobo	Lic. Municipal	Yarinacocha	10	27	73%	60%	91%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	\$500.00	5 días	CONVENCIONAL/ CONSERVADORES	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS	
3	Cashibo Ecolodge	Lic. Municipal	Yarinacocha	14	32	60%	45%	83%	Alojamiento, gimnasio,	S/ 680.00	5 días	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS	CONOCER ATRACTIVO	

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN / CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	CAMAS VENDIDAS			SERVICIOS	2018						
						2016	2017	2018		CANTIDAD PROMEDIO QUE PAGA EL TURISTA	TIEMPO PROMEDIO DE PERNOCTE POR EL TURISTA	TIPO DE TURISTA	RAZONES DE UBICACIÓN EN EL DISTRITO DE YARINACHOCHA	RAZONES DEL TURISTA QUE PREFERE ALBERGUE Y NO HOTEL	COMENTARIOS	
									alimentación, transporte y tours convencional.					OS TURISTICOS	S TURISTICOS	
4	SACHAMAMA ECOLODGE	Lic. Municipal	Yarinacocha	16	42	50%	74%	79%	Alojamiento, sala de conferencias, sala para sesiones de ayahuasca, alimentación, transporte y tours convencional.	\$750.00	7 días	CONVENCIONAL/ ESPECIALISTA	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS/ PRÁCTICA DE AYAHUASCA		
5	LODGE DEL ABUELO	Lic. Municipal	Yarinacocha	18	36	68%	72%	77%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours convencional.	\$270.00	3 días	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS		
6	LA MALOKA ECOLODGE	Lic. Municipal	Yarinacocha	12	29	61%	78%	69%	Alojamiento, alimentación, transporte y tours		3 días	CONVENCIONAL	CONTACTO CON ATRACTIVOS TURISTICOS	CONOCER ATRACTIVOS TURISTICOS		

Fuente: MINCETUR y Municipalidad de Yarinacocha

Tabla N° 22: Entrevista a funcionarios del Aeropuerto David Abensur Rengifo

N°	Ítems	Respuestas					
		2016		2017		2018	
1	¿Cuál es el número de vuelos diario desde Lima, Tarapoto e Iquitos hacia Pucallpa?	Origen Lima: 9 Origen Tarapoto: 4 Origen Iquitos: 24		Origen Lima: 9 Origen Tarapoto: 4 Origen Iquitos: 24		Origen Lima: 9 Origen Tarapoto: 4 Origen Iquitos: 24	
2	¿Cuál es el número de aerolíneas que ingresan a Pucallpa por día?	3		3		3	
3	¿Cuál es el número de turistas nacionales y extranjeros que ingresan a Pucallpa?	NACIONALES	EXTRANJEROS	NACIONALES	EXTRANJEROS	NACIONALES	EXTRANJEROS
		485553	374446	486766	423233	534089	413374
4	¿De los turistas extranjeros, de qué nacionalidades llegan a Pucallpa?	Estados Unidos, Brasil, Canadá, Alemania, Rusia, Suiza, China, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Turquía y Noruega.		Estados Unidos, Brasil, Colombia, Canadá, Alemania, Rusia, Suiza, China, Japón, Corea del Sur, España, Chile, Francia, Taiwán, Turquía y Noruega.		Estados Unidos, Brasil, Colombia, Canadá, Alemania, Rusia, Suiza, China, Japón, Corea del Sur, Honduras, Puerto Rico, España, Chile, Taiwán, Turquía y Noruega.	
5	¿Qué porcentaje de turistas deciden pernoctar en hotel, albergue o casa de familia?	HOTEL	ALBERGUE TURISTICO	HOTEL	ALBERGUE TURISTICO	HOTEL	ALBERGUE TURISTICO
		43%	37%	41%	39%	47%	41%
6	¿Entre el turista nacional y extranjero, qué tipo de turista tiene mayor porcentaje de preferencia pernoctar en albergue turístico?	NACIONAL	EXTRANJERO	NACIONAL	EXTRANJERO	NACIONAL	EXTRANJERO

Fuente: Aeropuerto David Abensur Rengifo

Tabla N° 23: Entrevista a funcionarios de la PROMPERU

PRINCIPALES ATRACTIVOS TURISTICOS	UBICACIÓN	2016			2017			2018		
		PROYECTOS	UBICACIÓN	N° DE VISITAS PROMEDIADAS	PROYECTOS	UBICACIÓN	N° DE VISITAS PROMEDIADAS	PROYECTOS	UBICACIÓN	N° DE VISITAS PROMEDIADAS
LAGO DE YARINACocha	DISTRITO DE YARINACocha	BOULEVARD DE YARINACocha	DISTRITO DE YARINACocha/LAGO DE YARINACocha	1,947,865	BOULEVARD DE YARINACocha	YARINACocha	1,977,833	EMBARCADERO 11 DE AGOSTO	DISTRITO DE YARINACocha/LAGO DE YARINACocha	2,016,136
CASERIO 11 DE AGOSTO	DISTRITO DE YARINACocha	CATARATA DEL VELO DE LA NOVIA	AGUAYTIA	1,986,889			1,977,833	EMBARCADERO SAN FRANCISCO	DISTRITO DE YARINACocha	2,016,136
COMUNIDAD NATIVA SAN FRANCISCO	DISTRITO DE YARINACocha			1,986,889			1,977,833			2,016,136
CAMUNIDAD NATIVA SAN JOSE	DISTRITO DE YARINACocha			1,986,889			1,977,833			2,016,136
COMUNIDAD NATIVA SAN JUAN	DISTRITO DE YARINACocha			1,986,889			1,977,833			2,016,136
LAGO CASHIBOCocha	DISTRITO DE YARINACocha			1,986,889			1,977,833			2,016,136
MUSEO ETNOBOTANICO	DISTRITO DE YARINACocha									
PARQUE NATURAL	DISTRITO DE CORONEL PORTILLO									

Fuente: PROMPERU

Tabla N° 24: Encuesta a pasajeros en Hoteles de 3 a 5 estrellas

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN /CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	SERVICIOS	CANTIDAD	NACIONALIDADES	RAZON POR LA QUE SE HOSPEDA EN HOTEL Y NO EN ALBERGUE TURISTICO	TIPO DE TURISMO	PERNOCTARIA EN ALBERGUE TURISTICO ?		¿EN CASO QUE NO HAYA DISPONIBILIDAD DE HOTEL Y SOLO HAYA DE ALBERGUE TURÍSTICO, QUÉ CARACTERÍSTICAS DE LA ARQUITECTURA LE GUSTARÍA?			SI PERNOCTARIA EN UN ALBERGUE ¿QUÉ TIPO DE SERVICIOS DEL TOUR REALIZARÍA A PARTE DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS BÁSICOS			DE ACUERDO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ARQUITECTURA QUE USTED HA OPTADO, HASTA CUANTO ESTARÍA DISPUESTO HA PAGAR POR NOCHE?	CUANTAS NOCHES PERNOCTARÍA
											SI	NO	TOTALMENTE RUSTICA	RUSTICA Y MODERNA	MODERNA	TOUR POR LA CIUDAD	TOUR POR LA CIUDAD CON FLORA Y FAUNA	SOLO FLORA Y FAUNA		
1	Los Gavilanes Hotel	3 *	Yarinacocha	41	60	ALOJAMIENTO	4	ALEMANIA	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL/ ESPECIALIZADO	X			X			20	250	5	
						ALIMENTACION	3	RUSIA	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X			180		4		
						TRANSPORTE	10	PERÚ	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X			100		7		
							3	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	CONSERVADOR	X		X			200		10		
2	Boulevard Hotel Plaza	3 *	Callería	42	55	ALOJAMIENTO	1	CHILE	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL		X				19				
							3	BRASIL	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL		X								
						ALIMENTACION	13	PERU	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X					4		
						TRANSPORTE	3	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X					10		
3	Hotel Antonio's	3*	Callería	48	94	ALOJAMIENTO	6	CHILE	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X							
						ALIMENTACION	3	RUSIA	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X							
						TRANSPORTE	11	PERU	COMODIDAD/F ALTA DE INFORMACION	CONVENCIÓNAL	X		X		3	17				
4	Casino Hotel Tropicana	3*	Callería	48	72	ALOJAMIENTO	13	PERU	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL	X		X							
						ALIMENTACION	3	RUSIA	COMODIDAD	CONVENCIÓNAL/ ESPECIALIZADO	X		X							
						TRANSPORTE	4	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD/F ALTA DE INFORMACION	CONVENCIÓNAL	X		X		3	17				

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN /CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	SERVICIOS	CANTIDAD	NACIONALIDADES	RAZON POR LA QUE SE HOSPEDA EN HOTEL Y NO EN ALBERGUE TURISTICO	TIPO DE TURISMO	PERNOCTARIA EN ALBERGUE TURISTICO ?		¿EN CASO QUE NO HAYA DISPONIBILIDAD DE HOTEL Y SOLO HAYA DE ALBERGUE TURÍSTICO, QUÉ CARACTERÍSTICAS DE LA ARQUITECTURA LE GUSTARÍA?			SI PERNOCTARIA EN UN ALBERGUE ¿QUÉ TIPO DE SERVICIOS DEL TOUR REALIZARÍA A PARTE DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS BÁSICOS			DE ACUERDO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ARQUITECTURA QUE USTED HA OPTADO, HASTA CUANTO ESTARÍA DISPUESTO HA PAGAR POR NOCHE?	CUANTAS NOCHES PERNOCTARÍA	
											SI	NO	TOTALMENTE RUSTICA	RUSTICA Y MODERNA	MODERNA	TOUR POR LA CIUDAD	TOUR POR LA CIUDAD CON FLORA Y FAUNA	SOLO FLORA Y FAUNA			
5	Hotel el Virrey	3*	Callería	41	89	ALOJAMIENTO	7	BRASIL	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X			X							
						TRANSPORTE	13	PERU	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X			X				3	17		

Elaboración propia

N°	ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE	CATEGORIZACIÓN/CLASE	DISTRITO	N° DE HABITACIONES	N° DE CAMAS	SERVICIOS	CANTIDAD	NACIONALIDADES	RAZON POR LA QUE SE HOSPEDA EN HOTEL Y NO EN ALBERGUE TURISTICO	TIPO DE TURISMO	PERNOCTARIA EN ALBERGUE TURISTICO?		¿EN CASO QUE NO HAYA DISPONIBILIDAD DE HOTEL Y SOLO HAYA DE ALBERGUE TURISTICO, QUÉ CARACTERÍSTICAS DE LA ARQUITECTURA LE GUSTARÍA?			SI PERNOCTARIA EN UN ALBERGUE ¿QUÉ TIPO DE SERVICIOS DEL TOUR REALIZARÍA A PARTE DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS BÁSICOS			DE ACUERDO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ARQUITECTURA QUE USTED HA OPTADO, HASTA CUANTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR NOCHE?	CUANTAS NOCHES PERNOCTARÍA					
											SI	NO	TOTALMENTE RUSTICA	RUSTICA Y MODERNA	MODERNA	TOUR POR LA CIUDAD	TOUR POR LA CIUDAD CON FLORA Y FAUNA	SOL O FLO RA Y FAUNA							
6	Hotel de Selva	3*	Calleria	20	35	ALOJAMIENTO	13	PERU	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X			X											
						TRANSPORTE	6	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X			X											
							1	CHILE	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X			X											
7	Casa Andina	4*	Calleria	90	180	ALOJAMIENTO	2	ALEMANIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X			X											
						ALIMENTACION			CONVENCIONAL	X															
						TRANSPORTE	3	RUSIA	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						GIMNASIO	5	PERU	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						ACCESO DE SILLAS DE RUEDAS	3	JAPON	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						SAUNA	7	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	CONVENCIONAL ESPECIALIZADO	X											3	17		
8	Manish Hotel	4*	Calleria	120	213	ALOJAMIENTO	4	RUSIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
						ALIMENTACION	5	PERU	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						SALA DE CONFERENCIAS	10	ALEMANIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
						TRANSPORTE	1	FRANCIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X											3	17		
9	Hotel Sol del Oriente	5*	Calleria	45	72	ALOJAMIENTO	3	CANADA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
						GIMNASIO	4	CHILE	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						SALA DE CONFERENCIAS	7	ALEMANIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
						SAUNA	2	PERU	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						ALIMENTACION	4	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
10	Hotel Costa del Sol	5*	Calleria	109	190	ALOJAMIENTO	13	ALEMANIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO				X											
						TRANSPORTE			ESPECIALIZADO	X															
						GIMNASIO	2	RUSIA	COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
						ALIMENTACION	2	PERU	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														
						CASINO			COMODIDAD	ESPECIALIZADO	X														
						SAUNA	3	ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	CONVENCIONAL	X														

Elaboración propia

Tabla N° 25: Entrevista a funcionarios de Agencia de Viajes y Turismo.

Agencia de Viajes de Lima

AGENCIA DE VIAJES EN MIRAFLORES - LIMA	2016	NACIONALIDAD	RAZÓN	2017	NACIONALIDAD	RAZÓN	2018	NACIONALIDAD	RAZÓN
CONDOR TRAVEL	70%	BRASIL/CHINA/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	85%	BRASIL/CHINA/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	86%	BRASIL/CHINA/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA
GRAN TOUR	52%	CANADA/JAPON/COREA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	68%	CANADA/JAPON/COREA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	81%	CANADA/JAPON/COREA	CONTACTO CON LA NATURALEZA
LIMA TOURS	64%	CHINA/ALEMANIA/TURQUIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	77%	CHINA/ALEMANIA/TURQUIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	82%	CHINA/ALEMANIA/TURQUIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA
NUEVO MUNDO VIAJES	70%	COLOMBIA/BRASIL/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	85%	COLOMBIA/BRASIL/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	80%	COLOMBIA/BRASIL/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA

Fuente: Agencia de Viajes de Lima

AGENCIA DE VIAJES - PUCALLPA	RAZÓN	2016	NACIONALIDAD	RAZÓN	2017	NACIONALIDAD	RAZON	2018	RAZON	NACIONALIDAD
ALFA TOUR	CONTACTO CON LA NATURALEZA	66%	RUSIA/CANADA/BRASIL	CONTACTO CON LA NATURALEZA	78%	RUSIA/CANADA/BRASIL	CONTACTO CON LA NATURALEZA /VIVENCIAL	80%	CONTACTO CON LA NATURALEZA/VIVENCIAL	RUSIA/CANADA/BRASIL
ZONA SELVA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	75%	BRASIL/COLOMBIA/ESTADOS UNIDOS/JAPON	CONTACTO CON LA NATURALEZA	62%	BRASIL/COLOMBIA/ESTADOS UNIDOS/JAPON	CONTACTO CON LA NATURALEZA /VIVENCIAL	78%	CONTACTO CON LA NATURALEZA/VIVENCIAL	BRASIL/COLOMBIA/ESTADOS UNIDOS/JAPON
AMAZON WORD	CONTACTO CON LA NATURALEZA	82%	CHINA/ALEMANIA/TURQUIA/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	70%	CHINA/ALEMANIA/TURQUIA/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA /VIVENCIAL	89%	CONTACTO CON LA NATURALEZA/VIVENCIAL	CHINA/ALEMANIA/TURQUIA/ESTADOS UNIDOS
VIRIDIS TOURS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	77%	COLOMBIA/BRASIL/ESTADOS UNIDOS	CONT. NATURALEZA	66%	COLOMBIA/BRASIL/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA /VIVENCIAL	80%	CONT. NATURALEZA/VIVENCIAL	COLOMBIA/BRASIL/ESTADOS UNIDOS

Tabla N° 26: Promedio de tiempo de pernocte en Hotel y albergue turísticos en Lima de acuerdo Agencias de Viajes

AGENCIA DE VIAJE EN MIRAFLORES - LIMA	HOTEL 2016	NACIONALIDAD	RAZÓN	ALBERGUE TURISTICO 2016	NACIONALIDAD	RAZÓN	HOTEL 2017	NACIONALIDAD	RAZÓN	ALBERGUE TURISTICO 2017	NACIONALIDAD	RAZÓN	HOTEL 2018	NACIONALIDAD	RAZÓN	ALBERGUE TURISTICO 2018	NACIONALIDAD	RAZÓN
CONDOR TRAVEL	4	CHINA/JAPÓN/CANADÁ	COMODIDAD	3	CHINA/JAPÓN/CANADÁ	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	3	CHINA/JAPÓN/CANADÁ/NORUEGA	COMODIDAD	4	CHINA/CANADÁ/NORUEGA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	3	CHINA/JAPÓN/CANADÁ	COMODIDAD	4	CHINA/CANADÁ/NORUEGA/ESPAÑA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA
GRAN TOUR	3	ESTADOS UNIDOS/ALEMANIA	COMODIDAD	4	ESTADOS UNIDOS/ALEMANIA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	2	ESTADOS UNIDOS/ALEMANIA	COMODIDAD	4	ESTADOS UNIDOS/ALEMANIA/RUSIA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	1	ESTADOS UNIDOS/ALEMANIA	COMODIDAD	3	ESTADOS UNIDOS/ALEMANIA/RUSIA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA
LIMA TOURS	3	RUSIA/COLOMBIA/CHINA	COMODIDAD	5	RUSIA/COLOMBIA/CHINA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	2	RUSIA/COLOMBIA/CHINA	COMODIDAD	3	RUSIA/COLOMBIA/CHINA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	1	RUSIA/COLOMBIA/CHINA	COMODIDAD	4	RUSIA/COLOMBIA/CHINA	CONTACTO CON LA NATURAL EZA
NUEVO MUNDO VIAJES	3	COREA DEL SU/ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	2	COREA DEL SU/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	4	COREA DEL SU/ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	5	COREA DEL SUR/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURAL EZA	2	COREA DEL SUR/ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	3	COREA DEL SUR/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURAL EZA
TOTAL	13			14			11			16			7			14		

Fuente: Agencia de viajes de Lima

Tabla N° 27: Promedio de tiempo de pernocte en Hotel y Albergue turísticos en Pucallpa.

AGENCIA DE VIAJES EN PUCALLPA	HOTEL 2016	NACIONALIDAD	RAZÓN	ALBERGUE TURISTICO 2016	NACIONALIDAD	RAZÓN	HOTEL 2017	NACIONALIDAD	RAZÓN	ALBERGUE TURISTICO 2017	NACIONALIDAD	RAZÓN	HOTEL 2018	NACIONALIDAD	RAZÓN	ALBERGUE TURISTICO 2018	NACIONALIDAD	RAZÓN
ALFA TOUR	3	CHINA /CANADÁ /NORUEGA /ESPAÑA	COMODIDAD	2	CHINA /CANADÁ/NORUEGA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	4	CHINA /CANADÁ /NORUEGA /JAPON	COMODIDAD	3	CHINA /CANADÁ /NORUEGA /JAPON	CONTACTO CON LA NATURALEZA	4	CHINA /CANADÁ /NORUEGA	COMODIDAD	5	CHINA /CANADÁ /NORUEGA /ALEMANIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA
ZONA SELVA	2	ESTADOS UNIDOS/ ALEMANIA/RUSIA	COMODIDAD	2	ESTADOS UNIDOS / ALEMANIA/ RUSIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	3	ESTADOS UNIDOS / ALEMANIA /RUSIA	COMODIDAD	2	ESTADOS UNIDOS/ ALEMANIA /RUSIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	3	ESTADOS UNIDOS / LEMANIA /RUSIA	COMODIDAD	4	ESTADOS UNIDOS/ ALEMANIA /RUSIA	CONTACTO CON LA NATURALEZA
AMAZON WORD	3	RUSIA /COLOMBIA /CHINA	COMODIDAD	5	RUSIA /COLOMBIA/ CHINA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	2	RUSIA /COLOMBIA /CHINA	COMODIDAD	1	RUSIA /COLOMBIA /CHINA	CONTACTO CON LA NATURALEZA	5	RUSIA /COLOMBIA /CHINA	COMODIDAD	7	RUSIA /COLOMBIA /CHINA/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA
VIRIDIS TOURS	2	COREA DEL SUR /ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	5	COREA DEL SUR /ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	2	COREA DEL SUR/ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	3	COREA DEL SUR/ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA	6	COREA DEL SUR/ESTADOS UNIDOS	COMODIDAD	4	ESTADOS UNIDOS	CONTACTO CON LA NATURALEZA
TOTAL	10			14			11			9			18			20		

Fuente: Agencias de viajes de Pucallpa

Fuente: E&E PERU S.A.

Entrevista para la investigación – Funcionarios de Consultora en
Ingeniería y Arquitectura

E&E PERU

Empresa: 20512336974

Ubicación:

LIMA

N°	ITEM	ASPECTO TÉCNICO	RESULTADO
1	¿Qué aspectos técnicos se debe de considerar para determinar los costos de construcción de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha?	Requisitos mínimos de establecimiento de hospedaje por MINCETUR - clase albergue - norma de edificaciones	Requisitos mínimos para albergue turístico
		Zonificación: Área 11 de agosto - lago de Yarinacocha	Plano de ubicación y posesión del terreno.
		Componentes: Habitaciones, recepción, resto bar , ayahuasca, piscina.	Master plan del terreno con división de áreas y planos.
		Materiales y mano de obra	Madera, vidrio y cemento para determinado componente.
		Servicios básicos	Sistema de abastecimiento de agua. Plan de tratamiento de aguas residuales (PTAR). Sistema de luz solar a través de paneles solares.
		Plan de marketing, plan de publicidad, organigrama y plan de operación	Desarrollo de plan de Marketing, Desarrollo de plan de publicidad, organigrama del personal.

Entrevista para la investigación – funcionarios de Consultora en Ingeniería y Arquitectura

Empresa: E&E PERU S.A. RUC: 20512336974 **Ubicación:** LIMA

Nº	ITEM	RESULTADO
2	¿Qué costos se necesita para la construcción para un albergue turístico en el lago del distrito de Yarinacocha?	Costo de activos
		Costo de materiales
		Costo de mano de obra
		Costo de plan de tratamiento de agua residuales (PTAR)
		Costo de sistema eléctrico solar
3	¿Cuáles son los costos de construcción para un albergue turístico en el lago del distrito de Yarinacocha?	Se detalla en el anexo 6
4	¿Qué aspectos técnicos se debe de considerar para determinar los costos de construcción de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha?	Cercanía a atractivos turísticos aceptados por el estado peruano y habitable

Fuente: E&E PERU

Anexo N° 05: Formato de instrumentos o protocolos utilizados .

Funcionarios del Aeropuerto David Abensur Rengifo – Validación del experto N° 2

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para **FUNCIONARIOS DEL AEROPUERTO DAVID ABENSUR RENGIFO**, ubicado en la ciudad de Pucallpa, cuyas preguntas serán referente a los años 2016, 2017 y 2018, que le mostraremos, marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuesta serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuál es el número de vuelos diario de Lima a Pucallpa?					X
	¿Cuál es el número de aerolíneas que ingresan a Pucallpa por día?					X
2	¿Cuál es el número de turistas nacionales e internacionales que ingresan a Pucallpa?					X
3	¿Cuál es el número de turistas nacionales e internacionales que ingresan a Pucallpa?					X
4	¿De los turistas extranjeros, de qué nacionalidades llegan a Pucallpa?					X

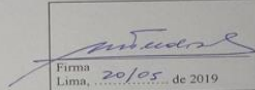
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	<i>Vildosola Basadre / 2016 / 17 / 18</i>
Grado académico	<i>Magister / Ingeniería</i>
DNI N°	<i>08756978</i>



Firma
Lima, *20/05* de 2019

Funcionarios de la DIRCETUR ucayali y PROMPERU – Validación del experto N° 1

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACÓCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para FUNCIONARIOS DE LA DIRCETUR UCAYALI Y PROMPERU, ubicado en la ciudad de Pucallpa, cuyas preguntas serán referente a los años 2016, 2017 y 2018, que le mostraremos, marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuesta serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuál es el número de atractivos turísticos identificados en Pucallpa y cuál es su ubicación?					✓
2	¿Número de proyectos turísticos ejecutados?					X
3	¿Cuál es el número de turistas nacionales e internacionales que ingresan a Pucallpa?					X
4	¿Cuál es el número de visitas promediadas a los atractivos turísticos?					X

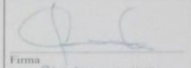
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	TEJEDA VILLACORDO, CARLOS ENRIQUE
Grado académico	MAESTRO EN CIENCIAS DE PROMOCIÓN TURÍSTICA
DNI N°	4094866



Firma
Lima, 21 de Mayo de 2019

Funcionarios de la DIRCETUR Ucayali y PROMPERU – Validación del experto N° 2

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para FUNCIONARIOS DE LA DIRCETUR UCAYALI Y PROMPERU, ubicado en la ciudad de Pucallpa, cuyas preguntas serán referente a los años 2016, 2017 y 2018, que le mostraremos, marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuesta serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuál es el número de atractivos turísticos identificados en Pucallpa y cuál es su ubicación?					✓
2	¿Número de proyectos turísticos ejecutados?					X
3	¿Cuál es el número de turistas nacionales e internacionales que ingresan a Pucallpa?					X
4	¿Cuál es el número de visitas promediadas a los atractivos turísticos?					X

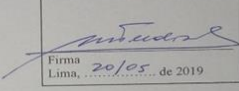
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	Silodosola Bessy / Dño 17. pte
Grado académico	Mestría / Ingeniería
DNI N°	08756978



Firma
Lima, 20/05 de 2019

Funcionarios de la DIRCETUR Ucayali y PROMPERU – Validación del experto N° 3

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para FUNCIONARIOS DE LA DIRCETUR UCAYALI Y PROMPERU, ubicado en la ciudad de Pucallpa, cuyas preguntas serán referente a los años 2016, 2017 y 2018, que le mostraremos, mateque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuestas serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuál es el número de atractivos turísticos identificados en Pucallpa y cuál es su ubicación?					X
2	¿Número de proyectos turísticos ejecutados?					X
3	¿Cuál es el número de turistas nacionales e internacionales que ingresan a Pucallpa?					X
4	¿Cuál es el número de visitas promediadas a los atractivos turísticos?					X

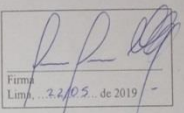
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	CARLIA MENDOCCILLA, GILJO FERNANDO
Grado académico	MAESTRO EN MARKETING TURISTICO Y HOTELERO
DNI N°	10287485



Firma
Lima, 22/05 de 2019 -

Funcionarios de Agencias de viajes y turismo – Validación del experto N° 1

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURÍSTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para **FUNCIONARIOS DE AGENCIA DE VIAJES DE LIMA Y PUCALLPA**, ubicado en la ciudad de Lima y Pucallpa, cuyas preguntas serán referente a los años 2016, 2017 y 2018, que le mostraremos, marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuestas serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuál es el porcentaje de pasajeros que deciden pernoctar en albergue turístico?					X
2	¿Cuál es el promedio de tiempo de pernocte en Hotel y albergue turístico?					X
3	¿Por qué eligieron hotel o albergue?					X
4	¿Del 100% de los turistas que van a Pucallpa, cuál es el porcentaje de pasajeros que prefieren realizar actividades vinculadas directamente en flora y fauna (especializadas) y cuál es el porcentaje de turistas que desean realizar actividades entre flora y fauna y urbanas (convencional) en de Pucallpa?					X

5	¿Cuál es la nacionalidad de pasajeros que prefieren pernoctar en albergue turístico en Pucallpa?					
---	--	--	--	--	--	--

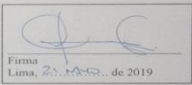
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	BEJADA VARGAS CARLOS INDIOLE
Grado académico	MAESTRO EN CIENCIAS DE INGENIERIA ESTADISTICAL
DNI N°	40947086



Firma
Lima, 21 MARZO de 2019

Funcionarios de Agencias de viajes y turismo – Validación del experto N° 3

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURÍSTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para FUNCIONARIOS DE AGENCIA DE VIAJES DE LIMA Y PUCALLPA, ubicado en la ciudad de Lima y Pucallpa, cuyas preguntas serán referente a los años 2016, 2017 y 2018, que le mostraremos, marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuestas serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuál es el porcentaje de pasajeros que deciden pernoctar en albergue turístico?					Y
2	¿Cuál es el promedio de tiempo de pernocte en Hotel y albergue turístico?					Y
3	¿Por qué eligieron hotel o albergue?					X
4	¿Del 100% de los turistas que van a Pucallpa, cuál es el porcentaje de pasajeros que prefieren realizar actividades vinculadas directamente en flora y fauna (especializadas) y cuál es el porcentaje de turistas que desean realizar actividades entre flora y fauna y urbanas (convencional) en de Pucallpa?					Y

5	¿Cuál es la nacionalidad de pasajeros que prefieren pernoctar en albergue turístico en Pucallpa?					X
---	--	--	--	--	--	---

Recomendaciones:

.....

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	GARCIA MENDOCILLA, COJO FERNANDO
Grado académico	MAESTRO EN MARKETING TURISTICO Y HOTELERO
DNI N°	10287485


 Firma
 Lima, 22/05 de 2019

Consultora de Ingeniería y Arquitectura en medioambiente - Validación del experto N° 1

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para **FUNCIONARIO A CONSULTORA DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA E&E PERU S.A.**, ubicado en la ciudad de Lima, debido que cuenta con la experiencia para determinar la viabilidad técnica y económica cuyas preguntas serán referente al año 2019 para determinar costos vigentes. Marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuesta serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Qué aspectos técnicos se debe de considerar para determinar los costos de construcción de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha?					X
2	¿Cuáles son los costos de construcción para un albergue turístico en el Lago del distrito de Yarinacocha?					X
3	¿Cuáles son los costos de implementos para albergue turístico en el Lago del distrito de Yarinacocha?					X
4	¿Qué aspectos geográfico se debe de considerar para la construcción del albergue turístico?					X

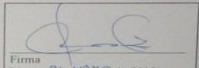
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	TEJADA RODRIGUEZ CARLOS ENRIQUE
Grado académico	MAESTRÍA EN CIENCIAS DE INGENIERIA ESTRUCTURAL
DNI N°	40947000



Firma
Lima, 21 de Mayo de 2019

Consultora de Ingeniería y Arquitectura en medioambiente - Validación del experto N° 2

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para FUNCIONARIO A CONSULTORA DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA EAE PERU S.A., ubicado en la ciudad de Lima, debido que cuenta con la experiencia para determinar la viabilidad técnica y económica cuyas preguntas serán referente al año 2019 para determinar costos vigentes. Marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuesta serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

Nº	Ítems	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Qué aspectos técnicos se debe de considerar para determinar los costos de construcción de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha?					✓
2	¿Cuáles son los costos de construcción para un albergue turístico en el Lago del distrito de Yarinacocha?					✓
3	¿Cuáles son los costos de implementos para albergue turístico en el Lago del distrito de Yarinacocha?					✓
4	¿Qué aspectos geográfico se debe de considerar para la construcción del albergue turístico?					✓

Recomendaciones:

.....
.....
.....

Apellidos y Nombres	Vildosola Bessy Héro H.P.
Grado académico	Maestría/Ingeniería
DNI N°	08756978


 Firma
 Lima, 20/05 de 2019

Consultora de Ingeniería y Arquitectura en medioambiente - Validación del experto N° 3

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO**

TESIS:
PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UN ALBERGUE TURISTICO EN EL DISTRITO DE YARINACOCHA

Investigadora: PRISCILA LI PICON

Indicación: Señor(a) funcionario o propietario se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los items de la entrevista a profundidad - guía de entrevista para FUNCIONARIO A CONSULTORA DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA E&E PERU S.A., ubicado en la ciudad de Lima, debido que cuenta con la experiencia para determinar la viabilidad técnica y económica cuyas preguntas serán referente al año 2019 para determinar costos vigentes. Marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación. Se recuerda que las preguntas están dadas en base a los años mencionados, por ello las respuesta serán en base a cada año.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N°	Items	Puntuación				
		1	2	3	4	5
1	¿Qué aspectos técnicos se debe de considerar para determinar los costos de construcción de un albergue turístico en el distrito de Yarinacocha?					X
2	¿Cuáles son los costos de construcción para un albergue turístico en el Lago del distrito de Yarinacocha?					X
3	¿Cuáles son los costos de implementos para albergue turístico en el Lago del distrito de Yarinacocha?					X
4	¿Qué aspectos geográfico se debe de considerar para la construcción del albergue turístico?					X

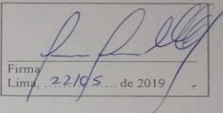
Recomendaciones:

.....

.....

.....

Apellidos y Nombres	GARCIA NEUDOGLLA, GINO FERNANDO
Grado académico	MAESTRÍA EN MARKETING TURISTICO Y HOTELERO
DNI N°	10287485



Firma
Lima, 22/05 de 2019

Anexo N° 06: Tablas de confiabilidad y validez (solo si elaboró los instrumentos).

Coeficiente de confiabilidad de Índice de Crombach – Encuestas a turistas en hotel de 3 a 5 estrellas

Tabla N° 28: *Nacionalidad*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Chilenos	11	11.0	11.0	11.0
	Peruanos	19	19.0	19.0	30.0
	Espanoles	3	3.0	3.0	33.0
	Canadienses	16	16.0	16.0	49.0
	Uruguayos	9	9.0	9.0	58.0
	Alemanes	13	13.0	13.0	71.0
	Brasileros	3	3.0	3.0	74.0
	Franceses	26	26.0	26.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Tabla N° 29: *Razón para pernoctar en un hotel y no en un albergue turístico*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Comodidades exclusivas	74	74.0	74.0	74.0
	Por trabajo	15	15.0	15.0	89.0
	No tuvo información	11	11.0	11.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Tabla N° 30: *Tipo de turismo que vino a realizar en Perú*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Turismo dentro de la ciudad	12	12.0	12.0	12.0
	Mixto conocer ciudad y flora-fauna	21	21.0	21.0	33.0
	solamente flora-fauna	67	67.0	67.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Tabla N° 31: *¿Pernoctaría en un albergue turístico?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	92	92.0	92.0	92.0
	No	8	8.0	8.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Tabla N° 32: *Disposición de pago*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	100 USD	9	9.0	9.0	9.0
	120 USD	8	8.0	8.0	17.0
	150 USD	83	83.0	83.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Tabla N° 33: *Permanencia*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3 Noches	10	10.0	10.0	10.0
	4 Noches	17	17.0	17.0	27.0
	5 Noches	73	73.0	73.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Tabla N° 34: *Resultado de los coeficientes de regresión lineal*

	Coficiente
Intercepción	-5207.59016
Variable X 1	-2.2209E-06
Variable X 2	3.85311105
Variable X 3	3.07151386
Variable X 4	-12.4767144

Anexo N° 07: Certificado de posesión


GOBIERNO REGIONAL DE UCAYALI
DIRECCIÓN REGIONAL AGRICULTURA
OFICINA AGRARIA DE CORONEL PORTILLO
"Año de la Lucha Contra la Corrupción y la Impunidad"


**Certificación Técnica CT250105-066-2019-
YARINACOCHA**

SOLICITANTE:

NOMBRES Y APELLIDOS	PRISCILA LI PICON	DNI	46404207
----------------------------	--------------------------	------------	-----------------

DATOS DEL PREDIO:

ECOSISTEMA	Restinga
SUPERFICIE	2,696 m ² .
PERÍMETRO	297.96 m.l
CASERÍO/SECTOR	ARTESANAL 11 DE AGOSTO
DISTRITO	Varinacocha
PROVINCIA	Coronel Portillo

COLINDANCIAS:

NORTE	Blanca Vanesa Cenepo Shahuano
SUR	Marlith Carmita Murrieta Nolarbe
ESTE	Priscila Li Picon
OESTE	Lago Varinacocha

- Para la expedición de **CERTIFICACIÓN TÉCNICA** respecto a la disponibilidad del área y uso compatible.
- Los datos consignados en el presente documento se sustentan en el Acta de Inspección Ocular para tierras en Usufructo Temporal N° 005-2019 levantado el día 19 de febrero del 2019 por el Extensionista Ramón Rengifo Rengifo, presentada al Área de Constancia de Posesión y Usufructo Temporal el 06 de marzo del 2019 con el **INFORME N° 0013-2019-GRU-DRA/OAC/PISAY**. Las medidas perimétricas y coordenadas UTM se incluyen en el reverso de la presente Certificación Técnica.

CONCLUSIONES.-

- El área georeferenciada corresponde al ecosistema de **RESTINGA** y no presenta superposición con derechos vigentes otorgados a terceros o áreas intangibles al uso agrario.
- La actividad realizada en el área solicitada, cumple con lo establecido en el **Reglamento para la Delimitación y Mantenimiento de Fajas Marginales**, aprobada con la **Resolución Jefatural N° 332-2016-ANA**, y su modificatoria **Resolución Jefatural N° 201-2017-ANA**.
- De acuerdo al cuadro de intensidad de siembra la presente **Certificación Técnica** solo servirá para el presente año 2019 y **NO OTORGA NI RECONOCE DERECHO REAL DE GARANTIA ESTABLECIDO EN NUESTRO CODIGO CIVIL**.

RECOMENDACIONES.-

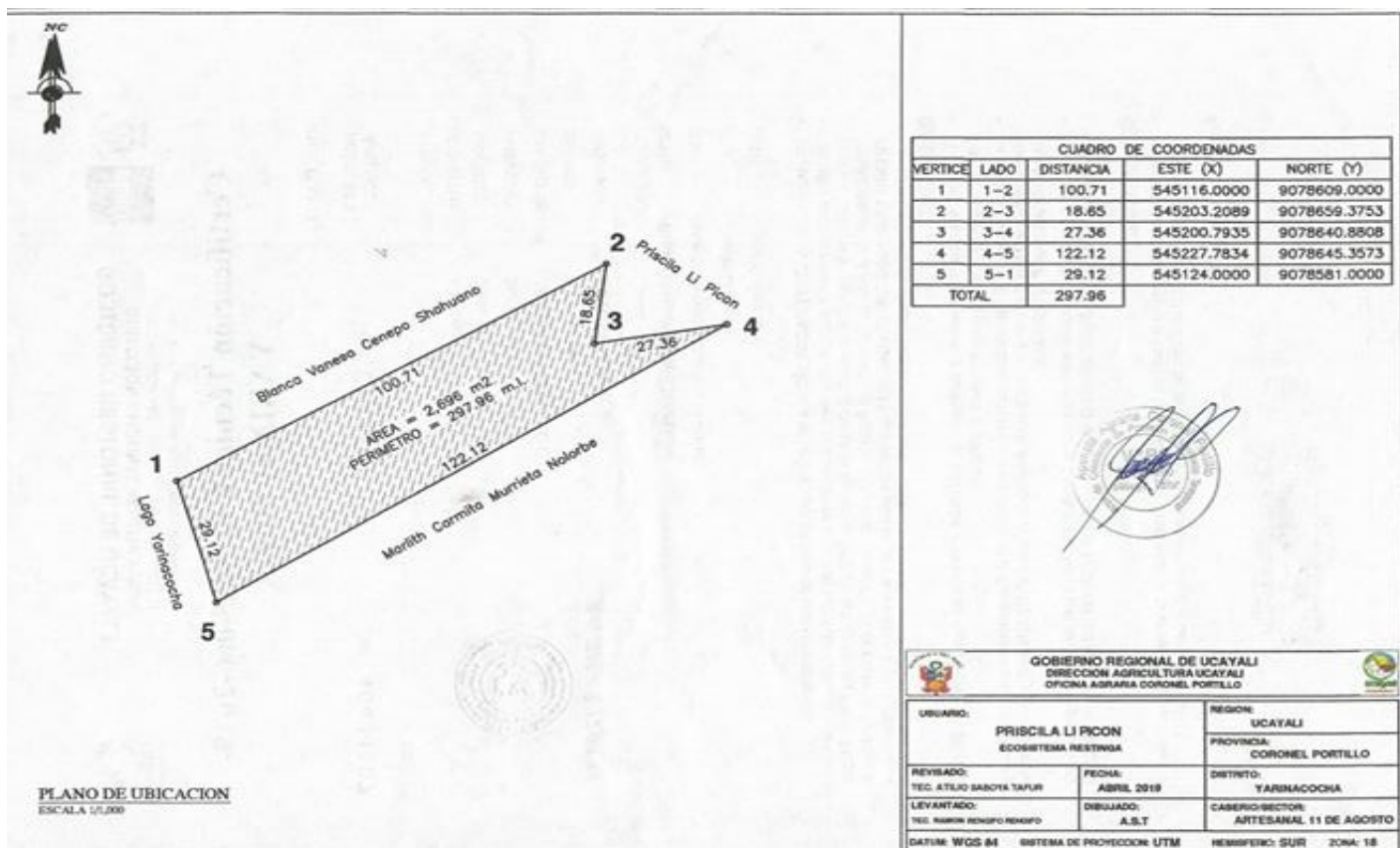
- Remitir el presente documento a la Autoridad Nacional de Agua Pucallpa para la obtención de Resolución para el uso de la Faja Marginal, según lo establecido en la ley de procedimiento Administrativo General – ley 27444.

Pucallpa 15 de Abril de 2019

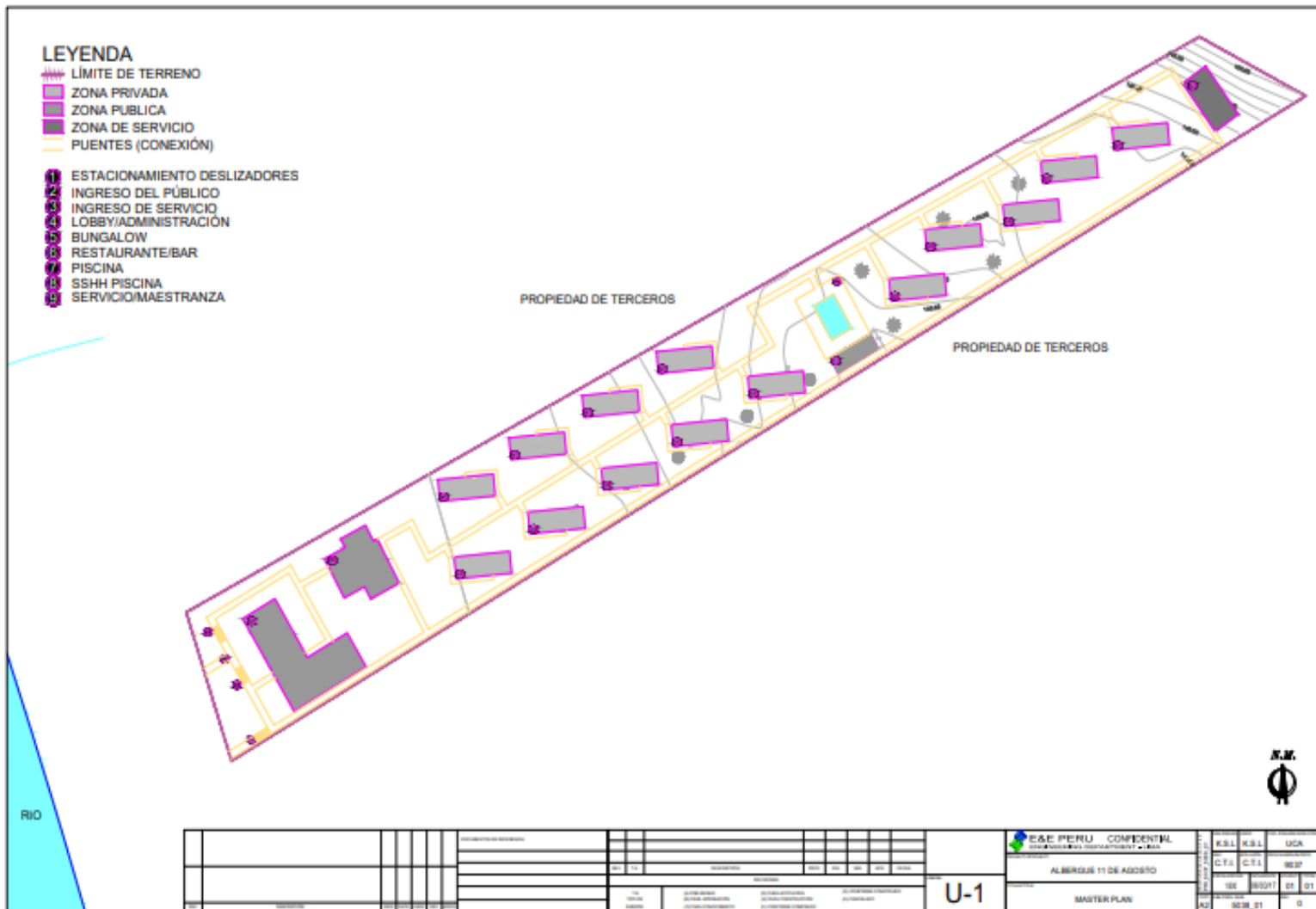

GOBIERNO REGIONAL DE UCAYALI
DIRECCIÓN REGIONAL AGRICULTURA
OFICINA AGRARIA DE CORONEL PORTILLO
Ing. Agrón. Herberth Iberico Rengifo
Director

AACP/CP-UI
Sede Varinacocha

Anexo N° 08: Ubicación del terreno estudiado



Anexo N° 09: Distribución de las áreas en el terreno



Anexo N° 10 Lista de Materiales.

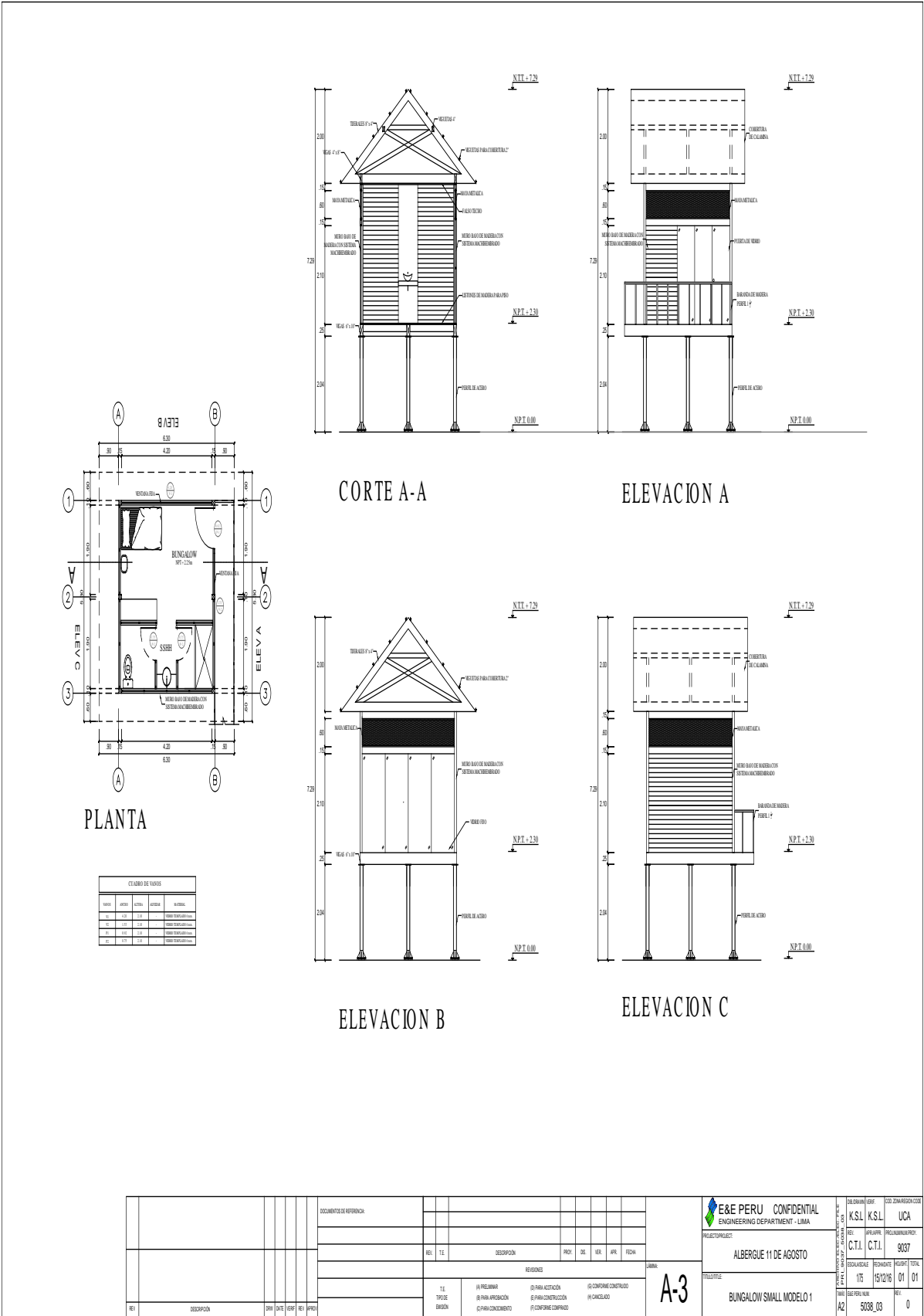


Figura 4: Vista de Materiales
Fuente: Consultora E&E PERU S.A.



Figura 5: Vista de Materiales
Fuente: Consultora E&E PERU S.A

Anexo N° 11 Planos de la construcción



DOCUMENTOS DE REFERENCIA:										E&E PERU CONFIDENTIAL ENGINEERING DEPARTMENT - LIMA		COORDINADOR	DEF.	COORDINADOR
										PROYECTO/PROYECTE:		K.S.L.	K.S.L.	UCA
										ALBERGUE 11 DE AGOSTO		C.T.I.	C.T.I.	9007
										TITULO/TE:		175	15/12/16	01 01
										BUNGALOW SMALL MODELO 1		FECHA	FECHA	TOTAL
										A-3		FECHA	FECHA	TOTAL
												A2	5038_03	0

Anexo N° 12: Paquetes turísticos.

1.- Full day – Tour Convencional

Itinerario en resumen

Llegada de los pasajeros al puerto Callao/ Traslado en el bote rápido e introducción del recorrido/ Desayuno en albergue/ Apreciación y aprendizaje sobre la producción del camu camu y compra de artesanías/ Traslado en el bote rápido con dirección al Centro Poblado San Juan/ Recorrido y aprendizaje de las costumbres nativas para la siembra y cosecha del camu camu/ Retorno al albergue para almorzar/ Partida en el bote rápido para dirigirse a la Comunidad Nativa de San Francisco/ Recorrido y aprendizaje de las costumbres ancestrales más antigua, caminata por la carretera de la Comunidad y aprendizaje del bordado de sus telares y pintura/ Retorno al puerto Callao.

2.- “Conociendo Santa Clara” 2d/1n – Tour Convencional

Itinerario en resumen: Acompañado de un guía especialista

Bienvenida a Pucallpa, registro e introducción en el frontis del aeropuerto u hotel/ Traslado al puerto Callao/ Traslado en bote para cruce del Lago de Yarinacoha/ Arribo al ecolodge/ Welcome drink y Check-In/ Breve orientación acerca de los servicios del lodge en Caserío 11 de Agosto/ Tarde- Caminata y aprendizaje de los sembríos de camu camu / Traslado en bote para aprendizaje de elaboración de artesanías o sembrío y cosecha de frutos en la Comunidad Nativa Santa Clara/ Almuerzo en albergue/ Check-out/.

3.- “Incursionando por San Juan” 3d/2n – Tour Especializado

Itinerario en resumen

Bienvenida a Pucallpa, registro e introducción en el frontis del aeropuerto u hotel/ Traslado al puerto Callao/ Traslado en bote rápido a través del lago de Yarinacoha/ Arribo al albergue/ Welcome drink y Check-In/ Breve orientación acerca de los servicios del albergue en Caserío 11 de Agosto/ Tarde- Caminata por los sembríos de camu camu / Traslado en bote para excursión a la Comunidad Nativa San Francisco / Almuerzo en albergue/ Descanso en albergue/ Observación de delfines, navegación pesca/ Retorno al albergue y cena/ Pernoche en albergue/ Mañana- Excursión de observación de aves/ Desayuno/ Mañana- Excursión de pesca artesanal/ Almuerzo/ Tarde- Traslado en bote con rumbo al Centro Poblado San Juan/ Noche- Caminata de naturaleza nocturna/ Cena/ Pernoche en albergue/ Desayuno/ Mañana- Visita a Jardín Etno-botánico “Ayahuasca”/ Almuerzo/ Check out/ Traslado por bote y en camioneta hacia el Aeropuerto de Pucallpa.

4.- “Conociendo 11 de Agosto y San Francisco” 4d/3n – Tour especializado

Bienvenida a Pucallpa, registro e introducción en el frontis del aeropuerto u hotel/ Traslado al puerto Callao/ Traslado en bote rápido a través del Lago de Yarinacocha/ Arribo al albergue/ Welcome drink y Check-In/ Breve orientación acerca de los servicios del albergue en Caserio 11 de Agosto/ Tarde- Caminata por los sembríos de camu camu / Traslado en bote a la Comunidad Nativa San Francisco/ Almuerzo y descanso en albergue/ Observación de delfines, navegación pesca/ Retorno al albergue y cena/ Pernocte en albergue/ Mañana - Excursión de observación de aves/ Desayuno/ Mañana- Excursión de pesca artesanal/ Almuerzo/ Tarde- Traslado en bote para excursión al Centro Poblado San Juan/ Noche- Caminata de naturaleza nocturna/ Cena/ Pernocte en albergue/ Desayuno/ Mañana - Visita al Jardín Etno-botánico “Ayahuasca”/ Excursión de avistamiento de aves nocturnas / Cena / Pernocte en albergue/ Desayuno/ Demostración y explicación de producción de polen / Almuerzo / Check-Out / Traslado por bote y en bus hacia el Aeropuerto de Pucallpa.