

UNIVERSIDAD PARA LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

(UCI)



CREACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS SOSTENIBLES PIEDRA GRANDE EN
RANCHO VERDE, POBLADO DE SOGAY - YARABAMBA, AREQUIPA -PERÚ

VANESA CCAHUA GUTIÉRREZ

PROYECTO FINAL DE GRADUACIÓN PRESENTADO COMO REQUISITO
PARCIAL PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE MÁSTER EN GESTIÓN DEL TURISMO
SOSTENIBLE

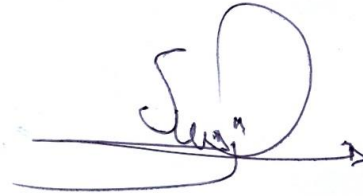
San José, Costa Rica

Marzo 2020

UNIVERSIDAD PARA LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

(UCI)

Este Proyecto Final de Graduación fue aprobado por la Universidad como
Requisito parcial para optar al grado de Máster en Gestión del Turismo Sostenible



Mario A. Socatelli Porras

PROFESOR TUTOR



Alexander Gonzáles Vega

LECTOR No.1

Laura Arguedas Ruiz

LECTOR No.2



Vanesa Ccahua Gutiérrez

SUSTENTANTE

DEDICATORIA

El presente proyecto de fin de graduación está dedicado a los emprendedores en busca de cumplir sueños con proyectos turísticos de turismo de bienestar, inspirados en la conservación del medio ambiente, desarrollo de sus comunidades, fortalecimiento de su cultura y relaciones sociales, así como generación de riqueza responsable, maximizando las ventajas y minimizando los impactos que pudiera darse.

Al Sr. Javier Gonzalo del Carpio Milon, propietario del emprendimiento, a mi prima Fryda Loaiza Gutiérrez, quienes facilitaron ampliamente la información, datos específicos y antecedentes preliminares del presente proyecto, así como todas las facilidades de logística y visita en campo del proyecto.

A mis padres, hermanos e hija, por el apoyo permanente para lograr cumplir mis metas de realización personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento profundo al Sr. Javier Gonzalo del Carpio Milon, propietario del emprendimiento y a mi prima Fryda Loaiza Gutiérrez, quienes tuvieron la apertura completa de brindarme apoyo en el desarrollo del presente proyecto.

A mis padres y hermanos por apoyarme incondicionalmente siempre, con objetivos de estudios, trabajo, labores sociales, con el cuidado, amor y atención de mi pequeña hija, cuando me ausento o requiero más tiempo en mis responsabilidades diversas.

A la UCI, por brindarme la oportunidad de estudiar esta maestría que no sólo es una profesionalización, sino que me cambió la percepción de ver el mundo, desde una mirada holística con ética y estética, para alcanzar esa plenitud deseada en los roles existenciales. Por otra parte, la facilidad que dio, con el programa de becas que tiene con diferentes organismos e instituciones y que gracias a este programa, pude acceder a media beca con la Organización Rainforest Alliance RA, por ser parte del equipo de auditores independientes para el programa de Certificación en Turismo Sostenible para Sur América y el Caribe.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE ABREVIATURAS	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xii
INTRODUCCIÓN	15
1. Antecedentes.....	15
2. Problemática	16
3. Justificación del proyecto	17
4. Supuestos	19
5. Restricciones.....	19
6. Objetivo general.....	20
7. Objetivos específicos	20
MARCO REFERENCIAL O INSTITUCIONAL	21
1. Antecedentes	21
2. Antecedentes como atractivo turístico.....	23
3. Antecedente de proyecto turístico en la zona de estudio	24
4. Reseña histórica de Yarabamba	25
5. Festividades.....	26
6. Lugares turísticos en la zona de estudio	26
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	32

1. Plan	32
2. Gestión sostenible	32
3. Plan de negocios	33
4. Turismo de bienestar.....	34
5. Descanso y esparcimiento.....	35
6. Turismo sostenible	35
7. Criterios globales de turismo sostenible	36
8. Calidad en el servicio.....	37
9. Seguridad	37
10. Calidad e inocuidad de alimentos,	37
11. Turismo accesible	37
12. Explotación sexual de niños, niña y adolescente - ESNNA	38
13. Capacidad de carga	38
14. Código de ética	38
15. Turismo regenerativo	39
16. Ética animal	39
17. Comercio justo	40
18. Oferta turística	40
19. Demanda turística	41
20. Patrimonio natural.....	41
21. Patrimonio cultural.....	41
22. Tendencias del mercado.....	42
23. Desarrollo comunitario	42

24. Que es PROCOMPITE	43
25. Análisis FODA.....	44
MARCO METODOLÓGICO	45
1. Fuentes de información.....	45
2. Técnicas de investigación	47
3. Método de investigación.	47
DESARROLLO	49
1. Plan de gestión sostenible	49
2. Desarrollo de la Gestión Sostenible.....	52
2 Plan de negocios	66
Análisis del Punto de Equilibrio	110
Evaluación de la rentabilidad financiera	110
Análisis de sensibilidad.....	112
CONCLUSIONES	115
RECOMENDACIONES	118
Bibliografía	121
ANEXOS.....	128
Anexo 1: ACTA DEL PROYECTO FINAL DE GRADUACIÓN	128
ANEXO N° 2 ENCUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE RECONEXIÓN Y SANACIÓN	137
ANEXO 03: FOTOGRAFÍAS DE LAS INSTALACIONES DE RANCHO VERDE SAC	141
ANEXO 04: ENCUESTA ONLINE DE PROPUESTA DE PROYECTO SOGAY	143

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

APP:	Asociación Público-Privada
CIED:	Centro de Investigación, Educación y Desarrollo
ESNNA:	Explotación Sexual de Niños Niñas y Adolescentes
EVA:	Polímero termoplástico
FONPRI:	Fondo Regional de Promoción de la Inversión Privada
INEI:	Instituto Nacional de Estadísticas e Informática
ISO:	Organización Internacional de Estandarización
LCD:	Liquid Crystal Display
MINTRA:	Ministerio de Trabajo
MINCETUR:	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
MDF:	Medium Density Fibreboard
MOD:	Mano de Obra Directa
MOI:	Mano de Obra Indirecta
PFG:	Proyecto de fin de grado
RRHH:	Recursos Humanos
RRSS:	Residuos Sólidos
OPIP:	Órgano Promotor de la Inversión Privada
OMT:	Organización Mundial del Turismo
SEGITUR:	Sociedad Estatal Española de Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas.
SERNANP:	Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas del Perú.

SOAT: Seguro obligatorio con un fin netamente social para asegurar la atención, inmediata e incondicional, de las víctimas de accidentes de tránsito.

SIAF – SP: Sistema Integrado de Administración Financiera del Sector Público

TIR: Tasa Interna de Retorno

VAN: Valor Actual Neto

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Control y evaluación del plan de gestión sostenible Rancho Verde	63
Tabla 2 Cronograma de actividades del plan de gestión sostenible Rancho Verde	65
Tabla 3: Integrantes representativos Rancho Verde SAC.....	66
Tabla 4: Responsables de la Ejecución de la Propuesta.....	67
Tabla 5; Principales cargos y funciones.....	69
Tabla 6: Análisis de la cadena productiva de Rancho Verde.....	77
Tabla 7: Análisis y estrategias FODA.....	79
Tabla 8: Edificaciones y obras civiles.....	99
Tabla 9: Muebles y equipos	100
Tabla 10: Honorarios para los profesionales.....	101
Tabla 11: Estudios definitivos del proyecto.....	102
Tabla 12: Capital de trabajo	103
Tabla 13: Estimación de materiales y servicios	104
Tabla 14: Requerimiento de salarios de personal	105
Tabla 15: Costos de producción.....	105
Tabla 16: Gastos en operación	106
Tabla 17: Cálculo de la depreciación y amortización	106
Tabla 18: Presupuesto de egresos	107
Tabla 19: Presupuesto de ingresos	108
Tabla 20: Estructura de Financiamiento.....	108
Tabla 21: Estado de Resultados aproximado para el caso de estudio	109

Tabla 22 Flujo de caja económica.....	109
Tabla 23 Punto de equilibrio	110
Tabla 24 Análisis costo financiero.....	110

ÍNDICE DE CUADROS

Ilustración 1 Mapa de Arequipa metropolitana y rural	21
Ilustración 2 Mapa referencial del distrito de Yarabamba	22
Ilustración 3 Loncco arequipeño	24
Ilustración 4 Pueblo de Sagay, distrito de Yarabamba.....	27
Ilustración 5 Andenería del pueblo de Sogay	28
Ilustración 6 Petroglifos en Sogay	29
Ilustración 7 Cascadas en Sogay	30
Ilustración 8: Organigrama Funcional	68
Ilustración 9: Población censada por departamentos	81
Ilustración 10: Resultados ¿Sueles viajar en vacaciones o fechas especiales?	83
Ilustración 11: Resultados sobre: ¿Consideras que tienes tiempo suficiente para viajar fuera de la ciudad?	84
Ilustración 12: Resultados sobre: ¿Cuál es el objetivo principal de tus viajes?.....	84
Ilustración 13: ¿Te consideras satisfecho con las opciones que tiene la ciudad de Arequipa sobre tu principal objetivo de viaje?	85
Ilustración 14: Resultado de ¿Consumirías un servicio especializado en ocio, recreación y salud integral con actividades aptas para todos, almuerzo buffet, yoga, piscina al aire libre y bar, ubicado a 50 minutos de la ciudad, todo por un día?.....	86
Ilustración 15: Resultados sobre: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de Piedra Grande?.....	87
Ilustración 16: Etapas de Inversión	98

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto, representado por Rancho S.A.C., está ubicado en el pueblo de Sogay, del distrito de Yarabamba, a 50 minutos aproximadamente de la ciudad de Arequipa, zona sur del Perú. El poblado y su entorno, cuenta con innumerables recursos naturales y culturales aún no reconocidos ni protegidos, del mismo modo, existe una deserción lenta y creciente de los pobladores y con ellos la pérdida de identidad y cultura, a pesar de los esfuerzos del sector público.

Por otro lado, la actividad turística en el departamento de Arequipa, se ha ubicado el tipo de turismo tradicional cultural, por la conectividad de ruta sur que tiene el segmento de turismo internacional.

Se identifica la necesidad de diversificar el tipo de turismo que ofrece este destino, es por tal razón que se propone con el presente proyecto, desarrollar el segmento del turismo de bienestar en este poblado de ventaja de cercanía a la capital del departamento de Arequipa, bajo los preceptos del desarrollo sostenible, sin duda es la mejor opción para mitigar la problemática local de la zona de estudio, del mismo modo satisfacer el mercado potencial creciente para este tipo de turismo, aportando al desarrollo económico, ambiental, social y cultural del país.

Para lograr desarrollar el presente proyecto, se plantean objetivos de factibilidad, y actividades a desarrollar que se sustentan en la elaboración de un plan de gestión sostenible y un plan de negocios que sustente la correcta inversión económica.

El estudio contempla una serie de acciones y metodologías, desde la colección de datos y fuentes de información de primera mano, como entrevistas, revisión de información de datos de fuentes primarias, secundarias y terciarias que son soporte de las propuestas planteadas.

El tipo de investigación de datos e información, fue mixta, por los documentos de gestión generados o productos de la investigación, donde se ponderó la investigación cualitativa para la elaboración del plan de gestión sostenible e investigación cuantitativa para el desarrollo del plan de negocios.

Para cumplir el objetivo de demostrar la factibilidad de la propuesta del proyecto, se propone el diseño de documentos de gestión que respalda y garantiza este objetivo, un plan de gestión sostenible diseñado bajo los preceptos de los Criterio Globales del Turismo Sostenible, usando como referencia el estándar de Rainforest Alliance, para servicios de hoteles y el segundo documento un plan de negocios, que garantiza el adecuado manejo e implementación de los recursos financieros, en este caso la propuesta de participar en el concurso de fondos públicos de PROCOMPITE.

Las conclusiones generadas en el estudio del presente proyecto, demuestran e incrementan la importancia de la implementación a corto y mediano plazo del proyecto propuesto, por los múltiples beneficios de la zona de estudio, conservando y dando el uso adecuado de los recursos naturales y culturales, de la mano con todos los sectores con fines comunes para el desarrollo sostenible de la región.

INTRODUCCIÓN

1. Antecedentes.

El presente trabajo, Creación de Servicios turísticos de Piedra Grande en Rancho Verde, como antecedentes, inicialmente fue adquirida para la construcción de una casa de campo familiar privada, esta adquisición de propiedad fue el año 2009, con el tiempo viendo las necesidades así como las potencialidades de la zona, nace la idea de implementar algún parador turístico para lugareños y gente de paso, tomando iniciativas de inversión inicial lenta con el levantamiento de infraestructura básica, por lo complicado de llevar material, trabajadores y monitoreo en el lugar.

Hace dos años aproximadamente, se comenzó las inversiones altas de fondos propios, preliminarmente para 2 construcciones tipo viviendas de primer y segundo piso cada uno, servicios higiénicos independientes y jardinería, con la idea de prestar servicio de hospedaje turístico para familias pequeñas, que hasta la fecha no se ha logrado operar, por la falta de experiencia en el rubro, por parte de los propietarios y más capacidad de inversión.

De igual forma en los últimos años, la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba, ha ejecutado obras en el anexo del poblado Sogay, tales como la construcción del Baden de Sogay, como el mejoramiento del sistema vías, sistema de riego del poblado. Actualmente se culminan obras de mejoramiento de ornato, bermas y veredas del poblado de Sogay y sus poblados anexos en Yarabamba. Por lo que existe un apoyo parcial y es viable alcanzar los objetivos de un proyecto amplio.

En abril del año pasado (2019), el Gobierno Regional de Arequipa aprobó constituir el Fondo Regional de Promoción de la Inversión Privada (FONPRI) para financiar las actividades del proceso de promoción de los proyectos enfocados en activos y en Asociaciones Público Privada

(APP), en apoyo a la competitividad productiva de la región denominado PROCOMPITE, con un posible financiamiento del 50% de inversión del proyecto. (Arequipa, 2019).

Entonces se comenzó un diseño de plan de negocios, que no tuvo resultados, ya que el proceso del concurso se canceló, por razones de denuncias de corrupción. Por lo tanto, se prepara en el presente trabajo un estudio adecuado y sustentado para la posibilidad de volver a presentarse a este concurso de financiamiento año 2020.

2. Problemática

El actual desarrollo económico del departamento de Arequipa, gira en torno a tres actividades económicas primarias que son: el sector agropecuario, pesca y minería, siendo otros indicadores secundarios, el sector de manufactura, industria de cemento y el turismo. (Banco Central de Reservas del Perú, 2019)

Arequipa es la cuarta región más poblada, después de Lima, Piura y La Libertad. Todas estas concentran el 50.8 % de la población en el Perú. El INEI dice que Arequipa es la segunda con mayor crecimiento poblacional entre el censo de 2007 y el de 2017. (Instituto Peruano de Economía, 2018)

El actual desarrollo del departamento de Arequipa, tiene un crecimiento en base a la extracción y explotación de sus recursos como es la actividad agropecuaria y pesca, donde la tecnología e inteligencia artificial, uso de agroquímicos, pesticidas entre otros, en busca del incremento de la producción, se intensifican. Por otro lado la minería a gran escala, genera el mismo impacto degenerativo para el medio ambiente, la actividad turística en crecimiento, que aún requiere diversificación para satisfacer las nuevas tendencias del mercado.

A pesar de la riqueza natural y cultural de las zonas aledañas a la capital del departamento de Arequipa, como es el distrito de Yarabamba, y sus nexos como el poblado de Sogay, aun no se

han posicionado adecuadamente en la dinámica productiva alternativa, menos nociva al medio ambiente.

Según el TO-02 Estandar para Hoteles y Servicios de Alojamiento de Rainforest Alliance Certified, de su programa de Certificación en Turismo Sostenible, que se divide en tres ámbitos, diseñados para evaluar el desempeño de las empresas respecto a sus prácticas empresariales, socio-culturales y ambientales, el cumplimiento de los criterios globales que promueven prácticas responsables para impactar positivamente en las empresas que los adoptan y en los destinos donde estas desarrollan su actividad. (Alliance, 2017)

El desarrollo del presente estudio, hasta la fecha es de inversión propia, con una proyección viable de financiamiento externo a mediano plazo, buscando aplicar los principios de desarrollo sostenible, tomando como referencia la herramienta de aplicabilidad de Rainforest Alliance en este caso.

3. Justificación del proyecto

El proyecto involucra poblaciones locales, donde la intervención del sector público es abierta, y alcanzando a un posible financiamiento externo, que aceleraría dar solución a la problemática identificada, siendo prioritarios maximizar los beneficios a los pobladores locales, el medio ambiente, el patrimonio cultural material e inmaterial y por ende aportar a la dinámica del desarrollo económico sostenible de la zona de influencia.

Buscando maximizar los beneficios en todos los ámbitos y sectores del proyecto, se diseña una política de sostenibilidad que vincula transversalmente a que todos los involucrados a través de planes, programas, procesos, acciones, actividades diversas de gestión, que se resumen en los siguientes principios:

Promover una gestión bajo principios de desarrollo sostenible en el corto, mediano y largo plazo considerando parámetros de calidad, salubridad y seguridad, bajo la legislación y reglamentación legal pertinente.

Asegurar la satisfacción de los visitantes, sobre la permanente capacitación y educación de los colaboradores relacionada con su función en la gestión de las prácticas medioambientales, socioculturales, de salud integral y seguridad.

Respetar el patrimonio natural y cultural, promoviendo su conservación e identidad, fundamentados en códigos de respeto, ética y conducta para clientes internos y externos.

Contribuir con el desarrollo comunitario local en educación, salud y/o saneamiento, favoreciendo la inclusión desde la adquisición de bienes y servicios locales sean personas naturales o jurídicas.

Favorecer la contratación equitativa de mujeres y minorías locales, restringiendo el trabajo infantil, rechazando cualquier forma de explotación comercial y/o sexual de niñas, niños, adolescentes.

Asegurar la conservación de los recursos naturales, ejerciendo control sobre los insumos que utilizamos (agua, energía, alimentos) y los residuos, buscando activamente su reducción; así como el reemplazo progresivo a las alternativas menos contaminantes, garantizando una menor producción de gases de efecto invernadero.

Conservar la biodiversidad, los ecosistemas y paisajes, promoviendo su protección y reconocimiento, reduciendo cualquier perturbación en los ecosistemas, así como favoreciendo la implementación de alternativas compensatorias sobre la gestión de la conservación.

Ampliar el ámbito de influencia a fin de crear un efecto multiplicador a los potenciales competidores, con el objetivo de conservar y preservar áreas naturales y culturales locales, regionales, nacionales e internacionales.

4. Supuestos

Con el desarrollo del presente estudio, se pretende dar respuesta a las siguientes preguntas:

Qué actividad económica sería la más adecuada para dinamizar la economía y posicionar en el mercado, el pueblo de Sogay, distrito de Yarabamba en Arequipa?

Que alternativas de actividades turísticas emergentes se pueden desarrollar en la zona de estudio, con el potencial de recursos naturales y culturales, ¿que satisfaga las necesidades de las nuevas tendencias del mercado?

¿Cómo articular a los diferentes sectores público – privado y sociedad civil para generar desarrollo sostenible en la zona de estudio?

¿De qué manera se valorizaría y pondría en valor y uso adecuado los recursos de patrimonio natural y cultural material e inmaterial de la zona de estudio?

Con el presente estudio se busca dar respuesta que coadyuven a repeler la problemática identificada en la zona de estudio y servir de desencadenante para otros sectores de interés local, nacional e internacional.

Además dicho estudio se fundamenta en preceptos del desarrollo sostenible, vinculando transversalmente y de manera coherente a las políticas empresariales – económicas, sociales - culturales y ambientales a los diferentes sectores y actores en la cadena productiva del turismo.

5. Restricciones

Las posibles restricciones para el desarrollo del proyecto serian:

Sogay cuenta con muy poca inversión privada lo que podría, de alguna manera, dificultar las actividades de ejecución del proyecto. Para lograr la implementación del presente proyecto es necesario la participación de un financiamiento de al menos 50%.

Debilidad en el manejo de los concursos de fondos públicos por causas de corrupción y otros.

La provisión de agua potable es limitada. Esto podría dificultar las actividades normales de Piedra Grande. Se plantea el abastecimiento para el proyecto a través de cisternas.

Acceso al crédito limitado, inversión alta, créditos a tasas muy elevadas.

La gestión pública y los cambios del personal que logre identificarse y apostar por el trabajo colaborativo con el proyecto.

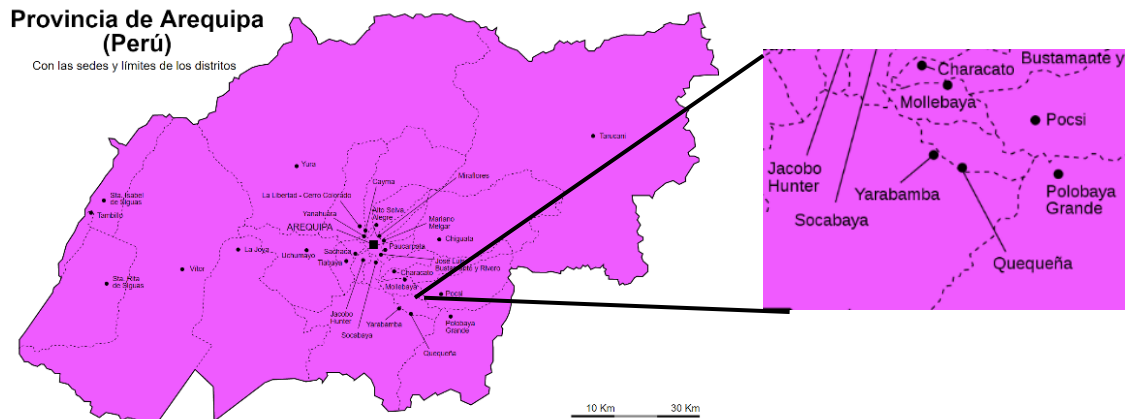
6. Objetivo general

Demostrar la factibilidad de la creación de servicios turísticos de bienestar, bajo los preceptos de desarrollo sostenible para Piedra Grande en Rancho Verde S.A.C.

7. Objetivos específicos

- Desarrollar un plan de gestión sostenible bajo los preceptos del estándar de Rainforest Alliance, con sus respectivos programas, políticas, procesos y actividades propias que garanticen el desempeño deseado del proyecto.
- Elaborar una propuesta de plan de negocios que fundamente la idea de la propuesta productiva, así como sustento para financiamiento, en fase de proyección y evaluación.
- Generar articulación de trabajo colaborativo entre el sector privado, sociedad civil y sector público del distrito de Yarabamba, en Arequipa, a través del fortalecimiento y la introducción de la actividad del Turismo de Bienestar, maximizando los beneficios para todos los involucrados.

Ilustración 2 Mapa referencial del distrito de Yarabamba



Fuente: Mapa provincial de Arequipa Wikipedia.

El distrito de Yarabamba se ubica entre las siguientes coordenadas: latitud $16^{\circ}32'39''$, longitud $71^{\circ}28'33''$, se encuentra a una altitud de 2474 m.s.n.m. y abarca una superficie de 20 km^2 . (earth, s.f.)

Limita por el norte con: Tiabaya, Socabaya y Jacobo Hunter, por el noroeste con Uchumayo, y por el noreste con Mollebaya y Quequeña. Por el oeste limita con el Distrito de La Joya, y por el este con Polobaya. Por el sur limita con el Distrito de Cocachacra.

En cuanto al clima, la zona presenta dos periodos diferenciados de precipitación: la época de lluvias (noviembre – marzo) y la época de sequía (abril – octubre). Solamente bajo precipitación extraordinaria se presentan escorrentías superficiales. Es característica que en la sierra sur existía intensificación de sequías durante los fenómenos de El Niño, producto de la disminución de precipitaciones.

En cuanto a la temperatura promedio mensual, varía entre $13,1^{\circ}\text{C}$ y $14,3^{\circ}\text{C}$ siendo el promedio anual la de $13,6^{\circ}\text{C}$. La estación meteorológica La Pampilla presenta temperaturas

promedio mensuales entre 15,1°C y 17,2°, no existe variaciones significativas por año. (Yarabamba, 2020)

El terreno se encuentra ubicado en una de las zonas consideradas como las más hermosas y turísticas de la ciudad. Cuenta con vistas prodigiosas hacia los andenes, libre de ruidos.

2. Antecedentes como atractivo turístico

La ruta hacia el poblado de Sogay del distrito de Yarabamba, según lo que detalla la Municipalidad del mismo distrito, sobre su historia con exuberante riqueza cultural material e inmaterial como restos arqueológicos, líticos, belleza de paisaje natural y especies endémicas como los camélidos sudamericanos como el Guanaco, llama y Alpaca.

Conocida también por la Ruta del Loncco personaje que denomina al hombre arequipeño que domina el campo, agricultor chacarero, según Felix Garcia en su publicación Diccionario Loncco, 2011.

Es sorprendente ir por la RUTA DEL LONCCO actualmente, porque uno puede ver a este personaje típico de la campiña arequipeña; cosa que ya no se puede ver quizá en algunos lugares donde supuestamente antes el Loncco pertenecía al paisaje. (Begazo, s.f.)

Ilustración 3 Loncco arequipeño



Fuente: <https://images.app.goo.gl/M32AdY2oL1vPf6ys8>

Tomado de: Loncco Arequipeño, subido el 16 de julio, 2016.

3. Antecedente de proyecto turístico en la zona de estudio

Con el lema “Sogay patrimonio de los lonccos”, el Centro de Investigación, Educación y Desarrollo (CIED) desde el año 2006 elaboró el proyecto para convertir este pueblo en un destino turístico, que hoy forma parte de la conocida Ruta del Loncco.

El proyecto contempló la puesta en valor de las viviendas, logrando pintar de amarillo la fachada de 45 casas elaboradas de sillar; se instalaron zonas especiales para acampar; se señaló la zona turística; se coordinó la seguridad y se capacitó a la población.

Asimismo, se logró mejorar el servicio e incorporar nuevas picanterías, que ofrecen los mejores potajes arequipeños como el cuy chactao, rocoto relleno y otros platos típicos que harán exquisita su visita.” (Vizcardo, 2012)

Resultado de dicho proyecto lamentablemente no tuvo el resultado esperado, por debilidades en el mejoramiento de planta turística en el distrito; sin embargo si se logró sensibilizar sobre el potencial turístico que guarda la población para esta actividad.

4. Reseña histórica de Yarabamba

Según la información de la Municipalidad del distrito de Yarabamba, éste ha sido creado por Ley N° 9799 del 25 de enero de 1943, se crea en la Provincia de Arequipa el distrito de Yarabamba, integrado por los pueblos de Yarabamba, como capital, El Cerro, Quichinihuaya y Sogay y los anexos de Chevarría y Postreerío. Esta misma disposición eleva su capital a la categoría de VILLA.

Yarabamba conocida como tal por la YARA tradicional planta que crece en el cerro y BAMBA las llanuras que presentan a lo largo de la zona, está muy unida con la Prehistoria de Arequipa, ya que en su territorio se encuentran los campamentos líticos más importantes de esta nuestra Región. Así tenemos Guanaqueros, Quebrada Honda, Cambraca y Ccacana que nos muestran la presencia de cazadores varios milenios antes de la era cristiana.

Por otro lado en Yarabamba existen también lugares arqueológicos que demuestran la presencia de grupos humanos posterior a esta época; esto está corroborado por los estudios hechos por renombrados investigadores, quienes señalan que aquí en este territorio se dieron, en distintas épocas, asentamientos como los Uro-‘Puquinas’, Collas y finalmente la cultura Inca que desde el Cusco impuso su dominación. A la vera del río Yarabamba se debieron formar distintos grupos étnicos que se fueron conservando a través de los años y perpetuando con una necesaria transculturación, bautizados posiblemente por los quechuas y se conservaron como las agrupaciones autóctonas de Quequeña, Sogay, Quichinihuaya, Buenavista y Yarabamba.” (Portal Oficial de la Municipalidad Distrital de Yarabamba, s.f.)

5. Festividades

Se menciona las festividades más representativas del distrito:

- 02 de febrero - Paso en caballo al Santuario de Chapi.-
- 01 de mayo - Festividad en el Santuario de Chapi.
- 15 de mayo - Festividad de San Isidro Labrador.
- 13 de junio - Festividad de San Antonio de Padua.
- 31 de diciembre - Festividad del Señor de los Desamparados. (Portal Oficial de la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba, s.f.)

6. Lugares turísticos en la zona de estudio

El principal atractivo de la zona de estudio se centra en el pueblo de Sogay, “este pintoresco pueblo posee una plaza rodeada de palmeras, su iglesia, casas de sillar que datan del siglo XVIII, calles angostas y empedradas donde parece que el tiempo se detuvo.

Frente al pueblo tradicional se observa un paisaje natural formado por andenería precolombina que pareciera ser un anfiteatro y los actuales habitantes siguen cultivando y conservando.

Pero si sigue caminando unos 40 minutos, por una trocha llana llegará a las cataratas de Sogay ubicada en la quebrada de Cambraca.” (Vizcardo, 2012)

Ilustración 4 Pueblo de Sagay, distrito de Yarabamba



Fuente: https://www.tripadvisor.com.pe/Attraction_Review-g294313-d4553389-Reviews-Sogay_Waterfall-Arequipa_Arequipa_Region.html

SOGAY: uno de los anexos con una rica tradición prehispánica y de un extraordinario y grandioso paisaje al pie de la cuesta de Hornillos con terrazas superpuestas y casitas que trepan las colinas (entre ellas Patalaca y Borracho), a semejanza de un gigantesco nacimiento; fue el asiento del cacique Ramón Benítez Quenaya benefactor de la Iglesia (Parroquia) de Quequeña, y tiene como cerros tutelares al San Pablo, Borracho, Cambraca, Chillacata y Cacana. Nace a la vida política al crearse la Villa de Yarabamba, ya que antes dependía administrativamente del distrito de Quequeña.

Entre los atractivos en este pueblo está:

- La andenería, que muchos la comparan como un pequeño anfiteatro parecido al Colca pero en menor escala (apreciación hecha por el insigne científico Augusto Cardich).

Ilustración 5 Andenería del pueblo de Sogay



Fuente: Monografias.com, Sogay pueblo con tradición e historia.

- Los Petroglifos de Los Uzuña. Un conjunto de grabados en los que está representados, principalmente, animales; así como motivos antropomorfos y diversas escenas de caza de auquénidos.

Ilustración 6 Petroglifos en Sogay



Fuente: Monografias.com, Sogay pueblo con tradición e historia.

- Paralón tampoco está exenta de restos arqueológicos y de arte rupestre. Es bueno indicar que toda esta zona es muy rica en andenería pre Inca, conserva en la parte superior canales y trazos de una pequeña aldea además de petroglifos.
- San Pablo, lugar donde se hacían pagos a la tierra. Aquí también se encuentran vestigios de tumbas y plataformas que culminan en una plaza circular.
- Cerro “Borracho”, lugar estratégico donde se encuentra andenería pre inca y petroglifos, Junto a este arte rupestre, existen también pequeñas terrazas y plataformas.
- La Arquitectura de las casas, la mayoría de ellas construidas a principios del siglo pasado; sus callecitas todas empedradas, sinuosas y en pendiente.

- La ‘Tanccana’ o batán y su mano de piedra donde la gente del pueblo, antiguamente molía los granos de maíz, trigo, cebada y el famoso maíz germinado (guiñapo), para la no menos famosa ‘chicha’.
- El molino del lugar, denominado “Molino Rodríguez” tiene la clásica bóveda de medio punto, fue construido sobre la base de sillar, aún quedan los canales internos y la rueda giratoria fechada en 1820.
- Las cascadas que se encuentran en la zona de Cambraca, en el río Sogay. Este río, en su discurrir, forma caídas que han horadado las rocas, formando pozas muy profundas; y junto al paisaje agreste de los cerros que rodean el lugar, se convierten en centro de atención para los visitantes.

Ilustración 7 Cascadas en Sogay



Fuente: <https://perunatred.com/>

Estas cataratas de Sogay, actualmente son el atractivo y motivo principal para el desplazamiento de grupos estudiantiles, familias locales, entre otros, que generalmente se ve los fines de semanas su concurrencia.

Sigue una serie de lugares en todo el distrito de Yarabamba, de los cuales nombramos los más representativo para el desarrollo del presente proyecto como:

SAN ANTONIO: un anexo del distrito de Yarabamba, poblado allá por la década de los sesenta con vecinos de Sogay. En las zonas de Alto San Antonio, Quebrada de la Zorra, Quebrada de la Aguada Vieja y Hualhuayo, de este anexo, existe un sin número de petroglifos, entre otras evidencias arqueológicas, como plataformas, andenería y posiblemente tumbas pre incas.

EL CERRO: típico lugar con andenería de casas que se diseminan en una amplia extensión; allí precisamente se encuentra la formación del “volcánico Chachani”, uno de los más viejos del departamento de Arequipa, allí también yacen los muros coloniales de antiguas casonas que nos muestran a las claras que en otrora hubo casta y señorío hispano.

CHEVARRÍA: Esta zona se caracteriza por albergar en su territorio evidencias del ser humano desde épocas muy antiguas.

QUICHINIHUAYA: Otro anexo que presenta un hermoso paisaje. Hace honor a su nombre, “Pueblo en barranco”. Aquí se puede apreciar todo un panorama de la campiña de esta parte del valle de Arequipa.

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

En el estudio del presente proyecto es necesario recurrir a conceptos específicos para darle el entendimiento y sustento que nos conllevan al cumplimiento de los objetivos planteados, es así que se detalla los siguientes conceptos:

1. Plan

La palabra plan puede definirse como un conjunto de medidas que alguien proyecta realizar en miras a cumplir un objetivo. En un buen plan se distribuyen metódica y sistemáticamente los recursos y se evalúan estrategias, para obtener eficacia, economía de costos y alto rendimiento. Los planes se hacen con visión de futuro mediato o inmediato.

Etimológicamente plan, nos viene del latín “planus” con el significado de “plano”, pues cuando elaboramos un plan hacemos un bosquejo, un plano de lo que queremos y tenemos posibilidades de ejecutar. Cuanto más pensado sea el plan, mejor serán los resultados.

(DeConceptos.com, s.f.)

En el estudio, sustentaremos la viabilidad del proyecto, usando como referencia los criterios de desarrollo sostenible para la elaboración de planes.

2. Gestión sostenible

La gestión sostenible es en tal sentido un decálogo de valores humanos, éticos y medioambientales, desde la perspectiva de la calidad y la excelencia, que tiene por objeto dotar a las sociedades de un instrumento de referencia, para el desarrollo sostenible de las empresas, las instituciones y las comunidades, asegurando así la competitividad y fortaleciendo el tejido económico y social del planeta. (Sostenible R. , s.f.)

La elaboración del primer plan para el presente estudio, estará enfocado a implementar gestión sostenible, utilizando la herramienta del estándar, TO-02, para Hoteles y servicios de Alojamiento de Rainforest Alliance Certified.

3. Plan de negocios

“Es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.

De esta manera, el plan de negocios es un instrumento que permite comunicar una idea de negocio para venderla u obtener una respuesta positiva por parte de los inversores. También se trata de una herramienta de uso interno para el empresario, ya que le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas, en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempo y dedicación para conseguir el éxito esperado.

Dado que señala los objetivos a cumplir, un plan de negocios debe incluir el detalle del plan de acción necesario para alcanzarlos. Por otra parte, es importante que el plan de negocios esté elaborado de forma tal que permita ser actualizado con los cambios propios del dinamismo del mercado y de la situación de la empresa.” (Gardey, 2009)

La elaboración del plan de negocios para el presente estudio, además de sustentar la adecuada inversión de la propuesta productiva, así como para la participación de un segundo inversor, para acelerar su implementación, es de fortalecer de manera adecuada todo el proyecto documental con base referencial para la ejecución de nuevos proyectos similares.

4. Turismo de bienestar

El turismo de bienestar es una nueva alternativa mundial que consiste en mantener o mejorar el bienestar personal de los viajeros, impulsados por tres mega tendencias globales, tales como:

- La preferencia de la clase media emergente por estos viajes.
- El deseo del consumidor por invertir en su bienestar en una vida saludable.
- El interés por realizar viajes de experiencia.

El estudio también revela que los turistas de bienestar gastan más que los turistas promedios, y están divididos en dos segmentos:

El turista de bienestar primario que viaja motivado por su salud y representa el 11% de los viajes de bienestar, es decir, 78 millones de viajes. Y el turista de bienestar secundario, quienes su principal propósito no es la salud; sin embargo, representan el 89% de los viajes de bienestar, que equivale a 613 millones de viajes.

Por otro lado, se proyecta que para el 2020 el turismo de bienestar tendrá un incremento acelerado del 7.5% al año, incluso mayor al crecimiento del PBI mundial anual y con una cuota de US\$ 808 mil millones. Lo que indicaría una gran oportunidad para que las empresas turísticas desarrollen ofertas para estos viajeros que priorizan su salud mediante nuevas experiencias. (Boletín 31, 2017)

Considerando estas estimaciones que fortalecen la propuesta productiva, también se pretende generar diversificación en la oferta turística del departamento de Arequipa, ya que el turismo de bienestar es una nueva tendencia de servicios y experiencias para la demanda.

5. Descanso y esparcimiento

El descanso es el reposo, la calma o la pausa que se hace en medio de una actividad física o mental. El descanso es lo que ayuda a aliviar la fatiga, el agotamiento y al fatiga, además de las dolencias o malestares.

El esparcimiento es la distracción, es alejarse por un tiempo de una actividad física o mental que, en ocasiones, pero no necesariamente, crea tensión o preocupación. Por lo que se vuelve la actividad con que se llena el tiempo de ocio.

Ambos, tanto el descanso como el esparcimiento son necesarios en la vida, sobre todo si la vida que se lleva es muy agitada o está repleta de muchas actividades. (Brenes, 2012)

6. Turismo sostenible

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT) define como: El turismo que tiene plenamente en cuenta las repercusiones actuales y futuras, económicas, sociales y medioambientales para satisfacer las necesidades de los visitantes, de la industria, del entorno y de las comunidades anfitrionas. (Roman, 2008)

“Por lo tanto, el turismo sostenible debe:

Dar un uso óptimo a los recursos ambientales que son un elemento fundamental del desarrollo turístico, manteniendo los procesos ecológicos esenciales y ayudando a conservar los recursos naturales y la diversidad biológica.

Respetar la autenticidad sociocultural de las comunidades anfitrionas, conservar sus activos culturales arquitectónicos y vivos y sus valores tradicionales, y contribuir al entendimiento y a la tolerancia intercultural.

Asegurar unas actividades económicas viables a largo plazo, que reporten a todos los agentes unos beneficios socioeconómicos bien distribuidos, entre los que se cuenten oportunidades de

empleo estable y de obtención de ingresos y servicios sociales para las comunidades anfitrionas, y que contribuyan a la reducción de la pobreza.” (Roman, 2008)

7. Criterios globales de turismo sostenible

Los Criterios Globales de Turismo Sostenible CGTS, son un esfuerzo para alcanzar un entendimiento común del turismo sostenible, y representan los principios mínimos de sostenibilidad a los que una empresa turística debe aspirar. Estos se organizan alrededor de cuatro temas principales: la planificación eficaz para la sostenibilidad; la maximización de los beneficios sociales y económicos para la comunidad local; el mejoramiento del patrimonio cultural; y la reducción de los impactos negativos sobre el ambiente. Aunque los criterios se orientan inicialmente para el uso por parte del sector hotelero y los operadores de turismo, tienen aplicabilidad en toda la industria turística. (CGTS, 2011)

Los criterios son parte de la respuesta brindada por la comunidad turística frente a los desafíos mundiales que se presentan en los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas. La mitigación de la pobreza y la sostenibilidad ambiental – incluyendo el cambio climático – son dos de los principales temas transversales que se abordan mediante los criterios. (Sostneible, 2011)

Estos criterios son considerados para la elaboración de herramientas de certificación, y eco etiquetas de reconocimiento como son las ISO entre otros.

La herramienta referente para el presente estudio y en las cuales fundamenta su contenido sobre los Criterios Globales de Turismo Sostenible, es el TO-02 Estándar para Hoteles y Servicios de Alojamiento de Rainforest Alliance Certified.

8. Calidad en el servicio

La calidad de vida es el reto de la economía de servicios. El concepto de calidad apunta hacia la satisfacción de los clientes (consumidores intermedios y finales de los bienes económicos) y supone la calidad de servicio. (Larrea Angulo, 1991)

9. Seguridad

Seguridad es un conjunto de sistemas, medios organizativos, medios humanos y acciones dispuestas para eliminar, reducir o controlar los riesgos y amenazas que puedan afectar a una persona a una entidad a una instalación o a un objeto. La seguridad proporciona las condiciones para afrontar el peligro, en síntesis, seguridad es la minimización del riesgo. (Mora)

La seguridad a más de referirse a la ausencia de riesgos, miedos y peligros, se distinguen en diferentes tipos que pueden ser: seguridad laboral, social, industrial, privada, y otros. En el presente PFG tratamos la seguridad integral como punto crítico, que abarcan a las personas, las instalaciones físicas y ambientales de la zona de estudio en cuanto concierne a cumplir lo que indica la ley y lo que sea posible.

10. Calidad e inocuidad de alimentos,

La inocuidad de los alimentos puede definirse como el conjunto de condiciones y medidas necesarias durante la producción, almacenamiento, distribución y preparación de alimentos para asegurar que una vez ingeridos, no representen un riesgo para la salud. (La Salud es de Todos MINSALUD, s.f.)

11. Turismo accesible

El Turismo Accesible o Turismo para Todos es un concepto que se utiliza para englobar la accesibilidad de una zona turística. Por lo tanto, es un concepto global.

Es insuficiente tener una atracción turística con accesibilidad óptima, se requiere, y debe ser un estándar: el diseño universal y la infraestructura accesible de hoteles, medios de transporte, y/o servicios auxiliares. (Turismo Accesible o Turismo para todos, 2019)

12. Explotación sexual de niños, niña y adolescente - ESNNA

La Explotación Sexual de Niñas, Niños y Adolescentes es una problemática que afecta gravemente los derechos fundamentales de la niñez y adolescencia. Consiste en la utilización de menores de edad en actos o representaciones de carácter sexual o eróticos, para satisfacer intereses o deseos de otras personas a cambio de un beneficio económico o pago de otra índole. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú, 2015).

13. Capacidad de carga

Es el límite máximo al que puede extenderse la población de un ecosistema, es decir, la mayor cantidad poblacional que puede soportar indefinidamente un medio ambiente dado, en el cual la competencia entre las diferentes especies puede reducir a cero la tasa neta de crecimiento poblacional per cápita. El ecosistema está en capacidad de soportar a los organismos y al mismo tiempo mantener la productividad, adaptabilidad y capacidad de renovación hasta un límite determinado. (Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2015)

14. Código de ética

El código de ética es un conjunto de normas que regulan los derechos y deberes de una actividad desde el punto de vista de la buena práctica, ajustada a los principios de rectitud moral. Las normas éticas son las que proponen una conducta o comportamiento positivo dentro del contexto de una empresa, una profesión, una organización o cualquier otro. (Porporatto, 2016)

15. Turismo regenerativo

“El Turismo Regenerativo es un entendimiento emergente, evolutivo y dinámico, que incluye a la sostenibilidad dentro del marco de sistemas vivos y enfatiza la relación del hombre consigo mismo, con el otro y con la tierra; en donde se invita al otro a visitar el lugar, ralentizando el ritmo del visitante y creando una experiencia que activa conexiones profundas y positivas entre el visitante, la comunidad local (el otro), el lugar y los sistemas que sostienen la vida allí, alineando tanto al local y al visitante a los ritmos propios de la naturaleza. En el turismo regenerativo se debería priorizar la integración de todos los actores en su diseño, para apoyar el propósito co-creado del destino, las alianzas co-evolutivas con la naturaleza y el pensamiento sistémico, y así construir la capacidad de los sistemas socio ambientales para obtener un crecimiento saludable a largo plazo e interacciones que sean mutuamente beneficiosas” (Teruel, 2018)

La presente investigación pretende implementar ciertos conceptos referenciados al turismo regenerativo por ser una tendencia nueva tanto de implementación en el diseño del producto y/o servicio turístico, como por las demanda emergente de este tipo de servicios demandados.

16. Ética animal

Se denomina ética animal, la rama de la ética aplicada que se propone el estudio sobre el estatus moral de los animales no-humanos, en tanto que pueden ser considerados agentes morales, es decir, en cuanto pueden ser origen de bienestar, felicidad y utilidad para todos quienes viven en el planeta Tierra (humanos o no-humanos) y en tanto que pueden sufrir malestar o maltrato. En tal sentido, la ética animal es una extensión del derecho a la felicidad que se reconoce a todos los seres vivos. (Alcoberro, s.f.)

Se toma en consideración este concepto para desarrollar los protocolos y políticas para el uso y manejo de animales que el proyecto contempla inicialmente en su desarrollo e implementación.

17. Comercio justo

“El comercio justo es un modelo comercial que pone al centro los seres humanos y la sostenibilidad social, económica y ambiental de las sociedades; dignificando el trabajo, respetando el medio ambiente y fomentando una gestión responsable y sostenible de los recursos naturales.

El comercio justo facilita a los pequeños productores(as) organizados un acceso directo al mercado en condiciones justas y equitativas, creando un canal de comercialización sostenible, solidario y de calidad, lo más directo posible entre productores y consumidores. Con el ánimo de que se reconozca dignamente el trabajo de los productores(as) y sus organizaciones, de modo que los consumidores se comprometan con el desarrollo de sus comunidades. Además, busca garantizar a los trabajadores agrícolas y artesanales condiciones de trabajo dignas, promoviendo su asociatividad y empoderamiento.” (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo, 2004)

Se debe aplicar en la implementación de los protocolos y políticas de los proveedores, compras y ventas y otros de transacción económica.

18. Oferta turística

La oferta turística es el conjunto de bienes y servicios, de recursos e infraestructuras ordenados y estructurados de forma que estén disponibles en el mercado para ser usados o consumidos por los turistas. (SEGITUR, s.f.)

19. Demanda turística

El concepto de demanda está íntimamente relacionado con el proceso de toma de decisiones que los individuos realizan constantemente en el proceso de planificación de sus actividades de ocio y, por lo tanto, su determinación depende de numerosos factores no sólo económicos, sino también psicológicos, sociológicos, físicos y éticos. (Turismo, 2016)

20. Patrimonio natural

Según la Convención sobre la Protección del Patrimonio Mundial Cultural y Natural de la UNESCO, suscrita el año 1972, se considera "patrimonio natural": "Los monumentos naturales constituidos por formaciones físicas y biológicas o por grupos de esas formaciones que tengan un valor universal excepcional desde el punto de vista estético o científico, Las formaciones geológicas y fisiográficas y las zonas estrictamente delimitadas que constituyan el hábitat de especies animal y vegetal amenazadas, que tengan un valor universal excepcional desde el punto de vista estético o científico, Los lugares naturales o las zonas naturales estrictamente delimitadas, que tengan un valor universal excepcional desde el punto de vista de la ciencia, de la conservación o de la belleza natural" (Ministerio de las Culturas Artes y el Patrimonio, s.f.)

21. Patrimonio cultural

El Patrimonio Cultural es el conjunto de bienes tangibles e intangibles, que constituyen la herencia de un grupo humano, que refuerzan emocionalmente su sentido de comunidad con una identidad propia y que son percibidos por otros como característicos. El Patrimonio Cultural como producto de la creatividad humana, se hereda, se transmite, se modifica y optimiza de individuo a individuo y de generación a generación. (Fundación ILAM, s.f.)

22. Tendencias del mercado

“Las tendencias del mercado se basan en investigaciones que analizan cambios en el entorno de los negocios (tecnología, economía, demografía, política, etc.), su impacto en el comportamiento de los consumidores y la respuesta de las empresas para intervenir en el mercado y sacar provecho de estos cambios.

Se consideran tendencias porque aún no son fenómenos masivos del mercado. Incluso, algunas de ellas podrían no llegar a serlo nunca por diversas razones.

La importancia de estudiar las tendencias es preparar a la empresa para sacar provecho de las oportunidades y hacer frente a las amenazas que el nuevo escenario conlleva.

Si una empresa las ignora, podría comprometer su posición competitiva o, peor aún, la viabilidad de su modelo de negocios.” (Jiménez, 2016)

23. Desarrollo comunitario

“El desarrollo comunitario debe ser entendido como un proceso educacional, donde el agente no solamente se dedica a identificar, diagnosticar y dar recomendaciones para la solución de problemas, sino que conduce a la comunidad a:

- Organizarse
- Que definan las necesidades,
- Formulen planes
- Ejecute actividades que la conduzcan a elevar su nivel de vida en forma continuada

El desarrollo comunitario puede definirse como la agregación de valor económico que proviene de pequeños núcleos culturales. Sean estos la familia, pequeñas asociaciones o grupos comunes.

Nuestras limitaciones económicas no permiten desarrollo local y rural, básicamente el subempleo y el empleo poco formal es la realidad existente y palpable en toda América

En este marco, la opción de apoyo entre asociaciones y la conformación de pequeños grupos de acción puede resultar un arma de alto impacto social y que resulta viable para quienes no tienen la capacidad de enfrentar a un banco o simplemente son incapaces de hacer crecer sus ideas debido a falta de apoyo.

Aquellos procesos de transformación social que buscan mejorar las condiciones de vida de las personas que habitan un determinado territorio (barrio, distrito, municipio...) a través del empoderamiento de las mismas. Es decir, deben ser las personas que habitan ese territorio, su comunidad, las protagonistas de su propio proceso de desarrollo participando activamente del mismo y de las decisiones sobre qué camino seguir y qué hacer en cada momento.” (Universidad de Santo Tomas, s.f.)

24. Que es PROCOMPITE

Es una estrategia prioritaria del estado de fomento de iniciativas de negocio que realizan los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales en el marco de la Ley 29337-Ley Procompite.

Consiste en la creación, ampliación o mejoramiento de negocios competitivos, rentables, sostenibles y ambientalmente saludables, de productores y otros agentes organizados, mediante la mejora tecnológica y/o innovación. Con el objeto de mejorar la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas y así lograr el desarrollo económico local y regional. (Procompite, 2017)

25. Análisis FODA

Se trata de una herramienta muy importante antes de realizar cualquiera estrategia comercial. En este sentido, para que una empresa lleve a cabo con éxito dicha estrategia, primeramente deberá conocer la situación presente de su empresa.

El objetivo de este análisis, es que la empresa, a partir de la información que obtenga sobre su situación pueda tomar las decisiones o cambios organizativos que mejor se adapten a las exigencias del mercado y del entorno económico. (Kiziryan, 2020)

MARCO METODOLÓGICO

El presente trabajo es una investigación que se fundamenta en el método de tipo mixto, buscando cumplir con los objetivos del proyecto, resaltando el uso del método cualitativo para el desarrollo del plan de gestión sostenible y el método cuantitativo para el cumplimiento del plan de negocios, apoyados en textos, artículos, revistas, informes, libros, entre otros, las fuentes de información que se recurre, son de tipo primarias, secundaria y terciarias, con técnicas utilizadas como las consultas de referencia documental, entrevistas directas e indirectas con los potenciales beneficiarios con los involucrados del proyecto, y así poder generar las conclusiones y recomendaciones.

1. Fuentes de información

El nuevo conocimiento científico se produce sobre la base del conocimiento científico ya existente. De modo que cualquier investigador, no inicia su trabajo desde cero, sino que lo hace sobre la base del conocimiento ya establecido y aceptado por la comunidad científica. Entonces, al usar este conocimiento es indispensable que use citas y referencias y no puede haber citas en el texto sin las respectivas referencias al final del mismo y viceversa. (Cunya, 2011)

Para alcanzar el cumplimiento de los objetivos planteados en el presente estudio será necesario recurrir fuentes de información que viabilicen la investigación.

Se inicia con información, la cual se da referencias, de diferentes escenarios del proyecto.

1.1 Fuentes primarias:

Las fuentes primarias son también llamadas fuentes de primera mano. Son aquellos recursos documentales que han sido publicados por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por algún individuo.

Este tipo de fuentes se derivan de la actividad creativa o investigativa de los seres humanos. Pueden ser encontradas en diversos formatos, tanto impresos como digitales.

En muchas ocasiones, se derivan de la reacción o naturaleza documental del ser humano. Es por tal motivo que en esta categoría se encuentran las redacciones sobre eventos noticiosos o las entrevistas. (Hervis, s.f.)

La información primaria que aplicamos en este estudio son las entrevistas a la población directa al entorno del proyecto y posibles clientes.

1.2 Fuentes secundaria:

Se elaboran con fines de difusión masiva. No necesariamente las elabora el propio investigador. Las fuentes secundarias por excelencia son los libros y los artículos de revisión. (Cunya, 2011)

Para el caso se ha colectado datos de libros, artículos digitales, monografías, publicaciones referentes al mismo caso de estudio.

1.3 Fuentes terciarias:

Son documentos que compendian nombres y títulos de revistas y otras publicaciones periódicas, así como nombres de boletines, conferencias y simposios; nombres de empresas, asociaciones industriales y de diversos servicios (pertinentes para las ciencias; títulos de reportes con información gubernamental, catálogos de libros básicos que contienen referencias y datos bibliográficos y nombres de instituciones nacionales e internacionales al servicio de la investigación. Son útiles para detectar fuentes no documentales como organizaciones que realizan o financian estudios, miembros de educación superior, agencias informativas y dependencias del gobierno que realizan investigaciones. (Cunya, 2011)

En la presente investigación se ha considerado fuentes de organismos públicos como datos y estadísticas referenciales, así como estadísticas de flujo de visitantes, perfil del turista, entre otros datos de órganos públicos y privados.

2. Técnicas de investigación

Son procedimientos metodológicos y sistemáticos que se encargan de operativizar e implementar los métodos de Investigación y que tienen la facilidad de recoger información de manera inmediata, las técnicas son también una invención del hombre y como tal existen tantas técnicas como problemas susceptibles de ser investigados. (Villafuerte, 2006)

Para la presente investigación se ha recurrido a técnicas de investigación primaria, como son la observación directa, elaboración de encuestas tipo cuestionarios para recolectar datos de la población cliente potencial, así como entrevistas directas a población beneficiaria, posibles proveedores y colaboradores en el proyecto; del mismo modo también se ha recolectado información con técnicas de investigación secundaria como son de fuentes de datos del gobierno, estadísticas de situación social, nivel de desarrollo, censos de población, entre otros.

3. Método de investigación.

3.1 Investigación mixta

La investigación mixta es un tipo de investigación en la cual el investigador utiliza más de un método para obtener resultados. En su mayor parte, esto involucra el desarrollo de investigaciones combinando una metodología cuantitativa con una cualitativa, para así obtener resultados más extensos. (Ibarra, 2019)

En esta investigación, el proceso cualitativo es fundamental para generar el plan de gestión sostenible, personalizando el compendio de políticas, programas, procesos de gestión que se debe implementar para alcanzar los objetivos en la gestión sostenible del proyecto, según los

preceptos del desarrollo sostenible, además de ver cómo generar monitoreo y control de las acciones propuestas y logara el efecto esperado.

La investigación cuantitativa se ha enmarcado en fundamentar la viabilidad de la propuesta económica, utilizando al mismo tiempo datos cualitativos, para alcanzar los objetivos planteados, se ha elaborado una serie de cuadros con datos numéricos provenientes de fuentes primarias, secundarias y tercerías, para determinar costos y presupuestos de inversión y proyecciones de financiamiento.

DESARROLLO

El presente desarrollo del proyecto de fin de grado, tiene como resultado dos documentos de gestión que sustentan la propuesta de desarrollo planteada en la problemática de investigación, estos documentos son:

- Un Plan de Gestión Sostenible para Rancho Verde SAC.
- Un Plan de Negocios, que sustenta la búsqueda de inversión que acelere la implementación del proyecto.

1. Plan de gestión sostenible

Política de sostenibilidad

La filosofía organizacional de Piedra Grande, persigue lograr la regeneración de vida, valor, esencia, sabiduría, convivencia armoniosa en el planeta, amor y felicidad a plenitud en los seres humanos, donde nuestras acciones de planteamiento, diseño, ejecución, sentados en nuestra visión, misión y valores, se cumplirán a través de políticas, programas, planes y procesos de gestión, distribuidos en los tres pilares de la sostenibilidad que son: gestión empresarial, ambiental y social – cultural.

Justificación de la política de sostenibilidad

Al ser un proyecto de desarrollo que involucra poblaciones locales, donde la intervención del sector público es abierta, con más razón la lógica y adecuado diseño y desarrollo del proyecto busca multiplicar el beneficio a mas sectores posibles, siendo prioritarios las de los pobladores, el medio ambiente, el patrimonio cultural y por ende aportar a la dinámica del desarrollo económico de la zona de influencia.

Enfocados siempre en lograr la regeneración de todos los ámbitos y sectores involucrados en el proyecto, la política de sostenibilidad se dirige transversalmente a que todas las acciones y actividades que se desarrolla, serán siempre siguiendo lineamientos de principios de sostenibilidad, en donde el compromiso de identidad de proyecto.

Por lo expuesto la Política de Sostenibilidad constituye una guía y compromiso en:

Promover una gestión bajo principios de desarrollo sostenible en el corto, mediano y largo plazo considerando parámetros de calidad, salubridad y seguridad, cumpliendo con la legislación, los reglamentos pertinentes

Asegurar la satisfacción de los visitantes, sobre la continua capacitación y educación de los colaboradores relacionada con su función en la gestión de las prácticas medioambientales, socioculturales, de salud y seguridad.

Respetar el patrimonio natural y cultural, promoviendo su conservación e identidad, fundamentados en un código de respeto, ética y conducta para clientes internos y externos.

Contribuir con el desarrollo comunitario local en educación, salud y/o saneamiento, favoreciendo la inclusión desde la adquisición de bienes y servicios locales sean personas naturales o jurídicas

Favorecer la contratación equitativa de mujeres y minorías locales, restringiendo el trabajo infantil, rechazando cualquier forma de explotación comercial de niños, adolescentes y sexual.

Asegurar la conservación de los recursos naturales, ejerciendo control sobre los insumos que utilizamos (agua, energía, alimentos) y los residuos que generamos buscando activamente su reducción; así como el reemplazo progresivo a las alternativas menos contaminantes, garantizando una menor producción de gases de efecto invernadero.

Conservar la biodiversidad, los ecosistemas y paisajes, promoviendo su protección y reconocimiento como tal, reduciendo cualquier perturbación en los ecosistemas así como favoreciendo la implementación de alternativas compensatorias sobre la gestión de la conservación.

Ampliar el ámbito de influencia a fin de crear un efecto multiplicador con el objetivo de conservar y preservar áreas naturales y culturales.

Metas de la política de sostenibilidad

El diseño de metas para lograr con los objetivos que persigue la política de sostenibilidad se sustenta en los tres pilares de sostenibilidad, que pueden variar según va el desarrollo del proyecto:

Meta empresarial – económico

Implementar procesos de gestión empresarial, tales como: Sistema de RRHH, Plan Integral de Seguridad, Gestión de Compras y Proveedores, Capacitación y Educación Sostenible, Gestión de Calidad de los Servicios, a todos los involucrados (colaboradores, proveedores, clientes, y comunidad posible) en al menos una etapa inicial base para finales del presente año 2019.

Comunicar, compartir y diseminar a un 70%, en la primera etapa del proyecto, sobre los documentos de gestión sostenible a todos los involucrados, para un lenguaje uniforme, tales como: Política de Sostenibilidad, Códigos de Ética y conducta, Visión, Misión, Valores, y todos los referentes de gestión empresarial.

Meta social – cultural

Asegurar al 100% el cumplimiento sobre legalidad y ética en las prácticas laborales, respetando las condiciones de salubridad y seguridad, para los colaboradores, que promuevan su desarrollo personal.

Involucrarse en acciones de conservación y rescate del patrimonio cultural material e inmaterial de la ruta Arequipa, Yarambamba - Sogay, en buscar alianzas de apoyo y/o cooperación para diversas oportunidades culturales, tales como museos, rutas culturales, entre otros.

Meta ambiental – conservación

Implementar de manera adecuada y progresiva, conceptos de Regeneración a través de sistema de patrones de la naturaleza en las acciones operativas y de desarrollo del proyecto, Medición de Gases de Efecto Invernadero, Adaptación y Mitigación a Efectos del Cambio Climático, Eco eficiencia en todo el sistema operativo del proyecto.

Diseñar y definir para la primera etapa del proyecto, los planes de manejo y uso adecuado de Agua, Energía, Ecosistemas, Residuos Sólidos, Biodiversidad y contaminación.

2. Desarrollo de la Gestión Sostenible

Para el presente desarrollo se considera como herramienta de consulta, el TO-02 Estándar para Hoteles y Servicios de Alojamiento de Rainforest Alliance.

Se divide en tres ámbitos y están diseñados para implementar el adecuado desempeño respecto a las buenas prácticas empresariales, socio-culturales y ambientales. Estos ámbitos se dividen a su vez principios, los cuales fundamentan lo que debe cumplirse en cada ámbito.

Objetivos de la implementación del plan de gestión sostenible

Para la elaboración del presente plan, se plantea los siguientes objetivos:

1. Alcanzar un alto desempeño de las buenas prácticas sostenibles del proyecto que garanticen servicios y experiencias enmarcadas en la filosofía organizacional del proyecto.

2. Identificar, rescatar, revalorar, conservar y proteger la biodiversidad y los ecosistemas del entorno físico del proyecto, gracias a las políticas y programas ambientales propuestos.
3. Generar desarrollo social y cultural del poblado involucrado, fortaleciendo las actividades económicas.
4. Fortalecer las actividades turísticas de la región, en el marco del respeto y valoración de sus manifestaciones culturales locales, de índole material e inmaterial.

Ámbito económico empresarial

En este ámbito se organiza la gestión de la empresa bajo principios de desarrollo sostenible que atienden los temas claves que se debe considerar para lograr el desempeño adecuado.

a) Gestión de la calidad

Política de gestión de calidad: Bajo estándares que garantizan la calidad de servicios para un segmento de mercado emergente, la calidad deberá sobrepasar las expectativas de los visitantes, esta política central se fundamenta en:

Integración y participación: El equipo de trabajo es el activo principal, por lo tanto promover su participación e integración en la toma de decisiones importantes, con una estructura organizacional fija en un modelo horizontal donde se debe prestar mucha atención a los comentarios y sugerencias de todos los involucrados en el proyecto.

Comunicación asertiva con los clientes: Mantener una comunicación clara y constante con cada uno de los clientes para prevenir cualquier situación no deseadas, o atender servicios especiales (restricciones alimenticias, o dietas especiales).

Pensando en la calidad: (presentación) Todos los itinerarios serán diseñados pensando en aportar en el proceso de reconexión y experiencias únicas, donde la infraestructura adecuada, recurso humano capacitado, adecuadamente presentables (uniformado y debidamente identificados), calidad alimenticia y todos los demás factores se presten a este logro.

Supervisión de la calidad de servicio: Se deberá implementar actividades que garanticen la calidad de los servicios y permita estar en mejora continua.

Los documentos de gestión que se debe utilizar para este caso son:

- Registro de Conformidad de Servicios.
- Plan de Mantenimiento preventivo y correctivo de instalaciones, equipos, inmobiliarios y/o vehículos, de todas las instalaciones, o Unidades productivas.
- Libro de Reclamaciones.
- Registro de Huéspedes.
- Registro de consumo de insumos operativos (Manejado en almacenes y administración).

Confort, compras, satisfacción: Estimular a los proveedores de servicios a integrarse a un sistema de manejo ambiental como el programa Buenas Prácticas en Turismo Sostenible, para ampliar el rango de influencia y llegar a ser más coherentes con la política de sostenibilidad.

Información y creación de conciencia: Todos los proveedores de servicios turísticos deben conocer sobre el compromiso con el medio ambiente y las prácticas sostenibles que se aplica en el proyecto.

Accesibilidad acorde al tipo de servicios: Basándose en la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de 2007, la OMT (Organización Mundial del Turismo) trabajar para promover el “turismo accesible para todos” porque cree que facilitar los viajes a las personas con discapacidad es un elemento básico, transversal e integral de cualquier política de

turismo responsable y sostenible. Se debe considerar las facilidades viables para este segmento de turismo en el proyecto.

b) Gestión de recursos humanos

Política de gestión de recursos humanos

En busca de una adecuada gestión de los recursos humanos desde la evaluación de las necesidades de personal, sistema de reclutamiento y selección de personal, inducción a nuevos puestos de trabajo, capacitación, entrenamiento y perfeccionamiento en todas las áreas de manera permanente, siguiendo la filosofía organizacional, es que todo el equipo humano a pesar de sus específicas tareas laborales, accedan a aprender diferentes roles dentro del proyecto, tanto de capacitación como de educación.

Contando con instrumentos de trabajo que hagan cumplir/respetar tanto sus derechos como deberes de los colaboradores, se deberá aplicar acciones de evaluación constante práctica y teórica, reconociendo el trabajo acertado de cada uno de los colaboradores que así lo demuestren.

Las herramientas aplicadas en este campo son:

- Código de ética y Conducta para colaboradores, clientes y terceros.
- Manual de Organización y Funciones MOF.
- Reglamento Interno de Trabajadores.
- Programa de Reclutamiento, Selección e Inducción de RRHH.
- Programa de Capacitación, Evaluación de Competencias Laborales e Incentivos.

c) Gestión de la seguridad

Política de la seguridad integral

Es un componente crítico importante el tema de la seguridad integral del todo el proyecto, para todos los involucrados directa e indirectamente, condiciones físicas de infraestructura, y

acciones operativas de todo el proyecto, buscando prevenir y minimizar, los riesgos, accidentes u otros respecto a la seguridad, para lo cual se debe implementar un sistema integral de seguridad, que analiza todos los riesgos, contemplando todos los factores internos y externos en las cuales podrían estar expuestos los colaboradores, clientes y terceros, así como la infraestructura de las unidades productivas y un plan de contingencias y emergencias que contempla acciones de capacitación, simulacros y diseminación de las acciones primarias de seguridad con clientes, colaboradores y terceros.

Los documentos de gestión para la seguridad se actualizan de manera permanente con una revisión general mínima de cada 18 meses, y son los siguientes:

- Análisis de factores de riesgos a los cuales están más expuestos.
- Plan de Contingencias y Emergencias para cada Riesgo Identificado.
- Manual de Buenas Practicas en Manipulación de Alimentos y Bebidas
- Manual de Prevención y Control de Plagas

d) Gestión de comunicación y mercadeo

Política de comunicación y mercadeo

Brindar información clara y veraz a clientes, colaboradores y terceros sobre las bondades de los productos y servicios.

Se aplican los siguientes principios:

- ***Información y creación de conciencia:*** Todos los proveedores de servicios deberán conocer sobre la filosofía organizacional o política de sostenibilidad, para transmitir a que ellos también puedan aplicar en sus empresas y acciones de mitigación de impactos negativos por la actividad que realizan.

- **Material de comunicación y mercadeo:** Los materiales de comunicación y mercadeo deben fundamentarse en principios de sostenibilidad, creando no solo imagen sostenible al mercado objetivo, sino también diseñando estrategias coherentes y funcionales al proyecto, disponibles en idioma español e inglés básicamente, para llegar fidelizar a nuestros clientes internos y externos, para lograrlo se diseña los siguientes documentos:
- **Gestión de marketing:** Materiales de mercadeo y difusión de los productos y/o servicios del proyecto reflejan la política de sostenibilidad, desde el inicio de la propuesta productiva.

e) Gestión de compras y proveedores

Política de compras y proveedores de la línea sostenible

Coherentes con la política de sostenibilidad, la política de compras y gestión de proveedores es parte fundamental. Debe estar enmarcada a apostar por la cadena de valor en turismo, bajo principios de desarrollo sostenible, respetando aspectos ambientales, éticos, culturales, sociales y de rentabilidad responsable, son fundamentales, compartir la filosofía organizacional a los proveedores, al menos los más habituales de insumos, servicios, productos, equipos, enseres, etc. Bajo este esquema la política cumple ciertos parámetros básicos que ayuda a evaluar y valorar las características sostenibles de los proveedores para insumos y/o equipos y dispositivos, que se identifican bajo su ficha técnica y son:

Parámetros de seguridad: Se debe verificar a los proveedores al menos los más habituales que cumplan con acciones de seguridad para sus productos y/o servicios mínimos requeridos, tales como:

En caso de transportistas:

- Uso obligatorio de cinturones de seguridad,

- Rótulos visibles básicos de seguridad en caso de emergencia
- Rótulos de capacidad máxima de pasajeros
- Uso obligatorio de Oxígeno y botiquines de primeros auxilios
- Uso obligatorio de permisos y licencias autorizados por el Ministerio de Transporte y Comunicaciones.
- Seguros que cubran cualquier eventualidad de riesgo y emergencia como es el Seguro Obligatorio en caso de Tránsito SOAT.
- Otros que estén regulados por ley.

En caso de proveedores de insumos, equipos y dispositivos:

- Instrucciones de uso, manipulación y descarte adecuados.
- Fechas de caducidad y vigencia
- Características generales de seguridad para su cuidado, mantenimiento y formas de almacenamiento.

Parámetros de Calidad: De manera general todos los aspectos que evidencien calidad de los productos y servicios que se adquiere de los proveedores como el valor al tiempo de entrega y prestación de servicios, amabilidad, calidad de información, presentación (caso de guías intérpretes independientes), imagen de los productos, etc.

Parámetros de Salubridad Alimentaria: Se evaluarán a los proveedores de manera permanente, sobre las prácticas reguladas por el ministerio de salud y otros indicadores de sostenibilidad que asegure la salubridad de productos y servicios alimenticios, e insumos para la preparación de alimentos y bebidas.

Se consideran los siguientes parámetros:

- Cumplan acciones de higiene y seguridad alimentaria
- Fechas de elaboración y caducidad
- Sistema de almacenamiento adecuado
- Fichas de control en caso fuera necesario por el Ministerio de Salud.

f) Educación para la sostenibilidad

Política de educación para la sostenibilidad

La implementación de un programa de educación para la sostenibilidad es fundamental y será la base sostén de todas las acciones de gestión empresarial, debe estar vinculada transversalmente a cumplir la política de sostenibilidad, que busca educar sobre temas éticos, morales, sensibilidad a los aspectos ambientales, identidad cultural, salud, respeto social, etc., que van más allá de la relación laboral, y son trascendentales para aportar como empresa/proyecto al desarrollo humano-espiritual, ambiental, social y cultural.

Se deberán plantear las metas para cada ámbito de la sostenibilidad, así como la audiencia que debe estar enfocada a todos los involucrados del proyecto.

Ámbito social cultural

Política social cultural

El proyecto se fundamenta en buscar el máximo beneficio posible al crecimiento y desarrollo social de Sogay y Yarambamba, diseñando un plan de apoyo integral a los pobladores vecinos que se puede resumir en los siguientes puntos:

- Mano de obra local.
- Participaciones e invitaciones a los moradores locales en eventos del proyecto.
- Participación de apadrinamiento por parte de las localidades cercanas, para apoyos sociales, deportivos, educación y otros.

- Compra de insumos a productores locales en lo posible, prioritariamente a las familias locales.
- Mano de Obra local calificada, prioritariamente de los miembros de las familias locales.
- Apoyo en situaciones de peligro/emergencias/desastres.
- El Código de ética y Conducta respalda el comportamiento adecuado tanto de los colaboradores como de clientes el respeto a las costumbres locales, patrimonio histórico cultural del entorno.
- Generar involucramiento a rescate, valoración e investigación del Patrimonio Histórico Cultural del entorno.

a) Gestión de legalidad y ética en las prácticas laborales

Cumplir con toda la legislación en la legalidad y ética en las prácticas laborales de los colaboradores, los cuales se deberán hacer efectivos a través de los siguientes instrumentos de gestión:

- Legislación vigente del Ministerio de Trabajo MINTRA, para la aplicación de contratos, condiciones de seguridad y salubridad, sistema de pagos, seguros afectos obligatorios y beneficios laborales adicionales al salario según la legislación nacional.
- El código de Ética y Conducta claramente declara evitar cualquier tipo de perjuicio social entre los colaboradores como acoso de cualquier tipo, consumo de drogas, discriminación entre sus colaboradores de raza, sexo, ideología política, género o misoginia, equidad étnica, religión, entre otros.
- El código de ética prohíbe claramente el trabajo infantil o de menores de 14 años, apegados a la ley de MINTRA y protocolo para mujeres en caso de embarazo y lactantes.

- Cumplir eficazmente con los requisitos de tipo de contrato en caso contratar personal extranjero.
- Protocolo del Código ESNNA, promovemos la educación respecto a que es el código sobre la Explotación Sexual de Niños, Niñas y Adolescentes ESNNA.

5. Ámbito ambiental

Política ambiental

Por la privilegiada ubicación del proyecto en Yarambamba, que goza de los paisajes y riqueza de flora y fauna silvestre, y siguiendo con la política de sostenibilidad, el interés fundamental en este ámbito es la conservación ambiental, buscando fomentar la conservación de ecosistemas con los involucrados. Buscando mitigar y adaptarse a efectos del cambio climático, a través de planes y programas de gestión documentados como son:

a) Plan de manejo adecuado y uso racional del agua

Se documenta un plan de uso adecuado y de ahorro del recurso de agua, siendo un elemento vital no renovable, con metas alcanzables de manera anual, monitoreada y delegando a un responsable a cargo y con un análisis de los resultados de las acciones de ahorro y consumo responsable. Se consideran acciones de lo que implica todo el uso de agua en el proyecto.

- Aguas negras
- Aguas servidas,
- Aguas residuales

b) Plan de manejo adecuado y uso racional de energía

Se diseña un plan de ahorro y uso adecuado de la energía, con la implementación de acciones de reducción de consumo, identificando los suministros de:

- Energía es atreves del uso de combustible,

- Proveedor municipal del poblado de Sogay,
- Gas propano
- Paneles solares y
- Luz natural.

Con un responsable a cargo de las acciones de monitoreo, registros y análisis de información del consumo responsable.

c) Protección de ecosistemas

El proyecto cumpliendo su política de sostenibilidad y derivada a la política ambiental que previenen la contaminación y pondera la protección de ecosistemas, así como su restauración, deberá plantear las siguientes acciones:

- Utilizar de preferencia a la utilización de productos biodegradables, para la higiene y limpieza en general, en la medida posible más de un 80% en toda la operación.
- Evitar el uso de sustancias tóxicas o peligrosas para la salud, las personal y el ambiente. (En caso de insumos necesarios cumplir con todas las regulaciones ambientales posibles y cuidado de uso y desecho adecuado).
- Utilizar para el cuidado de los jardines, comedor y los bungalós, sustancias naturales y/u orgánicas, minimizando el uso de agroquímicos.
- Implementar de manera adecuada los planes de manejo y uso responsable de agua y energía.
- Implementar un sistema de tratamiento de residuos orgánicos que evite la contaminación del ecosistema, Uso de Pozos sépticos y Bio-digestor.
- Diseñar un protocolo de conductas de ética Animal, respecto y comportamiento adecuado, sobre especies silvestres de flora y fauna, en pro de la conservación de la biodiversidad.

d) Plan de manejo integral de RRSS

El proyecto diseña de manera adecuada y funcional un plan integral de tratamiento de Residuos Sólidos, buscando minimizar los impactos producidos por las operaciones, y maximizando los beneficios de éste, como acciones de educación y responsabilidad ambiental.

El documento de gestión para el manejo de residuos implicara los siguientes temas:

- Tratamiento adecuado de Residuos Tóxicos y Peligrosos
- Tratamiento adecuado de Residuos Sólidos (orgánicos e inorgánicos)

El documento se diseña, actualiza y monitorea de manera permanente, con un responsable cargo y con acciones registradas como bases de datos para su historial de desempeño.

Tabla 1 Control y evaluación del plan de gestión sostenible Rancho Verde

Control y evaluación del plan de gestión sostenible Rancho Verde						
Procesos de gestión	Tiempo requerido	Requerimiento	Inversión estimada	Responsable	Medio de verificación	Supervisor
<i>planificación de la gestión sostenible</i>	<i>semestral</i>	<i>aprobación de gerencia del plan de gestión sostenible</i>	<i>1000</i>	<i>administración</i>	<i>informe mensual</i>	<i>gerencia general</i>
<i>gestión de la Calidad</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>1000</i>	<i>administración</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>RRHH</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>1000</i>	<i>administración</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Seguridad</i>	<i>semestral</i>	<i>cumplimiento de protocolos de seguridad</i>	<i>1000</i>	<i>Área de Mantenimiento</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Comunicación y Mercadeo</i>	<i>trimestral</i>	<i>material de mercadeo</i>	<i>1500</i>	<i>administración</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Proveedores</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>100</i>	<i>abastecimiento</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Educación para la Sostenibilidad</i>	<i>trimestral</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>250</i>	<i>administración</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Contribución al desarrollo local</i>	<i>trimestral</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>200</i>	<i>administración</i>	<i>encuestas</i>	<i>administración</i>

<i>Legalidad y ética en prácticas laborales</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>0</i>	<i>administración</i>	<i>planillas</i>	<i>administración</i>
<i>Rescate y protección del patrimonio histórico cultural</i>	<i>trimestral</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>120</i>	<i>administración</i>	<i>encuestas</i>	<i>administración</i>
<i>Agua</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento del plan</i>	<i>20</i>	<i>mantenimiento</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Energía</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento del plan</i>	<i>20</i>	<i>mantenimiento</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Biodiversidad</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>0</i>	<i>mantenimiento</i>	<i>encuestas</i>	<i>administración</i>
<i>Contaminación</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento de criterios</i>	<i>0</i>	<i>mantenimiento</i>	<i>encuestas</i>	<i>administración</i>
<i>Manejo de Residuos sólidos</i>	<i>Mensual</i>	<i>cumplimiento del plan</i>	<i>20</i>	<i>mantenimiento</i>	<i>formatos de control interno</i>	<i>administración</i>
<i>Actualización: reporte anual con gerencia</i>						
<i>Presupuesto aprobado después de la implementación del proyecto, montos supuestos</i>						

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2 Cronograma de actividades del plan de gestión sostenible Rancho Verde

Cronograma de actividades plan de gestión sostenible												
Implementación de actividades	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Planificación de la gestión sostenible	X											
Gestión de la Calidad	X											
RRHH	X											
Seguridad		X										
Comunicación y Mercadeo					X							
Proveedores			X									
Educación para la Sostenibilidad						X						
Contribución al desarrollo local						X						
Legalidad y ética en prácticas laborales	X											
Rescate y protección del patrimonio histórico cultural						X						
Agua	X											
Energía	X											
Biodiversidad			X									
Contaminación			X									
Manejo de Resiuos sólidos	X											
Actualización: reporte anual con gerencia												

Fuente: Elaboración propia

2 Plan de negocios

2.1 Generalidades

El presente plan de negocios se elabora en función a la factibilidad de postular a los fondos públicos del ministerio de producción con el programa **PROCOMPITE**, abierto de manera anual para la zona donde está ubicado el proyecto.

Nombre de la Propuesta Productiva y su Localización

2.2 Nombre de la propuesta:

Creación de Servicios Turísticos Sostenibles “Piedra Grande” de Rancho Verde S.A.C., de anexo Sogay-distrito Yarabamba- provincia Arequipa-Región Arequipa.

2.3 Localización

La propuesta estará ubicada en el distrito de Yarabamba, específicamente, en el pueblo tradicional e histórico de Sogay, ubicado a 35 kms de la ciudad de Arequipa, a una altitud de 2600 m.s.n.m.

Tabla 3: Integrantes representativos Rancho Verde SAC.

N°	Nombres y Apellidos	DNI	Cargo
1	Javier Gonzalo Del Carpio Milón	29255397	Representante Legal
2	Lourdes Mónica Del Pilar Corzo de Del Carpio	29255396	Presidente de Directorio
3	Diego Javier Del Carpio Corzo	45438666	Secretario

Fuente: Elaboración propia

2.4 Responsables

Tabla 4: Responsables de la Ejecución de la Propuesta

Área Funcional	Entidad / Área Funcional	Acción
Unidad Formuladora	Rancho Verde S.A.C.	Elaboración del Plan de Negocio a cargo.
Unidad Ejecutora	Municipalidad Distrital de Yarabamba	Ejecución del Plan de Negocio
Operación y Sostenibilidad	Rancho Verde S.A.C.	Garantizar operación y sostenibilidad de la propuesta productiva.
Unidad de Supervisión y Control	Municipalidad Distrital de Yarabamba	Realizar el seguimiento y monitoreo durante la inversión y post inversión.

Fuente: Elaboración propia

2.5 Organización y gestión

Modalidad de constitución

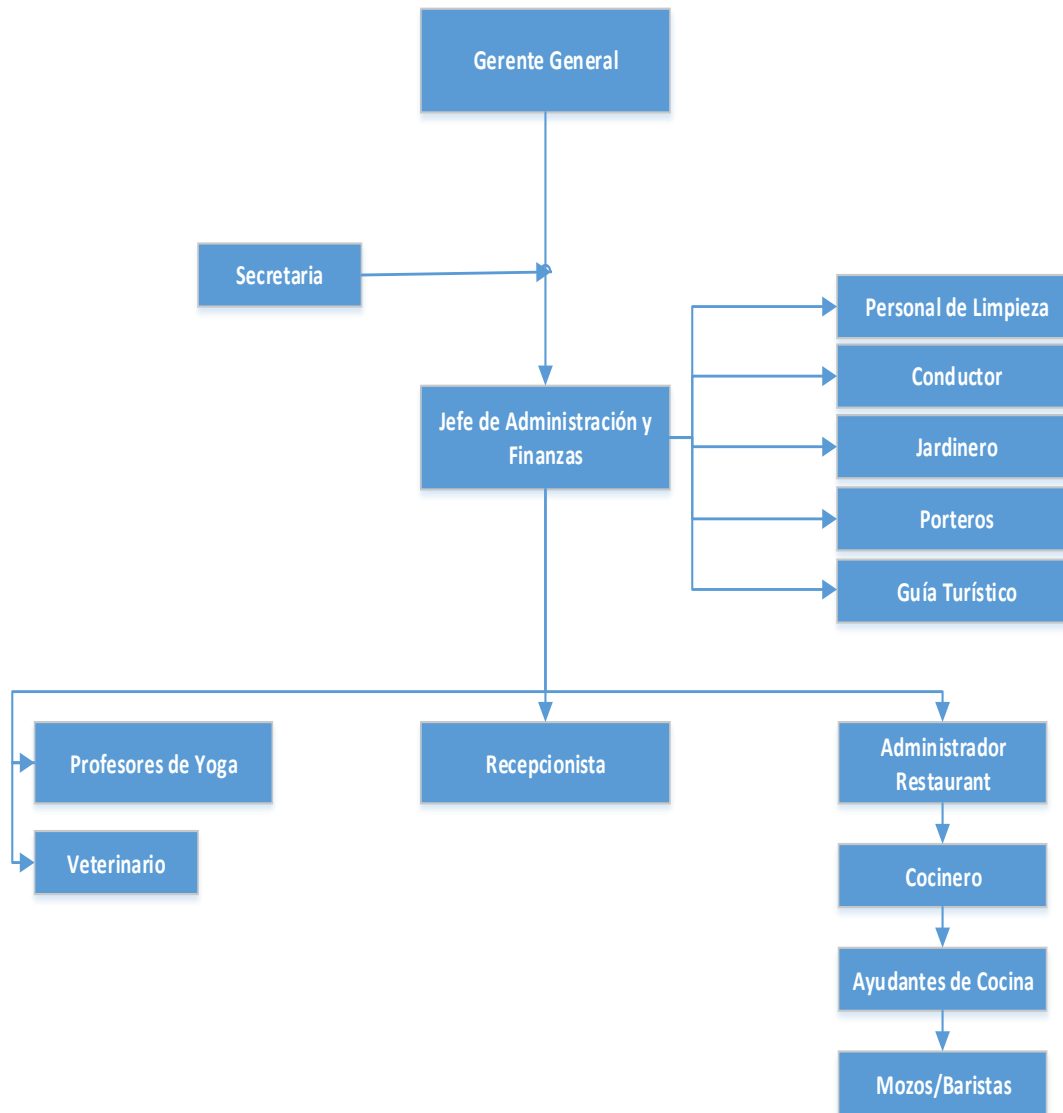
La estructura jurídica Rancho Verde S.A.C. “Rancho Verde S.A.C.” Tiene un diseño con fines empresariales, siendo su actividad principal el brindar el servicio de turismo.

Rancho Verde se encuentra registrada en Registros Públicos con N° de Partida 11142380 y tiene como representante legal al Sr. Javier Gonzalo Del Carpio Milón.

Estructura orgánica Rancho Verde S.A.C.

El organigrama general Rancho Verde S.A.C. y sus funciones jerárquicas se observan en los siguientes cuadros:

Ilustración 8: Organigrama Funcional



Fuente: Elaboración propia

Tabla 5; Principales cargos y funciones

CARGOS	PRINCIPALES FUNCIONES
Gerente General	Realizar el Plan Estratégico de la empresa. Desarrollar el Plan de Ventas. Buscar Alianzas Estratégicas para asegurar los ingresos.
Secretaria	Brindar soporte documentario a la gerencia. Responsable del pago de los servicios.
Jefe de Admin. Y Finanzas	Está a cargo del Personal y de las contrataciones. Responsable de elaborar el Presupuesto de la empresa. Responsable del control de costos y gastos.
Guía Turístico	Encargado de realizar el plan de visitas. Encargado de guiar a los visitantes desde la entrada.
Veterinario	Responsable del cuidado de los animales. Responsable de la alimentación de los animales.
Recepcionista	Encargada de programar las citas según las reservas. Responsable de la supervisión de las masajistas.
Masajistas	Encargadas de proporcionar los masajes a los visitantes.
Administrador Restaurant	Responsable del abastecimiento de insumos. Encargado del control de inventarios de alimentos y abarrotos.
Cocinero	Encargado de la elaboración de la oferta de alimentos.
Ayudantes de Cocina	Dar soporte al cocinero en la elaboración de alimentos.
Mozos	Encargados de la atención de alimentos y bebidas.
Personal de Limpieza	Encargados de la limpieza de las instalaciones.
Conductor Carreta	Encargado de transportar a los visitantes en el paseo con caballos.
Jardinero	Encargado del mantenimiento de las áreas verdes.
Porteros	Responsables de la guardiana y control de ingresos.
Baristas	Encargados de la elaboración de las bebidas.
Profesora de Yoga	Encargada de dar las clases de Yoga a los visitantes.
Encargado de Piscina	Responsable del mantenimiento y salubridad de la piscina.

Fuente: Elaboración propia

Instalaciones actuales de Rancho Verde

Fotografías de instalaciones actuales Ver (Anexo N° 3)

Misión y visión

Misión

Ser el mejor centro de turismo de bienestar para el ocio, recreación y salud integral para el segmento nacional e internacional potencial del destino Perú, fortaleciendo los recursos naturales y culturales que guarda el maravilloso distrito de Yarabamba.

Visión

Ser el centro más reconocido del turismo de bienestar para el ocio, recreación y salud integral, en alianza con la municipalidad de Yarabamba, demostrando un modelo de gestión de éxito, bajo los preceptos del desarrollo sostenible.

Valores

Amor: siendo el motor y motivo de la propuesta en desarrollo de este proyecto, que busca aportar, ayudar y compartir un nuevo modelo de generar valor en nuestra sociedad, planeta y cultura.

Responsabilidad, Honestidad y Respeto: Estos valores que van como carta de presentación, basados en principios de sostenibilidad y competitividad.

Optimismo, Entusiasmo y Simpatía: Somos conscientes de que el buen trato al cliente, colaboradores, comunidad y proveedores es el resultado de un mayor compromiso laboral, transmitiendo a su vez emoción, alegría, agrado y dinamismo expresados en la amabilidad y atención.

Conservación y cuidado del medio ambiente: Nuestra mayor fuente de inspiración es la conservación y cuidado del medio ambiente en todos los ámbitos y actividades que realizamos en nuestro centro de trabajo.

Rescate y valor social-cultural: Siendo conscientes del gran legado de nuestros ancestros, rescatar, respetar y promover la cultura entre nuestros involucrados del proyecto, como parte fundamental que basa al respeto del ser humano en esencia.

2.6 Descripción de la propuesta productiva

De acuerdo al planteamiento del problema identificado en el presente proyecto, que se enfoca en que el desarrollo actual de la zona en estudio, no ha logrado un uso adecuado y sostenible de sus potenciales recursos naturales y culturales, teniendo una demanda de latente nacional e internacional para el rubro del desarrollo del turismo en la zona.

Por lo tanto la idea de Rancho Verde, propone, en uno de los pueblos más hermosos cercanos a la ciudad de Arequipa, la implementación y desarrollo de un centro de ocio, recreación y salud integral, teniendo ya parte del proyecto en plena construcción, donde el apoyo financiero es vital para lograr cumplir con la propuesta del proyecto que aceleraría satisfacer a la demanda del mercado nacional actual, al mismo tiempo cumplir con el ansiado desarrollo local del distrito de Yarabamba, para lograr recuperar, revalorar y conservar los recursos ambientales y culturales, bajo los preceptos de desarrollo sostenible como se plantea en el presente PFG.

Para lograr hacer realidad este proyecto, se ha considerado que la propuesta tenga los siguientes rubros de inversión:

- **Inversión fija tangible:** Donde se están considerando los terrenos y obras civiles, maquinaria y equipo, así como muebles y enseres.

- **Inversión fija intangible:** Donde se están considerando todos los estudios de elaboración de la propuesta definitiva, gastos de organización, investigación y desarrollo, licencias, certificados (Defensa civil), trámites de constitución, así como gastos de capacitación del personal.

- **Capital de trabajo:** Donde se considera materias primas e insumos, mano de obra y costos indirectos.

2.7 Fundamento de originalidad de la propuesta productiva

Fundamentamos que La Propuesta Productiva es original, tanto en un ámbito zonal y/o regional, como fundamento se tiene procesos de innovación de crianza, sostenimiento, reproducción y exposición de animales auquéñidos, nativos de la zona, en su hábitat natural, fomentando su desarrollo y presencia futura apoyando a la pureza de sus razas y variedades , se puede resaltar también la creación de un centro de descanso turístico natural con amplias áreas naturales para dar cabida y servicio al turismo nacional y extranjero, brindando así al público en general, una experiencia de bienestar.

2.8 Marco de referencia

Pertinencia de la propuesta productiva

En abril del presente año, el Gobierno Regional de Arequipa aprobó constituir el Fondo Regional de Promoción de la Inversión Privada (FONPRI) para financiar las actividades del proceso de promoción de los proyectos enfocados en activos y en Asociaciones Público Privada (APP). Este fondo tendrá como objetivo exclusivo financiar las actividades propias del proceso de promoción de diversos proyectos de la región.

Mediante Ordenanza Regional N° 380-Arequipa, publicada en el diario oficial El Peruano, se determinó que el FONPRI de Arequipa contará con recursos provenientes de las siguientes fuentes de financiamiento:

Los créditos o donativos internos o externos que se obtengan para el cumplimiento de las funciones establecidas en el Organismo Promotor de la Inversión Privada (OPIP) del Gobierno Regional de Arequipa.

Un monto de 2% del producto de las ventas de los activos del Gobierno Regional de Arequipa.

El aporte a ser pagado por el inversionista en los proyectos autofinanciados, asciende al 2% del costo total de la inversión o costo total del proyecto, según corresponda. El porcentaje del aporte está contenido en las bases.

Algún monto otorgado por el Gobierno Regional de Arequipa al fondo con fines de evaluación y promoción de Asociaciones Público-Privadas (APP) en sus distintas modalidades.

Otros que se les asigne.

De otro lado, la norma dispone encargar al Órgano Ejecutivo Regional realizar las gestiones técnico-administrativas tendientes a la creación de la cadena funcional programática y cadena de gasto que permita la ejecución de los ingresos y gastos del presupuesto.

Ello dentro del Sistema Integrado de Administración Financiera del Sector Público (SIAF-SP) y de acuerdo a la normativa de la materia vigente. (Arequipa, 2019)

2.9 Justificación de la propuesta productiva

La zona en donde se desarrolla el proyecto cuenta con los recursos de naturaleza, paisaje, facilitación de planta turística, atractivos culturales materiales e inmateriales, para hacer viable la satisfacción de esta demanda de servicios de turismo de bienestar.

El desarrollo del proyecto no ha sido financiado por ninguna otra entidad, privada o pública, por lo que su postulación a **PROCOMPITE** es una posibilidad abierta que se considerará para el resultado del presente PFG.

2.10 Productos y servicios

Turismo de bienestar:

Actividades de ocio, recreación y salud integral: es un programa basado en actividades activas y pasivas, con el objetivo de lograr en el visitante una experiencia de bienestar.

Consta de dos lugares de servicio y/o productos para lograr este objetivo de bienestar:

La estación: Es el viaje introductorio, el turista, ingresa a la zona, se acomoda y disfruta de una serie de charlas introductorias de seguridad, acomodación, información natural y cultural de la zona, actividades que se pueden realizar entre otros. En la Estación, se tiene los servicios de:

Acomodación para pernocte

Servicios de Bar y Snack

Caminatas y recorridos guiados.

Piedra Grande: Esta es la segunda etapa del programa, que consiste en el recorrido tanto activo como de relajamiento, con una serie de caminatas alrededor, a caballos, opcional, actividades en bio-huertos, spa, gastronomía y alimentación saludable, interpretación de senderos, entre otros. En Piedra Grande se ofrece los servicios de:

- Paseo en caballo desde La Estación a Piedra Grande
- Piscina y/o Spa, Yoga,
- Refugio de animales Camélidos Sudamericanos.
- Snack y bebidas.
- Caminatas y recorridos guiados

Ambos servicios y/o productos, tienen una flexibilidad de estadía y actividades, según el requerimiento del visitante.

Productos complementarios

Como productos complementarios tenemos:

- **Turismo de eventos y reuniones:** Servicios que se atenderán de acuerdo a las solicitudes y necesidades del mercado, como son eventos sociales, reuniones, bodas, graduaciones, entre otros de la misma índole.

Productos sustitutos o similares:

Como servicios sustitutos o similares identificamos dos grandes grupos similares y sustitutos:

- **Productos similares:**

Servicios hoteleros en el departamento de Arequipa: en el departamento se tiene una gran planta hotelera turística y en expansión actividades turísticas vivenciales ruta al Cañón del Colca por ejemplo, que brindan servicio de relajación y confort, así como servicios vivenciales comunitarios, que se dirigen más a un turismo extranjero de alto costo.

Campo Albergó Sambambaiás: Ubicado en el distrito de La Joya, cuenta con habitaciones para que los clientes pueden pernoctar, servicio de restaurante, piscina, ambientes para jugar fútbol y también cuentan con caballos en sus instalaciones.

Club Internacional de Arequipa: Cuenta con instalaciones para poder practicar diversos deportes, gimnasio, bowling, restaurantes, piscina al aire libre y piscinas temperadas y lugares de relajación, ambientes para realizar diversos eventos para adultos e infantiles. Club internacional de Arequipa permite el ingreso únicamente a los socios, lo que se convierte en una limitación para los que no son socios.

Empresas que ofrecen servicio de actividades espirituales en la ciudad del Cusco: Actualmente la ciudad del Cusco tiene varias organizaciones dedicadas al “Bienestar espiritual”.

Estas organizaciones ofrecen servicios como: Turismo vivencial (Qhispihay Glamping Sostenible), Ritual Ayahuasca (Healing Tree Center), Caisae (Centro de Sanación), entre otros.

- ***Productos sustitutos:***

Solo encontramos la red de restaurantes campestres, con actividades de recreación, enfocadas más al mercado gastronómico local.

Restaurantes en la campiña arequipeña: En Tiabaya, por ejemplo, encontramos muchos restaurantes típicos de la ciudad de Arequipa, que son muy conocidos y concurridos por el público turista y peruano por sus deliciosos y variados platos.

Muchas personas acuden en sus días libres para salir un poco de la rutina. Algunos de ellos son: La Cecilia, La Quequita, La Goldy, etc.

2.11 Análisis de la cadena productiva

Tabla 6: Análisis de la cadena productiva de Rancho Verde

ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA				
Acciones	Actores	Actividades	Insumos	Resultado
Mercado de clientes potenciales:	Promotores de mercado, Agentes de viajes,	Búsqueda de mercado del cliente potencial según perfil de turista	Página web, Redes sociales, medios de comunicación de radio y TV.	Cartera de clientes potenciales
Sistema de reservas	Administración y Gerencia en La Estación	proceso de reserva y pagos por los servicios requeridos	Equipo de POS pagos con Tarjeta, computadora, fichas de registro, pulseras de control o tickets	compra de los servicios ofrecidos
Prestación de servicios, operación de los servicios vendidos	Colaboradores de servicios: Guías locales, conductores, recepcionista y administrador, cocineros, mozos, jardineros, otros.	Recepción, acomodación, alimentación, descanso, recorridos a caballo, recorridos en bicicleta, caminatas, spa, piscina, interpretación de paisaje, flora y fauna silvestre de la zona, visita guiada al poblado de Sogay y Cascada.	Infraestructura de la Estación y Piedra Grande totalmente habilitadas y acondicionadas para los servicios ofrecidos, equipo de transporte, bicicletas, animales de ecuestre caballos.	Satisfacción de relajación, bienestar y experiencia regenerativa de los clientes, con ganas de volver y/o recomendar
Fidelización de clientes y búsqueda de nuevos clientes	Rancho Verde SAC y Clientes de los servicios ofrecidos	Análisis y acciones de encuestas de satisfacción, relación de comunicación permanente de nuevos servicios y ajustes que se ofrecen, promoción, descuentos, etc.	medios digitales, postales, calendarios, insumos de merchandising,	mantener satisfechos a los clientes y potenciales nuevos clientes

Fuente: Elaboración propia

2.12 Objetivos de la propuesta productiva:

- Demostrar la sostenibilidad económica del proyecto, que garantice la inversión adecuada de los recursos propios y de un segundo potencial financiero.

- Alcanzar el 60% de los recursos requeridos, vengan por parte de productores de la zona y así lograr que el flujo de venta de los agricultores yarabambinos se incremente en un 15%.
- Lograr diversificar los productos y servicios turísticos del departamento de Arequipa, con la propuestas productiva de Rancho Verde.
- Aportar a la mejor calidad de vida de los visitantes al proyecto, promoviendo una sana recreación para público en general, dispuesto a pasar momentos de sanación y reconexión.

2.13 ANÁLISIS FODA

Para determinar un diagnóstico general de la propuesta productivo, recurrimos a utilizar la herramienta de análisis FODA, determinando cuales son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto, pasar a hacer un análisis de la situación actual que ayude a determinar las propuestas viables, sustentadas y ubicadas para alcanzar los objetivos de la propuesta productiva, tanto para el mercado objetivo, como factibilidad de inversión.

Se considera dividir éste análisis desde dos ámbitos, de manera interna y externa del proyecto; por lo tanto para un análisis interno se identifican las fortalezas y debilidades FD, en referencia al sector de competencia en el mercado.

En un análisis externo identificamos las oportunidades y las amenazas OA, en el mercado para la sobrevivencia del proyecto.

Cruzando un análisis transversal entre cada una de las variables, de desarrollan propuestas posibles para el proyecto.

Tabla 7: Análisis y estrategias FODA

Matriz FODA	DEBILIDADES (interno)	AMENAZAS (externo)
	Falta de recursos económicos para concluir el proyecto	Efectos de Cambio Climático
	Carencia en recurso humano especializado en el rubro de turismo de bienestar	Conflictos comunitarios de las poblaciones de Sogay y Yarabamba.
	Carencia de experiencia y trabajo en turismo de la gerencia del proyecto	Cambios repentinos en gestión pública que se consiga como aliados al proyecto
FORTALEZAS (interno)	FD: propuestas	AF: propuestas
Inversión de la infraestructura física del proyecto en un 50%, fondos propios.	Presentarse al financiamiento de fondos públicos disponible de PROCOMPITE para concluir con el proyecto.	Invertir en gestión del sistema de seguridad integral, como acciones críticas prioritarias del proyecto.

Clara visión de la filosofía organizacional	Implementar actividades de educación y entrenamiento para la adecuada implementación del proyecto con los RRHH que se requiere, cumpliendo los objetivos del proyecto.	Diseñar protocolos de relaciones y políticas comunitarias en un plan de gestión sostenible.
Capacitación por parte de la gerencia en temas de turismo de bienestar	Implementar en práctica lo aprendido por gerencia, para la ejecución del proyecto.	
OPORTUNIDADES (externo)	DO: propuestas	AO: propuestas
Apertura de financiamiento de fondos públicos para ideas innovadoras de negocios que aporte al desarrollo de diversos sectores- PROCOMPITE	Diseñar un plan de negocios sustentado para postular al financiamiento faltante para concluir el proyecto a PROCOMPITE.	Diseñar protocolos y políticas de seguridad con financiamiento externo para cubrir riesgos y contingencias de efectos de cambio climático.
Las nuevas tendencias de la demanda que buscan productos de turismo de bienestar	Diseñar herramientas de educación y capacitación para atender a la demanda del sector de turismo de bienestar	
Existencia de un mercado inmediato local a consumir los servicios de turismo de bienestar.	Comenzar la experiencia con el trabajo de atención inicial con el turismo local existente para este segmento.	

Fuente: Elaboración propia

2.14 Estudio de mercado

El proyecto de creación de servicios turístico de Piedra Grande, de turismo de bienestar, es un proyecto destinado a cubrir varios segmentos de mercado, desde la población propietaria y población externa.

A continuación, dos grandes segmentos objetivo, de las cuales tomaremos como referencia de estudio al mercado nacional tomando una muestra de población, para determinar la viabilidad de la propuesta del proyecto:

Mercado nacional:

El departamento de Arequipa es la cuarta ciudad más poblada del país, siguiendo a Lima, Piura y La Libertad. Destacan sus mejoras en el empleo formal y la perspectiva es que su economía supere al promedio nacional.

Actualmente, en Arequipa, el estrés es una de las enfermedades que ha afectado a muchos de sus habitantes en los últimos años, incluso a niños, por lo que la propuesta Piedra Grande, se estima, que aportará a aminorar esta problemática para el mercado potencial.

Actualmente, no hay lugares similares en la ciudad de Arequipa, con una propuesta integral de turismo de bienestar; por lo tanto, la demanda actual sería difícil de definir, pero si se podría analizar el segmento que se pretende atender.

El proyecto visualiza cubrir un mercado nacional preliminarmente, tratándose de la población del departamento de Arequipa en general y abierto a un posible segmento internacional.

Teniendo en cuenta que la población total a nivel Arequipa es de 1 152 303 habitantes, el proyecto estará enfocado mayoritariamente en el grupo de edad de 15 a 64 años (No excluyente).

Entonces, según el último censo, el proyecto estaría enfocado a nivel local en un 66.2% de la población, que sería un total de 762,825 habitantes. (Informática, 2017)

Ilustración 9: Población censada por departamentos

Departamento	Censo 2007			Censo 2017				
	Población	0-14	15-64	65 y más	Población	0-14	15-64	65 y más
Total	27 412 157	30.5	63.1	6.4	29 381 884	26.4	65.2	8.4
Amazonas	375 993	37.8	56.9	5.2	379 384	32.2	60.5	7.3
Áncash	1 063 459	31.5	60.8	7.7	1 083 519	27.0	63.0	10.0
Apurímac	404 190	37.5	55.0	7.5	405 759	28.9	61.7	9.4
Arequipa	1 152 303	26.4	66.2	7.4	1 382 730	23.7	67.5	8.8
Ayacucho	612 489	36.2	56.6	7.2	616 176	28.6	62.7	8.8
Cajamarca	1 387 809	34.9	58.6	6.4	1 341 012	29.5	61.8	8.7
Prov. Const. del Callao	876 877	26.8	66.8	6.4	994 494	24.5	67.0	8.5
Cusco	1 171 403	34.4	59.4	6.2	1 205 527	27.2	65.0	7.8

(Informática, 2017)

Determinación de la muestra

Para lograr identificar estadísticas clave se utilizará fuente primaria tipo encuesta online y física, para ello se calculará el número de muestra, teniendo en cuenta que la población tiende a infinito, se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Cálculo de N° de muestra:

Nivel de confianza (1- α): 0.95 (95%)

Margen de error (e): 5%

Probabilidad de éxito (p): 0.5

Probabilidad de fracaso (q): 0.5

Cálculo de Z:

$$Z = \frac{(1-\alpha)}{2} \qquad Z = \frac{0.95}{2} \qquad Z = 0.475$$

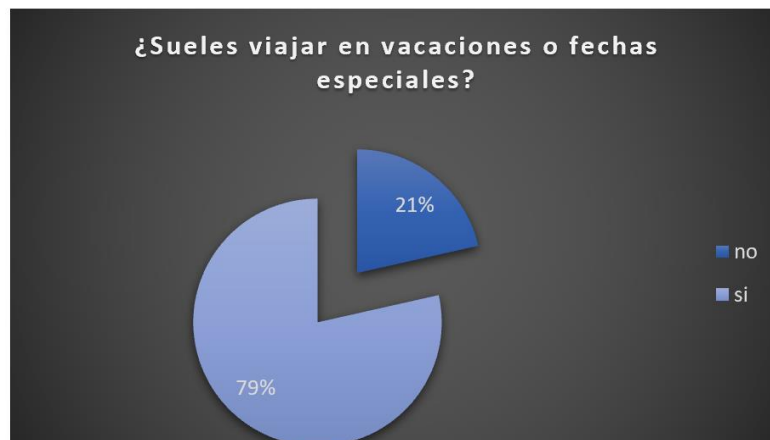
Ubicando el valor de Z en la tabla de distribución normal, relacionando fila y columna, se tiene que el valor de Z es 1.96.

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2} \qquad n = \frac{0.9604}{0.0025} \qquad n = 384.16 \qquad n \approx \mathbf{384}$$

Según el resultado, se deberían hacer 384 encuestas en el espacio geográfico determinado. Se realizaron, en realidad, 396 encuestas.

Resultados e interpretación de encuestas

Ilustración 10: Resultados ¿Sueles viajar en vacaciones o fechas especiales?

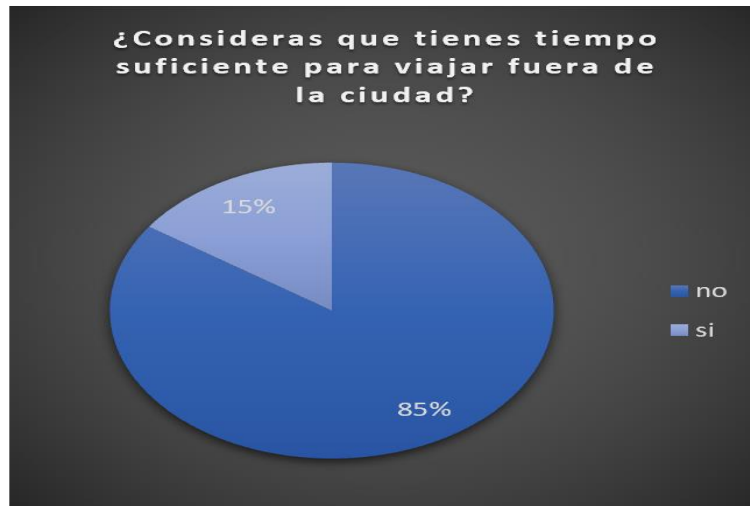


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: De 396 encuestados, 79% suele viajar en vacaciones o fechas especiales, mientras que el 21% no lo hace.

Este resultado quiere decir que existe una gran oportunidad de ofrecer alternativas de ocio, recreación y turismo. En caso de vacaciones que normalmente son de varios días, sería una alternativa abierta, en caso de fechas especiales como fines de semana, o un día, también existe esta posibilidad de ofrecer los servicios de turismo de bienestar, por la cercanía la ciudad.

Ilustración 11: Resultados sobre: ¿Consideras que tienes tiempo suficiente para viajar fuera de la ciudad?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: De todas las personas encuestadas, el 85% considera que no tiene tiempo suficiente para viajar fuera de la ciudad, mientras que, tan solo el 15% considera que si tiene tiempo suficiente para viajar fuera de la ciudad.

Esta pregunta, nos indica que existe menos probabilidad de que el público objetivo que son familias locales arequipeñas, no disponen de mucho tiempo y presupuesto para salir fuera de la ciudad; teniendo una oportunidad para la propuesta productiva, ya que el proyecto ofrecerá sus servicios a una cercanía de viaje de menos de 1 hora alejado de la ciudad.

Ilustración 12: Resultados sobre: ¿Cuál es el objetivo principal de tus viajes?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: si viajan en vacaciones o fechas especiales, tenemos que, el 76% viaja con el fin de relajación y des estrés, el 16% por cultura, el 7% con el fin de ir de fiesta y tan solo el 1% con la finalidad de realizar o presenciar algún deporte.

Con esta pregunta y respuestas de los encuestados, nos indica que si existe un potencial mercado del 76% que consumiría nuestros servicios de turismo de bienestar, además de fortalecer os productos turísticos culturales de este destino que tiene atención en el mercado.

Ilustración 13: ¿Te consideras satisfecho con las opciones que tiene la ciudad de Arequipa sobre tu principal objetivo de viaje?

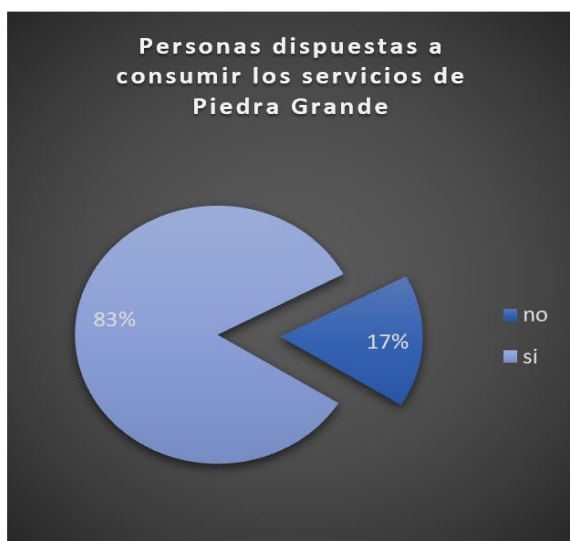


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Además, de las personas que viajan con la finalidad de relajarse y des estresarse, el 89% se considera insatisfecho frente a la disponibilidad de destinos en la ciudad que satisfagan su principal objetivo de viaje.

Estas respuestas nos demuestran que existe una gran oportunidad de llenar ese mercado no satisfecho, sobre turismo de bienestar, considerando que no existen competidores importantes sobre el tipo de productos y servicios planteados en el proyecto.

Ilustración 14: Resultado de ¿Consumirías un servicio especializado en ocio, recreación y salud integral con actividades aptas para todos, almuerzo buffet, yoga, piscina al aire libre y bar, ubicado a 50 minutos de la ciudad, todo por un día?

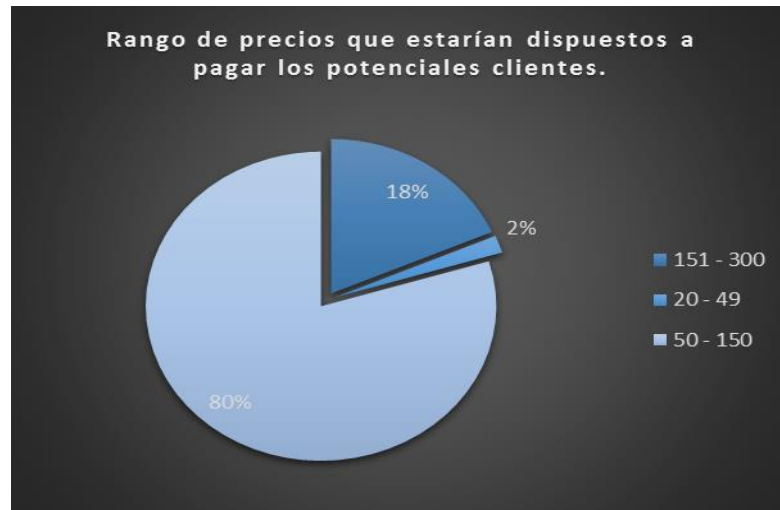


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: sólo 17% no consumiría los servicios de Piedra Grande, mientras que el 83% si estaría dispuesto a consumir los servicios de Piedra Grande.

Esta penúltima pregunta, nos indica de manera directa cual es la opción de consumir o no los productos y /o servicios que se pretende ofrecer, teniendo una amplia aceptación con la descripción de la propuesta productiva, que se podría dar en un solo día, teniendo la posibilidad de hacerlo en un solo día con el mercado del departamento de Arequipa.

Ilustración 15: Resultados sobre: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de Piedra Grande?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: si estarían dispuestas a consumir los servicios de Piedra Grande, 2% estaría dispuesto a pagar entre S/ 20.00 y S/ 49.00, el 80% entre S/ 50.00 y S/ 150.00 y el 18% entre S/ 151.00 y S/ 300.00.

Por lo tanto, según los resultados, existe un segmento disponible, dentro del mercado nacional, que potencialmente consumiría los servicios del proyecto, además, dentro del segmento que potencialmente consumiría los servicios de Piedra Grande, el mayor porcentaje estaría dispuesto a pagar entre S/ 50.00 y s/ 150.00, lo que sin duda ayuda a evaluar el precio final de los servicios.

Por otro lado, es necesario detallar para la propuesta del proyecto se consideraría temporada alta los meses de vacaciones del turismo nacional en etapa de vacaciones escolares que son de diciembre, enero, febrero, meses de lluvias y el resto del año, para ambos segmentos de turismo que es temporada de secas o verano, que se puede manejar de acuerdo a un buen plan de marketing.

Segmento extranjero:

Existe una gran oportunidad en esta tendencia de turismo por el segmento extranjero, al cual intentamos enfocar con un adecuado plan de promoción y marketing, para dar a conocer este nuevo destino a través de agentes de viajes.

Perú era más conocido por Macchu Picchu que, sin duda, es uno de los mayores atractivos actualmente; sin embargo, en los últimos años tenemos una descentralización del turismo y movimiento del turismo extranjero en diferentes destinos del país por trabajo de PROMPERÚ.

Según el segmento del perfil de turista que visita el departamento de Arequipa hecho por PROMPERÚ, documento Turismo In 2016, se tiene que:

Turismo interno: turistas masculino con 54% y Femenino 46%, Estado civil con pareja 63% y solteros 37%, procedencia 55% de Lima, y el resto de otros departamentos del Perú, motivo de viajes, por vacaciones y recreación 50% frente a otras motivos, gasto por persona por viaje S/.645 y una permanencia promedio de 4 noches.

Turismo Receptivo: turista masculino 63% y femenino 37%, estado civil soltero 57% y en pareja 43%, procedencia de Francia, EEUU y latinos de manera representativa, motivo de viaje es 78% por vacaciones y recreación, promedio de gasto por día de S/.832, promedio de estadía 4 noches.

2.15 Análisis de la oferta

Los productos y servicios de la presente propuesta del proyecto aún no se han implementado, por lo que nos enfocaremos a realizar un análisis de la oferta con características similares para tener datos y aproximaciones de nuestra proyección en el plan de negocio.

Campo Albergó Sambambaiaís: Ubicado en el distrito de La Joya, cuenta con habitaciones para que los clientes puedan pernoctar, servicio de restaurante, piscina, ambientes para jugar fútbol y también cuentan con caballos en sus instalaciones.

Club Internacional de Arequipa: Cuenta con instalaciones para poder practicar diversos deportes, gimnasio, bowling, restaurantes, piscina al aire libre y piscinas temperadas y lugares de relajación, ambientes para realizar diversos eventos para adultos e infantiles. Club internacional de Arequipa permite el ingreso únicamente a los socios, lo que se convierte en una limitación para que no son socios.

Empresas que ofrecen servicio de actividades espirituales en la ciudad del Cusco: Actualmente la ciudad del Cusco tiene diversidad de actividades referidas al Turismo de Bienestar.

Brecha demanda – Oferta

Determinación de la brecha cuantitativa

Según la encuesta muestra realizada, el 89% se considera insatisfecho con la disponibilidad de lugares de ocio, recreación y salud integral, por lo que podemos considerar como una brecha demanda oferta del 89%, por lo tanto, se considera como mercado insatisfecho y es el segmento de mercado prioritario para comenzar a trabajar.

Estrategia de marketing

- **Estrategia de producto**

El producto principal son las visitas con la finalidad de Turismo de bienestar, las bondades en accesibilidad y calidad de servicios son óptimas, el recorrido es corto, está a tan sólo 50 minutos de la ciudad y no hay mucho tráfico.

- **Estrategia de precio**

Piedra grande pretende ser un lugar accesible para todos, por lo que la política de precios estará basada en 4 puntos básicos:

- **Objetivos de la organización vs costes:**

El objetivo de la organización, como cualquier otra organización con fines de lucro, es la de lograr una rentabilidad alta. Es por ello que los precios serán calculados mediante el punto de equilibrio, cumplir con las obligaciones (pago de sueldos, servicios y suministros) es decir, basarse en el costo operativo.

- **Elasticidad de la demanda:**

Un aspecto importante a considerar es la capacidad de la demanda por el tipo de producto y/o servicio ofrecido al mercado y la capacidad de ventas y así lograr un apalancamiento para que se pueda satisfacer a los segmentos de mercado potencial.

Valor del producto ante los clientes:

Sin duda alguna, uno de los puntos clave para poder fijar el precio final es considerar el valor que tiene el producto ante los clientes, considerando que “valor” no es lo mismo que “precio” sino lo que realmente vale para el cliente, lo que genera en él.

El valor del producto también podría considerarse como un conjunto de atributos funcionales, eficaces y psicológicos. A partir de la idea del beneficio para el consumidor es posible definir el precio ideal del producto.

La competencia:

También será necesario identificar el precio de servicios relativamente similares en la zona; Sin embargo, como actualmente no existe una propuesta similar, por el momento el mercado puede considerarse como un mercado de **competencia perfecta**. A futuro, sin duda, habrá una

extensión de la oferta y tendrá que identificarse estrategias de precio basadas, también, en los precios de la competencia directa.

El Precio determinado para la propuesta productiva es:

Un equivalente físico a lo que ofrecería Rancho Verde, es el Ticket, que identifica a cada cliente y éste es reservado directa o indirectamente que sería en dos tipos:

Ticket Básico:

- Un aperitivo en Vagón Café en La Estación.
- Traslado de La Estación hacia Piedra Grande a elección entre paseo a caballo, traslado en carreta y traslado en bicicleta.
- Almuerzo buffet tradicional arequipeño.
- Un aperitivo en Bar Piedra Grande.
- Uso de la piscina.
- Un servicio en Spa a elegir (Masajes o sauna)
- Una sesión grupal de yoga.
- Una visita al área de camélidos sudamericanos.
- Pulsera de polímero reciclable de reconocimiento de cliente y de control de aperitivos y almuerzo.

Ticket Plus:

Incluye todos los servicios del Ticket básico y transporte privado ida y vuelta, con guía local, desde Plaza de Armas de Arequipa hasta la Estación.

Estrategia de plaza o a través de intermediario

En cuanto a la plaza, los servicios brindados por Piedra grande podrán ser:

De venta directa: El cliente podrá acceder a los servicios de manera directa mediante reservación vía online, página web o telefónica, o llegada directa a la Estación.

Venta a través de intermediarios: A través de agentes de viaje, alianzas estratégicas con organizaciones, entre otros.

Estrategia de promociones

Entre las principales estrategias de promoción están:

Promociones por temporada: En temporada baja podrán realizarse promociones con la finalidad de garantizar la sostenibilidad de la organización.

Alianza estratégica con agencias de viaje nacionales y extranjeras: permitirá un mayor alcance de producto y venta final.

Presencia en redes sociales: Redes sociales básicas para poder promocionar los servicios de Piedra Grande serán:

Facebook: Una de las redes que, últimamente, ha tenido un mayor alcance en cuanto a venta de bienes y servicios. En esta red social se pondrá al tanto a los clientes sobre promociones, nuevos servicios, etc.

Además, Facebook ofrece servicio Facebook empresas, que brinda distintas herramientas de gestión y promoción de negocio.

Instagram: Se promocionará el servicio de una manera bastante sutil, utilizando fotografía profesional para llamar la atención de potenciales clientes.

Youtube: Utilizar con la trasmisión de videos elaborados por profesionales de las bondades y vistas espectaculares de la zona en estudio, también para dar a conocer experiencias vividas por los clientes, etc.

Trabajar con *influencers* locales, nacionales y extranjeros dedicados al contenido de viajes:

Redes sociales como Facebook e Instagram, ofrecen múltiples herramientas para promocionar los productos, una de ellas es la de aliarse con Influencers, es decir, personas con alta capacidad de influencia en mercados amplios. En este caso, se optará por establecer alianzas con *influencers* dedicados al contenido de viajes.

Sorteos en línea: Una manera muy rápida de tener mayor alcance es la de realizar sorteos para que la gente conozca el servicio. El procedimiento es bastante simple:

Se le da indicaciones al cliente sobre como participar, en su mayoría es la de publicar alguna fotografía etiquetando a la empresa y a los aliados ya además, a amigos y familiares interesados en el servicio, y seguir a la empresa en todas sus redes sociales.

Existen múltiples herramientas que permiten realizar los sorteos de una manera muy fácil, rápida y honesta.

2.16 Análisis de servicios básicos e insumos para la propuesta:

Suministro de agua: La ubicación del proyecto Piedra Grande, no cuenta con servicios de agua, existe agua de regadío agrícola, que tiene una dotación de una mita de 4 horas con 33 minutos cada 23 días con un caudal promedio de 100 l/s, lo que arroja una masa hídrica equivalente a 1,508.40 m³, por tanto, se instalarán tanques de almacenamiento marca Rotoplas.

Además, se utilizarán cisternas de agua para poder abastecer las cascadas artificiales y, sobre todo, la piscina.

El Río chili es el afluente más importante del sistema hidrológico de la zona, además se suman las numerosas quebradas y riachuelos que confluyen en este río. El Río Sogay a la altura del pueblo de Yarabamba a 2460 msnm, pasa a ser Río Yarabamba, el cual une sus aguas con el Río Mollebaya, tomando en nombre de Río Postreros. La baja disponibilidad del recurso hídrico

afecta la actividad agrícola y determina la migración hacia centros urbanos de la población del distrito de Yarabamba.

Según el municipio del distrito de Yarabamba, poblado de Sogay, y saneamiento básico, la calidad de las aguas que emergen de los manantiales se clasifica como aguas de calidad apta para el consumo humano y para agricultura.

Suministro de energía:

Se implementará el sistema de panel solar, en razón de no existir fluido eléctrico en la zona y evitar el consumo no amigable al medio ambiente. Se usarán paneles fotovoltaicos, que por su estructura consiste en numerosas celdas, convierten la luz en electricidad, por tanto, la energía producida puede alimentar una red eléctrica terrestre, que permita el uso de electricidad para los servicios de iluminación y uso de artefactos de consumo eléctrico.

Además, para el funcionamiento de equipos se abastecerá con Gas Propano, combustible de acuerdo a las necesidades.

Insumos alimenticios:

Siguiendo la política de compras y gestión de proveedores de línea sostenible, se optará por la compra de insumos a pobladores de la zona, contribuyendo así a su crecimiento y desarrollo local, junto a las acciones de educación sostenible junto a ellos.

Productos alternativos:

Siempre en función a la política de compras y proveedores que persigue la línea sostenible, en caso no cuente con los productos requeridos se obtendría directamente de proveedores de la ciudad de Arequipa, lo que de alguna manera incrementaría los costos por el transporte.

2.17 Capacidad de carga de la propuesta productiva:

La capacidad total de atención en Piedra Grande es de 50 personas al día, considerando las dimensiones de la estructura proyectada a construirse en habitaciones, y tamaño de instalaciones. Se estima que se iniciaría cubriendo un 50% de su capacidad y que, con las estrategias de promoción en un corto plazo se llegue a cubrir la capacidad máxima, sobre todo en temporada alta.

Entonces, como vemos, la capacidad máxima es de 50 personas al día, es decir, 1300 clientes al mes (por 26 días de trabajo al mes), entonces se proyecta el requerimiento de:

2.18 Análisis de requerimiento de productos

Plan de ventas

Para elaborar un plan de ventas, se considera la evaluación de la demanda total, según segmento (Nacional y Extranjero) y, además, la capacidad máxima de las instalaciones que es de 1300 visitas al mes (50 visitas al día), además de considerar temporadas altas que son los meses de lluvias y bajas que son los meses de secas.

En cuanto al mercado nacional es el de mayor proporción por la cercanía, tendría mayor accesibilidad al servicio.

En cuanto al segmento extranjero, se ha estimado la probabilidad de visita, considerando el tiempo de visita Arequipa existe gran oportunidad.

La idea del plan de ventas es plasmar las proyecciones de ventas del primer año de implementación del proyecto, analizar el crecimiento de ventas progresivo, y tener una proyección de ventas en unos 5 años, para determinar el retorno de inversión, así como lo demás factores de beneficios del proyecto.

Requerimiento de infraestructura

Siguiendo la estética y ética visual del lugar, la arquitectura se adecúa a la belleza paisajística, construida con muros de piedra y ladrillo, estos últimos recibirán un tarrajeo rústico; los pisos serán de piedra, cemento pulido y tablones de madera, los techos serán construidos a dos aguas de troncos de eucalipto y caña para la estructura y torta de cemento como cobertura y se compondrá de los siguientes ambientes.

Áreas:

- Terraza de descanso: 25.74 m²
- Hall: 28.44 m²
- Zona de piscina: 17.64 m²
- Piscina: 49.1 m²
- Hall 2: 17.64 m²
- S.S.H.H. Mujeres: 18.62 m²
- S.S.H.H. Varones: 20.01 m²

Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas

El requerimiento detallado para el equipamiento de maquinarias necesarias para el funcionamiento de cada área operativa, tales como: Instalaciones de administración, Sala de Spa, Yoga, piscinas, comedor, bar y café, estación, áreas de animales, jardinería, senderos de interpretación, habitaciones, entre otros.

Requerimiento de materiales e insumos

En el caso de los insumos de cocina, serán de rotación y consumo constante, por lo que, al ser un proyecto nuevo, en el camino se optimizará el sistema del planeamiento de la producción y compras de insumos para evitar mermas. Se debe elaborar un protocolo de compras y gestión de proveedores acorde al cumplimiento de la filosofía organizacional.

Requerimiento de servicios y RRHH

Se debe contemplar en el programa de reclutamiento de recursos humanos, considerando que la población local potencial a contratar no conoce ni tiene especialidad sobre los productos y/o servicios del proyecto, lo0 que implica implementar un plan de capacitación y educación permanente sobre los productos y/o servicios a ofertar en el proyecto.

Requerimiento de licencias, permisos, entre otros

La organización Rancho Verde S.A.C., cuenta con aprobación para la prestación del servicio de Agencia de Viajes y Turismo en la clase de: Operador de Turismo, por el Gobierno Regional de Arequipa.

Además, Rancho Verde S.A.C. cuenta con licencia de Zoológico clase B.

Gestión para el control y seguimiento de la operación

El control y seguimiento de las actividades de operación estarán a cargo de la empresa Rancho Verde S.A.C.

Este control consistirá en el cumplimiento de las metas programadas por año

2.19 Gestión de riesgos – Plan integral de seguridad

Para garantizar el adecuado desarrollo del proyecto identificamos que es una actividad crítica importante, el tema de seguridad del proyecto, por lo que preliminarmente estamos realizando e identificando todas las variables para la adecuada implementación de un plan de gestión de seguridad integral, identificando los posibles riesgos o dificultades que puedan ocurrir en la zona de inversión, así como las acciones derivadas de este y se detalla a continuación:

Análisis e identificación de los riesgos a los cuales están más expuestos el proyecto, considerando todos los actores y sectores de la cadena productiva en el proyecto, vale decir los stakeholders (clientes, colaboradores, proveedores, comunidad, terceros, así como los bienes de

planta física, infraestructura, zona de estudio, etc.) Los riesgos deben considerar factores de riesgo de tipo ambiental o natural, físicos o antropogénico y /o accidentales.

Plan de Contingencias para los riesgos identificados, debidamente actualizado cada 18 meses, con acciones permanentes de capacitación, acciones de simulacros entre otros.

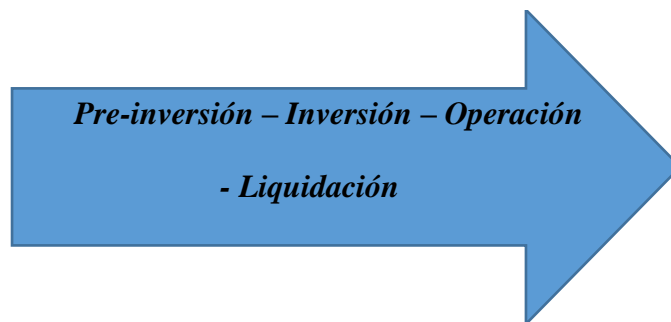
2.20 Estudio financiero

Inversiones

El proyecto se encuentra en la etapa de pre-inversión, donde se estima que existe una inversión inicial privada, y que está en busca de financiamiento, y que en caso de ser aprobado el proyecto/plan de negocios se pasa a la etapa de inversión para concluir e implementar el proyecto.

En el siguiente gráfico se pueden observar todas las etapas.

Ilustración 16: Etapas de Inversión



Fuente: Cámara de Comercio e Industria de Arequipa

Una vez que se ofrecen los productos/servicios se entra a la etapa de operación y, por último, cuando se venden los activos fijos y se recupera el capital de trabajo se llega a la etapa de liquidación.

Tabla 8: Edificaciones y obras civiles

COMPLEJO PARA SPA							
TIPOS	DESCRIPCIÓN	UNID	METRADO		COSTO UNIT.		COSTO PARCIAL
ESTRUCTURAS							
A	MUROS Y COLUMNAS	m2	330.15	S/	576.95	S/	190,480.04
B	TECHOS	m2	330.15	S/	594.07	S/	196,132.21
ACABADOS							
A	PISOS	m2	330.15	S/	41.56	S/	13,721.03
B	PUERTAS Y VENTANAS	m2	330.15	S/	469.58	S/	155,031.84
C	REVESTIMIENTOS	m2	330.15	S/	33.46	S/	11,046.82
D	BAÑOS	m2	330.15	S/	88.56	S/	29,238.08
INSTALACIONES							
A	ELECTRICAS Y SANITARIAS	m2	330.15	S/	61.89	S/	20,432.98
B	PISCINA Y CIRCULACIÓN	m2	-		-	S/	105,410.00
						PARCIAL	S/ 721,493.01
LA ESTACIÓN							
TIPOS	DESCRIPCIÓN	UNID	METRADO		COSTO UNIT.		COSTO PARCIAL
EDIFICACIONES							
A	VE1	m2	32.1	S/	1,197.01	S/	38,423.99
B	VE2	m2	22	S/	1,149.49	S/	25,288.76
C	VE3	m2	101.77	S/	1,141.44	S/	116,163.91
D	VE4	m2	48.46	S/	1,203.99	S/	58,345.54
E	VE5	m2	46	S/	440.55	S/	20,265.30
F	VE6	m2	252.42	S/	84.59	S/	21,351.10
G	Otros (10%)	-	-		-	S/	27,983.86
COMPLEMENTARIAS							
A	SISTEMA RIEGO PRESURIZADO	m2	25000	S/	0.46	S/	11,550.00
B	POZO ARTESANAL	m2	5	S/	1,650.00	S/	8,250.00
C	COCHE TREN	m2	-	S/	99,000.00	S/	99,000.00
D	AMBIENTES SOCIALES	m2	-	S/	9,900.00	S/	9,900.00
E	POZA BAÑO ANIMALES	m2	46	S/	258.26	S/	11,879.96
F	SEMBRADO PASTOS Y JARDINES	m2	25000	S/	0.33	S/	8,250.00
G	TECHOS LIGEROS Y COBERTORES	m2	-	S/	1,320.00	S/	1,320.00
H	LOSAS Y VEREDAS	m2	120	S/	132.00	S/	15,840.00
						PARCIAL	S/ 473,812.41
PIEDRA GRANDE							
TIPOS	DESCRIPCIÓN	UNID	METRADO		COSTO UNIT.		COSTO PARCIAL
EDIFICACIONES							
A	1ER PISO	m2	172.51	S/	1,077.32	S/	185,848.13
B	POZA	m2	96	S/	449.99	S/	43,198.85
C	VEREDAS Y SENDEROS	m2	120	S/	99.00	S/	11,880.00
D	CORRALES	m2	140	S/	49.50	S/	6,930.00
OTROS							
A	ACCESO, PORTÓN, CERCO PERIMÉTRICO, CANALES, ETC.	m2	-		-	S/	49,571.40
						PARCIAL	S/ 297,428.37
						GTOS. GRALES (10%)	S/ 29,742.84
						UTILIDAD (8%)	S/ 26,173.70
						TOTAL	S/ 353,344.91
TOTAL EDIFICACIONES Y OBRAS CIVILES							S/ 1,548,650.33

NOTA: De acuerdo a la evaluación de precios en el entorno, el Perito considera que al Valor de Edificaciones calculado es necesario ajustarle conforme a ley y aplicarle Gastos Generales y Utilidad, por obra en proceso de ejecución.

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro previamente presentado se puede ver que la inversión parcial realizada y la inversión por ejecutar con respecto a los activos fijos tiene un monto total de S/. 1, 548,650.33 soles.

Tabla 9: Muebles y equipos

ÍTEM	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
Escritorio ejecutivo	03	S/ 1,000.00	S/ 3,000.00
Sillón ejecutivo	03	S/ 600.00	S/ 1,800.00
Escritorio de oficina	01	S/ 300.00	S/ 300.00
Silla giratoria oficina	01	S/ 150.00	S/ 150.00
Estanterías	10	S/ 200.00	S/ 2,000.00
Podadora de césped	01	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00
Cocina/parrilla	01	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Refrigerador	01	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
Muebles de cocina	01	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00
Utensilios de cocina	01	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00
Camillas de masaje	05	S/ 1,500.00	S/ 7,500.00
Utensilios de limpieza no consumibles	01	S/ 100.00	S/ 100.00
Mesas	05	S/ 450.00	S/ 2,250.00
Sillas	20	S/ 140.00	S/ 2,800.00
Sillones de espera	04	S/ 200.00	S/ 800.00
Tocador de pared	02	S/ 200.00	S/ 400.00
Espejos	05	S/ 80.00	S/ 400.00
Laptop	05	S/ 1,500.00	S/ 7,500.00
Impresora multifuncional	01	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00
		TOTAL	S/ 39,100.00

Fuente: Elaboración propia

En este cuadro se puede observar los muebles y equipos necesarios para empezar a operar. El monto para adquirirlos es de S/. 39,100.00 soles.

Tabla 10: Honorarios para los profesionales

PROFESIONAL		COSTO PARCIAL
RESIDENCIA	S/	5,830.00
SUPERVISIÓN	S/	4,960.00
ASESORAMIENTO DE OBRA	S/	3,256.00
SUBTOTAL	S/	14,046.00
GG	S/	983.22
UTILIDADES	S/	702.30
TOTAL	S/	15,731.52

Fuente: Elaboración propia

Para la ejecución de la obra se consideran los honorarios de los especialistas que estarán a cargo de esta.

Tabla 11: Estudios definitivos del proyecto

CÓDIGO	ALCANCE	COSTO
1	DISEÑO CONCEPTUAL	S/ 1,289.00
1.1	ANÁLISIS DEL ENCARGO, ESTUDIOS PARAMETROS URBANÍSTICOS	
1.2	PROGRAMA ARQUITECTÓNICO INICIAL	
1.3	MEMORIA EXPOSITIVA DEL CONCEPTO	
1.4	ESQUEMA FUNCIONAL (PLANTAS BÁSICAS)	
1.5	ESTIMADO DEL COSTO DE LA OBRA	
2	ANTEPROYECTO	S/ 3,968.35
2.1	MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROYECTO	
2.2	PLANTAS, CORTES Y ELEVACIONES A ESCALA	
2.3	VISUALIZACIÓN 3D	
2.4	DEFINICIÓN FINAL DE ÁREAS DE AMBIENTES	
2.5	ESPECIFICACIONES GENERALES	
2.6	ESTIMADO DE COSTO DE OBRA A NIVEL DE PARTIDAS	
3	PROYECTO EJECUTIVO	S/ 7,243.00
3.1	PLANOS ARQUITECTÓNICOS DETALLADOS	
3.2	DETALLES CONSTRUCTIVOS	
3.3	PLANOS DETALLADOS Y CUADRO DE VANOS Y CARPINTERÍAS	
3.4	CATÁLOGOS DE ESPECIFICACIONES PARTICULARES	
4	ESTRUCTURAS	S/ 1,950.10
4.1	MEMORIA DE CÁLCULO ESTRUCTURAL	
4.2	PLANOS DETALLADOS DE CIMENTACIÓN CON ESPECIFICACIONES	
4.3	PLANOS ESTRUCTURALES DETALLADOS CON ESPECIFICACIONES	
4.4	DETALLES ESTRUCTURALES	
5	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	S/ 1,450.25
5.1	MEMORIA TÉCNICA IE	
5.2	PLANOS DETALLADOS DE LUZ, TC, VOZ Y DATA	
5.3	RELACIÓN DE EQUIPOS FIJOS Y SUS CARACTERÍSTICAS	
5.4	CUADRO DE CARGAS	
5.5	DIAGRAMA UNIFILAR	
6	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	S/ 1,450.25
6.1	MEMORIA TÉCNICA IS	
6.2	PLANOS DETALLADOS DE AGUA Y DESAGÜE	
6.3	RELACIÓN DE EQUIPOS FIJOS Y SUS CARACTERÍSTICAS	
6.4	CUADRO DE GASTOS HIDRÁULICOS	
6.5	ISOMÉTRICO Y DESPIECE HIDROSANITARIO	
TOTAL		S/ 17,350.95

Fuente: Elaboración propia

Como parte de la inversión intangible, también se consideran los costos en que se incurrirán para la elaboración del proyecto arquitectónico. Este presupuesto del estudio definitivo tiene un costo de S/. 17,350.95 soles.

Es indispensable calcular el Capital de trabajo para todo proyecto, ya que facilita la liquidez para poder adquirir insumos y materiales y poder cumplir con el pago de mano de obra y servicios necesarios.

Tabla 12: Capital de trabajo

MANO DE OBRA	S/	21,610.00
ADMINISTRATIVO	S/	8,430.00
1 SUeldo GERENTE GENERAL	S/	3,500.00
1 SECRETARIA	S/	930.00
1 JEFE ADM Y FINANZAS	S/	2,000.00
1 ADMINISTRADOR RESTAURANTE	S/	2,000.00
MOD	S/	6,900.00
1 GUÍA TURÍSTICO	S/	800.00
1 RECEPCIONISTA	S/	1,200.00
2 MASAJISTAS	S/	1,100.00
1 COCINERO	S/	1,200.00
1 AYUDANTE DE COCINA	S/	300.00
5 MOZOS/BARISTAS	S/	1,900.00
1 CONDUCTOR	S/	400.00
MOI	S/	6,280.00
3 PERSONAL LIMPIEZA	S/	2,790.00
1 JARDINERO	S/	930.00
2 PORTEROS	S/	1,860.00
1 VETERINARIO	S/	700.00
SERVICIOS	S/	4,750.00
SERVICIO DE LUZ	S/	2,000.00
SERVICIO DE AGUA	S/	1,000.00
SERVICIO TELEFONÍA E INTERNET	S/	250.00
PUBLICIDAD Y MARKETING	S/	700.00
ALQUILER BUS	S/	800.00
MATERIALES VARIOS	S/	18,087.11
ALIMENTO DE ANIMALES	S/	500.00
UTENSILIOS DE LIMPIEZA	S/	50.00
UTENSILIOS LIMPIEZA COCINA	S/	50.00
UTENSILIOS DE OFICINA	S/	200.00
INSUMOS RESTAURANTE	S/	10,160.28
COMBUSTIBLE	S/	1,200.00
UTENSILIOS SPA	S/	5,926.83
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	S/	88,894.22

Fuente: Elaboración propia

En el siguiente cuadro se pueden observar los materiales y servicios que van a formar parte de los costos directos e indirectos. (Costo de producción), considerando primeros 5 años.

Tabla 13: Estimación de materiales y servicios

	MENSUAL		1	2	3	4	5
SERVICIOS	S/	4,750.00	S/ 57,000.00	S/ 57,000.00	S/ 57,000.00	S/ 57,000.00	S/ 57,000.00
SERVICIO DE LUZ	S/	2,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00
SERVICIO DE AGUA	S/	1,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00
SERVICIO TELEFONÍA E INTERNET	S/	250.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
PUBLICIDAD Y MARKETING	S/	700.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00
ALQUILER MINIVAN	S/	800.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00
MATERIALES VARIOS	S/	18,087.11	S/ 217,045.32	S/ 217,045.32	S/ 244,058.28	S/ 309,461.28	S/ 338,421.12
ALIMENTO DE ANIMALES	S/	500.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00
UTENSILIOS DE LIMPIEZA	S/	50.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00
UTENSILIOS LIMPIEZA COCINA	S/	50.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00
UTENSILIOS DE OFICINA	S/	200.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00
INSUMOS RESTAURANTE	S/	10,160.28	S/ 121,923.36	S/ 121,923.36	S/ 148,936.32	S/ 198,581.76	S/ 198,581.76
COMBUSTIBLE	S/	1,200.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00
UTENSILIOS SPA	S/	5,926.83	S/ 71,121.96	S/ 71,121.96	S/ 71,121.96	S/ 86,879.52	S/ 115,839.36

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14: Requerimiento de salarios de personal

MANO DE OBRA			MENSUAL		ANUAL	
ADMINISTRATIVO			S/	8,430.00	S/	101,160.00
1	SUELDO GERENTE GENERAL	S/	3,500.00	S/	42,000.00	
1	SECRETARIA	S/	930.00	S/	11,160.00	
1	JEFE ADM Y FINANZAS	S/	2,000.00	S/	24,000.00	
1	ADMINISTRADOR RESTAURANTE	S/	2,000.00	S/	24,000.00	
MOD			S/	6,900.00	S/	82,800.00
1	GUÍA TURÍSTICO	S/	800.00	S/	9,600.00	
1	RECEPCIONISTA	S/	1,200.00	S/	14,400.00	
2	PROFESORES DE YOGA	S/	1,100.00	S/	13,200.00	
1	COCINERO	S/	1,200.00	S/	14,400.00	
1	AYUDANTE DE COCINA	S/	300.00	S/	3,600.00	
5	MOZOS/BARISTAS	S/	1,900.00	S/	22,800.00	
1	CONDUCTOR	S/	400.00	S/	4,800.00	
MOI			S/	6,280.00	S/	75,360.00
3	PERSONAL LIMPIEZA	S/	2,790.00	S/	33,480.00	
1	JARDINERO	S/	930.00	S/	11,160.00	
2	PORTEROS	S/	1,860.00	S/	22,320.00	
1	VETERINARIO	S/	700.00	S/	8,400.00	
			S/	21,610.00	S/	259,320.00

Elaboración propia

Costos totales

En el siguiente cuadro vemos los costos directos e indirectos de la operación.

Tabla 15: Costos de producción

		AÑOS				
		1	2	3	4	5
1.1	COSTOS DIRECTOS	S/ 285,445.32	S/ 285,445.32	S/ 312,458.28	S/ 377,861.28	S/ 406,821.12
	Materiales directos	S/ 202,645.32	S/ 202,645.32	S/ 229,658.28	S/ 295,061.28	S/ 324,021.12
	Mano de obra directa	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00
1.2	COSTOS INDIRECTOS	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00
	Materiales indirectos	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00
	Mano de obra indirecta	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00
	Otros costos indirectos	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN		S/ 421,405.32	S/ 421,405.32	S/ 448,418.28	S/ 513,821.28	S/ 542,781.12

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, los gastos en operación que se va a incurrir son los siguientes y estos se dividen en gastos de ventas y de administración.

Tabla 16: Gastos en operación

		AÑOS				
		1	2	3	4	5
2.1	GASTO DE VENTAS	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00
	Gasto en publicidad y marketing	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00
2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00
	Mano de obra administrativa	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00
	Útiles de oficina	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla se presenta la depreciación del activo fijo y la amortización de los intangibles.

Tabla 17: Cálculo de la depreciación y amortización

		AÑOS					
DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO TANGIBLE	Factor depreciación	1	2	3	4	5	Valor residual
Complejo para SPA	0.1	S/ 72,149.30	S/ 72,149.30	S/ 72,149.30	S/ 72,149.30	S/ 72,149.30	S/ 360,746.51
Complejo La Estación	0.1	S/ 47,381.24	S/ 47,381.24	S/ 47,381.24	S/ 47,381.24	S/ 47,381.24	S/ 236,906.21
Complejo Piedra grande	0.1	S/ 35,334.49	S/ 35,334.49	S/ 35,334.49	S/ 35,334.49	S/ 35,334.49	S/ 176,672.45
Muebles y equipo	0.1	S/ 3,910.00	S/ 3,910.00	S/ 3,910.00	S/ 3,910.00	S/ 3,910.00	S/ 19,550.00
AMORTIZACIÓN INTANGIBLES							
Estudio definitivo	0.1	S/ 3,470.19	S/ 3,470.19	S/ 3,470.19	S/ 3,470.19	S/ 3,470.19	S/ -
Honorario profesionales	0.1	S/ 3,146.30	S/ 3,146.30	S/ 3,146.30	S/ 3,146.30	S/ 3,146.30	S/ -
TOTAL AMORTIZACIÓN/VALOR RESIDUAL		S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 793,875.16

Fuente: Elaboración propia

Por último, se obtienen los costos o egresos totales que resultan de sumar los costos y gastos de la operación más la depreciación y amortización, ya previamente analizadas.

Tabla 18: Presupuesto de egresos

		AÑOS				
		1	2	3	4	5
I. COSTOS DE PRODUCCIÓN		S/ 421,405.32	S/ 421,405.32	S/ 448,418.28	S/ 513,821.28	S/ 542,781.12
A	COSTOS DIRECTOS	S/ 285,445.32	S/ 285,445.32	S/ 312,458.28	S/ 377,861.28	S/ 406,821.12
	Materiales directos	S/ 202,645.32	S/ 202,645.32	S/ 229,658.28	S/ 295,061.28	S/ 324,021.12
	Mano de obra directa	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00	S/ 82,800.00
B	COSTOS INDIRECTOS	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00	S/ 135,960.00
	Materiales indirectos	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00	S/ 20,400.00
	Mano de obra indirecta	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00	S/ 75,360.00
	Otros costos indirectos	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00	S/ 40,200.00
II. GASTOS DE OPERACIÓN		S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00
A	GASTO DE VENTAS	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00
	Gasto en publicidad y marketing	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00
B	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00
	Mano de obra administrativa	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00	S/ 101,160.00
	Útiles de oficina	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00
III. AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN		S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53
TOTAL EGRESOS		S/ 698,756.85	S/ 698,756.85	S/ 725,769.81	S/ 791,172.81	S/ 820,132.65

Fuente: Elaboración propia

Determinación de ingresos

La determinación de los ingresos se obtiene, según la oferta de dos clases de tickets de ingreso; el ticket básico a un precio de S/. 95.00 soles y el ticket plus a S/.150.00 soles. El análisis también contempla que en un año existen temporadas altas y temporadas bajas de visitas de turistas y que en un día promedio de temporada baja se reciban **15 clientes** y en un día promedio de temporada alta sean **30 clientes**.

Este número de clientes se está proyectando para los dos primeros años de operación. Para el tercer año se estima un incremento del 33% para ambos tickets, y de la misma forma para el cuarto año. El quinto año evaluado tendrá el mismo número de visitas que el año anterior.

Tabla 19: Presupuesto de ingresos

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
AFLUENCIA DE PERSONAS	8,684.00	8,684.00	10,608.00	14,144.00	14,144.00
VENTA TICKET BÁSICO (S/)	S/ 494,988.00	S/ 494,988.00	S/ 604,656.00	S/ 806,208.00	S/ 806,208.00
VENTA TICKET PLUS (S/)	S/ 521,040.00	S/ 521,040.00	S/ 636,480.00	S/ 848,640.00	S/ 848,640.00
TOTAL (S/)	S/ 1,016,028.00	S/ 1,016,028.00	S/ 1,241,136.00	S/ 1,654,848.00	S/ 1,654,848.00

Fuente: Elaboración propia

Financiamiento de inversión

En la siguiente tabla se muestra el financiamiento para la ejecución del proyecto. La empresa a cargo de la operación – Rancho Verde – aportará tangible en marcha un aproximado del 50.31% y el financiador “PROCOMPITE” el 49.69% restante.

Tabla 20: Estructura de Financiamiento

CONCEPTO	CONTRAPARTIDA		COFINANCIAMIENTO		TOTAL INVERSIÓN
	RANCHO VERDE		PROCOMPITE		
I INVERSIÓN FIJA	S/ 827,157.32	S/ 760,593.01	S/ 760,593.01	S/ 1,587,750.33	
A Complejo para Spa		S/ 721,493.01			
B Complejo "La Estación"	S/ 473,812.41				
C Complejo "Piedra Grande"	S/ 353,344.91				
D Muebles y equipo		S/ 39,100.00			
II INVERSIÓN INTANGIBLES	S/ 33,082.47	S/ -	S/ -	S/ 33,082.47	
A Estudios definitivos	S/ 17,350.95	S/ -			
B Honorarios profesionales	S/ 15,731.52	S/ -			
III CAPITAL DE TRABAJO	S/ -	S/ 88,894.22	S/ 88,894.22	S/ 88,894.22	
TOTALES	S/ 860,239.79	S/ 849,487.23	S/ 849,487.23	S/ 1,709,727.02	
PORCENTAJES	50.31%	49.69%	49.69%	100%	

Fuente: Datos aproximados según cotizaciones hechas en los meses de julio y agosto 2019.

Estados financieros

A continuación, se presenta el Estado de Resultados proyectado a cinco años.

Tabla 21: Estado de Resultados aproximado para el caso de estudio

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
I INGRESOS POR VENTAS	S/ 1,016,028.00	S/ 1,016,028.00	S/ 1,241,136.00	S/ 1,654,848.00	S/ 2,448,723.16
Ventas	S/ 1,016,028.00	S/ 1,016,028.00	S/ 1,241,136.00	S/ 1,654,848.00	S/ 1,654,848.00
Ingresos extraordinarios					S/ 793,875.16
II COSTOS DE PRODUCCIÓN	S/ 421,405.32	S/ 421,405.32	S/ 448,418.28	S/ 513,821.28	S/ 542,781.12
III UTILIDAD BRUTA	S/ 594,622.68	S/ 594,622.68	S/ 792,717.72	S/ 1,141,026.72	S/ 1,905,942.04
IV GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00	S/ 111,960.00
Gastos de venta	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00	S/ 8,400.00
Gastos de administración	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00	S/ 103,560.00
V DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53	S/ 165,391.53
VI UTILIDAD OPERATIVA	S/ 317,271.15	S/ 317,271.15	S/ 515,366.19	S/ 863,675.19	S/ 1,628,590.52
VII GASTOS FINANCIEROS	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Pago de intereses	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
VIII UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/ 317,271.15	S/ 317,271.15	S/ 515,366.19	S/ 863,675.19	S/ 1,628,590.52
IX IMPUESTO A LA RENTA	S/ 95,181.35	S/ 95,181.35	S/ 154,609.86	S/ 259,102.56	S/ 488,577.16
UTILIDAD NETA	S/ 222,089.81	S/ 222,089.81	S/ 360,756.34	S/ 604,572.64	S/ 1,140,013.36

Fuente: Elaboración propia

Del flujo de caja económico que veremos líneas abajo se podrá calcular más adelante el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla 22 Flujo de caja económica

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
I INGRESOS	S/ -	S/ 1,016,028.00	S/ 1,016,028.00	S/ 1,241,136.00	S/ 1,654,848.00	S/2,537,617.38
Ingresos por venta		S/ 1,016,028.00	S/ 1,016,028.00	S/ 1,241,136.00	S/ 1,654,848.00	S/1,654,848.00
Valor residual						S/ 793,875.16
Recupero capital de trabajo						S/ 88,894.22
II EGRESOS	S/ -	-S/ 628,546.67	-S/ 628,546.67	-S/ 714,988.14	-S/ 884,883.84	-S/1,143,318.28
Costos de producción		-S/ 421,405.32	-S/ 421,405.32	-S/ 448,418.28	-S/ 513,821.28	-S/ 542,781.12
Gastos de operación		-S/ 111,960.00	-S/ 111,960.00	-S/ 111,960.00	-S/ 111,960.00	-S/ 111,960.00
Impuesto a la renta		-S/ 95,181.35	-S/ 95,181.35	-S/ 154,609.86	-S/ 259,102.56	-S/ 488,577.16
Inversión fija (año 0)	-S/ 1,709,727.02	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	S/ -
Activo fijo	-S/ 1,587,750.33					
Activo intangible	-S/ 33,082.47					
Capital de trabajo	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	-S/ 88,894.22	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 1,709,727.02	S/ 298,587.11	S/ 298,587.11	S/ 437,253.64	S/ 681,069.94	S/1,394,299.11

Fuente: Elaboración propia

Análisis del Punto de Equilibrio

El siguiente cuadro indica que como mínimo se deben atender a 5337 personas, en el primer año, para lograr cubrir costos fijos y variables. Lo mismo con los siguientes 4 años:

Tabla 23 Punto de equilibrio

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costo fijo (S/.)	505,711.53	505,711.53	489,593.97	476,751.69	505,711.53
Precio de venta unitario (S/.)	117.00	117.00	117.00	117.00	117.00
Costo variable unitario (S/.)	22.23	22.23	22.23	22.23	22.23
Punto de equilibrio (unidad)	5336.20	5336.20	5166.13	5030.62	5336.20
Costo Variable total (S/.)	118623.69	118623.69	114843.03	111830.64	118623.69
Ingreso total (S/.)	624335.22	624335.22	604437.00	588582.33	624335.22

Fuente: Elaboración propia

Evaluación de la rentabilidad financiera

En esta tabla resumen del costo/beneficio se evalúan todos los ingresos y todos los costos más gastos en que incurrirá la empresa en los cinco años evaluados, sacando un promedio y obteniendo un índice de rentabilidad mayor a 1, lo que según la teoría nos dice que el proyecto es rentable en el tiempo evaluado.

Tabla 24 Análisis costo financiero

INDICE BENEFICIO/COSTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos	S/1,016,028.00	S/1,016,028.00	S/1,241,136.00	S/1,654,848.00	S/2,537,617.38
Egresos	-S/ 628,546.67	-S/ 628,546.67	-S/ 714,988.14	-S/ 884,883.84	-S/1,143,318.28
INDICE	1.62	1.62	1.74	1.87	2.22
INDICE RENTABILIDAD	1.81				

Fuente: Elaboración propia

Determinación de la tasa de descuento

Para hallar el costo promedio ponderado de capital o WACC por sus siglas en inglés es necesario definir el costo de oportunidad del accionista, conocido como COK.

Para el presente proyecto se determinó que la tasa de rentabilidad que piden los accionistas (COK) es del 15%. Esto da como resultado que el WACC es del 12.52%.

TASAS	
Costo de oportunidad	15%
Costo de capital	10%
ESTRUCTURA	
Aporte de Rancho Verde	50.31%
Aporte de PROCOMPITE	49.69%
WACC	
	12.52%

Valor Actual Neto y Tasa interna de retorno.

Como se mencionó puntos arriba, el VAN y la TIR se obtienen del Flujo de caja económico y resultan ser los siguientes. Ambos indicadores se obtuvieron mediante las fórmulas que nos brinda el programa Excel.

VAN	296,617.41
TIR	17.70%

Por el lado del VAN se observa que el monto obtenido es mayor a 1, queriendo decir que el proyecto sí genera valor para el accionista. Así pues, se recomienda invertir en este negocio.

En cuanto a la TIR tenemos un resultado de 17.70%. Este dato se tiene que comparar con el WACC para ver si es rentable o no invertir en el proyecto. Se compara con el WACC porque es lo mínimo que lo inversionistas exigen ganar.

TIR 17.70 % > WACC 12.52%

Análisis de sensibilidad

Para esta evaluación se analizaron tres aspectos: Variaciones en la inversión, en la demanda y en el costo del proyecto.

Por ejemplo, si las inversiones por algún motivo se incrementan en 10%, la TIR disminuiría a 14.97%, siendo así aún mayor que el WACC.

En el caso de la demanda, si esta se ve afectada y solo se cumple el 90% de lo estimado, la TIR sigue siendo mayor que el WACC y el VAN sigue siendo mayor a cero.

A las Inversiones

Factor Invers.	VAN	TIR
	S/296,617.41	17.70%
90%	S/440,893.80	20.94%
95%	S/368,755.61	19.24%
100%	S/296,617.41	17.70%
105%	S/224,479.21	16.28%
110%	S/152,341.02	14.97%

A la Demanda

Factor demanda	VAN	TIR
	S/296,617.41	17.70%
90%	S/48,719.55	13.39%
95%	S/172,660.41	15.56%
100%	S/296,617.41	17.70%
105%	S/420,590.52	19.79%
110%	S/544,579.69	21.85%

Al Costo

Factor demanda	VAN	TIR
	S/296,617.41	17.70%
90%	S/451,531.94	20.36%
95%	S/374,074.67	19.03%
100%	S/296,617.41	17.70%
105%	S/219,160.15	16.35%
110%	S/141,702.89	15.00%

Fuete: Elaboración propia

Calendario de Actividades del Proyecto

ACTIVIDADES	MESES -UNA AÑO DE IMPLEMENTACIÓN												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Elaboración del expediente técnico, términos de referencia y especificaciones técnicas	x	x											
Evaluación del expediente técnico, términos de referencia y especificaciones técnicas		x	x										
Construcciones de instalaciones			x	x	x	x	x	x					
Adquisición de equipos, materiales e intangibles.							x	x					
Entrega de activos									x				
Operación de servicios									x	x			
Seguimiento y control											x	x	

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

1. De acuerdo al estudio para la factibilidad de la presente propuesta de creación de servicios turísticos de ocio, recreación y salud integral que se determinan como “turismo de bienestar” bajo los preceptos de desarrollo sostenible, se determina que el distrito de Yarabamba, poblado de Sogay, activaría enormemente su desarrollo económico, social, cultural y ambiental para la región.
2. La implementación de la propuesta productiva a corto y mediano plazo en articulación con el sector público, privado, sociedad civil y demás actores en la zona de estudio, bajo los preceptos del desarrollo sostenible, posibilitaría que el destino donde se desarrolla el proyecto, pueda acceder a un reconocimiento de gestión sostenible de índole nacional e internacional.
3. Para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados en el presente estudio, la elaboración de manera independiente de planes de gestión como de sostenibilidad y de negocios, que se desarrolla son herramientas fundamentales para dar horizonte al éxito del proyecto.
4. La elaboración del plan de gestión sostenible, que toma como referencia al estándar de de certificaciones en turismo sostenible de Rainforest Alliance, brinda un esquema ordenado y coherente a la política organizacional de Rancho Verde, en el procedimiento de aplicabilidad, se determinó que estos protocolos, programas, políticas, planes y actividades diversas distribuidas en los ámbitos de sostenibilidad, pueden ir mejorando y cambiando de acuerdo al avance del proyecto y cambios en el mercado.

5. Se pudo identificar en el estudio de campo del presente proyecto oportunidades para implementar una escuela de entrenamiento, capacitación y de formación a población interesada sobre turismo de bienestar, gestión sostenible, buenas prácticas empresariales, entre otras relacionadas al enfoque del proyecto.
6. Se pudo identificar que la población local al entorno de la zona de estudio, pobladores de Sogay, tienen altas expectativas de involucrarse a las actividades económicas del turismo, comenzando con tiendas pequeñas de diversos servicios pequeños como bodegas, restaurantes, artesanías y suvenires, lo cual se convierte en aliados para incrementar la visibilidad como destino turístico, requiriendo fortalecer en un sentido correcto de negocios sostenibles, en la cual el presente proyecto tiene oportunidad de incidir.
7. Durante el estudio, se pudo ver el interés positivo por parte de la gestión pública del distrito de Yarabamba, de los últimos años en invertir en obras públicas para el mejoramiento de planta turística, mejoramiento de carreteras, arreglo de las veredas y mejoramiento de las zonas públicas del poblado de Sogay, del mismo modo, la apertura de concursos públicos para acceder a financiamientos de propuestas productivas que aporten al desarrollo local, lo que incrementa la factibilidad del destino para el desarrollo de la propuesta productiva.
8. Se identifica que los objetivos del desarrollo del proyecto, también son objetivos comunes del sector público y sociedad civil, del manejo eficaz para la identificación, revalorización, conservación y uso adecuado de los atractivos y recursos culturales, pre-incas, incas, coloniales, republicanos y contemporáneos, distribuidos en los recorridos de la zona, así como los atractivos culturales inmateriales tales como las tradiciones, gastronomía, arte popular, entre otros del distrito.

9. En el estudio se pudo determinar ampliar los objetivos del proyecto según se va implementando y dando inicio a las operaciones, como el de trabajar conjuntamente con el Ministerio de Cultura y el SERNANP, para proteger y conservar los recursos naturales y culturales de la zona de estudio.
10. Se concluye que el proyecto tiene todas las posibilidades de ser el modelo más exitoso de turismo sostenible en el rubro de turismo de bienestar, en el sur del país.

RECOMENDACIONES

1. El estudio del presente PFG, aplica ampliamente políticas y preceptos del desarrollo sostenible, que sustenta lograr un punto de equilibrio o neutro, del uso de los recursos; sin embargo, la situación actual, de crisis mundial, en la que, los recursos patrimonio están en riesgo inminente, surge la necesidad de implementar un nuevo modelo de desarrollo, que antes de sostener, nos ayude a sumar. Por lo que se recomienda adaptar la gestión sostenible al modelo de Turismo Regenerativo, que plantea un cambio de percepción del uso de los recursos, una mirada que busca la restauración, reconciliación y regeneración de los recursos que sostienen la vida en el planeta.
2. Si bien el proyecto es una oportunidad de generar articulación entre el sector público, privado y sociedad civil en su conjunto, se recomienda que los protocolo, acuerdos y convenios varios de relación, sean documentados de manera formal y de sustento legal que garantice la independencia y autonomía del proyecto en sí.
3. Se recomienda al proyecto a más de ser un centro de negocio, también ver la posibilidad de ser un centro de entrenamiento y aprendizaje potencial de Turismo Sostenible y Turismo de Bienestar para la población en formación, nacional e internacional.
4. Se recomienda a mediano y largo plazo, crear una propuesta de la mano con el municipio de Sogay – Yarabamba, para la creación de un área de conservación privada, área de concesión para turismo y/o conservación u otro que garantice el control y adecuado manejo de zonas de riesgo, como son las Cataratas de Sogay y su recorrido, además de asegurar el hábitat de especies de flora y fauna representativa del destino.

5. Se recomienda que el entendimiento de desarrollo sostenible se apegue al programa de capacitación y educación (socialización del proyecto) previo al funcionamiento, con el equipo de colaboradores y de la mano de actores locales (proveedores de productos y/o servicios) y sector público local, logrando un mismo lenguaje, y fortalecidos para el crecimiento conjunto.
6. Todos los documentos de gestión, como políticas, protocolos, programas, planes, procesos, códigos, entre otros, deben estar vinculados transversalmente a cumplir la política de sostenibilidad del proyecto, del mismo modo deben estar formalmente documentados, con responsables a cargo de mejora y actualización, seguimiento, control, monitoreo y análisis de datos en los que haya, para los efectos esperados para la mejora continua.
7. A pesar de que Rancho Verde SAC, cuenta con permiso legal para el uso y crianza de animales Camélidos Sudamericanos, para el tipo: Zoológico, los cuales, para los fines sustentados económicos, es viable mientras se cumplan con las leyes pertinentes y la ética animal y respecto al uso de ellos. Por otro lado, el uso de caballos, que implica una logística bastante complicada y a pesar de tener protocolos y políticas de trato adecuado, existe un riesgo de incumplimiento por diversas causas que pueda suceder en la operación. Los animales cualquier fuera su condición buena o mala, a pesar de ser viable legalmente por leyes humanas; no es ético desde una posición de empatía de seres vivos. La recomendación respecto, es proponer actividades innovadoras y emergentes alternativas que no dependan del uso de animales para lograr la satisfacción de los clientes para este segmento y revertir en fortalecer un buen programa de educación para la sostenibilidad.
8. Al ser un proyecto de propuesta económica innovadora para la zona de estudio, se recomienda buscar alianzas colaborativas formales de mercadeo y promoción con

instituciones del estado como son Promperú, MINCETUR, y de manera local con las Direcciones regionales de turismo, participación en ferias y workshops, pasantías de turismo entre otras actividades referentes.

9. Con todo el proceso de antecedentes del proyecto y con el desarrollo del mismo, se recomienda que en el transcurso de un año de funcionamiento, aspirar a postular a un reconocimiento internacional como: Certificación en Turismo Sostenible o Turismo de Bienestar, que acredite y garantice los productos y/o servicios y al mismo tiempo tener herramientas formales para la participación formal en ferias internacionales.
10. Estar permanentemente buscando la mejora en formación y educación especializada en el rubro del proyecto, que es Turismo de Bienestar, para el equipo de administración y gerencia del proyecto, que puedan liderar acorde a las nuevas tendencias tanto del mercado como de los productos y/o servicios en este rubro.

Bibliografía

- Alcoberro, R. (s.f.). *Ética Animal: Defendiendo un Ámbito*. Obtenido de Filosofía ei pensament:
<http://www.alcoberro.info/planes/eticanimal1.html>
- Alliance, R. (enero de 2017). TO-02 Estándar para Hoteles y Servicios de Alojamiento . Ciudad de Guatemala, Guatemala.
- Arequipa, G. R. (2019). *www.regionarequipa.gob.pe*. Obtenido de *www.regionarequipa.gob.pe*:
<http://www.regionarequipa.gob.pe/procompite>
- Banco Central de Reservas del Perú, B. (2019). *Síntesis de Actividad Económica*. Arequipa.
- Begazo, I. (s.f.). *Sogay, : Pueblo con tradición e historia*. Obtenido de Monografías.com:
<https://www.monografias.com/trabajos92/sogay-pueblo-tradicion-e-historia/sogay-pueblo-tradicion-e-historia.shtml#top>
- Brenes, Y. (30 de Abril de 2012). *Descanso y Esparcimiento... ¿son necesarios?* Obtenido de *www.tritonmultisport.com*: <http://www.tritonmultisport.com/consejos/2012/04/descanso-y-esparcimiento-son-necesarios/>
- colaboradores de Wikipedia. (15 de octubre de 2019). *Distrito de Yarabamba*. Obtenido de colaboradores de Wikipedia:
https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Distrito_de_Yarabamba&oldid=120336511
- Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo. (2004). *Comercio Justo*. Obtenido de Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo: <http://clac-comerciojusto.org/comercio-justo/introduccion/comercio-justo/>

Cunya, J. F. (22 de Marzo de 2011). *Investigación y Academia*. Obtenido de Fuentes de Información para la Investigación:

<http://investigacionyacademia.blogspot.com/2011/03/fuentes-de-informacion-para-la.html>

DeConceptos.com. (s.f.). *Concepto de plan*. Obtenido de DeConceptos.com:

<https://deconceptos.com/general/plan>

earth, g. (s.f.). *www.googleearth.com*. Obtenido de *www.googleearth.com*:

<https://earth.google.com/web/@-16.56540199,-71.4378261,2585.88019368a,1384.61995845d,35y,-147.56268584h,39.38475264t,-0r/data=CjYaNBiUciUweDkxNDNiMTA0ZjkyN2RkN2I6MHgxYzBIMDIiODU5MzdhoOGQ5KgVTb2dheRgBIAE>

Fundación ILAM. (s.f.). *Patrimonio Cultural*. Obtenido de Acceso a Diversidad del Patrimonio Latinoamericano: <https://ilamdir.org/patrimonio/cultural>

Gardey, J. P. (2009). *Definición de plan de negocios*. Obtenido de Definición.De:

<https://definicion.de/plan-de-negocios/>

Hervis, T. M. (s.f.). *Que son las fuentes primarias y secundarias?* Obtenido de Liferder.com:

<https://www.liferder.com/fuentes-primarias-secundarias/>

Ibarra, M. (2019). *Investigación Mixta: Características y Ejemplos*. Obtenido de lifeder.com:

<https://www.liferder.com/investigacion-mixta/>

Informática, I. N. (2017). *www.inei.gob.pe*. Obtenido de *www.inei.gob.pe*:

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1539/libro.pdf

Instituto Peruano de Economía. (15 de agosto de 2018). *Arequipa en Cifras: La segunda Región Más competitiva del País*. Obtenido de La Republica Sur:

<https://www.ipe.org.pe/portal/arequipa-en-cifras-la-segunda-region-mas-competitiva-del-pais/>

Jiménez, C. (18 de marzo de 2016). *Tendencias del Mercado*. Obtenido de trela de Panamá:

<https://www.laestrella.com.pa/economia/160318/mercado-tendencias>

Justo, I. d. (s.f.). *Que es el comercio justo*. Obtenido de Ideas Cooperativa:

<https://ideas.coop/que-hacemos/que-es-comercio-justo/>

Kiziryan, M. (2020). *Análisis FODA*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

La Salud es de Todos MINSALUD. (s.f.). *Calidad e Inocuidad de Alimentos*. Obtenido de

Ministerio de Salud: <https://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/inocuidad-alimentos.aspx>

Larrea Angulo, P. (1991). Concepto de Calidad de Servicio. En A. A. Dirección, *Calidad de Servicio del Marketing a la Estrategia* (pág. 59). Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A.

Obtenido de https://books.google.es/books?id=hJVcH5nSp0C&pg=PP4&lpg=PP4&dq=%22pedro+larrea+angulo%22+calidad+de+servicio&source=bl&ots=tzNP_yp17g&sig=NdZ3p7TIdSUzukB6MaYmdNHylA&hl=es&sa=X&ei=T9azT5qPNc27hAe9s8CBCQ#v=onepage&q=%22pedro%20larrea%20angulo%22%20calidad

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú. (2015). *ESNNA*. Obtenido de

[www.mincetur.gob.pe: https://www.mincetur.gob.pe/esnna/](https://www.mincetur.gob.pe/esnna/)

Ministerio de las Culturas Artes y el Patrimonio. (s.f.). *Patrimonio Natural*. Obtenido de Ministerio de las Culturas Artes y el Patrimonio:

https://www.patrimoniocultural.gob.cl/614/w3-article-29615.html?_noredirect=1

Mora, H. (s.f.). *Manual del Vigilante de Seguridad*. Obtenido de www.inpec.gov.co:

http://epn.gov.co/elearning/distinguidos/SEGURIDAD/1_conceptos_de_seguridad.html

Porporato, M. (14 de junio de 2016). *Código de ética*. Obtenido de Que Significado:

<https://quesignificado.com/codigo-de-etica/>

Porporatto, M. (14 de junio de 2016). *Código de ética*. Obtenido de que significado:

<https://quesignificado.com/codigo-de-etica/>

Portal Oficial de la Municipalidad Distrital de Yarabamba. (s.f.). *Reseña Histórica de*

Yarabamba. Obtenido de Portal Oficial de la Municipalidad Distrital de Yarabamba:

<http://www.muniyarabamba.gob.pe/nuestro-distrito/5-historia>

Portal Oficial de la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba. (s.f.). *Festividades*. Obtenido de Portal Oficial de la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba:

<http://www.muniyarabamba.gob.pe//nuestro-distrito/37-festividades>

Portal Oficial de la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba. (s.f.). *Lugares Turísticos*.

Obtenido de Portal Oficial de la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba:

<http://www.muniyarabamba.gob.pe//nuestro-distrito/25-lugares-turisticos>

Privada, G. R. (2019). *www.inversionarequipa.gob.pe*. Obtenido de

www.inversionarequipa.gob.pe: <http://www.regionarequipa.gob.pe/>

Procompite. (2017). *Ministerio de la Producción*. Obtenido de www.procompite.produce.gob.pe:

<http://procompite.produce.gob.pe/index.php/presentacion-procompite/que-es/55-procompite>

Promperu. (Marzo de 2017). *El "Turismo de bienestar" como oportunidad de negocio*. Obtenido de Promperu: <https://www.promperu.gob.pe/turismoin/Boletines/2017/mar/video.html>

Roman, F. (2008). *"Turismo y Sostenibilidad" Una Relación Compleja*. Argentina.

SEGITUR, T. e. (s.f.). *Oferta Turística*. Obtenido de SEGITUR, Turismo e Innovación: <https://www.segittur.es/opencms/export/sites/segitur/.content/galerias/descargas/proyectos/Industria-del-turismo.pdf>

Sostenible, C. G. (28 de Enero de 2011). *Los Criterios Globales del Turismo Sostenible (español)*. Obtenido de www.gstcouncil.org: <https://www.gstcouncil.org/los-criterios-globales/?lang=es>

Sostenible, R. (s.f.). *Que es la gestión sostenible?* Obtenido de <https://www.rumbosostenible.com/gestion-sostenible/que-es-la-gestion-sostenible/>

Subgerencia Cultural del Banco de la República, Colombia. (2015). *Capacidad de carga de un ecosistema*. Obtenido de Subgerencia Cultural del Banco de la República: https://enciclopedia.banrepultural.org/index.php?title=Capacidad_de_carga_de_un_ecosistema

Teruel, S. (noviembre de 2018). *Aproximación al Turismo Regenerativo*. Obtenido de www.turismoregenerativo.org: <http://turismoregenerativo.org/regeneracion/>

Turismo Accesible o Turismo para todos, e. c. (2019). *Instituto de Accesibilidad*. Obtenido de www.institutodeaccesibilidad.com: <https://institutodeaccesibilidad.com/blog/turismo-accesible-o-turismo-para-todos-concepto-y-relacion-con-la-accesibilidad/>

Turismo, A. e. (24 de noviembre de 2016). *Demanda Turística*. Obtenido de Asesores en turismo: <https://asesoresenturismoperu.wordpress.com/2016/11/24/demanda-turistica/>

Universidad de Santo Tomas. (s.f.). *¿Que es desarrollo comunitario?* Obtenido de Universidad de Santo Tomas:

http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/margaritapena_trabajocomunitario1/qu_es_desarrollo_comunitario.html

Villafuerte, D. B. (Julio de 2006). *Biblioeteca virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales*.

Obtenido de eumed.net: <http://www.eumed.net/libros->

[gratis/2010e/816/TECNICAS%20DE%20INVESTIGACION.htm](http://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/816/TECNICAS%20DE%20INVESTIGACION.htm)

Vizcardo, J. (12 de mayo de 2012). *Sogay, el patrimonio de los Lonccos arequipeños*. Obtenido

de RPP Noticias: <https://rpp.pe/peru/actualidad/sogay-el-patrimonio-de-los-lonccos-arequipenos-noticia-481186>

Wikipedia, c. d. (21 de octubre de 2019). *Calidad en el servicio*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Calidad_en_el_servicio&oldid=120596228

Wikipedia, c. d. (20 de agosto de 2019). *Competitividad*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.:

<https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Competitividad&oldid=118393678>

Wikipedia, c. d. (15 de noviembre de 2019). *Desarrollo comunitario*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Desarrollo_comunitario&oldid=121329270

Wikipedia, c. d. (8 de diciembre de 2019). *Patrimonio cultural*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Patrimonio_cultural&oldid=121867928

Wikipedia, c. d. (11 de setiembre de 2019). *Patrimonio natura*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Patrimonio_natural&oldid=119218673

Wikipedia, c. d. (8 de diciembre de 2019). *Plan de negocio*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Plan_de_negocio&oldid=121873872

Wikipedia, c. d. (25 de noviembre de 2019). *Tendencias de mercado*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Tendencias_de_mercado&oldid=121580930

Wikipedia, c. d. (22 de noviembre de 2019). *Turismo accesible*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.:

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Turismo_accesible&oldid=121497734

Wikipedia, c. d. (15 de enero de 2020). *Seguridad*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre.: <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Seguridad&oldid=122780669>

Wikipedia, c. d. (15 de enero de 2020). *Seguridad alimentaria (inocuidad)*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre:

[https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Seguridad_alimentaria_\(inocuidad\)&oldid=122780685](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Seguridad_alimentaria_(inocuidad)&oldid=122780685)

Yarabamba, D. d. (01 de 01 de 2020). *colaboradores de Wikipedia*. Obtenido de

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Distrito_de_Yarabamba&oldid=122425717

ANEXOS

Anexo 1: ACTA DEL PROYECTO FINAL DE GRADUACIÓN

Anexo 2: ENCUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE
RECONEXIÓN Y SANACIÓN

Anexo 3: FOTOGRAFIAS DE INSTALACIONES DE RANCHO VERDE SAC

Anexo 4: ENCUESTA ONLINE DE PROPUESTA DE PROYECTO SOGAY

Anexo 1: ACTA DEL PROYECTO FINAL DE GRADUACIÓN

ACTA (CHARTER) DEL PROYECTO FINAL DE GRADUACIÓN (PFG)

Nombre y apellidos: Vanesa Ccahua Gutiérrez

Lugar de residencia: Perú

Institución: Rainforest Alliance

Cargo / puesto: Auditor Independiente del Programa de Turismo Sostenible

Información principal y autorización del PFG	
Fecha: 10 de setiembre, 2019	Nombre del proyecto: Creación de Servicios Turísticos Sostenibles Piedra Grande en Rancho Verde, poblado de Sogay - Yarabamba, Arequipa -Perú
Fecha de inicio del proyecto: Setiembre 2019	Fecha tentativa de finalización: Diciembre 2019
Tipo de PFG: (tesina) Trabajo de investigación mixta	
Objetivos del proyecto: Objetivo General Diseñar un proyecto bajo principios de desarrollo sostenible denominado “Creación de Servicios Turísticos Piedra Grande en Rancho Verde, en el poblado de Sogay, distrito de Yarabamba de la provincia y departamento de Arequipa – Perú”.	

Objetivos específicos

Dinamizar la economía local y la actividad turística sostenible en la zona de estudio con la propuesta del proyecto: “Creación de Servicios Turísticos Piedra Grande en Rancho Verde, en el poblado de Sogay, distrito de Yarabamba de la provincia y departamento de Arequipa – Perú”.

Introducir en la cadena de valor de la actividad turística el “turismo de bienestar” para satisfacer las nuevas tendencias del mercado en materia de salud integral y vida holística, generando articulación y participación local, público – privada, maximizando los beneficios para todos los involucrados.

Ser modelo de gestión sostenible innovadora, replicable para el sector turístico que busca satisfacer a las nuevas necesidades del mercado actual y del futuro.

Incidir en la identificación, valoración y conservación del patrimonio natural y cultural material e inmaterial de la zona en estudio y su entorno.

Descripción del producto:

“Piedra Grande”, se ubica en el tradicional e histórico pueblo de Sogay, del distrito de Yarabamba, uno de los 109 distritos de ciudad blanca, Arequipa, cuenta con accesos rápidos y seguros, y vías totalmente asfaltadas. Está a unos 50 minutos de la ciudad de Arequipa, por lo que no es nada difícil llegar a sus instalaciones.

El modelo de desarrollo en la actualidad implica actividades rutinarias que generan en la población enfermedades psicosociales; por lo tanto el mercado contractual y del futuro que busca satisfacer necesidades de turismo y recreación, ya buscan nuevas formas de vacacionar, que va dirigido a sanar lo que las grandes orbes y estilos de vida causan. Es por

eso que, Rancho Verde, propone, en uno de los pueblos tradicionales más hermosos de la ciudad de Arequipa, un centro dedicado al “turismo de bienestar” con el proyecto: Creación de Servicios Turísticos Sostenibles Piedra Grande en Rancho Verde, poblado de Sogay - Yarabamba, Arequipa –Perú, con el objetivo de ofrecer productos y servicios turísticos que respondan a las nuevas tendencias del mercado en cuanto realizar actividades recreativas de contacto con la naturaleza orientadas bajo un enfoque de salud integral y vida holística, al mismo tiempo implementando procesos de gestión sostenible que busca maximizar los beneficios a los involucrados y minimizar los impactos que puedan darse en el desarrollo.

“Piedra Grande”, cuenta con instalaciones espaciosas con vistas prodigiosas de los paisajes yarabambinos, donde se ofrecerían dos tipos de servicios:

Visitas turísticas con finalidad de propiciar una reconexión y sanación familiar: Visitas constarían de dos paradas:

Primera parada: La estación: Acomodación, preparación preliminar para el proceso de reconexión. Desde aquí se dará inicio al recorrido hacia la segunda parada, Piedra grande. Este recorrido podrá realizarse en caballo, bicicletas, caminando o en transporte terrestre.

Segunda parada, Piedra grande: Dependiendo del programa de los visitantes, acomodación y alimentación, que incluye la segunda parte de la reconexión del visitante, con opciones de interacción con el agua sagrada en piscinas, actividades holísticas, contacto con flora, fauna, belleza paisajística de la zona, de manera interactiva, sesiones de yoga, interpretación ambiental, sabiduría de patrones de la naturaleza, cultura ancestral, espacios de silencio y todo acompañado de alimentación consiente.

La funcionalidad bajo planes, procesos y programas de gestión sostenible que garantiza la seguridad integral del visitante, colaboradores, infraestructura, ambiente y todos los involucrados de la operatividad del proyecto.

El mercado objetivo de primera mano son turistas de la nueva tendencia, que vienen de los grandes orbes y estilos de vida agitada, turistas que buscan sanación holística, “recuperar el equilibrio entre mente-cuerpo y alma”, en zonas de gran valor natural y cultural con el menor impacto posible.

Para lograr hacer realidad este proyecto, se ha considerado que la propuesta tenga los siguientes rubros de inversión:

- **Inversión fija tangible:** Donde se consideran los terrenos y obras civiles, maquinaria y equipo, así como muebles y enseres.

- **Inversión fija intangible:** Donde se consideran todos los estudios de elaboración de la propuesta definitiva, gastos de organización, investigación y desarrollo, licencias, certificados (Defensa civil), trámites de constitución, así como gastos de capacitación del personal.

- **Capital de trabajo:** Donde se considera materias primas e insumos, mano de obra y costos indirectos.

Necesidad del proyecto:

El departamento de Arequipa como destino turístico sur del Perú, genera un importante movimiento económico, creciente en los últimos años. El tipo de turismo representativo es de tipo tradicional – cultural con su atractivo representativo *El Cañón del Colca* y *el vuelo de los Cóndores*; emergentes destinos turísticos de Turismo Rural Comunitario, donde aún

el beneficio de la actividad turística no es sustancial, del mismo modo, la población de Arequipa aún no tiene centros o lugares de “turismo de bienestar”, donde sea posible la recreación integral que busca el viajero postmoderno; por lo tanto diversificar las actividades y tipos de turismo urge para el departamento, región y país.

Por otro lado, el interés del sector público, la Municipalidad Distrital y Villa de Yarabamba, como objetivos tiene el atraer visitantes desde un enfoque turístico a la zona, por lo que vienen ejecutando mejoras de accesibilidad y seguridad al poblado, en tanto que existe una alternativa de trabajo articulado, para el logro de objetivos del presente proyecto: “Creación de Servicios Turísticos Piedra Grande en Rancho Verde, en el poblado de Sogay, distrito de Yarabamba de la provincia y departamento de Arequipa – Perú”.

Según el estudio realizado en la ciudad de Arequipa, existe un mercado insatisfecho que busca propuestas de “turismo de bienestar” por la carencia de prestadores de servicios especializados, además del potencial mercado nacional e internacional que va en aumento.

La zona en donde se desarrollará el proyecto es hogar de bellos paisajes naturales de rocas gigantes, ecosistemas y hábitat de camélidos sudamericanos, a lado de un pequeño pueblo llamada Sogay, el más pintoresco del departamento, que aún conservan sus tradiciones culturales ancestrales; por lo tanto es propicio para el desarrollo y éxito del proyecto en propuesta.

Justificación de impacto del proyecto:

El proyecto involucra poblaciones locales, donde la intervención del sector público es abierta, siendo prioritarios maximizar los beneficios a los pobladores locales, el medio ambiente, el patrimonio cultural material e inmaterial y por ende aportar a la dinámica del

desarrollo económico de la zona de influencia.

Buscando maximizar los beneficios en todos los ámbitos y sectores del proyecto, se diseña una política de sostenibilidad que vincula transversalmente a que todos los involucrados a través de planes, programas, procesos, acciones, actividades diversas de gestión, que se resumen en los siguientes principios:

Promover una gestión bajo principios de desarrollo sostenible en el corto, mediano y largo plazo considerando parámetros de calidad, salubridad y seguridad, bajo la legislación y reglamentación legal pertinente.

Asegurar la satisfacción de los visitantes, sobre la continua capacitación y educación de los colaboradores relacionada con su función en la gestión de las prácticas medioambientales, socioculturales, de salud y seguridad.

Respetar el patrimonio natural y cultural, promoviendo su conservación e identidad, fundamentados en códigos de respeto, ética y conducta para clientes internos y externos.

Contribuir con el desarrollo comunitario local en educación, salud y/o saneamiento, favoreciendo la inclusión desde la adquisición de bienes y servicios locales sean personas naturales o jurídicas.

Favorecer la contratación equitativa de mujeres y minorías locales, restringiendo el trabajo infantil, rechazando cualquier forma de explotación comercial de niños, adolescentes y sexual.

Asegurar la conservación de los recursos naturales, ejerciendo control sobre los insumos que utilizamos (agua, energía, alimentos) y los residuos, buscando activamente su reducción; así como el reemplazo progresivo a las alternativas menos contaminantes,

garantizando una menor producción de gases de efecto invernadero.

Conservar la biodiversidad, los ecosistemas y paisajes, promoviendo su protección y reconocimiento, reduciendo cualquier perturbación en los ecosistemas, así como favoreciendo la implementación de alternativas compensatorias sobre la gestión de la conservación.

Ampliar el ámbito de influencia a fin de crear un efecto multiplicador a los potenciales competidores, con el objetivo de conservar y preservar áreas naturales y culturales locales, regionales, nacionales e internacionales.

Restricciones:

Las posibles restricciones para el desarrollo del proyecto serían:

Sogay cuenta con muy poca inversión privada lo que podría, de alguna manera, dificultar las actividades de ejecución del proyecto. Para lograr la construcción total de Piedra Grande se tendría que acceder a todo lo necesario en la ciudad de Arequipa, ya que en Sogay no se cuenta con centros de abastecimiento de materiales de construcción y maquinaria, además de otros insumos y materiales varios.

La provisión de agua potable es limitada. Esto podría dificultar las actividades normales de Piedra Grande. Se plantea el abastecimiento para el proyecto a través de cisternas.

Acceso al crédito limitado, inversión alta, créditos a tasas muy elevadas.

Entregables:

Diseño de un Plan de Gestión Sostenible del Proyecto: “Creación de Servicios Turísticos Piedra Grande en Rancho Verde, en el poblado de Sogay, distrito de Yarabamba de la provincia y departamento de Arequipa – Perú”.

Diseño de un Plan de Negocios del proyecto: “Creación de Servicios Turísticos Piedra Grande en Rancho Verde, en el poblado de Sogay, distrito de Yarabamba de la provincia y departamento de Arequipa – Perú”.

Identificación de grupos de interés:

Cliente(s) directo(s):

Equipo de trabajo en el proyecto conformado por el Gerente o director de proyecto y consultores multidisciplinarios, 2 socios integrantes de Rancho Verde S.A.C. y Representante legal.

Equipo de colaboradores locales, regionales, nacionales y otros que formaran parte de la actividad y operatividad del proyecto.

Cliente(s) indirecto(s):

Mercados emergentes, turistas locales, nacionales e internacionales, demandantes de los servicios y productos que ofrece el proyecto.

Sector público participante con el cumplimiento de objetivos propuestos para el desarrollo local, como Sponsor o financiador de la ejecución y aprobación del proyecto.

Competencia en el mercado, población en general y sociedad civil.

Aprobado por (Tutor):

Firma:

Estudiante:

Vanesa Ccahua Gutiérrez

Firma:

ANEXO N° 2 ENCUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE RECONEXIÓN Y SANACIÓN

En las últimas décadas el turismo ha constituido una de las actividades económicas que ha generado mayores expectativas, tanto a nivel de los gobiernos como de la población. Sistemas económicos de diferentes latitudes y países en diversos niveles de desarrollo ponen especial énfasis en el desarrollo del turismo.

La presente encuesta tiene como finalidad conocer las características de uno de los segmentos objetivo del proyecto Piedra Grande, localizado en la ciudad de Arequipa.

El emprendimiento de Piedra Grande se basa, básicamente, en brindarles una oportunidad a sus clientes de liberarse del estrés y reconectarse consigo mismos.

Piedra Grande cuenta con dos paradas, La Estación y Piedra Grande. La estación ofrece, además de vista a paisajes de cuento, aperitivos preparados especialmente para los clientes en el exclusivo Vagón Café. Piedra Grande ofrecerá servicios de: Almuerzo buffet tradicional arequipeño, Piscina temperada, Spa con servicio de masajes y sauna, sesiones de Yoga y Criadero de Auquénidos donde un veterinario se encargará de guiar y enseñar a los clientes con la finalidad de conectarse con uno de los tesoros más hermosos que nos ha dado la naturaleza.

Sexo

Mujer

Hombre

¿Qué edad tienes?

¿Eres dependiente o independiente económicamente?

Independiente

Dependiente

¿Sueles viajar en vacaciones o fechas especiales?

Si

No

Si la respuesta fue si, ¿Sueles viajar en familia?

Si

No

¿Cuál es el objetivo principal de tus viajes?

Cultura

Relajación y Estrés

Ir de fiesta

Deportes

¿Consideras que tienes tiempo suficiente para viajar fuera de la ciudad?

Si

No

¿Te consideras satisfecho con las opciones que tiene la ciudad de Arequipa sobre tu principal objetivo de viaje?

Si

No

¿Consumirías un servicio especializado en reconexión y sanación con actividades aptas para todos, almuerzo buffet, yoga, piscina al aire libre y bar, ubicado a 50 minutos de la ciudad, todo por un día?

Si

No

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de Piedra Grande?

20 – 49

50 – 150

151 – 300

ANEXO 03: FOTOGRAFIAS DE LAS INSTALACIONES DE RANCHO VERDE SAC



Zona de lago



Decoración de caídas de agua intermedio del comedor



Ruta hacia el comedor principal



Estación

**ANEXO 04: ENCUESTA ONLINE DE PROPUESTA DE PROYECTO
SOGAY**

PROPUESTA DE PROYECTO: CREACIÓN DE SERVICIOS TURISTICOS SOSTENIBLES EN PIEDRA GRANDE POBLADO DE SOGAY - AREQUIPA						
ENCUESTA	12	Local				
NOMBRE:	Ana María Huancca				EDAD	36
FECHA:	Setiembre 2019					
Preguntas						
1. ¿Sueles viajar en vacaciones o fechas especiales?						
Si	X					
No						
2. ¿Consideras que tienes tiempo suficiente para viajar fuera de la ciudad?						
Si						
No	X					
3. ¿Cuál es el objetivo principal de tus viajes?						
Cultura						
Deporte						
Fiesta						
Relajación y des estrés	X					

4. ¿Te consideras satisfecho con las opciones que tiene la ciudad de Arequipa sobre tu principal objetivo de viaje?		
Si		
No	X	
5. ¿Consumirías un servicio especializado en reconexión y sanación con actividades aptas para todos, almuerzo buffet, yoga, piscina al aire libre y bar, ubicado a 50 minutos de la ciudad, todo por un día?		
Si	X	
No		
6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de Piedra Grande?		
20 y 50		
50 y 150	X	
150 y 300		