

# PLAN DE NEGOCIO DE ECOTURISMO PARA LA COMUNIDAD CAMPESINA DE SAN RAFAEL

Documento Técnico N° 9

Fortalecimiento de capacidades



Asesoramientos

[www.siforestal.org.pe](http://www.siforestal.org.pe)

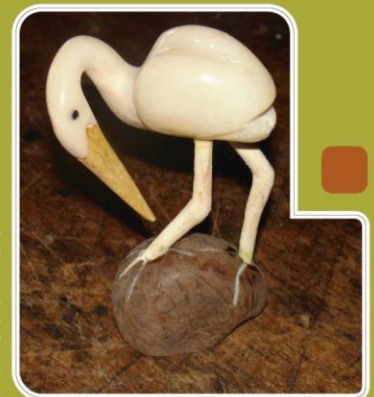


LORETO

FOCAL BOSQUES

Manejo sostenible

Artesanías



Frutos

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES LOCALES PARA EL MANEJO  
SOSTENIBLE Y RENTABLE DE BOSQUES EN LA REGIÓN LORETO - PERÚ

**Consortio Focal Bosques:**



COOPERATIVE FOR AMERICAN  
REMITTANCES TO EUROPE  
INCORPORATED - CARE-PERU



CENTRO PARA EL DESARROLLO  
DEL INDÍGENA AMAZÓNICO - CEDIA



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES  
DE LA AMAZONÍA PERUANA - IIAP



FUNDACIÓN PERUANA PARA LA  
CONSERVACIÓN DE LA  
NATURALEZA - PRONATURALEZA



SERVICIO HOLANDÉS DE  
COOPERACIÓN - SNV Perú

**Coordinación del proyecto:**

Ángel Alejandro Salazar Vega

**Autor / Equipo técnico:**

Christopher Germán Freitas Soria  
Wadley Valencia Coral

**Edición y corrección de textos:**

Rocío Mendoza Rodríguez  
Ángel Alejandro Salazar Vega  
Julio César Bartra Lozano

**Diseño y diagramación:**

Ángel G. Pinedo Flor

**Fotografías:**

Proyecto Focal Bosques

**© Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana – Proyecto Focal Bosques**

Av. José A. Quiñones km 2.5, Iquitos, Perú  
Teléfonos: +51-(0)65-265515, +51-(0)65-265516  
anexo 231 / Fax +51-(0)65-265527  
Apartado postal: 784  
[www.iiap.org.pe/focal](http://www.iiap.org.pe/focal)

Documento aprobado por el Comité Editorial del IIAP

**Cita sugerida:**

FREITAS SORIA, Christopher y VALENCIA CORAL, Wadley. 2008. *Plan de negocio de ecoturismo para la comunidad campesina de San Rafael*, IIAP, Proyecto Focal Bosques. Iquitos, 94 pp.

Los textos pueden ser utilizados total o parcialmente citando la fuente.

El contenido de esta publicación es de responsabilidad exclusiva del IIAP y en ningún caso se debe considerar que refleja los puntos de vista de la Comisión Europea.

## Contenido

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| RESUMEN EJECUTIVO.....                                                            | 5  |
| 1. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO.....                                                  | 7  |
| 1.1. Características generales del área .....                                     | 7  |
| 1.2. Características socioeconómicas de la comunidad campesina de San Rafael..... | 14 |
| 2. ANÁLISIS DEL SECTOR TURISMO .....                                              | 18 |
| 2.1. Estudio de la demanda turística.....                                         | 18 |
| 2.2. Tendencias del mercado. Oferta. ....                                         | 29 |
| 2.3. Segmentación del mercado de albergues.....                                   | 32 |
| 2.4. Nicho de mercado.....                                                        | 34 |
| 3. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO .....                                                 | 35 |
| 3.1. Visión.....                                                                  | 35 |
| 3.2. Misión.....                                                                  | 35 |
| 3.3. Análisis FODA.....                                                           | 35 |
| 3.4. Objetivos. ....                                                              | 36 |
| 3.5. Estrategia de producto.....                                                  | 37 |
| 3.6. Estrategia de márketing y posicionamiento. ....                              | 38 |
| 3.7. Matriz de clientes. ....                                                     | 38 |
| 3.8. Cadena de servicio de ecoturismo de la CCSR. ....                            | 39 |
| 3.9. Ciclo de vida del producto.....                                              | 43 |
| 3.10. Matriz BCG. Crecimiento-Participación .....                                 | 44 |
| 4. ATRACTIVOS ECOTURÍSTICOS DE CCSR.....                                          | 45 |
| 5. MEZCLA DE MÁRKETING .....                                                      | 47 |
| 5.1. Producto.....                                                                | 47 |
| 5.2. Precio.....                                                                  | 48 |
| 5.3. Plaza. ....                                                                  | 49 |
| 5.4. Promoción.....                                                               | 49 |
| 6. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES .....                                          | 50 |
| 6.1. Organización de la CCSR.....                                                 | 50 |
| 6.2. Organización del Copetur-SR. ....                                            | 50 |
| 6.3. Aspectos legales. ....                                                       | 53 |
| 7. CONTABILIDAD Y FINANZAS .....                                                  | 54 |
| 7.1. Inversiones. ....                                                            | 54 |
| 7.2. Ingresos proyectados. ....                                                   | 54 |
| 7.3. Egresos proyectados. ....                                                    | 55 |
| 7.4. Depreciación y amortización.....                                             | 56 |
| 7.5. Flujo de Caja.....                                                           | 57 |
| 7.6. Análisis económico del negocio. ....                                         | 58 |
| 7.7. Estado de resultados. ....                                                   | 59 |
| 7.8. Balance general de apertura. ....                                            | 59 |
| 8. BIBLIOGRAFÍA.....                                                              | 60 |

|                                                                                            |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Adenda.</b> Puntos críticos de éxito .....                                              | 63 |
| <b>ANEXOS</b> .....                                                                        | 67 |
| Anexo 1. Inventario de especies forestales en la Reserva Comunal de la CCSR.....           | 67 |
| Anexo 2. Inventario de palmeras en la Reserva Comunal de la CCSR y usos. ....              | 72 |
| Anexo 3. Especies de plantas medicinales en la CCSR.....                                   | 73 |
| Anexo 4. Población de la comunidad de San Rafael. ....                                     | 74 |
| Anexo 5. Arribos y pernoctaciones. Iquitos. 1997-2006. ....                                | 74 |
| Anexo 6. Iquitos. Turistas internacionales por lugar de procedencia. 2002-2006 .....       | 75 |
| Anexo 7. Iquitos. Turistas nacionales por lugar de procedencia. 2000-2006 .....            | 76 |
| Anexo 8. Iquitos. Oferta total de camas por tipo de hospedaje y categoría. 2000-2006 ..... | 77 |
| Anexo 9. Iquitos. Albergues. Establecimientos 2007. ....                                   | 78 |
| Anexo 10. CCSR. Fotos en circuito de árboles maderables. ....                              | 79 |
| Anexo 11. CCSR. Fotos en circuito de palmeras.....                                         | 80 |
| Anexo 12. CCSR. Foto em circuito de plantas medicinales (uña de gato).....                 | 81 |
| Anexo 13. CCSR. Fotos en supay chacra.....                                                 | 81 |
| Anexo 14. CCSR. Fotos de mariposas.....                                                    | 83 |
| Anexo 15. CCSR. Fotos de Anguillas. ....                                                   | 84 |
| Anexo 16. CCSR. Fotos de artesanías. ....                                                  | 85 |
| Anexo 17. CCSR. Foto de la isla de monos.....                                              | 86 |
| Anexo 18. CCSR. Foto de la comunidad indígena de los yaguas. ....                          | 86 |
| Anexo 19. CCSR. Fotos del Serpentario Las Boas. ....                                       | 87 |
| Anexo 20. Inversión del Proyecto. ....                                                     | 88 |
| Anexo 21. Presupuesto de ingresos anuales del Proyecto. ....                               | 89 |
| Anexo 22. Paquetes de ecoturismo para el Proyecto. Actividades y costos. ....              | 90 |
| Anexo 23. Costos de paquetes en el horizonte del Proyecto. ....                            | 91 |
| Anexo 24. Gastos de administración y ventas en el horizonte del Proyecto. ....             | 92 |
| Anexo 25. Presupuesto de remuneraciones en el horizonte del Proyecto. ....                 | 93 |
| Anexo 26. Depreciación y amortización de activos del Proyecto.....                         | 94 |

## RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocio se elabora como parte del trabajo del Proyecto Focal Bosques en la comunidad campesina de San Rafael (CCSR), ubicada a veinticinco kilómetros de la ciudad Iquitos, en la orilla izquierda del río Amazonas.

La comunidad tiene una reserva de 128 hectáreas de bosque primario, la cual cubre el 15% de su territorio. La reserva tiene permiso de Inrena y es protegida por programas de vigilancia y reforestación apoyadas por la ONG Copapma. La principal actividad de los comuneros es la agricultura y para la construcción de sus viviendas usan materiales del bosque.

El Proyecto Focal Bosques ha desarrollado actividades relacionados con el manejo del bosque comunal y el fortalecimiento de capacidades artesanales y empresariales en la comunidad de San Rafael hasta el año 2007. El plan de negocio toma algunos resultados de los trabajos, agrega información procedente de otras fuentes y formula las perspectivas del mercado, producto, planeamiento estratégico, mezcla de marketing, organización y flujos financieros, para el negocio de ecoturismo. El plan también contiene un resumen sobre las características del bosque comunal y la cadena de servicios de ecoturismo en San Rafael.

La opción de turismo como una actividad en la comunidad, fue tomada en asamblea general por los comuneros, luego de analizar las siguientes alternativas: asociarse con una empresa maderera para extraer madera, mantener el bosque en estado natural y conseguir pagos por el

mantenimiento, realizar actividades de turismo.

El plan de negocio constituye un soporte que analiza la idea, incorporando variables de mercado, inversión, así como flujos de ingresos y gastos. El trabajo incorpora información y documentos elaborados entre los años 2003 y 2007, mediante visitas, consultorías y talleres realizados en la CCSR.

El producto definido es el de Turismo Ecológico Comunitario, el cual tiene dos elementos centrales: el bosque comunal y los pobladores organizados de la comunidad campesina. Este producto es novedoso en la región y tiene como elemento diferenciador central la participación de la comunidad en el negocio de turismo, como una forma de canalizar sus actividades diarias llegando, si es necesario, a compartir las mismas con los visitantes.

Entre los objetivos principales del plan de negocio se tiene: identificar a la CCSR como centro turístico ecológico comunitario; establecer un servicio turístico diferenciado, con pobladores involucrados y manejo sostenible de los recursos del bosque; conseguir un negocio rentable y con beneficios a toda la comunidad, mejorando la calidad de vida de la CCSR.

A nivel operativo se han definido tres paquetes turísticos: Completo, San Rafael y Full Day. El central es el paquete San Rafael (US\$ 74), porque está referido a los recursos propios de la comunidad. Uno de los aspectos relevantes del plan, es que los paquetes corresponden a un nicho de mercado definido como aquella oferta que se encuentra a menos de treinta kilómetros

de la ciudad de Iquitos, tiene una infraestructura inferior a treinta y menos camas y precios por paquetes turísticos de dos días y una noche, inferiores a US\$ 80.

Como parte de las acciones, se llevó a cabo, en la ciudad de Iquitos, un sondeo de mercado, entre turistas nacionales y extranjeros que visitaron la selva, Características sobre estadía, gasto, expectativas sobre los albergues y actividades, han sido tomados en cuenta, para el perfil del turista del presente plan de negocio.

El plan de negocio considera que el enfoque de emprendedores y los intereses por superarse, por alcanzar mayores niveles de bienestar personal, familiar y comunal, dentro de las reglas del mercado, requiere, en el caso de las comunidades amazónicas, de un soporte inicial, brindado con reglas y condiciones de responsabilidad claras, sea por el gobierno o la cooperación internacional.

El capital semilla empresarial es el siguiente paso para generar riqueza con los recursos de la Amazonía, sin abandonar el marco de sostenibilidad del uso de los recursos. El prejuicio cultural del asistencialismo inconsciente, que se manifiesta en la creencia que los pobladores no son capaces de identificar sus intereses y trabajar por mejorar sus niveles de vida, requiere ser abandonado.

El flujo económico muestra un VAN de S/. 129,139, con una tasa de corte del 25%, en un horizonte de actividad de diez años. La inversión inicial es de S/.170 mil y comprende activos tangibles (98 mil), intangibles (S/.10 mil) y capital de trabajo (S/.62 mil). La TIR es de 41%. Es importante anotar, que la inversión tangible e

intangible se encuentra realizada por aportes de Focal Bosques.

Por las condiciones particulares que tienen las actividades llevadas a cabo en la CCSR, la presencia de Copapma como organización focal y sobre todo debido a los requerimientos del producto en cuanto a la participación de la comunidad, se identifican diez puntos críticos para la realización del plan de negocio. Estos puntos están referidos a: el proyecto y lo existente; el concepto de producto; la organización; las alianzas; la inversión; el riesgo; la operación y las empresas; planes de trabajo anuales; monitoreo y acompañamiento y el evitar el fracaso derivado del éxito. En la adenda se detallan las ideas con relación a esos temas.

El trabajo ha sido ejecutado por el señor Christopher Germán Freitas Soria, egresado de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios, de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, contando con la dirección y apoyo del señor Wadley Valencia Coral, economista, asesor de valor agregado de Focal Bosques.

Se desarrolló entre la segunda quincena de diciembre 2007 y la primera quincena de febrero 2008, y ha contado con la colaboración del personal de Focal Bosques y muy especialmente del coordinador del Proyecto, doctor Ángel Salazar, a quien agradecemos por las facilidades brindadas.

# 1. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO

## 1.1. Características generales del área

### 1.1.1. Ubicación y localización.

La comunidad de San Rafael se encuentra en la provincia de Maynas, en la región Loreto.

Loreto está situado en la parte nororiental del Perú; es la región de mayor extensión, con 399'052 km<sup>2</sup> que equivale a la tercera parte del territorio de Perú. La región Loreto limita con tres países y cuatro regiones. Al noroeste limita con Ecuador; al norte y noreste, con Colombia; al este, con Brasil; al sur, con Ucayali y Huánuco; al oeste, con San Martín y Amazonas.

Actualmente, la región tiene una población que supera los 884 mil habitantes<sup>1</sup>; Maynas concentra el 55% de dicha población.

Loreto está dividido políticamente en siete provincias: Maynas, capital Iquitos; Alto Amazonas, capital Yurimaguas; Loreto, capital Nauta; Requena, capital Requena; Ucayali, capital Contamana; Mariscal Ramón Castilla, capital Caballococha y Datem del Marañón, capital San Lorenzo.

La región cuenta con una megadiversidad biológica<sup>2</sup> importante. Contiene 31 zonas de vida, siendo la principal el ecosistema de bosques húmedos tropicales. En esta región se encuentran abundantes cuerpos de agua y significativa heterogeneidad cultural. La infraestructura turística no tiene un

desarrollo importante y está dirigida hacia la jungla.

### Comunidad campesina de San Rafael.

La comunidad campesina de San Rafael (CCSR) tiene una extensión de 879.7 hectáreas y se encuentra ubicada a veinticinco kilómetros de la ciudad de Iquitos, a orillas del río Amazonas. Pertenece a la provincia de Maynas, distrito de Indiana.

La CCSR tiene como límites:

#### Al norte:

- Caserío Puerto Ángel.
- Caserío Triunfo.
- Centro Varaderillo.
- Ciudad de Mazán.

#### Al sur:

- Margen izquierda del río Amazonas.

#### Al oeste:

- Comunidad Corazón de Jesús.
- Fundo ganadero Bella Aurora.
- Fundo Villa Bella.
- Posesionarios César Baquero Tello y Justo del Águila Córdova.
- Comunidad de Sinchicuy.
- Comunidad Santa María del Ojeal.

#### Al este:

- Caserío Timicurillo.
- Posesionaria Lidia Peña Herrera Gonzales.
- Ciudad de Indiana.

La zona de la CCSR tiene características de bosque húmedo tropical (BHT), sus suelos son de baja fertilidad, el terreno es

<sup>1</sup> De acuerdo al censo 2005, INEI.

<sup>2</sup> El Perú y sus Departamentos, Grupo La República. (Pág. 11).

relativamente llano y tiene dos áreas diferenciadas por su manejo:

### **1. Terrenos de la comunidad campesina de San Rafael.**

La comunidad de San Rafael está registrada como comunidad campesina en la Dirección Regional de Agricultura de Loreto: asiento 1, partida 1, folio 6, tomo 1, con fecha 22/06/1993; mediante título 2005-10343. También se encuentra registrada en la Sunarp-Loreto en la ficha 33, del registro de personas jurídicas, con fecha 7/9/1995.

En la Dirección Regional de Agricultura, la CCSR tiene registrada un área de 879.7 hectáreas, de las cuales 751.7 son con fines agrícolas.

### **2. Reserva comunal.**

Está formada por un bosque primario de 128 hectáreas y ha sido demarcada, inventariada y tiene estudios sobre sus características, a partir del trabajo realizado por el Proyecto Focal Bosques del IIAP, en los años 2004 y 2005.

El área de la reserva ha sido entregada a la CCSR por el Estado, en la forma de “cesión de uso”<sup>3</sup>. Actualmente la comunidad realiza programas de vigilancia sobre los bosques y su biodiversidad.

Asimismo, es destacable que las áreas de propiedad colectiva están siendo reforestadas desde 1987, con apoyo de la ONG Copapma.

En el siguiente gráfico se encuentra la ubicación de la comunidad de San Rafael, tomando como referencia la ciudad de Iquitos.

---

<sup>3</sup> Plan de manejo con fines de ecoturismo, IIAP-Proyecto Focal Bosques (P.5).

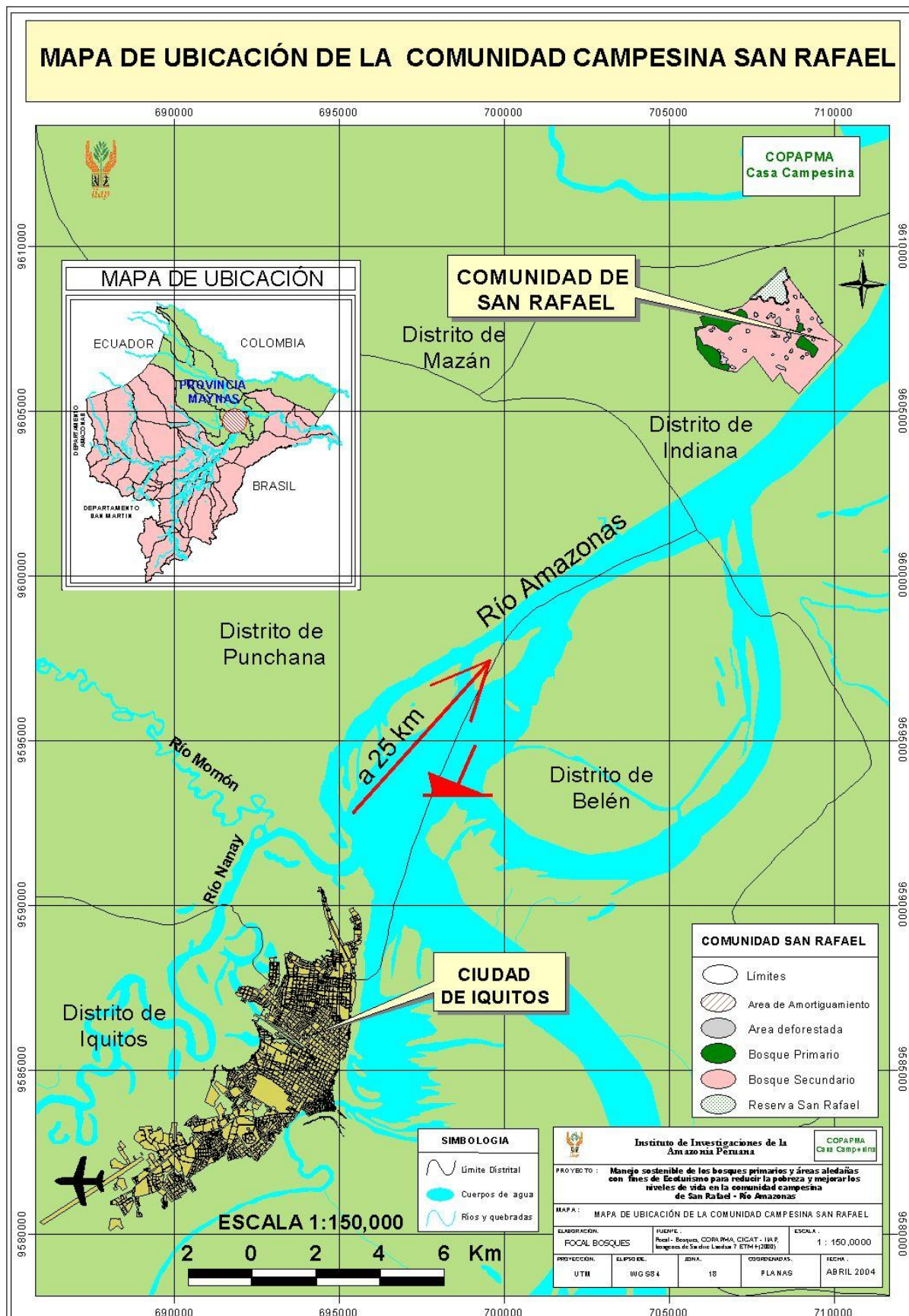


Gráfico 1. Mapa de ubicación de la comunidad campesina de San Rafael.

### 1.1.2. Accesibilidad

Existen dos vías para llegar a la comunidad de San Rafael:

- a. **Vía terrestre**, por la carretera afirmada Bellavista – Mazán. Actualmente, de acuerdo a informaciones de la alcaldía de Maynas, es inminente la construcción del puente sobre el río Nanay lo que daría continuidad al recorrido que tiene aproximadamente sesenta kilómetros hasta la CCSR. Se puede llegar en motocarro, en 45 minutos.
- b. **Vía fluvial**, navegando por el río Amazonas. El viaje dura veinticinco minutos en un deslizador con un motor fuera de borda de 150 HP. En embarcaciones pequeñas el tiempo de viaje es de dos horas con motor pequeño.

Para llegar a la Reserva se debe caminar veinticinco minutos desde la comunidad. El camino es de 2.8 kilómetros y el sendero está acondicionado con tres metros de ancho.

### 1.1.3. Ecología: flora y fauna silvestre en la reserva comunal.

El Proyecto Focal Bosques del IIAP ha realizado los años 2004 y 2005, un inventario forestal en diez hectáreas de la Reserva Comunal<sup>4</sup>. A continuación, se toman datos del mencionado inventario, como una muestra de los recursos con que cuenta la Reserva.

<sup>4</sup> Es el lugar donde se usan adecuadamente los recursos naturales para beneficio de los moradores, y se cuida que la gente de otras comunidades vecinas los destruyan, y por otro lado se conserva para las generaciones futuras.

### a) Flora en la Reserva Comunal.

La flora de la Reserva es representativa de la zona de BHT. A nivel forestal se muestran recursos maderables y no maderables (resina, látex, gomas, medicinas, fibras, frutos, etc.); algunos árboles superan los cuarenta metros de altura con diámetros en la base, mayores de cien centímetros.

### Recursos maderables.

En la Reserva Comunal existen más de 193 especies de árboles maderables. En las diez hectáreas inventariadas se identificaron más de 2,808 árboles. En el anexo 1 se encuentra el total del inventario.

Los árboles maderables de mayor representatividad en la reserva son: cumala, shimbillo, moena, chemicua, machimango, aguanillo, caimitillo, canilla de vieja, machimango blanco, machimango negro, andiroba y espintana. Estas doce especies representan el 55 por ciento del total de árboles inventariados. En el cuadro 1, se detallan las especies de árboles más representativas en la Reserva Comunal así como su cantidad en la muestra de diez hectáreas.

**Cuadro 1.** Especies de árboles por número de ejemplares en la Reserva Comunal

| Nº            | Especie           | Nº árboles/10 ha |
|---------------|-------------------|------------------|
| 1             | Cumala            | 364              |
| 2             | Shimbillo         | 238              |
| 3             | Moena             | 174              |
| 4             | Chimicua          | 133              |
| 5             | Machimango        | 118              |
| 6             | Aguanillo         | 113              |
| 7             | Caimitillo        | 106              |
| 8             | Canilla de vieja  | 71               |
| 9             | Machimango blanco | 62               |
| 10            | Machimango negro  | 59               |
| 11            | Andiroba          | 52               |
| 12            | Espintana         | 52               |
| Total         |                   | 1,542            |
| Total general |                   | 2,808            |

Fuente: Inventario forestal, 2004, San Rafael.

## Recursos no Maderables.

### 1. Palmeras.

Se han identificado dieciocho especies de palmeras. En el cuadro 2 se anotan las cuatro de mayor importancia.

**Cuadro 2.** Especies de palmeras y usos, en la reserva comunal.

| Nº | Especie   | Nombre científico             | Usos                 |          |
|----|-----------|-------------------------------|----------------------|----------|
|    |           |                               | Alimento de animales | Vivienda |
| 1  | Conta     | <i>Scheelea</i> sp.           | Frutos               | Hojas    |
| 2  | Shapaja   | <i>Scheelea phalerata</i>     | Frutos               | Hojas    |
| 3  | Yarina    | <i>Phytelephas microcarpa</i> | Frutos               | Hojas    |
| 4  | Ungurahui | <i>Oenocarpus bataua</i>      | Frutos               | Hojas    |

Fuente: Inventario forestal, 2004, San Rafael.

Es destacable que las palmeras sirvan como alimento para personas y animales; también se usan como material para construir viviendas; otro uso es medicinal y como base para artesanías. Véase anexo 2.

## 2. Plantas medicinales.

En el inventario realizado se han identificado 31 especies de plantas

medicinales. De estas plantas se usan las hojas, frutos, raíces, cortezas y resinas, según la especie y objetivo.

De las 31 especies, seis son las más usadas por los pobladores.

Véase Anexo 3.

**Cuadro 3.** Especies de plantas medicinales más conocidas.

| N° | Especie      | Nombre Científico             | Usos                                             |
|----|--------------|-------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1  | Uña de gato  | <i>Uncaria tomentosa</i>      | Antiinflamatorio, para la próstata               |
| 2  | Ayahuasca    | <i>Banisteriopsis elegans</i> | Purgante, para limpiar el espíritu               |
| 3  | Chuchulasi   | <i>Maytenus macrocarpa</i>    | Antirreumático, antidisentérico, antihemorroidal |
| 4  | Azúcar huayo | <i>Hymenaea oblongifolia</i>  | Anemia, reumatismo                               |
| 5  | Clavohuasca  | <i>Tynanthus panurensis</i>   | Resfriado, impotencia, energizante               |
| 6  | Yarinilla    | <i>Alsophila cuspidate</i>    | Calambres de vientre                             |

Fuente: Inventario forestal, 2004, San Rafael.

## 3. Hongos.

En la Reserva Comunal se encuentran ocho variedades de hongos entre comestibles y alucinógenos/venenosos, con una gran diferencia en formas, colores y fases de desarrollo. La lista de las especies encontradas se muestra a continuación en el siguiente cuadro:

**Cuadro 4.** Especies de hongos en la Reserva Comunal.

| N° | Nombre común   | Nombre científico                | Condición    |
|----|----------------|----------------------------------|--------------|
| 1  | Oreja de perro | <i>Auricularia delicada</i>      | Comestible   |
| 2  | Agarius        | <i>Agaricus sp.</i>              | Comestible   |
| 3  | Polyborus      | <i>Polyporus sanguineus</i>      | Comestible   |
| 4  | Cyathus        | <i>Cyathus striatus</i>          | Comestible   |
| 5  | Daedalea       | <i>Daedalea elegans</i>          | Alucinógenos |
| 6  | Pycnoporus     | <i>Pycnoporus sanguineus</i>     | Alucinógenos |
| 7  | Ganoderma      | <i>Ganoderma lucidum</i>         | Alucinógenos |
| 8  | Gymnopolis     | <i>Gymnopilus aff. lepidotus</i> | Alucinógenos |

Fuente: Inventario forestal, 2004, San Rafael.

## b) Fauna en la Reserva Comunal.

De acuerdo al inventario realizado y a lo conversado con los pobladores, se encuentran aves, primates, mamíferos terrestres, peces, ofidios y batracios.

Es muy destacable que en la Reserva se hayan identificado dos collpas (zonas de alimentación, agua y refugio, adonde concurren animales silvestres).

### Aves.

Se han identificado, por medio de registros visuales y auditivos, especies como:

- Guacamayos
- Tucanes
- Pericos
- Pihuichos ala blanca
- Ushpa loros

Todas estas especies se encuentran en la situación de casi amenazadas<sup>5</sup>.

### Primates (monos).

En la zona de la Reserva se han identificado, visual y auditivamente, cinco especies de monos, con un gran número de ejemplares por especie. Los monos más conocidos por los pobladores de la CCSR y que están en la situación de casi amenazados son: pichico (mono leoncito), fraile y musmuqui.

En el siguiente cuadro se muestran todas las especies de primates en la CCSR.

**Cuadro 5.** Especies de primates avistados en el bosque de la Reserva Comunal.

| Nº | Nombre común  | Nombre científico                | Observaciones |
|----|---------------|----------------------------------|---------------|
| 1  | Fraile        | <i>Saimiri sciureus</i>          | V, A          |
| 2  | Musmuqui      | <i>Aotus</i> sp.                 | V, A          |
| 3  | Pichico común | <i>Saguinus fuscicollis</i>      | V, A          |
| 4  | Tocón         | <i>Callicebus moloch cupreus</i> | V, A          |
| 5  | Manco         | <i>Eira barbara</i>              | V, A          |

**Leyenda:** V: registro visual, A: registro auditivo.

**Fuente:** Inventario rápido de mamíferos, 2005, San Rafael.

### Mamíferos terrestres.

El inventario ha identificado ocho especies de mamíferos terrestres, destacando entre ellos el depredador tigrillo. De los siete restantes se debe indicar que forman parte de la dieta alimentaria de los pobladores rurales en toda la región amazónica y también de la CCSR. Este es uno de los motivos, sino el principal, por el que estas especies se encuentran en condición Amenazada.<sup>6</sup>

**Cuadro 6.** Especies de mamíferos avistados en el bosque de la Reserva Comunal.

| Nº | Nombre común | Nombre Científico              | Observaciones |
|----|--------------|--------------------------------|---------------|
| 1  | Venado       | <i>Mazama americana</i>        | V, HM, D      |
| 2  | Carachupa    | <i>Dasyprocta novemcinctus</i> | HM            |
| 3  | Sajino       | <i>Tajacu</i>                  | V, D          |
| 4  | Huangana     | <i>Tayassu pecari</i>          | V, D          |
| 5  | Majás        | <i>Agouti paca</i>             | V, HM, D      |
| 6  | Añuje        | <i>Dasyprocta fuliginosa</i>   | V, HM         |
| 7  | Punchana     | <i>Myoprocta pratti</i>        | V             |
| 8  | Tigrillo     | <i>Leopardos tigrinus</i>      | V, D          |

**Leyenda:** V: registro visual, HM: registro de huellas o madriguera, D: registro de animales cazados y muertos.

**Fuente:** Inventario rápido de mamíferos, 2005, San Rafael.

<sup>5</sup> Especies que se aproximan a enfrentar un alto riesgo de extinción en estado silvestre a mediano plazo.

<sup>6</sup> Especies que enfrentan un alto riesgo de extinción en estado silvestre en el futuro cercano. INRENA, 2002

### **Peces y Quelonios.**

En la CCSR existen tres ambientes para peces. El río Amazonas que pasa por la comunidad, la cocha Panteón Cocha y las piscigranjas.

Las especies a los que acceden los pobladores de la CCSR son: gamitana, paco, boquichico, sábalo, sardinas, palometas, bujurqui, pirañas, zúngaros, bagres, doncellas, carachamas, cahuara, y turushuqui. También están accesibles quelonios como taricaya, cupiso y charapa.

Es importante destacar la presencia de anguilas eléctricas en Panteón Cocha, los que constituyen un atractivo turístico.

### **Ofidios.**

En la zona de la Reserva es posible encontrar ofidios.

Venenosos:

- Jergón, loro machaco, shushupe, naca naca, cascabel.

No venenosos:

- Boa esmeralda, anaconda, mantona.

### **Batracios.**

En la CCSR existen tres variedades de batracios:

- Sapo común o verrugoso, hualo y dos variedades de dendrobates (ranas).

Estos animales se encuentran sobre todo en los humedales cercanos a ríos y cochas.

## **1.2. Características socioeconómicas de la comunidad campesina de San Rafael.**

### **Población.**

La CCSR tiene una población de 311 habitantes, la que se agrupa en 62 unidades familiares. El 52% son hombres (162) y el 48 mujeres (149).

El 54.3% de la población son niños y adolescentes (de 0 a 19 años), el 38.3% son personas de edad adulta (de 20 a 59 años), y el 7.4% tienen más de 60 años. En la región Loreto la esperanza de vida es de 64.9 años.<sup>7</sup>

Es importante anotar que entre 0 y 19 años el número de mujeres es ligeramente superior al de hombres. El gráfico siguiente muestra el desagregado y total de varones y mujeres diferenciado por decenas de edades. En el anexo 4 se detalla la población por edades y sexo.

<sup>7</sup> De acuerdo al Censo 2005, INEI.

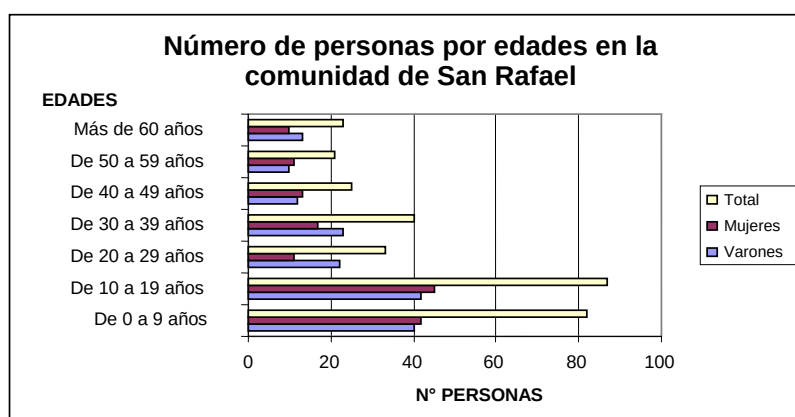


**Grafico 2.** Número de personas por edades en la comunidad de San Rafael.

### Educación.

La CCSR cuenta con la IEPS 60228, donde forma a estudiantes de nivel inicial, primario y secundario. Los egresados, estudian en escuelas superiores, en el distrito de Indiana o en Iquitos.

El número de estudiantes primarios duplica al de secundarios. En el siguiente cuadro, se detalla el número de estudiantes por nivel y sexo.

**Cuadro 7.** Niveles de educación en la comunidad de San Rafael.

| Nivel de educación | Varones     | Mujeres     | Total        | %            |
|--------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| 1. Inicial         | 14          | 14          | 28           | 10.0         |
| 2. Primaria        | 84          | 71          | 155          | 55.4         |
| 3. Secundaria      | 52          | 36          | 88           | 31.4         |
| 4. Superior        | 6           | 3           | 9            | 3.2          |
| <b>TOTAL</b>       | <b>156</b>  | <b>124</b>  | <b>280</b>   | <b>100.0</b> |
| <b>%</b>           | <b>55.7</b> | <b>44.3</b> | <b>100.0</b> |              |

**Fuente:** Diagnóstico socioeconómico de la comunidad de San Rafael, 2005.

No obstante que el número de mujeres es mayor que el de hombres, entre 0 y 19 años, vemos que el número de mujeres estudiantes es inferior a lo esperado.

### Actividades de la población.

En la CCSR se distinguen tres tipos de actividades: productivas, de servicio y otras.

- Actividades productivas: comprende al 77.4% de familias.

Destaca la agricultura como principal fuente de ingreso, a esa actividad se dedican 48 familias.

La producción agrícola es destinada al consumo (40%) y a la comercialización (60%), según el plan de manejo de la comunidad San Rafael.

- Actividades de servicio: comprende al 8.1% de familias.

Cinco familias se dedican a brindar servicios como profesor, albañil y otros.

- Otras Actividades: comprende al 14.5% de familias.

Estas se encuentran vinculadas al bosque como es la elaboración del carbón vegetal a

partir de especies como: pájaro bobo, bolaina blanca, capirona, guabas, entre otras especies. También se realizan actividades de pesca y de extracción de productos del bosque como: fibras y frutos. A esta actividad se dedican 9 familias (14.5% del total de familias).

En el cuadro 8, se observan todas las actividades productivas por número de familias.

**Cuadro 8.** Actividades a las que se dedican las familias de San Rafael.

| Actividades productivas                    | Nº de familias | %           |
|--------------------------------------------|----------------|-------------|
| Agricultura                                | 22             | 35.5        |
| Agricultura y pesca                        | 13             | 21          |
| Agricultura y crianza de animales menores  | 9              | 14.5        |
| Agricultura, pesca y caza                  | 3              | 4.8         |
| Agricultura, carpintería y pesca           | 1              | 1.6         |
| <b>Familias dedicadas a la agricultura</b> | <b>48</b>      | <b>77.4</b> |

| Otras actividades                  | Nº de familias | %           |
|------------------------------------|----------------|-------------|
| Elaboración de carbón vegetal      | 7              | 11.3        |
| Extracción de productos del bosque | 1              | 1.6         |
| Pesca                              | 1              | 1.6         |
| <b>Total de familias</b>           | <b>9</b>       | <b>14.5</b> |

| Actividades de servicios                    | Nº de familias | %          |
|---------------------------------------------|----------------|------------|
| Servicios (jubilación, trabajo reenumerado) | 2              | 3.2        |
| Profesor                                    | 2              | 3.2        |
| Albañil                                     | 1              | 1.6        |
| <b>Total de familias</b>                    | <b>5</b>       | <b>8.1</b> |

Fuente: Diagnóstico socioeconómico de la comunidad de San Rafael, 2005

### Infraestructura.

La infraestructura en la CCSR, se diferencia en infraestructura productiva e infraestructura de servicios. La infraestructura productiva comprende a aquella relacionada con actividades de producción o de potencial producción, considerando el objetivo turístico como mariposario, albergue, supay chacra. La infraestructura de servicios es aquella que

se ha creado para atender las necesidades de los pobladores. Disponen de agua entubada, con un proceso inicial de separación de partículas físicas mediante un colador, a través de doce piletas.

Disponen de electricidad, mediante un generador de luz por energía diesel, el cual solo se usa cuando hay eventos especiales (fiestas, aniversarios, entre otros) y al requerirse el local para actividades de la comunidad.

El cuadro 9, refiere sobre estas infraestructuras.

**Cuadro 9.** Infraestructura de la comunidad campesina de San Rafael.

| INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA          |
|-------------------------------------|
| Campamento Bombonaje I              |
| Supay chacra (Reserva Comunal)      |
| Albergue Anguilla Amazon Tours      |
| Trapiche                            |
| Mariposario Morphosapi (pueblo)     |
| Piscigranja Copetur                 |
| INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS        |
| Local comunal (pueblo)              |
| Tanque de agua (pueblo)             |
| Generador de luz (pueblo)           |
| Cancha de fútbol                    |
| Losa deportiva (pueblo)             |
| Puente 1 - punto 1 (200 m de long.) |
| Puente 1 - punto 2 (200 m de long.) |
| 1a escalinata                       |
| 2a escalinata                       |
| Puente 2 - punto 1 (30 m de long.)  |
| Puente 2 - punto 2 (30 m de long.)  |
| Balsa flotante (orilla del río)     |

**Fuente:** Inventario comunidad San Rafael.

### Viviendas.

Las viviendas de la CCSR se caracterizan por usar materiales del bosque. Un 62% de dichos materiales son extraídos de ahí. Entre estos tenemos hojas de irapay, tierra, madera redonda y ripas de huasaí, utilizados en pisos, paredes y techos. El 15% de los materiales también son extraídos del bosque pero tienen valor

agregado como son el triplay y las tablas aserradas.

Por último, el 23%, corresponden a materiales que no pertenecen al bosque, como cemento y calaminas.

En el siguiente cuadro se detallan los materiales usados en las viviendas.

**Cuadro 10.** Materiales utilizados en la construcción de viviendas de San Rafael.

| Características de las casas                            | Pisos     | Paredes   | Techos    |
|---------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Materiales sacados del bosque</b>                    |           |           |           |
| Hojas de bombonaje                                      |           |           | 38        |
| Hojas de yarina                                         |           |           | 11        |
| Hojas de irapay                                         |           |           | 5         |
| Hojas de shapaja                                        |           |           | 3         |
| Tierra compacta                                         | 7         |           |           |
| Ponas batidas                                           | 10        | 13        |           |
| Madera redonda                                          |           | 6         |           |
| Ripas de huasáí                                         |           | 2         |           |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>17</b> | <b>21</b> | <b>57</b> |
| <b>Materiales sacados del bosque con valor agregado</b> |           |           |           |
| Triplay                                                 |           | 2         |           |
| Tablas aserradas                                        | 44        | 36        |           |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>44</b> | <b>38</b> |           |
| <b>Materiales fuera del bosque</b>                      |           |           |           |
| Cemento                                                 | 1         |           |           |
| Calaminas                                               |           |           | 5         |
| Ninguno (libre)                                         |           | 3         |           |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>1</b>  | <b>3</b>  | <b>5</b>  |

Fuente: Diagnóstico socioeconómico de la comunidad de San Rafael, 2005.

## 2. ANÁLISIS DEL SECTOR TURISMO

### 2.1. Estudio de la demanda turística.

#### 2.1.1. Turismo en el Perú.

El turismo ha sido, en el año 2006, el tercer generador de divisas en el Perú:

1. Sector minero, generó divisas por US\$ 14,716 millones.

2. Exportaciones de petróleo, generaron divisas por US\$ 1,712 millones.
3. Sector turismo, generó divisas por US\$ 1,586 millones.

Perú cuenta con una gran diversidad de atractivos turísticos. El Plan Maestro de Turismo (2000), elaborado por la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA, por sus siglas en inglés), en base a la labor realizada por un equipo de estudio proveniente de Pacific Consultants Internacional Co. Ltd., establece la necesidad de diversificación geográfica de

la oferta peruana, así como de las modalidades. Se considera que Perú puede brindar dos formas de turismo:

- Uno convencional: histórico-arqueológico.
- Nuevos destinos, respondiendo a la tendencia internacional que se orienta a demandar un turismo alternativo: naturaleza-aventura y también turismo místico.

Entre los años 2001 y 2005 se tuvo un incremento de 36% en los arribos internacionales, pasando de 948,477 turistas extranjeros (en el 2001) a 1'486,005 en el 2005. En el siguiente gráfico se aprecia la evolución de los arribos internacionales a Perú, 2001-2005, con un factor de crecimiento de 1.12.

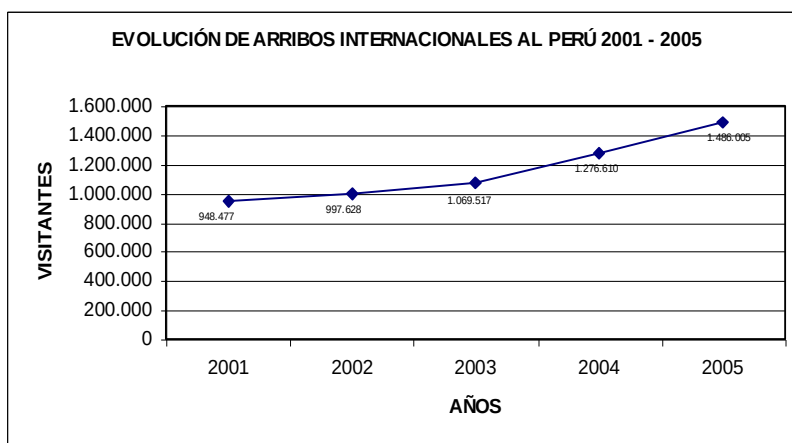


**Gráfico 3.** Evolución de arribos internacionales al Perú 2001-2005

La tendencia general es creciente, notándose un incremento importante entre 2003 y 2005.

En la región Loreto también se observa un incremento de turistas en el periodo del

2004 al 2006, que destaca sobre el estable número de arribos entre los años 1997-2003. El siguiente gráfico muestra los arribos en el periodo 1997-2006.

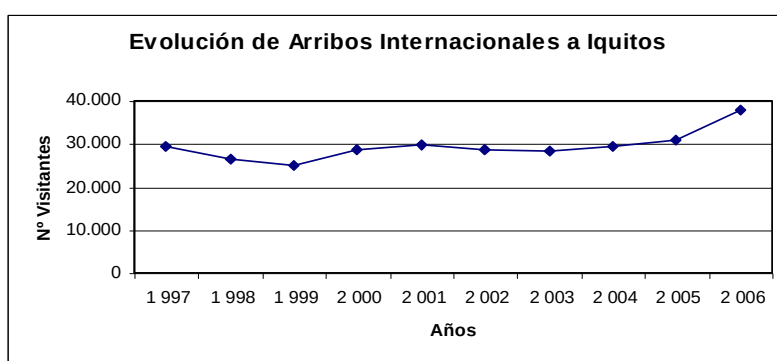


**Gráfico 4.** Evolución de arribos internacionales a Iquitos 1997-2006.

### 2.1.2. Turismo en Loreto.

La actividad turística en la región se encuentra concentrada en la ciudad de Iquitos, lugar de arribo de los turistas, principalmente por vía aérea. Véase anexo 5.

#### 2.1.2.1. Arribos totales.

Entre el año 1997 y el año 2006 se aprecia un crecimiento del total de turistas pasando de 101,195 (1997) a 108,203 el año

2006. Sin embargo, en el intervalo es posible identificar tres etapas:

- Primera: disminución pronunciada de arribos entre 1997 y 1999.
- Segunda: incremento constante de arribos entre 1999 y 2005.
- Tercera: descenso importante entre 2005 y 2006.

El siguiente gráfico muestra la evolución de los arribos totales a Iquitos, el cual tiene un factor de crecimiento de 1.01.

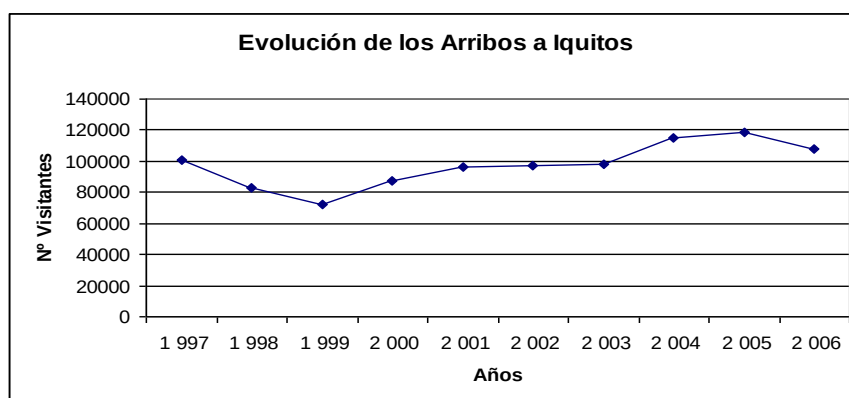


**Gráfico 5.** Evolución de arribos a Iquitos.

#### 2.1.2.1.1. Arribos de turistas nacionales.

En el intervalo 1997-2006, existe una relación directa entre las tendencias de los arribos totales y la de arribos de turistas nacionales. Como dato destacable queda que tanto el año 1997 como el año 2006 el número de turistas nacionales que arribaron a Iquitos se sitúa en torno a 70 mil. En el periodo, los mayores arribos se dieron los años 2004 y 2005 con totales cercanos a los 90 mil turistas. En el

siguiente gráfico se aprecia las tendencias. El factor de crecimiento es 1.00.

#### 2.1.2.1.2. Arribos de turistas extranjeros.

Los turistas extranjeros se mantienen alrededor de 30 mil por año entre el 1997 y 2005, sin embargo el 2006 se incrementó hasta acercarse a los 40 mil. En el siguiente gráfico también se aprecia la tendencia de turistas extranjeros. Tiene un factor de crecimiento de 1.03.

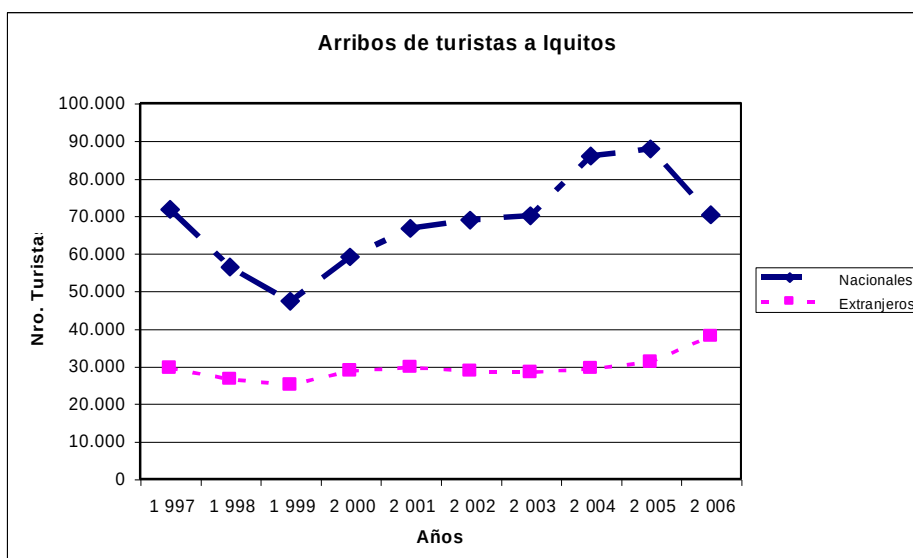


**Gráfico 6.** Arribo de turistas a Iquitos.

### 2.1.2.1.3. Estacionalidad.

Analizando la estacionalidad en los años 2000 a 2006, se encuentra que entre los meses de junio, julio y agosto se produce una mayor afluencia de turistas. En todos los demás meses de los años analizados se observan arribos cuyas cantidades fluctúan

entre 7 mil y 11 mil, para los otros nueve meses.

La mayor afluencia se dio en julio del año 2005 cuando el flujo superó los 13 mil turistas. Los menores valores se observaron el año 2000, lo cual es consistente con el agregado del gráfico 5.

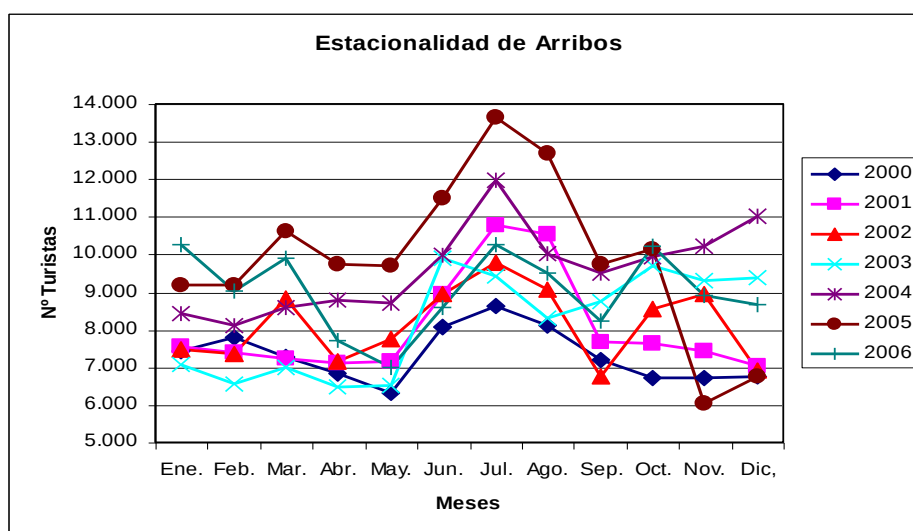


**Gráfico 7.** Estacionalidad de arribos.

### 2.1.2.2. Turistas extranjeros por lugar de procedencia.

Los turistas en Loreto tienen procedencia nacional e internacional, siendo la primera, mayor que la segunda. Una característica importante es que en ambos casos existen significativas concentraciones de procedencia, lo que constituye un dato importante para los programas u ofertas turísticas.

#### 2.1.2.2.1. Turismo cosmopolita.

El turismo a la región Loreto es “cosmopolita”. Encontramos turistas de los cinco continentes. Los americanos son los que llegan en mayor número, y representan alrededor del 60% de los arribos al año 2006. Véase anexo 6.

Los turistas europeos constituyen el segundo grupo más numeroso, cubriendo de manera consistente el 30% de los arribos. Los turistas procedentes del Asia representan el 5% de arribos, en tanto que el restante 5% queda entre Oceanía y África. Con esta información se puede decir que, Iquitos está en los ojos del mundo.

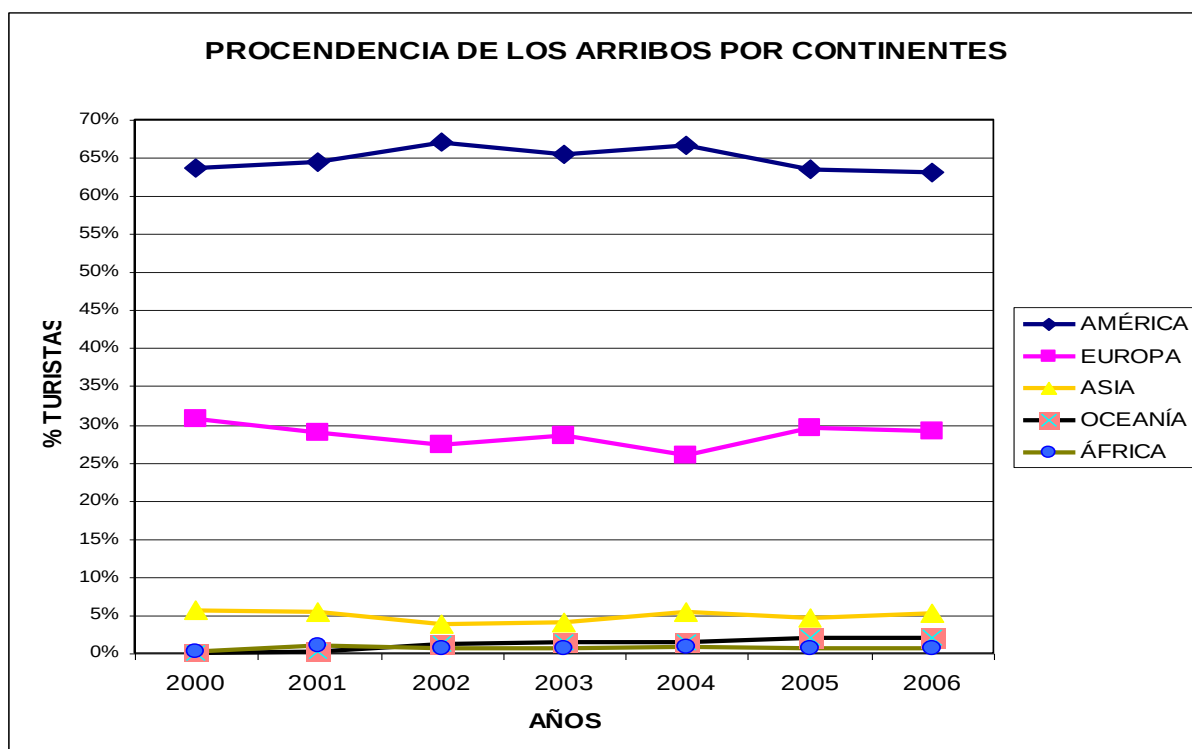


**Gráfico 8.** Procedencia de los arribos a Loreto por continente.

### 2.1.2.2.2. América.

Si dividimos los turistas de América en EUA y resto de América, encontramos que los de EUA representan cerca del 50%, pero

con una clara tendencia de disminuir su número a partir del año 2004. El resto de América ha crecido, del tradicional 10%, a un valor cercano al 15% en el año 2006.

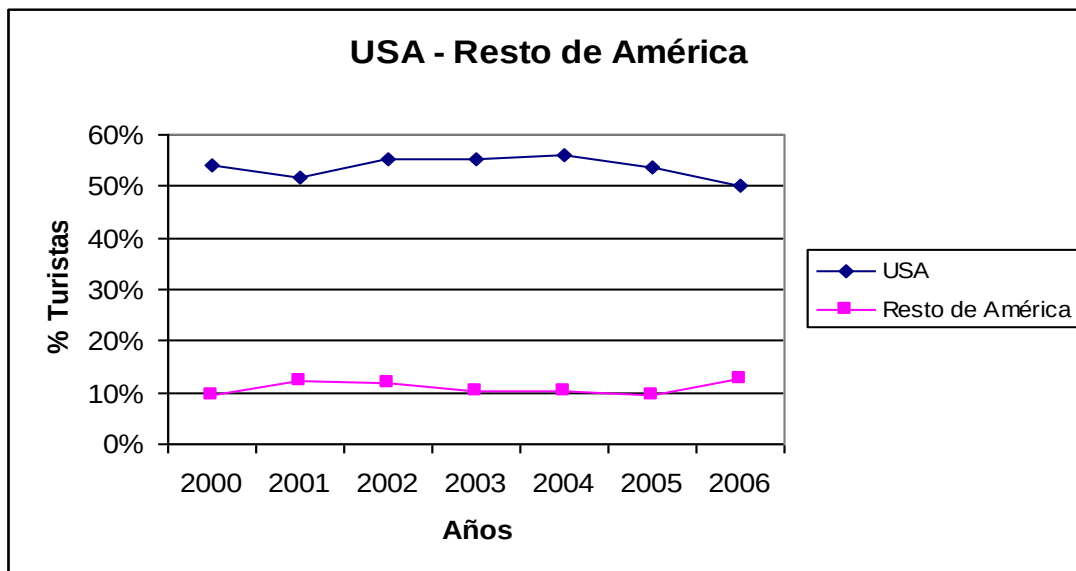


**Gráfico 9.** EUA y resto de América

En el grupo resto de América destacan los canadienses y argentinos. Hay que resaltar que la tendencia general es guiada por Canadá, cuyo crecimiento es consistente desde el año 2003.

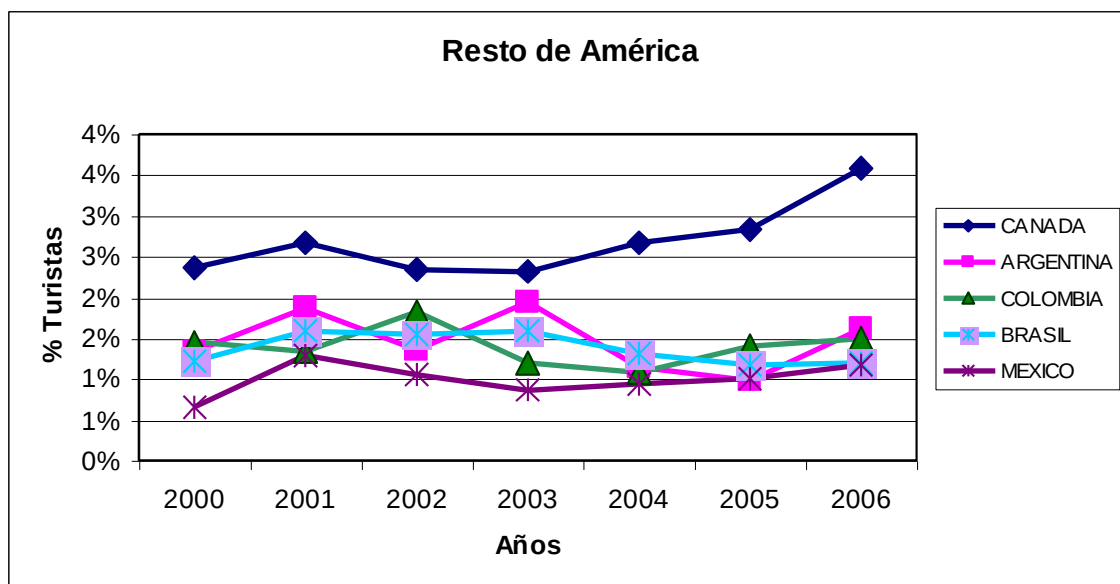


**Gráfico 10.** Resto de América.

### 2.1.2.2.3. Europa.

En Europa es posible diferenciar Europa países y otros de Europa, con tendencias semejantes a partir del año 2002, lo que es muy importante para programas turísticos.

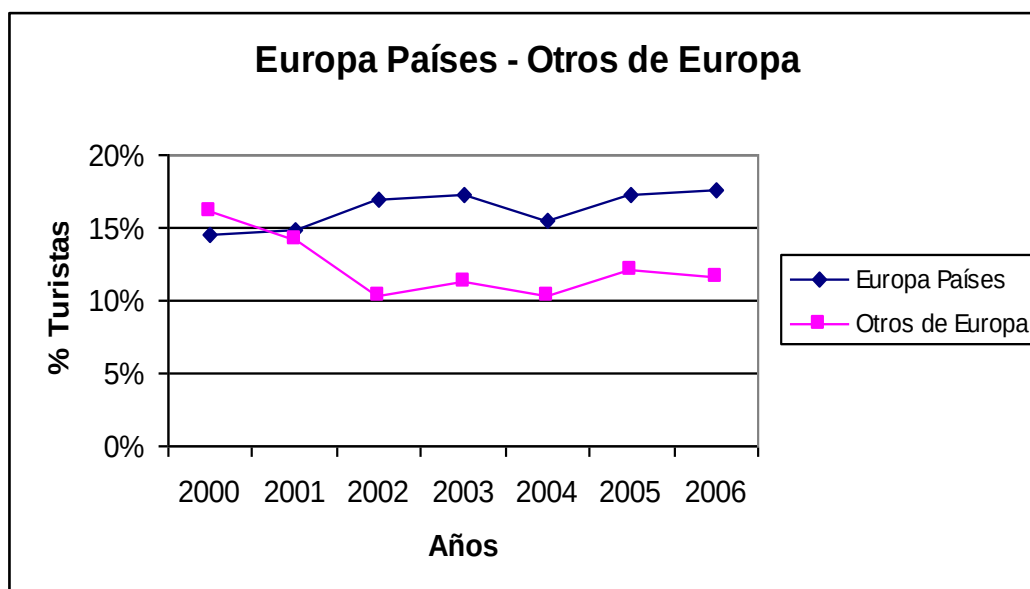


Gráfico 11. Europa países y otros de Europa

Desagregando Europa países encontramos que España y Reino Unido marcan la pauta, la tendencia tanto por número de visitantes como por el incremento en los últimos tres años.

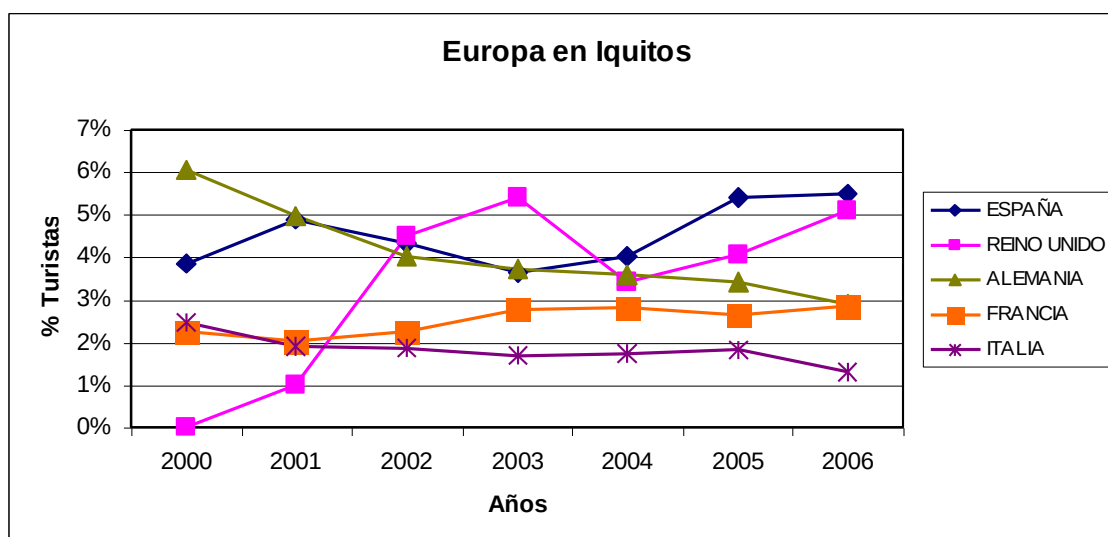


Gráfico 12. Europa en Iquitos.

#### 2.1.2.2.4. Asia.

Los principales arribos proceden de Japón, debiendo destacarse el número de visitantes de Corea en segundo lugar.

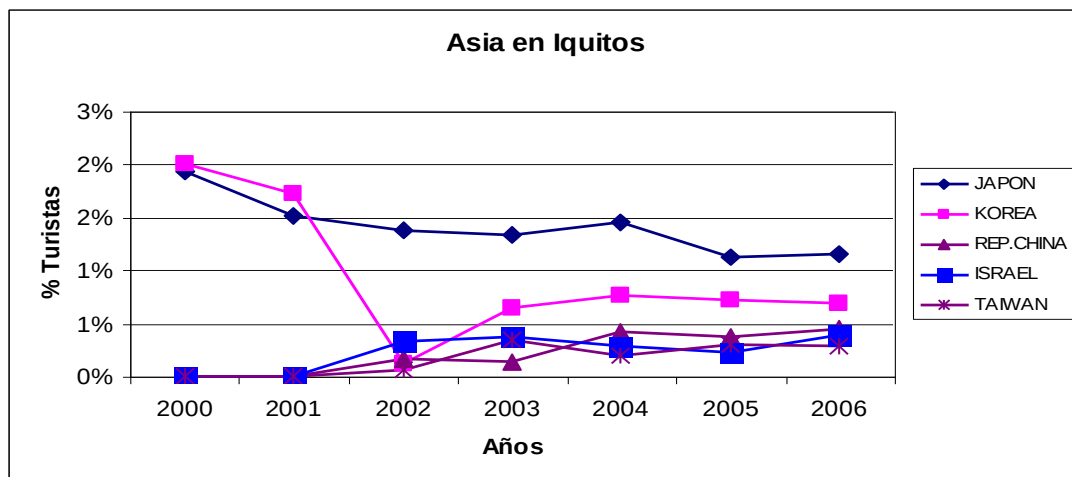


Gráfico 13. Asia en Iquitos.

#### 2.1.2.3. Segmentación del mercado de turistas internacionales.

Considerando la participación de arribos por países, se identifican tres grupos:

- Alto nivel: participan con el 62%, comprende EUA y otros Europa.
- Nivel intermedio: participan con el 28%. Encontramos países como: España, Reino Unido, Alemania, Francia y Canadá.
- Bajo nivel: participan con el 10% de arribos, destacando Asia y Oceanía.

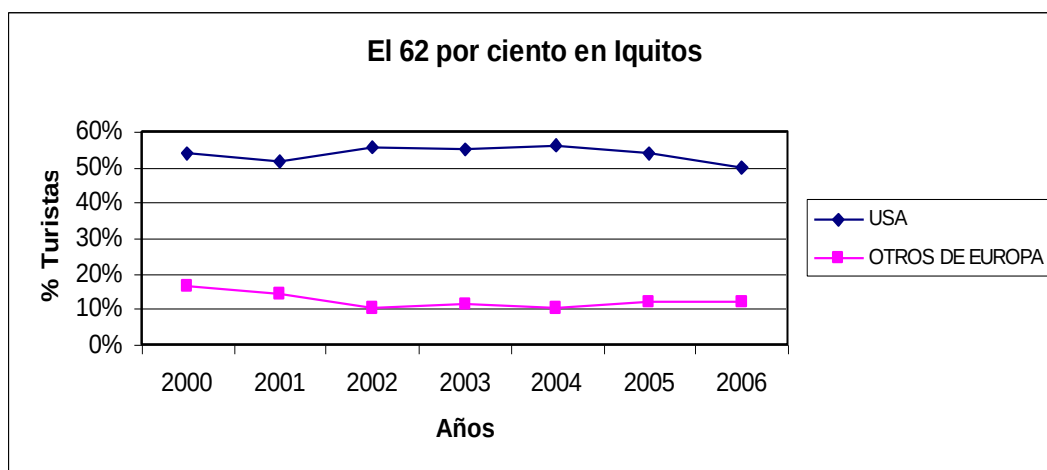


Gráfico 14. El 62 por ciento en Iquitos.

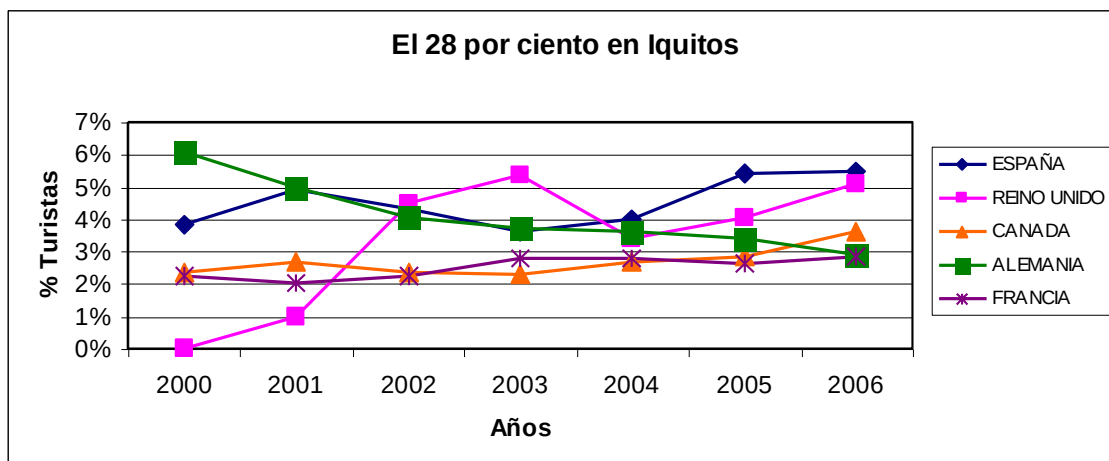


Gráfico 15. El 28 por ciento en Iquitos.

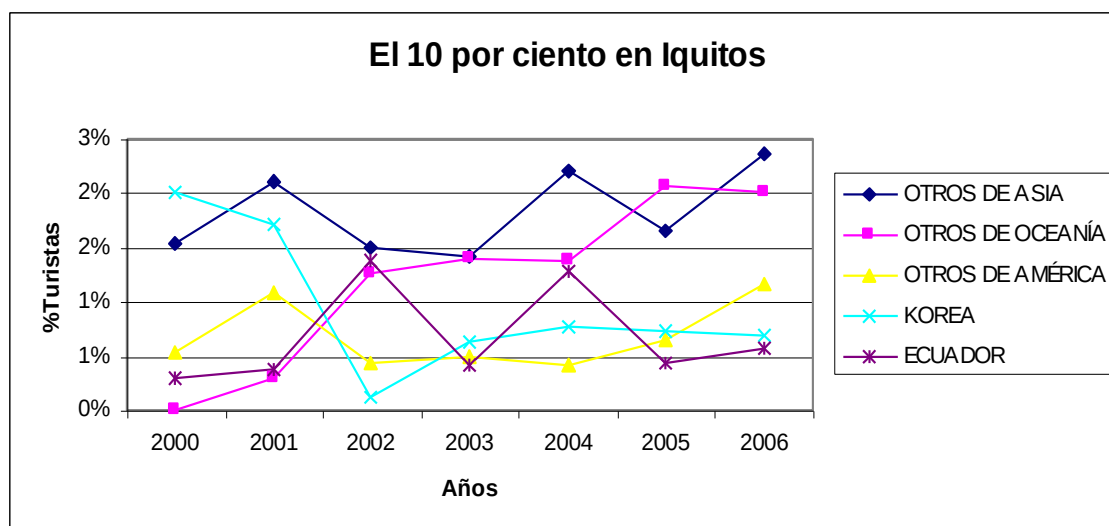


Gráfico 16. El 10 por ciento en Iquitos.

#### 2.1.2.4. Turistas nacionales por lugar de procedencia. Segmentación.

En cuanto a turismo nacional, por su procedencia destacan dos grandes agregados. El primer grupo está formado por turistas procedentes de Lima y de Loreto, que constituyen entre el 80 y 90% del movimiento turístico. El segundo grupo lo constituyen los demás turistas, que proceden de las demás regiones del Perú.

Tomando en cuenta la característica geográfica, tenemos una primera segmentación de los turistas de

procedencia nacional. El segmento relevante lo constituyen los turistas procedentes de Lima y Loreto, en tanto que el segundo segmento lo constituyen los turistas del resto del país.

Considerando esta procedencia geográfica es posible plantear que existirían nichos que se deben identificar a través de una mayor profundización de la investigación en el segmento relevante ya que, inicialmente, se puede asumir que las motivaciones de los dos grupos-Lima y Loreto, no son iguales.

#### 2.1.2.4.1. La importancia de Lima y Loreto.

El arribo de turistas nacionales a Iquitos está marcado por dos orígenes: Loreto y

Lima, los que se muestran en el siguiente gráfico. Ambos tipos de movimientos son muy importantes de tener en cuenta para cualquier programa turístico a diseñar. Véase anexo 7.

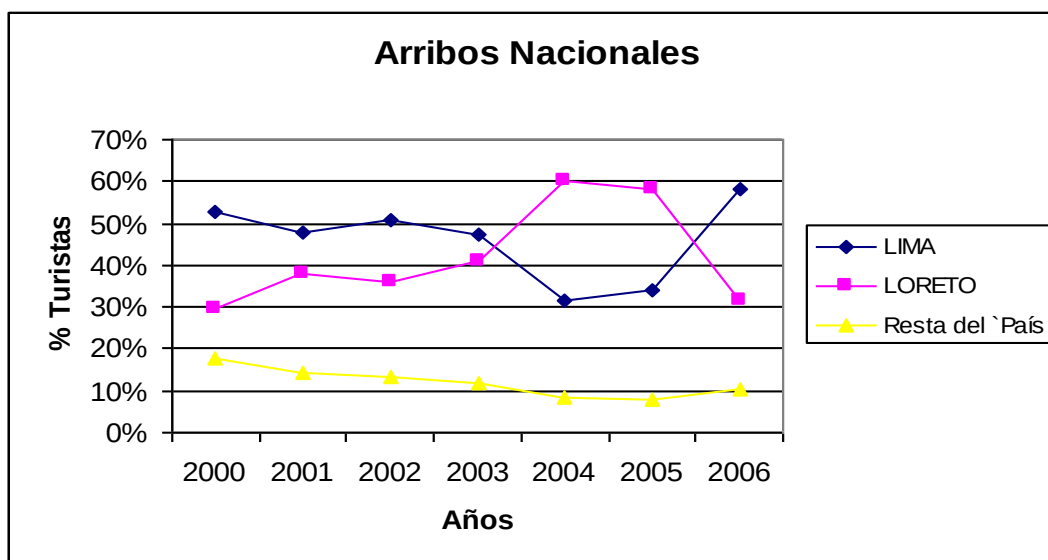


Gráfico 17. Arribos nacionales.

#### 2.1.2.4.2. Las demás regiones.

La demanda turística de las demás regiones, exceptuando Lima y Loreto, es baja. A diciembre de 2006, las regiones que más contribuyeron con los arribos fueron

Ucayali y San Martín, si bien con tendencias decrecientes; en tanto que los arribos de La Libertad, Amazonas y Arequipa muestran incrementos, aunque el número de visitantes es pequeño.

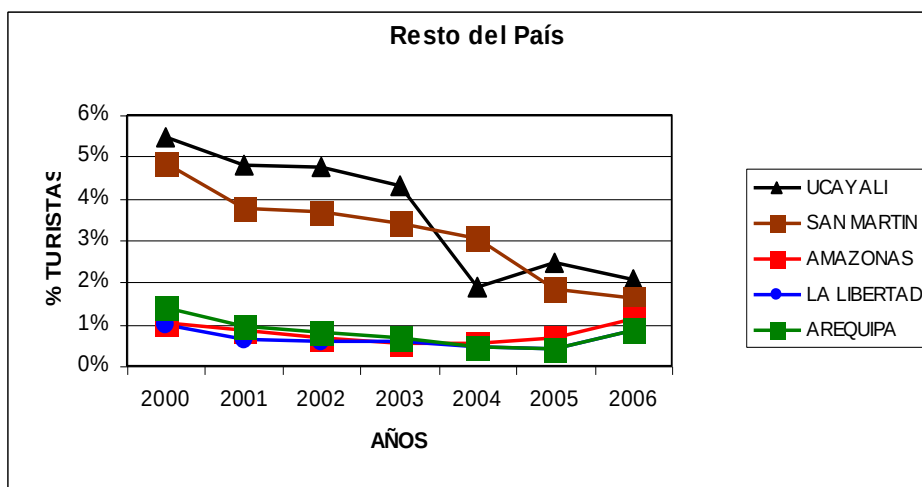


Gráfico 18. Resto del país.

### 2.1.2.5. Pernoctaciones.

En el sector turismo las pernoctaciones constituyen la variable central debido a que ellas muestran el nivel de estadía de los turistas. A mayor pernoctación mayor interés de los turistas por la oferta y por

tanto mayores ingresos para la región y empresa.

Considerando los agregados de arribos, las pernoctaciones en la región Loreto, siguen las tendencias de ellas ya que se trata de valores totales.

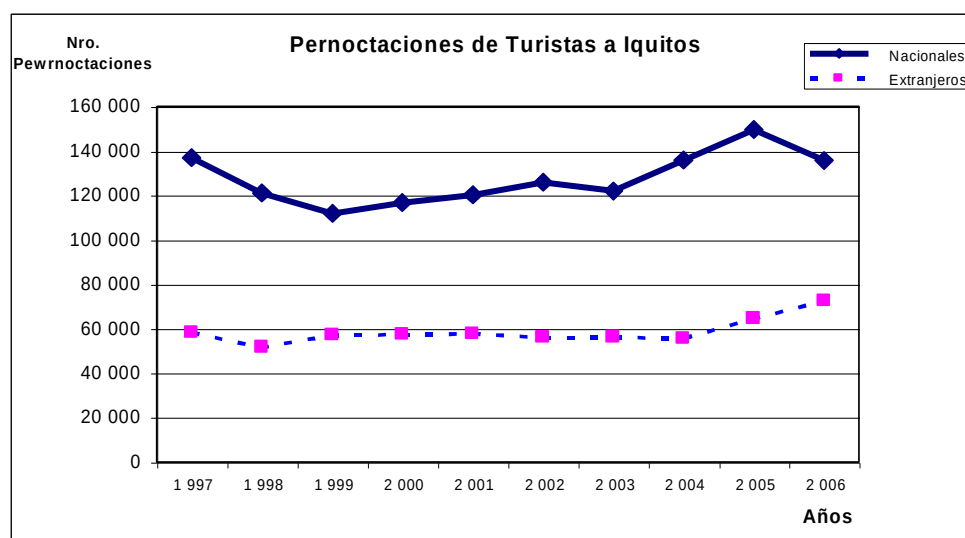


**Gráfico 19.** Pernoctaciones de turistas en Iquitos.

Buscando explicar las tendencias, particularmente de los últimos tres años, encontramos los siguientes factores:

**Nacional.** Promoción en las diferentes ferias nacionales y regionales promovidas por Promperú, donde la región obtuvo premios al mejor Stand en los años 2004, 2005 y 2006. A nivel regional el mejor Stand en la ciudad de Trujillo, donde el sector privado tuvo una importante participación, con un factor de crecimiento de 1.00.

**Internacional.** Promoción en las principales ferias internacionales tal es el caso de FITUR España, WTM de Inglaterra y el ITB de Alemania, con un factor de crecimiento de 1.02.

#### 2.1.2.5.1. Promedio de pernoctaciones en Iquitos.

El valor central de la variable pernoctaciones es el “promedio de pernoctaciones”. Este indicador permite mostrar la importancia real que para el negocio turístico tienen los grupos analizados. La conclusión es que los turistas extranjeros tienen mayor relevancia porque muestran un mayor valor promedio de pernoctaciones.

En el periodo 2000–2005, los turistas extranjeros tuvieron mayores días de pernoctaciones, a pesar de tener un menor número de afluencia. Si el negocio turístico es medido por los días de estadía, el

mercado de extranjeros ha sido mejor que el nacional.

Con respecto a la permanencia de los turistas extranjeros en la ciudad de Iquitos,

se puede apreciar el punto más alto en el año 1999 (2.3 días), cayendo en los siguientes años hasta llegar el 2005 a 2.1 días y en el 2006 sólo a 1.9 días de estadía.

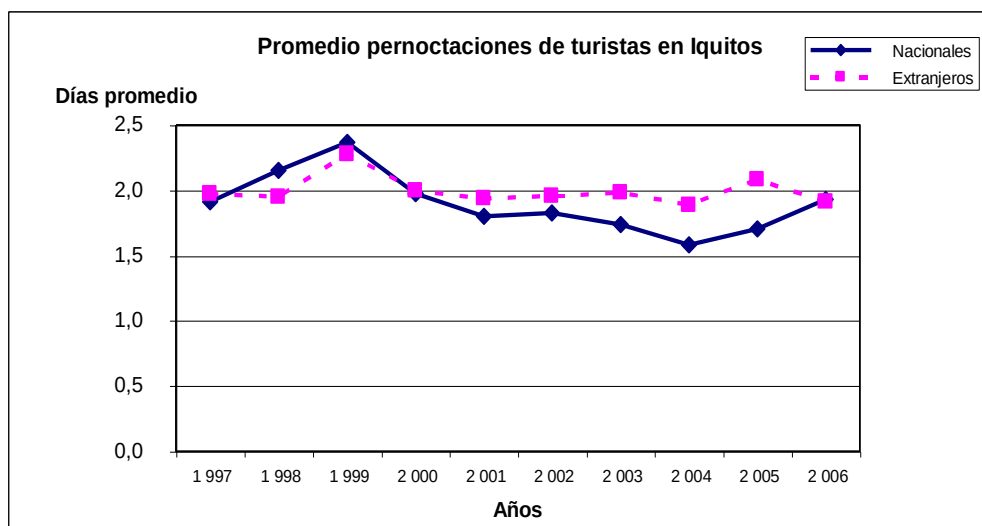


**Gráfico 20.** Promedio de pernoctaciones de turistas en Iquitos.

## 2.2. Tendencias del mercado. Oferta.

### 2.2.1. Establecimientos de hospedajes. Oferta total de camas

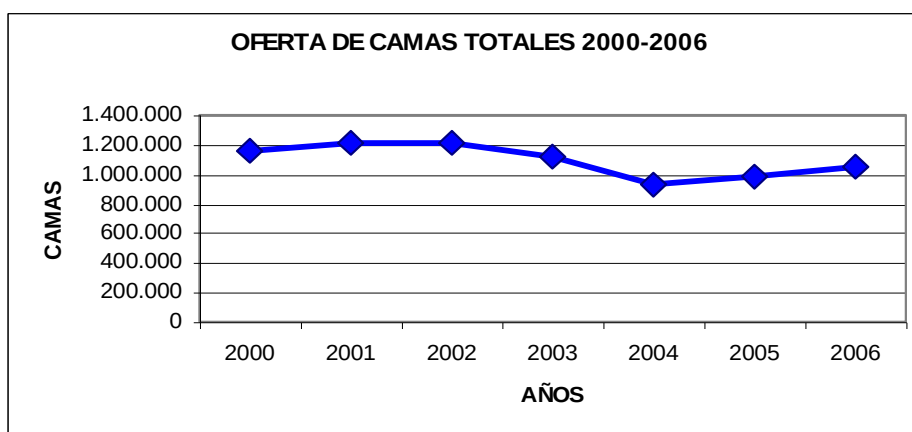


**Gráfico 21.** Oferta de camas totales 2000-2006.

El mercado turístico de la región Loreto no constituye una alternativa atractiva para la inversión. La oferta total de camas en la región Loreto muestra una tendencia a disminuir hasta el año 2004 y luego se

recupera hasta el año 2006, siendo el valor final (2006), inferior al valor inicial (2000), en el intervalo analizado. El factor de crecimiento es de 0.98.

A continuación analizaremos los componentes de la oferta, siguiendo lo definido por la Dirección Regional de Turismo, que ha clasificado los establecimientos de hospedaje en: hotel, hostel, albergue y no clasificado. De la misma manera, los establecimientos se categorizan, para los hoteles de 1 a 5

estrellas y para los hostales de 1 a 3 estrellas. Véase anexo 8.

Llama la atención que la principal oferta de camas esté focalizado en el sector establecimientos no categorizados, los que marcan la tendencia general de la oferta de camas.

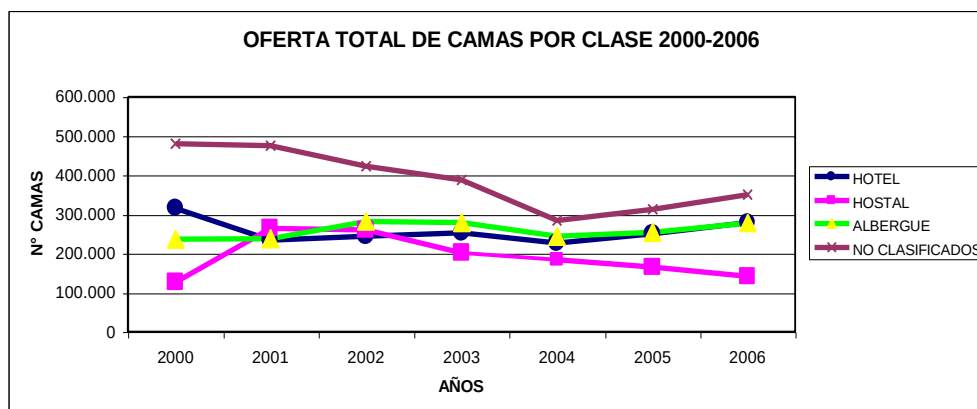


Gráfico 22. Oferta total de camas por clase 2000-2006.

#### 2.2.1.1. Oferta de camas en hoteles.

Como un elemento o prueba de lo poco atractivo del sector tenemos que sólo existe un hotel de cinco estrellas. El factor de crecimiento para el grupo hoteles es de 0,98.

La tendencia del sector está marcada por los establecimientos de tres estrellas, cuya oferta se incrementó entre 2004 y 2006, sin alcanzar sin embargo los valores del año 2000.

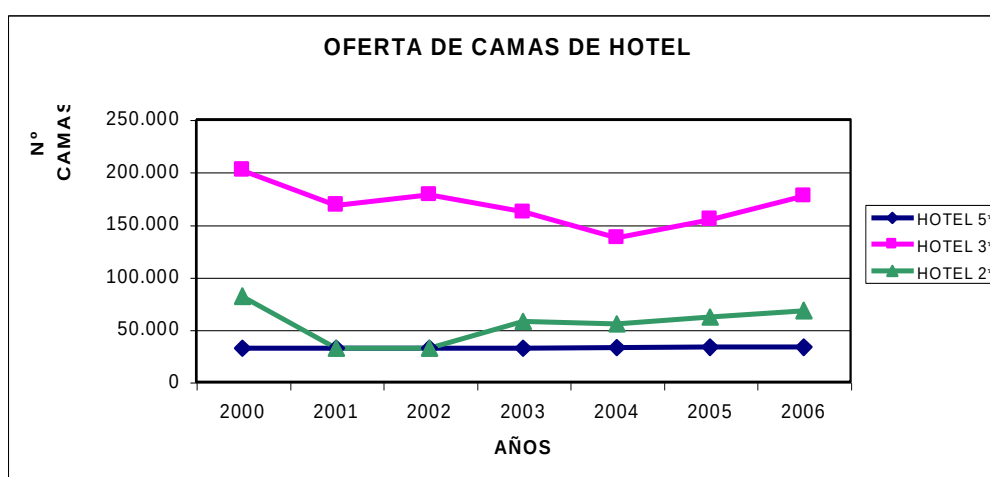


Gráfico 23. Oferta de camas de hotel.

### 2.2.1.2. Oferta de camas en hostales.

El sector de hostales muestra una tendencia decreciente en los seis años de análisis. Nos parece que ellos reflejan de

mejor manera la situación del sector: en búsqueda de condiciones que le permitan estabilizarse. El factor de crecimiento de este grupo es de 1.02.

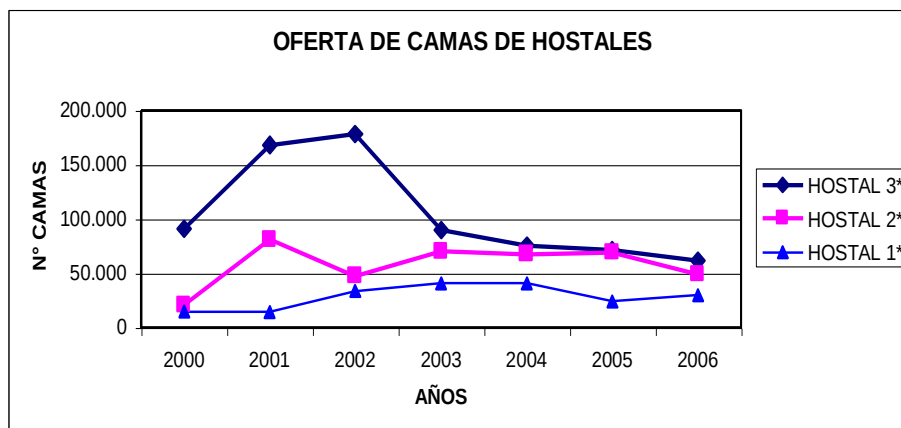


Gráfico 24. Oferta de camas de hostel.

### 2.2.1.3. Oferta de camas en establecimientos no clasificados.

Constituyen la mayor oferta de hospedaje, aunque no cumplen por ejemplo con el requisito de tener agua caliente. Por su

gran número de camas, marcan la tendencia de la oferta. A pesar de haber incrementado su oferta del año 2004 al 2006, sin embargo no han recuperado niveles del año 2000, con un factor de crecimiento de 0.95.

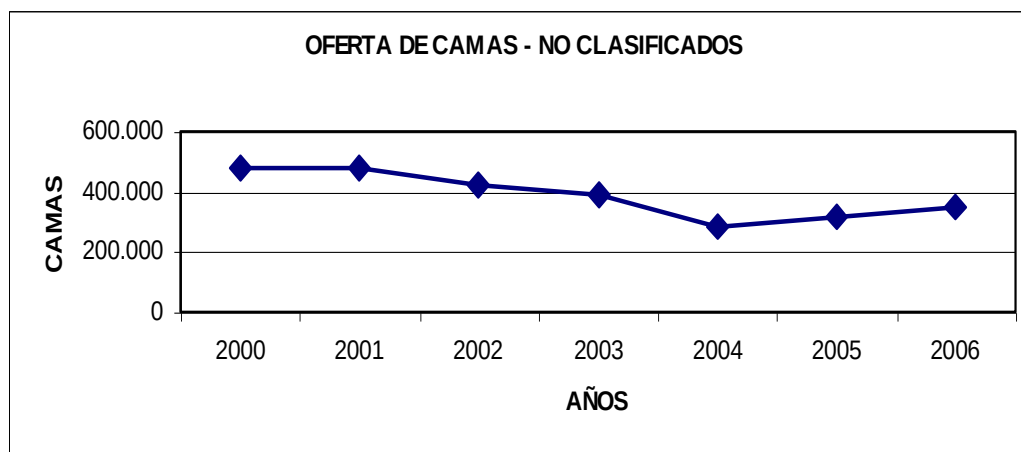


Gráfico 25. Oferta de camas de establecimientos no clasificados.

#### 2.2.1.4. Oferta de camas en albergues

Los albergues han pasado por una gran reestructuración, toda vez que su gran oferta de camas de los años 2002 y 2003 cayó significativamente el año 2004, a

partir del cual se está recuperando hasta llegar el 2006 a un alto valor, muy cercano al del 2004. Este sector está marcando actualmente la tendencia de la oferta en el mercado turístico, que muestra un factor de crecimiento de 1.03.

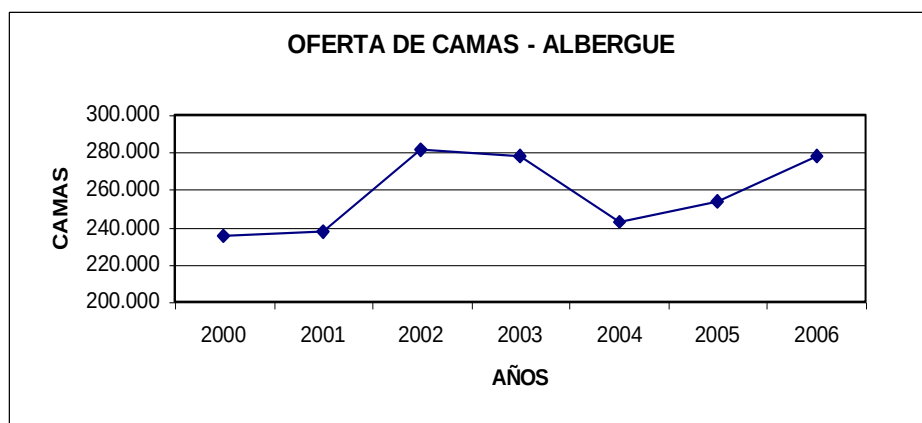


Gráfico 26. Oferta de camas de albergue.

### 2.3. Segmentación del mercado de albergues.

Uno de los componentes de la oferta de ecoturismo en la comunidad de San Rafael lo constituye el establecimiento de albergue turístico, cuyos elementos iniciales se han construido con una capacidad de catorce camas, según el plan de manejo de agosto de 2007.

Toda vez que el segmento de albergues constituye aquel en el que se encontrará la oferta de San Rafael, a continuación se muestran tres segmentaciones de los albergues existentes a diciembre de 2007, según la Dirección Regional de Turismo.

En la región Loreto existe una oferta de veinte albergues, los cuales se pueden diferenciar por la distancia donde se encuentran, respecto a Iquitos, por el nivel

de inversión que muestran, asumiendo como tal el número de camas y el precio al cliente, considerando un estándar de dos días y una noche.

#### 2.3.1. Por la distancia a Iquitos.

La distancia es un factor pues el transporte facilita o dificulta el arribo de turistas. Además, a mayor distancia los costos serán mayores. Con estos elementos se identifican tres grupos, a partir de la distancia a Iquitos, considerando el intervalo crítico aquel en el que se encuentra la comunidad campesina de San Rafael (25 kilómetros): albergues a más de 90 kilómetros; entre 30 y 90 kilómetros y menos de 30 kilómetros. (intervalo crítico en el que se encuentran seis albergues).

| CLASIFICADO POR DISTANCIA |                             |                      |
|---------------------------|-----------------------------|----------------------|
| Nº                        | NOMBRE COMERCIAL            | Distancia de Iquitos |
| 8                         | ALBERGUES                   | MÁS DE 90 KM         |
| 01                        | EL MILAGRO DE MARASHA       | + 200 km             |
| 02                        | ZACAMBU LODGE               | + 200 km             |
| 03                        | EXPLORNAPO LODGE            | 160 km               |
| 04                        | MUYUNA AMAZON LODGE         | 140 km               |
| 05                        | A & E TOURS                 | 120 km               |
| 06                        | JACAMAR LODGE               | 120 km               |
| 07                        | CHULLACHAQUI LODGE          | 97 km                |
| 08                        | CONSORCIO RUMBO AL DORADO   | 95 km                |
| 6                         | ALBERGUES                   | DE 30 A 90 KM        |
| 09                        | AMAZON LODGE                | 80 km.               |
| 10                        | CUMACEBA LODGE & EXP.       | 36 km                |
| 11                        | REFUGIO ALTIPLANO           | 35 km                |
| 12                        | HELICONIA AMAZ. RIVER LODGE | 33 km                |
| 13                        | EXPLORAMA LODGE             | 32 km                |
| 14                        | YUSHINTAYTA                 | 30 km                |
| 6                         | ALBERGUES                   | MENOS DE 30 KM       |
| 15                        | CEIBA TOPS                  | 28 km                |
| 16                        | SINCHICUY LODGE             | 26 km                |
| 17                        | TROPICAL LODGE              | 20 km                |
| 18                        | AMAZON RAINFOREST LODGE     | 12 km                |
| 19                        | GODDESS OF AMAZON           | 14.5 km              |
| 20                        | EL ESPIRITU DE ANACONDA     | 14.5 km              |

### 2.3.2. Por el nivel de inversión.

La inversión está reflejada en el número de camas, lo cual determina la capacidad instalada o de oferta de alojamiento. El intervalo crítico, aquel en el que posiblemente se encuentre el establecimiento de la CCSR, que tendrá una oferta de veinticuatro camas, es actualmente de doce.

Por el nivel de inversión los establecimientos se pueden agrupar de tres maneras: con alta inversión: oferta mayor a 60 camas; entre 31 y 60 camas y hasta 30 camas (intervalo crítico en el que se encuentran cinco albergues).

| CLASIFICADO POR INVERSIÓN |                             |                  |      |
|---------------------------|-----------------------------|------------------|------|
| Nº                        | NOMBRE COMERCIAL            | CAPACIDAD        |      |
|                           |                             | HA.              | CAM. |
| 6                         | ALBERGUES                   | MÁS DE 60 CAMAS  |      |
| 01                        | EXPLORAMA LODGE             | 72               | 148  |
| 02                        | CEIBA TOPS                  | 52               | 104  |
| 03                        | AMAZON LODGE                | 40               | 80   |
| 04                        | EXPLORNAPO LODGE            | 38               | 78   |
| 05                        | REFUGIO ALTIPLANO           | 37               | 74   |
| 06                        | SINCHICUY LODGE             | 32               | 68   |
| 9                         | ALBERGUES                   | DE 31 A 60 CAMAS |      |
| 07                        | AMAZON RAINFOREST LODGE     | 21               | 53   |
| 08                        | EL ESPIRITU DE ANACONDA     | 23               | 50   |
| 09                        | HELICONIA AMAZ. RIVER LODGE | 21               | 48   |
| 10                        | CUMACEBA LODGE & EXP.       | 20               | 45   |
| 11                        | TROPICAL LODGE              | 11               | 44   |
| 12                        | A & E TOURS                 | 17               | 40   |
| 5                         | ALBERGUES                   | HASTA 30 CAMAS   |      |
| 16                        | CONSORCIO RUMBO AL DORADO   | 6                | 30   |
| 17                        | JACAMAR LODGE               | 12               | 22   |
| 18                        | ZACAMBU LODGE               | 12               | 12   |
| 19                        | GODDESS OF AMAZON           | 8                | 12   |
| 20                        | MUYUNA AMAZON LODGE         | 6                | 7    |

### 2.3.3. Por el precio al cliente.

El precio al cliente se toma considerando una noche y dos días como estándar. Este parámetro es importante, porque contribuye a segmentar mejor el mercado meta y diferenciar el productor por el servicio factible de brindar con el precio definido en el intervalo relevante. Se identifican tres grupos: establecimientos de alta gama con precios superiores a US\$150 por dos días y una noche; establecimientos con precios entre US\$80 y US\$150 y con precios menores a US\$80 por dos días y una noche (intervalo crítico en el que se encuentran cuatro albergues).

| CLASIFICADO POR PRECIO |                           |                 |
|------------------------|---------------------------|-----------------|
| Nº                     | NOMBRE COMERCIAL          | PRECIO \$ POR 2 |
| 7                      | ALBERGUES                 | MÁS DE 150      |
| 01                     | EXPLORNAPO LODGE          | 400 (2 noches)  |
| 02                     | EL MILAGRO DE MARASHA     | 300             |
| 03                     | ZACAMBU LODGE             | 290             |
| 04                     | MUYUNA AMAZON LODGE       | 287             |
| 05                     | EXPLORAMA LODGE           | 210             |
| 06                     | CEIBA TOPS                | 210             |
| 9                      | ALBERGUES                 | DE 80 A 150     |
| 08                     | AMAZON LODGE              | 140             |
| 09                     | SINCHICUY LODGE           | 130             |
| 10                     | REFUGIO ALTIPLANO         | 130             |
| 11                     | CHULLACHAQUI LODGE        | 120             |
| 12                     | JACAMAR LODGE             | 110             |
| 13                     | CUMACEBA LODGE & EXP.     | 100             |
| 4                      | ALBERGUES                 | MENOS DE 80     |
| 17                     | AMAZON RAINFOREST LODGE   | 80              |
| 18                     | CONSORCIO RUMBO AL DORADO | 70              |
| 19                     | GODDESS OF AMAZON         | 60              |
| 20                     | EL ESPIRITU DE ANACONDA   | 60              |

Mayores detalles sobre los veinte albergues se encuentran en el anexo 9.

El Proyecto considera crear infraestructura para catorce camas. Según los parámetros del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), se tiene que el número total de camas del Proyecto, respecto al total de camas de albergues sería de 1.8% (168/9140), a diciembre 2007.

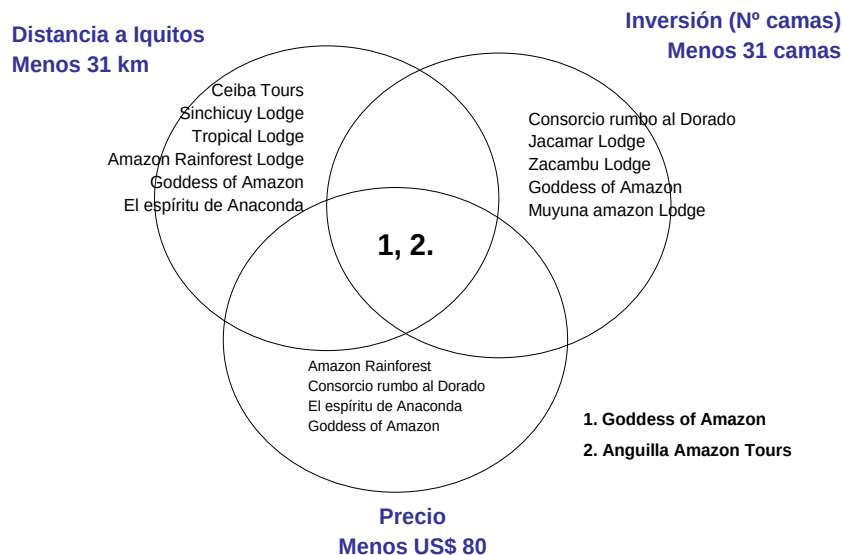
Respecto al líder del segmento, Explorama tours, la relación del número de camas del Proyecto respecto al total de camas de Explorama sería de 0.04 (168/3960), a diciembre 2007.

## 2.4. Nicho de mercado.

Resumiendo las características de la segmentación, identificamos el segmento de mercado para la CCSR como el formado por aquellos albergues que reciben turistas nacionales e internacionales, y que se encuentran a menos de treinta kilómetros de la ciudad de Iquitos, tienen un tamaño de treinta y menos camas y un precio de menos de US\$80 por el servicio de dos días y una noche.

El nicho de mercado está definido por aquel mercado en el cual coinciden los tres elementos. En este conjunto se encuentran sólo dos establecimientos: Goddess of Amazon y Anguilla Amazon Tours.

## Segmentación. Nicho de mercado



### 3. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

Para enfocar el negocio de ecoturismo en la CCSR, se utilizan herramientas conocidas que llevan el análisis desde una perspectiva general hasta los elementos de la cadena de servicio, todo dentro de una perspectiva que tiene al mercado como objetivo inicial y final, para el plan de negocio.

#### 3.1. Visión.

La percepción general de aquello que la comunidad desea alcanzar mediante el negocio, está definida como: La CCSR es ejemplo de manejo sostenible de recursos del bosque, para alcanzar una mejor calidad de vida, en base al conocimiento tradicional y técnico para el tratamiento de los recursos y el despliegue de diversas actividades sustentadas en los recursos naturales.

#### 3.2. Misión.

En cuanto al propósito de la comunidad, a partir de las condiciones vigentes, se tiene : La CCSR desarrolla el negocio de Turismo Ecológico Comunitario, el cual permitirá distribuir los beneficios entre las familias que participen directamente en las actividades y generar un reconocimiento a la comunidad como agente social y económico dinámico, en el uso racional de los recursos del bosque.

En este contexto se plantea que el turismo es ecológico porque se relaciona amigablemente con el medio ambiente y busca su conservación. Es comunitario porque busca involucrar a la comunidad completa, de acuerdo a sus actividades y

responsabilidades, para compartir las obligaciones y beneficios que se generen.

#### 3.3. Análisis FODA.

Para alcanzar la definición de los objetivos del márketing estratégico, se resumen las condiciones de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, identificadas en la CCSR y su entorno.

##### Fortalezas.

1. Factor humano con conocimiento de los recursos del bosque: floresta, agua, clima, animales, peces y con una cultura asociada a ellos.
2. Tener un bosque en condición de reserva comunal, reconocido por el Estado.
3. Trabajar diferentes actividades (agrícola, forestal, elaboración de carbón, pesca, artesanía) con métodos tradicionales.
4. Tener una población con una mayoría de personas jóvenes (62% del total).
5. Ubicación geográfica de la CCSR, a orillas del río Amazonas.
6. Ser una comunidad campesina reconocida a nivel del Estado.
7. Tener la decisión de llevar a cabo y gestionar actividades turísticas como parte de las actividades de la comunidad.
8. Disponer de personal e infraestructura, conocimiento y manejo de actividades relacionadas con un mariposario, anguilas, circuitos en el bosque.
9. Tener acceso a atractivos cercanos como la Isla de los monos, serpentario y comunidad nativa de la etnia yagua.

10. Disponer de una pequeña infraestructura, construida con el objetivo de brindar servicio de alojamiento.
11. Tener tres años de estar llevando a cabo actividades de recepción de turistas locales, nacionales e internacionales.

### **Oportunidades.**

1. Desarrollo del turismo ecológico a nivel mundial.
2. Factibilidad para estar presente en el mercado internacional mediante internet.
3. Creación de una conciencia mundial por la conservación de los recursos naturales.
4. El río Amazonas es un elemento “atractor” de turismo. Además, este atractivo puede verse favorecido si es elegido como una de las maravillas naturales.
5. Dentro de la comunidad existen actividades que pueden integrarse, con beneficios, a las actividades turísticas, por ejemplo, las danzas, cultivos, alimentación.
6. Es posible establecer alianzas estratégicas con integrantes de la cadena de servicios.

### **Debilidades.**

1. Ausencia de recursos financieros y dificultad para acceder a ellos.
2. El turismo es una actividad nueva para la gran mayoría de la población y aquellos que lo conocen, tienen bajos conocimientos sobre el mismo.
3. Limitada capacidad de alojamiento del albergue (catorce personas).

4. Falta de contactos disponibles en un sector donde las relaciones públicas son decisivas.
5. No cuenta con una oficina de promoción y ventas.

### **Amenazas.**

1. Aparición de nuevos albergues semejantes, cercanos a la CCSR y con mejores servicios.
2. Poco interés del Gobierno Central por desarrollar el turismo en la Amazonía.
3. Inestabilidad climática.
4. Vulnerabilidad del sector a acontecimientos nacionales e internacionales.
5. Nueva corriente crítica con el ecoturismo, porque los costos pueden ser mayores que los beneficios, para las zonas receptoras.

## **3.4. Objetivos.**

### **De largo plazo (cinco años).**

- Identificar a la CCSR como centro turístico ecológico comunitario.
- Establecer un servicio turístico diferenciado, con pobladores involucrados y manejo sostenible de los recursos del bosque.
- Establecer alianzas con empresas de la cadena de servicios, integrándose a una oferta turística especializada.
- Conseguir un negocio rentable y con beneficios a toda la comunidad, mejorando la calidad de vida de la CCSR.

**De corto plazo (dos años).**

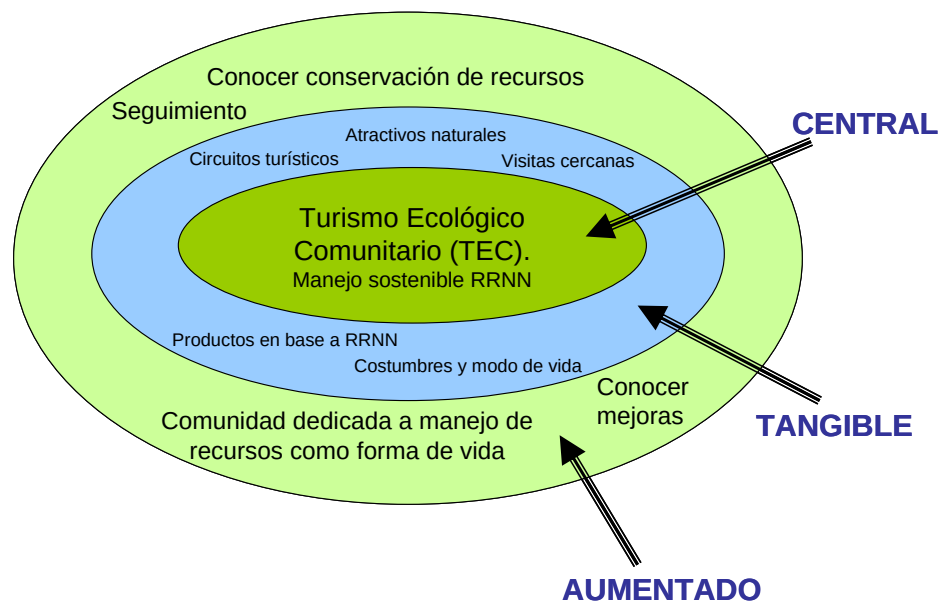
- Conseguir recursos financieros para desarrollar el turismo ecológico comunitario.
- Establecer alianzas para identificar el turismo ecológico comunitario y mejorar la captación de clientes.
- Acceder al mercado internacional mediante alianza con operadores y a través de internet.
- Capacitar a pobladores en las diversas actividades del servicio turístico y contribuir a impulsar el turismo en las comunidades.
- Establecer alianzas para mejorar: calidad del servicio, infraestructura, manejo de los recursos del bosque.

**3.5. Estrategia de producto.**

Dentro del enfoque de producto-mercado en el que se desarrolla el presente plan de negocio consideramos al producto de turismo ecológico comunitario como aquel que atiende necesidades derivadas (autorrealización, conocimientos y sociales y aún las de seguridad, vistas como parte del entorno ecológico). Tiene como características:

Es un producto aumentado:

- El turista conoce cómo se conservan los recursos naturales.
- Conoce a una comunidad dedicada al manejo de recursos naturales, como forma de vida.
- El turista conoce las mejoras que se realizarán posteriormente mediante la página web, porque se hará seguimiento de ello.



El producto tangible está formado por el conjunto de experiencias que el turista tiene en la CCSR durante su visita: Atractivos naturales, circuitos turísticos, visitas cercanas, productos en base a recursos naturales, costumbres y modo de vida de los comuneros.

El producto central es el manejo sostenible de los recursos naturales que la CCSR lleva a cabo, como parte de su forma de vida como por los compromisos con el Estado.

De acuerdo a lo anterior la estrategia de producto es la especialización, tanto por el servicio que brinda como porque sin ello perdería autenticidad, reconocimiento y validez frente al mercado. La estrategia también puede denominarse de fidelización del cliente hacia el mantenimiento sostenible de los recursos del bosque.

Se consideran tres acciones estratégicas respecto al producto:

- Definir una marca para el producto.
- Generar entre la población una cultura volcada al turismo. Educación de niños y adultos.
- Identificar acciones dirigidas al turismo, por parte de pobladores, por ejemplo: artesanía, mostrar elaboración de carbón; mostrar formas de pesca artesanal.

### 3.6. Estrategia de marketing y posicionamiento.

La estrategia de marketing tiene tres elementos: competencia, mercado y clientes.

A su vez la estrategia de competencia se define como de diferenciación, es decir,

brindar un producto diferente a otros existentes en el mercado. En este sentido destacan dos elementos: ecología, con el Manejo Sostenible de los Recursos del Bosque y Comunidad como forma asociativa vinculante para todos los pobladores de la CCSR. Estos dos elementos crean la diferenciación del producto.

La estrategia de mercado consiste en concentrarse en el segmento de mercado ecológico o que busca alternativas de tratamiento ecológico a los recursos naturales y particularmente en el nicho comunitario, para especializarse y fortalecerse en él.

La ventaja es que desde el punto de vista del posicionamiento, en la región Loreto no se identifica un producto como de turismo ecológico comunitario, definiéndose por tanto condiciones adecuadas para que la CCSR se construya un espacio propio, en base a las estrategias de diferenciación y concentración, dos condiciones para construir una posición en el mercado.

En cuanto a la estrategia de clientes, por su importancia, se trata a continuación.

### 3.7. Matriz de clientes.

Los clientes para el turismo ecológico comunitario, de acuerdo a la información disponible, obtenida mediante una encuesta a turistas nacionales y extranjeros, tienen el siguiente perfil:

- Procedencia: nacionales o extranjeros. Destacan entre los extranjeros: estadounidenses, ingleses, franceses, españoles, mexicanos, holandeses, alemanes y

noruegos. Los nacionales proceden de Lima y la costa norte.

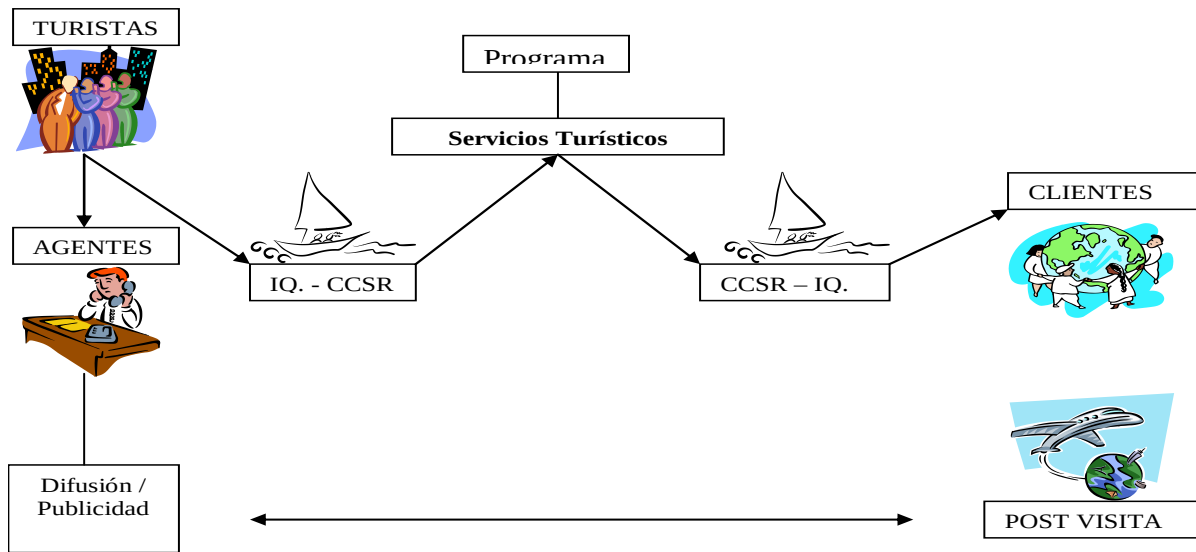
- Edad: entre 20 y 60 años. La mayoría de peruanos llegan hasta 40 años, con tendencia a ubicarse alrededor de los 30 años. Los extranjeros entre 30 y 50 años.
- Educación: por lo general tienen formación universitaria o están en ella.
- Forma de viajar: los peruanos, acompañados. Los extranjeros, viajan por lo general solos.
- Días promedio de permanencia: nacionales menos de 2 días y extranjeros de 2 a 4 días.
- Gasto en visita a la selva: los nacionales en promedio gastan US\$100 o menos. Los extranjeros llegan a gastos promedios de hasta US\$150.
- Aspectos destacables en los establecimientos: cinco aspectos relevantes, en orden de importancia. Peruanos: cultura y costumbres, bar, baños y cuartos privados, buena comida, buena atención. Extranjeros: cultura y costumbres, baños y cuartos privados, luz eléctrica y agua limpia, buena atención, bar.
- Actividades en la selva: cinco aspectos, en orden de importancia. Peruanos: observar flora y fauna. Bebidas y comidas típicas, pesca, esoterismo/ayahuasca, comunidades indígenas. Extranjeros: observar flora y fauna, bebidas y comidas típicas, pesca, actividades no identificadas y comunidades indígenas.

### 3.8. Cadena de servicio de ecoturismo de la CCSR.

La cadena de servicios describe un rango de actividades que son necesarias para brindar el servicio, a través de los diferentes eslabones de la cadena. Permite visualizar con claridad cual es el ámbito y las condiciones internas y externas que debemos de tener en cuenta para el negocio. Los procesos que el Proyecto se plantea en la CCSR se resumen:

- Captación de clientes. Se plantea trabajar mediante alianzas con agentes turísticos del tipo agencias de viaje/turísticas, empresas de hospedaje, operadores turísticos. También forma parte de este proceso el transporte. Tiene especial significado la elaboración, mantenimiento y mejora de la página web del servicio, ya que constituye el elemento central para alcanzar directamente el mercado. El alcance del proceso es local, nacional e internacional.
- Servicios turísticos en la CCSR. Estos servicios involucran a la comunidad y directamente a los paquetes turísticos, alojamiento y alimentación. El eje central de los servicios es el enfoque ecológico.
- Feed back. Está a nivel de posvisita, identificando los aspectos a mejorar y fortalecer, considerando la experiencia y expectativas de los turistas que visitaron la CCSR. Los medios serán entrevistas y sobre todo la página web.

En la figura 1, se aprecia la cadena de servicios, que se origina y finaliza en el cliente/turista.

**Figura 1.** Cadena de servicios.

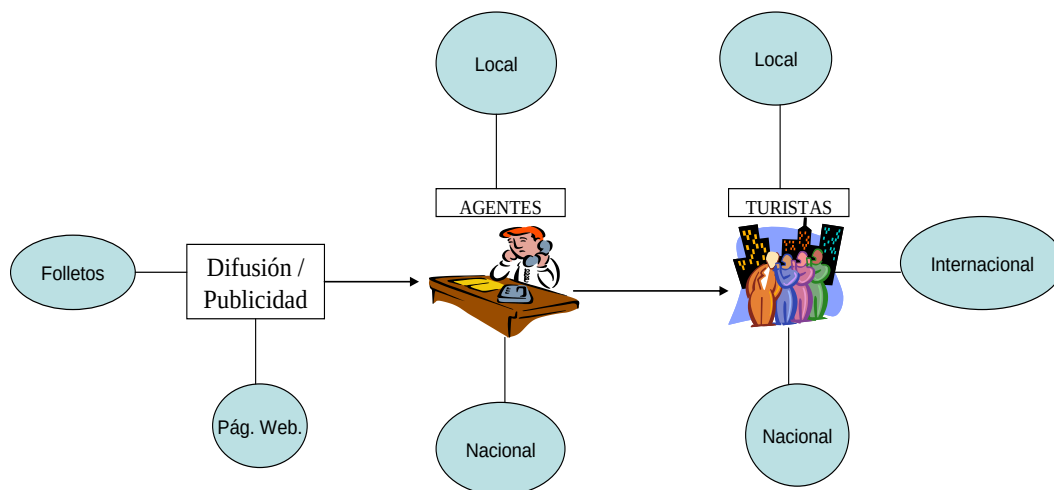
- Captación de clientes.

Comprende la difusión, publicidad, relación con agentes y turistas que deciden visitar la CCSR. Es idea del Proyecto, bajar costos, compartiendo por ejemplo el interés y gastos de publicidad con los agentes aliados, con un enfoque gana-gana. Los agentes tendrían un servicio

especializado así como los ingresos derivados de la captación de clientes.

El medio publicitario de mayor importancia es la página web, la cual deberá enfocarse en la estrategia de producto y de marketing.

En la figura 2, se detalla el proceso de captación de clientes.

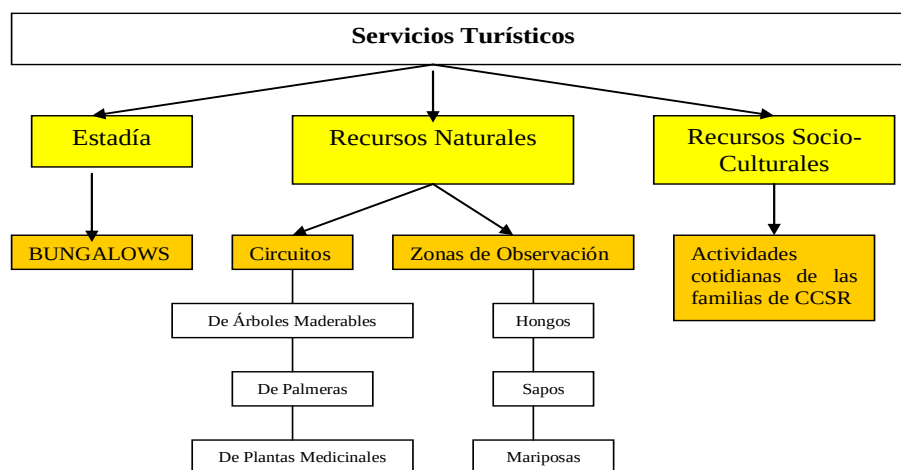
**Figura 2.** Elementos del proceso de captación de clientes.

- Servicios en la CCSR

Los servicios turísticos de la CCSR se diferencian en tres niveles, los cuales están articulados por el enfoque de trabajo comunitario. Los recursos naturales son los ejes para la articulación de los paquetes

turísticos, en tanto que los recursos socioculturales consideran la presencia comunal en las actividades turísticas. Para estadía, se cuenta con dos bungalows con capacidad para albergar a catorce turistas, en condiciones y salud para el descanso de los visitantes. (Véase la figura 3).

**Figura 3.** Servicios turísticos.



Forman parte de los servicios los programas de apoyo, para fortalecer las acciones comunitarias, mejorar los servicios y generar nuevos productos, de acuerdo a la evolución del mercado y de las posibilidades de la CCSR.

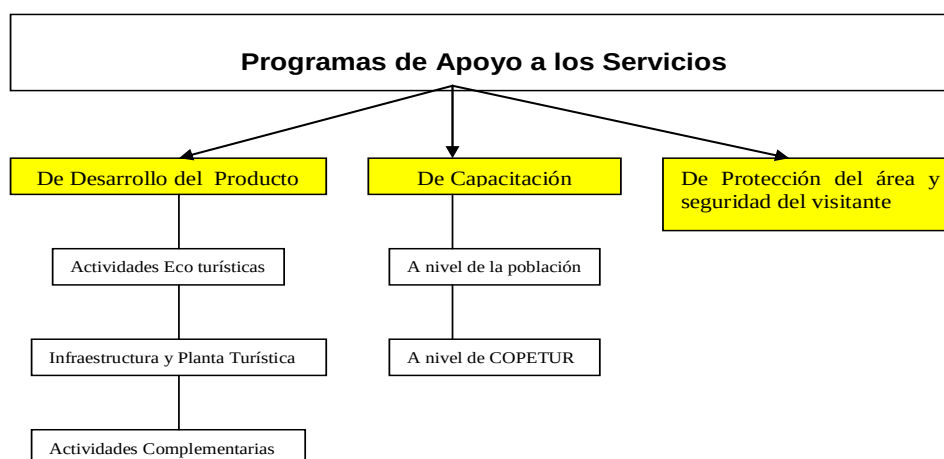
Estos programas posibilitarán articular alianzas para insertar al turismo de la CCSR con:

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (UNAP) y Universidad Particular de Iquitos (UPI). Programas de turismo, para prácticas de estudiantes, revisión de los productos/servicios y capacitación constante de los comuneros en el trabajo turístico. Es también estratégico contar con

estas alianzas a fin de recibir la validación en caso de generar proyectos.

Instituto Nacional de Recursos Naturales (Inrena) y Gobierno Regional de Loreto (Gorel). Para mantener y mejorar los niveles de manejo de los recursos del bosque, se debe disponer de capacitación entre los comuneros, mediante una alianza con el Inrena y también para la seguridad que los turistas deben disfrutar en su desplazamiento y estancia en la CCSR, mediante la capacitación en seguridad ciudadana que el Gorel puede proporcionar.

La figura 4, detalla los programas que fortalecerán los servicios turísticos.

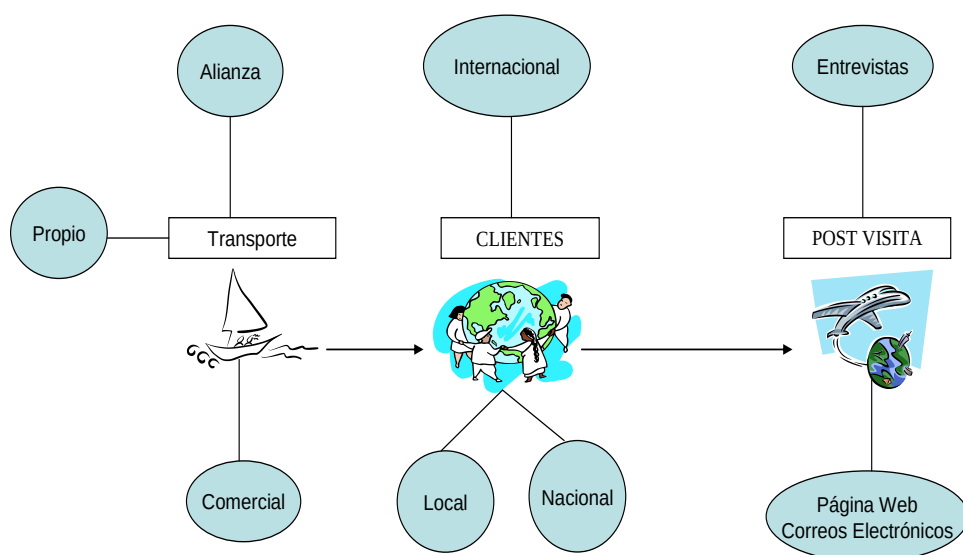
**Figura 4.** Apoyo a servicios turísticos de la CCSR.

- Feed back

Constituye un proceso estratégico el tomar los resultados de las experiencias de los turistas, para mejorar el servicio y brindar nuevos productos. El enfoque de este

proceso es generar clientes directa o indirectamente a partir de los visitantes.

En este proceso la página web es fundamental tanto para manejar el posicionamiento a conseguir como para generar un mayor volumen de visitas.

**Figura 5.** Feed back.

El transporte es una actividad estratégica, tanto por el costo como porque constituye el medio para que los clientes arriben a la CCSR. De acuerdo a lo analizado se proponen tres alternativas: transporte propio de la CCSR, transporte comercial (alquilado) y transporte de operadores aliados. De cierta manera el transporte forma parte de la experiencia de visitar la CCSR y se deberá tener cuidado en que sean tan agradable como fuese posible.

Los clientes son peruanos y extranjeros. Se planea realizar entrevistas a los clientes dentro de la comunidad y se deberá estar en permanente contacto por medio de correos electrónicos y de la página web.

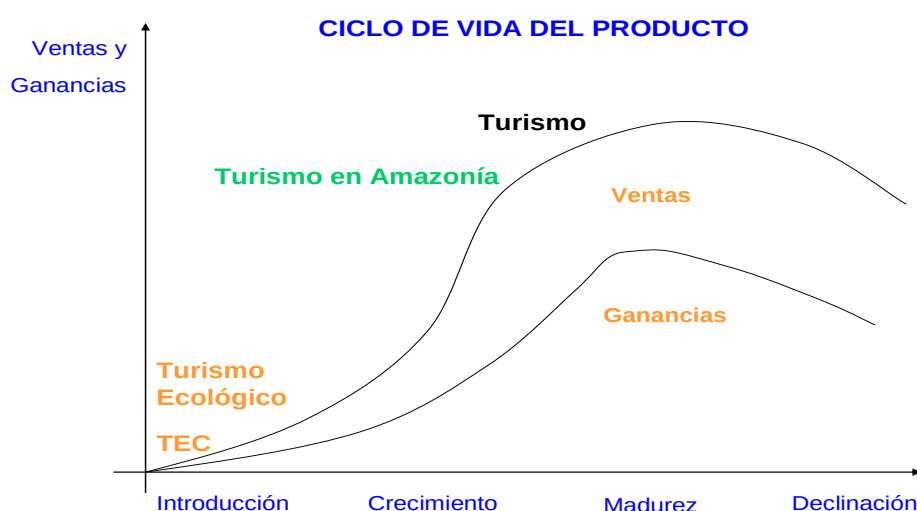
### 3.9. Ciclo de vida del producto.

El servicio turístico de la CCSR, identificado como turismo ecológico comunitario, a diferencia de otros servicios, se encuentra en la etapa de introducción, considerando el ciclo de vida de los productos turísticos en la región Loreto.

El hecho de encontrarse en la etapa de introducción, permite libertad de acción tanto para el posicionamiento como para captar la participación del mercado.

A diferencia del turismo en general o amazónico que constituyen segmentos que se han desarrollado en la región y cuyos elementos son generales y conocidos, el turismo ecológico comunitario requiere de marcar las reglas de juego como parte de la empresa que se inscriba en él, así como persistir en el enfoque de negocio en que se construye su imagen.

El turismo ecológico, con algunos antecedentes en la región, es un antecedente del TEC. El turismo ecológico está asociado por lo general a los albergues en los ríos de la Amazonía, no siendo ello, sin embargo, condición suficiente para su definición.



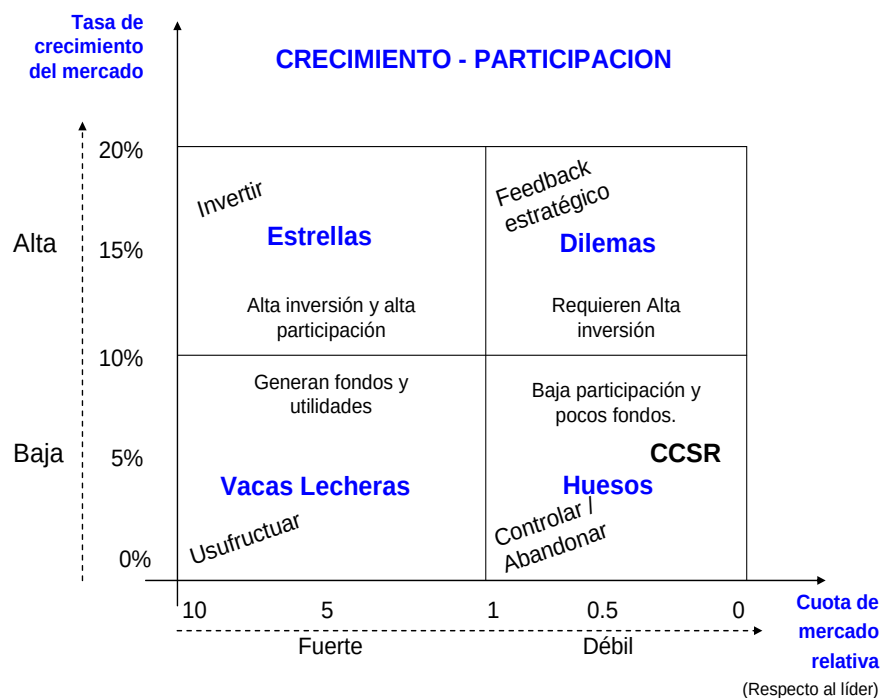
### 3.10. Matriz BCG. Crecimiento-Participación

El crecimiento del mercado turístico en la región Loreto tiene un factor de crecimiento anual de 1.01 para los arribos de turistas y de 0.98 en la oferta de camas, para los últimos diez años. Esto en la matriz de Crecimiento-Participación ubica al mercado turístico de Loreto como un mercado de baja tasa de crecimiento.

El proyecto de la CCSR, respecto al líder del segmento de mercado –Explorama Tours– tiene una cuota de 1.8%, la cual ubica al negocio en el sector débil de cuota de mercado relativa.

Cruzando las condiciones anteriores, el negocio de turismo de la CCSR se encuentra en el cuadrante en el que se tiene baja participación y pocos fondos para invertir en el grupo de huesos.

La consecuencia para el negocio es que requiere mucho cuidado en la gestión, toda vez que de manera general las alternativas para este grupo son de controlar el negocio al máximo detalle o la de abandonarlo, es decir, cambiarse a otro negocio, sea en la misma industria o en otra.



## 4. ATRACTIVOS ECOTURÍSTICOS DE CCSR

Los atractivos turísticos de la CCSR se pueden dividir en tres grupos:

- A. Principales atractivos en la CCSR.
- B. Actividades de sostenibilidad de recursos.
- C. Atractivos en lugares cercanos.

### a. Principales atractivos turísticos identificados en la CCSR.

#### • Reserva Comunal.

Dentro de la Reserva Comunal se han identificado cuatro circuitos, que el visitante podrá recorrerlos y explorarlos.

- a. De árboles maderables: en este circuito se podrá observar especies como lupuna, tornillo, cumala, moena, etc. Véase anexo 10.
- b. De palmeras: se podrá observar especies como huacrapona, hunguraui, cashapona, huasaí, sacha irapay, shapaja, conta, yarina, chambira, ñejilla, huiririma, shapajilla y aguaje. Son utilizados para artesanía y como techo de las viviendas de los comuneros. Véase anexo 11.
- c. De Plantas Medicinales, se podrá identificar a las especies como uña de gato, ojé, ayahuasca, chuchuhuasi, clavohuasca, etc. Y también se podrá conocer el uso medicinal de cada especie. Ver Anexo 12.

- d. De flores: dentro de toda la Reserva Comunal se podrá apreciar las diferentes especies de flores, destacando a las heliconias, por ser una especie reconocida y apreciada a nivel internacional.

#### • Supay chacra.

Supay chacra (chacra del diablo), también llamada chacra del abuelo o chacra del chullachaqui, que es una creencia mítica regional. Véase anexo 13.

#### • Mariposario.

A cincuenta metros del poblado de la comunidad se encuentra un mariposario con un área de 400 metros cuadrados.

En este ambiente se puede apreciar mariposas coloridas de diferentes especies; el 70% de las mariposas reproducidas se liberan en el mariposario y el 30% se libera en el bosque para el repoblamiento. Véase anexo 14.

Forman parte del mariposario: un jardín de plantas hospederas, una casa de cría e interpretación y un voladero.

#### • Quebrada de las Anguillas.

Es una zona de abundancia natural de anguillas eléctricas que la comunidad conserva. Se las puede pescar para que el visitante las observe, debido a que muchas veces es difícil capturarlas por ser animales nocturnos. Se ha optado por crear una poza artificial de anguillas, donde son de muy fácil captura. Véase anexo 15.

## b. Actividades de sostenibilidad de recursos.

Constituyen una potencial oferta turística las siguientes actividades:

- **Agroforestería y enriquecimientos de bosques.**
  - a. Árboles semilleros del bosque natural.
  - b. Viveros forestales.
  - c. Chacras mejoradas con sistemas agroforestales y fajas de enriquecimiento forestal.
- **Repoblamiento de cochas con taricayas.**

Criaderos de taricayas, tanto en estanques de agua como en las quebradas, obtenidas a partir de la siembra de huevos en playas artificiales traídas desde la Reserva Nacional Pacaya Samiria.

- **Piscigranjas.**

Estanques de agua, donde se vienen criando alevinos de peces: gamitanas, pacos y boquichicos.

- **Fauna silvestre.**

En los circuitos se encuentran comederos de animales:

- a. Collpas. Existen dos áreas de alimentación a donde concurren de manera natural mamíferos de tierra. Se fortalece la presencia de los mismos colocando de preferencia sal mineral. Los animales que llegan no son cazados.
- b. Primates. Como parte del manejo sostenible de los recursos, dentro de la

Reserva Comunal se están colocando comederos en los árboles más altos, con alimentos para primates.

- c. Dendrobates. Desde el camino de ingreso a la Reserva y dentro de la misma, se han colocado criaderos de dendrobates de colores para el repoblamiento de estas especies.

- **Artesanías.**

Desde el año 2004, la población preferentemente de mujeres viene desarrollando artesanías de fibra de bombonaje (*Carludovica palmata*, Ciclantaceae) ya que existe abundancia en sus bosques. Los artesanos han recibido capacitaciones de especialistas de Iquitos así como de la región San Martín (ciudad de Rioja).

También se elaboran productos artesanales con la fibra de plátano (*Musa sp.*), usado como recurso no maderable. El tallo del plátano proporciona fibras resistentes que sirven en la elaboración de tejidos. Igualmente se ha capacitado en dos talleres a los comuneros en esta actividad. Véase anexo 16.

- **Cultivos industriales.**

En las zonas que ya no cuentan con bosque primario, se realizan plantaciones de caña de azúcar, pijuayo sin espina (palmito) y camu camu.

Igualmente, se ha instalado un trapiche para caña de azúcar, con la finalidad de obtener jugo de caña, preparación de miel de caña, chancaca y otros derivados.

- **Pintura mural en local comunal.**

Con la finalidad de presentar al visitante una visión de la comunidad, en el local comunal se han pintado los murales con toda la biodiversidad que existe en los bosques.

También se cuentan con los mapas y planos de la comunidad y de la Reserva Comunal, la historia de la comunidad, las costumbres de la comunidad, los platos típicos y otros detalles.

**c. Atractivos en lugares cercanos.**

También existen atractivos turísticos en lugares cercanos a la CCSR, que adicionalmente permite navegar por el río Amazonas.

- Isla de los monos.

Navegando por el río Amazonas aguas abajo, aproximadamente treinta minutos, se encuentra este atractivo turístico, donde se puede observar, jugar y tomarse fotos con las diferentes especies de monos que son criados en cautiverio. Se pueden observar especies como: machín, musmuqui, tocón, choro, entre otros. Véase anexo 17.

- Comunidad indígena de los yaguas.

Navegando por el río Amazonas aguas arriba, aproximadamente a cuarenticinco minutos, en la comunidad nativa San Juan de Huashalado, se podrá apreciar a esta etnia indígena con sus trajes típicos, sus costumbres, sus danzas y sus artesanías. Véase Anexo 18.

- Serpentario Las Boas.

Aguas arriba del río Amazonas, aproximadamente treinta minutos, se llega al serpentario Las Boas, donde se podrá observar diversas especies de serpientes, así como reptiles y mamíferos. Véase anexo 19.

- Observación de delfines.

Si las condiciones del tiempo lo permiten, en esta zona se podrán observar los delfines rosados y grises.

- Pesca de pirañas en quebrada Yanayacu.

Al navegar hacia la comunidad nativa de los yaguas en la quebrada Yanayacu se podrán pescar las famosas “pirañas”.

## 5. MEZCLA DE MÁRKETING

La oferta turística de la CCSR, está organizada a partir del producto, el precio, la plaza o segmento de mercado y la promoción y publicidad.

### 5.1. Producto.

Como se ha indicado, el producto (ampliado) lo constituye el manejo sostenible de los recursos del bosque y el conocer a una comunidad que tiene como forma de vida esas condiciones.

El producto tangible a ofertar está formado por paquetes turísticos que comprenden transporte, visitas a los atractivos turísticos, alimentación y servicio de atención en los bungalows.

Inicialmente se han identificado tres paquetes turísticos:

- **Paquete Completo.**  
Consta de dos días y una noche.

En este paquete el turista podrá alojarse, degustar de una alimentación completa, disfrutar de los atractivos dentro de la CCSR y realizar dos visitas fuera de la comunidad. En el siguiente cuadro se observan las diferentes actividades que contiene este paquete.

| Actividades                       |
|-----------------------------------|
| <b>Transporte</b>                 |
| <b>Alojamiento</b>                |
| <b>Alimentación</b>               |
| 2 Desayuno                        |
| 2 Almuerzo                        |
| 1 Cena                            |
| <b>Visitas en la CCSR</b>         |
| Reserva Comunal                   |
| Mariposario                       |
| Anguillas                         |
| Chacras                           |
| <b>2 Visitas fuera de la CCSR</b> |
| Isla de los Monos                 |
| Serpentario                       |
| Yaguas                            |

- **Paquete CCSR.**

El turista podrá alojarse, degustar de las comidas y bebidas y recorrer los diferentes circuitos turísticos ubicados en el terreno de la CCSR. En el cuadro siguiente se muestra las actividades diseñadas para este paquete.

| Actividades               |
|---------------------------|
| <b>Transporte</b>         |
| <b>Alojamiento</b>        |
| <b>Alimentación</b>       |
| 2 Desayuno                |
| 2 Almuerzo                |
| 1 Cena                    |
| <b>Visitas en la CCSR</b> |
| Reserva Comunal           |

|             |
|-------------|
| Mariposario |
| Anguillas   |
| Chacras     |

- **Paquete Full Day.**

Este paquete es de mayor versatilidad y está pensado para turistas que en un solo día deseen conocer las condiciones de manejo de recursos del bosque. El precio del paquete se obtiene como promedio de tres paquetes full day; se espera, luego de conocer la preferencia de los turistas, discriminar y redefinir el paquete full day o abrir nuevas ofertas. El siguiente cuadro detalla los tres tipos de paquetes full day.

El paquete Full Day 3 está dirigido a aquellos que deseen hacer turismo esotérico.

| Full Day 1                | Full Day 2          | Full Day 3       |
|---------------------------|---------------------|------------------|
| Transporte                | Transporte          | Transporte       |
| Desayuno + Almuerzo       | Desayuno + Almuerzo | Alojamiento      |
| Visitas en la CCSR        | Visitas en la CCSR  | Almuerzo         |
| 1 Visita fuera de la CCSR |                     | Sesión de Chamán |

Todos los paquetes incluyen el traslado de Iquitos a San Rafael y de San Rafael a Iquitos. Estos paquetes han sido diseñados para grupos de catorce personas y se encontrará dirigido por un guía principal, acompañado por un guía asistente, los cuales contarán con conocimientos especializados.

## 5.2. Precio.

El precio como elemento discriminante, promotor y sin abandonar el objetivo de generar ingresos, es el sustrato de los niveles de precios definidos.

Considerando el aspecto promotor el precio se enfoca desde la demanda; es decir, se ha determinado un precio con el cual, deliberadamente, se pretende llegar a un segmento específico, dentro del nicho de mercado. Así por ejemplo, para el paquete Completo, el precio es de S/.318 o US\$106. El cuadro siguiente muestra los precios de los diferentes paquetes.

| Paquetes | Precio del paquete (S/.) | Precio del paquete (US\$) |
|----------|--------------------------|---------------------------|
| Completo | 318                      | 106                       |
| CCSR     | 221                      | 74                        |
| Full Day | 168                      | 56                        |

### 5.3. Plaza.

El nicho de mercado para el servicio turístico de la CCSR está formado por:

- Distancia, a menos de 31 kilómetros de Iquitos.
- Inversión de menos de 31 camas.
- Precios de productos menores a US\$80.

Con este servicio se planea llegar a turistas que se encuentren en Iquitos y deseen tener una experiencia de manejo de recursos del bosque, sea como parte de un tour o de manera individual.

Constituye una condición decisiva para proyecto, establecer alianzas con operadores turísticos y agentes de viaje, de manera que puedan llegar al mercado internacional.

Con los dos elementos anteriores, la plaza para el servicio turístico de la CCSR, está formada por el nicho de mercado y ubicada a nivel local, nacional e internacional.

### 5.4. Promoción.

La estrategia de comunicación se estructura alrededor del concepto de turismo ecológico comunitario. De esta forma se encamina el posicionamiento del producto, inicialmente entre las agencias de viajes y turismo locales que comercialicen paquetes ecoturísticos o tours hacia la selva.

Para incrementar la eficiencia, el programa se dará a conocer de modo selectivo por dos razones fundamentales. En primer lugar, realizar una publicidad masiva sería demasiado costoso en relación con el tamaño de mercado de agencias al que se desea llegar; selectivamente, se plantea alcanzar una mejor recepción del concepto. Por otro lado, se espera que las gratas experiencias de los visitantes motiven la publicidad de persona a persona, de modo que desde el primer momento en que se lance el servicio al mercado, éste sea comentado y recomendado.

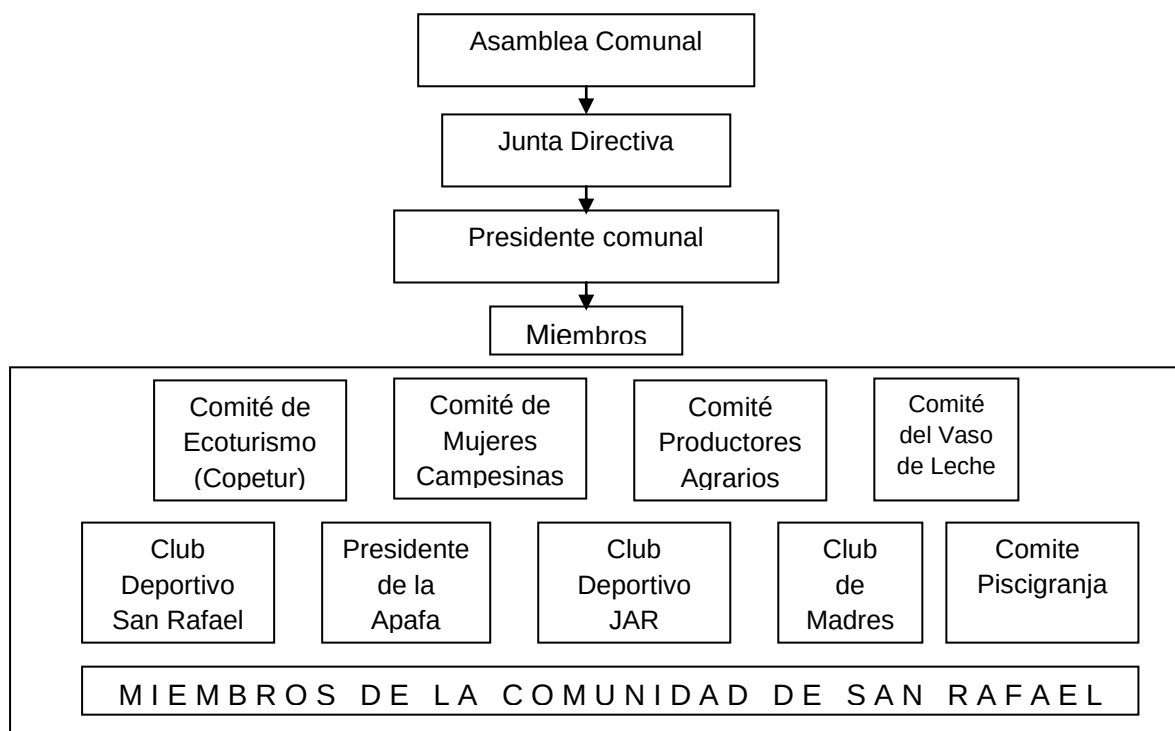
## 6. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 6.1. Organización de la CCSR.

La comunidad campesina de San Rafael, es una comunidad campesina ribereña de acuerdo a la Ley de Comunidades

Campesinas Ribereñas-Leyes 24656, 24657. Es decir, cuenta con una directiva comunal elegida por un periodo de 2 años. Además, está acreditada con personería jurídica registrada en la Sunarp y representante legal. En el siguiente esquema se observa el organigrama de la CCSR.

#### ORGANIGRAMA DE LA COMUNIDAD CAMPESINA SAN RAFAEL



### 6.2. Organización del Copetur-SR.

Copetur, es una organización que pertenece a la comunidad campesina de San Rafael y fue creada el 10 de enero de 2004, con el asesoramiento del Proyecto Focal Bosques, Comité de Productores de la Provincia de Maynas (Copapma) y apoyo del señor Mario de Col, gerente general del Consorcio Turístico Rumbo al Dorado.

La directiva de Copetur está integrada por quince moradores de la comunidad. Estos moradores son los beneficiarios directos, reciben capacitaciones en la gestión del manejo de bosques de reserva comunal e implementación de servicios turísticos, mejorando sus capacidades y contribuyendo en la generación de ingresos para sus familias. Moradores que integran la directiva del Copetur.

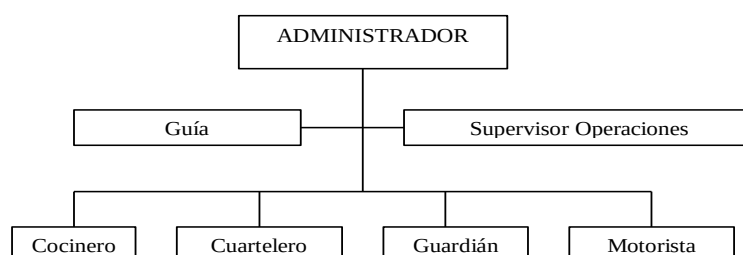
### Miembros de Copetur.

| N° | Nombres y apellidos              | Funciones      | N° DNI     |
|----|----------------------------------|----------------|------------|
| 01 | Carlos Lozano Murayari           | Presidente     | 05260788   |
| 02 | Herman Panduro Ruiz              | Vicepresidente | 05332571   |
| 03 | Nelio Navarro Huaniri            | Fiscal         | 05414299   |
| 04 | Edinson Canayo Rojas             | Miembro        | 05376661   |
| 05 | Telmo Flores Tuanama             | Miembro        | 05257223   |
| 06 | César Arévalo Canayo             | Miembro        | 05300458   |
| 07 | Ángel Weninger Huaniri           | Miembro        | 80304906   |
| 08 | Carlos Antonio Rodríguez Navarro | Secretario     | 43930287   |
| 09 | Neyder Mozombite Vela            | Segundo vocal  | 43926412   |
| 10 | Pedro Vela García                | Tercer vocal   | 05377664   |
| 11 | Juan Panduro Ruiz                | Miembro        | 05351249   |
| 12 | Estaurofila Navarro Huaniri      | Primer vocal   | 43988374   |
| 13 | Damicela Mozombite Vela          | Miembro        | 05301682   |
| 14 | Julio Rodríguez Navarro          | Miembro        | 05368659   |
| 15 | Freddy Amasifuén Canayo          | Miembro        | En trámite |

Siendo el producto a generar el de turismo ecológico comunitario, como se ha explicado en párrafos anteriores, se considera indispensable incorporar a la comunidad, empezando por la organización de la misma, al proyecto turístico.

Esto le dará legalidad jurídica, fomentará fuentes de trabajo contribuyendo a mejorar los ingresos económicos de la comunidad, con mecanismos distributivos propios; pero lo más importante es evitar conflictos posteriores, que se han observado en otras experiencias, cuando se crean instituciones dentro de la comunidad y luego se distancian de la misma, conduciendo al deterioro y fracaso del proyecto.

Esta experiencia se consolida con la formalización de la Empresa Anguilla Amazon Tours S.R.L. A continuación, se muestra el organigrama de la empresa propuesto para el proyecto.



### 6.2.1. Funciones.

#### Administrador

- Representar legalmente a la empresa ante organismos públicos y privados.
- Emitir correctamente los comprobantes de pago de los ingresos y egresos de la empresa.
- Preparar informes y rendición de cuentas para presentar a los socios.
- Preparar informes sobre la situación de la empresa.
- Realizar informes sobre los estados financieros de la empresa.
- Realizar publicidad y promoción de la empresa.
- Realizar negociaciones con agencias, tours operadores y clientela institucional y estudiantil.
- Motivar a los miembros de la empresa sobre la responsabilidad que se tiene al manejar los servicios, y para que ésta sea rentable económicamente.

#### Guía

- Tener una conducta impecable y correcta, en todo el momento en que está operando los servicios.
- Cumplir el programa de viaje de los pasajeros.
- Dar seguridad a los pasajeros en los traslados y excursiones.
- Conocer a la perfección los programas o paquetes de visita.
- Cumplir sus funciones a cabalidad, no presentarse con signos de haber bebido licor y deberá estar vestido adecuadamente.
- No tomar licor, fumar, ni solicitar dinero u otras especies a los turistas, en el ejercicio de sus funciones.

#### Supervisor de operaciones

- Supervisar directamente a todas las áreas de la empresa: albergues, campamento, mariposario, equipos, circuitos, etc., desde la limpieza hasta el mantenimiento.
- Supervisar el buen funcionamiento de todos los ambientes, del personal, insumos, equipamiento e infraestructura.

#### Cocinero

- Elaborar la lista de insumos para la preparación de los alimentos y entregar al coordinador administrativo.
- Manejar con responsabilidad todos los alimentos e insumos que se lo entrega para la preparación de los alimentos.
- Manejar con responsabilidad los alimentos e insumos que sobren después de terminar su tarea diaria, lo cual dará cuenta al Coordinador administrativo.
- Administrar responsablemente los utensilios de cocina así como el material de limpieza de cocina.
- Mantener la limpieza e higiene de la cocina a su cargo.
- Cuidar la adecuada presentación, sabor y sazón de los platos.

#### Cuartelero/Lavandero

- Verificar el orden y limpieza de las habitaciones y de todas las áreas del hospedaje.
- Verificar el cambio de las sábanas, fundas y toallas de las habitaciones.
- Comprobar la cantidad de agua suficiente en el tanque para la utilización en la cocina y los servicios higiénicos.

- Verificar la limpieza de los servicios higiénicos y el uso adecuado del agua.
- Administrar la ropa de cama del albergue y de los materiales de limpieza de las habitaciones.

### **Motorista**

- Efectuar el mantenimiento al bote y al motor a su cargo: cambio de aceite, limpieza bujía, carburador, etc.
- Solicitar al coordinador administrativo los insumos que necesita.
- Informar al coordinador administrativo sobre los inconvenientes que se presentan en el funcionamiento de la unidad a su cargo.
- Controlar el combustible, lubricantes y todos los insumos que requiera.
- Dar cuenta del combustible utilizado y el sobrante después de cada comisión que efectúe.

### **6.2.2. Cultura organizacional.**

Se plantea fortalecer la cultura organizacional de valores, como el respeto a las manifestaciones culturales y al cuidado de los recursos naturales, la cual busca generar una conciencia ecológica entre todos los miembros de la CCSR, en toda la comunidad.

Asimismo, difundir entre todos los miembros de la actividad turística, la importancia de la calidad en todos los procesos y todas las acciones, asumiendo como calidad, el superar las expectativas de los turistas que visiten la CCSR. Se busca que la calidad se convierta en un elemento fundamental de la cultura organizacional.

### **6.2.3. Tipo de organización.**

Se parte de la existencia de del Copetur – SR y se plantea fortalecer la perspectiva de cada uno de los comuneros en las actividades de manejo de los recursos del bosque y la asociatividad para las actividades. La finalidad de ello, es que se produzca cambios de actitudes entre los comuneros hacia la importancia del respeto y la valoración de las manifestaciones culturales propias y los recursos naturales.

### **6.3. Aspectos legales.**

La empresa Anguilla Amazon Tour, ha sido inscrita en los Registros Públicos de Loreto con el título 2007-00015293, partida 11023237, asiento A0001 de fecha 21 de agosto de 2007.

Igualmente ha sido registrada en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) con fecha 18 de octubre de 2007. Tiene el RUC 20493640241.

Anguilla Amazon Tours está afecta a arbitrios municipales y al impuesto a la renta de tercera categoría (15% anual. Ley 27037, art. 12, inc. 2) y deberá realizar pagos a cuenta de 0.4% (Ley 27063, art. 1, inc. 2) sobre los ingresos netos mensuales. Asimismo, la empresa actuará como agente de retención de los impuestos de cuarta y quinta categoría y deberá realizar aportaciones a EsSalud, para el personal que corresponda.

Por otro lado, la empresa se encuentra exonerada de los siguientes conceptos:

- Impuesto extraordinario a los activos netos.
- Impuesto general a las ventas.

Debido a restricciones presupuestales, es destacable que un número importante de personal sea remunerado en la forma de recibos por honorarios.

## 7. CONTABILIDAD Y FINANZAS

Como parte numérica y final del plan de negocios de la CCSR, tenemos las inversiones, ingresos, egresos, el análisis económico, el flujo de caja, estado de resultados y el balance de apertura.

### 7.1. Inversiones.

En el anexo 20, se anota la inversión inicial que se compone de:

- Inversión en activos: S/.108,328
- Capital de trabajo: S/.61,740
- Total inversión inicial: S/.170,068

En la inversión en activos se considera S/.10,000 como intangibles, que comprende el 50% los estudios del proyecto y el restante la organización y gestión (licencias, autorizaciones para la operación, certificado de categoría de albergue).

El capital de trabajo considera egresos para seis meses de operaciones.

Por la fragilidad de los materiales de las construcciones y no obstante el mantenimiento considerado en los gastos, en el año 2012, se planea realizar una nueva inversión de S/.34,646, destinados a la reconstrucción (maloca, balsa y campamento) y ampliación del activo fijo (mariposario y albergue).

El total de la inversión inicial será financiado con un préstamo a una tasa efectiva anual de 15%, que será devuelto en un periodo de cinco años. Esto se ha tomado del flujo anteriormente elaborado, con el cual se decidieron las inversiones realizadas y que ahora se toman, no obstante haberse efectuado entre los años 2004-2007.

Para los flujos, se considera el año 2007 como año cero así como un horizonte de proyecto de diez años, siendo el año 2008 el año uno.

### 7.2. Ingresos proyectados.

Como se ha señalado, la oferta tangible está formada por tres paquetes turísticos. Los ingresos consideran tres tipos de paquetes turísticos y la demanda atendida de turistas.

La capacidad instalada de los bungalows es de catorce camas. Posteriormente, el año 2012 se incrementará a veinte camas.

La ocupación de los ambientes se inicia con el promedio de ocupación del sector en Iquitos, 1% de la capacidad. Luego, considerando que el producto es especializado, es identificable en el mercado y la curva de aprendizaje permitirá incorporar mejoras en el servicio se incrementa 0.5% anual hasta un 3%, ocupación con la que se cierra el horizonte de Proyecto.

El flujo de ingresos para el horizonte de Proyecto, diez años, se encuentra en el anexo 21.

Los paquetes turísticos para el Proyecto son:

- Paquete Completo, por S/318 por persona. Comprende dos días y una noche y considera: alojamiento, alimentación completa, visitas en la CCSR (Reserva Comunal, mariposario, anguillas y chacras) y visitas fuera de la CCSR (isla de los monos, serpentario o yaguas).
- Paquete CCSR: alojamiento, alimentación completa y visitas en la CCSR. El precio de este paquete es de S/.221. (dos días una noche).
- Paquete Full Day: desayuno y almuerzo, visitas en o fuera de la CCSR. El precio de este paquete es de S/.168.

Todos los paquetes incluyen el traslado de Iquitos a San Rafael y de San Rafael a Iquitos.

Detalle sobre los paquetes turísticos se encuentra en el anexo 22.

La empresa Anguilla Amazon Tours tiene una capacidad instalada de alojamiento de 5,040 turistas anuales (14 camas x 360 días). La demanda atendida de turistas toma en cuenta que la ocupación promedio de alojamiento en albergues, analizados en los años 2000 al 2006 define una ocupación inicial del 10% para el año uno, la cual se incrementará hasta el 30% en el año siete.

El flujo de ingresos consolidados, es el siguiente:

| Ingresos     | Años    |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|              | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
| <b>TOTAL</b> | 125.496 | 188.244 | 250.992 | 313.740 | 313.740 | 448.200 | 537.840 | 537.840 | 537.840 | 537.840 |

### 7.3. Egresos proyectados.

Los egresos comprenden los costos de los paquetes, gastos administrativos y de ventas y remuneraciones.

#### 7.3.2. Costos de paquetes.

Se refiere al costo de todos los materiales e insumos que se utilizan para brindar los servicios de transporte, alojamiento, alimentación, visitas dentro y fuera de la CCSR, dependiendo del paquete tomado. También incluye un ítem de contingencia como otros costos, que equivale a un 5% del costo total de los paquetes.

Los costos de paquetes son variables, porque están en función de la cantidad de

turistas que visiten la CCSR. El detalle por paquetes se encuentra en el anexo 23.

#### 7.3.3. Gastos de administración y ventas.

Dentro de estos gastos se agregan los gastos en útiles de oficina, promoción y publicidad, mantenimiento de instalaciones, servicios básicos (iluminación y agua) y un ítem para contingencia, identificado como otros gastos, que equivale al 5% del total de gastos. Los costos de gastos de administración y ventas son considerados fijos. El detalle de estos costos se encuentra en el anexo 24.

#### 7.3.4. Remuneraciones.

Está compuesto por los sueldos de los trabajadores directos e indirectos. Sólo dos trabajadores se encuentran en planilla, el cocinero y el administrador. El detalle de las remuneraciones se presenta en el anexo 25.

#### 7.3.4.1. Mano de obra directa

Está compuesto por un cuartelero/lavandero, un cocinero, un motorista y dos guías, quienes estarán relacionados directamente con los turistas y capacitados para brindar un servicio de calidad. Cada empleado tendrá un ingreso de S/.600, que será pagado como ingreso de cuarta categoría, salvo el cocinero que estará en planilla.

#### 7.3.4.2. Mano de obra indirecta

Costos que corresponden a remuneración de un administrador (S/.1.200) y dos guardianes (S/.550 c/u). El administrador estará en planilla. Los guardianes recibirán ingresos de cuarta categoría.

#### 7.4. Depreciación y amortización.

Para la mayoría de activos, el tipo de depreciación es lineal en cuatro años. La tasa de depreciación anual de la balsa, será de 33.33%; del vehículo (deslizador), de los equipos (motor fuera de borda y motosierra), maloca, campamento, mariposario y albergue será de 25%. Los activos intangibles se amortizarán durante la vida útil del Proyecto. Tanto la depreciación como la amortización empiezan desde que se comienzan a usar los activos. Un detalle sobre depreciación y amortización se anotan en el anexo 26.

A continuación se muestra el consolidado de los egresos proyectados.

| Costos de Paquetes      | Años           |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                         | 2008           | 2009           | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           | 2016           | 2017           |
| Costos de Paquetes      | 41.333         | 60.964         | 81.285         | 101.606        | 101.606        | 145.152        | 174.182        | 174.182        | 174.182        | 174.182        |
| Gastos de Adm. y Ventas | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         |
| Gastos Financieros      | 84.206         | 84.206         | 84.206         | 84.206         | 84.206         | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Mano de Obra Directa    | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         |
| Mano de Obra Indirecta  | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         |
| Depreciación            | 24.785         | 24.785         | 24.785         | 23.972         | 0              | 19.610         | 19.610         | 19.610         | 18.797         | 0              |
| Amortización            | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          |
| <b>TOTAL</b>            | <b>233.472</b> | <b>253.104</b> | <b>273.425</b> | <b>292.933</b> | <b>268.961</b> | <b>247.911</b> | <b>276.941</b> | <b>276.941</b> | <b>276.127</b> | <b>257.331</b> |

## 7.5. Flujo de Caja.

### 7.5.1. Flujo de caja económico.

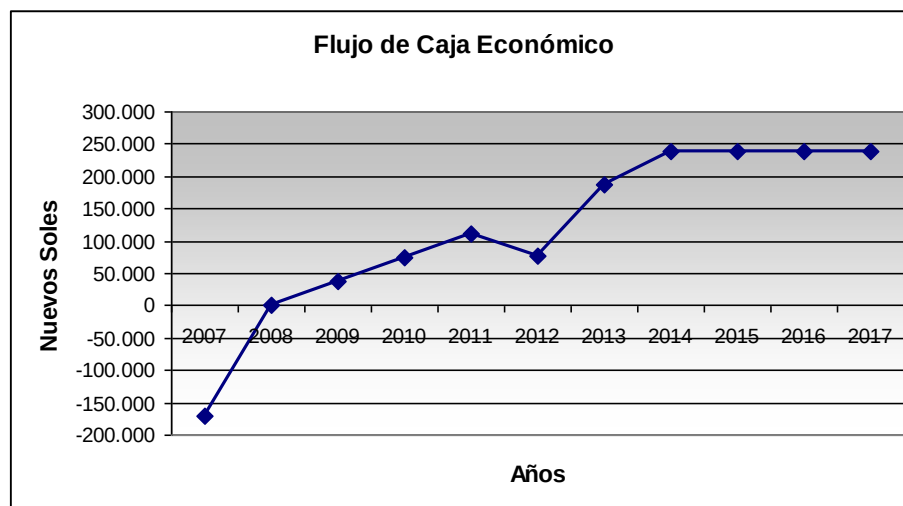
El flujo de caja económico es exigente para el Proyecto, particularmente en cuanto a la restricción de gastos. En el siguiente cuadro se observa el movimiento anual de

ingresos y egresos, sin considerar el préstamo, en el horizonte del Proyecto.

El Proyecto arroja valores positivos desde el primer año debido a las consideraciones de gastos fundamentalmente, porque en el año uno se trabaja con un 10% de ocupación.

| Concepto                       | Años            |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|--------------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                | 2007            | 2008           | 2009           | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           | 2016           | 2017           |
| <b>INGRESOS</b>                |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| Ingresos por Ventas            |                 | 125.496        | 188.244        | 250.992        | 313.740        | 313.740        | 448.200        | 537.840        | 537.840        | 537.840        | 537.840        |
| <b>Total Ingresos</b>          |                 | <b>125.496</b> | <b>188.244</b> | <b>250.992</b> | <b>313.740</b> | <b>313.740</b> | <b>448.200</b> | <b>537.840</b> | <b>537.840</b> | <b>537.840</b> | <b>537.840</b> |
| <b>EGRESOS</b>                 |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| Costos de Paquetes             |                 | 41.333         | 60.964         | 81.285         | 101.606        | 101.606        | 145.152        | 174.182        | 174.182        | 174.182        | 174.182        |
| Gastos de Adm. y Ventas        |                 | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         | 14.805         |
| Mano de Obra Directa           |                 | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         |
| Mano de Obra Indirecta         |                 | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         |
| <b>Total Egresos</b>           |                 | <b>123.481</b> | <b>143.112</b> | <b>163.433</b> | <b>183.755</b> | <b>183.755</b> | <b>227.300</b> | <b>256.331</b> | <b>256.331</b> | <b>256.331</b> | <b>256.331</b> |
| <b>Saldo Disponible</b>        |                 | 2.015          | 45.132         | 87.559         | 129.985        | 129.985        | 220.900        | 281.509        | 281.509        | 281.509        | 281.509        |
| <b>Impuesto a la renta 15%</b> |                 | 302            | 6.770          | 13.134         | 19.498         | 19.498         | 33.135         | 42.226         | 42.226         | 42.226         | 42.226         |
| <b>Costo de Inversión</b>      | 170.068         |                |                |                |                | 34.646         |                |                |                |                |                |
| Inversión Fija                 | 108.328         |                |                |                |                | 34.646         |                |                |                |                |                |
| Capital de Trabajo             | 61.740          |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| <b>Flujo de Caja Económico</b> | <b>-170.068</b> | <b>1.713</b>   | <b>38.362</b>  | <b>74.425</b>  | <b>110.488</b> | <b>75.841</b>  | <b>187.765</b> | <b>239.283</b> | <b>239.283</b> | <b>239.283</b> | <b>239.283</b> |

En el gráfico del flujo de caja económico se tiene la forma típica del ciclo de vida de un producto, debido al supuesto de 3% de ocupación para los cuatro últimos años. La caída del año 2012 se explica por las inversiones realizadas sin endeudamiento.



### 7.5.2. Flujo de caja financiero.

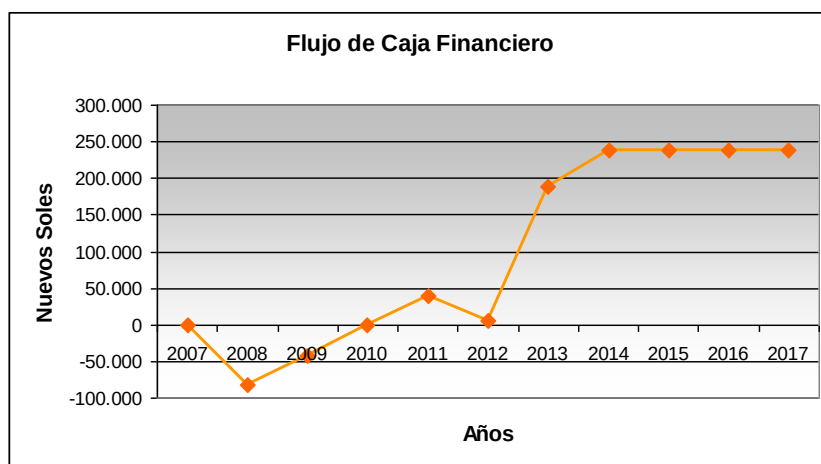
Luego del flujo económico se genera el flujo de caja financiero, en el cual se considera el financiamiento que se necesita para invertir en el Proyecto, el mismo que cubre las

necesidades de activos y capital de trabajo. El préstamo se toma de la siguiente manera: al momento de recibir el préstamo, se registra un ingreso, que luego, será devuelto en cuotas constantes anuales por cinco años.

| Concepto                | Años     |                |                |               |               |              |                |                |                |                |                |
|-------------------------|----------|----------------|----------------|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                         | 2007     | 2008           | 2009           | 2010          | 2011          | 2012         | 2013           | 2014           | 2015           | 2016           | 2017           |
| Flujo de Caja Económico | -170.068 | 1.713          | 38.362         | 74.425        | 110.488       | 75.841       | 187.765        | 239.283        | 239.283        | 239.283        | 239.283        |
| Crédito recibido        | 170.068  |                |                |               |               |              |                |                |                |                |                |
| Servicio a la Deuda     |          | 84.206         | 84.206         | 84.206        | 84.206        | 84.206       |                |                |                |                |                |
| Amortización            |          | 12.412         | 18.877         | 28.709        | 43.663        | 66.406       |                |                |                |                |                |
| Intereses               |          | 71.794         | 65.329         | 55.497        | 40.543        | 17.800       |                |                |                |                |                |
| <b>SALDO FINANCIERO</b> | <b>0</b> | <b>-82.191</b> | <b>-41.331</b> | <b>-1.026</b> | <b>39.280</b> | <b>4.633</b> | <b>187.765</b> | <b>239.283</b> | <b>239.283</b> | <b>239.283</b> | <b>239.283</b> |

En el siguiente gráfico, se tiene una visión simplificada del flujo de caja financiero, en ella se observa que en los tres primeros años de operación se obtienen saldos negativos, pero que son recuperados en los años posteriores.

La tasa de descuento usada es 25%, considerando que por ejemplo, Interbank cobra una tasa de interés del 15% para préstamos de pequeña empresa.



### 7.6. Análisis económico del negocio.

De acuerdo a las consideraciones de ingresos y gastos, el análisis económico muestra:

Los VAN económico y financiero son positivos, en tanto que la TIR económica y financiera son semejantes porque para el

TIR E, se toman las inversiones en el año cero, en tanto que para el TIR F, se considera un préstamo por el monto de inversión y una tasa de interés del 15%.

| Tdescuento | 25%     | Tdescuento | 25%    |
|------------|---------|------------|--------|
| VAN E      | 129.139 | VAN F      | 84.030 |
| TIR E      | 0,41    | TIR F      | 0,41   |

Al considerar los criterios de evaluación VAN y TIR, se puede concluir que el

presente Proyecto genera retornos positivos.

### 7.7. Estado de resultados.

Mediante el estado de ganancias y pérdidas, se percibe el movimiento de utilidades del Proyecto. Los dos primeros años el Proyecto tienen estados de resultados negativos, luego crece hasta

alcanzar S/.249,827 de ingreso anual el último año de operación.

### 7.8. Balance general de apertura.

El balance general de apertura muestra el movimiento del préstamo, el capital social (S/.1,500). El total de activo es de S/.422,532 que cubre las obligaciones de corto y largo plazo. El cuadro siguiente detalla el balance al 1 de enero de 2008.

| Concepto                                | Años           |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                         | 2008           | 2009           | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           | 2016           | 2017           |
| Ventas                                  | 125.496        | 188.244        | 250.992        | 313.740        | 313.740        | 448.200        | 537.840        | 537.840        | 537.840        | 537.840        |
| Costo de Paquetes                       | 41.333         | 60.964         | 81.285         | 101.606        | 101.606        | 145.152        | 174.182        | 174.182        | 174.182        | 174.182        |
| <b>Beneficio Bruto</b>                  | <b>84.163</b>  | <b>127.280</b> | <b>169.707</b> | <b>212.134</b> | <b>212.134</b> | <b>303.048</b> | <b>363.658</b> | <b>363.658</b> | <b>363.658</b> | <b>363.658</b> |
| Gastos de Adm. y Ventas                 | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          | 2.400          |
| Mano de Obra Directa                    | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         | 37.248         |
| Mano de Obra Indirecta                  | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         | 30.096         |
| Depreciación                            | 24.785         | 24.785         | 24.785         | 23.972         | 0              | 19.610         | 19.610         | 19.610         | 18.797         | 0              |
| Amortización                            | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          |
| <b>Utilidad Operativa</b>               | <b>-10.365</b> | <b>32.751</b>  | <b>75.178</b>  | <b>118.419</b> | <b>142.390</b> | <b>213.694</b> | <b>274.304</b> | <b>274.304</b> | <b>275.118</b> | <b>293.914</b> |
| Interés                                 | 71.794         | 65.329         | 55.497         | 40.543         | 17.800         | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>Utilidad Antes de Imptos.</b>        | <b>-82.160</b> | <b>-32.578</b> | <b>19.681</b>  | <b>77.876</b>  | <b>124.591</b> | <b>213.694</b> | <b>274.304</b> | <b>274.304</b> | <b>275.118</b> | <b>293.914</b> |
| Impuesto a la Renta 15%                 | -12.324        | -4.887         | 2.952          | 11.681         | 18.689         | 32.054         | 41.146         | 41.146         | 41.268         | 44.087         |
| <b>Ganancia ó Perdida del Ejercicio</b> | <b>-69.836</b> | <b>-27.691</b> | <b>16.729</b>  | <b>66.194</b>  | <b>105.902</b> | <b>181.640</b> | <b>233.158</b> | <b>233.158</b> | <b>233.850</b> | <b>249.827</b> |

| ACTIVO                              |                |
|-------------------------------------|----------------|
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>             |                |
| Caja Bancos                         | 63.240         |
| Cuentas por cobrar                  | 0              |
| Gastos pagados por adelantado       | 0              |
| Provisiones de Interés              | 71.794         |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>       | <b>135.035</b> |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>          |                |
| Tangible. Construcciones y equipos  | 98.328         |
| Intangible: Estudios y Organización | 10.000         |
| Provisiones de Intereses a LP       | 179.169        |
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>    | <b>287.497</b> |
|                                     |                |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                 | <b>422.532</b> |

| PASIVO                           |                |
|----------------------------------|----------------|
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>          |                |
| Tributos por pagar               | 0              |
| Impuestos a la Renta             | 0              |
| Pago de Interés                  | 71.794         |
| <b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>    | <b>71.794</b>  |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE</b>       |                |
| Deuda Bancaria                   | 170.068        |
| Intereses a Largo Plazo          | 179.169        |
| <b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b> | <b>349.237</b> |
|                                  |                |
| <b>TOTAL PASIVO</b>              | <b>421.032</b> |
|                                  |                |
| PATRIMONIO                       |                |
| Capital Social                   | 1.500          |
| Utilidad del Ejercicio           | 0              |
| Utilidades Retenidas             | 0              |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>          | <b>1.500</b>   |
|                                  |                |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>422.532</b> |

## 8. BIBLIOGRAFÍA

PROINVERSIÓN. 2006. Manual de Plan de Negocio

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMÁTICA. 2005. Censos Nacionales 1993 y 2005.

GRUPO LA REPÚBLICA. 2006. El Perú y sus departamentos.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2004. Inventario forestal del bosque comunal de la CC San Rafael.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. Informe sobre inventario de fauna de la Reserva de la CC San Rafael.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2005. Manejo de mariposas en cautiverio en la CC San Rafael.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2005. Manejo de hongos ornamentales y comestibles en la CC San Rafael.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2007. Manejo de lombrices y producción de hortalizas en la CC San Rafael.

- IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. Informe sobre inventario de batracios de la Reserva de la CC San Rafael.
- IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2007. Plan de Manejo con fines de Ecoturismo.
- INSTITUTO NACIONAL DE RECURSOS NATURALES. 2002. Edición Especial Flora y Fauna.
- DIRECCIÓN REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO Y ARTESANÍA. 2006. Evaluación Socioeconómica.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. Reglamento de Establecimientos de Hospedaje.
- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. 2007. Síntesis Económica de la Región Loreto.
- MAVILA HINOJOSA, DANIEL Y POLAR FALCÓN, ERNESTO. Flujo de caja y tasa de corte para la evaluación de proyectos de inversión.
- KOTLER, PHILIP. 1988. Dirección de Márketing: Análisis, Planeamiento y Control. 6ta. Edición, Prentice-Hall Internacional, New Jersey.
- VAN HORNE, JAMES C Y WACHOWICC, JOHN M. JR. Fundamentos de Administración Financiera. Prentice-Hall Hispanoamericana – México.
- SAPAG CAHIN, NASSIR Y SAPAG CHAIN, REINALDO. 1989. Preparación y evaluación de proyectos. Ed. McGraw-Hill. México.
- SMITH CAVALIÉ, WALTER. 1998. Planeamiento Estratégico.
- Valcárcel, José Antonio. Plan de Negocios Plan de Negocios para centros de Servicios Empresariales. Deside/Swisscontgac-Cosude. Lima. 2003.
- SÁNCHEZ YABAR, GUIDO. 1997. Cómo preparar planes de negocios y perfiles de inversión. Colección Pyme 4. Lima.
- LIEVE, COPPIN. 2005. Consultora SNV. Visita al proyecto de ecoturismo de CCSR. Julio 2005.
- IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. Consultorías para el desarrollo de actividades ecoturísticas. 2004 a 2007.
- IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. Documentos varios para titulación y rectificación del área de la comunidad campesina de San Rafael 2004 a 2007.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. Actas de asambleas comunales, 2003 a 2007.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. Talleres diversos. Formación de empresas para manejo de la Reserva comunal; Capacitación de guías de turismo; Artesanías de arcilla; Plan de marketing turístico; Reglamento de manejo de la reserva comunal; Elaboración de artesanías con bombonaje; Capacitación en Lumbricultura; Crianza de mariposas; Producción de humus de lombriz; Elaboración de artesanías con fibra de plátano; Promoción de ecoturismo; Principios de gestión empresarial turística en la Comunidad Campesina de San Rafael. 2003 a 2006.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2007. Taller. Acompañamiento en temas de Gestión Empresarial para Ecoturismo en la Comunidad Campesina San Rafael. Octubre 2007.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2008. Taller. Plan de Negocio de Ecoturismo con dirigentes y asesores de la Comunidad Campesina San Rafael. 18 de enero 2008.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2003. Encuesta socioeconómica en la Comunidad Campesina de San Rafael.

IIAP – PROYECTO FOCAL BOSQUES. 2008. Encuesta. Del 7 al 12 de enero en la ciudad de Iquitos. Turistas nacionales, extranjeros y Operadores turísticos.

## Adenda. Puntos críticos de éxito

Para la gestión del plan de negocio, existen diez puntos críticos que deben tenerse presentes y atenderse en el momento adecuado.

### 1. El Proyecto y lo existente.

Este punto crítico es el primer obstáculo a solucionar, dentro del Proyecto Focal Bosques, la organización focal y con mayor importancia en la CCSR. Consiste en mezclar los objetivos del plan de negocio con los resultados de las actividades que se han llevado a cabo en la CCSR del año 2003 al 2007.

El plan de negocio es un plan de trabajo que toma (o en el cual coinciden) algunos elementos de lo realizado, y no tiene como uno de sus objetivos la búsqueda de soluciones para los problemas y conflictos generados en el transcurso de los años, fundamentalmente a nivel de grupos humanos, y de concepciones y formas de hacer turismo en la CCSR.

La forma adecuada es percibir al plan de negocio como un eje de actividad, hacia el cual deben confluir, readecuándose, los elementos existentes. Esto por los puntos críticos que a continuación se tratan y que están relacionados con este primer punto.

El riesgo de no solucionar el punto crítico, es trabar o abortar el proyecto o tergiversarlo hacia una variante inmediata, sin posibilidad de crecimiento como negocio.

### 2. El concepto de producto.

El Proyecto considera un producto: turismo ecológico comunitario. Este concepto no se articula para conciliar intereses, menos tiene elementos agregados por una moda.

El concepto de producto emerge de la realidad de la CCSR, de sus riquezas disponibles, costumbres, saberes, y toma en cuenta las características y perspectivas de desarrollo del turismo en la Amazonía. Es ecológico, porque se estructura alrededor de la naturaleza, bosque comunal, aguas, conocimientos, conservación y rutinas de vida alrededor de los ciclos climáticos.

Es comunitario, porque involucra a toda la comunidad, su forma de vida, su esencia como habitantes del bosque, sin poses ni disfraces; es la comunidad la que tiene en el tratamiento del turismo o de los turistas, otra ocupación, integrada a las demás de su vida diaria, para lo cual requiere métodos adecuados para contribuir a una estancia que supere las expectativas de los visitantes. Esto significa por ejemplo, que los turistas no sean vistos como objeto de propinas, regalos ni sean rodeados de niños cuando llegan a la comunidad.

El trabajo de turismo comunitario requiere planificación, involucramiento de los comuneros y por lo menos de un código de conducta hacia el turista y de él hacia la comunidad. El turismo comunitario forma parte o puede ser el elemento dinamizador de un enfoque sostenible de desarrollo de la CCSR:

Trabajar el Proyecto sin impulsar el concepto del producto conduce a tergiversarlo, a no construir, a trabajar sin

horizonte, a no tener algo diferente en el mercado.

### 3. La organización.

Para el plan es fundamental la organización como agente que concentre esfuerzos, que sea un referente válido, que agregue y principalmente que no genere conflictos.

Si la organización es percibida como algo externo a la comunidad, se incubarán conflictos. Si la organización es percibida como una entidad aislada, inaccesible, hará que la comunidad se aparte.

Por lo anterior, es importante que la organización y el personal que se ocupe del trabajo en turismo esté integrado en la organización de la comunidad campesina y dentro de ella la participación de la mujer como agente económico activo, reconociendo su protagonismo e incorporando su capacidad de trabajo al negocio.

Actualmente, existe la perspectiva de que es la empresa Anguilla Amazon Tours, la “propietaria” del negocio de turismo en San Rafael. La idea es que sea la comunidad la que se “apropie” de la perspectiva del negocio de turismo ecológico comunitario. Esto significa establecer un nivel de “asociatividad” diferente en la comunidad.

El segundo elemento es que se debe capacitar y organizar a la comunidad para participar en el TEC. Las familias, el colegio, los niños, los artesanos, los pescadores y también los maestros –que muchas veces no pertenecen a la comunidad–, deben tener un rol en el TEC. La idea inicial es definir pautas de conducta tanto de los pobladores de la comunidad y

también de los turistas, sobre los recursos naturales y las actividades del TEC.

Es de alta importancia que los niños tengan un rol alejado de cualquier atisbo de mendicidad, respecto a los turistas que arriben a la CCSR.

### 4. Las alianzas

El negocio del TEC en la CCSR requiere efectuar alianzas en distintos eslabones de la cadena productiva, tanto por el nivel de inversión disponible, los requerimientos de capital para las operaciones y ampliaciones, como para alcanzar mejores coberturas de mercado, transporte y aún a nivel de operaciones. Veamos algunas alianzas necesarias:

Alianzas para fortalecer la cadena de servicios:

- Con agencias de viaje.
- Con establecimientos de hospedaje en la ciudad de Iquitos.
- Con operadores turísticos.

Alianzas para bajar costos:

- Con transportistas fluviales.
- Con proveedores de alimentos.

### 5. La inversión.

La inversión y el capital de trabajo son montos que deben retornar. Esta política crea objetivos de gestión realistas y además, porque los montos deben convertirse en capital semilla, para beneficio de otros negocios en la región.

Es fundamental que los gestores del TEC tengan claro que el negocio debe construirse desde el primer día, en

condiciones adecuadas, por lo que el capital de trabajo es un objetivo a conseguir, sin el cual la experiencia tendrá alta probabilidad de no ser exitosa. Si el negocio no empieza adecuadamente, será un fracaso.

## 6. El riesgo.

En todo negocio existe riesgo, asociado por lo general a la percepción del mercado sobre el producto o a la identificación del segmento y nicho de mercado. En el caso del turismo, concurren ambos casos, de ahí que la construcción del negocio turístico es tarea de detalles dentro de un enfoque de mercado.

Si consideramos los elementos en los que el Proyecto tiene desventaja, tenemos: la infraestructura de atención al turista en CCSR, la competencia actual en el segmento albergues, el conocimiento del negocio que tienen los gestores, la capacidad financiera del negocio; son elementos que permiten aseverar que el riesgo del TEC en la CCSR es alta.

Los elementos en los que el Proyecto tiene o puede tener aspectos positivos son: concepto de producto, involucramiento de los pobladores, reserva natural y sus atractivos, cercanía a Iquitos.

En un balance de los riesgos, vistos en una escala de 1 (menos riesgo) al 5 (más riesgo), el riesgo del negocio estaría cercano a 4.

## 7. La operación. Empresa/outsourcing.

La gestión u operación de la empresa, exige firmeza y claridad en el tratamiento de los distintos aspectos de gestión: tratamiento de turistas desde su llegada hasta su

retorno, con el objetivo de exceder sus expectativas; manejo de producto, control de gastos; alianzas, entre otras. Se requiere experiencia, voluntad y capacidad de trabajo.

Es también importante definir la forma de operar, teniendo como base la integración de la empresa en la gestión comunal. Considerando la realidad del Proyecto, a este nivel existen las alternativas de operación:

- A. Como empresa sola, ocupándose de todos los aspectos de gestión. Desde la captación del turista mediante los aliados, hasta el retorno del mismo a la ciudad de Iquitos.
- B. Como asociada a una cadena o a una empresa. Esta alternativa es posible y debe ser analizada para la gestión. Se trata de mantener el concepto de producto y poner a disposición del asociado los paquetes turísticos, así como los costos de los mismos, de manera que la empresa de TEC, disminuya sus gastos de captación de clientes, en tanto acumule beneficios que permitan reinvertir. Esta alternativa requiere de una buena capacidad negociadora para alcanzar beneficios, definir los estándares y luego gestionar en consonancia.

## 8. Planes de trabajo anuales.

Constituyen un elemento imprescindible. Antes de diciembre del año inmediato anterior, se deben elaborar presupuestos anuales ejecutables de enero a diciembre. Estos planes comprenderán objetivos:

- De mercado. Imagen. Clientes. Alianzas.
- De ingresos.
- De gastos.
- De resultados.

#### **9. Monitoreo y acompañamiento.**

Por tratarse de una plan en el cual la comunidad emprenderá la gestión del negocio, es fundamental el monitoreo mensual de indicadores de las acciones del plan anual.

El acompañamiento mensual, también es importante sobre alianzas, clientes, gastos e ingresos.

#### **10. Evitar el fracaso derivado del éxito.**

Este aspecto crítico debe tenerse presente en todo momento y particularmente en los planes anuales, monitoreo y acompañamiento.

Consiste en que inicialmente pocas personas se involucran en el esfuerzo de construir algo nuevo –innovadores–, pero en tanto la experiencia se observe exitosa, un mayor número de personas denuncian su “derecho a participar” en la misma, sea por su condición de pobladores, comuneros u otro concepto. Al no existir claridad sobre las condiciones del plan y por tanto un bajo control sobre los parámetros de gasto del Proyecto, se incrementan los mismos, llevando en un corto plazo al fracaso.

## ANEXOS

### Anexo 1. Inventario de especies forestales en la Reserva Comunal de la CCSR.

Especies por número de individuos, área basal (AB) y volumen (Vol.) para el bosque primario de la comunidad de San Rafael.

| Nº | Especie               | 1 ha    |                      |                       | 10 ha   |                      |                       | 128 ha  |                      |                       |
|----|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|
|    |                       | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) |
| 1  | Cumala                | 36.4    | 4.43                 | 29.36                 | 364     | 44.30                | 293.58                | 4659    | 567                  | 3758                  |
| 2  | Shimbillo             | 23.8    | 4.55                 | 30.07                 | 238     | 45.53                | 300.69                | 3046    | 583                  | 3849                  |
| 3  | Moena                 | 17.4    | 3.93                 | 26.03                 | 174     | 39.32                | 260.28                | 2227    | 503                  | 3332                  |
| 4  | Chimicua              | 13.3    | 0.76                 | 4.42                  | 133     | 7.58                 | 44.17                 | 1702    | 97                   | 565                   |
| 5  | Machimango            | 11.8    | 2.48                 | 18.03                 | 118     | 24.78                | 180.25                | 1510    | 317                  | 2307                  |
| 6  | Aguanillo             | 11.3    | 3.23                 | 23.89                 | 113     | 32.34                | 238.90                | 1446    | 414                  | 3058                  |
| 7  | Caimitillo            | 10.6    | 2.61                 | 17.15                 | 106     | 26.10                | 171.53                | 1357    | 334                  | 2196                  |
| 8  | Canilla de vieja      | 7.1     | 0.37                 | 1.75                  | 71      | 3.68                 | 17.52                 | 909     | 47                   | 224                   |
| 9  | Machimango blanco     | 6.2     | 0.28                 | 1.56                  | 62      | 2.77                 | 15.58                 | 794     | 35                   | 199                   |
| 10 | Machimango negro      | 5.9     | 0.60                 | 5.34                  | 59      | 5.96                 | 53.40                 | 755     | 76                   | 684                   |
| 11 | Andiroba              | 5.2     | 1.24                 | 11.22                 | 52      | 12.44                | 112.18                | 666     | 159                  | 1436                  |
| 12 | Espintana             | 5.2     | 0.14                 | 0.74                  | 52      | 1.42                 | 7.44                  | 666     | 18                   | 95                    |
| 13 | Remo caspi blanco     | 4.6     | 1.38                 | 9.51                  | 46      | 13.80                | 95.11                 | 589     | 177                  | 1217                  |
| 14 | Cumala colorada       | 4.5     | 0.42                 | 3.13                  | 45      | 4.24                 | 31.26                 | 576     | 54                   | 400                   |
| 15 | Cumala blanca         | 3.8     | 0.25                 | 1.66                  | 38      | 2.50                 | 16.55                 | 486     | 32                   | 212                   |
| 16 | Cumalilla             | 3.7     | 0.18                 | 1.25                  | 37      | 1.85                 | 12.45                 | 474     | 24                   | 159                   |
| 17 | Vara negra            | 3.4     | 0.08                 | 0.36                  | 34      | 0.76                 | 3.56                  | 435     | 10                   | 46                    |
| 18 | Hualaja               | 3.3     | 0.26                 | 2.02                  | 33      | 2.62                 | 20.23                 | 422     | 34                   | 259                   |
| 19 | Cumala roja           | 2.9     | 0.86                 | 6.56                  | 29      | 8.64                 | 65.59                 | 371     | 111                  | 840                   |
| 20 | Tortuga caspi         | 2.6     | 0.13                 | 0.74                  | 26      | 1.26                 | 7.37                  | 333     | 16                   | 94                    |
| 21 | Cetico de hoja menuda | 2.5     | 0.31                 | 2.36                  | 25      | 3.09                 | 23.60                 | 320     | 39                   | 302                   |
| 22 | Guayabilla            | 2.5     | 0.12                 | 0.65                  | 25      | 1.17                 | 6.47                  | 320     | 15                   | 83                    |
| 23 | Palisangre            | 2.5     | 1.33                 | 12.46                 | 25      | 13.29                | 124.57                | 320     | 170                  | 1595                  |
| 24 | Ubos                  | 2.5     | 1.23                 | 9.46                  | 25      | 12.31                | 94.57                 | 320     | 158                  | 1211                  |
| 25 | Vara blanca           | 2.4     | 0.04                 | 0.17                  | 24      | 0.42                 | 1.70                  | 307     | 5                    | 22                    |
| 26 | Vino huayo            | 2.4     | 0.34                 | 1.62                  | 24      | 3.36                 | 16.19                 | 307     | 43                   | 207                   |
| 27 | NN                    | 2.2     | 0.09                 | 0.61                  | 22      | 0.85                 | 6.09                  | 282     | 11                   | 78                    |
| 28 | Requia                | 2       | 0.41                 | 2.80                  | 20      | 4.10                 | 27.97                 | 256     | 52                   | 358                   |
| 29 | Tangarana             | 2       | 0.56                 | 3.81                  | 20      | 5.62                 | 38.06                 | 256     | 72                   | 487                   |
| 30 | Chullachaqui caspi    | 1.7     | 0.12                 | 0.44                  | 17      | 1.16                 | 4.42                  | 218     | 15                   | 57                    |
| 31 | Guariuba              | 1.6     | 0.56                 | 4.63                  | 16      | 5.58                 | 46.26                 | 205     | 71                   | 592                   |
| 32 | Yanabara              | 1.6     | 0.11                 | 0.70                  | 16      | 1.12                 | 6.98                  | 205     | 14                   | 89                    |
| 33 | Marupá                | 1.5     | 0.19                 | 1.32                  | 15      | 1.87                 | 13.16                 | 192     | 24                   | 168                   |
| 34 | Remo caspi            | 1.5     | 0.12                 | 0.77                  | 15      | 1.24                 | 7.73                  | 192     | 16                   | 99                    |
| 35 | Sacha zapote          | 1.5     | 0.62                 | 4.84                  | 15      | 6.17                 | 48.45                 | 192     | 79                   | 620                   |
| 36 | Zapotillo             | 1.5     | 0.08                 | 0.58                  | 15      | 0.80                 | 5.84                  | 192     | 10                   | 75                    |
| 37 | Ana caspi             | 1.4     | 0.16                 | 1.18                  | 14      | 1.60                 | 11.84                 | 179     | 21                   | 152                   |
| 38 | Loro micuna           | 1.4     | 0.48                 | 4.53                  | 14      | 4.83                 | 45.34                 | 179     | 62                   | 580                   |
| 39 | Pichirina blanca      | 1.4     | 0.03                 | 0.11                  | 14      | 0.33                 | 1.08                  | 179     | 4                    | 14                    |

| Nº | Especie             | 1 ha    |                      |                       | 10 ha   |                      |                       | 128 ha  |                      |                       |
|----|---------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|
|    |                     | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) |
| 40 | Moena amarilla      | 1.3     | 0.29                 | 3.57                  | 13      | 2.87                 | 35.71                 | 166     | 37                   | 457                   |
| 41 | Quinilla caimitillo | 1.3     | 0.20                 | 1.56                  | 13      | 1.95                 | 15.63                 | 166     | 25                   | 200                   |
| 42 | Sacha uvilla        | 1.3     | 0.11                 | 0.78                  | 13      | 1.08                 | 7.77                  | 166     | 14                   | 99                    |
| 43 | Bujurhi Remo Caspi  | 1.2     | 0.10                 | 0.49                  | 12      | 1.00                 | 4.92                  | 154     | 13                   | 63                    |
| 44 | Cumala              | 1.2     | 0.16                 | 0.99                  | 12      | 1.63                 | 9.91                  | 154     | 21                   | 127                   |
| 45 | Huarmi caspi        | 1.2     | 0.68                 | 5.13                  | 12      | 6.75                 | 51.27                 | 154     | 86                   | 656                   |
| 46 | Icoja               | 1.2     | 0.32                 | 2.01                  | 12      | 3.20                 | 20.10                 | 154     | 41                   | 257                   |
| 47 | Parinari            | 1.2     | 0.23                 | 1.59                  | 12      | 2.29                 | 15.86                 | 154     | 29                   | 203                   |
| 48 | Shamburo            | 1.2     | 0.11                 | 0.82                  | 12      | 1.13                 | 8.19                  | 154     | 14                   | 105                   |
| 49 | Gutapercha          | 1.1     | 0.03                 | 0.16                  | 11      | 0.32                 | 1.55                  | 141     | 4                    | 20                    |
| 50 | Quillocisa          | 1.1     | 0.10                 | 0.83                  | 11      | 0.97                 | 8.30                  | 141     | 12                   | 106                   |
| 51 | Sacha achiote       | 1.1     | 0.34                 | 2.24                  | 11      | 3.44                 | 22.39                 | 141     | 44                   | 287                   |
| 52 | Carahuasca          | 1       | 0.03                 | 0.23                  | 10      | 0.33                 | 2.28                  | 128     | 4                    | 29                    |
| 53 | Cruz caspi          | 1       | 0.05                 | 0.33                  | 10      | 0.48                 | 3.27                  | 128     | 6                    | 42                    |
| 54 | Mazaranduba         | 1       | 0.05                 | 0.36                  | 10      | 0.53                 | 3.56                  | 128     | 7                    | 46                    |
| 55 | Bellaco caspi       | 0.9     | 0.05                 | 0.33                  | 9       | 0.50                 | 3.35                  | 115     | 6                    | 43                    |
| 56 | Lagarto caspi       | 0.9     | 0.03                 | 0.21                  | 9       | 0.34                 | 2.09                  | 115     | 4                    | 27                    |
| 57 | Pinsha callo        | 0.9     | 0.28                 | 1.52                  | 9       | 2.78                 | 15.22                 | 115     | 36                   | 195                   |
| 58 | Quinilla            | 0.9     | 0.08                 | 0.64                  | 9       | 0.77                 | 6.40                  | 115     | 10                   | 82                    |
| 59 | Quinilla colorada   | 0.9     | 0.12                 | 1.03                  | 9       | 1.15                 | 10.33                 | 115     | 15                   | 132                   |
| 60 | Yacushapana         | 0.9     | 0.35                 | 3.37                  | 9       | 3.47                 | 33.73                 | 115     | 44                   | 432                   |
| 61 | Achiotillo          | 0.8     | 0.02                 | 0.06                  | 8       | 0.19                 | 0.65                  | 102     | 2                    | 8                     |
| 62 | Añallu caspi        | 0.8     | 0.02                 | 0.14                  | 8       | 0.25                 | 1.37                  | 102     | 3                    | 18                    |
| 63 | Cetico              | 0.8     | 0.05                 | 0.37                  | 8       | 0.53                 | 3.70                  | 102     | 7                    | 47                    |
| 64 | Chuchuhuasha        | 0.8     | 0.09                 | 0.69                  | 8       | 0.92                 | 6.91                  | 102     | 12                   | 88                    |
| 65 | Copal               | 0.8     | 0.03                 | 0.18                  | 8       | 0.28                 | 1.77                  | 102     | 4                    | 23                    |
| 66 | Cumala caupuri      | 0.8     | 0.14                 | 1.10                  | 8       | 1.35                 | 10.99                 | 102     | 17                   | 141                   |
| 67 | Espintana negra     | 0.8     | 0.02                 | 0.09                  | 8       | 0.22                 | 0.87                  | 102     | 3                    | 11                    |
| 68 | Huayruro            | 0.8     | 0.09                 | 0.64                  | 8       | 0.94                 | 6.35                  | 102     | 12                   | 81                    |
| 69 | Metohuayo           | 0.8     | 0.21                 | 1.73                  | 8       | 2.12                 | 17.32                 | 102     | 27                   | 222                   |
| 70 | Moena sin olor      | 0.8     | 0.07                 | 0.49                  | 8       | 0.65                 | 4.93                  | 102     | 8                    | 63                    |
| 71 | Tornillo            | 0.8     | 0.61                 | 2.77                  | 8       | 6.11                 | 27.75                 | 102     | 78                   | 355                   |
| 72 | Apacharama          | 0.7     | 0.10                 | 0.89                  | 7       | 0.99                 | 8.90                  | 90      | 13                   | 114                   |
| 73 | Copalillo           | 0.7     | 0.09                 | 0.52                  | 7       | 0.94                 | 5.25                  | 90      | 12                   | 67                    |
| 74 | Huimba              | 0.7     | 0.45                 | 3.86                  | 7       | 4.49                 | 38.61                 | 90      | 57                   | 494                   |
| 75 | Lanza caspi         | 0.7     | 0.02                 | 0.11                  | 7       | 0.17                 | 1.11                  | 90      | 2                    | 14                    |
| 76 | Palta moena         | 0.7     | 0.06                 | 0.48                  | 7       | 0.61                 | 4.76                  | 90      | 8                    | 61                    |
| 77 | Capirona            | 0.6     | 0.11                 | 0.95                  | 6       | 1.07                 | 9.53                  | 77      | 14                   | 122                   |
| 78 | Caucho masha        | 0.6     | 0.27                 | 2.33                  | 6       | 2.71                 | 23.33                 | 77      | 35                   | 299                   |
| 79 | Charichuelo         | 0.6     | 0.02                 | 0.11                  | 6       | 0.21                 | 1.11                  | 77      | 3                    | 14                    |
| 80 | Huamansamana        | 0.6     | 0.03                 | 0.22                  | 6       | 0.34                 | 2.23                  | 77      | 4                    | 29                    |
| 81 | Incira              | 0.6     | 0.16                 | 1.49                  | 6       | 1.58                 | 14.88                 | 77      | 20                   | 190                   |
| 82 | Isula caspi         | 0.6     | 0.04                 | 0.25                  | 6       | 0.39                 | 2.54                  | 77      | 5                    | 33                    |
| 83 | Pashaca             | 0.6     | 0.17                 | 1.58                  | 6       | 1.70                 | 15.85                 | 77      | 22                   | 203                   |
| 84 | Renaco              | 0.6     | 0.30                 | 3.21                  | 6       | 3.04                 | 32.13                 | 77      | 39                   | 411                   |
| 85 | Ubos colorado       | 0.6     | 0.02                 | 0.11                  | 6       | 0.20                 | 1.10                  | 77      | 3                    | 14                    |
| 86 | Almendra            | 0.5     | 0.11                 | 0.89                  | 5       | 1.09                 | 8.88                  | 64      | 14                   | 114                   |

| Nº  | Especie              | 1 ha    |                      |                       | 10 ha   |                      |                       | 128 ha  |                      |                       |
|-----|----------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|
|     |                      | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) |
| 87  | Cepanchina           | 0.5     | 0.09                 | 0.45                  | 5       | 0.89                 | 4.47                  | 64      | 11                   | 57                    |
| 88  | Sacha cacao          | 0.5     | 0.01                 | 0.07                  | 5       | 0.13                 | 0.72                  | 64      | 2                    | 9                     |
| 89  | Alcanfor moena       | 0.4     | 0.07                 | 0.53                  | 4       | 0.70                 | 5.33                  | 51      | 9                    | 68                    |
| 90  | Chontaquiro          | 0.4     | 0.09                 | 0.75                  | 4       | 0.86                 | 7.51                  | 51      | 11                   | 96                    |
| 91  | Cordoncillo          | 0.4     | 0.01                 | 0.03                  | 4       | 0.07                 | 0.29                  | 51      | 1                    | 4                     |
| 92  | Machimango colorado  | 0.4     | 0.01                 | 0.04                  | 4       | 0.10                 | 0.44                  | 51      | 1                    | 6                     |
| 93  | Mauba                | 0.4     | 0.31                 | 2.81                  | 4       | 3.13                 | 28.07                 | 51      | 40                   | 359                   |
| 94  | Pichirina            | 0.4     | 0.04                 | 0.20                  | 4       | 0.40                 | 1.95                  | 51      | 5                    | 25                    |
| 95  | Porotillo            | 0.4     | 0.04                 | 0.26                  | 4       | 0.36                 | 2.59                  | 51      | 5                    | 33                    |
| 96  | Punga de altura      | 0.4     | 0.07                 | 0.69                  | 4       | 0.72                 | 6.86                  | 51      | 9                    | 88                    |
| 97  | Purma caspi          | 0.4     | 0.01                 | 0.04                  | 4       | 0.07                 | 0.44                  | 51      | 1                    | 6                     |
| 98  | Renaquilla           | 0.4     | 0.05                 | 0.42                  | 4       | 0.51                 | 4.21                  | 51      | 7                    | 54                    |
| 99  | Tamamuri             | 0.4     | 0.05                 | 0.42                  | 4       | 0.53                 | 4.19                  | 51      | 7                    | 54                    |
| 100 | Ubos negro           | 0.4     | 0.06                 | 0.47                  | 4       | 0.61                 | 4.72                  | 51      | 8                    | 60                    |
| 101 | Anonilla             | 0.3     | 0.03                 | 0.27                  | 3       | 0.35                 | 2.66                  | 38      | 4                    | 34                    |
| 102 | Brea caspi           | 0.3     | 0.01                 | 0.10                  | 3       | 0.14                 | 0.96                  | 38      | 2                    | 12                    |
| 103 | Canela moena         | 0.3     | 0.03                 | 0.27                  | 3       | 0.32                 | 2.67                  | 38      | 4                    | 34                    |
| 104 | Caucho               | 0.3     | 0.10                 | 0.80                  | 3       | 0.97                 | 8.05                  | 38      | 12                   | 103                   |
| 105 | Charichuelo          | 0.3     | 0.01                 | 0.09                  | 3       | 0.14                 | 0.85                  | 38      | 2                    | 11                    |
| 106 | Cuchillo caspi       | 0.3     | 0.01                 | 0.05                  | 3       | 0.09                 | 0.52                  | 38      | 1                    | 7                     |
| 107 | Huacapú              | 0.3     | 0.01                 | 0.06                  | 3       | 0.11                 | 0.59                  | 38      | 1                    | 8                     |
| 108 | Huambra caspi        | 0.3     | 0.02                 | 0.12                  | 3       | 0.16                 | 1.21                  | 38      | 2                    | 16                    |
| 109 | Motelo chaqui        | 0.3     | 0.09                 | 0.36                  | 3       | 0.86                 | 3.60                  | 38      | 11                   | 46                    |
| 110 | Papelillo            | 0.3     | 0.06                 | 0.53                  | 3       | 0.64                 | 5.29                  | 38      | 8                    | 68                    |
| 111 | Quinilla blanca      | 0.3     | 0.01                 | 0.07                  | 3       | 0.13                 | 0.72                  | 38      | 2                    | 9                     |
| 112 | Trompetero caspi     | 0.3     | 0.01                 | 0.04                  | 3       | 0.08                 | 0.39                  | 38      | 1                    | 5                     |
| 113 | Ubos blanco          | 0.3     | 0.06                 | 0.48                  | 3       | 0.58                 | 4.79                  | 38      | 7                    | 61                    |
| 114 | Ushpa cacao          | 0.3     | 0.05                 | 0.20                  | 3       | 0.47                 | 1.96                  | 38      | 6                    | 25                    |
| 115 | Yutubanco            | 0.3     | 0.01                 | 0.08                  | 3       | 0.12                 | 0.81                  | 38      | 2                    | 10                    |
| 116 | Achiote caspi        | 0.2     | 0.01                 | 0.03                  | 2       | 0.06                 | 0.29                  | 26      | 1                    | 4                     |
| 117 | Azufre caspi         | 0.2     | 0.00                 | 0.01                  | 2       | 0.03                 | 0.10                  | 26      | 0                    | 1                     |
| 118 | Balatillo            | 0.2     | 0.00                 | 0.03                  | 2       | 0.04                 | 0.25                  | 26      | 0                    | 3                     |
| 119 | Cacahuillo           | 0.2     | 0.00                 | 0.01                  | 2       | 0.03                 | 0.12                  | 26      | 0                    | 1                     |
| 120 | Capirona de altura   | 0.2     | 0.01                 | 0.07                  | 2       | 0.12                 | 0.73                  | 26      | 1                    | 9                     |
| 121 | Cedro                | 0.2     | 0.11                 | 0.84                  | 2       | 1.06                 | 8.36                  | 26      | 14                   | 107                   |
| 122 | Charapilla           | 0.2     | 0.16                 | 1.39                  | 2       | 1.59                 | 13.87                 | 26      | 20                   | 178                   |
| 123 | Chimicua hoja menuda | 0.2     | 0.01                 | 0.03                  | 2       | 0.07                 | 0.29                  | 26      | 1                    | 4                     |
| 124 | Cipanchina           | 0.2     | 0.01                 | 0.03                  | 2       | 0.05                 | 0.28                  | 26      | 1                    | 4                     |
| 125 | Cumala negra         | 0.2     | 0.04                 | 0.15                  | 2       | 0.44                 | 1.53                  | 26      | 6                    | 20                    |
| 126 | Espintana blanca     | 0.2     | 0.00                 | 0.03                  | 2       | 0.04                 | 0.31                  | 26      | 1                    | 4                     |
| 127 | Lupuna               | 0.2     | 0.05                 | 0.53                  | 2       | 0.54                 | 5.33                  | 26      | 7                    | 68                    |
| 128 | Lupuna colorada      | 0.2     | 0.01                 | 0.09                  | 2       | 0.13                 | 0.94                  | 26      | 2                    | 12                    |
| 129 | Mojara caspi         | 0.2     | 0.01                 | 0.04                  | 2       | 0.09                 | 0.35                  | 26      | 1                    | 5                     |
| 130 | Níspero              | 0.2     | 0.02                 | 0.13                  | 2       | 0.15                 | 1.34                  | 26      | 2                    | 17                    |
| 131 | Perdiz caspi         | 0.2     | 0.00                 | 0.02                  | 2       | 0.03                 | 0.15                  | 26      | 0                    | 2                     |
| 132 | Pólvora caspi        | 0.2     | 0.00                 | 0.00                  | 2       | 0.02                 | 0.05                  | 26      | 0                    | 1                     |

| Nº  | Especie                  | 1 ha    |                      |                       | 10 ha   |                      |                       | 128 ha  |                      |                       |
|-----|--------------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|---------|----------------------|-----------------------|
|     |                          | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind. | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) |
| 133 | Pucuna caspi             | 0.2     | 0.07                 | 0.56                  | 2       | 0.67                 | 5.57                  | 26      | 9                    | 71                    |
| 134 | Quillocisa blanca        | 0.2     | 0.05                 | 0.39                  | 2       | 0.51                 | 3.93                  | 26      | 7                    | 50                    |
| 135 | Requia colorada          | 0.2     | 0.05                 | 0.40                  | 2       | 0.53                 | 4.05                  | 26      | 7                    | 52                    |
| 136 | Rifarillo                | 0.2     | 0.01                 | 0.06                  | 2       | 0.09                 | 0.59                  | 26      | 1                    | 8                     |
| 137 | Sacha guayaba            | 0.2     | 0.09                 | 0.62                  | 2       | 0.91                 | 6.20                  | 26      | 12                   | 79                    |
| 138 | Shimbillo de hoja menuda | 0.2     | 0.03                 | 0.24                  | 2       | 0.29                 | 2.41                  | 26      | 4                    | 31                    |
| 139 | Shiringa                 | 0.2     | 0.10                 | 0.74                  | 2       | 0.98                 | 7.42                  | 26      | 12                   | 95                    |
| 140 | Yahuara caspi            | 0.2     | 0.28                 | 2.99                  | 2       | 2.79                 | 29.87                 | 26      | 36                   | 382                   |
| 141 | Aceite caspi             | 0.1     | 0.00                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.27                  | 13      | 1                    | 4                     |
| 142 | Anis moena               | 0.1     | 0.00                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.25                  | 13      | 1                    | 3                     |
| 143 | Añuje remo               | 0.1     | 0.00                 | 0.01                  | 1       | 0.02                 | 0.06                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 144 | Azúcar huayo             | 0.1     | 0.02                 | 0.13                  | 1       | 0.16                 | 1.34                  | 13      | 2                    | 17                    |
| 145 | Balata                   | 0.1     | 0.02                 | 0.24                  | 1       | 0.23                 | 2.40                  | 13      | 3                    | 31                    |
| 146 | Balata rosada            | 0.1     | 0.01                 | 0.08                  | 1       | 0.11                 | 0.79                  | 13      | 1                    | 10                    |
| 147 | Caimito                  | 0.1     | 0.01                 | 0.11                  | 1       | 0.13                 | 1.06                  | 13      | 2                    | 14                    |
| 148 | Casha moena              | 0.1     | 0.10                 | 0.86                  | 1       | 1.02                 | 8.57                  | 13      | 13                   | 110                   |
| 149 | Cetico                   | 0.1     | 0.00                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.27                  | 13      | 1                    | 4                     |
| 150 | Chimicua negra           | 0.1     | 0.00                 | 0.01                  | 1       | 0.02                 | 0.10                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 151 | Chingonga                | 0.1     | 0.00                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.29                  | 13      | 1                    | 4                     |
| 152 | Chopé                    | 0.1     | 0.00                 | 0.02                  | 1       | 0.04                 | 0.21                  | 13      | 0                    | 3                     |
| 153 | Chopé de altura          | 0.1     | 0.00                 | 0.00                  | 1       | 0.01                 | 0.03                  | 13      | 0                    | 0                     |
| 154 | Cumakilla                | 0.1     | 0.00                 | 0.00                  | 1       | 0.01                 | 0.05                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 155 | Estoraque                | 0.1     | 0.01                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.30                  | 13      | 1                    | 4                     |
| 156 | Hamaca huayo             | 0.1     | 0.00                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.25                  | 13      | 1                    | 3                     |
| 157 | Huicungo                 | 0.1     | 0.00                 | 0.00                  | 1       | 0.00                 | 0.00                  | 13      | 0                    | 0                     |
| 158 | Isma moena               | 0.1     | 0.01                 | 0.11                  | 1       | 0.11                 | 1.05                  | 13      | 1                    | 13                    |
| 159 | Isula moena              | 0.1     | 0.01                 | 0.04                  | 1       | 0.05                 | 0.45                  | 13      | 1                    | 6                     |
| 160 | Kerosene caspi           | 0.1     | 0.02                 | 0.10                  | 1       | 0.25                 | 1.03                  | 13      | 3                    | 13                    |
| 161 | Lacre                    | 0.1     | 0.00                 | 0.02                  | 1       | 0.05                 | 0.21                  | 13      | 1                    | 3                     |
| 162 | Leche caspi              | 0.1     | 0.05                 | 0.25                  | 1       | 0.45                 | 2.54                  | 13      | 6                    | 33                    |
| 163 | Llausa moena             | 0.1     | 0.03                 | 0.12                  | 1       | 0.34                 | 1.20                  | 13      | 4                    | 15                    |
| 164 | Lupuna blanca            | 0.1     | 0.12                 | 1.03                  | 1       | 1.23                 | 10.31                 | 13      | 16                   | 132                   |
| 165 | Marimari                 | 0.1     | 0.01                 | 0.05                  | 1       | 0.09                 | 0.51                  | 13      | 1                    | 7                     |
| 166 | Moena alcanfor           | 0.1     | 0.01                 | 0.03                  | 1       | 0.05                 | 0.30                  | 13      | 1                    | 4                     |
| 167 | Moena negra              | 0.1     | 0.01                 | 0.05                  | 1       | 0.10                 | 0.47                  | 13      | 1                    | 6                     |
| 168 | Motelo caspi             | 0.1     | 0.04                 | 0.40                  | 1       | 0.41                 | 3.99                  | 13      | 5                    | 51                    |
| 169 | Ninahuayo                | 0.1     | 0.07                 | 0.29                  | 1       | 0.69                 | 2.91                  | 13      | 9                    | 37                    |
| 170 | Paliperro                | 0.1     | 0.01                 | 0.04                  | 1       | 0.07                 | 0.40                  | 13      | 1                    | 5                     |
| 171 | Palo cruz                | 0.1     | 0.01                 | 0.03                  | 1       | 0.08                 | 0.28                  | 13      | 1                    | 4                     |
| 172 | Palometa huayo           | 0.1     | 0.00                 | 0.01                  | 1       | 0.03                 | 0.14                  | 13      | 0                    | 2                     |
| 173 | Parinari del monte       | 0.1     | 0.04                 | 0.37                  | 1       | 0.44                 | 3.71                  | 13      | 6                    | 48                    |
| 174 | Parinarillo              | 0.1     | 0.00                 | 0.00                  | 1       | 0.02                 | 0.04                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 175 | Pashaco blanco           | 0.1     | 0.00                 | 0.01                  | 1       | 0.02                 | 0.08                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 176 | Pashaco colorado         | 0.1     | 0.00                 | 0.02                  | 1       | 0.02                 | 0.19                  | 13      | 0                    | 2                     |
| 177 | Pashaco hoja menuda      | 0.1     | 0.00                 | 0.01                  | 1       | 0.03                 | 0.10                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 178 | Pashaquilla              | 0.1     | 0.00                 | 0.01                  | 1       | 0.02                 | 0.07                  | 13      | 0                    | 1                     |
| 179 | Peine de mono            | 0.1     | 0.00                 | 0.02                  | 1       | 0.05                 | 0.21                  | 13      | 1                    | 3                     |

| Nº                                                    | Especie              | 1 ha         |                      |                       | 10 ha       |                      |                       | 128 ha       |                      |                       |
|-------------------------------------------------------|----------------------|--------------|----------------------|-----------------------|-------------|----------------------|-----------------------|--------------|----------------------|-----------------------|
|                                                       |                      | Nº Ind.      | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind.     | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) | Nº Ind.      | AB (m <sup>2</sup> ) | Vol (m <sup>3</sup> ) |
| 180                                                   | Pichín moena         | 0.1          | 0.02                 | 0.15                  | 1           | 0.18                 | 1.52                  | 13           | 2                    | 19                    |
| 181                                                   | Pichirina colorada   | 0.1          | 0.00                 | 0.02                  | 1           | 0.03                 | 0.19                  | 13           | 0                    | 2                     |
| 182                                                   | Punga                | 0.1          | 0.00                 | 0.01                  | 1           | 0.01                 | 0.06                  | 13           | 0                    | 1                     |
| 183                                                   | Quillobordon         | 0.1          | 0.01                 | 0.06                  | 1           | 0.07                 | 0.59                  | 13           | 1                    | 8                     |
| 184                                                   | Remo caspi negro     | 0.1          | 0.03                 | 0.23                  | 1           | 0.27                 | 2.30                  | 13           | 3                    | 29                    |
| 185                                                   | Rifari               | 0.1          | 0.01                 | 0.05                  | 1           | 0.08                 | 0.51                  | 13           | 1                    | 6                     |
| 186                                                   | Sacha casho          | 0.1          | 0.00                 | 0.00                  | 1           | 0.01                 | 0.03                  | 13           | 0                    | 0                     |
| 187                                                   | Sacha mango          | 0.1          | 0.00                 | 0.00                  | 1           | 0.01                 | 0.03                  | 13           | 0                    | 0                     |
| 188                                                   | Sacha palta          | 0.1          | 0.02                 | 0.10                  | 1           | 0.16                 | 1.00                  | 13           | 2                    | 13                    |
| 189                                                   | Sachamangua          | 0.1          | 0.01                 | 0.08                  | 1           | 0.09                 | 0.76                  | 13           | 1                    | 10                    |
| 190                                                   | Shimbillo colorado   | 0.1          | 0.00                 | 0.02                  | 1           | 0.05                 | 0.17                  | 13           | 1                    | 2                     |
| 191                                                   | Shiringarana         | 0.1          | 0.01                 | 0.12                  | 1           | 0.13                 | 1.23                  | 13           | 2                    | 16                    |
| 192                                                   | Supaya casha         | 0.1          | 0.01                 | 0.06                  | 1           | 0.10                 | 0.61                  | 13           | 1                    | 8                     |
| 193                                                   | Tahuari              | 0.1          | 0.02                 | 0.19                  | 1           | 0.23                 | 1.92                  | 13           | 3                    | 25                    |
| 194                                                   | Ubos chuchuasha      | 0.1          | 0.05                 | 0.28                  | 1           | 0.50                 | 2.81                  | 13           | 6                    | 36                    |
|                                                       | <b>Total general</b> | <b>280.8</b> | <b>45.50</b>         | <b>327.40</b>         | <b>2808</b> | <b>454.95</b>        | <b>3274.01</b>        | <b>35942</b> | <b>5823</b>          | <b>41907</b>          |
| <b>Fuente:</b> Inventario forestal, 2004. San Rafael. |                      |              |                      |                       |             |                      |                       |              |                      |                       |

## Anexo 2. Inventario de palmeras en la Reserva Comunal de la CCSR y usos.

Especies de palmeras y usos, encontrados en la Reserva Comunal.

| N° | Especie      | Nombre Científico             | Usos                 |                      |          |           |           |
|----|--------------|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------|-----------|-----------|
|    |              |                               | Alimento de animales | Alimento de personas | Vivienda | Medicinal | Artesanal |
| 1  | Conta        | <i>Scheelea</i> sp.           | Fruto                |                      | Hojas    |           |           |
| 2  | Huicungo     | <i>Astrocaryum aculeatum</i>  |                      |                      | Tallo    |           |           |
| 3  | Pona         | <i>Socratea exorrhiza</i>     |                      |                      | Tallo    |           |           |
| 4  | Huacrapona   | <i>Iriarteia</i> sp.          |                      |                      | Tallo    |           |           |
| 5  | Huasái       | <i>Euterpe predatoria</i>     |                      | Brote terminal       | Tallo    | Raíz      |           |
| 6  | Bacava       | <i>Oenocarpus bacaba</i>      | Fruto                | Fruto                |          |           |           |
| 7  | Ponilla      | <i>Wettinia maynensis</i>     |                      |                      | Tallo    |           |           |
| 8  | Sacha irapay | <i>Lepidocaryum</i> sp.       |                      |                      | Hojas    |           |           |
| 9  | Yarinilla    | <i>Phytelephas</i> sp.        |                      |                      | Tallo    |           |           |
| 10 | Shapaja      | <i>Scheelea phalerata</i>     | Fruto                | Fruto                | Hojas    |           |           |
| 11 | Yarina       | <i>Phytelephas microcarpa</i> | Fruto                | Fruto                | Hojas    |           |           |
| 12 | Ungurahui    | <i>Oenocarpus bataua</i>      | Fruto                | Fruto                | Hojas    |           |           |
| 13 | Chambira     | <i>Astrocaryum chambira</i>   | Fruto                | Fruto                |          |           | Fibra     |
| 14 | Ñejilla      | <i>Bactris monticola</i>      | Fruto                |                      |          |           |           |
| 15 | Huiririma    | <i>Astrocaryum javari</i>     | Fruto                |                      |          |           |           |
| 16 | Shapajilla   | <i>Scheelea princeps</i>      | Fruto                |                      |          |           |           |
| 17 | Dinamillo    | <i>Oenocarpus minor</i>       | Fruto                | Fruto                |          |           |           |
| 18 | Aguaje       | <i>Mauritia flexuosa</i>      |                      | Fruto                |          |           | Semilla   |

**Fuente:** Inventario forestal, 2004. San Rafael.

### Anexo 3. Especies de plantas medicinales en la CCSR.

| N° | Especie           | Nombre científico                  | Familia         | Parte empleada de la planta |       |      |         |        |
|----|-------------------|------------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------|------|---------|--------|
|    |                   |                                    |                 | Hoja                        | Fruto | Raíz | Corteza | Resina |
| 1  | Uña de gato       | <i>Uncaria tomentosa</i>           | Rubiaceae       | X                           |       |      | x       |        |
| 2  | Uña de gato       | <i>Uncaria guianensis</i>          | Rubiaceae       | X                           |       |      | x       |        |
| 3  | Sapo huasca       | <i>Odontadenia connota</i>         | Apocynaceae     |                             |       |      |         | x      |
| 4  | Curarina          | <i>Potalia amara</i>               | Loganiaceae     |                             |       | X    |         |        |
| 5  | Abuta             | <i>Abuta rufescens</i>             | Menispermaceae  |                             |       |      | x       |        |
| 6  | Ayahuasca         | <i>Banisteriopsis elegans</i>      | Malpighiaceae   |                             |       |      | x       |        |
| 7  | Chuchuasca        | <i>Maytenus macrocarpa</i>         | Cesaltracae     |                             |       |      | x       |        |
| 8  | Huacapurana       | <i>Campsiandra angustifolia</i>    | Fabaceae        |                             |       |      | x       |        |
| 9  | Azúcar huayo      | <i>Hymenaea oblongifolia</i>       | Cesalpinaceae   |                             | x     |      | x       |        |
| 10 | Clavohuasca       | <i>Tynanthus panurensis</i>        | Bignoneaceae    |                             |       |      | x       |        |
| 11 | Chiric sanando    | <i>Brumfelsia grandiflora</i>      | Solanaceae      |                             |       | X    |         |        |
| 12 | Chuchuasillo      | <i>Salacia alwynii</i>             | Hippocrateaceae |                             |       |      | x       |        |
| 13 | Ojé               | <i>Ficus anthelmintica</i>         | Moraceae        |                             |       |      |         | x      |
| 14 | Lobo sanando      | <i>Tabernaemontana macrocalyx</i>  | Apocynaceae     |                             |       |      |         | x      |
| 15 | Jergón sachá      | <i>Dracontium lorentense</i>       | Apocynaceae     |                             |       | X    |         |        |
| 16 | Patiquina         | <i>Dieffenbachia</i> sp.           | Araceae         | X                           |       |      |         |        |
| 17 | Paujil chaqui     | <i>Davillia nitida</i>             | Dilleniaceae    |                             |       |      | x       |        |
| 18 | Pichirina         | <i>Marita tomentosa</i>            | Clusiaceae      |                             |       |      |         | x      |
| 19 | Remo caspi        | <i>Swartzia peruviana</i>          | Fabaceae        |                             |       |      | x       |        |
| 20 | Renaquilla        | <i>Clusia amazonica</i>            | Clusiaceae      |                             |       |      |         | x      |
| 21 | Bellaco caspi     | <i>Himantanthus sucumba</i>        | Apocynaceae     |                             |       |      |         | x      |
| 22 | Suelda con suelda | <i>Phoradendron crassilofolium</i> | Viscaceae       | X                           |       |      |         |        |
| 23 | Tamamuri          | <i>Brosimum acutifolium</i>        | Moraceae        |                             |       |      |         | x      |
| 24 | Tamiz             | <i>Heteropsis spruceana</i>        | Araceae         |                             |       | X    |         |        |
| 25 | Huambo            | <i>Philodendron solimoense</i>     | Araceae         |                             |       |      | x       |        |
| 26 | Tangarana         | <i>Tachigali guinnensis</i>        | Fabaceae        |                             |       |      | x       |        |
| 27 | Ubos colorado     | <i>Spondias bombin</i>             | Anacardiaceae   |                             |       |      | x       |        |
| 28 | Yarinilla         | <i>Alsophila cuspidate</i>         | Cyatheaceae     |                             |       |      | x       |        |
| 29 | Yuquilla          | <i>Martinella iquitosensis</i>     | Bignoneaceae    |                             |       |      |         | x      |
| 30 | Toe               | <i>Teliastachya lanceolata</i>     | Acanthaceae     | X                           |       |      |         |        |
| 31 | Zurrapilla        | N.N.                               | N.N.            | X                           |       |      |         |        |

### Anexo 4. Población de la comunidad de San Rafael.

| Edades          | Número de personas |            |            |            |
|-----------------|--------------------|------------|------------|------------|
|                 | Varones            | Mujeres    | Total      | Porcentaje |
| De 0 a 9 años   | 40                 | 42         | 82         | 26.3       |
| De 10 a 19 años | 42                 | 45         | 87         | 27.9       |
| De 20 a 29 años | 22                 | 11         | 33         | 10.6       |
| De 30 a 39 años | 23                 | 17         | 40         | 12.8       |
| De 40 a 49 años | 12                 | 13         | 25         | 8          |
| De 50 a 59 años | 10                 | 11         | 21         | 6.7        |
| Más de 60 años  | 13                 | 10         | 23         | 7.4        |
| <b>TOTAL</b>    | <b>162</b>         | <b>149</b> | <b>311</b> | <b>100</b> |
| Porcentaje      | 52.1               | 47.9       | 100        |            |

Fuente: Diagnóstico socioeconómico de la Comunidad de San Rafael, 2005.

### Anexo 5. Arribos y pernoctaciones. Iquitos. 1997-2006.

Loreto: arribos y pernoctaciones a los establecimientos de hospedaje de Iquitos.

|                       | 1997                  | 1998                  | 1999                  | 2000                  | 2001                  | 2002                  | 2003                  | 2004                  | 2005                  | 2006                  |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>ARRIBOS</b>        | <b><u>101,195</u></b> | <b><u>82,758</u></b>  | <b><u>72,325</u></b>  | <b><u>87,809</u></b>  | <b><u>96,380</u></b>  | <b><u>97,426</u></b>  | <b><u>98,337</u></b>  | <b><u>115,218</u></b> | <b><u>118,850</u></b> | <b><u>108,203</u></b> |
| Nacionales            | 71,704                | 56,295                | 47,299                | 59,065                | 66,672                | 68,828                | 70,039                | 85,895                | 87,852                | 70,233                |
| Extranjeros           | 29,491                | 26,463                | 25,026                | 28,744                | 29,708                | 28,598                | 28,298                | 29,323                | 30,998                | 37,970                |
| <b>PERNOCTACIONES</b> | <b><u>195,114</u></b> | <b><u>172,671</u></b> | <b><u>168,925</u></b> | <b><u>174,033</u></b> | <b><u>177,733</u></b> | <b><u>181,776</u></b> | <b><u>178,001</u></b> | <b><u>191,190</u></b> | <b><u>214,089</u></b> | <b><u>208,136</u></b> |
| Nacionales            | 136,920               | 121,095               | 111,962               | 116,691               | 120,177               | 125,843               | 121,906               | 135,816               | 149,605               | 135,645               |
| Extranjeros           | 58,194                | 51,576                | 56,963                | 57,342                | 57,556                | 55,933                | 56,095                | 55,374                | 64,484                | 72,491                |

Fuente: Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo de Loreto.

Elaboración: BCRP. Sede Regional Iquitos. Departamento de Estudios Económicos.

## Anexo 6. Iquitos. Turistas internacionales por lugar de procedencia. 2002-2006

Procedencia de los arribos de turistas internacionales.

| Países                                        | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           | 2004           | 2005           | 2006           |
|-----------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| USA                                           | 54.04%         | 51.76%         | 55.20%         | 55.08%         | 56.15%         | 53.78%         | 50.07%         |
| ESPAÑA                                        | 3.83%          | 4.90%          | 4.31%          | 3.62%          | 4.00%          | 5.40%          | 5.47%          |
| REINO UNIDO                                   | 0.00%          | 0.98%          | 4.48%          | 5.38%          | 3.40%          | 4.05%          | 5.08%          |
| CANADÁ                                        | 2.36%          | 2.66%          | 2.35%          | 2.31%          | 2.68%          | 2.83%          | 3.58%          |
| ALEMANIA                                      | 6.07%          | 4.96%          | 4.02%          | 3.71%          | 3.60%          | 3.40%          | 2.89%          |
| FRANCIA                                       | 2.24%          | 2.05%          | 2.25%          | 2.77%          | 2.80%          | 2.64%          | 2.85%          |
| ARGENTINA                                     | 1.34%          | 1.88%          | 1.37%          | 1.95%          | 1.14%          | 0.99%          | 1.60%          |
| COLOMBIA                                      | 1.45%          | 1.33%          | 1.83%          | 1.19%          | 1.08%          | 1.40%          | 1.49%          |
| ITALIA                                        | 2.44%          | 1.92%          | 1.85%          | 1.70%          | 1.72%          | 1.80%          | 1.29%          |
| BRASIL                                        | 1.22%          | 1.59%          | 1.55%          | 1.58%          | 1.31%          | 1.16%          | 1.20%          |
| MÉXICO                                        | 0.65%          | 1.28%          | 1.06%          | 0.86%          | 0.94%          | 1.00%          | 1.18%          |
| JAPÓN                                         | 1.93%          | 1.51%          | 1.38%          | 1.33%          | 1.46%          | 1.12%          | 1.15%          |
| CHILE                                         | 0.96%          | 1.11%          | 0.88%          | 0.60%          | 0.65%          | 0.56%          | 0.91%          |
| COREA                                         | 2.01%          | 1.72%          | 0.12%          | 0.64%          | 0.77%          | 0.72%          | 0.70%          |
| ECUADOR                                       | 0.30%          | 0.38%          | 1.38%          | 0.42%          | 1.27%          | 0.43%          | 0.57%          |
| REP. CHINA                                    | 0.00%          | 0.00%          | 0.16%          | 0.14%          | 0.42%          | 0.37%          | 0.45%          |
| ISRAEL                                        | 0.00%          | 0.00%          | 0.32%          | 0.37%          | 0.28%          | 0.23%          | 0.39%          |
| VENEZUELA                                     | 0.24%          | 0.46%          | 0.24%          | 0.39%          | 0.23%          | 0.15%          | 0.35%          |
| URUGUAY                                       | 0.07%          | 0.12%          | 0.15%          | 0.11%          | 0.09%          | 0.04%          | 0.33%          |
| BOLIVIA                                       | 0.13%          | 0.32%          | 0.39%          | 0.24%          | 0.33%          | 0.14%          | 0.30%          |
| TAIWAN                                        | 0.00%          | 0.00%          | 0.06%          | 0.34%          | 0.20%          | 0.30%          | 0.29%          |
| CENTROAMÉRICA                                 | 0.25%          | 0.34%          | 0.17%          | 0.15%          | 0.17%          | 0.18%          | 0.23%          |
| COREA DEL SUR                                 | 0.00%          | 0.00%          | 0.61%          | 0.17%          | 0.32%          | 0.35%          | 0.15%          |
| INDIA                                         | 0.00%          | 0.00%          | 0.11%          | 0.06%          | 0.11%          | 0.07%          | 0.13%          |
| PARAGUAY                                      | 0.02%          | 0.12%          | 0.02%          | 0.09%          | 0.16%          | 0.04%          | 0.07%          |
| SINGAPUR                                      | 0.00%          | 0.00%          | 0.00%          | 0.00%          | 0.01%          | 0.05%          | 0.01%          |
| OTROS                                         | 18.43%         | 18.61%         | 13.73%         | 14.79%         | 14.71%         | 16.78%         | 17.29%         |
| <b>TOTAL</b>                                  | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>Fuente:</b> Dirección Regional de Turismo. |                |                |                |                |                |                |                |

## Anexo 7. Iquitos. Turistas nacionales por lugar de procedencia. 2000-2006

Procedencia de los arribos de turistas nacionales.

| Departamentos                                 | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           | 2004           | 2005           | 2006           |
|-----------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| LIMA                                          | 52.97%         | 47.84%         | 50.75%         | 47.24%         | 31.58%         | 33.86%         | 58.03%         |
| LORETO                                        | 29.36%         | 37.98%         | 35.97%         | 40.82%         | 59.94%         | 58.04%         | 31.61%         |
| UCAYALI                                       | 5.48%          | 4.80%          | 4.74%          | 4.31%          | 1.89%          | 2.44%          | 2.05%          |
| SAN MARTÍN                                    | 4.84%          | 3.75%          | 3.65%          | 3.38%          | 3.06%          | 1.84%          | 1.61%          |
| AMAZONAS                                      | 1.03%          | 0.85%          | 0.67%          | 0.55%          | 0.53%          | 0.69%          | 1.13%          |
| LA LIBERTAD                                   | 0.99%          | 0.62%          | 0.58%          | 0.59%          | 0.43%          | 0.39%          | 0.86%          |
| AREQUIPA                                      | 1.39%          | 0.96%          | 0.79%          | 0.65%          | 0.43%          | 0.42%          | 0.84%          |
| PIURA                                         | 0.49%          | 0.50%          | 0.45%          | 0.41%          | 0.31%          | 0.31%          | 0.72%          |
| CAJAMARCA                                     | 0.39%          | 0.29%          | 0.20%          | 0.20%          | 0.13%          | 0.21%          | 0.47%          |
| HUÁNUCO                                       | 0.30%          | 0.26%          | 0.23%          | 0.39%          | 0.15%          | 0.24%          | 0.41%          |
| CUSCO                                         | 0.49%          | 0.36%          | 0.38%          | 0.46%          | 0.35%          | 0.26%          | 0.40%          |
| MADRE DE DIOS                                 | 0.19%          | 0.25%          | 0.26%          | 0.10%          | 0.16%          | 0.30%          | 0.33%          |
| LAMBAYEQUE                                    | 0.53%          | 0.36%          | 0.26%          | 0.19%          | 0.50%          | 0.38%          | 0.30%          |
| ICA                                           | 0.50%          | 0.44%          | 0.32%          | 0.26%          | 0.18%          | 0.20%          | 0.28%          |
| TACNA                                         | 0.19%          | 0.19%          | 0.18%          | 0.07%          | 0.03%          | 0.06%          | 0.16%          |
| ÁNCASH                                        | 0.19%          | 0.10%          | 0.05%          | 0.04%          | 0.07%          | 0.05%          | 0.14%          |
| JUNÍN                                         | 0.09%          | 0.07%          | 0.08%          | 0.03%          | 0.04%          | 0.03%          | 0.13%          |
| AYACUCHO                                      | 0.07%          | 0.04%          | 0.05%          | 0.06%          | 0.04%          | 0.05%          | 0.12%          |
| TUMBES                                        | 0.19%          | 0.07%          | 0.08%          | 0.04%          | 0.05%          | 0.02%          | 0.09%          |
| PASCO                                         | 0.02%          | 0.04%          | 0.04%          | 0.02%          | 0.03%          | 0.01%          | 0.08%          |
| MOQUEGUA                                      | 0.06%          | 0.03%          | 0.03%          | 0.05%          | 0.00%          | 0.01%          | 0.07%          |
| APURÍMAC                                      | 0.07%          | 0.11%          | 0.04%          | 0.03%          | 0.02%          | 0.02%          | 0.06%          |
| PUNO                                          | 0.03%          | 0.06%          | 0.13%          | 0.06%          | 0.07%          | 0.15%          | 0.05%          |
| HUANCAVELICA                                  | 0.15%          | 0.03%          | 0.07%          | 0.06%          | 0.03%          | 0.02%          | 0.03%          |
| <b>Total</b>                                  | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>Fuente:</b> Dirección Regional de Turismo. |                |                |                |                |                |                |                |

## Anexo 8. Iquitos. Oferta total de camas por tipo de hospedaje y categoría. 2000-2006

| OFERTA TOTAL DE CAMAS POR CLASE Y CATEGORÍA  |           |           |           |           |         |         |           |
|----------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|-----------|
| ESTABLECIMIENTOS                             | 2000      | 2001      | 2002      | 2003      | 2004    | 2005    | 2006      |
| HOTEL                                        | 315,818   | 233,294   | 243,265   | 252,001   | 225,429 | 249,846 | 278,200   |
| HOSTAL                                       | 126,124   | 263,276   | 259,249   | 200,516   | 183,430 | 164,144 | 140,487   |
| ALBERGUE                                     | 234,973   | 237,224   | 281,167   | 278,096   | 242,641 | 253,765 | 277,895   |
| NO CLASIFICADOS                              | 480,495   | 475,160   | 423,245   | 388,397   | 283,684 | 313,302 | 350,184   |
|                                              |           |           |           |           |         |         |           |
|                                              | 2000      | 2001      | 2002      | 2003      | 2004    | 2005    | 2006      |
| CAMAS TOTALES                                | 1,157,410 | 1,208,954 | 1,206,926 | 1,119,010 | 935,184 | 981,057 | 1,046,766 |
|                                              |           |           |           |           |         |         |           |
|                                              | 2,000     | 2,001     | 2,002     | 2,003     | 2,004   | 2,005   | 2,006     |
| HOTEL 5*                                     | 32,574    | 32,485    | 32,485    | 32,577    | 32,881  | 33,215  | 33,215    |
| HOTEL 3*                                     | 201,561   | 168,324   | 178,295   | 161,826   | 137,222 | 154,725 | 177,072   |
| HOTEL 2*                                     | 81,683    | 32,485    | 32,485    | 57,598    | 55,326  | 61,906  | 67,913    |
|                                              |           |           |           |           |         |         |           |
| HOSTAL 3*                                    | 90,983    | 168,324   | 178,295   | 89,758    | 75,082  | 71,432  | 61,688    |
| HOSTAL 2*                                    | 20,609    | 80,818    | 47,240    | 69,878    | 67,468  | 68,992  | 49,217    |
| HOSTAL 1*                                    | 14,532    | 14,134    | 33,714    | 40,880    | 40,880  | 23,720  | 29,582    |
|                                              |           |           |           |           |         |         |           |
| ALBERGUE                                     | 234,973   | 237,224   | 281,167   | 278,096   | 242,641 | 253,765 | 277,895   |
|                                              |           |           |           |           |         |         |           |
| NO CLASIFICADOS                              | 480,495   | 475,160   | 423,245   | 388,397   | 283,684 | 313,302 | 350,184   |
| <b>Fuente:</b> Dirección Regional de Turismo |           |           |           |           |         |         |           |

### Anexo 9. Iquitos. Albergues. Establecimientos 2007.

| Nº | NOMBRE COMERCIAL            | CAPACIDAD |      | DISTRITO       | PROVINCIA      | PRECIO US\$ POR 2 DÍAS/1 NOCHE | Distancia de Iquitos al albergue |
|----|-----------------------------|-----------|------|----------------|----------------|--------------------------------|----------------------------------|
|    |                             | HA.       | CAM. |                |                |                                |                                  |
| 1  | EL MILAGRO DE MARASHA       | 05        | 35   | ISLANDIA       | RAMÓN CASTILLA | 300                            | más de 200 km                    |
| 2  | ZACAMBU LODGE               | 12        | 12   | ISLANDIA       | RAMÓN CASTILLA | 290                            | más de 200 km                    |
| 3  | EXPLORNAPO LODGE            | 38        | 78   | MAZÁN          | MAYNAS         | 400 (2 noches)                 | 160 km                           |
| 4  | MUYUNA AMAZON LODGE         | 6         | 7    | FERNANDO LORES | MAYNAS         | 287                            | 140 km                           |
| 5  | A & E TOURS                 | 17        | 40   | FERNANDO LORES | MAYNAS         | 180                            | 120 km                           |
| 6  | JACAMAR LODGE               | 12        | 22   | FERNANDO LORES | MAYNAS         | 110                            | 120 km                           |
| 7  | CHULLACHAQUI LODGE          | 10        | 32   | FERNANDO LORES | MAYNAS         | 120                            | 97 km                            |
| 8  | AMAZON LODGE                | 40        | 80   | INDIANA        | MAYNAS         | 140                            | 80 km.                           |
| 9  | CUMACEBA LODGE & EXP.       | 20        | 45   | IQUITOS        | MAYNAS         | 100                            | 36 km                            |
| 10 | REFUGIO ALTIPLANO           | 37        | 74   | TAMSHIYACU     | MAYNAS         | 130                            | 35 km                            |
| 11 | HELICONIA AMAZ. RIVER LODGE | 21        | 48   | INDIANA        | MAYNAS         | 100                            | 33 km                            |
| 12 | EXPLORAMA LODGE             | 72        | 148  | INDIANA        | MAYNAS         | 210                            | 32 km                            |
| 13 | YUSHINTAYTA                 | 9         | 33   | TAMSHIYACU     | MAYNAS         | 90                             | 30 km                            |
| 14 | CEIBA TOPS                  | 52        | 104  | INDIANA        | MAYNAS         | 210                            | 28 km                            |
| 15 | SINCHICUY LODGE             | 32        | 68   | IQUITOS        | MAYNAS         | 130                            | 26 km                            |
| 16 | CONSORCIO RUMBO AL DORADO   | 6         | 30   | NAUTA          | LORETO         | 70                             | 95 km                            |
| 17 | TROPICAL LODGE              | 11        | 44   | INDIANA        | MAYNAS         | 100                            | 20 km                            |
| 18 | AMAZON RAINFOREST LODGE     | 21        | 53   | IQUITOS        | MAYNAS         | 80                             | 12 km                            |
| 19 | GODDESS OF AMAZON           | 8         | 12   | IQUITOS        | MAYNAS         | 60                             | Carret. Iquitos-Nauta km. 14.5   |
| 20 | EL ESPÍRITU DE ANACONDA     | 23        | 50   | IQUITOS        | MAYNAS         | 60                             | Carret. Iquitos-Nauta km. 14.5   |

**Fuente:** Dirección Regional de Turismo.

### Anexo 10. CCSR. Fotos en circuito de árboles maderables.



### Anexo 11. CCSR. Fotos en circuito de palmeras.



**Anexo 12. CCSR. Foto em circuito de plantas medicinales (uña de gato).**



**Anexo 13. CCSR. Fotos en supay chacra.**





### Anexo 14. CCSR. Fotos de mariposas.



### Anexo 15. CCSR. Fotos de Anguillas.



**Anexo 16. CCSR. Fotos de artesanías.**

**Anexo 17. CCSR. Foto de la isla de monos.****Anexo 18. CCSR. Foto de la comunidad indígena de los yaguas.**

### Anexo 19. CCSR. Fotos del Serpentario Las Boas.



## Anexo 20. Inversión del Proyecto.

### INVERSIÓN

(Expresados en Nuevos Soles)

|                                      | 2004          | 2005         | 2006          | 2007          |
|--------------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| <b>ACTIVO TANGIBLE</b>               | <b>30.025</b> | <b>4.333</b> | <b>27.712</b> | <b>36.259</b> |
| <b>CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN</b> | <b>9.325</b>  | <b>4.333</b> | <b>27.712</b> | <b>36.259</b> |
| Maloca                               | 4.808         | 2.997        |               |               |
| Balsa                                | 2.106         |              | 335           |               |
| Campamento                           | 2.410         |              |               |               |
| Mariposario                          |               |              | 11.442        | 21.347        |
| Albergue                             |               | 1.335        | 15.935        | 14.912        |
| <b>VEHÍCULO</b>                      | <b>16.200</b> |              |               |               |
| Deslizador                           | 8.900         |              |               |               |
| Motor Fuera de Borda                 | 7.300         |              |               |               |
| <b>MOTOSIERRA</b>                    | <b>4.500</b>  |              |               |               |
| <b>ACTIVO INTANGIBLE</b>             | <b>10.000</b> |              |               |               |
| ESTUDIOS DEL PROYECTO                | 5.000         |              |               |               |
| ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN               | 5.000         |              |               |               |
| <b>TOTAL INVERSIÓN</b>               | <b>40.025</b> | <b>4.333</b> | <b>27.712</b> | <b>36.259</b> |

### INVERSIÓN

(Expresados en Nuevos Soles)

|                                      | 2007           | 2012          |
|--------------------------------------|----------------|---------------|
| <b>ACTIVO TANGIBLE</b>               | <b>98.328</b>  | <b>34.646</b> |
| <b>CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN</b> | <b>77.628</b>  | <b>34.646</b> |
| Maloca                               | 7.806          | 7.806         |
| Balsa                                | 2.441          | 2.441         |
| Campamento                           | 2.410          | 2.410         |
| Mariposario                          | 32.789         | 8.197         |
| Albergue                             | 32.182         | 13.792        |
| <b>VEHÍCULO</b>                      | <b>16.200</b>  | <b>0</b>      |
| Deslizador                           | 8.900          |               |
| Motor Fuera de Borda                 | 7.300          |               |
| <b>MOTOSIERRA</b>                    | <b>4.500</b>   | <b>0</b>      |
| <b>ACTIVO INTANGIBLE</b>             | <b>10.000</b>  | <b>0</b>      |
| ESTUDIOS DEL PROYECTO                | 5.000          |               |
| ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN               | 5.000          |               |
| <b>TOTAL INVERSIONES ACTIVOS</b>     | <b>108.328</b> | <b>34.646</b> |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>            | <b>61.740</b>  | <b>0</b>      |
| Mano de Obra Directa                 | 18.624         |               |
| Mano de Obra Indirecta               | 15.048         |               |
| Costos de Paquetes                   | 20.666         |               |
| Gastos Administrativos y Ventas      | 7.403          |               |
| <b>TOTAL INVERSIÓN + K TRABAJO</b>   | <b>170.068</b> | <b>34.646</b> |

**Anexo 21. Presupuesto de ingresos anuales del Proyecto.****Presupuesto de Ingresos Anuales**  
(Expresado en Nuevos Soles)

| Ingresos                  | Años           |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                           | 2008           | 2009           | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           | 2016           | 2017           |
| Prec. unit. Paq. completo | 318            | 318            | 318            | 318            | 318            | 318            | 318            | 318            | 318            | 318            |
| Cantidad vendida          | 202            | 302            | 403            | 504            | 504            | 720            | 864            | 864            | 864            | 864            |
| Prec. unit. Paq. CCSR     | 221            | 221            | 221            | 221            | 221            | 221            | 221            | 221            | 221            | 221            |
| Cantidad vendida          | 202            | 302            | 403            | 504            | 504            | 720            | 864            | 864            | 864            | 864            |
| Prec. unit. Full Day      | 168            | 168            | 168            | 168            | 168            | 168            | 168            | 168            | 168            | 168            |
| Cantidad vendida          | 101            | 151            | 202            | 252            | 252            | 360            | 432            | 432            | 432            | 432            |
| <b>TOTAL</b>              | <b>125.496</b> | <b>188.244</b> | <b>250.992</b> | <b>313.740</b> | <b>313.740</b> | <b>448.200</b> | <b>537.840</b> | <b>537.840</b> | <b>537.840</b> | <b>537.840</b> |

## Anexo 22. Paquetes de ecoturismo para el Proyecto. Actividades y costos.

### 1. Paquete Completo

| Actividades             | Precio Base | Costo Indirecto (25%) | Precio Base + Cto. Ind. | Margen de Utilidad 20% | Precio del Paquete (S/.) | Precio del Paquete (US\$) |
|-------------------------|-------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Transporte              | 40          | 10                    | 50                      | 10                     | 60                       | 20                        |
| Alojamiento             | 30          | 8                     | 38                      | 8                      | 45                       | 15                        |
| Alimentación            | 42          | 11                    | 53                      | 11                     | 63                       | 21                        |
| 2 Desayuno              | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| 2 Almuerzo              | 24          |                       |                         |                        |                          |                           |
| 1 Cena                  | 8           |                       |                         |                        |                          |                           |
| Visitas en CCSR         | 35          | 9                     | 44                      | 9                      | 53                       | 18                        |
| Reserva Comunal         | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Mariposario             | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Anguillas               | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Chacras                 | 5           |                       |                         |                        |                          |                           |
| 2 Visitas fuera de CCSR | 65          | 16                    | 81                      | 16                     | 98                       | 33                        |
| Isla de Monos           | 35          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Serpentario             | 30          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Yaguas                  | 30          |                       |                         |                        |                          |                           |
| <b>Total</b>            | <b>212</b>  | <b>53</b>             | <b>265</b>              | <b>53</b>              | <b>318</b>               | <b>106</b>                |

| Actividades     | Precio Base | Costo Indirecto (25%) | Precio Base + Cto. Ind. | Margen de Utilidad 20% | Precio del Paquete (S/.) | Precio del Paquete (US\$) |
|-----------------|-------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Transporte      | 40          | 10                    | 50                      | 10                     | 60                       | 20                        |
| Alojamiento     | 30          | 8                     | 38                      | 8                      | 45                       | 15                        |
| Alimentación    | 42          | 11                    | 53                      | 11                     | 63                       | 21                        |
| 2 Desayuno      | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| 2 Almuerzo      | 24          |                       |                         |                        |                          |                           |
| 1 Cena          | 8           |                       |                         |                        |                          |                           |
| Visitas en CCSR | 35          | 9                     | 44                      | 9                      | 53                       | 18                        |
| Reserva Comunal | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Mariposario     | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Anguillas       | 10          |                       |                         |                        |                          |                           |
| Chacras         | 5           |                       |                         |                        |                          |                           |
| <b>Total</b>    | <b>147</b>  | <b>37</b>             | <b>184</b>              | <b>37</b>              | <b>221</b>               | <b>74</b>                 |

| Actividades            | Precio Base | Costo Indirecto (25%) | Precio Base + Cto. Ind. | Margen de Utilidad 20% | Precio del Paquete (S/.) | Precio del Paquete (US\$) |
|------------------------|-------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Transporte             | 40          | 10                    | 50                      | 10                     | 60                       | 20                        |
| Desayuno + Almuerzo    | 17          | 4                     | 21                      | 4                      | 26                       | 9                         |
| Visitas en CCSR        | 35          | 9                     | 44                      | 9                      | 53                       | 18                        |
| 1 Visita fuera de CCSR | 35          | 9                     | 44                      | 9                      | 53                       | 18                        |
| <b>Total</b>           | <b>127</b>  | <b>32</b>             | <b>159</b>              | <b>32</b>              | <b>191</b>               | <b>64</b>                 |

| Actividades         | Precio Base | Costo Indirecto (25%) | Precio Base + Cto. Ind. | Margen de Utilidad 20% | Precio del Paquete (S/.) | Precio del Paquete (US\$) |
|---------------------|-------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Transporte          | 40          | 10                    | 50                      | 10                     | 60                       | 20                        |
| Desayuno + Almuerzo | 17          | 4                     | 21                      | 4                      | 26                       | 9                         |
| Visitas en CCSR     | 35          | 9                     | 44                      | 9                      | 53                       | 18                        |
| <b>Total</b>        | <b>92</b>   | <b>23</b>             | <b>115</b>              | <b>23</b>              | <b>138</b>               | <b>46</b>                 |

| Actividades   | Precio Base | Costo Indirecto (25%) | Precio Base + Cto. Ind. | Margen de Utilidad 20% | Precio del Paquete (S/.) | Precio del Paquete (US\$) |
|---------------|-------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Transporte    | 40          | 10                    | 50                      | 10                     | 60                       | 20                        |
| Alojamiento   | 30          | 8                     | 38                      | 8                      | 45                       | 15                        |
| Almuerzo      | 12          | 3                     | 15                      | 3                      | 18                       | 6                         |
| Sesión Chamán | 35          | 9                     | 44                      | 9                      | 53                       | 18                        |
| <b>Total</b>  | <b>117</b>  | <b>29</b>             | <b>146</b>              | <b>29</b>              | <b>176</b>               | <b>59</b>                 |

| Paquete Full Day       | Precio del Paquete (S/.) | Precio del Paquete (US\$) |
|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Full Day 1             | 190,5                    | 63,5                      |
| Full Day 2             | 138                      | 46                        |
| Esotérico              | 175,5                    | 58,5                      |
| <b>Precio Promedio</b> | <b>168</b>               | <b>56</b>                 |

### Anexo 23. Costos de paquetes en el horizonte del Proyecto.

#### COSTOS DE PAQUETES (Expresado en Nuevos Soles)

| Concepto                    | Años          |               |               |                |                |                |                |                |                |                |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                             | 2008          | 2009          | 2010          | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           | 2016           | 2017           |
| <b>Paq. Completo</b>        | <b>25.805</b> | <b>38.707</b> | <b>51.610</b> | <b>64.512</b>  | <b>64.512</b>  | <b>92.160</b>  | <b>110.592</b> | <b>110.592</b> | <b>110.592</b> | <b>110.592</b> |
| Transporte                  | 5.846         | 8.770         | 11.693        | 14.616         | 14.616         | 20.880         | 25.056         | 25.056         | 25.056         | 25.056         |
| Alojamiento                 | 2.218         | 3.326         | 4.435         | 5.544          | 5.544          | 7.920          | 9.504          | 9.504          | 9.504          | 9.504          |
| Alimentación (completa)     | 4.838         | 7.258         | 9.677         | 12.096         | 12.096         | 17.280         | 20.736         | 20.736         | 20.736         | 20.736         |
| Visitas en CCSR             | 6.451         | 9.677         | 12.902        | 16.128         | 16.128         | 23.040         | 27.648         | 27.648         | 27.648         | 27.648         |
| Visitas fuera de CCSR       | 6.451         | 9.677         | 12.902        | 16.128         | 16.128         | 23.040         | 27.648         | 27.648         | 27.648         | 27.648         |
| <b>Paq. CCSR</b>            | <b>19.354</b> | <b>29.030</b> | <b>38.707</b> | <b>48.384</b>  | <b>48.384</b>  | <b>69.120</b>  | <b>82.944</b>  | <b>82.944</b>  | <b>82.944</b>  | <b>82.944</b>  |
| Transporte                  | 5.846         | 8.770         | 11.693        | 14.616         | 14.616         | 20.880         | 25.056         | 25.056         | 25.056         | 25.056         |
| Alojamiento                 | 2.218         | 3.326         | 4.435         | 5.544          | 5.544          | 7.920          | 9.504          | 9.504          | 9.504          | 9.504          |
| Alimentación (completa)     | 4.838         | 7.258         | 9.677         | 12.096         | 12.096         | 17.280         | 20.736         | 20.736         | 20.736         | 20.736         |
| Visitas en CCSR             | 6.451         | 9.677         | 12.902        | 16.128         | 16.128         | 23.040         | 27.648         | 27.648         | 27.648         | 27.648         |
| <b>Full Day</b>             | <b>7.348</b>  | <b>11.022</b> | <b>14.697</b> | <b>18.371</b>  | <b>18.371</b>  | <b>26.244</b>  | <b>31.493</b>  | <b>31.493</b>  | <b>31.493</b>  | <b>31.493</b>  |
| Transporte                  | 2.923         | 4.385         | 5.846         | 7.308          | 7.308          | 10.440         | 12.528         | 12.528         | 12.528         | 12.528         |
| Alimentación (desay-almuer) | 1.200         | 1.799         | 2.399         | 2.999          | 2.999          | 4.284          | 5.141          | 5.141          | 5.141          | 5.141          |
| Visitas en o fuera CCSR     | 3.226         | 4.838         | 6.451         | 8.064          | 8.064          | 11.520         | 13.824         | 13.824         | 13.824         | 13.824         |
| <b>Otros Costos (0,05)</b>  | <b>2.625</b>  | <b>2.903</b>  | <b>3.871</b>  | <b>4.838</b>   | <b>4.838</b>   | <b>6.912</b>   | <b>8.294</b>   | <b>8.294</b>   | <b>8.294</b>   | <b>8.294</b>   |
| <b>TOTAL</b>                | <b>41.333</b> | <b>60.964</b> | <b>81.285</b> | <b>101.606</b> | <b>101.606</b> | <b>145.152</b> | <b>174.182</b> | <b>174.182</b> | <b>174.182</b> | <b>174.182</b> |

## Anexo 24. Gastos de administración y ventas en el horizonte del Proyecto.

### GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

(Expresado en Nuevos Soles)

| Concepto                 | Años          |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                          | 2008          | 2009          | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          | 2015          | 2016          | 2017          |
| Útiles de Oficina        | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         | 1.800         |
| Promoción y Publicidad   | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         | 2.400         |
| Mantto. de instalaciones | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         | 4.860         |
| Iluminación              | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         | 1.440         |
| Agua                     | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         | 3.600         |
| Otros gastos (0,05)      | 705           | 705           | 705           | 705           | 705           | 705           | 705           | 705           | 705           | 705           |
| <b>TOTAL</b>             | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> | <b>14.805</b> |

## Anexo 25. Presupuesto de remuneraciones en el horizonte del Proyecto.

### PRESUPUESTO DE REMUNERACIONES

(Expresado en Nuevos Soles)

| Concepto                          | N° de trabaj. | Años          |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                                   |               | 2008          | 2009          | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          | 2015          | 2016          | 2017          |
| Cuartelero/Lavandería             | 1             | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         |
| Cocinero                          | 1             | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         |
| Guía (1+sup opera)                | 2             | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        |
| Motorista                         | 1             | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         | 7.200         |
| Beneficios Soc. del Trab.         | Glb.          | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         | 1.248         |
| <b>Total Mano de Obra Directa</b> | <b>5</b>      | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> | <b>37.248</b> |

| Concepto                            | N° de trabaj. | Años          |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                                     |               | 2008          | 2009          | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          | 2015          | 2016          | 2017          |
| Administrador                       | 1             | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        | 14.400        |
| Guardián                            | 2             | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        | 13.200        |
| Beneficios Soc. del Trab.           | Glb.          | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         | 2.496         |
| <b>Total Mano de Obra Indirecta</b> | <b>3</b>      | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> | <b>30.096</b> |

|                           |          |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|---------------------------|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>TOTAL MANO DE OBRA</b> | <b>8</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> | <b>67.343</b> |
|---------------------------|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|

## Anexo 26. Depreciación y amortización de activos del Proyecto.

### Depreciación de Bienes

(Expresado en Nuevos Soles)

| Concepto                  | Vida Útil<br>Años |               |               |               |               |          |               |               |               |               |          |
|---------------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------|
|                           |                   | 2008          | 2009          | 2010          | 2011          | 2012     | 2013          | 2014          | 2015          | 2016          | 2017     |
| <b>ACTIVO TANGIBLE</b>    |                   |               |               |               |               |          |               |               |               |               |          |
| Maloca                    | 4                 | 1.951         | 1.951         | 1.951         | 1.951         |          | 1.951         | 1.951         | 1.951         | 1.951         |          |
| Balsa                     | 3                 | 814           | 814           | 814           |               |          | 814           | 814           | 814           |               |          |
| Campamento                | 4                 | 602           | 602           | 602           | 602           |          | 602           | 602           | 602           | 602           |          |
| Mariposario               | 4                 | 8.197         | 8.197         | 8.197         | 8.197         |          | 8.197         | 8.197         | 8.197         | 8.197         |          |
| Albergue                  | 4                 | 8.045         | 8.045         | 8.045         | 8.045         |          | 8.045         | 8.045         | 8.045         | 8.045         |          |
| Deslizador                | 4                 | 2.225         | 2.225         | 2.225         | 2.225         |          |               |               |               |               |          |
| Motor Fuera de Borda      | 4                 | 1.825         | 1.825         | 1.825         | 1.825         |          |               |               |               |               |          |
| Motosierra                | 4                 | 1.125         | 1.125         | 1.125         | 1.125         |          |               |               |               |               |          |
| <b>Total Depreciación</b> |                   | <b>24.785</b> | <b>24.785</b> | <b>24.785</b> | <b>23.972</b> | <b>0</b> | <b>19.610</b> | <b>19.610</b> | <b>19.610</b> | <b>18.797</b> | <b>0</b> |

### Amortización

(Expresado en Nuevos Soles)

| Concepto                  | Vida Útil<br>Años |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
|---------------------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                           |                   | 2008         | 2009         | 2010         | 2011         | 2012         | 2013         | 2014         | 2015         | 2016         | 2017         |
| <b>ACTIVO INTANGIBLE</b>  |                   |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Estudio del Proyecto      | 10                | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          |
| Organización y Gestión    | 10                | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          |
| <b>Total Amortización</b> |                   | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> |