



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**PROYECTO DE TURISMO VIVENCIAL UBICADO EN
TALARA – PIURA**

**PRESENTADO POR
LUIS UBALDO GUTIÉRREZ ECHE**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2020



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS
HUMANOS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PROYECTO DE TURISMO VIVENCIAL UBICADO EN TALARA -
PIURA.**

Presentado por:

Bachiller: Luis Ubaldo Gutiérrez Eche

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

Lima - Perú

2020

ÍNDICE

1.	<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	1
2.	<i>ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES</i>	4
2.1.	Nombre o razón social	4
2.2.	Actividad económica o codificación internacional (CIIU)	4
2.3.	Ubicación y factibilidad municipal y sectorial.....	4
2.4.	Objetivos de la empresa: Principio de la empresa en marcha	6
2.5.	Ley de Mype y sus características laborales:	6
2.6.	Estructura orgánica de la empresa.....	7
2.7.	Cuadro de asignaciones de personal	8
2.8.	Forma jurídica empresarial	8
2.9.	Registro de marca y procedimiento en Indecopi.....	9
2.10.	Requisitos y trámites municipales.....	10
2.11.	Régimen tributario	11
2.12.	Registro de planillas electrónicas.....	14
2.13.	Regimen laboral especial y general laboral	14
2.14.	Modalidades de contratos laborales	15
2.15.	Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas.....	16
3.	<i>ESTUDIO DE MERCADO</i>	18
3.1.	Descripción del entorno del mercado.....	18
3.2.	Ámbito de acción del negocio.....	25
3.3.	Descripción del bien o del servicio	31
3.4.	Estudio de la demanda	36
3.5.	Estudio de la oferta.....	38
3.6.	Determinación de la demanda insatisfecha	40
3.7.	Proyecciones y provisiones para comercializar	41
3.8.	Descripción de la política comercial	41
3.9.	Cuadro de la demanda proyectada para el negocio.....	43
4.	<i>ESTUDIO TÉCNICO</i>	44
4.1.	Tamaño del negocio y factores determinantes	44
4.2.	Proceso y tecnología	45
4.2.1.	Descripción y diagrama de los procesos	45
4.2.2.	Capacidad instalada y operativa.....	47

4.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos ..	48
4.2.4. Infraestructura y características físicas	56
4.3. Localización del negocio y factores determinantes	60
5. <i>ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO</i>	64
5.1. Inversión fija	64
5.1.1. Inversión tangible.....	64
5.1.2. Inversión intangible.....	66
5.2. Capital de Trabajo	66
5.3. Inversión total.....	67
5.4. Estructura de la inversión.....	68
6. <i>ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS</i>	69
6.1. Presupuesto de los costos	69
6.2. Punto de equilibrio	69
.....	70
6.3. Estado de Ganancias y Perdidas.....	70
6.4. Presupuesto de ingresos	71
6.5. Presupuesto de egresos.....	71
6.6. Flujo de Caja Proyectado	72
6.7. Balance General	73
7. <i>EVALUACIÓN</i>	75
7.1. Evaluación económica y parámetros de medición	75
7.2. Evaluación social	80
7.3. Impacto ambiental.....	80
8. <i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	82
8.1. Conclusiones	82
8.2. Recomendaciones.....	82
9. <i>REFERENCIAS</i>	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Venta anual máxima de una empresa bajo el régimen de MYPES.....	6
Tabla 2. Asignación de personal por año.	8
Tabla 3. Clasificación de regímenes tributarios	12
Tabla 4. Evolución de PBI Perú, Chile, Perú.	20
Tabla 5. Crecimiento intercental de la población del Perú.	21
Tabla 6. Características sociodemográficas de los turistas extranjeros que visitan Piura.	27
Tabla 7. Tipo de alojamiento	28
Tabla 8. Actividades realizadas en Piura.	29
Tabla 9. Principales regiones emisoras de turistas internos con destino a Piura. .	29
Tabla 10. Lugares más visitados por los turistas en Piura	38
Tabla 11. Demanda de turistas extranjeros y locales	38
Tabla 12. Oferta hotelera en Piura	39
Tabla 13. Oferta de camas en la región Piura.	40
Tabla 14. Cálculo de demanda insatisfecha y % de la participación sobre la misma.	40
Tabla 15. Resumen de la demanda insatisfecha y capacidad instalada.....	43
Tabla 16. Tamaño de principales competidores.....	45
Tabla 17. Demanda insatisfecha y capacidad instalada.	48
Tabla 18. Oferta de camas del proyecto.....	48
Tabla 19. Maquinarias y equipos.	49
Tabla 20. Vehículos	51
Tabla 21. Tecnología.....	52
Tabla 22. Muebles y enseres.	54
Tabla 23. Terrenos y obras civiles.	56
Tabla 24. Factores de localización del proyecto.	61
Tabla 25. Resumen de inversión tangible.	65
Tabla 26. Resumen de inversión de intangible.	66
Tabla 27. Resumen de egresos estimados.	67

Tabla 28. Resumen de inversión de activos tangibles, intangibles y capital de trabajo.....	67
Tabla 29. Estructura de costos.	69
Tabla 30. Estado de Pérdidas y Ganancias estimado.	70
Tabla 31. Ingresos estimados.	71
Tabla 32. Egresos estimados.	72
Tabla 33. Flujo de Caja estimado.....	73
Tabla 34. Estado de Balance General proforma.....	74
Tabla 35. Ingresos y Egresos (incluye inversión inicial) para cálculo de VAN y TIR.	76
Tabla 36. Cálculo de Periodo de Recuperación de la Inversión	77
Tabla 37. Escenaria de sensibilidad 1: Reducción del valor comercial de bungalows.	78
Tabla 38. Escenario de sensibilidad 2: Incremento del presupuesto en 10%.....	79
Tabla 39. Escenario de sensibilidad 3: Reducción del Precio a USD25/noche. ...	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama.	7
Figura 2. Logo y nombre comercial.	10
Figura 3. Servicios ofrecidos por Lobitos Eco Lodge.	22
Figura 4. Servicios ofrecidos por Eco Lodge (Máncora).	23
Figura 5. País de residencia de turistas extranjeros que visitan Piura.	26
Figura 6. Mapa de posicionamiento.	31
Figura 7. Imagen de aves.	31
Figura 8. Imagen de paseo a caballo.	33
Figura 9. Imagen de leñadores.	33
Figura 10. Imagen de surfista.	34
Figura 11. Imágenes de deportistas SUP.	35
Figura 12. Departamentos visitados por turistas extranjeros	37
Figura 14. Evolución de la oferta de camas.	39
Figura 15. Diagrama del proceso de limpieza.	46
Figura 16. Diagrama de proceso de recepción.	46
Figura 17. Diagrama de proceso de preparación de desayunos.	47
Figura 18. Cocina Indurama.	50
Figura 19. Horno artesanal.	50
Figura 20. Caja China.	50
Figura 21. Parrilla.	50
Figura 22. Camioneta Suzuki Grand Nómade.	51
Figura 23. Auto Kia Picanto.	51
Figura 24. Bicicleta montañera	51
Figura 25. Computadora LG.	53
Figura 26. Impresora HP	53
Figura 27. Celular android.	53
Figura 28. Celular Nokia.	53
Figura 29. Escritorio Home Collection.	55
Figura 30. Cama Paraíso	55
Figura 31. Camarote.	55

Figura 32. Muebles de madera.....	55
Figura 33. Muebles de madera.....	56
Figura 34. Bosquejo de la distribución del área del proyecto.....	57
Figura 35. Bungalow.....	59
Figura 36. Sala de descanso.....	60
Figura 37. Mapa referencial donde se ubicará el proyecto.....	62
Figura 38. Cálculo del punto de equilibrio.....	70
Figura 39. Fórmula para cálculo del COK.....	75
Figura 40. Datos para cálculo de COK.....	76

1. RESUMEN EJECUTIVO

La comunidad de Piedritas se ubica en el distrito de Pariñas, Provincia de Talara, y tiene fuertes necesidades en infraestructura; el caserío cuenta con un colegio con 4 aulas, 2 aulas de pre-escolar, uno de primaria y otra de multiusos (Redfundamentos.com, 2000). Si bien es cierto que cuenta con el apoyo de empresas que se ubican alrededor de la zona como Enel y Petroperú, se requiere que los pobladores y futuros ciudadanos cuenten con alternativas para crecer económicamente, siendo importante que ellos cuenten con oportunidades laborales para el desarrollo de sus familias y comunidad.

Una excelente alternativa es la creación de un proyecto de turismo vivencial en la zona de Malacas, la cual se encuentra a menos de 10 minutos de la comunidad de Piedritas, brindando la oportunidad al turista local y/o extranjero de conocer y practicar algunas de las actividades de la comunidad, como pesca deportiva, avistamiento de aves, montar a caballo, o recolectar leña para la cocina artesanal del hotel, incluso podrán aprender a cocinar Copus, uno de los platos típicos de Piura, el cual se remonta al Perú precolombino.

Para esto se propone el proyecto de turismo vivencial a través de la construcción de un hotel lodge en la zona ubicada en Malacas – Talara, cerca de la comunidad Piedritas, así como de playas conocidas como Lobitos, El Ñuro y Máncora. El hotel contará con 3 bungalows, el cual se ofrecerá para albergar hasta 10 personas, ya sea familias y/o grupos de amigos, adicionalmente, con el objetivo de contar con una oferta de valor holística, se ofrecen otras actividades como pesca deportiva, avistamiento de aves, Surf o Stand up paddle, o el simple hecho de estar en la playa o el hotel, en contacto con la naturaleza, ya que el proyecto se desarrollará en una zona de campo – playa. Este modelo de negocio se enfoca que los turistas puedan pasar un tiempo para relajarse, tener contacto con la naturaleza y comunidad, pero a su vez que todos los visitantes puedan divertirse, contando con una amplia gama de opciones de actividades que puedan practicar de manera individual o grupal, o por último, que puedan disfrutar simplemente de la naturaleza que los rodea.

El Insight que se observa sobre el mercado objetivo que va dirigido este proyecto, es que no todos comparten los mismos hábitos y comportamiento a la hora de viajar y realizar turismo dentro o fuera del país, algunos les gusta visitar museos, otros tener contacto con las personas, o sólo descansar del trajín laboral y del ensordecedor ruido de la ciudad, pero lo que debemos apreciar, es que cada quién presentan diferentes formas para relajarse, y la propuesta de valor viene acompañado con la ayuda a comunidades, personas que requieren del apoyo económico de terceros a través de inversión y gasto turístico, para crecer en los diferentes ámbitos de sus vidas.

Lo más relevante de este proyecto es que atiende dos frentes, el primero es buscar el desarrollo de la comunidad, y lo segundo es que el turista se puede relajar, pasar un tiempo con la naturaleza y conocer las costumbres de la población que habita la zona, y de esta forma ayuda a las comunidades. Esto se conoce como turismo vivencial, el cual trae consigo diferentes beneficios, como lo resalta el periodista Rafo León (Tomé, 2010), permite el intercambio y enriquecimiento cultural, así como la sostenibilidad a través de la participación de las comunidades para el desarrollo económico de las mismas.

Como estrategias de captación de turistas, se realizarán alianzas estratégicas con agencias, las cuales mantienen una cartera de clientes madura, tanto locales como extranjeros, adicionalmente, se posteará en las plataformas web como airbnb, booking y tripsadvisor el servicio de alojamiento, resaltando la propuesta de valor de turismo vivencial y ayuda a comunidades de la zona.

La viabilidad del proyecto es de vital importancia, ya que termina satisfaciendo 5 interesados, el primero es el turista, quien podrá tener un tiempo de descanso y conocer más de la cultura local, del peruano norteño, asimismo, trae consigo recursos económico al lugar, es allí que se da paso al segundo interesado que es la comunidad, que se verá beneficiada económicamente a través de operaciones de

turismo vivencial que les permitirá desarrollarse y contar con ingresos que son sostenibles en el largo plazo; tercero, el Estado, ya que podrá promover este modelo de negocio y ser replicado con éxito en diferentes zonas del país donde se sufre extrema pobreza, siendo una salida importante ante la falta de recursos que maneja para invertir en las diferentes localidades del Perú, y también está el cuarto interesado que es el empresario, que obtendrá retornos en inversiones inmobiliarias sostenibles, siendo la principal fuente de recaudación los ingresos por alojamiento, ya que las actividades que se realicen con la comunidad serán recaudados para ellos (estableciendo un convenio sobre los precios para evitar cualquier abuso hacia el turista extranjero). Finalmente, el quinto interesado, y no menos importante, el medio ambiente, ya que el modelo de negocio es eco-amigable y escalable, siendo una buena opción para tener desarrollo económico a través de un menor impacto en el planeta.

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

ECOLOGGE MALACAS S.A.C. Cabe resaltar que el nombre comercial será El abuelo y el mar de Piura.

Se elige por una Sociedad Anónima Cerrada (El Peruano, 2006) debido a el presente proyecto cuenta con el inicio de una sociedad (familiar), se establecerá: i) Junta general de accionistas, ii) Gerencia y iii) Directorio. Cabe precisar que el Directorio se formará en el segundo ejercicio, luego de contar con la evolución de dos años consecutivos, esperando que las ventas y Ebitda sean favorables.

El accionariado y derecho a voto, tal como se presenta este tipo de sociedad, será en función de los aportes de capital de los socios. Se estipulará que la entrada de nuevos accionistas requiere del pago o retribución (intangibles) a accionistas vigentes, el monto correspondiente a las utilidades acumuladas en el momento que se realiza la incorporación de nuevo accionista, caso contrario se realizará una emisión adicional de acciones con el objetivo de compensar la participación accionarial de los socios antiguos.

2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

De acuerdo al giro, este se encuentra clasificado dentro del grupo de Hoteles, Campamentos, Restaurante, Bares y Cantinas, siendo el código 55104.

2.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

La playa de Malacas no forma parte de reserva natural de bosques (de algarrobo) ni cuenta con restos arqueológicas que puedan impedir la construcción de un hotel en la zona.

Si bien es cierto que por la coyuntura por covid se cuenta con acceso limitado a la información que brinda la Municipalidad Provincial de Talara, se ha evaluado la factibilidad considerando la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento n° 28976 (El Peruano, 2016), el negocio debe tener coherencia y conformidad con:

Compatibilidad de uso: Destinado al hospedaje y servicios de restaurante, aunque la cocina y hornos estarán a disposición de las familias, también se les ofreceré alimentación de ser necesario.

Establecimiento: El inmueble (construcción) tiene un carácter de permanencia en el tiempo, buscando desarrollar actividades económicas con fines de lucro.

Zonificación: La ubicación está clasificada como terreno rústico, y la construcción mantendrá la esencia de la zona, ya que de acuerdo a la propuesta de valor, la idea es que las familias o grupos de amigos se desconecten de la ciudad y trajín laboral, motivo por el cual visualmente no se presentará una construcción moderna.

Galería Comercial: No aplica.

Giro: La actividad es de servicios, la cual se ha clasificado en el CIU 55104, donde se encuentran los hoteles y restaurantes.

Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones ITSE: Para evitar cualquier observación en la edificación, ya sea en la etapa de Inspección Técnica de Seguridad, o por riesgo de colapso o incendio de la edificación, previamente a la construcción se validará con 2 arquitectos, esto con el objetivo de minimizar cualquier observación por parte de la municipalidad. Cabe resaltar que las construcciones no tendrán más de 2 pisos, asimismo, se contará en cada bungalow un extintor para mitigar posibles incendios. Los bungalows tendrán una distancia de separación de 10 metros como mínimo (recordemos que el terreno tiene un área de 1,000 m²).

2.4. Objetos de la empresa: Principio de la empresa en marcha.

Objetivos medibles:

- En el primer año registrar ventas por USD100,000, esto considerando que inicia operaciones desde enero (temporada alta).
- Registrar margen Ebitda de USD5,000 anuales (como mínimo) o su equivalente de 5% sobre las ventas.
- Nivel de servicio. Se realizarán encuestas donde se espera un 90% de nivel de satisfacción de cliente.

2.5. Ley de Mype y sus características laborales:

ECOLOGDE MALACAS S.A.C. se registrará bajo la ley de MYPES n° 28015 (SUNAT, 2003), acogiéndose inicialmente bajo las características de una micro empresa, la cual se detallan a continuación:

Tabla 1. Venta anual máxima de una empresa bajo el régimen de MYPES.

Principales características	Detalle
Ventas Anuales	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Fuente: SUNAT/ADUANAS.

Si bien es cierto que actualmente no se rige por número de trabajadores (anteriormente sí), sin embargo, se contará con 5 trabajadores. La gerencia general, una asistente, personal de limpieza, personal de seguridad y entretenimiento, y un personal de apoyo.

Respecto al ámbito de aplicación de la ley, esto sólo aplica siempre que la empresa se encuentre perfectamente suscrita al Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

Se debe precisar que no se conformarán nuevos grupos económicos ni se subdivirá en unidades empresariales. La empresa no brindará servicio de bares, discotecas, juegos de azar, y otros relacionados a los mismos.

Cabe resaltar que todos los salarios superan el salario mínimo vital, motivo por el cual no habría restricciones o incumplimientos de acuerdo a ley.

2.6. Estructura orgánica de la empresa

Misión: Brindar al hoesped el mejor servicio, donde no los vemos como nuestros sino como nuestra familia, eso es lo que hace nuestra razón de ser, donde lo que único importa es la felicidad de nuestros seres queridos.

Visión: Ser la primera opción en servicios hoteleros ecologes de playa y campo en el Perú.

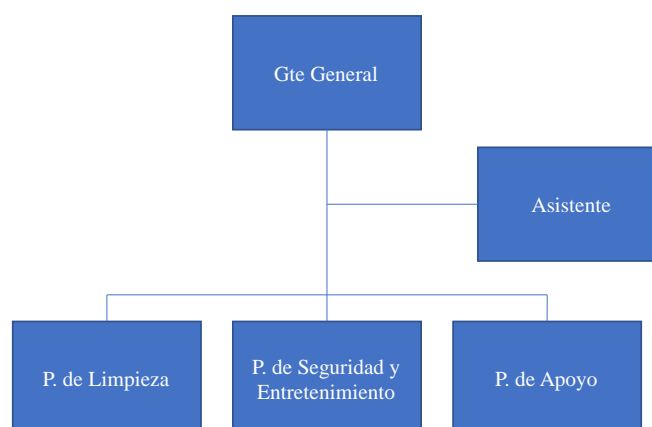


Figura 1. Organigrama.

Fuente: Elaboración propia.

Organigrama descrito por función, debido al tipo de la asignación de principales tareas. A continuación se presenta el cuadro de asignaciones donde se detallan las responsabilidades de cada trabajador.

2.7. Cuadro de asignaciones de personal

Inicialmente sólo se requerirá un gerente general (o administrador), un personal de entretenimiento y seguridad, así como una persona de limpieza y una de apoyo (esta última puede ver temas de jardinería). El pago de planilla se podrá ajustar al alza dependiendo de la evolución de indicadores financieros y cumplimiento de metas anuales de la compañía. A continuación se presenta el salario mensual:

Tabla 2. Asignación de personal por año.

Cargo	Cantidad	Funciones	USD	Tipo
Gte General o Administrador	1	Deberá velar por el buen funcionamiento y servicio del hotel. Adicionalmente, deberá implementar estrategias comerciales para captar nuevos huéspedes, aumentando los ingresos y rentabilidad.	\$ 1,100	Plazo fijo
Asistente	1	Gestión y coordinación de la llegada de huéspedes. También brindará información solicitada por los turistas e indicará disponibilidad de habitaciones en las fechas de posible visita de los huéspedes.	\$ 750	Plazo fijo
P. Limpieza	1	Responsable de la limpieza de cuartos, cocina, áreas comunes y exteriores.	\$ 500	Plazo fijo
P. Seguridad y Entretenimiento	1	Responsable de orientar a los huéspedes, dando consejos de seguridad dentro y fuera del hotel. También será el canal para contactar a las comunidades que llevarán a los turistas a incursiones (como pesca, paseo a caballo, etc.).	\$ 500	Plazo fijo
P. De Apoyo	1	Responsable del mantenimiento preventivo de equipos y vehículos, adicionalmente apoyará en cualquier encargo dado por la gerencia.	\$ 350	Plazo fijo

Fuente: Elaboración propia.

2.8. Forma jurídica empresarial

En la razón social se explica que se aplicará sobre una Sociedad Anónima Cerrada, dentro de las principales características (y motivos) son los siguientes:

- El accionariado estaría compuesto por menos de 20 accionistas, debido a que no se busca la emisión acciones en bolsa, y se espera que la retribución (ganancias) se distribuya entre la menor cantidad de participantes. Cabe destacar que el negocio será familiar, lo que impide que se incorporen demasiados accionistas dentro de la organización.
- La adquisición de accionistas será preferente para los socios, es decir, con el objetivo de mantener el negocio dentro de la familia.
- Esta forma jurídica permite mantener la responsabilidad limitada, es decir, las obligaciones se respaldan con los propios activos del negocio. Es probable que los préstamos bancario requieran la fianza solidaria de los principales accionistas.
- La junta general de accionistas se instalará en el segundo año (no es requisito obligatorio), donde se evaluará la evolución del negocio y desempeño financiero. La asignación de presidente será determinada por voto acorde a la composición accionarial. Todas las acciones cuentan con derecho a voto.

Finalmente, el objetivo de la sociedad busca desarrollar negocios u operaciones lícitas, en este giro, se enfoca en brindar servicio de hospedaje y otorgar un servicio de calidad, generando experiencias inolvidables a nuestros clientes.

2.9. Registro de marca y procedimiento en Indecopi

A continuación, se presenta la marca elaborada en función del descanso y tranquila a transmitir, con un color azul marino que otorgue tranquilidad a los huéspedes.



Figura 2. Logo y nombre comercial.

Fuente: Elaboración propia.

- **Razón social:** ECOLOGE MALACAS S.A.C.
- **Nombre comercial:** El abuelo y el mar de Piura.
- **Lema comercial:** Un experiencia única cerca al mar.
- Se utilizó como signo una bandera colgada con las principales iniciales del nombre comercial, ya que hace referencia a las banderas utilizadas en los fuertes costeros, los cuales estaban rodeados del mar.

Es importante mencionar que la marca deberá ser validada en Indecopi, lo cual previamente ha sido revisada en Internet (incluyendo Consulta RUC de SUNAT) para ver que no coincidan con otros negocios o nombres comerciales.

2.10. Requisitos y trámites municipales

Debido a la coyuntura por covid-19, se consideró los requisitos generales y trámites requeridos por la Municipalidad. El hotel quedará dentro de la jurisdicción de la Municipalidad Provincial de Talara.

Se debe tomar en cuenta los siguientes requisitos para la licencia de funcionamiento de la empresa dentro de la jurisdicción de la Municipalidad Provincial de Talara, la cual se detalla a continuación (Municipalidad Provincial de Talara, 2016):

- i) Solicitud simple (gratuita) de acuerdo a la ley general del procedimiento administrativo, con carácter de declaración jurada
- ii) Detalle de RUC y razón social.
- iii) Número de DNI del representante legal, que actúa mediante representación.
- iv) Presentar vigencia de poderes de representantes legales.
- v) Inspección técnica de seguridad en edificaciones de detalle de multidisciplinaria, según corresponda.
- vi) Pago del derecho de trámite.

Adicionalmente, de acuerdo al giro, MINCETUR define un hotel como “Establecimiento de hospedaje que ocupa la totalidad de un edificio o parte del mismo completamente independizado, constituyendo sus dependencias una estructura homogénea” (El Peruano, 2015). Cabe precisar que el concepto de ecolodge no ha sido considerado por el ministerio, no obstante, conforme a la naturaleza del negocio, se aplicará los requisitos requeridos por dicha institución para obtener la clasificación para un hospedaje, que se detallan a continuación:

- Formulario Único de Trámite – FUT (MINCETUR, 2020). Básicamente se detalla los representantes legales, solicitud, datos del solicitante, ubicación.
- Contar con Registro Único de Contribuyente – RUC. Este ya fue cubierto por los requisitos municipales.

2.11. Régimen tributario

De acuerdo a la naturaleza del negocio, nivel de facturación y sociedad, la empresa se acogería al régimen especial de Régimen MYPE Tributario (RMT). A

continuación se detalla los 4 regímenes tributarios (SUNAT, 2020), resaltando la columna correspondiente a la información del régimen al cual se acogerá la empresa:

Tabla 3. Clasificación de regímenes tributarios

Cargo	Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	Régimen MYPE Tributario (RMT)	Régimen General (RG)
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Valor de activos fijos	S/ 70,000.00 Con excepción de los predios y vehículos	S/ 126,000.00 Con excepción de los predios y vehículos	Sin límite	Sin límite
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite

Fuente: SUNAT/ADUANAS

Respecto al RMT está dirigidos a contribuyentes:

- Domiciliado en el país.
- Realicen actividades empresariales (renta de tercera categoría).
- Ingresos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

Las empresas que están excluidas son:

- Contibuyentes con vinculación directa o indirecta en función de capital y cuyos ingresos netos anuales en conjunto superen las 1700 UIT.

- Las sucursales, agencias o cualquier otros establecimiento permanente de empresas constituidas en el exterior.
- Aquellos con ingresos netos anuales superiores a 1700 UIT en elejercicio anterior.

Comprobantes que puede emitir:

- Facturas.
- Boletas de venta.
- Tickets.
- Liquidaciones de compra.
- Notas de Crédito y Débito.
- Guías de Remisión.

Libros obligatorios a llevar son:

- Registro de Ventas.
- Registro de Compras.
- Libro Diario de Formato Simplificado.
- Ingresos brutos anuales mayores de 300 UIT y que no superen las 500 UIT.
- Registro de Ventas.
- Registro de Compras.
- Libro Diario.
- Libro Mayor.
- Ingresos brutos anuales mayores a 500 UIT y que no superen las 1700 UIT.
- Registro de Compras.
- Registro de Ventas.
- Libro Diario.
- Libro Mayor.
- Libro de Inventarios y Balances.

2.12. Registro de planillas electrónicas

El Registro de Planillas Electrónicas o PLAME es la planilla mensual de pagos, donde se registran los datos correspondiente al pago de prestamos de servicios que aplican a la 4ta categoría (T-REGISTRO). En el caso específico de la empresa, los 4 trabajadores aplicarían a llevar el registro por medio de este aplicativo, los cuales contarán con contrato fijo mientras se incrementan las ventas del negocio, luego se evaluará el pase a contra indeterminado. Lo antes mencionado se sujeta al Decreto Supremo n° 018-2007-TR (28 de agosto de 2007).

Se debe clasificar el registro en dos unidades:

Registro de Información Laboral (T-REGISTRO): Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes, entre otros. Las consideraciones de registro se establecen en el art. 4-A del Decreto Supremo N° 018-2007-TR .

Planilla Mensual de Pagos (PLAME): Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes y se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en dicho Registro.

2.13. Regimen laboral especial y general laboral

Existen dos tipos de contratos laborales, los cuales se diferencian por el tipo de contratante, si es el Estado o el Privado.

Los decretos que vigilan los contratos del Estado son:

- Decreto legislativo núm. 276. Fecha del 24/03/1984.
- Decreto Legislativo 1057- CAS. Fecha del 28/06/2008.

- Ley 30057 Ley Servir. Fecha del 4/7/2013.
- Otros especiales.

Por otro lado, los decretos que rigen al sector Privado son:

- Decreto legislativo núm. 728. Fecha del 12 /11/1991.
- Otros especiales regidos en los sectores Agrario, MYPE, Minero, Pesquero, Construcción Civil, Trabajadoras del Hogar, entre otros.

2.14 Modalidades de contratos laborales

La legislación peruana estipula tres tipos de contratos: Los contratos a tiempo indeterminado (estables), los contratos sujetos a modalidad (plazo fijo) y los contratos a tiempo parcial (horas).

Como ya se ha mencionado con anterioridad, debido al inicio del negocio y considerando los resultados obtenidos en los primeros años de creación, los trabajadores contarán con un contrato a plazo fijo, luego y superando las metas planteadas por la junta de accionistas, se evaluará su pase a contrato indeterminado, así como el incremento de salario según las funciones y desempeño de cada trabajador.

Se debe precisar que en la primera contratación el plazo de vigencia que mostrarán los documentos será de 03 meses, y pasado el periodo de prueba se incrementará a 06 meses durante los dos primeros años.

De acuerdo al TUO del Decreto Legislativo N° 728-1997, artículo 58, en caso se incremente la demanda, se procederá a aumentar la contratación de personal. Este incremento sólo se podrá dar en caso se amplie la oferta, que de acuerdo al proyecto se podrá ampliar bungalows según los resultados obtenidos por la empresa en los dos primeros años.

2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas.

Considerando que ECOLOGE MALACAS S.A.C es una sociedad anónima cerrada y que inicialmente no se contará con directorio, la responsabilidad recae en el gerente general.

La atribución de los resultados financieros y gestión del negocio recae en el gerente general, siendo el responsable ante la sociedad y terceros, por los contratos comerciales, préstamos o garantías que haya firmado en representación de ésta.

Inicialmente no se constituirá directorio, no obstante, después de los resultados obtenidos en el segundo año, siendo estos favorables se contará con directos, los cuales responden ilimitada y solidariamente, ante la sociedad, los accionistas y los terceros por los daños y perjuicios que causen por los acuerdos o actos contrarios a la ley, al estatuto o por los realizados con dolo, abuso de facultades o negligencia grave. Se debe recalcar que el directorio tiene la responsabilidad de cumplir los acuerdos tomados en la junta general, a menos que se indique algo diferente (en casos puntuales).

La junta otorgará poderes al gerente general para la firma de contratos comerciales y alianzas, sin embargo, estos estarán limitados por un valor máximo de 20,000 soles (equivalente al 20% de las ventas esperadas y acorde al ciclo del negocio).

Por otro lado, la Ley General de Sociedades en uno de sus artículos señala que el capital, en una sociedad anónima, está representado por acciones nominativas y está en función de los aportes de cada accionista, quienes no responden personalmente de las deudas sociales (El Peruano, 2006). Nuevamente, la responsabilidad recae en el gerente general, excluyendo a los accionistas de cualquier responsabilidad con terceros.

Cabe resaltar que la Ley General de Sociedades hace hincapié en la responsabilidad de la contratación que hayan realizado los socios fundadores, los cuales quedan absueltos de cualquier responsabilidad, una vez que las obligaciones asumidas son ratificadas por la sociedad dentro del plazo de 03 meses contados a partir de la inscripción de la sociedad ante los Registros Públicos.

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Descripción del entorno del mercado

El negocio se desarrollará en el sector hotelero, y se segmentará dentro del categoría de hoteles ecolodge. Cabe precisar que el hotel se encontrará ubicado en el norte del país, específicamente en Talara (Piura), motivo por el cual la competencia y turismo se centrará en playas y zona de campo en dicho departamento, concepto que resalta o aprecia el turista que visita la zona norte del país.

También se presenta en el Perú una amplia oferta de turismo vivencial, sin embargo, este se concentra en la zona sur del país. También se debe precisar que algunas empresas otorgan ayuda y/o aplican responsabilidad social en comunidades donde se desarrolla el turismo (en algunos casos vivencial). Un ejemplo de lo antes mencionado es lo que viene aplicando la agencia Peruvian Odyssey, que ayuda a la comunidad de Willoq a través de la entrega de medicamentos, materiales didácticos y útiles escolares, y comparten actividades que revaloran lo tradicional (Peruvian Odyssey, 2020). Las empresas, en sus diferentes industrias, aplican planes y/o estrategias de responsabilidad social empresarial, ya que reconocen a las comunidades como un stakeholder importante para asegurar el futuro de su negocio. También en la tesis presentada por Anita Caro y Witmán Torrejón, mostró como resultado que la alfarería y la agricultura son potenciales para el desarrollo del turismo vivencial en la zona del distrito de Huancas – Cahachapoyas (Caro & Torrejón, 2017), es decir, actividades cotidianas de los pobladores pueden traer consigo beneficios económicos para las comunidades.

Análisis PEST

- **Político**

El proyecto se desarrollará dentro del Perú, siendo un país soberano que promueve el libre mercado, cuidando que se respete los contratos

estipulados. No obstante, hoy en día existe una crisis con el objetivo de captar popularidad, ya que el Congreso ha implementado recientemente una norma donde concesionarios de carreteras no cobrarían a los usuarios peaje por coyuntura por covid-19, asimismo, se indicó que las empresas no podrán hacer uso a cláusulas de fuerza mayor, donde el Estado debería asumir el pago al concesionario por la falta de cobro. Cabe precisar que el Ejecutivo presentó una demanda en el Tribunal Constitucional para que deje sin efecto la norma lanzada por el congreso, que incluso pone en riesgo el crecimiento económico. Es importante resaltar que cancillerías extranjeras presentaron una carta al Ejecutivo donde mostraron que el crecimiento del Perú ha sido impulsado por las inversiones extranjera y que esas medidas políticas ponen en riesgo el desarrollo económico. Se deberá realizar un seguimiento a este factor determinante para la evolución favorable de las empresas peruanas.

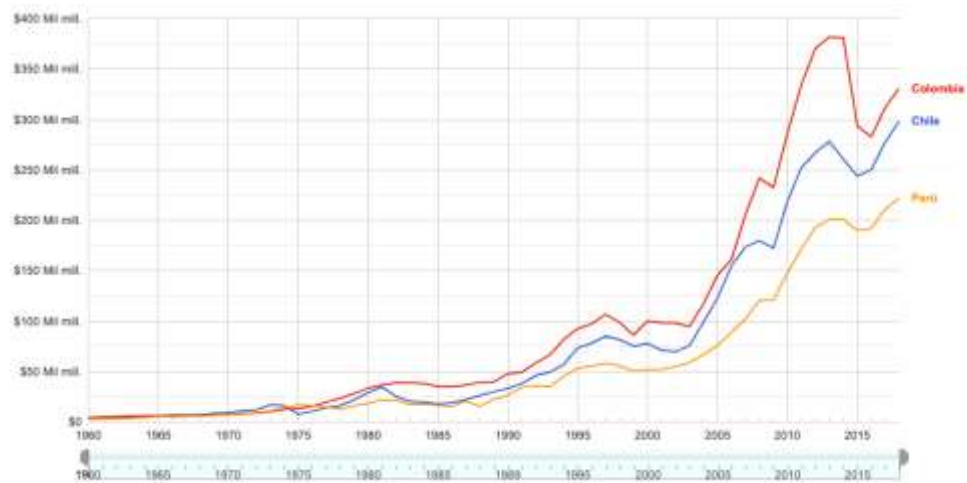
Se espera que finalmente se mantenga el capitalismo y apertura de mercados, que ha sido evidenciado con las expectativas que tienen los peruanos, mostradas en el momento de votaciones presidenciales, inclinando la balanza hacia una economía capitalista. Esto es posible debido a la situación económica complicada que vivieron varios ciudadanos en el primer gobierno de Alan García, que implementó una política de izquierda y que el impacto fue negativo.

- **Económico**

Debido a la coyuntura actual por covid-19, el FMI ha proyectado una caída en el PBI del Perú de 4.5% (Prialé, 2020). Se contempló el fin del confinamiento en Junio, esto permitiría que la economía local se recupere, esperando que lleguemos a niveles de consumo (pre-covid) antes de finalizar el segundo semestre.

Por otro lado, el Banco Mundial espera que terminando esta coyuntura el Perú regrese a las tasas de crecimiento históricas, al menos de los últimos años. A continuación se presenta la evolución del PBI del Perú junto con Colombia y Chile, economías que han sido reconocidas por sus políticas económicas de apertura de mercado.

Tabla 4. Evolución de PBI Perú, Chile, Perú.



Fuente: Banco Mundial (Pre-Covid).

■ Socio-Cultural

Se observa que el Perú mantiene un crecimiento demográfico, si bien es cierto que el mercado objetivo no está orientado al turista local, sin embargo, en el largo plazo podría evolucionar e incluir estrategias para un nuevo nicho orientado al mercado local.

Tabla 5. Crecimiento intercenso de la población del Perú.

POBLACIÓN TOTAL, CRECIMIENTO INTERCENSAL, ANUAL Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2005, 2007 Y 2017

Año	Total	Incremento Intercensal	Incremento Anual	Tasa de Crecimiento Promedio Anual
1961	10,420,357	3,397,246	161,774	1.9
1972	14,121,564	3,701,207	336,473	2.8
1981	17,762,231	3,640,667	404,519	2.6
1993	22,639,443	4,877,212	406,434	2.0
2005 a/	27,219,264	4,579,821	381,652	1.5
2007	28,220,764	1,001,500	500,750	1.6
2017	31,237,385	3,016,621	301,662	1.0

a/ Censo de Derecho o De Jure. Se recopiló información de la población en su lugar de residencia.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Censos Nacionales de Población y Vivienda, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2005, 2007 y 2017.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

▪ Tecnológico

Esto puede ser favorable y desfavorable para la industria, si bien es cierto que la tecnología, especialmente el desarrollo de APP`s y plataformas destinadas a atender el turismo, a la vez incrementa los niveles de competencia a nivel global. No obstante, hoy en día es primordial tener presencia en los mismo.

Adicionalmente, en la ciudad de Talara se cuenta con Aeropuerto y conexiones por carretera, que permite la facilidad de visita del turista local como extranjero (existe un potencial importante en captar al turista ecuatoriano, por la cercanía a Piura).

Cinco Fuerzas de Porter

▪ Competencia en el mercado

Aterrizando la propuesta en la zona norte, en el distrito de Lobitos (Provincia de Talara), al norte de donde estará ubicado el negocio (y a menos de 20min de su localización), se encuentra el principal competidor llamado Lobitos Eco Lodge y cobra aproximadamente USD30 (+ IGV) la noche por persona. No obstante, está enfocado en ofrecer sólo alojamiento, y a continuación se detallan sus principales servicios y facilidades:







- | | |
|--|--|
|  Estacionamiento gratis |  Internet de alta velocidad gratuito (WiFi) |
|  Restaurante |  Actividades infantiles (Ideal para niños / familias) |
|  Transporte al aeropuerto |  Instalaciones para hacer parrillas |
|  Cambio de divisas |  Recepción disponible las 24 horas |
|  Servicio de traslado en autobús |  Alquiler de autos |
|  Terraza solárium | |

Figura 3. Servicios ofrecidos por Lobitos Eco Lodge.

Fuente: Tripadvisor.

Ligeramente más lejano, se encuentra el Eco Lodge localizado en Máncora, y cobra el valor aproximado de USD38 (+IGV) noche por persona. A continuación se presenta información de los servicios que incluye:

































- | | |
|---|--|
|  Estacionamiento gratis |  Internet de alta velocidad gratuito (WiFi) |
|  Piscina |  Clases de yoga |
|  Desayuno gratis |  Esnórquel |
|  Windsurf |  Transporte al aeropuerto |
|  Estacionamiento en la calle |  Wifi |
|  Toallas para la piscina/playa |  Piscina al aire libre |
|  Bar/Salón |  Bar de aperitivos |
|  Menús para dietas especiales |  Vino/Champagne |
|  Pesca |  Juegos de mesa/Rompecabezas |
|  Fax/Fotocopiadora |  Masaje |
|  Almacenamiento de equipaje |  Conserje |
|  Tienda de regalos |  Red para mosquitos |
|  Muebles de exterior |  Cocina compartida |
|  Reposeras/Sillas playeras |  Terroza solárium |
|  Recepción disponible las 24 horas |  Check-in y check-out exprés |
|  Servicio de lavandería |  Servicio de planchado |

Figura 4. Servicios ofrecidos por Eco Lodge (Máncora).

Fuente: Tripadvisor.

No se observa servicios o actividades con la comunidad, donde el impacto a pobladores de la zona no se aprecia de manera directa, sino que se puede dar de forma indirecta a través de los servicios por restaurantes pero cabe resaltar que estas empresas marginan con estas actividades o servicios.

Es importante mencionar que en esta industria y debido a la zona, existen muchas ofertas de hospedaje, tanto en hoteles como casas de alojamiento.

Debido a la pandemia, el sector se ha visto afectado (Guardia, 2020), motivo por el cual van a tener que implementar planes de bioseguridad, y ver las opciones que plantean para el distanciamiento social, motivo por el cual es probable que sus aforos se reduzcan a la mitad. Esto puede generar una ventaja comparativa

provisionalmente con el resto de hoteles, ya que el negocio se encuentra ubicado en una zona virgen y poco conglomerada, adicionalmente, el personal puede adquirir productos alimenticios en los supermercados en Talara, con todos los niveles de seguridad para evitar cualquier contagio por covid-19, adicionalmente, cada 15 días se aplicarán pruebas rápidas con el objetivo de minimizar cualquier riesgo de contagio hacia los huéspedes.

En este segmento se puede concluir que si bien es cierto que existe múltiples hospedaje, la oferta de hoteles ecolodge u hospedajes con infraestructura rústica son mínimos.

- **Clientes**

Se debe precisar que ante la variedad de ofertas de hospedaje, no sólo en el departamento de Piura o a nivel nacional, sino que la empresa competirá con los hospedajes en todo el mundo, considerando que las barreras son cada vez más estrechas debido al avance tecnológico.

Ante ellos la empresa contará con bajo poder de negocio, más que todo debido a la cantidad de oferta mundial que existe hoy en día.

- **Proveedores**

Principal requerimiento se concentra en contar con personal (calificado para el caso de la administración del hotel) y abastecimiento de alimentos y útiles de limpieza, en ambos casos y por la ubicación donde se encuentra el local, se cuenta con una variedad de proveedores y se contaría con poder de negociación sobre ellos. Adicionalmente, la ciudad de Talara es moderadamente desarrollada, no se espera una escasez de personal calificado. Cabe destacar que para contribuir con la población de piedritas se contratará a madres de familia para que puedan realizar la limpieza del recinto.

- **Nuevos entrantes**

En este mercado existe una fuerte barrera de entrada, que se da por la falta de disponibilidad de terrenos (principalmente en la zona de playa), lo que encarece la inversión y desalienta a nuevas inversiones debido a demoras que obtendrían en el retorno de su inversión. Cabe destacar que la costa peruana se encuentra en su mayoría habitada o bajo construcciones.

- **Sustitutos**

Esta industria aún no presenta sustitutos, podría inferirse que finalmente se satisface una necesidad de entretenimiento o descanso, que el ser humano podría reemplazarlo con actividades deportivas dentro de la ciudad o que no realice el viaje y mantenga el descanso en su hogar, no obstante, una competencia directa que cubra las características de desconexión de la ciudad y descanso al mismo aún no se ha descubierto o no tiene un impulso que amenace la industria.

3.2. Ámbito de acción del negocio

La empresa se desarrolla en el mercado hotelero, y dentro de ello se encuentran los hoteles ecolodge, y siendo más precisos la competencia se concentra en la zona norte del país e incluso abarca una competencia indirecta con la zona sur de Ecuador, sin embargo, los hoteles ubicados en esta zona, básicamente se concentran en ofrecer un servicio de hospedaje, menguando su razón de ser al simple y único ofrecimiento de descanso que le puede otorgar al huésped, sin embargo, este servicio muchas veces no viene acompañado por actividades complementarias como visita a la ciudad o comunidades, servicios de transporte que permitan el traslado del turista dentro de la localidad, guía de lugares turísticos o actividades deportivas, básicamente dejan al turista a su merced, exponiéndolos a riesgos de robos y asaltos, así como una experiencia desfavorable del turista.

A continuación, se detalla las principales características del perfil del turista extranjero 2019 que visitan Piura (PROMPERU, 2019):

Característica del turista extranjero

Lugar de residencia

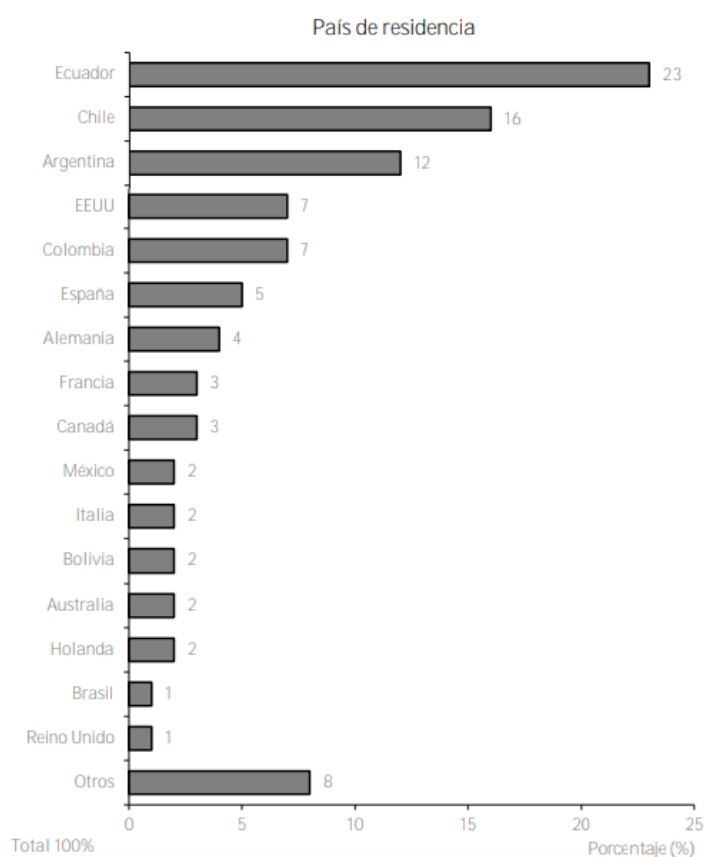


Figura 5. País de residencia de turistas extranjeros que visitan Piura.

Fuente: PromPerú

Considerando lo antes señalado, se aprecia la importancia del turista ecuatoriano y chileno, es probable que esté relacionado a la facilidad de ingreso al Perú a través de frontera (Tumbes y Tacna), comparado con otros países como Alemania, Francia, Italia, entre otros. En cuarto lugar y no menos importante está EEUU, con

un 7% de turistas visitantes, siendo una oportunidad ya que sabemos que el nivel de PBI per cápita de estos visitantes se encuentra por encima al promedio de los países sudamericanos.

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que los turistas según la región tienen características que los distinguen, especialmente en temas culturales. En 2018 el número de turistas visitantes alcanzó los 4.4 millones, el reporte a diciembre 2019 aún se sigue elaborando pero se infiere que los datos sean similares, esperando incluso que la cifra llegue a 5 millones (Portal Turismo, 2019).

Características sociodemográficas

Tabla 6. Características sociodemográficas de los turistas extranjeros que visitan Piura.

Sexo	%
Masculino	67
Femenino	38
Total 100%	
Edad	%
De 15 a 24 años	26
De 25 a 34 años	36
De 35 a 44 años	18
De 45 a 54 años	11
De 55 a 64 años	7
De 65 años a más	2
Total 100%	
Estado Civil	%
Soltero	57
Casado o conviviente	32
Parte de una pareja no casado ni conviviente	10
No precisa	1
Total 100%	
Grado de Instrucción	%
Secundaria	26
Técnica	14
Universitaria	44
Post Grado	6
Maestría	8
Doctorado	2
Total 100%	
Ocupación	%
Trabajador independiente	35
Trabajador del sector privado	23
Estudiante	21
Desempleado	9
Trabajador del sector público	7
Jubilado	2
Ama de casa	2
No precisa	1
Total 100%	

Fuente: PromPerú

Por lo antes detallado, se puede decir que el turista extranjero que visita Piura es mayoritariamente masculino, joven (entre 25 a 34 años), asimismo, el grueso de estos son solteros. Respecto a su grado de instrucción, principalmente universitarios y desempeñan sus labores en trabajos independientes, y en su mayoría no tienen hijos, que tiene relación con su estado civil (PROMPERU, 2019).

Cabe resaltar que no quiere decir que el resto de grupos de turistas no son importantes, básicamente en el análisis anterior se ha definido el perfil del turista por sus principales características que se refleja en su mayoría.

Tipo de alojamiento y actividades realizadas

Tabla 7. Tipo de alojamiento

Tipo de alojamiento utilizado en Piura	%
Hotel 4 o 5 estrellas	6
Hotel/ hostel 3 estrellas	28
Hotel/ hostel 1 o 2 estrellas	41
Alberque/hostel	9
Casa de familiares / amigos	8
Camping	4
Casa / departamento rentado / alquilado / Airbnb	4
Total múltiple	

Fuente: PromPerú

Se aprecia que el turista se inclina por el uso de hoteles de menor gama (entre 1 a 3 estrellas), que representa el 59% de los turistas.

Tabla 8. Actividades realizadas en Piura.

Actividades realizadas en Piura	%
SOL Y PLAYA	83
CULTURA	79
Pasear, caminar por la ciudad	69
Visitar parques, plazuela de la ciudad	40
Visitar iglesias/catedrales/conventos	6
City tour guiado	3
AVENTURA	26
Paseo en bote / lancha / kayak /cruceiro	13
Surf /tabla hawaiana	9
Camping	3
Paseo en moto/cuatrimoto/moto acuática / motocross	3
NATURALEZA	9
Visitar áreas y/o reservas naturales	7
Observación de aves	6
Observación de mamíferos	2
Total múltiple	

Fuente: PromPerú

Como se observa, favorecido por su clima, los turistas extranjeros visitan Piura buscando realizar actividades de sol y playa principalmente (PROMPERU, 2019), adicionalmente, 26% de los mismos participan en actividades de aventura (surf, kayak, entre otros) y naturaleza (visitar áreas naturales).

Característica del turista local o interno

Tabla 9. Principales regiones emisoras de turistas internos con destino a Piura.

Piura: Regiones emisoras	
Regiones	%
Piura	37,9%
Lima	36,5%
Tumbes	9,0%
Lambayeque	7,4%
Otros	9,2%

Fuente: MINCETUR

Las regiones que más contribuyen con turistas internos son el mismo departamento de Piura (37.9%) y Lima (36.5%), es decir, estas regiones representan el 74.4% del turismo interno para Piura (esto incluye la ciudad y sus provincias). Cabe resaltar

el 31.1% pagan por un hospedaje, mientras que la diferencia va a un alojamiento de familiares y amigos; por lo antes expuesto, se atenderá aquel público que paga por estos servicios. Asimismo, el 82.3% utiliza bus interprovincial para llegar a su destino, siendo importante contar con el acceso apropiado para facilitar el punto de llegada al turista local (MINCERTUR, 2019).

Público objetivo

Turista extranjeros y locales con una edad entre 25 a 34 años de edad, que está culminando o ya ha terminado sus estudios universitarios y tiene arraigada una cultura de responsabilidad socio-ambiental, con el interés de conocer nuevas costumbres y que al vacacionar pueda interactuar con comunidades, contribuyendo económicamente con estas últimas.

Posicionamiento de la marca

Se resaltarán la propuesta de valor de este negocio que se concentra en realizar turismo vivencial mientras que se aporta a la comunidad, manteniendo un equilibrio con el medio ambiente. Esto se presentará en principales medios electrónicos (AirBnB, Booking, tripadvisor, entre otros).

A continuación, se presenta un mapa de posicionamiento con principales hoteles ecolodge o lodge ubicados en el departamento de Piura, se consultó precios e infraestructura a través de la información que presenta en internet. En el círculo azul con una X en medio se ubica la propuesta de valor del negocio.

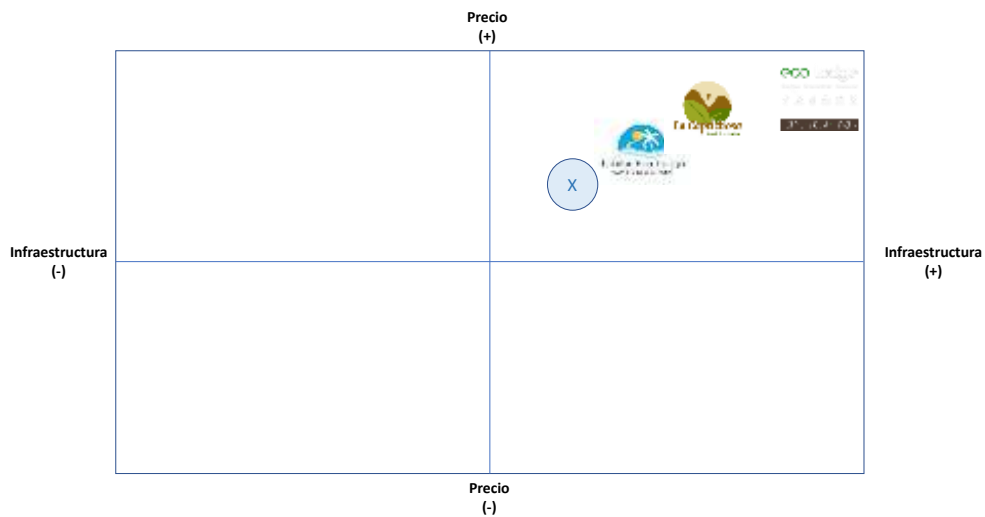


Figura 6. Mapa de posicionamiento.

Fuente: Elaboración propia.

Cabe precisar que la estrategia genérica se enfoca en nicho de mercado, otorgando precios competitivos y manteniendo bajos gastos operativos (comparado con los gastos que se tendría en Máncora o en la ciudad de Piura). Los productos se ofrecerán ad hoc al cliente, siendo relevante la planificación para mantener siempre los costos controlados, resaltando en todo momento el apoyo a las comunidades.

3.3. Descripción del bien o del servicio

Avistamiento de aves



Figura 7. Imagen de aves.

Fuente: Internet, utilizado para usos académicos.

Una de las actividades que se plantea aprovechar al viajar a Piura es el avistamiento de Aves o birdwatching dado el ambiente y alrededores del hospedaje que se prestan perfectamente para poder disfrutar, explorar y conocer la diversidad de aves que se encuentra en el Bosque Seco de Talara en la Quebrada Pariñas.

- La Quebrada Pariñas es un buen habitat para las aves y es una localidad ocasionalmente visitada por observadores de aves.
- Bosque seco de Piedritas está muy cerca de la Quebrada de Pariñas y es un pequeño bosque poco intervenido pero muy apto para la realización del avistamiento de aves.

Entre la variedad más representativa de aves se puede lograr avistar a la Lechuzas terrestres, la emblemática Ave Cortarramas, endémica de la zona.

La actividad inicia muy temprano en la mañana con los guías de la zona que se encargarán de brindar toda la información necesaria a los turistas para poder realizar esta actividad de manera muy responsable en donde involucre alterar la tranquilidad de las aves y demás fauna que pueda encontrarse en el camino.

Es importante mencionar que esta actividad implica un trekking y pueden realizarla todo tipo de personas ya sean conocedores o no de aves y tanto adultos como niños en buen estado de salud dispuestos a conocer y sorprenderse con la gran diversidad de aves que se puede encontrar en la región.

Se seguirá y respetará los senderos y Caminos ya establecidos para no alterar el habitat de las especies asegurando.

Los implementos necesarios para esta actividad sólo son Binoculares y pueden ser manejados fácilmente por niños y adultos.

Paseo a caballo



Figura 8. Imagen de paseo a caballo.

Fuente: Internet, utilizado para usos académicos.

En la comunidad de Piedritas es muy fácil encontrar pobladores que críen sus propios caballos para movilizarse y transportar carga o leña.

El propósito de ofrecer paseos a caballo a los turistas es poder ayudar con un ingreso extra a los pobladores al alquilar los caballos y realizar paseos guiados por los alrededores del hospedaje o paseos a lo largo de la orilla del mar.

Recolección de leña



Figura 9. Imagen de leñadores.

Fuente: Internet, utilizado para usos académicos.

La recolección de leña realizándola de manera responsable y solo para consumo necesario puede ser una actividad que los turistas disfruten compartir con nosotros como manera de aprender un poco más de los pobladores el modo en que extraen la leña como combustible para sus hogares.

Como parte de la conservación del entorno la actividad del corte de leña finaliza con la intervención del turista sembrando un árbol de algarrobo para reducir el impacto y sensibilizar acerca de la tala excesiva de estos. Esta es una práctica ya realizada por muchas comunidades de Piura pero esta vez queremos lograr que los turistas intervengan de manera voluntaria y proactiva pues es una manera de ayudar y concientizar sobre la conservación del ecosistema.

Lo recolectado del día servirá para la cocina artesanal del hospedaje en donde una pobladora de Piedritas se encargará de preparar una comida especial Para el deleite de los huéspedes.

Surf



Figura 10. Imagen de surfista.

Fuente: Internet, utilizado para usos académicos.

No sé puede dejar de lado una de las principales actividades realizadas por los turistas al visitar el norte del país. El surf es una actividad que gracias a las condiciones del mar de Piura se convierte en un imperdible; es por esta razón que

será una actividad siempre disponible para niños y adultos comenzando esto por unas clases siempre de la mano de nuestros guías locales y conocedores del mar

La playa de Malacas es un mar tranquilo con suaves olas y aguas claras.

Como con todas las actividades que ponemos a disponibilidad de los huéspedes no es necesario que cuenten con conocimientos previos sino que solo basta las ganas de aprender y divertirse.

Stand up paddle



Figura 11. Imágenes de deportistas SUP.

Fuente: Internet, utilizado para usos académicos

El stand up paddle es un deporte que consiste en pararse sobre un especie de tabla o longboard e impulsarse con ayuda de un remo.

El hospedaje se encarga de facilitar los implementos necesarios para la actividad; es decir, el longboard y los remos además de los implementos de seguridad correspondientes tales como salvavidas.

Lo único que se necesitará es mucho esfuerzo y equilibrio para realizar esta actividad en la playa que está cerca al hospedaje.

Esta actividad se realizará siempre y cuando el mar se encuentre con bandera verde (que es de costumbre).

Todas las actividades estarán disponibles para los turistas previa coordinación y mientras las condiciones climatológicas lo permitan. Así mismo estas no son parte de algún programa establecido por el hospedaje para beneficio económico, sino que son actividades que buscan y promueven la participación de los pobladores locales siendo estos los más beneficiados. Por tanto, todos los servicios de guiado, clases de pesca, paseos a caballo entre otros servicios brindando netamente con recursos de los pobladores y serán pagados directamente a ellos.

3.4. Estudio de la demanda

Sobre los lugares más visitados por turistas extranjeros, el 8vo lugar es ocupado por Piura (Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo, 2019), siendo el primero Lima (puede ser explicado porque principal aeropuerto internacional Jorge Chávez se encuentra en la capital). El segundo y tercer lugar son Cusco y Tacna, donde el ombligo del mundo tiene como atractivo Machu Picchu y respecto a Tacna puede ser explicado por la oportunidad que toma el turista en visitar Chile y realizar compras en la zona franca. A continuación se detalla el ranking de departamentos más visitados por turistas extranjeros:

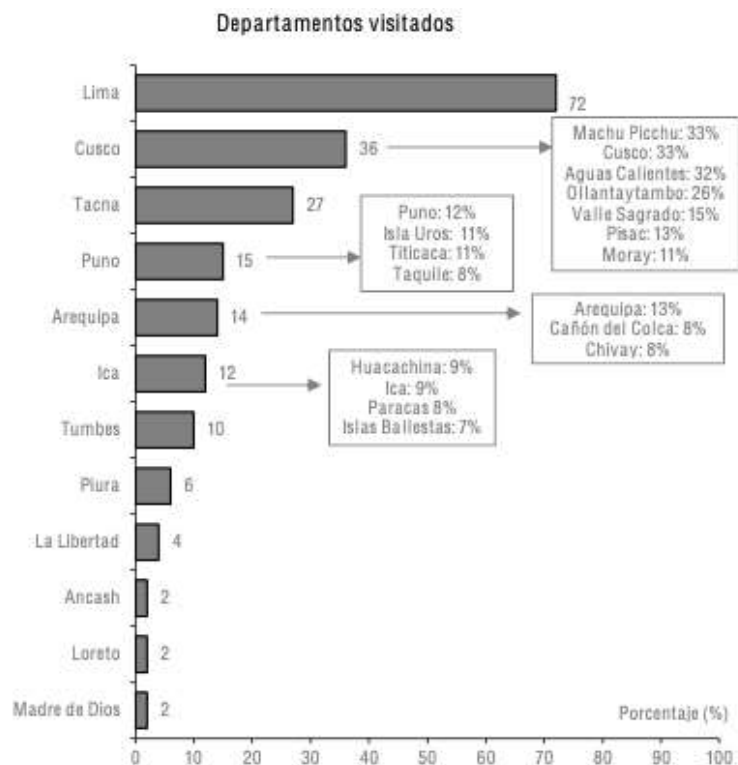


Figura 12. Departamentos visitados por turistas extranjeros

Fuente: PromPerú

Adicionalmente, existen 3 millones de turistas locales que visitan el departamento de Piura (MINCERTUR, 2019), no obstante, sólo el 31.1% de estos pagan por un hospedaje, el resto se aloja en la vivienda de una familiar o amigo.

A continuación se presenta un cuadro resumen de los lugares más visitados dentro del departamento de Piura:

Tabla 10. Lugares más visitados por los turistas en Piura

Piura: Lugares visitados	
Principales lugares visitados	%
Máncora	86,4%
Piura	47,4%
El Ñuro	13,7%
Catacaos	11,0%
Los Órganos	6,1%
Talara	5,6%
Vichayito	3,7%

Fuente: MINCETUR.

Se observa que Máncora y Piura son los lugares más visita, y que las visitas a Talara son reducidas aunque suficientes (Ver cálculo de la demanda), debido a la baja oferta hotelera.

Respecto a la demanda de público objetivo (turista extranjero), se observa que de los 4.4 millones de turistas el 6% visita Piura, es decir, la demanda de visitantes a este departamento ascendería a 264 mil visitantes al año. Adicionalmente, esta región ha presentado un crecimiento de 35.5% de visitantes en el 2018 (comparado con el periodo anterior).

Considerando tanto los turistas locales como extranjeros, la demanda de camas asciende a 1.3 millones para Piura y 73 mil para Talara, esto tomando en cuenta que 5.6% de los turistas visitan esta última ciudad. A continuación se presenta un cuadro resumen de la demanda estimada:

Tabla 11. Demanda de turistas extranjeros y locales

Demanda de turistas extranjeros y locales		
Piura	1,311,400	100.0%
Talara	73,438	5.6%

Fuente: Mincetur.

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de MINCETUR.

3.5. Estudio de la oferta

Se observa que la oferta de camas fue de 21 mil, un crecimiento de 2.8% respecto al año anterior. A continuación se presenta un resumen de la oferta:

Tabla 12. Oferta hotelera en Piura

Piura: Oferta Hotelera				
Descripción	Anual			Var % 18/17
	2016	2017	2018	
Nº establecimientos de hospedaje	849	917	937	2,2%
Nº habitaciones	10 827	11 621	11 915	2,5%
Nº plazas-cama	19 084	20 889	21 465	2,8%

Fuente: Encuesta Mensual de Establecimientos de hospedaje – MINCETUR / VMT / DGIETA

Fuente: MINCETUR.



Figura 13. Evolución de la oferta de camas.

Fuente: MINCETUR.

Considerando que se cuenta con 21,465 camas, que los turistas se hospedan hasta 3 días, significa que existe al menos una rotación de 2 veces por semana, y considerando 4 semanas al mes y que la temporada alta se concentra en 6 meses del año (diciembre a abril, y julio), por lo antes mencionado, el número de turistas que pueden atender la oferta de camas son de más de 1 millón.

Tabla 13. Oferta de camas en la región Piura.

	Oferta de camas	Nº turistas a atender	
Piura	21,465	1,030,320	100%
Talara	1,202	57,698	5.6%

Nota: Cálculo de oferta de camas estimado acorde a la demanda de turistas extranjeros.

Fuente: MINCETUR.

No se obtuvo el dato de las camas ofrecidas en Talara, pero se extrapola en función de la demanda indicado en el punto anterior, por lo tanto, la oferta de camas ascendería a 1,202 y atendería a 57,698 turistas.

3.6. Determinación de la demanda insatisfecha

De acuerdo a la información obtenida del cálculo de la demanda y oferta, se presenta un cuadro resumen donde se aprecia la demanda insatisfecha en la ciudad de Talara y la nueva oferta que brindará el negocio propuesto, finalmente se aprecia el porcentaje de participación.

Tabla 14. Cálculo de demanda insatisfecha y % de la participación sobre la misma.

Demanda de Camas	Oferta de Camas	Demanda Insatisfecha	Nueva Oferta	% de Part.
73,438	57,698	15,740	1,440	9.15%

Fuente: Elaboración propia, en base a la información de MINCETUR.

El cálculo de la demanda insatisfecha ascendería a 15,740, y la capacidad instalada puede atender hasta 1,440 turistas (30 camas con una rotación de 2 veces por semana, llegando a atender hasta 4 semanas y 6 meses por la atención en temporada alta).

Por lo antes mencionado, se espera contar con una participación de 9.15% sobre la demanda insatisfecha.

3.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

Debido a la situación por covid-19, se estimada que la implementación y puesta en marcha del presente proyecto, este iniciará en 2022 ya que se espera la reactivación del sector luego que se expanda la cobertura para la vacuna, la cual se estima se produzca a fines del 2020.

A continuación se presenta un perfil del modelo de negocio:

Sector: Turismo.

Camas: 30.

Precio: USD30/noche.

Días hospedados promedio: 3 días.

Capacidad instalada: 1,440 turistas.

Capacidad ocupada: 1,152 turistas (80% de capacidad instalada en temporada alta).

Meses de temporada alta: 6 (de Diciembre a Abril y Julio).

No se propone iniciar el proyecto durante esta coyuntura por covid, ya que son recursos o fuentes de financiamiento que quitarían valor al negocio, tomando en cuenta el nivel de inversión.

3.8. Descripción de la política comercial

En la parte inicial del presente estudio se indicaron los precios de principales competidores, estos van en un rango de USD35 y USD85 dependiendo del lugar de destino. Considerando que la empresa está iniciando, sumado a que el lugar donde se ubicará el hotel es poco conocido, se partirá a partir de un precio de USD30 la noche por persona. Si bien es cierto que se encuentra por debajo del principal competidor ubicado en Lobitos, que se encuentra a 20 minutos del negocio, se debe resaltar que este competidor cuenta con una infraestructura más desarrollada, sin

embargo, de acuerdo a la propuesta de valor, se espera una buena captación de la demanda, considerando el precio ofrecido.

Las 4 P's del marketing aplicado al proyecto

- **Producto:** Servicio de hospedaje, no obstante, el insight del cliente corresponde a personas que buscan contribuir con la sociedad, con altos niveles de responsabilidad socio ambiental. Por lo antes mencionado, se ofrece un hospedaje bajo una estructura de hotel Ecolodge con actividades que apoyan a la comunidad de Piedritas.
- **Precio:** Se estipula un precio de USD30 la noche por persona, aplicando una estrategia de low cost, por debajo del principal competidor. En la coyuntura por covid y ante una posible respuesta agresiva del principal competidor, se ajustarán los precios, que al ser una empresa con menor infraestructura y personal, será más flexible en su estructura de costos, lo que permitirá reducir precio para acelerar la demanda. La reducción de precios sólo se aplicará de ser necesario, ya que la estrategia general del presente proyecto es de nicho de mercado y concentraremos las fuerzas en captar y promover nuestros servicios en los canales que interactúa nuestro mercado objetivo.
- **Punto de venta / Plaza:** La ubicación y competencia directa se concentra en la zona norte, siendo más precisos en el departamento de Piura. Los canales de venta serán dos divididos en i) electrónicos (AirBnB, Booking, Tripadvisor, web oficial) y ii) tradicional (principales agencias de viaje).
- **Promoción:** Se dará a conocer el negocio a través de redes sociales, dentro de las más importantes Facebook e Instagram. Es importante que las imágenes que se cuelguen deben ser de alta calidad e impacto, mostrando la naturaleza y características más resaltantes de la zona de Piura. Se tomará imágenes de actividades con los pobladores de piedritas y se contará con un blog (dentro de la web oficial) donde se comentará las actividades y desarrollo del poblado de piedritas. Para incrementar las ventas, se buscará contactar con principales empresas locales reconocidas por su

responsabilidad socio-ambiental y tiendas naturistas en Chile, Colombia y Ecuador, países vecinos con un gran potencial para captar nuevos clientes, donde se sortearán días gratis para que sus clientes se puedan hospedar en nuestras instalaciones (no incluye ticket de viaje ni gastos en traslado).

3.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

Se espera que el negocio inicie operaciones en 2023, registrando una capacidad ocupada al 80%, es decir, que se atiendan a 1,152 turistas. Considerando el precio de USD30/noche y que según las estadísticas brindadas por Mincetur estos pueden hospedarse en promedio 3 días, se espera una facturación anual de USD103,680. El cálculo anterior considera la atención de la demanda durante la temporada alta.

A continuación se presenta un cuadro resumen con la información antes mencionada:

Tabla 15. Resumen de la demanda insatisfecha y capacidad instalada.

Detalle	Dato	Cobertura Demanda Insatisfecha
Demanda Insatisfecha	15,740	100.0%
Capacidad Instalada	1,440	9.1%
Capacidad ocupada	1,152	7.3%
% Cap. Ocupada	80%	No aplica
Precio	30	No aplica
Días hospedados	3	No aplica
Venta estimada	\$ 103,680	No aplica

Fuente: Elaboración propia.

4. ESTUDIO TÉCNICO

Esta sección está basada en las proyecciones de la demanda insatisfecha, de las cuales se ha tomado un porcentaje determinado para dimensionar cuantitativamente la capacidad productiva y tamaño del negocio, así como también los recursos materiales, económicos y humanos necesarios para la óptima atención de los huéspedes.

4.1. Tamaño del negocio y factores determinantes

Debido a que los hoteles ubicados en la zona norte presentan una fuerte estacionalidad, producto del clima y fechas festivas en que reciben gran cantidad de turistas, donde se concentra una fuerte demanda, es por ello que las estimaciones antes mencionadas consideran la atención de los turistas locales y extranjeros en estas temporadas, las ventas fuera de estas fechas son ingresos marginales que no han sido considerados en el presente análisis.

A continuación, se realizará un análisis comparativo de la capacidad instalada de la competencia, aquellos hoteles que se encuentran ubicados en la ciudad de Talara (incluye Lobitos).

Tamaño del entorno

A continuación se detalla la capacidad instalada de principales competidores y la inversión estimada considerando el número de camas que ofrecen:

Tabla 16. Tamaño de principales competidores.

	Pequeña	0 - 10
	Mediana	10 - 30
	Grande	31 a más

	Camas	Inversión (USD)	Clasificación
Lobitos Eco Lodge	48	216,000	Grande
Lobitos Lodge	12	54,000	Mediana
Lobitos Beach House	12	54,000	Mediana
Lapa Lapa Lobitos Bungalows	20	90,000	Mediana
Lobitos Surf Natural	8	36,000	Pequeña

Fuente: Elaboración propia.

Si bien es cierto que no se tiene información sobre las características fiscales de los principales competidores, es decir, si estos se clasifican en pequeñas, micros, medianas y grandes empresas, no obstante, las hemos clasificado por pequeñas, medianas y grandes en función de su capacidad instalada de número de camas, y por ende, se determinó un cálculo aproximado de la inversión estimada para cada hospedaje. Se tomó como parte del cálculo una inversión estimada de USD4.5M por cama, como valor referencial.

4.2. Proceso y tecnología

4.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

A continuación, se ha elaborado un diagrama de las principales actividades que se deben realizar en el hotel. El requisito que deben cumplir es que finalmente el personal no supere las 8 horas de trabajo diario (restricción en este proyecto), ya que de lo contrario se deberá proceder a contratar a un personal adicional.

Proceso de limpieza: 6 horas

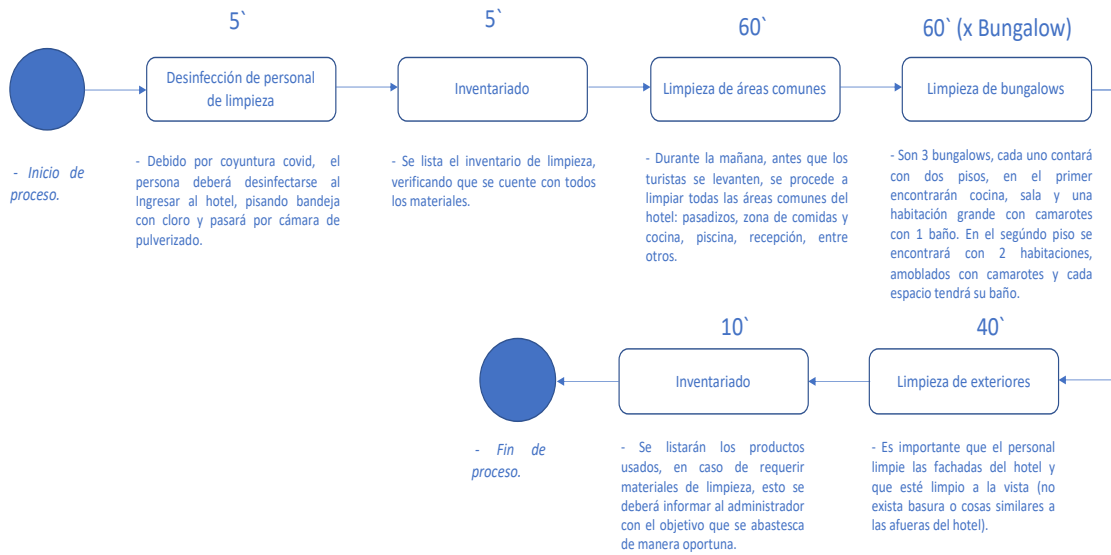


Figura 14. Diagrama del proceso de limpieza.

Fuente: Elaboración propia.

Proceso de recepción: 1 hora

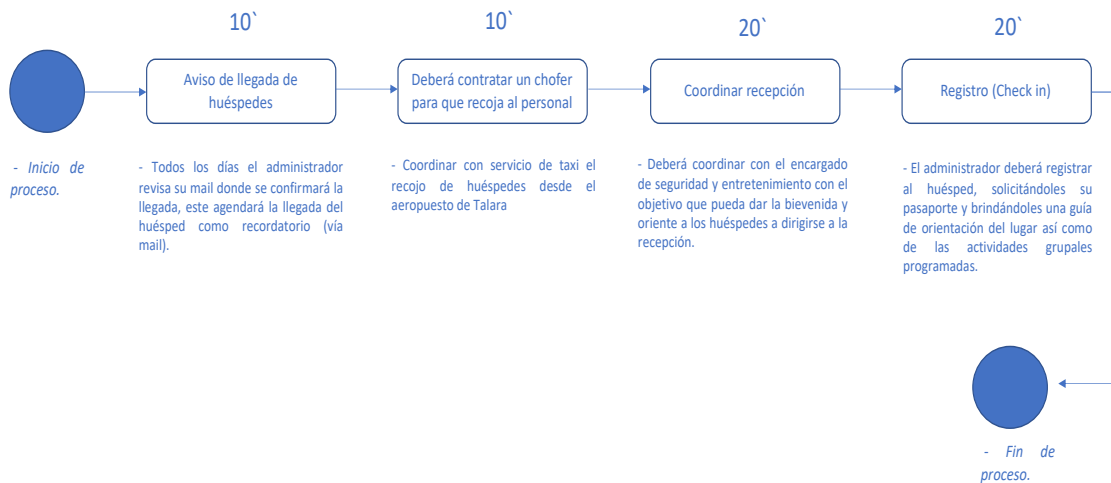
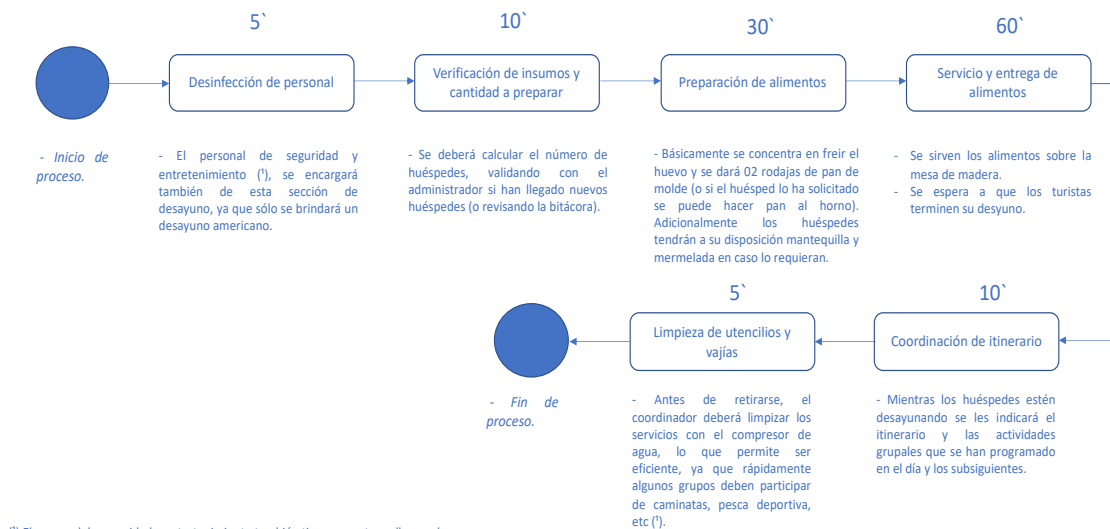


Figura 15. Diagrama de proceso de recepción.

Fuente: Elaboración propia.

Proceso de preparación de desayunos: 1 hora



(*) El personal de seguridad y entretenimiento también tiene como tarea llevar a los turistas a la playa para que conozcan la zona, realizar caminatas y llevarlos a pescar.

Figura 16. Diagrama de proceso de preparación de desayunos.

Fuente: Elaboración propia.

Como se ha podido observar, el personal puede cumplir con las principales labores sin exceder el horario de trabajo, motivo por el cual la estructura organizacional está en la capacidad de poder atender al 100% de la capacidad instalada, es decir, a 30 turistas.

4.2.2. Capacidad instalada y operativa

De acuerdo a los datos proporcionados por Mincetur, se elaboró el siguiente cuadro, donde se muestra la demanda y oferta de camas (datos anuales al cierre 2018). El cálculo de la demanda y oferta de camas está en función del número de turistas, en el caso de la demanda corresponde el total de turistas que visitan Talara, y en la oferta de camas se observa el número de turistas que pueden atender, ambos cálculos consideran que se requiere o atiende a 2 turistas por semana (para dar uso a una cama), siendo 4 semanas al mes y contando con una cantidad de demanda sólo en meses de temporada alta (6 meses), aplicado sólo para Talara:

Tabla 17. Demanda insatisfecha y capacidad instalada.

Demanda de Camas	Oferta de Camas	Demanda Insatisfecha	Nueva Oferta	% de Part.
73,438	57,698	15,740	1,440	9.15%

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de demanda insatisfecha llegan a 15,740 camas, y la empresa ofrecerá 1,440 camas, participando con una cuota de 9.15% sobre la demanda insatisfecha. A continuación se detalla la oferta de camas, la cual se ha calculado en función a la estacionalidad que caracteriza la región de Piura (incluyendo Talara).

Tabla 18. Oferta de camas del proyecto.

Proyecto de Hotel Turístico en Talara	Oferta de camas	Nº turistas a atender
Proyecto de Hotel Turístico	30	1,440

Fuente: Elaboración propia.

Se cuenta con 30 camas, que atenderán a 30 turistas como capacidad máxima, los cuales se hospedan entre 1 – 3 días, siendo una rotación de 2 veces la capacidad por semana, considerando 4 semanas al mes y 6 meses de operación por la mayor demanda (temporada de verano de Diciembre a Abril y Julio), periodos de mayor captación de turistas.

Cabe resaltar que la unidad económica del tamaño (capacidad instalada) se mide en número de camas, indicador de medición utilizado en el sector hotelero.

4.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos

Esta sección se detallan los activos que requiere el negocio para operar, así como el capital humano y materiales, acorde al giro de negocio.

Maquinarias y equipos

Tabla 19. Maquinarias y equipos.

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	Cocina a gas	Para calentar y preparar alimentos (dentro de bungalow).	3	S/. 1,200.00	S/. 3,600.00	S/. 2,916.00
	Horno artesanal	Horno que se creará en la zona de cocina.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
	Caja china	Para atender a una cantidad de 30 huéspedes.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
	Parrilla	Para atender a una cantidad de 30 huéspedes.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
Total Maquinarias y Equipos					S/. 14,100.00	S/. 11,421.00

Fuente: Elaboración propia.

Maquinarias y Equipos	Descripción
-----------------------	-------------

 <p><i>Figura 17. Cocina Indurama.</i></p>	<p>Marca: Indurama Tipo: de 6 hornillas</p>
 <p><i>Figura 18. Horno artesanal.</i></p>	<p>Horno artesanal construido con barro y ladrillos refractarios, con medidor de temperatura. El horno funciona tanto con leña como a gas.</p>
 <p><i>Figura 19. Caja China.</i></p>	<p>Caja china para cocinar pancetas, adicionalmente, tendrá una parrilla clásica que se podrá utilizar para asar pollo o carne.</p>
 <p><i>Figura 20. Parrilla.</i></p>	<p>Parrilla al estilo gaucho, que permite elevar la carne para alejarlo de las brasas. Adicionalmente, se cuenta con una barra que permitirá colgar un pollo a la brasa.</p>




Principalmente lo componen equipos de cocina, tanto lo que van a ir instalados en cada bungalow así como en la zona de cocina.

Vehículos

Tabla 20. Vehículos

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
VEHÍCULOS	Camioneta	Unidad de transporte para traslado de turistas. Vehículo de segunda mano.	1	S/. 27,200.00	S/. 27,200.00	S/. 22,032.00
	Citicar	Viajes a la ciudad para abastecer de compras. Vehículo de segunda mano.	1	S/. 5,780.00	S/. 5,780.00	S/. 4,681.80
	Bicicletas montaÑeras	Para realizar paseos por la zona.	6	S/. 1,000.00	S/. 6,000.00	S/. 4,860.00
Total Vehículos					S/. 38,980.00	S/. 31,573.80

Fuente: Elaboración propia.

Vehículo	Descripción
 <p><i>Figura 21. Camioneta Suzuki Grand Nómade.</i></p>	<p>Marca: Suzuki</p> <p>Modelo: Grand Nómade</p> <p>Motor: 2.5 L</p> <p>Año: 2016</p>
 <p><i>Figura 22. Auto Kia Picanto.</i></p>	<p>Marca: KIA</p> <p>Modelo: Picanto</p> <p>Motor: 1.2 L</p> <p>Año: 2016</p>
 <p><i>Figura 23. Bicicleta montaña</i></p>	<p>Modelo: Montaña</p> <p>Tipo: Unisex</p> <p>Aro: 27</p> <p>Freno: V-break</p> <p>Material del marco: Acero</p> <p>Piñón: 6 velocidades 14/28</p>

Los montos fuertes corresponde a camioneta, la cual servirá para trasladar a los turistas a la misma ciudad de Talara, en caso deseen adquirir alimentos o conocer la misma ciudad. Estos vehículos serán de segunda mano, con una antigüedad no mayor a 5 años.





Tecnología

Tabla 21. Tecnología

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
TECNOLOGIA	Desktop	Marca LG, incluye monitor, PC, teclado (formato all in one).	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 2,025.00
	Luminarias	Led inteligentes	20	S/. 100.00	S/. 2,000.00	S/. 1,620.00
	Impresora escaner	Deskject 2675	1	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 162.00
	Celular regular	No smartphone	1	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 202.50
	Celular smartphone	Samsung	1	S/. 750.00	S/. 750.00	S/. 607.50
Total Tecnología					S/. 5,700.00	S/. 4,617.00

Fuente: Elaboración propia.

Tecnología	Descripción
------------	-------------

 <p data-bbox="480 633 770 660"><i>Figura 24. Computadora LG.</i></p>	<p>Marca: LG</p> <p>Modelo: All In One</p> <p>Procesador: 1.8Ghz</p> <p>Núcleos de procesador: Quard Core</p> <p>RAM: 16GB</p> <p>Monitor: 27 pulgadas</p> <p>Disco duro: 1TB.</p>
 <p data-bbox="501 1055 753 1081"><i>Figura 25. Impresora HP</i></p>	<p>Marca: HP</p> <p>Modelo Desjet 2675 All In One</p> <p>Conexión: Wifi y USB</p> <p>Velocidad de impresión (ISO): Negro Hasta 7,5 ppm; (ISO) Colores</p>
 <p data-bbox="491 1400 762 1426"><i>Figura 26. Celular android.</i></p>	<p>Pantalla: 6.4 pulgadas</p> <p>Sistema Operativo: Android 9</p> <p>Procesador: 1.6 GHz</p> <p>Cámara frontal: 8MP</p> <p>Memoria: 512GB</p>
 <p data-bbox="501 1821 753 1848"><i>Figura 27. Celular Nokia.</i></p>	<p>Marca: Nokia</p> <p>Modelo: Nokia 106</p> <p>Memoria interna: 4 MB</p> <p>Memoria RAM: 4 MB</p> <p>Tamaño de la pantalla: 1.8 "</p> <p>Resolución de pantalla: 128px x160px</p> <p>Píxeles por pulgada: 114 ppi</p> <p>Tecnología de pantalla: TFT</p>

Destinado principalmente para uso de oficina, adicionalmente, uno de los celulares será entregado al personal de seguridad y entretenimiento, que servirá para la comunicación y coordinación con el administrador del hotel.

Muebles y enseres

Tabla 22. Muebles y enseres.

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
MUEBLES Y ENSERES	Escritorio	Para atención de recepción, donde reposará la impresora.	1	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 202.50
	Camas	Camas de 2plz	6	S/. 1,500.00	S/. 9,000.00	S/. 7,290.00
	Camarotes	camarotes de 1.5 plz	8	S/. 1,000.00	S/. 8,000.00	S/. 6,480.00
	Sábanas de 500 hilos	Para camas y camarotes	14	S/. 300.00	S/. 4,200.00	S/. 3,402.00
	Muebles de recepción	Los turistas pueden descansar mientras esperan su turno para el checkin.	1	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 2,430.00
	Muebles de zona de comidas	Muebles para que los turistas descansen mientras esperan su comida.	1	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 4,050.00
	Muebles de zona de piscina	Sombrilla y mueble de descanso	5	S/. 700.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
	Mesa común de madera	Mesa de madera que se ubicará en la zona de cocina.	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,215.00
	Muebles de mini sala	Servirán para amoblar cada bungalow, elaborados a base de caña.	3	S/. 1,000.00	S/. 3,000.00	S/. 2,430.00
	Utencios para cocina	Ollas, sartenes, cucharones, etc.	3	S/. 3,500.00	S/. 10,500.00	S/. 8,505.00
	Hamacas colgantes	En cada bungalow y en la zona de áreas comunes se colocarán estas hamacas tejidas.	10	S/. 150.00	S/. 1,500.00	S/. 1,215.00
	Silla	A base de caña, se encontrarán dentro de los bungalows y en la zona de cocina.	10	S/. 100.00	S/. 1,000.00	S/. 810.00
Total Muebles y enseres					S/. 50,450.00	S/. 40,864.50

Fuente: Elaboración propia.

Muebles y Enseres	Descripción
-------------------	-------------

 <p><i>Figura 28. Escritorio Home Collection.</i></p>	<p>Marca: Home Collection</p> <p>Ancho: 75 cm.</p> <p>Profundidad: 47 cm.</p> <p>Material: Melamina.</p> <p>Alto del escritorio: 84 cm.</p> <p>Color: Café / Negro</p>
 <p><i>Figura 29. Cama Paraíso</i></p>	<p>Marca: Paraíso</p> <p>Medida: 2 plazas</p> <p>Se incluyen accesorios (patas y/o garruchas) en el interior del Box Tarima. Revisar instrucciones en la Cartilla de Usuario.</p>
 <p><i>Figura 30. Camarote.</i></p>	<p>Camarote de 2 camas, con una extensión de la cama del primer nivel.</p> <p>Material: Madera.</p> <p>Contará con una escalera empotrada.</p>
 <p><i>Figura 31. Muebles de madera.</i></p>	<p>Muebles de madera.</p> <p>Tipo: Cama.</p> <p>Se ubicarán frente a la piscina de adultos.</p>

	<p>Muebles de madera. Formato: Lodge Se ubicarán en la zona de cocina.</p>
<p>Figura 32. Muebles de madera.</p>	

Compuesto principalmente por la inversión en camas y sus complementos como sábanas. Es importante mencionar que también se amoblará la zona de cocina, piscina y áreas comunes de los bungalows.

Terrenos y obras civiles

Tabla 23. Terrenos y obras civiles.

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
TERRENO	Terreno	Donde se encontrará el hotel.	1	S/. 102,000.00	S/. 102,000.00	S/. 82,620.00
OBRAS CIVILES	Cemento	Destinado para la construcción	1	S/. 231,000.00	S/. 231,000.00	S/. 187,110.00
	Arena	Destinado para la construcción	1	S/. 20,000.00	S/. 20,000.00	S/. 16,200.00
	Piedra	Destinado para la construcción	1	S/. 40,000.00	S/. 40,000.00	S/. 32,400.00
	Gastos terceros	Para la construcción	1	S/. 15,000.00	S/. 15,000.00	S/. 12,150.00
	Complementos	A base de caña, se encontrarán dentro de los bungalows y en la zona de cocina.	10	S/. 2,000.00	S/. 20,000.00	S/. 16,200.00
Total Terreno y Obras Civiles					S/. 428,000.00	S/. 346,680.00
Total general					S/. 537,230.00	S/. 435,156.30

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, de acuerdo a lo detallado líneas arriba, el nivel de activos de capital requerido asciende a un total de S/435,156.30 soles o su equivalente en dólares de USD 127,987.15 (no incluye IGV).

4.2.4. Infraestructura y características físicas

A continuación, se presenta un draft del hotel, el cual estará compuesto por 3 bungalows, una patera para niños, piscina para adultos, zona de cocina que incluso

un espacio de descanso mientras se espera la preparación de alimentos y/o se mira a los niños mientras juegan en la patera, el área verde será jardín, parte de ese espacio puede ser utilizado para descansar, ya que donde se encuentran los árboles de algarrobo encontrarán una o dos hamacas para que puedan descansar. Finalmente, para aquellos que vengan en carro podrán utilizar las cocheras gratuitas que se encuentran en la entrada.

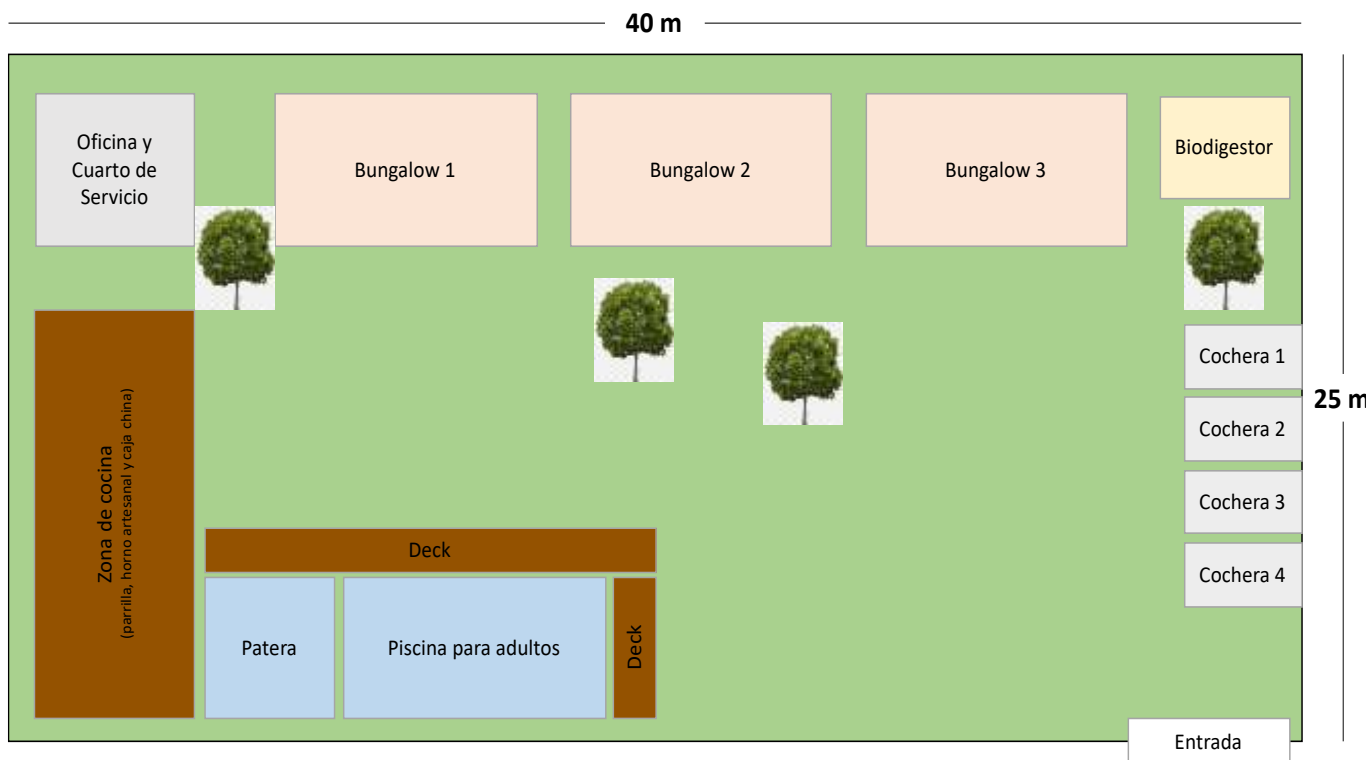


Figura 33. Bosquejo de la distribución del área del proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

Debido a giro y modelo de negocio, el hotel se construirá bajo un diseño rústico y eco-friendly, no se cortarán los árboles de algarrobo que se encuentren dentro del perímetro y se utilizará leña sólo para consumo necesario (no se incentivará la tala indiscriminada).

A continuación se detallarán y brindarán imágenes referenciales de los principales espacios que tendrá el hotel:

Infraestructura	Descripción
------------------------	--------------------



Figura 34. Bungalow

Cada bungalow tendrá un espacio de 9m x 10m, es decir, un espacio de 90 m², que finalmente el área utilizada será el doble debido a que contará con una construcción de 2 pisos, es decir, terminará con un espacio de 180 m² (área construida).

En el primer piso sólo habrá una habitación con camarotes, adicionalmente tendrán una cocina y sala de estar. En el segundo nivel se encontrarán 2 habitaciones con camarotes. Se debe precisar que cada habitación contará con sus respectivos baños y podrá albergar aproximadamente hasta 4 personas por habitación. La entrada para estas habitaciones, ubicadas en el segundo piso, contarán con un ingreso independiente, ya que esto permitirá que si es necesario se alquile el bungalow por espacios, el primer piso sí se beneficiará por contar con cocina y sala.

Parte de las habitaciones hará juego con columnas de madera de algarrobo y caña (esta última

	<p>será obtenida en Tumbes), combinando con la vista del campo.</p>
 <p data-bbox="459 1048 751 1081"><i>Figura 35. Sala de descanso.</i></p>	<p data-bbox="922 521 1353 1003">En la zona de cocina, se podrá encontrar una sala de descanso, eso permitirá que aquellos que lleven a sus hijos podrán observarlos jugar en la patera, mientras la familia puede conversar, tomar un vino sin descuidar o dejar de vigilar a sus seres queridos.</p> <p data-bbox="922 1077 1353 1391">Dentro de ese espacio se encontrarán una parrilla, horno artesanal y caja china, dependiendo del día y solicitud de los huéspedes se dará uso a cada equipo.</p> <p data-bbox="922 1464 1353 1720">Finalmente existirá una barra, donde se prepararán tragos peruanos (pisco, pisco sour, cocteles de algarrobina, entre otros).</p>
<p data-bbox="316 1736 1353 1832">Fuente: Imágenes referenciales obtenidas de internet, utilizadas sólo para propósitos académicos.</p>	

4.3. Localización del negocio y factores determinantes

Para la ubicación del hotel se utilizó el método cuantitativo por puntos, y los pesos están en función al modelo de negocio que se presenta en este estudio.

Tabla 24. Factores de localización del proyecto.

Factores	Posibles ubicaciones								
	Pesos	Malacas		Lobitos		Máncora		Los Órganos	
Cercanía al mar	0.20	2	0.40	10	2.00	9	1.80	8	1.60
Tranquilidad (Bullicio)	0.15	8	1.60	4	0.80	8	1.60	8	1.60
Pocos bañistas	0.15	8	1.60	7	1.40	4	0.80	8	1.60
Accesibilidad	0.10	10	2.00	7	1.40	4	0.80	4	0.80
Situación de la playa	0.20	7	1.40	7	1.40	10	2.00	10	2.00
Inversión	0.20	10	2.00	8	1.60	3	0.60	4	0.80
Totales	1.00	45	9.00	43	8.60	38	7.60	42	8.40

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo al resultado, la mejor locación corresponde a Malacas, con un puntaje final de 9.00, siendo las calificaciones más altas en Accesibilidad e Inversión, gracias a la ubicación del aeropuerto en la misma ciudad y al menor costo del terreno por m2.

Se detalla a continuación el concepto de los factores que se han tomado en la matriz anterior, asimismo, me indica por qué sus valores son relevantes o no respecto a otros.

Cercanía al mar: Si el lugar donde se realizará las obras civiles se encuentra cerca al mar, esto favorece a los huéspedes para que puedan acceder con facilidad a la playa. Esto tiene un peso importante debido a que es clave en el giro de negocio, ya que la propuesta de valor tiene relación con el descanso y disfrute de la playa.

Tranquilidad: Se busca que en la zona exista la menor cantidad de turismo, la propuesta de valor tiene como objetivo el descanso del turista.

Pocos bañista: Se espera que no exista mucho tránsito de turistas, esto reduce los niveles de privacidad de los turistas.

Accesibilidad: Si existen aeropuerto, estaciones de buses, estado de las carreteras, etc. La idea es que el turista pueda llegar con facilidad al hotel desde cualquier lugar del Perú o fuere de él.

Situación de la playa: Si sus principales playas se encuentran en buen estado y si su oleaje es el adecuado, se busca que los turistas se puedan bañar en la playa.

Inversión: Precisa si la inversión demanda es elevada o baja, ya que se cuenta con un capital limitado e inicialmente no se contará con financiamiento bancario.

Por lo antes expuesto, el hotel se ubicará Malacas, a continuación se presenta una referencia de la ubicación donde se realizará la construcción:

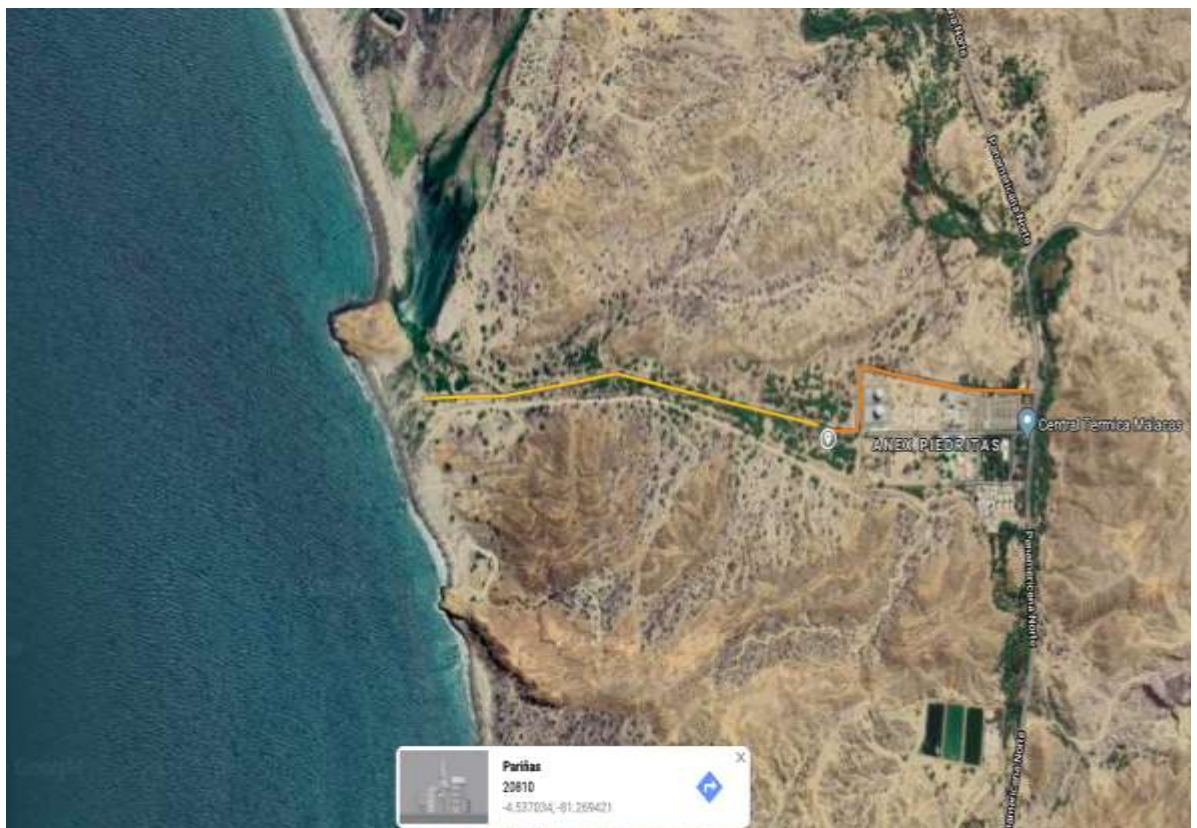


Figura 36. Mapa referencial donde se ubicará el proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que si bien es cierto el hotel no se encontraría frente al mar, la playa se encuentra a menos de 5 min del lugar (caminando por la ruta señalada en

amarillo). Asimismo, se aprecia que se encuentra cerca de la Panamericana Norte. Adicionalmente, esta ubicación es estratégica, porque se puede ofrecer al turista visitar la playa de Lobitos, en caso deseen correr olas.

5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

En función al dimensionamiento de la capacidad productiva de bienes o servicios del proyecto se ha determinado los bienes de capital que se requieren para atender a los huéspedes, de acuerdo a la capacidad proyectada.

5.1. Inversión fija

5.1.1. Inversión tangible

A continuación se listan los activos necesario para la viabilidad del proyecto, estos de han detallada en la sección de Estudio Técnico.

Tabla 25. Resumen de inversión tangible.

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	Cocina a gas	Para calentar y preparar alimentos (dentro de bungalow).	3	S/. 1,200.00	S/. 3,600.00	S/. 2,916.00
	Horno artesanal	Horno que se creará en la zona de cocina.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
	Caja china	Para atender a una cantidad de 30 huéspedes.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
	Parrilla	Para atender a una cantidad de 30 huéspedes.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
Total Maquinarias y Equipos					S/. 14,100.00	S/. 11,421.00
VEHÍCULOS	Camioneta	Unidad de transporte para traslado de turistas. Vehículo de segunda mano.	1	S/. 27,200.00	S/. 27,200.00	S/. 22,032.00
	Citicar	Viajes a la ciudad para abastecer de compras. Vehículo de segunda mano.	1	S/. 5,780.00	S/. 5,780.00	S/. 4,681.80
	Bicicletas montañeras	Para realizar paseos por la zona.	6	S/. 1,000.00	S/. 6,000.00	S/. 4,860.00
Total Vehículos					S/. 38,980.00	S/. 31,573.80
TECNOLOGIA	Desktop	Marca LG, incluye monitor, PC, teclado (formato all in one).	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 2,025.00
	Luminarias	Led inteligentes	20	S/. 100.00	S/. 2,000.00	S/. 1,620.00
	Impresora escaner	Deskject 2675	1	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 162.00
	Celular regular	No smartphone	1	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 202.50
	Celular smartphone	Samsung	1	S/. 750.00	S/. 750.00	S/. 607.50
Total Tecnologia					S/. 5,700.00	S/. 4,617.00
MUEBLES Y ENSERES	Escritorio	Para atención de recepción, donde reposará la impresora.	1	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 202.50
	Camas	Camas de 2plz	6	S/. 1,500.00	S/. 9,000.00	S/. 7,290.00
	Camarotes	camarotes de 1.5 plz	8	S/. 1,000.00	S/. 8,000.00	S/. 6,480.00
	Sábanas de 500 hilos	Para camas y camarotes	14	S/. 300.00	S/. 4,200.00	S/. 3,402.00
	Muebles de recepción	Los turistas pueden descansar mientras esperan su turno para el checkin.	1	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 2,430.00
	Muebles de zona de comidas	Muebles para que los turistas descansen mientras esperan su comida.	1	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 4,050.00
	Muebles de zona de piscina	Sombrilla y mueble de descanso	5	S/. 700.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
	Mesa común de madera	Mesa de madera que se ubicará en la zona de cocina.	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,215.00
	Muebles de mini sala	Servirán para amoblar cada bungalow, elaborados a base de caña.	3	S/. 1,000.00	S/. 3,000.00	S/. 2,430.00
	Utencios para cocina	Ollas, sartenes, cucharones, etc.	3	S/. 3,500.00	S/. 10,500.00	S/. 8,505.00
	Hamacas colgantes	En cada bungalow y en la zona de áreas comunes se colocarán estas hamacas tejidas.	10	S/. 150.00	S/. 1,500.00	S/. 1,215.00
	Silla	A base de caña, se encontrarán dentro de los bungalows y en la zona de cocina.	10	S/. 100.00	S/. 1,000.00	S/. 810.00
Total Muebles y enseres					S/. 50,450.00	S/. 40,864.50
TERRENO	Terreno	Donde se encontrará el hotel.	1	S/. 102,000.00	S/. 102,000.00	S/. 82,620.00
OBRAS CIVILES	Cemento	Destinado para la construcción	1	S/. 231,000.00	S/. 231,000.00	S/. 187,110.00
	Arena	Destinado para la construcción	1	S/. 20,000.00	S/. 20,000.00	S/. 16,200.00
	Piedra	Destinado para la construcción	1	S/. 40,000.00	S/. 40,000.00	S/. 32,400.00
	Gastos terceros	Para la construcción	1	S/. 15,000.00	S/. 15,000.00	S/. 12,150.00
	Complementos	A base de caña, se encontrarán dentro de los bungalows y en la zona de cocina.	10	S/. 2,000.00	S/. 20,000.00	S/. 16,200.00
Total Terreno y Obras Civiles					S/. 428,000.00	S/. 346,680.00
Total general					S/. 537,230.00	S/. 435,156.30

Fuente: Elaboración propia.

5.1.2. Inversión intangible

A continuación se detallan los Intangibles, en esta partida se activó los gastos pre-operativos del proyecto. Es importante mencionar que los gastos de ingeniería (Estudio de suelos y supervisión del proyecto), previo al inicio de operaciones, se procedió a registrarlo como Intangibles.

Tabla 26. Resumen de inversión de intangible.

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	ESPECIFICACIONES DEL ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
PERMISOS	Municipal	Gastos por permiso de funcionamiento	1	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 4,050.00
	Mincetur	Permiso y clasificación de hotel	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 810.00
	Asesoría	Gastos para trámites de puesta en marcha	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,215.00
Total Gasto de permisos					S/. 7,500.00	S/. 6,075.00
TECNOLOGIA	ERP	Gestión de huéspedes	1	S/. 7,000.00	S/. 7,000.00	S/. 5,670.00
	CONCAR	Software contable	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
Total Tecnología					S/. 10,500.00	S/. 8,505.00
ARQUITECTURA Y DISEÑO DE INTERIORES	Asesoría por Arquitectura	Para atención de recepción, donde reposará la impresora.	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 1,620.00
	Trabajo y supervisión de construcción	Se contratará a un ingeniero civil para que supervise la construcción del hotel, sólo verá los avances de manera interdiaria.	1	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 2,430.00
	Asesoría por Diseño de Interiores	Asesoría para la decoración y compra de muebles, accesorios, etc.	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,835.00
Total Arquitectura y Diseño de interiores					S/. 8,500.00	S/. 6,885.00
Total general					S/. 26,500.00	S/. 21,465.00

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo será el equivalente de 3 meses de egreso de caja, este gasto ha sido complado en los meses de mayor demanda, ya que el fondo de maniobra servirá para amortiguar cualquier descalse en el flujo de caja de la empresa.

Tabla 27. Resumen de egresos estimados.

	ENERO	FEBRERO	MARZO
Egresos			
2. Costos de Servicio			
- Materia Prima (Materiales)	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00
3. Costos Fijos			
- Sueldo de Administrador	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00
- Asistente (Recepcionista)	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00
- Servicio Asesor Contable	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
- Sueldo Limpieza	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
- Sueldo Seguridad y Entretenimiento	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
- Sueldo de Personal de Apoyo	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00
- Papelería	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00
- Servicios Agua y Luz	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
- Comunicaciones - Fax - Internet	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
- Combustible	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
- Gastos en Ventas	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00
- Compra activos	\$ -	\$ -	\$ -
- Gastos de preinversión	\$ -	\$ -	\$ -
- Impuestos	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38
Total Egresos	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00

Fuente: Elaboración propia.

Por lo antes mencionado, el capital de trabajo ascendería a USD 19,932.00 (equivalente a S/ 67,768.80).

5.3. Inversión total

A continuación se presenta un resumen de la inversión total:

Tabla 28. Resumen de inversión de activos tangibles, intangibles y capital de trabajo.

	Costo (Sin IGV)	Costo (Sin IGV)
Activos Fijos	S/ 435,156.30	\$ 127,987.15
Intangible	S/ 21,465.00	\$ 6,313.24
Capital de trabajo	S/ 67,768.80	\$ 19,932.00
Total	S/ 524,390.10	\$ 154,232.38

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, el 83% de la inversión corresponde a activos fijos, acorde al giro de negocio (gastos de construcción e infraestructura).

5.4. Estructura de la inversión

La propuesta de negocio será respaldada a través de aportes de capital de los socios, participando en este proyecto 3 personas naturales y cada una realizará un aporte de capital equitativo, es decir, cada socio participará con el 33.3%. Se ha decidido esta estructura de inversión debido a la coyuntura actual, donde se restringirá préstamos de capital por parte de diferentes entidades financieras o por el contrario requerirá colocar los activos en garantía, no obstante, estos activos serán los colaterales que desean mantener los accionistas como parte de los bienes rescate.

Para la constitución de la empresa, se deberá tomar en cuenta que los socios deberán respetar el modelo de negocio, y en caso de discrepancias se puede optar por la venta de sus acciones pero dando la prioridad que dichas acciones sean adquiridas por los socios vigentes, esta opción de venta se podrá realizar a partir del tercer año de iniciada las operaciones la empresa.

Por lo antes mencionado, el presente proyecto sólo considerará una evaluación económica. En el futuro se considerará financiamiento bancario en caso de un nuevo proyecto de ampliación o remodelación del hotel, que no es parte del análisis de la presente evaluación.

6. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

6.1. Presupuesto de los costos

Tabla 29. Estructura de costos.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO
Egresos													
2. Costos de Servicio													
- Materia Prima (Materiales)	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 1,630.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 1,630.00	\$ 14,670.00
3. Costos Fijos													
- Sueldo de Administrador	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00	\$ 16,800.00
- Asistente (Recepcionista)	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 10,500.00
- Servicio Asesor Contable	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
- Sueldo Limpieza	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 1,200.00	\$ 8,400.00
- Sueldo Seguridad y Entrenamiento	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 1,200.00	\$ 8,400.00
- Sueldo de Personal de Apoyo	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 800.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 800.00	\$ 5,600.00
- Papelería	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 180.00
- Servicios Agua y Luz	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
- Comunicaciones - Fax - Internet	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
- Combustible	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 1,500.00
- Gastos en Ventas	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ -	\$ -	\$ 864.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 864.00	\$ 5,184.00
- Compra activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 127,987.15
- Gastos de reinversión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Impuestos													
Total Egresos	\$ 6,994.00	\$ 6,994.00	\$ 6,994.00	\$ 6,994.00	\$ 5,155.00	\$ 5,155.00	\$ 10,544.00	\$ 5,155.00	\$ 5,155.00	\$ 5,155.00	\$ 5,155.00	\$ 10,544.00	\$ 207,981.15

Fuente: Elaboración propia.

Acorde al giro de negocio, los principales componentes de la estructura de costos corresponde a planillas y servicios de mantenimiento en menor medida.

6.2. Punto de equilibrio

Considerando un precio de USD30/noche, y que el turista normalmente se mantiene 3 noches en un hotel. Se proyecta una precio de USD90/3noches, siendo el 17% el costo variable y el costo fijo (sin depreciación) asciende a USD59.5 mil.

El número de turistas que puede albergar el hotel para no ganar ni perder asciende a 798 personas (por redondeo).

Precio	\$ 90.00
CV	\$ 15.30
CF	\$ 59,560.00
$Q = \frac{CF}{(P - CV)}$	
Q =	\$ 59,560 (\$30 - \$5.1)
Q =	797.32

Figura 37. Cálculo del punto de equilibrio

Fuente: Elaboración propia.

6.3. Estado de Ganancias y Perdidas

Este Estado Financiero proyectado nos permite conocer el resultado y/o rendimiento económico que tendrá el negocio.

Tabla 30. Estado de Pérdidas y Ganancias estimado.

	AÑO DE INV.	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00
(-) Costo de Producción		\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00
(=) Utilidad Marginal		\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00
(-) Costos de Administración		\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00
(-) Costos de Ventas		\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00
(-) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
(=) Utilidad Operativa		\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34
(-) Imporenta 29.5%		\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54
(-) Otros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta		\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79
(+) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46
VALOR RESIDUAL (BUNGALOWS)						\$ 300,000.00
RECUPERACIÓN DE KW						\$ 19,932.00
INVERSIÓN INICIAL	\$ -154,232.38					
FLUJO NETO	\$ -154,232.38	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 344,337.46

Fuente: Elaboración propia.

Cabe precisar que se consideró el capital de trabajo dentro de la Inversión Inicial, ya que este es necesario par poner el marcha el negocio, asimismo, se tomó en cuenta la recuperación de este en caso de proceda a la liquidación de activos.

6.4. Presupuesto de ingresos

Se tomaron en cuenta lo siguientes supuestos:

- Atención al 80% de la capacidad instalada en los meses de temporada alta.
- Anualmente se atienden a 1,152 turistas (a un 80% de capacidad y sólo con huéspedes en temporada alta).
- Meses de temporada alta: Diciembre a Abril y luego en Julio.
- No se consideran ingresos en los meses de temporada baja.
- Todas las ventas son la contado.

A continuación se detallan los ingresos correspondiente a lo generado por la operación.

Tabla 31. Ingresos estimados.

	MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO
Capacidad Instalada (camas)		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Capacidad Utilizada (camas)		24	24	24	24	0	0	24	0	0	0	0	0	24
% Cap. Utilizada		80%	80%	80%	80%	0%	0%	80%	0%	0%	0%	0%	0%	80%
Días hospedados por semana		6	6	6	6	0	0	6	2	2	2	2	2	6
Semanas al mes		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Precio		\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30
Ingresos														
Ventas de Contado		\$17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00	\$ 103,680.00
Inyección de capital	\$154,232.38	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 154,232.38
Total Ingresos	\$154,232.38	\$17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00	\$ 257,912.38

Fuente: Elaboración propia.

También se consideran los ingresos por inyección de aporte de capital, estos incluyen el capital de trabajo por USD 19.9 mil, inversión en activo fijo por USD 127.9 mil y gastos de pre-inversión por USD 6.3 mil, que totalizan un monto de USD 154.2 mil en el año de la inversión (Mes 0 en el cuadro líneas arriba).

6.5. Presupuesto de egresos

A continuación se detallan los egresos correspondiente a la operación del negocio.

Tabla 32. Egresos estimados.

Egresos	MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO
2. Costos de Servicio														
- Materia Prima (Materiales)	\$ -	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 1,630.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 1,630.00	\$ 14,670.00
3. Costos Fijos														
- Sueldo de Administrador	\$ -	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 2,200.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 2,200.00	\$ 15,400.00
- Asistente (Recepcionista)	\$ -	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 10,500.00
- Servicio Asesor Contable	\$ -	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
- Sueldo Limpieza	\$ -	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
- Sueldo Seguridad y Entrenamiento	\$ -	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
- Sueldo de Personal de Apoyo	\$ -	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 700.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 700.00	\$ 4,900.00
- Papelería	\$ -	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 180.00
- Servicios Agua y Luz	\$ -	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
- Comunicaciones - Fax - Internet	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
- Combustible	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 1,500.00
- Gastos en Ventas	\$ -	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ -	\$ -	\$ 864.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 864.00	\$ 5,184.00
- Compra activos	\$ 127,987.15	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 127,987.15
- Gastos de preinversión	\$ 6,313.24	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,313.24
- Impuestos		\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 4,180.54
Total Egresos	\$ 134,300.38	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 9,844.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 9,844.00	\$ 213,574.93

Fuente: Elaboración propia.

Los egresos por la inversión se podrán observar en el Mes 0, el cual corresponde al periodo de la inversión en activos fijos y gastos pre-operativos (intangibles) básicamente.

6.6. Flujo de Caja Projectado

A continuación se presentan los ingresos y egresos netos mensuales, adicionalmente, en la columna final se observa los datos consolidados del primer ejercicio.

Los principales egresos operativos corresponden a planilla, acorde al giro de negocio hotelero.

En el mes 0 se aprecia los egresos por inversión, así como la inyección de capital por el mismo monto, este último también toma el cuenta el monto de capital de trabajo requerido para iniciar operaciones.

Se debe precisa que el Ingreso Neto del periodo considera el saldo a favor por la inyección de capital de trabajo.

Tabla 33. Flujo de Caja estimado.

MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO
Capacidad Instalada (camas)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Capacidad Utilizada (camas)	24	24	24	24	0	0	24	0	0	0	0	0	24
% Cap. Utilizada	80%	80%	80%	80%	0%	0%	80%	0%	0%	0%	0%	0%	80%
Días hospedados por semana	6	6	6	6	0	0	6	2	2	2	2	2	6
Semanas al mes	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Precio	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30
Ingresos													
Ventas de Coniado	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00
Inyección de capital	\$ 154,232.38	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 154,232.38
Total Ingresos	\$ 154,232.38	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ 17,280.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 257,912.38
Egresos													
2. Costos de Servicio													
- Materia Prima (Materiales)	\$ -	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 1,630.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 1,630.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 815.00	\$ 1,630.00	\$ 14,670.00
3. Costos Fijos													
- Sueldo de Administrador	\$ -	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 2,200.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 2,200.00	\$ 15,400.00
- Asistente (Recepcionista)	\$ -	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 10,500.00
- Servicio Asesor Contable	\$ -	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00
- Sueldo Limpieza	\$ -	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
- Sueldo Seguridad y Entrenamiento	\$ -	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
- Sueldo de Personal de Apoyo	\$ -	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 700.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 700.00	\$ 4,900.00
- Papelería	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
- Servicios Agua y Luz	\$ -	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
- Comunicaciones - Fax - Internet	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
- Combustible	\$ -	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 1,500.00
- Gastos en Ventas	\$ -	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ 864.00	\$ -	\$ -	\$ 864.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 864.00
- Compra activos	\$ 127,987.15	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 127,987.15
- Gastos de preinversión	\$ 6,313.24	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,313.24
- Impuestos	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 348.38	\$ 4,180.54
Total Egresos	\$ 134,300.38	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 6,644.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 9,844.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 4,805.00	\$ 9,844.00	\$ 213,574.93
Flujo Neto=Ingresos-Egresos	\$ 19,932.00	\$ 10,636.00	\$ 10,636.00	\$ 10,636.00	\$ 10,636.00	\$ -4,805.00	\$ -4,805.00	\$ 7,436.00	\$ -4,805.00	\$ -4,805.00	\$ -4,805.00	\$ -4,805.00	\$ 44,337.46
4. Costos Financieros (Banco)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALDO FINAL	\$ 19,932.00	\$ 30,568.00	\$ 41,204.00	\$ 51,840.00	\$ 62,476.00	\$ 57,671.00	\$ 52,866.00	\$ 60,302.00	\$ 55,497.00	\$ 50,692.00	\$ 45,887.00	\$ 41,082.00	\$ 48,518.00
Capital de Trabajo	\$ 19,932.00												

Fuente: Elaboración propia.

6.7. Balance General

A continuación se presenta el Balance General, el cual consolida la situación económica y financiera de la empresa. De acuerdo a lo indicado líneas arriba, el proyecto es cubierto 100% con capital propio.

Tabla 34. Estado de Balance General proforma.

EMPRESA: EL ABUELO Y EL MAR DE PIURA S.A.C.		BALANCE PROFORMA	
		FECHA : al 01.01.2022	
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 18,302	Sobregiros	
Bancos		Obligaciones Bancarias	
Cuentas por Cobrar		Proveedores	
Inventario	\$ 1,630	Anticipos	
Gastos Pagados por Anticipado		Cuentas por Pagar	
Otros Activos Corrientes		Prest. y Cesant. Consolidadas	
		Impuestos por pagar	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 19,932	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -
ACTIVO FIJO		PASIVO A LARGO PLAZO	
Maquinaria y Equipo	\$ 3,359	Obligaciones bancarias	
Muebles y Enseres	\$ 12,019	Cuentas por Pagar	
Vehículos	\$ 9,286	Otros	
Equipos de cómputo	\$ 1,358		
Obras civiles	\$ 77,665	TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	\$ -
Terreno	\$ 24,300		
Depreciación	\$ -		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 127,987	TOTAL PASIVOS	\$ -
INTANGIBLE		PATRIMONIO	
Gastos Pre Operativos	\$ 6,313	Capital	\$ 154,232
Amortización	\$ -	Utilidades Retenidas	\$ -
		Utilidad Período anterior	\$ -
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ 6,313	TOTAL PATRIMONIO	\$ 154,232
TOTAL ACTIVOS	\$ 154,232	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 154,232

Fuente: Elaboración propia.

7. EVALUACIÓN

En esta sección se presenta los parámetros de medición utilizados para justificar la inversión y el beneficio que pudiese determinarse desde el punto de vista económico, financiero y social.

La presente propuesta ha considerado un análisis conservador, ya que toma en cuenta la atención de clientes durante el periodo de temporada alta, adecuado al modelo de negocio sin perder su oferta de valor, ya que se continuará contratando a personal de la localidad de Piedritas cuando hay una baja captación de huéspedes, siendo importante que los trabajadores mantengan su ingreso, ya que esta actividad también tiene un impacto indirecto en la comunidad a través del apoyo de actividades extra ordinarias, a través de la enseñanza de la pesca o paseo a caballo que ellos mismos brindarán, entre otras actividades.

7.1. Evaluación económica y parámetros de medición

VAN y TIR del proyecto

Primero, se procede a determinar el COK, el costo de oportunidad del accionista. Cabe destacar que el presente proyecto no se apalancará a través de financiamiento bancario o de terceros, este estará respaldado por aportes de capital de los accionistas.

La fórmula del COK es la siguiente:

$$\text{COK} = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

Figura 38. Fórmula para cálculo del COK.

Rf = Tasa libre de riesgo.

Rm = Tasa de rendimiento de mercado.

β = Beta.

Tasa libre de riesgo =	0.657%
Tasa de rendimiento de mercado =	13.84%
Beta =	1.26

Figura 39. Datos para cálculo de COK.

Fuente: Tasa libre de riesgo (BCRP), Tasa de rendimiento de mercado (Yahoo Finance), y Beta (Stern NYU).

Por lo antes expuesto, aplicando la fórmula se obtiene un valor de 17.27%.

A continuación, se presenta el flujo de caja anual de la empresa, asimismo, para el cálculo del VAN se tomó como tasa de descuento el COK obtenido, mostrando un resultado favorable sobre la evaluación económica de la empresa.

Tabla 35. Ingresos y Egresos (incluye inversión inicial) para cálculo de VAN y TIR.

	AÑO DE INV.	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00
(-) Costo de Producción		\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00
(=) Utilidad Marginal		\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00
(-) Costos de Administración		\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00
(-) Costos de Ventas		\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00
(-) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
(=) Utilidad Operativa		\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34
(-) Imporenta 29.5%		\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54
(-) Otros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta		\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79
(+) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46
VALOR RESIDUAL (BUNGALOWS)						\$ 300,000.00
RECUPERACIÓN DE KW						\$ 19,932.00
INVERSIÓN INICIAL	\$ -154,232.38					
FLUJO NETO	\$ -154,232.38	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 344,337.46

Tasa de descuento (COK)	17.27%
VAN	\$ 67,638.58
TIR	28.14%

Fuente: Elaboración propia.

También se realizó el cálculo de la TIR con los flujos netos anuales del proyecto, resultando una tasa de 28.14%.

El flujo de caja ha considerado la venta de cada bungalow a USD100 mil la unidad, como valor residual finalizando el quinto año de operaciones. El precio de venta está asociado al valor de mercado, considerando la zona y construcción.

Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 36. Cálculo de Periodo de Recuperación de la Inversión

Periodo	Flujo Nominal	Flujo Nominal Acumulado	Flujo Valor Act.	Flujo Act. Acumulado
AÑO DE INV.	\$ -154,232.38	\$ -154,232.38	\$ -154,232.38	\$ -154,232.38
2023	\$ 24,405.46	\$ -129,826.93	\$ 20,811.77	\$ -133,420.61
2024	\$ 24,405.46	\$ -105,421.47	\$ 17,747.25	\$ -115,673.37
2025	\$ 24,405.46	\$ -81,016.01	\$ 15,133.98	\$ -100,539.39
2026	\$ 24,405.46	\$ -56,610.56	\$ 12,905.51	\$ -87,633.88
2027	\$ 344,337.46	\$ 287,726.90	\$ 155,272.47	\$ 67,638.58

Tasa de descuento (COK)	17.27%
--------------------------------	---------------

Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el valor de recupero se ubica en el 5to año, esto se debe gracias a la liquidación de los bungalows, y dicho comportamiento es aceptable, ya que los hoteles comprenden principales inversiones inmobiliarias, las cuales reditúan normalmente en el largo plazo.

Cabe precisar que si se desea optimizar la tasa de descuento, luego de los dos primeros años de puesta en marcha de la empresa, se puede evaluar un préstamo de Mediano Plazo, contra los flujos futuros de la empresa, adelantando los flujos a los accionistas contra un menor costo de financiamiento. Esto será evaluado luego de contar con 02 años de operación para contar con un historial de las ventas y

márgenes, asimismo, se espera que el sector se estabilice para el inicio de operaciones.

Análisis de sensibilidad

Escenario 1: Liquidación de bungalows (al 75% del valor de mercado).

- En caso los bungalows se liquiden a un precio de USD75 mil, ya sea por alguna coyuntura que pueda sufrir el sector o economía local, que motive a liquidar los activos a precios subvaluados, el VAN aún sería positivo, a continuación se presenta el resultado.

Tabla 37. Escenario de sensibilidad 1: Reducción del valor comercial de bungalows.

	AÑO DE INV.	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00
(-) Costo de Producción		\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00
(=) Utilidad Marginal		\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00
(-) Costos de Administración		\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00
(-) Costos de Ventas		\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00
(-) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
(=) Utilidad Operativa		\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34
(-) Imporenta 29.5%		\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54
(-) Otros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta		\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79
(+) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46
VALOR RESIDUAL (BUNGALOWS)						\$ 225,000.00
RECUPERACIÓN DE KW						\$ 19,932.00
INVERSIÓN INICIAL	\$ -154,232.38					
FLUJO NETO	\$ -154,232.38	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 269,337.46

Tasa de descuento (COK)	17.27%
VAN	\$ 33,818.75
TIR	23.24%

Fuente: Elaboración propia.

Escenario 2: Incremento del presupuesto de obra (u otros gastos) en 10% sobre el total de la inversión inicial.

- Se considera que la inversión inicial se incrementa en 10%, es decir, este ascendería a USD169.6 mil, y se liquidan los bungalows en USD100 mil (a valor de mercado).

Tabla 38. Escenario de sensibilidad 2: Incremento del presupuesto en 10%.

	AÑO DE INV.	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00	\$ 103,680.00
(-) Costo de Producción		\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00
(=) Utilidad Marginal		\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00	\$ 89,010.00
(-) Costos de Administración		\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00
(-) Costos de Ventas		\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00	\$ 12,684.00
(-) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
(=) Utilidad Operativa		\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34	\$ 14,171.34
(-) Imporenta 29.5%		\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54	\$ 4,180.54
(-) Otros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta		\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79	\$ 9,990.79
(+) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46
VALOR RESIDUAL (BUNGALOWS)						\$ 300,000.00
RECUPERACIÓN DE KW						\$ 19,932.00
INVERSIÓN INICIAL	\$ -169,655.62					
FLUJO NETO	\$ -169,655.62	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 24,405.46	\$ 344,337.46

Tasa de descuento (COK)	17.27%
VAN	\$ 52,215.34
TIR	25.15%

Fuente: Elaboración propia.

Escenario 3: Reducción del precio a USD25/noche.

- En caso se deba reducir los precios, estos podrían llegar hasta USD20/noche y ser aún viable. Se considera la venta de bungalows a USD100 mil.

Tabla 39. Escenario de sensibilidad 3: Reducción del Precio a USD25/noche.

	AÑO DE INV.	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		\$ 86,400.00	\$ 86,400.00	\$ 86,400.00	\$ 86,400.00	\$ 86,400.00
(-) Costo de Producción		\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00	\$ 14,670.00
(=) Utilidad Marginal		\$ 71,730.00	\$ 71,730.00	\$ 71,730.00	\$ 71,730.00	\$ 71,730.00
(-) Costos de Administración		\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00	\$ 47,740.00
(-) Costos de Ventas		\$ 11,820.00	\$ 11,820.00	\$ 11,820.00	\$ 11,820.00	\$ 11,820.00
(-) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
(=) Utilidad Operativa		\$ -2,244.66	\$ -2,244.66	\$ -2,244.66	\$ -2,244.66	\$ -2,244.66
(-) Imporenta 29.5%		\$ -662.18	\$ -662.18	\$ -662.18	\$ -662.18	\$ -662.18
(-) Otros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta		\$ -1,582.49	\$ -1,582.49	\$ -1,582.49	\$ -1,582.49	\$ -1,582.49
(+) Depreciación y amortización		\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66	\$ 14,414.66
FLUJO NETO DE EFECTIVO		\$ 12,832.18	\$ 12,832.18	\$ 12,832.18	\$ 12,832.18	\$ 12,832.18
VALOR RESIDUAL (BUNGALOWS)						\$ 300,000.00
RECUPERACIÓN DE KW						\$ 19,500.00
INVERSIÓN INICIAL	\$ -153,800.38					
FLUJO NETO	\$ -153,800.38	\$ 12,832.18	\$ 12,832.18	\$ 12,832.18	\$ 12,832.18	\$ 332,332.18

Tasa de descuento (COK)	17.27%
VAN	\$ 31,075.44
TIR	22.21%

Fuente: Elaboración propia.

El proyecto obtendría un VAN positiva de USD 31 mil, siendo una pérdida de valor menor para los accionistas, de cara a la rentabilidad que podrían obtener.

7.2. Evaluación social

- El proyecto beneficiará económicamente a 4 personas de la comunidades de piedritas, estas serán contratadas y previamente capacitadas para brindar un excelente servicio al turista, adicionalmente, estas personas podrán contar con experiencia para poder postular a otros trabajos. Cabe precisar que parte del objetivo de esta empresa es que las personas contratadas se vayan desarrollando profesionalmente.
- Indirectamente, la empresa beneficiará a más de 20 pobladores de la ciudad de Piedritas, los cuales será contratados por los mismos turistas, para que puedan realizar actividades adicionales como pesca, paseo a caballo, preparación de comidas típicas, trekking, entre otros. Adicionalmente, el gerente asesorará a estas personas para que brinden una excelente atención a los turistas.
- Adicionalmente, la replica de este modelo de negocio puede seguir beneficiando a más pobladores dentro y fuera del país. Asimismo, en el futuro, con la implementación de este hotel atraerá más negocios del mismo rubro, y podrán contratar a pobladores de la zona, los cuales incluso podrán estar capacitados en el giro de negocio.

7.3. Impacto ambiental

- La huella de carbono es mínima, ya que la emisión de CO₂ se registra en el uso de los vehículos y quema de carbón, los cuales sólo serán de uso para obtener provisiones en la ciudad de Talara (que se encuentra menos de 10 minutos del hotel) y para preparar alimentos, respectivamente.

- Se debe precisar que para la pesca deportiva no se utilizarán mallas, sólo se aplicará pesca a cordel, y lo capturado será utilizado para la alimentación del huésped.
- El hotel es un ecolodge, lo que significa que la construcción tiene armonía con la naturaleza, se utilizará caña y material noble, no se busca o promueve la deforestación de árboles de algarrobo.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

- Se aprecia que el proyecto hotelero de turismo vivencial en Talara es viable y económicamente aceptable. Además, se aprecia que el negocio cuenta con mercado (demanda), con una participación del 9.15% sobre la demanda insatisfecha.
- Considerando el riesgo actual asociado al sector, tomando en cuenta un análisis de sensibilidad en el flujo de caja, considerando la liquidación de los bungalows al 75% del valor de mercado, este aún es económicamente viable. Adicionalmente, si existiera un escenario que obliguen al ajuste en precios a USD25/noche o si se incrementa el presupuesto de la obra en 10%, este aún es viable.
- El presente proyecto de turismo vivencial genera un menor impacto ambiental y trae consigo divisas, de las cuales se benefician la comunidad, el estado y la empresa, repercutiendo en el desarrollo en comunidades que muestran grandes brechas de desarrollo.
- No todo depende del estado, este modelo de negocio demuestra que la implementación de una empresa en lugares de extrema necesidad, puede generar un beneficio a la sociedad, con el menor impacto en el medio ambiente y no requiere de grandes inversiones por parte del gobierno, sino que se apoya en el empresariado para hacer crecer a las comunidades a través de servicios que pueden otorgar en el sector turismo.

8.2. Recomendaciones

- Este modelo de negocio puede ser aplicado en otros lugares del país, que pueden ser explotados gracias a la diversidad cultural y que turistas tanto locales como extranjeros desean y quieren conocer, experimentar y disfrutar en todo el territorio nacional.

- El Estado puede promover este modelo de negocio, ya que no se basa en incrementar únicamente el valor económico, sino que este debe ir acompañado de la ayuda a comunidades, a quienes se les brinda la facilidad de marginar a partir de los servicios que ofrecen al turista, y que dicho ingreso no tomará parte la empresa, esto con el objetivo que este stakeholder crezca y comprenda que no existirá un conflicto de intereses.
- Es importante que los diferentes stakeholder que son gestionados por las empresas de turismo, cuenten con beneficios que sean tangibles y que la misma empresa pueda promover, ya que ayudará a contar con proyectos sustentables en el largo plazo, con bajas tasas de probabilidad de conflictos sociales.

9. REFERENCIAS

- Caro, A., & Torrejón, W. (2017). Propuesta de turismo vivencial para la diversificación de la oferta turística en el Distrito de Huancas, Provincia de Chachapoyas, Región Amazonas.
- Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo. (2019). Perfil del Turista Extranjero. Retrieved from PROMPERU website:
[https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/sitio/VisorDocumentos?titulo=Perfil del Turista Extranjero 2019&url=~/Uploads/perfiles_extranjeros/42/PTE 2019 - Consolidado.pdf&nombObjeto=PerfTuristaExt&back=/TurismoIN/sitio/PerfTuristaExt&issuuid=](https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/sitio/VisorDocumentos?titulo=Perfil%20del%20Turista%20Extranjero%202019&url=~%2FUploads%2Fperfiles_extranjeros%2F42%2FPTE%202019%20Consolidado.pdf&nombObjeto=PerfTuristaExt&back=%2FturismoIN%2Fsitio%2FPerfTuristaExt&issuuid=)
- El Peruano. (2006). Ley General de Sociedades.
- El Peruano. (2015). Denominación de Hotel. Retrieved from
<https://elperuano.pe/normaselperuano/2015/06/09/1248181-2.html>
- El Peruano. (2016). Ley Marco de Licencia de Funcionamiento. Retrieved from
[https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-n-28976-ley-marco-decreto-legislativo-n-1271-1465277-3/#:~:text=El objeto del presente Decreto,procedimiento administrativo para el otorgamiento](https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-n-28976-ley-marco-decreto-legislativo-n-1271-1465277-3/#:~:text=El%20objeto%20del%20presente%20Decreto,procedimiento%20administrativo%20para%20el%20otorgamiento)
- Guardia, K. (2020). La estrategia para afrontar la crisis del sector turismo y aerocomercial ante el estado de emergencia. Retrieved from 18 de marzo del 2020 website: <https://gestion.pe/economia/la-estrategia-para-afrontar-la-tesis-del-sector-turismo-y-aerocomercial-ante-el-estado-de-emergencia-noticia/>
- MINCERTUR. (2019). *Movimiento turístico en Piura*. 6–7.
- MINCETUR. (2020). Formulario Único de Trámite - FUT. Retrieved from 23 de setiembre de 2019 website:
<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/297382-formulario-unico-de-tramite-fut>
- Municipalidad Provincial de Talara. (2016). Licencia de Funcionamiento. Retrieved from <http://www.munitalara.gob.pe/pagina.php?post=698>

- Peruvian Odyssey. (2020). Social Responsibility. Retrieved from <http://www.peruvianodyssey.com/social-responsability/>
- Portal Turismo. (2019). Perú recibirá 5 millones de turistas extranjeros en 2019. Retrieved from journal website: <https://portaldeturismo.pe/noticia/peru-recibira-5-millones-de-turistas-extranjeros-en-2019/#:~:text=El Perú cerrará este año,del 9º Gore Ejecutivo.>
- Prialé, J. (2020). FMI estima que economía peruana caería 4.5% en 2020 pero rebotaría a crecer 5.2% en 2021. *14 de Abril Del 2020*. Retrieved from <https://gestion.pe/economia/fmi-estima-que-economia-peruana-caeria-45-en-2020-pero-rebotaria-a-crecer-52-en-2021-noticia/>
- PROMPERU. (2019). Perfil del Turista Extranjero que visita Piura - 2019.
- Redfundamentos.com. (2000). *COLEGIO SANTA ELENA DE PIEDRITAS EN TALARA, PERÚ*. Retrieved from <http://www.redfundamentos.com/blog/es/obras/detalle-173/>
- SUNAT. (2003). LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.
- SUNAT. (2020). Regímenes tributarios. Retrieved from 2 de octubre del 2019 website: <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>
- Tomé, M. J. (2010). Entrevista a Rafo León, periodista y escritor especialista en el turismo vivencial en Perú. Retrieved from 01 de febrero del 2010 website: <https://tusdestinos.net/entrevista-a-rafo-leon-periodista-y-escritor-especialista-en-el-turismo-vivencial-en-peru/>