

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN
HOTEL SUSTENTABLE Y ANTISÍSMICO A BASE DE BAMBÚ EN LA
CIUDAD DE PISCO - ICA**

Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial

AUTOR:

Valenzuela Rivera, Víctor Ricardo

ASESOR:

Horiuchi Rodriguez, Paul Michael

Lima, Agosto, 2024

Informe de Similitud

Yo, Paul Michael Horiuchi Rodriguez,

docente de la Facultad de Ciencias e Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor de la tesis/el trabajo de investigación titulado

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN HOTEL SUSTENTABLE Y ANTISÍSMICO A BASE DE BAMBÚ EN LA CIUDAD DE PISCO - ICA

del/de la autor(a)/ de los(as) autores(as)

Valenzuela Rivera, Víctor Ricardo

dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de **15%**. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el **02/08/2024**.
- He revisado con detalle dicho reporte y la Tesis o Trabajo de Suficiencia Profesional, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Lima, 02 de agosto del 2024

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: <u>Horiuchi, Rodriguez, Paul Michael</u>	
DNI: 10714294	Firma 
ORCID: 0000-0001-7901-9342	

Resumen

En el primer capítulo realiza un análisis estratégico del proyecto, considerando factores que puedan influir en el macroentorno y microentorno. Este análisis ofrece información clave sobre el público objetivo, construcciones e ingresos. Utilizando las fuerzas de Porter, la matriz FODA y matriz de Factores Internos y Externos, se determina que el proyecto se ubica en el primer cuadrante. Esto indica un enfoque de crecimiento en la implementación de estrategias intensivas y de integración.

El segundo capítulo se lleva a cabo un estudio de mercado basado en 203 encuestas a turistas, revelando gastos promedios por habitación de S/. 300 por noche. A partir de la proyección de la demanda y oferta, se estima que la demanda del proyecto tendrá crecimientos anuales en relación al aumento de capacidad del proyecto hotelero.

El tercer capítulo se presenta el estudio técnico donde se decide la ubicación del proyecto. Con los cálculos necesarios, se obtiene que el primer año se comienza con 10 habitaciones hasta el quinto año de proyección con 66 habitaciones. En el cronograma detalla la planificación de la construcción de las diversas áreas requeridas y eventos importantes a considerar.

El cuarto capítulo realiza el estudio legal, recopilando información sobre normas y regulaciones regionales y nacionales requeridas para construir y operar este tipo de proyecto.

En el quinto capítulo se presenta un estudio organizacional, estableciendo los roles y responsabilidades segmentados por áreas, la cantidad de personal requerido y sueldos correspondientes.

En el sexto capítulo se realiza el estudio económico y financiero, calculando las inversiones de los activos tangibles e intangibles con un monto de S/. 659,880 financiado hasta el año 2028. Se obtiene un COK de 25.19% y un WACC de 12.93%. Los valores resultantes son: TIRE de 81.19%, TIRF de 85.01%, VANE de S/. 11'398,546.76 y VANF de S/. 7'163,816.59. El estudio, junto con los análisis de variaciones, demuestra que el proyecto es viable.

Lulú y Marisol

Victor, Kelly y Carmen

TLR



Índice

Resumen.....	I
Índice	III
Índice de tablas	VII
Índice de figuras	X
Introducción.....	1
CAPÍTULO 1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO	2
1.1 Macroentorno.....	2
1.1.1 Factor demográfico	2
1.1.2 Factor económico.....	9
1.1.3 Factor social	11
1.1.4 Factor político y legal.....	11
1.1.5 Factor ambiental	13
1.1.6 Factor tecnológico.....	14
1.2 Microentorno.....	16
1.2.1 Rivalidad entre competidores.....	17
1.2.2 Poder de negociación de proveedores.....	23
1.2.3 Poder de negociación del consumidor / comprador	24
1.2.4 Amenaza de nuevos competidores	28
1.2.5 Amenaza de productos sustitutos.....	29
1.3 Planeamiento Estratégico.....	30
1.3.1 Misión	31
1.3.2 Visión	31
1.3.3 Matriz FODA.....	32
1.3.4 Matriz Evaluación de Factores Externos (MEFE).....	35
1.3.5 Matriz Evaluación de Factores Internos (MEFI)	36
1.3.6 Matriz FIFE	38
1.3.7 Estrategias principales y secundarias	38

CAPÍTULO 2	ESTUDIO DE MERCADO.....	41
2.1	Materia prima.....	41
2.1.1	Descripción de la materia prima.....	41
2.1.2	Aspectos culturales.....	42
2.1.3	Aspectos legales a favor.....	44
2.1.4	Incremento en el consumo, importación, exportación y producción.....	45
2.1.5	Lugares donde se produce.....	51
2.1.6	Ficha técnica.....	53
2.2	Servicio.....	54
2.2.1	Presentación del servicio.....	55
2.2.2	Beneficios.....	56
2.2.3	Diferencias con otros productos y servicios.....	58
2.3	Mercado Objetivo.....	60
2.3.1	Hotel de bambú.....	60
2.4	Cliente-consumidor.....	60
2.5	Análisis de la demanda.....	71
2.5.1	Proyección de la demanda.....	85
2.6	Análisis de la oferta.....	89
2.6.1	Proyección de la oferta.....	100
2.7	Demanda del proyecto.....	104
2.8	Comercialización.....	106
CAPÍTULO 3	ESTUDIO TÉCNICO.....	110
3.1	Localización.....	110
3.1.1	Macro localización.....	110
3.1.2	Micro localización.....	112
3.2	Tamaño del proyecto.....	116

3.2.1	Capacidad.....	116
3.3	Proceso productivo	116
3.4	Características físicas	117
3.4.1	Infraestructura	118
3.5	Requerimiento de procesos.....	120
3.6	Evaluación de impacto ambiental y social.....	124
3.7	Cronograma de implementación del proyecto.....	125
CAPÍTULO 4	ESTUDIO LEGAL	128
4.1	Tipo de sociedad	128
4.2	Aspectos tributarios	131
4.3	Requisitos legales.....	134
4.4	Construcción y servicio:.....	136
CAPÍTULO 5	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	137
5.1	Descripción de la organización	137
5.2	Organigrama	137
5.3	Requerimientos de personal	138
5.4	Funciones del personal.....	139
CAPÍTULO 6	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	144
6.1	Inversiones.....	144
6.1.1	Inversión en activos fijos.....	144
6.1.2	Inversión en activos intangibles	147
6.1.3	Inversión en capital de trabajo.....	147
6.2	Financiamiento	148
6.2.1	Financiamiento de Activos Fijos	148
6.2.2	Costo de Oportunidad del Capital (COK)	149
6.2.3	Costo Ponderado del Capital (WACC).....	150
6.3	Presupuestos proyectados	150

6.3.1	Ingreso por venta del proyecto	150
6.3.2	Costo de producción.....	151
6.3.3	Gastos administrativos y de venta	153
6.3.4	Gastos Financieros.....	155
6.3.5	Depreciación y amortización.....	155
6.4	Punto de equilibrio.....	156
6.5	Estados financieros	156
6.5.1	Estado de Ganancias y Pérdidas (EGP)	156
6.5.2	Flujo de Caja Económico y Financiero	157
6.6	Evaluación económica y financiera	159
6.6.1	Valor Actual Neto (VAN)	160
6.6.2	Tasa Interna de Retorno (TIR)	160
6.6.3	Beneficio – Costo (B/C).....	161
6.6.4	Periodo de Recuperación de Inversión (PRI).....	161
6.7	Análisis de sensibilidad.....	162
CAPÍTULO 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		168
7.1	Conclusiones.....	168
7.2	Recomendaciones.....	172
Bibliografía		175

Índice de tablas

Tabla 1. Población de provincias de Ica 2007-2017	4
Tabla 2. Nivel educativo urbano y rural.....	7
Tabla 3. Nivel educativo por provincia en 2017	8
Tabla 4. Número de establecimientos de hospedaje en Pisco	23
Tabla 5. Fortalezas – Matriz FODA	32
Tabla 6. Oportunidades – Matriz FODA.....	33
Tabla 7. Debilidades – Matriz FODA.....	34
Tabla 8. Amenazas – Matriz FODA	35
Tabla 9. Matriz EFE	36
Tabla 10. Matriz EFI	37
Tabla 11. Matriz FIFE	38
Tabla 12. Ingresos operativos de fabricación de muebles de bambú y ratán en China	46
Tabla 13. Ingresos de la industria de la fabricación de productos de madera, bambú, ratán y paja de palma en China.....	47
Tabla 14. Principales países exportadores en Kg para Perú	48
Tabla 15. Pernotaciones de turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco	74
Tabla 16. Pernotaciones de turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	77
Tabla 17. Proyección del año 2020 de turistas nacionales	79
Tabla 18. Pernotaciones de turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la proyección del año 2020	80
Tabla 19. Proyección del año 2020 de turistas internacionales.....	82
Tabla 20. Pernotaciones de turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la Proyección del año 2020	83
Tabla 21. Demanda Total en Pernotaciones de turistas nacionales e internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco	84
Tabla 22. Demanda pronosticada en Pernotaciones de turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	86
Tabla 23. Demanda pronosticada en Pernotaciones de turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	87
Tabla 24. Proyección de la demanda nacional e internacional en Pernotaciones a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	88

Tabla 25. Oferta en pernотaciones para turistas nacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco	90
Tabla 26. Oferta en pernотaciones para turistas internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco.....	93
Tabla 27. Oferta de Pernотaciones para turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la Proyección del año 2020	95
Tabla 28. Oferta de Pernотaciones para turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la Proyección del año 2020	97
Tabla 29. Oferta Total en Pernотaciones de turistas nacionales e internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	100
Tabla 30. Proyección de la oferta en pernотaciones para turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	100
Tabla 31. Proyección de la oferta en pernотaciones para turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	102
Tabla 32. Proyección de la oferta en pernотaciones para turistas nacionales e internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco.....	103
Tabla 33. Demanda Insatisfecha mensual en los años proyectados	105
Tabla 34. Demanda del proyecto mensual en los años proyectados	105
Tabla 35. Factores para el Macroentorno	111
Tabla 36. Puntajes obtenidos con los factores del Macroentorno	111
Tabla 37. Factores para Micro localización.....	112
Tabla 38. Puntajes obtenidos con los factores del Microentorno	113
Tabla 39. Capacidad anual por tipo de habitación	116
Tabla 40. Detalle de actividades	126
Tabla 41. Tipos de Sociedad.....	129
Tabla 42. Puestos de trabajo, salarios y cantidad de operarios Año 0.....	139
Tabla 43. Inversión del Terreno	144
Tabla 44. Inversión en Infraestructura	145
Tabla 45. Inversión en Maquinarias y Equipos.....	145
Tabla 46. Inversión en Equipos de Oficina	146
Tabla 47. Inversión en Muebles y enseres.....	146
Tabla 48. Resumen de Activos Tangibles.....	147

Tabla 49. Inversión en Activos Intangibles.....	147
Tabla 50. Máximo Déficit Acumulado	148
Tabla 51. Opciones de Financiamiento.....	148
Tabla 52. Financiamiento de Activos	148
Tabla 53. Cálculo del COK	149
Tabla 54. Presupuesto de Ingresos Proyectados	151
Tabla 55. Presupuesto de MOD	151
Tabla 56. Presupuesto de MOI.....	152
Tabla 57. Presupuesto de Materia Prima	152
Tabla 58. Presupuesto de servicios básicos para construcción y otras áreas.....	153
Tabla 59. Presupuesto de servicios básicos en habitaciones.....	153
Tabla 60. Presupuesto de Gastos Administrativos.....	154
Tabla 61. Presupuesto de Gastos de Venta	154
Tabla 62. Presupuesto de Gastos de Financieros.....	155
Tabla 63. Presupuesto de Amortización	155
Tabla 64. Punto de Equilibrio	156
Tabla 65. Estado de Ganancias y Pérdidas.....	157
Tabla 66. Flujo de caja económico y financiero	158
Tabla 67. Indicadores Económicos y Financieros	162
Tabla 68. Análisis de Sensibilidad Pesimista	164
Tabla 69. Análisis de Sensibilidad Base.....	165
Tabla 70. Análisis de Sensibilidad Optimista.....	167

Índice de figuras

Figura 1. Damnificados en busca de ayuda.....	3
Figura 2. Viviendas destruidas por el terremoto.....	3
Figura 3. Viviendas de concreto destruidas.....	4
Figura 4. Género y edad de turistas nacionales.....	5
Figura 5. Región de turistas extranjeros.....	6
Figura 6. Género y edad de turistas extranjeros.....	6
Figura 7. Estructura del sector de alojamiento 2019.....	19
Figura 8. Distribución de Establecimientos de Hospedaje Categorizados en las regiones principales.....	20
Figura 9. Arribos nacionales a hospedajes categorizados.....	21
Figura 10. Arribos extranjeros a hospedajes categorizados.....	21
Figura 11. Principales alojamientos de turistas nacionales.....	26
Figura 12. Tipo de alojamiento de viajeros chilenos.....	28
Figura 13. Estrategias Principales.....	39
Figura 14. Estrategias Secundarias.....	40
Figura 15. Estrategias Secundarias.....	40
Figura 16. Ingresos operativos de fabricación de muebles de bambú y ratán en China.....	46
Figura 17. Ingresos de la industria de la fabricación de productos de madera, bambú, ratán y paja de palma en China, 2012-2024.....	47
Figura 18. Importación por tipo de producto.....	49
Figura 19. Exportación periodo 2010 al 2020.....	49
Figura 20. Distribución de especies nativas y exóticas de bambú.....	52
Figura 21. Ficha técnica del bambú.....	53
Figura 22. Idea de diseño habitación de bambú.....	54
Figura 23. Indique su sexo.....	61
Figura 24. ¿En qué rango de edad se encuentra?.....	62
Figura 25. Indique en cuál departamento reside actualmente.....	63
Figura 26. ¿Cuál es el rango de ingreso promedio mensual en su hogar?.....	63
Figura 27. ¿Usted y/o sus familiares suelen viajar frecuentemente?.....	64
Figura 28. ¿A qué zonas del Perú viaja más seguido?.....	65
Figura 29. ¿En qué lugares suele hospedarse cuando viaja?.....	65
Figura 30. ¿En qué páginas realiza sus reservas?.....	66

Figura 31. ¿Considera que los precios van de acuerdo a la calidad del servicio brindado?	66
Figura 32. ¿Qué características considera importantes al buscar un hotel?	67
Figura 33. ¿Por qué buscaría un nuevo hotel?.....	67
Figura 34. ¿En qué meses suele viajar más?.....	68
Figura 35. ¿Se ha hospedado en algún hotel ubicado en Ica?	69
Figura 36. ¿Se ha hospedado en algún hotel en la ciudad de Paracas?	69
Figura 37. Tras la explicación anterior, ¿Si tuviera la oportunidad, se hospedaría en este tipo de hotel a base de bambú?	70
Figura 38. ¿El diseño de las habitaciones le parece atractivo para elegirnos como opción de hospedaje?	70
Figura 39. ¿Por cuáles medios le gustaría conocer más sobre este proyecto?	71
Figura 40. Esquema del cálculo de la demanda histórica en pernoctaciones	73
Figura 41. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el año 2013 al año 2023	75
Figura 42. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde enero a diciembre.....	76
Figura 43. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde el año 2013 al año 2023	77
Figura 44. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde enero a diciembre	78
Figura 45. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del año 2020.....	80
Figura 46. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 al 2023 incluida la proyección del año 2020	81
Figura 47. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del Año 2020.....	83
Figura 48. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde el 2013 al 2023 incluida la proyección del año 2020	84
Figura 49. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 proyectada al 2028.....	86
Figura 50. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde el 2013 proyectada al 2028	88
Figura 51. Proyección de la demanda de turistas nacionales e internacionales hasta el año 2028	89
Figura 52. Esquema del cálculo de la oferta histórica en pernoctaciones para turistas nacionales e internacionales.....	90
Figura 53. Oferta en pernoctaciones para turistas nacionales desde el año 2013 al año 2023	91
Figura 54. Oferta en pernoctaciones para turistas nacionales desde enero a diciembre	92
Figura 55. Oferta pernoctaciones para turistas internacionales desde el año 2013 al año 2023.....	94

Figura 56. Oferta pernотaciones para turistas internacionales desde enero a diciembre	95
Figura 57. Oferta en pernотaciones para turistas nacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del Año 2020.....	96
Figura 58. Oferta de pernотaciones para turistas nacionales desde el 2013 al 2023 incluyendo la proyección del Año 2020	96
Figura 59. Oferta de pernотaciones para turistas internacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del Año 2020	98
Figura 60. Oferta de pernотaciones para turistas internacionales desde el 2013 al 2023 incluyendo la proyección del Año 2020	98
Figura 61. Oferta de turistas nacionales desde el 2013 proyectada al 2028.....	101
Figura 62. Oferta de turistas internacionales desde el 2013 proyectada al 2028	102
Figura 63. Proyección de la oferta de turistas nacionales e internacionales hasta el año 2028	104
Figura 64. Ubicación del Proyecto Hotelero	114
Figura 65. Ubicación exacta del Proyecto Hotelero	115
Figura 66. Plano del proyecto hotelero	118
Figura 67. Diseños de habitaciones.....	119
Figura 68. DOP registro y recepción de huéspedes.....	121
Figura 69. DOP servicio de habitación	121
Figura 70. DOP proceso de reserva y disponibilidad	122
Figura 71. DOP servicio de alimentos y bebidas	122
Figura 72. DOP gestión de eventos y conferencias	123
Figura 73. DOP gestión de áreas para eventos y conferencias	124
Figura 74. Cronograma	127
Figura 75. Organigrama	138
Figura 76. Cálculo del COK	149
Figura 77. Cálculo del Beta apalancado.....	149
Figura 78. Cálculo del WACC.....	150
Figura 79. Valor del WACC.....	150

Introducción

La preocupación de muchas personas que viven o viajan a regiones altamente sísmicas es encontrar construcciones antisísmicas, fuertes, duraderas y que, en caso de derrumbe, no generen accidentes graves o decesos. El bambú es un material sostenible y de gran resistencia en construcciones, llegando a tener propiedades similares a las de varios metales.

La región Ica, especialmente la ciudad de Pisco fue el epicentro de un terremoto de gran magnitud que devastó a la población y fue seguido por un tsunami en el año 2007. Actualmente, todavía hay personas que siguen siendo damnificadas por dicho terremoto. En esta región existe una gran demanda de infraestructura de buena calidad y antisísmicas. Los pobladores han mencionado que muchos de los fallecimientos no fueron causados directamente por el terremoto, sino por las débiles construcciones de barro, quincha y esteras que se desploman ante cualquier movimiento brusco.

Por estas razones, se busca implementar un proyecto hotelero antisísmico, resistente y sostenible, que brinde oportunidades laborales, mejore la calidad de vida de los pobladores, aumente la economía, atraiga turistas y también el proyecto brindará viviendas antisísmicas a los damnificados.

Este trabajo presenta la prefactibilidad de este proyecto hotelero de bambú, con estudios operativos, técnicos y análisis económicos y financieros en la región Ica, cumpliendo con los estándares de seguridad sísmica y sostenibilidad para ofrecer una alternativa innovadora y eco amigable.

CAPÍTULO 1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

En este capítulo, se establecerán las bases fundamentales para llevar a cabo un análisis estratégico exhaustivo, evaluando la posición actual del proyecto y definiendo los objetivos necesarios para alcanzar una ventaja competitiva en el futuro.

Se identificarán y analizarán los recursos y capacidades del proyecto mediante una evaluación tanto interna como externa, lo que permitirá detectar oportunidades y amenazas relevantes.

El análisis estratégico proporcionará una visión integral de la competencia, facilitando así la creación de estrategias más efectivas para lograr los objetivos planteados para el proyecto.

1.1 Macroentorno

El análisis del macroentorno considera diversos factores, incluyendo demográficos, económicos, sociales, políticos y legales, ambientales y tecnológicos. Al examinar estos aspectos, se obtendrán datos específicos que contribuirán a una implementación más efectiva del proyecto basado en bambú. A continuación, se detallarán los factores analizados y su impacto potencial en el desarrollo del proyecto.

1.1.1 Factor demográfico

Este factor es crucial para analizar el entorno en el que se busca construir las estructuras de bambú. Algunos aspectos específicos a considerar son los siguientes:

Según los reportes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el desastre natural ocurrido en el año 2007 dejó más de 60,000 damnificados y 14,000 viviendas destruidas.



Figura 1. Damnificados en busca de ayuda
Fuente: América TV

En total fueron 116,000 afectados en la ciudad de Pisco. En el año indicado, la región Ica tenía más de 700,000 habitantes de los cuales más de 125,000 residían en Pisco y más del 90% fueron afectados por el movimiento telúrico, una cifra alarmante debido a la proximidad del epicentro a la ciudad y posterior tsunami.



Figura 2. Viviendas destruidas por el terremoto
Fuente: Perú21

Estos datos subrayan la vulnerabilidad demográfica y la necesidad de soluciones habitacionales resistentes y sostenibles.



Figura 3. Viviendas de concreto destruidas
Fuente: Compendio estadístico de prevención y atención de desastres 2007

Las estructuras de bambú se presentan como alternativa viable para mitigar el impacto de futuros desastres naturales y proporcionar viviendas seguras para la población afectada.

Tabla 1. Población de provincias de Ica 2007-2017

	2007	2017
ICA	321,332	391,519
CHINCHA	194,315	226,113
NAZCA	57,531	69,157
PALPA	12,875	13,232
PISCO	125,879	150,744
	711,932	850,765

En la Tabla 1 se obtienen datos del Censo realizado en 2017, donde se muestra un aumento significativo en la población de la región. La población pisqueña aumentó en un 20% en comparación con el año 2007, pasando de 125,879 a 150,744 habitantes. La población total de la región de Ica también muestra un incremento, superando los 850,000 habitantes en 2017.

Este crecimiento demográfico tiene un impacto positivo en el proyecto de construcción de estructuras de bambú, ya que no solo crea una mayor demanda de viviendas, sino que también ofrece la oportunidad de generar más puestos de trabajo en la región. Las nuevas viviendas

beneficiarán a las familias que aún residen en albergues para damnificados, mejorando su calidad de vida y contribuyendo a la resiliencia de la comunidad frente a futuros desastres naturales.

De esta manera, se subraya la vulnerabilidad de la población a los desastres naturales y también se resalta la necesidad y oportunidad de implementar soluciones habitacionales sostenibles y resistentes, como las estructuras de bambú.

La Figura 4 muestra un análisis de los turistas nacionales en Perú, destacando que las mujeres representan el 52% del total, superando a los hombres. Este dato es significativo, ya que indica un aumento en la proporción de mujeres viajeras a comparación con años anteriores.

Además, el grupo de edad predominante entre los turistas es el de los millennials, con un 42% de personas de entre 25 y 40 años. Otros grupos de edad incluyen a los centennials (15-24 años) con un 21%, la generación X (41-54 años) con un 27% y los baby boomers (55-73 años) con un 10%.

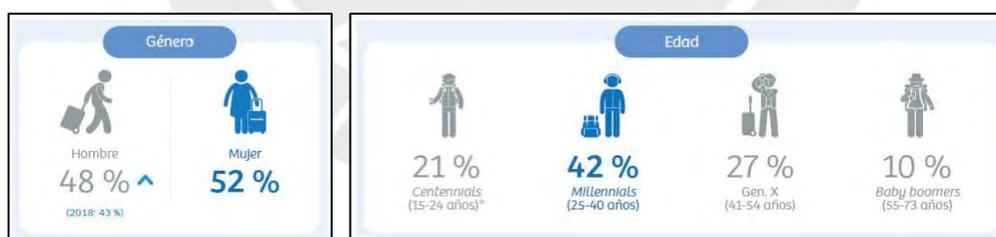


Figura 4. Género y edad de turistas nacionales
Fuente: Perfil del turista nacional Promperú

Los datos sobre turistas extranjeros en Perú revelan que la mayoría proviene de Latinoamérica, representando el 60% del total de turistas.

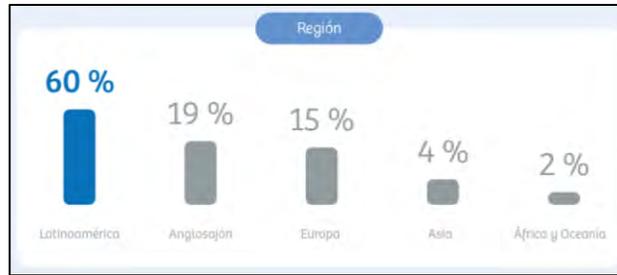


Figura 5. Región de turistas extranjeros
Fuente: Perfil del turista extranjero Promperú

El 60% de ellos son hombres, mientras que el 40% son mujeres. En cuanto a la distribución de edad, el grupo predominante es el de los millennials (25-40 años), que constituyen el 46% del total.

Otros grupos etarios incluyen a los centennials (15-24 años) con un 13%, la generación X (41-54 años) con un 23%, los baby boomers (55-73 años) con un 17%, y la generación silenciosa (74-94 años) con un 1%.

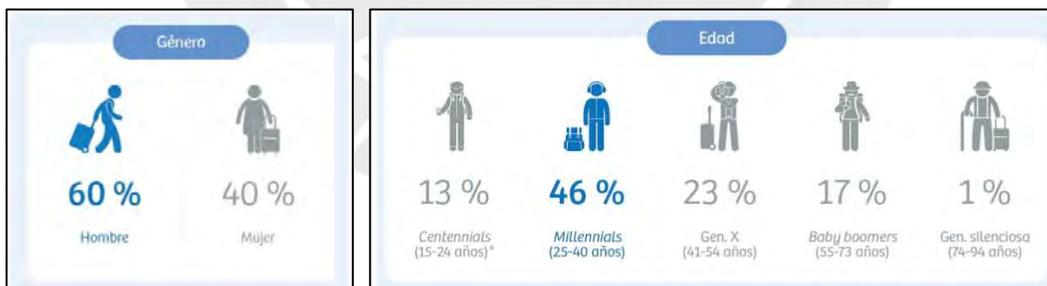


Figura 6. Género y edad de turistas extranjeros
Fuente: Perfil del turista extranjero Promperú

Esta información es crucial para identificar y adaptar las preferencias y necesidades de los clientes potenciales del hotel. Al atraer a un público mayoritariamente joven, como los millennials,

se debe enfocar en ofrecer características y servicios novedosos y aventureros. Esto incluye crear espacios que brinden actividades al aire libre, con ambientes ecológicos y sostenibles, donde los huéspedes puedan relajarse y disfrutar de la naturaleza.

Además, se deben considerar opciones para familias, proporcionando actividades que permitan explorar paisajes y atractivos turísticos, enriqueciendo su experiencia y conocimiento de la cultura peruana. Esta estrategia no solo satisfará las expectativas de los turistas, sino que también fomentará un turismo responsable y sostenible, destacando la belleza y la riqueza cultural del Perú.

Los datos proporcionados muestran una relación positiva entre el nivel educativo y los ingresos percibidos por las personas. Aquellos con mayor nivel educativo tienden a tener ingresos más altos en comparación con quienes poseen un nivel educativo menor. Esto se debe a que un nivel educativo más elevado facilita el acceso a empleos mejor remunerados y ofrece una mayor capacidad para adaptarse a los cambios en el mercado laboral.

En áreas urbanas, se observa un incremento en el número de personas con educación secundaria y superior, tanto universitaria como no universitaria, de 2007 a 2017. Este aumento en el nivel educativo refleja una mayor oportunidad para obtener empleos con mejores salarios y beneficios.

Tabla 2. Nivel educativo urbano y rural

URBANA	2007	2017	RURAL	2007	2017
Sin nivel	9,979	9,617	Sin nivel	3,558	2,264
Inicial	351	739	Inicial	55	46
Primaria	71,378	72,019	Primaria	16,647	10,177
Secundaria	200,010	255,744	Secundaria	29,434	24,122
Sup no Univ	84,093	105,350	Sup no Univ	7,521	6,622
Sup Univ	79,870	128,391	Sup Univ	4,126	4,425

En las zonas rurales, aunque el número de personas con educación superior también ha aumentado, aún existe una brecha significativa en comparación con las áreas urbanas. Sin embargo, la tendencia general indica una mejora en el acceso a la educación y, por ende, una mejora en las oportunidades de empleo y desarrollo económico.

Además, al analizar los datos específicos de la región de Ica y sus provincias, se observa que la educación secundaria y superior son los niveles predominantes.

Esto sugiere que existe un potencial significativo para desarrollar programas y políticas que fortalezcan la educación y mejoren las habilidades de la fuerza laboral, lo cual contribuirá al crecimiento económico de la región.

En resumen, invertir en educación no solo mejora la calidad de vida de las personas al permitirles acceder a empleos mejor remunerados, sino que también fortalece la economía regional al crear una fuerza laboral más capacitada y adaptable.

Tabla 3. Nivel educativo por provincia en 2017

	Sin nivel	Inicial	Primaria	Secundaria	Superior	Maestría/Doctorado	TOTAL
ICA	4,661	292	32,045	125,846	123,225	5,241	291,310
CHINCHA	2,887	161	25,342	75,383	55,495	1,120	160,388
NAZCA	1,435	52	6,916	23,923	18,544	355	51,225
PALPA	400	10	1,677	4,611	2,983	67	9,748
PISCO	2,458	214	16,241	50,218	37,183	531	106,845

Según datos obtenidos de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), el perfil del turista nacional revela un gasto promedio de S/. 500, del cual el 60% corresponde a gastos de alojamiento. En cuanto al turista extranjero, el gasto promedio es de \$932, con el 70% destinado a alojamiento.

Con esta información, se implementarán estrategias más efectivas basadas en el poder adquisitivo de los turistas y su capacidad para pagar la estancia en el hotel. Además, se tomarán en cuenta sus preferencias y expectativas en cuanto a servicios y comodidad. Esto no solo mejorará la oferta del hotel, sino que también contribuirá a fomentar la educación y crear puestos de trabajo con ingresos justos para los pobladores de Pisco.

La composición étnica de la región de Ica es mayoritariamente mestiza. Los turistas nacionales provienen principalmente de las regiones norte y centro del país, mientras que los turistas extranjeros que visitan Perú son originarios en su mayoría del continente americano, especialmente Sudamérica, con un porcentaje significativo también procedente de la Unión Europea.

Esta información es esencial para comprender las preferencias y necesidades de los clientes potenciales en términos de alimentos, tradiciones y otras necesidades específicas. Al adaptar los servicios del hotel a estos requerimientos, se puede ofrecer una experiencia más personalizada y satisfactoria, que no solo atraerá a más turistas, sino que también promoverá la cultura y tradiciones locales.

1.1.2 Factor económico

Al considerar la implementación de un hotel de bambú, es crucial evaluar diversos factores económicos, incluyendo los costos de materiales, mano de obra, durabilidad, sostenibilidad, financiamiento e inflación.

El costo del bambú varía según la calidad requerida. Para la construcción se necesita *Guadua Angustifolia* debido a sus excelentes propiedades mecánicas y físicas. Es esencial considerar a

los proveedores locales y evaluar la disponibilidad de la cantidad necesaria de bambú. En caso de limitaciones, se pueden explorar proveedores en Ecuador, donde la cercanía y el clima favorecen la producción de bambú de alta calidad.

La mano de obra no representará un costo elevado, ya que el bambú es un material fácil de trabajar, lo que reducirá significativamente los costos en comparación con las construcciones de materiales tradicionales. Además, el bambú ofrece una construcción resistente y duradera, minimizando los gastos de mantenimiento y reparaciones en el largo plazo.

El bambú es un material renovable y sostenible, cuyos residuos se degradan fácilmente y no contaminan. Esta característica atraerá a un público consciente del medio ambiente, incrementando la rentabilidad del proyecto. En los últimos años, se ha fomentado el cuidado del medio ambiente, con iniciativas como la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que se enfocan en problemas actuales. Un proyecto sostenible y ecológico facilitará la obtención de financiamiento por parte de bancos o inversionistas interesados en proyectos verdes.

En términos de inflación, según el Banco Central de Reserva, en mayo de 2023 la inflación fue del 7.89%, una disminución respecto al mes anterior debido a la desaceleración de precios en transporte, combustibles y servicios básicos. Sin embargo, las protestas y bloqueos recientes y planificados para las próximas semanas podrían incrementar la inflación, afectando los costos de materiales, transporte, alimentos y mano de obra. Estos factores deben considerarse cuidadosamente en la planificación y construcción del hotel.

En resumen, todos estos aspectos económicos se tendrán en cuenta para desarrollar estrategias más efectivas y asegurar el éxito del proyecto del hotel de bambú.

1.1.3 Factor social

Al construirse el hotel, se brindarán puestos de trabajo y planes para poder ayudar con el desarrollo económico de la población. Se considerará la cultura de la región Ica para inspirarnos y así, ofrecer una construcción relacionada con las tradiciones regionales, celebrando y fomentando la cultura local.

El diseño del hotel considera a todos los huéspedes y brindará accesos a personas con discapacidad y mayores de edad.

La construcción de este proyecto irá de la mano con las necesidades y deseos de la comunidad, sin ocasionarles pérdidas y se buscará promover el turismo sostenible. Además, se promoverá la educación de los diversos usos que se le pueden dar al bambú y sus beneficios.

1.1.4 Factor político y legal

Para desarrollar correctamente el proyecto de construcción de un hotel de bambú, es fundamental cumplir con las normativas y regulaciones locales y nacionales en cuanto a construcción, seguridad, accesibilidad, medio ambiente y sostenibilidad.

Ley General de Turismo (Ley 29408): Esta ley establece el marco para el desarrollo, regulación y promoción de las actividades turísticas en el país, basándose en principios básicos de sostenibilidad y responsabilidad.

Ley 26821 (Artículo 7): El Estado promueve el aprovechamiento sostenible de la diversidad biológica, lo cual es crucial para un proyecto que utiliza recursos naturales como el bambú.

Reglamento de la Ley General de Turismo: Este reglamento nacional establece las normas que deben seguir las entidades relacionadas con la actividad turística y la prestación de servicios turísticos.

D.S. N° 001-2015-MINCETUR: Este decreto regula la clasificación, categorización, operación y supervisión de los establecimientos turísticos, promoviendo el desarrollo sostenible del turismo.

Además de estas normativas específicas, es esencial cumplir con las regulaciones de seguridad contra incendios, incluidas las inspecciones requeridas, y las regulaciones medioambientales que abarcan la gestión de residuos, protección de recursos naturales, uso de energías renovables y reducción de la huella de carbono.

Para este proyecto, se necesitarán varias licencias y permisos, entre ellos:

- Licencia de construcción: Emitida por las autoridades locales, necesaria para iniciar la construcción.
- Permiso de uso de suelo: Autorización para construir en un área específica.
- Permiso de funcionamiento: Permiso necesario para abrir y operar el hotel.
- Permiso ambiental: Garantiza que la construcción y operación del proyecto cumplan con las regulaciones ambientales.

En cuanto a las obligaciones tributarias y legales, el proyecto deberá cumplir con el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV), el Impuesto a la Renta (IR) y otros tributos aplicables a los servicios prestados.

La Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) busca impulsar y consolidar el crecimiento económico del país, mejorando los servicios públicos, reduciendo la pobreza y aumentando los ingresos y el bienestar de los peruanos a través del desarrollo del turismo. Esta

política también promueve estrategias de inversión y promoción en el sector turístico, lo cual es beneficioso para proyectos sostenibles y responsables como el hotel de bambú.

1.1.5 Factor ambiental

El bambú es una planta que ofrece múltiples beneficios ambientales. Es capaz de absorber grandes cantidades de CO₂, contribuyendo significativamente a la reducción de gases de efecto invernadero. Su rápido crecimiento permite cosecharlo de manera sostenible sin causar deforestación. Además, el bambú protege los suelos de la erosión gracias a su extensa red de raíces.

El bambú puede ser aprovechado de múltiples formas, y aunque algunas de sus aplicaciones no son tan habituales, su característica biodegradable reduce significativamente el impacto ambiental. En este proyecto se empleará Guadua, una especie de bambú que se distingue por sus largas fibras longitudinales y embebidas en una matriz de lignina y hemicelulosa, otorgándole así propiedades mecánicas y físicas sobresalientes.

El hotel se comprometerá a utilizar la energía y el agua de manera eficiente y sostenible. Esto incluirá la implementación de tecnologías de bajo consumo energético, sistemas de recolección y reutilización de agua de lluvia, y el uso de energías renovables como la solar y la eólica. Además, se establecerán prácticas rigurosas para la gestión segura de residuos y desechos, asegurando que se minimice el impacto ambiental.

Al ser un proyecto eco amigable, se buscará proteger y promover la biodiversidad de la zona. Esto incluirá la creación de espacios naturales dentro y alrededor del hotel que sirvan como hábitats para especies locales, y la implementación de programas de conservación para especies

en peligro de extinción. También se incentivará a los huéspedes a participar en actividades de educación ambiental y conservación, fomentando un turismo responsable y sostenible.

Además de estos beneficios, el bambú posee una alta resistencia a la tracción, comparable a la del acero, y una excelente flexibilidad, lo que lo hace ideal para construcciones en áreas propensas a sismos. Su capacidad para regenerarse rápidamente sin necesidad de replantación contribuye a la sostenibilidad a largo plazo del proyecto.

El uso del bambú en la construcción del hotel no solo ofrecerá un entorno natural y acogedor para los huéspedes, sino que también destacará el compromiso del proyecto con la sostenibilidad y la protección del medio ambiente, alineándose con los objetivos de desarrollo sostenible y las expectativas de un público cada vez más consciente del impacto ambiental.

1.1.6 Factor tecnológico

Para diseñar y planificar de manera eficiente el hotel, se utilizarán diversas herramientas y softwares tecnológicos avanzados. Durante la fase de construcción, se emplearán excavadoras y compactadoras para preparar el terreno adecuadamente, así como taladros y otras maquinarias necesarias para trabajar con bambú. Dado que el proyecto no requiere materiales como el concreto, no será necesario el uso de maquinarias extremadamente avanzadas, lo que reduce los costos y el impacto ambiental.

Además, se implementarán sistemas de gestión integrales para optimizar diversos procesos del hotel, tales como:

- Software de Gestión de Construcción (BIM): Building Information Modeling (BIM) se utilizará para crear modelos 3D detallados del hotel, permitiendo una planificación y ejecución precisas, así como la detección temprana de posibles problemas.
- Sistemas de Gestión de Reservas: Herramientas como Property Management Systems (PMS) facilitarán la gestión de reservas, check-ins, check-outs y la asignación de habitaciones de manera eficiente.
- Gestión de Almacenes e Inventarios: Se utilizarán sistemas automatizados para el control de inventarios, asegurando una gestión precisa de los suministros y materiales necesarios para la operación diaria del hotel.
- Energía y Agua Inteligente: Implementación de sistemas de energía solar y tecnologías de recolección de agua de lluvia, así como sistemas inteligentes de gestión de energía para optimizar el consumo y reducir los costos operativos.
- Domótica y Automatización: Integración de tecnología de domótica para mejorar la experiencia de los huéspedes, permitiendo el control automático de la iluminación, temperatura y seguridad en las habitaciones y áreas comunes.
- Inteligencia Artificial y Big Data: Uso de inteligencia artificial para personalizar la experiencia del huésped, analizando datos de preferencias y comportamientos para ofrecer servicios a medida. También se utilizarán análisis de Big Data para optimizar la operación del hotel y tomar decisiones informadas.
- Redes y Comunicaciones: Instalación de una infraestructura robusta de redes para garantizar una conectividad continua y segura para los huéspedes y el personal del hotel. Esto incluirá acceso a internet de alta velocidad y sistemas de comunicación interna eficientes.
- Sostenibilidad y Gestión Ambiental: Implementación de sistemas de monitoreo ambiental para rastrear y reducir la huella de carbono del hotel. Esto incluye sensores para el

monitoreo de calidad del aire, sistemas de reciclaje automatizados y tecnología de gestión de residuos.

Estas tecnologías no solo mejorarán la eficiencia operativa del hotel, sino que también proporcionarán una experiencia más cómoda y personalizada para los huéspedes, mientras se mantiene un fuerte compromiso con la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente.

1.2 Microentorno

El análisis del microentorno es fundamental para desarrollar un proyecto sostenible y viable. Este análisis se centra en el entorno inmediato y específico en el que opera un proyecto. Para ello, utilizaremos el modelo estratégico de las cinco fuerzas de Porter, que nos permitirá abordar aspectos cruciales como el mercado turístico, la oferta brindada por los hoteles y las regulaciones pertinentes.

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta que busca conocer el atractivo de una industria, ya que, según Porter, "el desempeño financiero de una empresa depende de la rentabilidad de la industria a la que pertenece y de la posición que guarda en esta" (Porter, 2015). Este enfoque nos ayudará a entender la competitividad del sector y a identificar las oportunidades y amenazas que pueden influir en el éxito del proyecto.

En el contexto del mercado turístico, analizaremos la demanda de servicios de alojamiento, las preferencias de los turistas y las tendencias actuales que afectan el sector. Evaluaremos la oferta existente de hoteles, identificando los competidores directos e indirectos, así como sus estrategias y capacidades.

Además, consideraremos las regulaciones y normativas que impactan en la operación de los hoteles, incluyendo aspectos de construcción, seguridad, medio ambiente y sostenibilidad. Este análisis nos permitirá garantizar que el proyecto no solo cumpla con los requisitos legales, sino que también se posicione de manera competitiva en el mercado.

Al aplicar las cinco fuerzas de Porter, podremos desarrollar una estrategia integral que maximice la viabilidad y sostenibilidad del proyecto, asegurando su éxito a largo plazo en el dinámico entorno turístico.

1.2.1 Rivalidad entre competidores

La competencia en el mercado hotelero de Pisco se divide en dos categorías: hoteles de bambú (competencia directa) y hoteles construidos con otros materiales (competencia indirecta). Para evaluar la competencia, consideraremos el número, tamaño y posición en el mercado de los hoteles ubicados en esta ciudad.

Competencia directa:

- **Bamboo Paracas Resort:** Este hotel es el único que cuenta con ciertas partes construidas con bambú, aunque la mayoría de sus habitaciones y áreas comunes están hechas de otros materiales. El terreno del Bamboo Paracas Resort es amplio, pero la cantidad de habitaciones es limitada. Su mercado objetivo es un público joven que busca una experiencia diferenciada y ecológica.

Competencia indirecta:

- Hoteles de lujo en Pisco: Entre estos se encuentran Paracas Luxury, Paracas Resort & Spa, La Hacienda, San Agustín, Double Tree y Radisson, todos calificados como hoteles de 5 estrellas. Estas propiedades ofrecen una variedad de habitaciones y áreas comunes construidas principalmente con concreto. Estos hoteles están dirigidos a un público joven-adulto con alto poder adquisitivo, atraído por los servicios y comodidades que ofrecen estas cadenas hoteleras.

Estos hoteles de lujo tienen una base de clientes leales, aunque existe un segmento del mercado que no está satisfecho con los altos precios, lo que los lleva a buscar nuevas opciones. Este grupo de clientes busca experiencias vacacionales que incluyan actividades variadas, atracciones de aventura y una mayor conexión con la cultura local.

El nivel de competencia en el mercado de Pisco es medio-alto. La presencia de establecimientos de alta gama junto con la creciente demanda de experiencias sostenibles y diferenciadas crea un entorno competitivo dinámico. Para diferenciarse, el proyecto del hotel de bambú deberá enfocarse en ofrecer una experiencia única y sostenible, destacando el uso innovador del bambú, actividades ecológicas y un fuerte compromiso con la conservación del medio ambiente y la cultura local.

De acuerdo con el estudio del MINCETUR titulado "Perú: Oferta y Demanda de Establecimientos de Hospedaje" del año 2019, la Figura 7 revela que solo el 20,2% de los alojamientos en el país están categorizados en el rango de 1 a 5 estrellas, incluyendo albergues y ecolodges. Esto indica que la gran mayoría, el 79,8%, de los alojamientos no están categorizados.

Un aspecto notable es que casi el 50% de los alojamientos categorizados se encuentran en las categorías de 3 a 5 estrellas. Específicamente, los hoteles de 3 estrellas representan el 28,9%,

los de 4 estrellas el 12,8%, y los de 5 estrellas apenas el 8,7% del total de establecimientos categorizados. Este último dato destaca la escasez de alojamientos de lujo en comparación con las demás categorías. Además, los alojamientos sostenibles, como los albergues y ecolodges, constituyen solo el 1,7% del total de alojamientos categorizados, lo que indica una baja presencia de opciones ecológicas y sostenibles en el sector hotelero peruano.

Estos datos subrayan una oportunidad significativa para el desarrollo de hoteles sostenibles y ecológicos, especialmente en el segmento de 3 a 5 estrellas. Al enfocarse en este nicho, el proyecto del hotel de bambú puede satisfacer la creciente demanda de alojamientos sostenibles, diferenciándose de la competencia y aprovechando la limitada oferta actual en este sector.

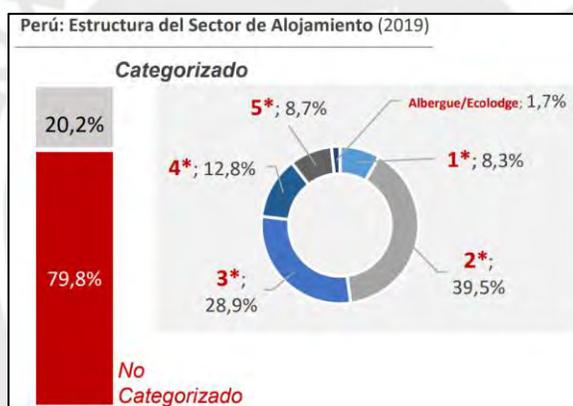


Figura 7. Estructura del sector de alojamiento 2019
Fuente: Oferta y Demanda de Establecimientos de Hospedaje 2019

La Figura 8 resalta las principales regiones en las categorías de hospedaje en Perú, enfocándose en Cusco, Arequipa, Ica y Lima. En estas regiones, la mayoría de los alojamientos se clasifican en la categoría de 3 estrellas. Esto se debe a que los destinos turísticos ofrecen una variedad de opciones que van desde servicios básicos hasta lujosos, incluyendo hospedajes con una calidad superior y servicios exclusivos en las categorías de 4 y 5 estrellas.

La alta cantidad de alojamientos de 3 estrellas en el país refleja una tendencia común debido a los precios accesibles y las comodidades básicas que satisfacen tanto a viajeros nacionales como extranjeros.

Este análisis subraya la necesidad de diversificar la oferta de hospedaje en regiones clave, no solo para satisfacer la demanda de diferentes segmentos de turistas, sino también para fomentar el desarrollo de opciones más sostenibles y ecológicas. En este contexto, el proyecto del hotel de bambú puede aprovechar la oportunidad de diferenciarse ofreciendo una experiencia única y amigable con el medio ambiente, alineándose con la creciente demanda de turismo sostenible.

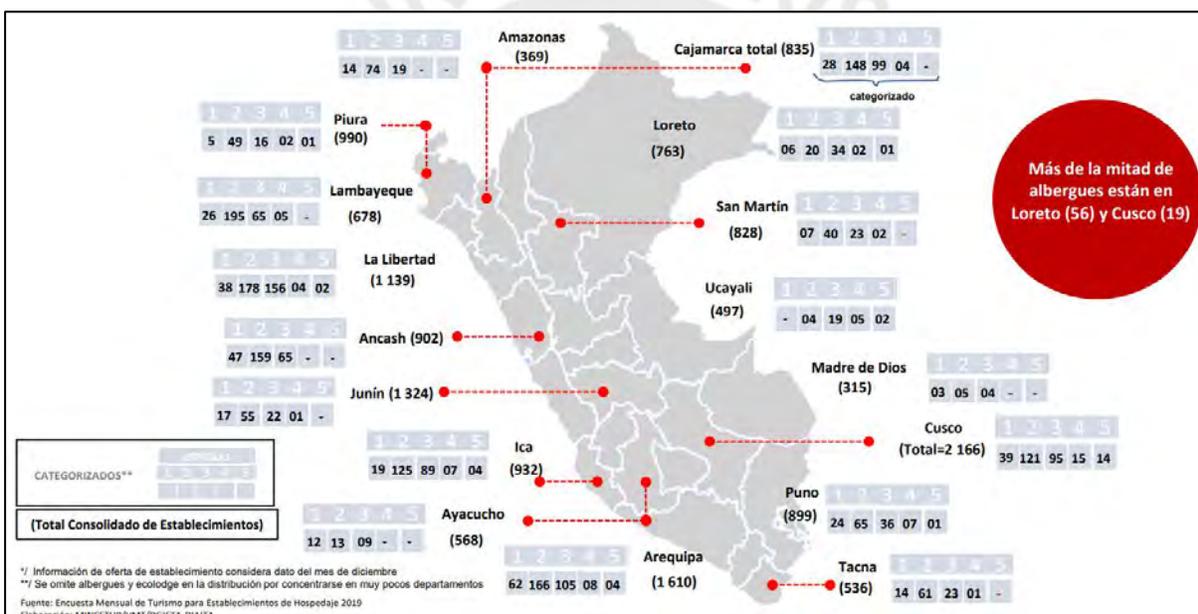


Figura 8. Distribución de Establecimientos de Hospedaje Categorizados en las regiones principales
Fuente: Oferta y Demanda de Establecimientos de Hospedaje 2019

Los turistas provenientes de Estados Unidos prefieren un hospedaje de 5 estrellas, mientras que turistas europeos prefieren la categoría de 3 y 4 estrellas. En el caso del turista nacional, prefieren un alojamiento en la categoría de 3 estrellas.

Las Figura 9 y Figura 10 muestran una tendencia creciente en los arribos a hospedajes categorizados durante los meses de julio, agosto y septiembre, con una disminución en el último trimestre del año.

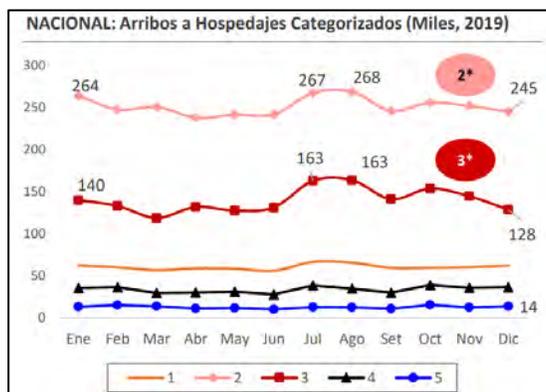


Figura 9. Arribos nacionales a hospedajes categorizados
Fuente: Oferta y Demanda de Establecimientos de Hospedaje 2019

La Figura 9, que presenta datos del 2019, indica que la categoría de 2 estrellas era la más visitada por los turistas nacionales, con picos de hasta 268 mil arribos en agosto. Sin embargo, la Figura 10 muestra un panorama diferente para los turistas extranjeros en 2019, donde la categoría de 3 estrellas se destacó con un pico de 108 mil arribos en agosto, siendo consistentemente más popular que las demás categorías durante todo el año.

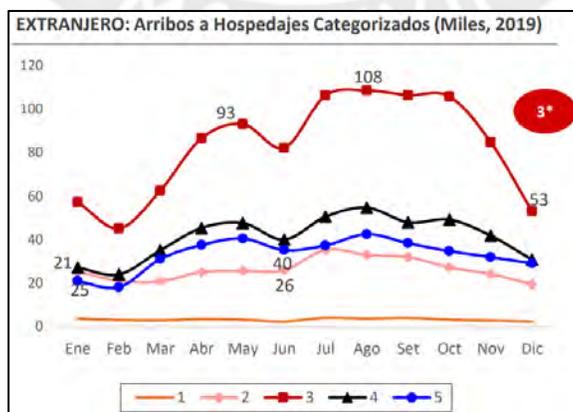


Figura 10. Arribos extranjeros a hospedajes categorizados

Al comparar estos datos con la información de la Figura 11 del año 2022, se observa un cambio notable: la categoría de 3 estrellas ha superado a la de 2 estrellas en popularidad tanto para turistas nacionales como extranjeros. Esto sugiere que los turistas, independientemente de su origen, están mostrando una preferencia creciente por los alojamientos de 3 estrellas, posiblemente debido a la combinación de precios accesibles y comodidades satisfactorias que ofrecen.

En resumen, la categoría de 3 estrellas se mantiene como la opción más atractiva para los turistas nacionales y extranjeros. Este cambio en las preferencias resalta la importancia de ofrecer servicios de calidad y valor en el segmento de 3 estrellas, para capturar y retener a un mayor número de visitantes.

Para calcular el número de establecimientos de hospedaje por categoría en Ica, se utilizó como fuente el "Compendio de cifras de Turismo – enero 2023". La Tabla 4 ilustra el impacto significativo de la pandemia en el sector hotelero de Pisco, con una drástica caída en el número de establecimientos operativos en 2020, reduciéndose a casi la mitad respecto a 2019.

Sin embargo, los datos también muestran una recuperación gradual en los años siguientes. El número de establecimientos en el año 2021 comenzó a recuperarse y para los siguientes años se alcanzaron niveles más cercanos a los de prepandemia. De hecho, para 2023, el total de establecimientos se incrementó a 1,237, superando las cifras de 2019.

Este patrón de recuperación sugiere que el sector hotelero en Pisco está resurgiendo y presenta una oportunidad atractiva para la inversión. La introducción de un proyecto innovador, como un hotel de bambú, no solo contribuiría a la diversificación del mercado, sino que también podría

capturar la demanda creciente de opciones de alojamiento sostenibles y únicas. Invertir en este sector en expansión promete potencialmente grandes ganancias, especialmente si se alinean con las tendencias actuales de sostenibilidad y turismo responsable.

Tabla 4. Número de establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	100	98	94	99	105
Febrero	100	98	93	99	104
Marzo	100	98	94	99	104
Abril	100	1	91	96	104
Mayo	100	14	92	97	103
Junio	100	14	92	97	102
Julio	99	69	91	97	103
Agosto	101	69	91	97	102
Setiembre	101	69	91	97	103
Octubre	101	69	91	97	103
Noviembre	101	69	92	97	103
Diciembre	101	69	91	97	101
TOTAL	1,204	737	1,103	1,169	1,237

1.2.2 Poder de negociación de proveedores

En el contexto de la construcción de un hotel de bambú, existen numerosos proveedores en las zonas norte y nororiente del país que producen bambú Guadua. Entre los principales se encuentran:

- KAPIRO RIO TAMBO: Productor de la región Junín.
- APPAGROP BARRIOS: Productor de la región Piura.
- ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES RÍO MARAÑÓN: Productor y transformador de la región Amazonas.

A nivel internacional, países como Ecuador y Colombia también son grandes proveedores de bambú Guadua, beneficiándose de climas propicios para su cultivo. Debido a esta diversidad de proveedores locales e internacionales, el nivel de competencia entre ellos es medio, lo que otorga cierta capacidad de negociación al comprador.

En el sector hotelero, hay una gran variedad de proveedores de servicios, insumos y materiales necesarios para la operación del hotel. Algunos proveedores clave en el país incluyen:

- LIDERMAN: Empresa de seguridad.
- PROSEGUR: Empresa de seguridad.
- PARAISO: Fabricante de colchones.
- EL CISNE: Fabricante de colchones.
- EULEN: Empresa de mantenimiento.

La existencia de numerosos proveedores y la disponibilidad de productos sustitutos reduce el poder de negociación de los proveedores, situándolo en un nivel bajo. Esta diversidad permite a los hoteles elegir entre varias opciones, garantizando mejores precios y servicios.

En resumen, la abundancia de proveedores tanto de bambú Guadua como de servicios e insumos para el sector hotelero crea un entorno favorable para la negociación. Esta situación permite a los hoteles obtener materiales y servicios a precios competitivos, contribuyendo a la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.

1.2.3 Poder de negociación del consumidor / comprador

Los viajeros, en su mayoría, buscan destinos recreativos donde puedan relajarse, disfrutar de diversas actividades y participar en deportes extremos. En Paracas, muchos hoteles ofrecen vistas al mar como una ventaja competitiva. Este proyecto pretende diferenciarse proporcionando servicios únicos y personalizados, comenzando con un diseño innovador y biofílico, que emule la naturaleza.

El diseño del hotel será distintivo, incorporando arquitectura llamativa en la forma del edificio, así como en las paredes, techos y puertas. Se crearán espacios dedicados al descanso y la

relajación, donde los huéspedes puedan disfrutar con sus familias. Además, se ofrecerán paseos nocturnos para observar Ovnis, aprovechando la alta presencia reportada en la zona y las noches despejadas, añadiendo un elemento de aventura y misterio a la estancia.

Para mejorar la experiencia del cliente y captar nuevos segmentos de mercado, se establecerán alianzas estratégicas con agencias de turismo. Estas alianzas permitirán ofrecer tours a lugares menos conocidos, pero igualmente atractivos, que actualmente no están incluidos en muchos paquetes turísticos. Esta estrategia no solo atraerá a nuevos clientes, sino que también ofrecerá experiencias más exclusivas y personalizadas.

Dado que los consumidores tienen una amplia gama de opciones en el sector hotelero, su poder de negociación puede considerarse medio. Sin embargo, al ofrecer un producto diferenciado y de alta calidad, como el hotel de bambú con características únicas y sostenibles, se puede aumentar el valor percibido y reducir la sensibilidad al precio. Esto permitirá al hotel destacarse en el mercado y atraer a un segmento de clientes dispuesto a pagar por una experiencia única y memorable.

En resumen, el poder de negociación del consumidor es medio, pero se puede gestionar eficazmente mediante la diferenciación del producto, la oferta de experiencias exclusivas y la formación de alianzas estratégicas con agencias de turismo para ampliar la oferta de actividades y destinos disponibles para los huéspedes.

La Figura 11 muestra la preferencia de los huéspedes nacionales en cuanto a categorías de hospedaje por estrellas, destacando que el 36% de ellos optan por alojamientos de tres estrellas. Este dato es especialmente relevante ya que indica el poder de negociación de los huéspedes al seleccionar su hospedaje y revela la opción más atractiva para ellos. La demanda se inclina

claramente hacia la categoría de tres estrellas, con una notable diferencia respecto a otras opciones.

Estos datos sugieren una oportunidad significativa para capturar una parte de este mercado ofreciendo, desde el inicio del proyecto, un servicio con las características esperadas por los clientes. Un enfoque inicial en la categoría de tres estrellas, que es la más demandada, permitirá atraer a una base sólida de clientes. Posteriormente, se podrá mejorar y diversificar la experiencia ofrecida, incorporando servicios adicionales y diferenciados para incrementar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad.

Al reconocer y responder a esta preferencia, el proyecto del hotel de bambú puede posicionarse estratégicamente en el mercado, alineándose con las expectativas de los huéspedes y ofreciendo un producto atractivo y competitivo. Esto no solo aumentará la tasa de ocupación, sino que también potenciará la reputación del hotel como una opción preferida entre los viajeros nacionales.



Figura 11. Principales alojamientos de turistas nacionales
Fuente: Perfil del potencial vacacionista nacional 2022

La Figura 12 muestra las preferencias de los turistas extranjeros chilenos en cuanto a categorías de hospedaje. Los viajeros chilenos son los que ingresan en mayor proporción al Perú, debido a

la cercanía geográfica, el idioma común, la similitud cultural y otras características compartidas. Por esta razón, se consideran las preferencias del turista chileno al analizar las características de los turistas extranjeros.

Los datos revelan que un 23% de los turistas chilenos prefieren hospedarse en hoteles de tres estrellas, mientras que un 21% opta por hoteles de cuatro o cinco estrellas. Esto indica que estos huéspedes valoran las comodidades, los servicios de calidad y la experiencia general que se ofrece en estas categorías de alojamiento.

Las opciones de alojamiento más básicas, como hoteles u hostales de una o dos estrellas, y casas de familiares o amigos, son menos populares entre este grupo, con un 17% cada una. Los departamentos alquilados tienen un 19% de preferencia, y los lodges o albergues solo atraen al 3% de los turistas chilenos.

La marcada preferencia por alojamientos de tres estrellas o más, subraya la importancia de ofrecer instalaciones y servicios de alta calidad para atraer a este segmento de huéspedes. Los consumidores en estas categorías tienen un poder de negociación significativo, ya que buscan y valoran experiencias superiores.

Con estos datos, el proyecto del hotel de bambú debe enfocarse en proporcionar instalaciones y servicios que cumplan con las expectativas de calidad y comodidad de los turistas chilenos. Es fundamental estudiar a la competencia en estas categorías para obtener información que permita mejorar las estrategias de marketing y diferenciar la oferta del hotel. Al hacerlo, se podrá atraer eficazmente a este segmento de mercado y garantizar una experiencia satisfactoria que fomente la lealtad de los clientes.

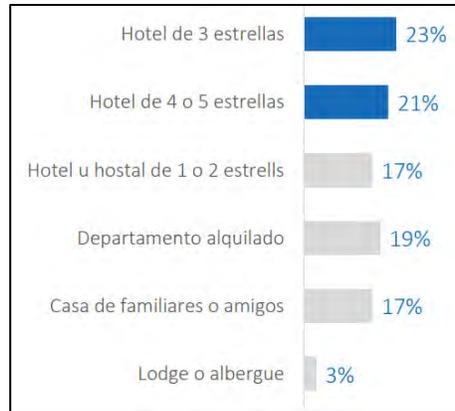


Figura 12. Tipo de alojamiento de viajeros chilenos
Fuente: Perfil del potencial vacacionista chileno 2023

1.2.4 Amenaza de nuevos competidores

Cuando un nuevo hospedaje se inscribe en la Cámara Nacional de Turismo del Perú (CANATUR), esta información se hace de conocimiento público, incluyendo a la competencia existente en la región. Los competidores establecidos pueden reaccionar ofreciendo sus servicios a precios más bajos para generar una barrera de entrada, además de implementar otras estrategias que dificulten la entrada y el crecimiento de nuevos actores en el mercado.

Los competidores ya posicionados tienen una ventaja significativa, ya que son reconocidos y poseen convenios con diversas agencias de turismo, lo que los posiciona favorablemente en la mente de los clientes. Esta reputación establecida y las relaciones comerciales sólidas hacen que sea más desafiante para los nuevos competidores ganar terreno.

Sin embargo, el análisis del mercado muestra que el sector hotelero está en crecimiento. La región de Ica atrae a una gran cantidad de turistas nacionales y extranjeros, y hay una clara demanda de servicios de alojamiento en las categorías de 3 a 5 estrellas, que es el público objetivo de este proyecto de hotel de bambú.

El proyecto tiene el potencial de ser bien recibido debido a su enfoque innovador y sostenible. A pesar de las barreras de entrada y la fuerte competencia, la diferenciación mediante el uso de materiales sostenibles y el diseño biofílico puede captar la atención de un segmento de mercado consciente del medio ambiente y en busca de experiencias únicas.

En conclusión, aunque el nivel de amenaza de nuevos competidores es alto debido a la competencia bien establecida y sus estrategias defensivas, el crecimiento del sector y la demanda por opciones de alojamiento diferenciadas presentan una oportunidad significativa para el proyecto del hotel de bambú. Con una estrategia adecuada y un enfoque en la sostenibilidad y la calidad, es posible superar las barreras iniciales y alcanzar el éxito en este mercado en expansión.

1.2.5 Amenaza de productos sustitutos

Actualmente, no existen alojamientos que puedan sustituir completamente el servicio planeado para el nuevo hotel, especialmente debido al uso innovador del bambú como material de construcción. Las alternativas más cercanas serían los alojamientos ofrecidos a través de plataformas como Airbnb o los hostales.

Airbnb: Este servicio es considerado un fuerte competidor frente a los hospedajes tradicionales. Su amplia implementación de tecnología brinda seguridad tanto al cliente como al propietario, lo que ha generado una gran confianza en la plataforma. Los turistas extranjeros, en particular, buscan experiencias auténticas que los habitantes locales pueden ofrecer, lo cual es una ventaja significativa de Airbnb. Sin embargo, una de las desventajas de Airbnb es la calidad incierta de los alojamientos, ya que los propietarios no siempre tienen capacitación profesional en el área hotelera.

El proyecto del hotel de bambú se diferencia claramente por no ser un alojamiento tradicional. La innovación comienza desde el material de construcción, pasando por la arquitectura del hospedaje y los servicios únicos que se planean ofrecer para proporcionar una experiencia inolvidable. La implementación de tecnología será integral, teniendo en cuenta las observaciones y necesidades de los viajeros. Además, se realizarán campañas de marketing y publicidad en diversas plataformas, y se establecerán alianzas con las principales aplicaciones que facilitan la búsqueda de hospedajes.

Estas estrategias no solo mitigarán la amenaza de productos sustitutos como Airbnb y hostales, sino que también destacarán las cualidades únicas y sostenibles del hotel de bambú. La combinación de una experiencia diferenciada, servicios de alta calidad y un enfoque en la sostenibilidad asegura que el proyecto se posicione como una opción atractiva y competitiva en el mercado.

En conclusión, el nivel de amenaza de productos sustitutos es medio-bajo, dado que la propuesta del hotel de bambú ofrece una experiencia única que no puede ser fácilmente replicada por los alojamientos tradicionales o plataformas de alquiler a corto plazo.

1.3 Planeamiento Estratégico

El planeamiento estratégico es fundamental para alcanzar los objetivos a largo plazo de una organización. Este proceso implica la identificación y análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas mediante la Matriz FODA.

Según Ponce (2007), "el análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas." Este enfoque integral

permite obtener una visión clara y precisa tanto del entorno interno como del externo, facilitando la formulación de estrategias efectivas.

La Matriz FODA no solo identifica los elementos clave que afectan al proyecto, sino que también ayuda a desarrollar estrategias que aprovechen las oportunidades y mitiguen las amenazas, mientras se potencian las fortalezas y se corrigen las debilidades. Este análisis es crucial para diseñar un plan estratégico que guíe el proyecto hacia el éxito sostenible y competitivo.

Al implementar el planeamiento estratégico, se asegura que todos los aspectos del proyecto estén alineados con los objetivos a largo plazo, proporcionando una hoja de ruta clara y efectiva para el desarrollo y crecimiento del proyecto.

1.3.1 Misión

La empresa TLR se dedica a promover el turismo sostenible y responsable a través de la construcción y operación de un innovador hotel de bambú en la región de Ica. Nuestro objetivo es contribuir al desarrollo local y a la conservación del medio ambiente, ofreciendo a nuestros huéspedes una experiencia única y confortable. Nos comprometemos a mejorar la calidad de vida de nuestros visitantes y a fomentar una cultura de sostenibilidad en la comunidad, impulsando prácticas eco amigables y el respeto por la naturaleza.

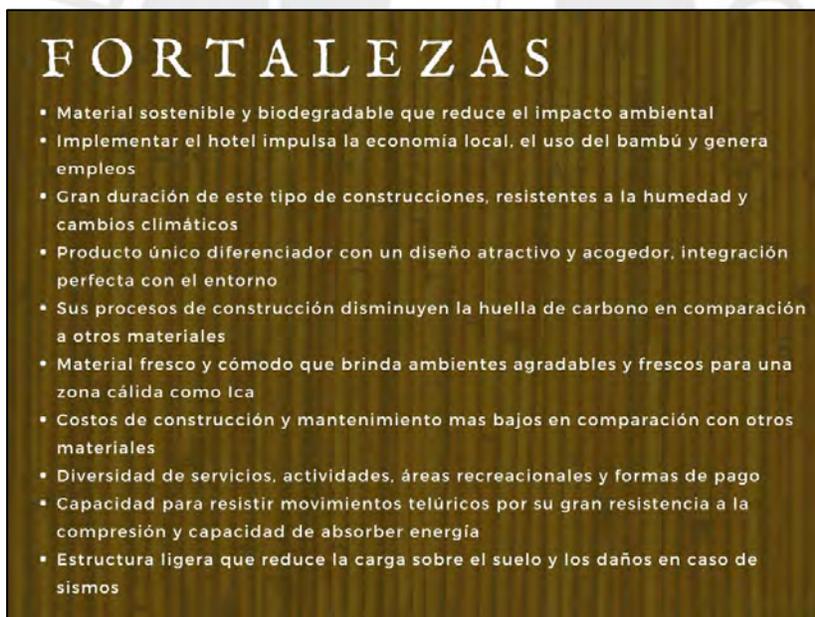
1.3.2 Visión

Ser reconocidos como líderes en la industria del turismo, tanto a nivel nacional como internacional, generando un impacto positivo en las comunidades y el medio ambiente. Lograremos esto a través de la construcción y operación de hoteles de bambú y otros materiales eco amigables, promoviendo una cultura de sostenibilidad basada en principios morales y éticos.

1.3.3 Matriz FODA

La técnica FODA permite identificar y analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que enfrenta este proyecto. Esta herramienta es esencial para comprender la situación actual y determinar las decisiones estratégicas necesarias para mejorar nuestra posición en el mercado. Al evaluar estos cuatro aspectos clave, podemos desarrollar estrategias que aprovechen nuestras fortalezas y oportunidades, al tiempo que mitigamos las debilidades y amenazas, asegurando así un camino claro hacia el éxito sostenible y competitivo.

Las fortalezas presentan ventajas significativas al utilizar el bambú en la construcción de un hotel, destacando la contribución a la economía local, eficiencia en costos de construcción y mantenimiento, punto importante para resistir sismos.



FORTALEZAS
• Material sostenible y biodegradable que reduce el impacto ambiental
• Implementar el hotel impulsa la economía local, el uso del bambú y genera empleos
• Gran duración de este tipo de construcciones, resistentes a la humedad y cambios climáticos
• Producto único diferenciador con un diseño atractivo y acogedor, integración perfecta con el entorno
• Sus procesos de construcción disminuyen la huella de carbono en comparación a otros materiales
• Material fresco y cómodo que brinda ambientes agradables y frescos para una zona cálida como Ica
• Costos de construcción y mantenimiento mas bajos en comparación con otros materiales
• Diversidad de servicios, actividades, áreas recreacionales y formas de pago
• Capacidad para resistir movimientos telúricos por su gran resistencia a la compresión y capacidad de absorber energía
• Estructura ligera que reduce la carga sobre el suelo y los daños en caso de sismos

Tabla 5. Fortalezas – Matriz FODA

Las oportunidades subrayan el creciente interés en el turismo sostenible, generación de empleos, el uso de los diseños biofílicos y alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que refuerzan la aceptación y diferenciación del presente proyecto.



Tabla 6. Oportunidades – Matriz FODA

Dentro de las debilidades se destaca la limitada mano de obra calificada para realizar este tipo de construcciones y la vulnerabilidad del bambú al fuego en comparación con otros materiales.

DEBILIDADES

- Falta de experiencia en la construcción de estructuras de bambú
- Limitación de mano de obra calificada para este tipo de construcciones
- Vulnerabilidad del bambú frente al fuego en comparación a otros materiales
- Limitación para obtener bambú de alta calidad
- Construir con materiales que no dañen el bambú o que generen fisuras
- Baja presencia de nuestra marca con el público objetivo
- Variación en los diámetros de cañas de bambú

Tabla 7. Debilidades – Matriz FODA

Las amenazas identifican factores externos que afectan negativamente el proyecto hotelero de bambú. Entre ellos se considera la necesidad de recubrir el bambú para protegerlo de rayos ultravioletas, dificultades de transporte y logística en caso existan bloqueos en carreteras y otros tipos de conflictos internos en el país.



Tabla 8. Amenazas – Matriz FODA

Los puntos detallados en la matriz FODA ayudan a identificar las acciones estratégicas para poder aprovechar las fortalezas y oportunidades, corregir las debilidades y minimizar las amenazas. Estas acciones serán detalladas y clasificadas en dos categorías: estrategias principales y estrategias secundarias, asegurando un enfoque claro y estructurado para alcanzar nuestros objetivos y mejorar nuestra posición en el mercado.

1.3.4 Matriz Evaluación de Factores Externos (MEFE)

La matriz MEFE ayuda a evaluar la posición actual del proyecto en relación al entorno externo.

“Permite identificar y evaluar variables asociadas al contexto que generan incidencia tanto positiva como negativa de la empresa; estas variables pueden ser de tipo cultural, social, ambiental, político, económico, gubernamental, legal, competitivo, entre otras.” (Pulgarín 2012).

Cada factor es evaluado en términos de la importancia y cómo afectan al proyecto. A continuación, se determina el puntaje de cada factor y un peso, de esta manera el puntaje total determina la posición del proyecto para identificar las oportunidades y amenazas que enfrenta.

El rango de importancia se evaluará en el rango de 1 (nivel bajo) a 4 (nivel alto).

Tabla 9. Matriz EFE

MATRIZ EFE				
FACTORES EXTERNOS	PESO	PUNTAJE	PONDERACION	
OPORTUNIDADES	O1	5%	4	0.2
	O2	5%	4	0.2
	O3	6%	4	0.24
	O4	5%	4	0.2
	O5	4%	4	0.16
	O6	7%	4	0.28
	O7	6%	4	0.24
	O8	6%	4	0.24
	O9	7%	4	0.28
	O10	7%	4	0.28
AMENAZAS	A1	5%	4	0.2
	A2	6%	3	0.18
	A3	5%	3	0.15
	A4	7%	4	0.28
	A5	6%	4	0.24
	A6	5%	3	0.15
	A7	8%	4	0.32
TOTAL	100%	65.00	3.84	

La Tabla 9 desarrollada cuenta con 17 factores donde 10 de ellas son oportunidades y las otras siete son amenazas. El valor ponderado total obtenido de 3.84, indica que está por encima del promedio y se ubica cerca al valor máximo, las estrategias permiten aprovechar con eficacia las oportunidades y minimizar las amenazas.

1.3.5 Matriz Evaluación de Factores Internos (MEFI)

La matriz MEFI es una herramienta usada para evaluar la posición del proyecto en relación con su entorno interno.

“Conjunto de debilidades y fortalezas principales que son inherentes a las áreas funcionales de la misma. Reconoce la necesidad de realizar juicios intuitivos por parte de los evaluadores durante la construcción de los factores internos clave.” (Pulgarín 2012).

A continuación, se determina el puntaje de cada factor y un peso, de esta manera el puntaje total determina la posición del proyecto para identificar las fortalezas y debilidades que enfrenta.

El rango de importancia se evaluará en el rango de 1 (nivel bajo) a 4 (nivel alto).

Tabla 10. Matriz EFI

MATRIZ EFI				
FACTORES INTERNOS	PESO	PUNTAJE	PONDERACION	
FORTALEZAS	F1	9%	4	0.36
	F2	8%	3	0.24
	F3	8%	3	0.24
	F4	7%	4	0.28
	F5	7%	3	0.21
	F6	5%	3	0.15
	F7	5%	3	0.15
	F8	5%	4	0.2
	F9	7%	4	0.28
	F10	6%	4	0.24
DEBILIDADES	D1	3%	3	0.09
	D2	3%	3	0.09
	D3	7%	4	0.28
	D4	5%	3	0.15
	D5	6%	4	0.24
	D6	5%	4	0.2
	D7	4%	2	0.08
TOTAL	100%	58.00	3.48	

La Tabla 10 desarrollada cuenta con 17 factores donde 10 de ellas son fortalezas y las otras siete son debilidades. El valor ponderado total obtenido de 3.48, indica que está por encima del promedio y al ubicarse cerca al valor máximo, las estrategias permiten aprovechar con eficacia las fortalezas y minimizar las debilidades, esto indica que se tiene una posición interna fuerte.

1.3.6 Matriz FIFE

Al unificar las matrices explicadas previamente, se obtiene una visión completa de la situación y cómo será el futuro del proyecto. Así, se podrán tomar decisiones estratégicas más informadas.

“Es un esquema de nueve cuadrantes que permite identificar una posición estratégica en la empresa de acuerdo con los factores internos y externos que influyen en la misma.” (Pulgarín 2012).

Tabla 11. Matriz FIFE

		TOTAL PONDERADO EFI		
		3	2	1
TOTAL PONDERADO EFE	4	I	II	III
	3	IV	V	VI
	2	VII	VIII	IX

La matriz desarrollada en la Tabla 11, ofrece una mayor amplitud para comunicar las complejidades teniendo en cuenta factores internos y externos. Al estar en la cuadrante I, se busca crecer y construir con una estrategia intensiva y de integración (Invertir intensamente para crecer).

Se identificarán las oportunidades específicas para aprovecharlas, analizar a los competidores y diferenciamos, desarrollar un plan de acción detallado y medir el progreso para asegurar el éxito.

1.3.7 Estrategias principales y secundarias

Estas estrategias se utilizan para alcanzar objetivos a corto y largo plazo.

La estrategia principal se utiliza para los objetivos a largo plazo que abordan aspectos clave como el desarrollo y operación del proyecto, desde la selección de la ubicación hasta la implementación de prácticas sostenibles y la innovación constante.



Figura 13. Estrategias Principales

Las estrategias secundarias presentadas, complementan el proyecto al enfocarse en aspectos para mejorar la experiencia del cliente, eficiencia operativa y presencia en el mercado.



Figura 14. Estrategias Secundarias

Las siguientes estrategias secundarias buscan una mejora en la eficiencia operativa que ayudará a diversificar la oferta y enriquecer la experiencia del cliente para alcanzar el éxito del proyecto.



Figura 15. Estrategias Secundarias

CAPÍTULO 2 ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo, se describirán aspectos clave del proyecto, incluyendo la materia prima, el servicio hotelero, los elementos relevantes del mercado, la oferta y demanda, y las estrategias de comercialización. Se proporcionará una comprensión detallada del mercado con el objetivo de evaluar la viabilidad del proyecto, así como identificar las oportunidades y los riesgos existentes.

Para desarrollar una estrategia sólida y bien fundamentada, se recopilará información de diversas fuentes, como estudios de mercado, informes de competidores y datos actualizados del sector. Este enfoque integral permitirá establecer una base estratégica robusta que garantice el éxito del proyecto en el competitivo mercado hotelero.

2.1 Materia prima

Esta materia prima ha cautivado la atención en los últimos años, el bambú tiene una gran importancia en diferentes aspectos dentro de la sociedad. A continuación, se describirá con mayor detalle, se mostrará la ficha técnica, aspectos culturales y legales y comercio exterior.

2.1.1 Descripción de la materia prima

La *Guadua Angustifolia*, o bambú *Guadua*, es la materia prima base de este proyecto hotelero. Este tipo de bambú, nativo de América del Sur y perteneciente a la familia de las Gramíneas, se caracteriza por su tallo grueso y resistente, que puede alcanzar alturas de 30 metros o más y tener un gran diámetro, lo que lo hace ideal para construcciones de gran escala. El bambú

Guadua es notablemente resistente y duradero, con una alta resistencia a la tracción comparable al acero. Además, es fácil de cultivar, lo que lo convierte en un material sostenible para la construcción.

Los beneficios aportados al medio ambiente y las personas son diversos. Al emplearse como materiales de viviendas, sus productos actúan como reguladores de temperatura y sonido.

Las hojas caídas del bambú forman una capa que ayuda a regular los caudales y proteger el suelo de la erosión, contribuyendo a la conservación de la flora y fauna locales.

El proceso de obtención del bambú requiere solo un tercio del tiempo necesario para obtener madera y una octava parte del tiempo comparado con el hormigón. Además, el bambú tiene la capacidad de absorber grandes cantidades de CO₂, mejorando la calidad del aire, ya que sus hojas, dotadas de pequeños pelos, actúan como filtros naturales.

El uso de Guadua Angustifolia en construcciones básicas no requiere mano de obra calificada, lo que ayuda a generar una gran cantidad de empleos locales. Su ligereza y flexibilidad lo convierten en una excelente alternativa para construcciones sismorresistentes, un aspecto crucial para la región seleccionada. En caso de colapso, el bambú causa menos daño y su reconstrucción es rápida y fácil.

En resumen, la Guadua Angustifolia no solo ofrece beneficios estructurales y económicos, sino que también contribuye a la sostenibilidad ambiental, posicionándose como una elección óptima para este proyecto hotelero innovador.

2.1.2 Aspectos culturales

El bambú Guadua tiene una profunda conexión con la cultura e historia peruana. Este material ha sido utilizado a lo largo de los siglos para una variedad de propósitos, incluyendo la fabricación

de instrumentos musicales de viento. En la costa norte del Perú, se han encontrado restos de cañas utilizadas en los entierros de las culturas Moche y Chimú.

En la tumba del Señor de Sipán, junto a diversas joyas, prendas y vasijas, también se encontraron restos de bambú, evidenciando su uso en la vida cotidiana y rituales de los antiguos peruanos. Los incas utilizaron el bambú para construir puentes e instrumentos musicales tanto antes como después de la llegada de los españoles.

En comunidades indígenas de Colombia, el bambú sigue teniendo un papel significativo en las prácticas culturales. Por ejemplo, se utiliza un cuchillo de bambú para cortar el cordón umbilical de los recién nacidos, aprovechando sus propiedades antimicóticas. Esta propiedad ha incrementado la demanda de productos de cuidado personal hechos de bambú, como los cepillos dentales.

La arquitectura con bambú en América también tiene una rica historia. Según Torres (2017), "en la arquitectura con bambú en América, se empleaba este material como componente estructural, ocultándolo posteriormente, como ocurre en las pirámides de la Ciudad de Caral. La mayoría de las veces se debía a cuestiones sociológicas, para ocultar lo que se consideraba como material pobre, poniendo por delante materiales más modernos, símbolo de riqueza." Durante la época colonial, los españoles destruyeron las casas de bambú de los indígenas, ya que consideraban este material obsoleto y de mala calidad. Este estigma persiste hoy en día, ya que muchas personas aún asocian el bambú con la pobreza.

El proyecto del hotel de bambú busca desafiar y cambiar esta percepción negativa, revalorizando el bambú como un material sostenible, resistente y moderno. Al demostrar sus beneficios y aplicaciones innovadoras, podemos contribuir a una mayor apreciación de este recurso natural, destacando su importancia cultural y su potencial para el futuro.

2.1.3 Aspectos legales a favor

El bambú es un recurso natural protegido en Perú, y su manejo y explotación están regulados por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI). Esta regulación asegura que el uso del bambú sea sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

En el sector de la construcción, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento ha aprobado la Norma Técnica E.100, que regula las construcciones a base de bambú debido a sus propiedades sismorresistentes. Esta normativa incluye el uso del bambú en programas gubernamentales, fomentando su aplicación en proyectos de construcción sostenible y resiliente.

Además, la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Reforestación y Agroforestación (Ley N° 28852) incentiva la inversión privada en actividades forestales y servicios ambientales. Esta ley está dirigida principalmente a las zonas con baja presencia forestal, promoviendo la reforestación y el desarrollo de agroforestería. Esto representa una oportunidad significativa para incrementar los bosques de bambú en las regiones del norte del país, donde las condiciones ambientales son óptimas para su crecimiento. Aprovechar esta ley no solo mejorará la calidad ambiental, sino que también asegurará un suministro sostenible de bambú para la construcción.

Estas regulaciones y leyes proporcionan un marco legal favorable para la explotación y uso del bambú, apoyando tanto la sostenibilidad ambiental como el desarrollo económico. Al adherirse a estas normativas, el proyecto del hotel de bambú puede operar de manera responsable y alineada con las políticas gubernamentales, contribuyendo al desarrollo sostenible y la conservación de los recursos naturales en Perú.

2.1.4 Incremento en el consumo, importación, exportación y producción

En los últimos años, la tendencia hacia el cuidado del medio ambiente y el uso de productos ecológicos ha experimentado un aumento significativo. Esto se refleja en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que incluyen metas enfocadas en la protección ambiental, la limpieza del agua y la promoción de proyectos y ciudades sostenibles.

El bambú, al ser un material amigable con el medio ambiente desde su crecimiento hasta sus múltiples usos, está en el centro de esta tendencia.

El aumento en el consumo de bambú se debe a su utilización en la producción y comercialización de una variedad de productos como muebles, papel, productos de limpieza, ropa, bioplásticos y materiales de construcción.

La

Tabla 12 muestra los ingresos operativos (MM\$) de la fabricación de muebles que utilizan bambú como material. Los datos históricos recopilados muestran una tendencia creciente en los ingresos.

Tabla 12. Ingresos operativos de fabricación de muebles de bambú y ratán en China

AÑO	Ingresos operativos (MM\$)
2008	604
2009	652
2010	694
2011	946
2012	1,274
2013	1,487
2014	1,606
2015	1,691
2016	1,741
2017	1,788
2018	1,824
2019	1,853
2020	1,862
2021	2,222
2022	2,342
2023	2,461

Fuente: STATISTA

En la Figura 16 se pueden ver graficados los ingresos operativos mostrados en la Tabla 12.



Figura 16. Ingresos operativos de fabricación de muebles de bambú y ratán en China

Fuente: STATISTA

La Tabla 13 muestra los ingresos de la fabricación de muebles en China, producto donde el bambú es el material principal.

Tabla 13. Ingresos de la industria de la fabricación de productos de madera, bambú, ratán y paja de palma en China

AÑO	Ingresos por fabricacion (B\$)
2012	152.02
2013	177.62
2014	196
2015	205.77
2016	218.85
2017	191.57
2018	195.34
2019	194.57
2020	176.87
2021	178.24
2022	183.42
2023	192.39
2024	191.97

Fuente: STATISTA

En la Figura 17 se pueden ver graficados los ingresos de la industria del bambú para la fabricación de productos mostrados en la Tabla 13.

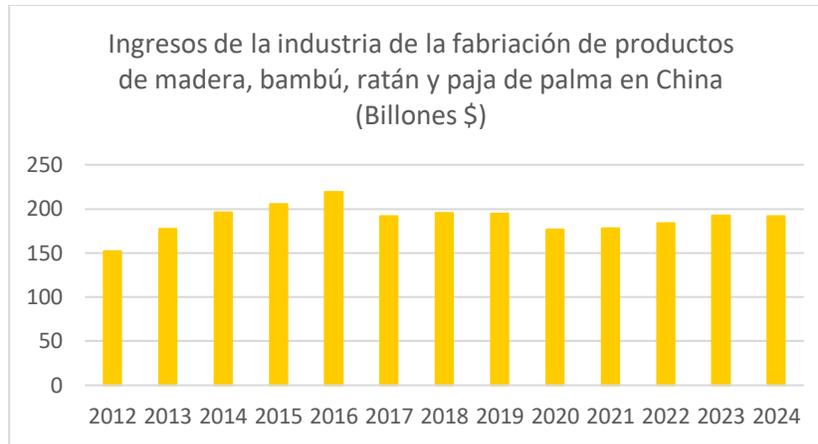


Figura 17. Ingresos de la industria de la fabricación de productos de madera, bambú, ratán y paja de palma en China, 2012-2024

Fuente: STATISTA

Importación. China es el primer país exportador de bambú en el mundo, el Perú importa una cantidad no tan considerable en comparación a los demás países. La razón es la distancia, al ubicarse en otro continente los costos de envío aumentan y también el tiempo de llegada de este material a nuestro país.

Por tal motivo, el país más cercano al Perú que también exporta en grandes cantidades y ofrece la calidad requerida es Ecuador, este país tiene un clima tropical que ayuda al rápido crecimiento del bambú, por lo que es el mayor proveedor de Perú. En la Tabla 14 se muestran los principales exportadores de este material y su grado de participación.

Tabla 14. Principales países exportadores en Kg para Perú

Principales países exportadores en Kg para Perú		
PAIS	CANTIDAD KG	%
ECUADOR	1,379,100	99.0498%
COLOMBIA	11,590	0.8324%
EEUU	1,210	0.0869%
MEXICO	380	0.0273%
CHINA	50	0.0036%
TOTAL	1,392,330	

La Figura 18 nos brinda información para entender que la mayor cantidad de bambú importado es mueblería, a este le siguen materiales trenzables, partes de muebles y tableros contra chapados.

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), la mayor parte del volumen total ingresado al país proviene de Ecuador en forma de cañas de bambú.



Figura 18. Importación por tipo de producto
Fuente: Estrategia Nacional para el Desarrollo del Bambú

Exportación. El Perú cuenta con una variedad muy reducida de bambú en comparación con otros países, en la Figura 19 se puede observar que no existe tendencia y los únicos años donde aumentó la exportación de este material fueron el 2015 y 2017.

La información mostrada previamente indica que Perú no es un país exportador de este material, esta es la razón por la cual se importa esta materia prima, principalmente de Ecuador por la cercanía.

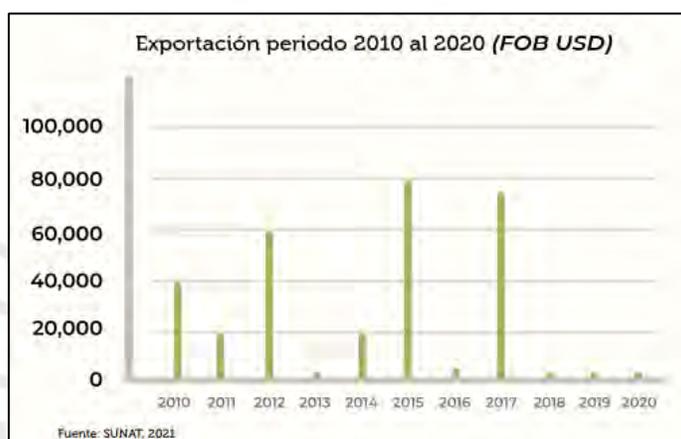


Figura 19. Exportación periodo 2010 al 2020
Fuente: Estrategia Nacional para el Desarrollo del Bambú

Producción. Según el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR), en el año 2018 el 30% a 40% de la demanda fue cubierta por la producción nacional. El complemento fue cubierto en gran parte por Ecuador.

Esta producción es consumida en la costa del país, aunque también existen proyectos en otras regiones que empiezan a implementar este material.

A nivel global, el mercado del bambú fue valorado en más de 72,000 millones de dólares en 2019 y se espera que supere los 98,000 millones de dólares para 2026, con una tasa de crecimiento anual compuesta de alrededor del 5.5%. Este crecimiento es impulsado por la creciente demanda

en diversas aplicaciones, tales como la construcción, la fabricación de muebles y la industria del papel y pulpa.

China es el principal productor y exportador de bambú en el mundo, representando la mayor parte de las exportaciones globales de productos de bambú y ratán. Otros países importantes en la exportación incluyen Vietnam, Tailandia y los Países Bajos. India, por su parte, se destaca como el segundo mayor productor, impulsado por políticas gubernamentales que fomentan su cultivo y uso en agroforestería, lo que fortalece tanto su mercado interno como sus exportaciones.

En cuanto a la importación, los principales países importadores de productos de bambú son Estados Unidos, Turquía, Países Bajos, Bangladesh y China. La creciente conciencia y demanda de productos sostenibles en regiones como Europa y América del Norte están impulsando estas importaciones, reflejando una tendencia hacia el uso de materiales más ecológicos en diversos sectores.

En resumen, la creciente demanda de productos de bambú se debe a sus múltiples aplicaciones y beneficios ambientales. La tendencia hacia el consumo sostenible, respaldada por políticas gubernamentales y un aumento en la infraestructura y el consumo consciente, está posicionando al bambú como un recurso cada vez más valorado y utilizado a nivel mundial.

2.1.5 Lugares donde se produce

Las principales regiones productoras de bambú en Perú se encuentran en el norte, nororiente, selva central y suroriente del país. Las regiones específicas son:

- Norte: Piura y Lambayeque.
- Nororiente: Amazonas y San Martín.

- Selva Central: Huánuco, Pasco y Junín.
- Suroriente: Cusco y Madre de Dios.
- Centro-Oriental: Ucayali, que es considerada la principal región productora de bambú en el país.

La distribución geográfica de estos productores de bambú refleja la diversidad de condiciones climáticas y geográficas de Perú que son ideales para el cultivo de diferentes géneros de bambú. En estas regiones, el bambú se utiliza no solo para la construcción, sino también para la fabricación de diversos productos, contribuyendo significativamente a la economía local y a la sostenibilidad ambiental.



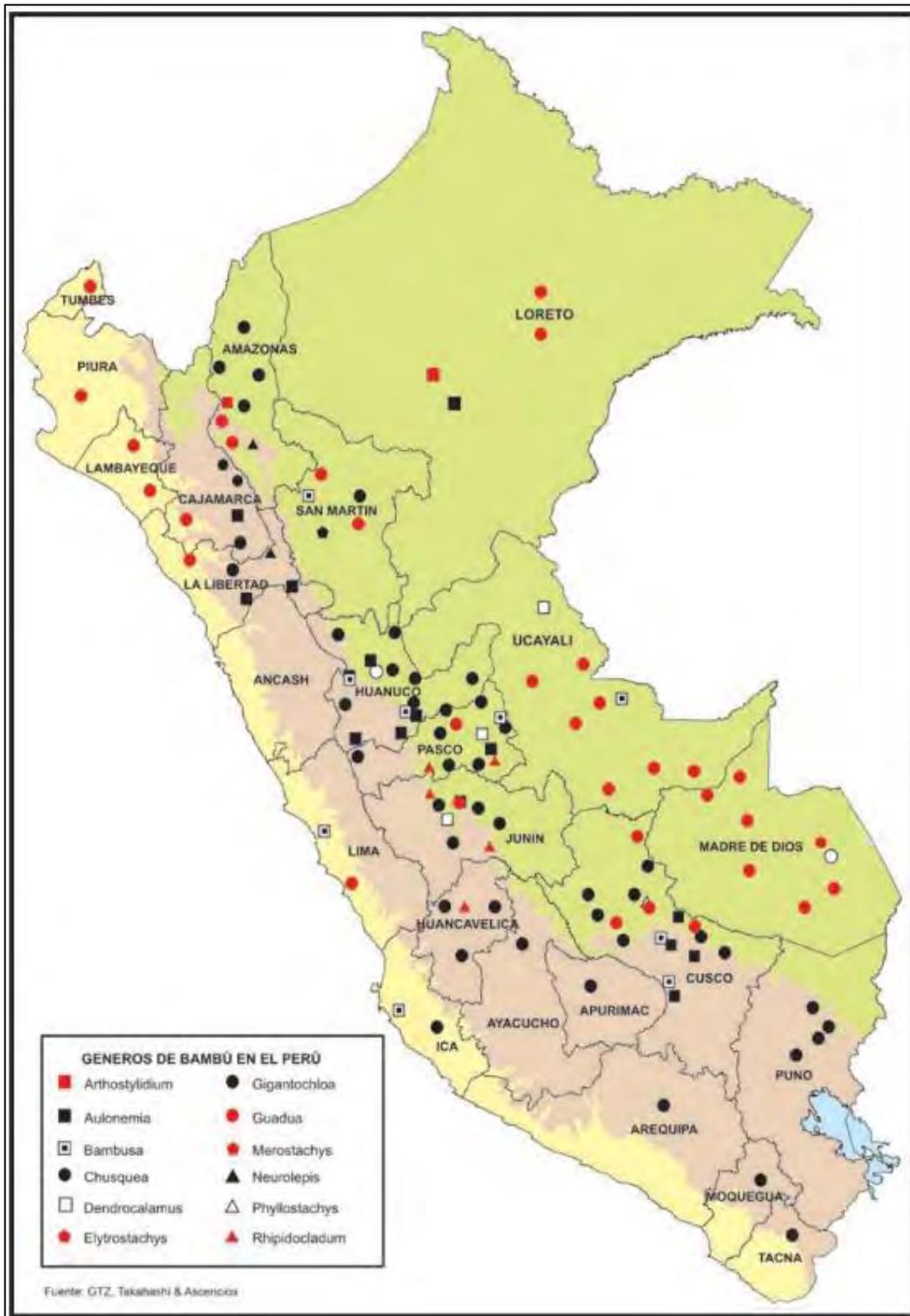


Figura 20. Distribución de especies nativas y exóticas de bambú

Fuente: Plan Nacional del Bambú

2.1.6 Ficha técnica

A continuación, la Figura 21 detallará información del bambú, material elegido para este innovador proyecto gracias a sus características, especificaciones, rendimiento y otros aspectos relevantes.

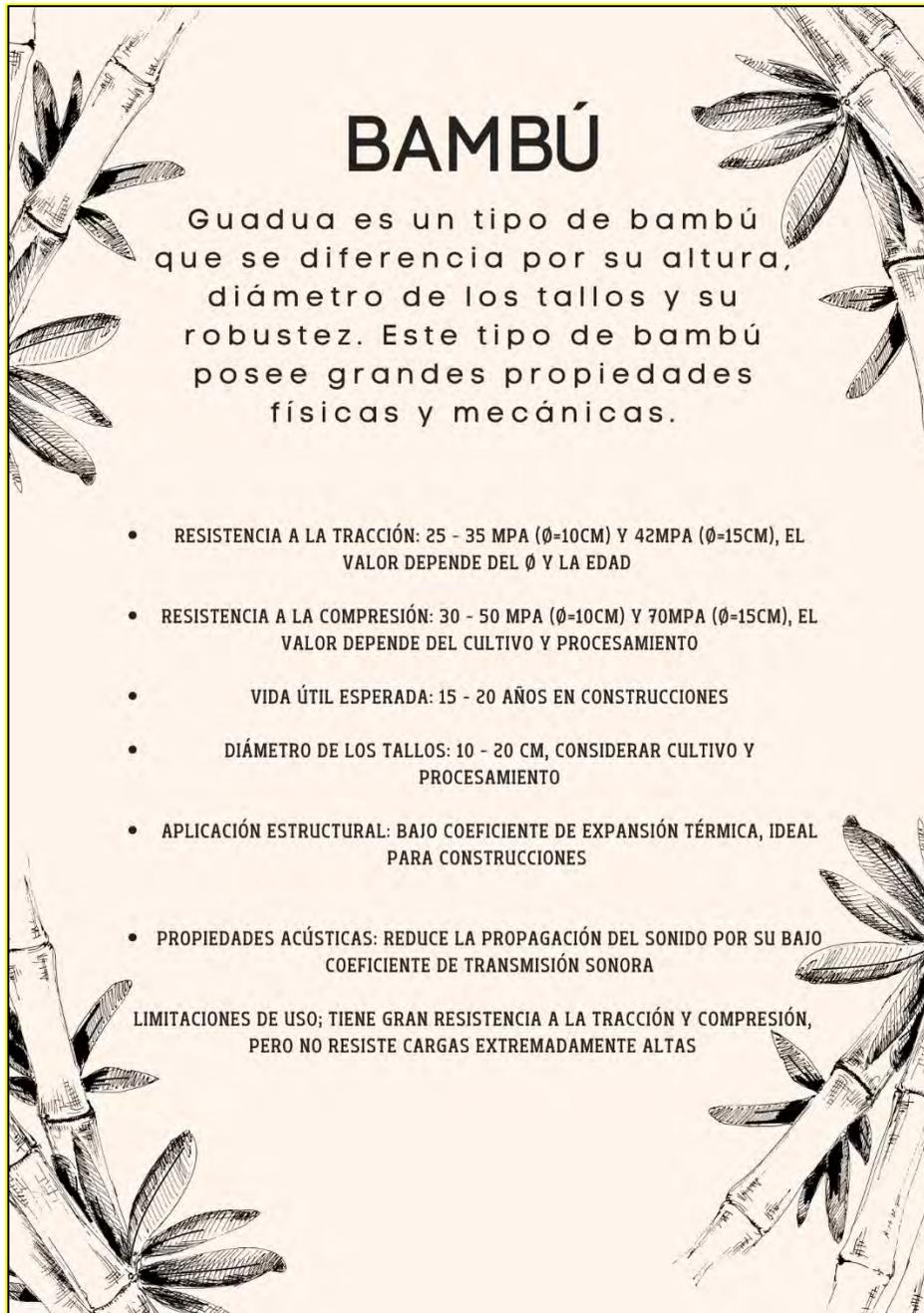


Figura 21. Ficha técnica del bambú

2.2 Servicio

Se proyecta la construcción de un innovador hotel de bambú en Paracas, Pisco. Este establecimiento ofrecerá un servicio diferenciado a los turistas nacionales y extranjeros que visitan la zona, brindando una experiencia de alojamiento sostenible y novedosa. El diseño del hotel, utilizando bambú como material principal, no solo resaltará la belleza natural y la arquitectura ecológica, sino que también promoverá la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente. Los huéspedes podrán disfrutar de una estancia confortable y única, alineada con las tendencias modernas de turismo responsable y ecológico.



Figura 22. Idea de diseño habitación de bambú
Fuente: Pinterest

2.2.1 Presentación del servicio

El servicio hotelero de bambú es una opción sostenible y ecológica diseñada para el público que busca una experiencia única y amigable con el medio ambiente. Este hotel, ubicado en Paracas, Pisco, se destacará por sus innovadores diseños que emulan la naturaleza, aprovechando las características del bambú para ofrecer un ambiente fresco y natural, ideal para el clima desértico de la región Ica.

Características del Hotel:

- Habitaciones y Áreas Comunes: Construidas con bambú, proporcionando un entorno acogedor y saludable.
- Diseños Novedosos: Inspirados en la naturaleza, creando espacios que armonizan con el entorno.
- Ambiente Fresco y Natural: El bambú ayuda a mantener temperaturas agradables, esenciales en un clima desértico.

Instalaciones y Actividades:

- Piscinas y Jardín de Bambú: Espacios recreativos y relajantes para los huéspedes.
- Talleres de Artesanía: Actividades donde los huéspedes pueden aprender a trabajar con bambú.
- Gastronomía: Alimentos preparados con bambú, destacando su versatilidad y sabor.
- Plantación de Bambú: Actividad interactiva donde los huéspedes pueden plantar bambú, contribuyendo a la sostenibilidad.
- Actividades Turísticas: Excursiones y visitas guiadas en la región de Ica.
- Traslados Personalizados: Servicio de transporte para facilitar el desplazamiento de los huéspedes.

Este enfoque integral no solo ofrecerá una experiencia inolvidable, sino que también fomentará un ambiente casero y personalizado, asegurando que los clientes consideren al hotel de bambú para futuras estancias.

2.2.2 Beneficios

El proyecto de construcción de un hotel de bambú en Paracas, Pisco, ofrece numerosos beneficios, destacando aspectos clave como la circulación del aire y la seguridad antisísmica.

Ventilación y Clima: La circulación del aire es un aspecto crucial en este proyecto. El uso del bambú, con su capacidad natural para permitir la ventilación, es ideal para la región desértica de Ica, proporcionando un ambiente fresco y agradable en todas las áreas del hotel.

Seguridad Antisísmica: La región se encuentra en la placa de Nasca, conocida por su actividad sísmica. El bambú es un material antisísmico que puede soportar las oscilaciones de los movimientos telúricos sin colapsar. En el terremoto de 2007, muchas muertes en la región de Ica fueron causadas por el colapso de construcciones tradicionales. Las construcciones de bambú, sin embargo, ofrecen una mayor resistencia y seguridad, reduciendo significativamente el riesgo de derrumbes y, por lo tanto, protegiendo la vida de los ocupantes.

Sostenibilidad y Medio Ambiente: El proceso de transformación del bambú genera menos contaminación en comparación con otros materiales de construcción. Este proyecto no solo es sostenible por el material utilizado, sino también por su enfoque en la gestión eficiente de los recursos. Por ejemplo:

- Recirculación del Agua: Se implementarán sistemas para recircular el agua, reduciendo el consumo y el desperdicio.
- Gestión de Residuos Sólidos: Los residuos sólidos serán manejados conforme a las leyes ambientales establecidas, asegurando una mínima huella ecológica.

Económico y Social: El uso del bambú no solo es beneficioso para el medio ambiente, sino que también promueve la economía local. La construcción con bambú genera empleo en las comunidades locales, desde el cultivo y procesamiento del bambú hasta su implementación en el proyecto.

- Creación de Empleo: La construcción y operación del hotel ofrecerán oportunidades laborales a los residentes locales, mejorando su calidad de vida y contribuyendo al desarrollo económico de la región.
- Promoción del Turismo Sostenible: Al ofrecer un alojamiento ecológico y seguro, el hotel atraerá a turistas interesados en la sostenibilidad, aumentando el flujo turístico y los ingresos para la región.

Salud y Bienestar: El bambú tiene propiedades antimicóticas y antibacterianas, lo que lo convierte en un material ideal para la construcción de un entorno saludable. Además, las estructuras de bambú crean un ambiente natural y relajante, mejorando el bienestar de los huéspedes.

En resumen, el proyecto del hotel de bambú no solo responde a las verdaderas necesidades de la comunidad y los turistas, proporcionando seguridad y confort, sino que también contribuye a la sostenibilidad ambiental y el desarrollo económico local.

2.2.3 Diferencias con otros productos y servicios

En Paracas, existen algunos hoteles que utilizan bambú en partes de sus habitaciones o áreas comunes, pero ninguno lo emplea en su totalidad. La competencia generalmente ofrece una arquitectura discreta. Nuestro hotel, en cambio, captará la atención de los clientes a través de un diseño innovador y futurista, que se integrará visualmente en el entorno, diferenciándonos significativamente y atrayendo a una clientela interesada en experiencias únicas y modernas.

Arquitectura y Diseño:

- **Innovación Visual:** Utilizaremos diseños futuristas y llamativos que integran elementos culturales de la región, como los patrones utilizados por la cultura Paracas en sus mantos. Esto no solo atraerá visualmente a los clientes, sino que también ofrecerá un fuerte sentido de lugar y autenticidad.
- **Construcción Sostenible y Segura:** A diferencia de los materiales tradicionales como la quincha y el adobe, que son propensos a colapsar durante terremotos, el bambú proporciona una estructura antisísmica. Las construcciones de bambú pueden sufrir solo daños leves después de un desastre natural, son fáciles de reconstruir y, debido a su ligereza, presentan un menor riesgo de causar lesiones graves en caso de colapso.

Experiencia del Cliente:

- **Áreas Recreativas Temáticas:** Mientras que otros hoteles ofrecen áreas recreativas simples y con capacidad limitada, nuestro proyecto incluirá espacios amplios y tematizados, relacionados con las culturas Nasca, Chincha y Paracas. Esto permitirá a

los huéspedes capturar momentos memorables y disfrutar de actividades culturales únicas.

- **Actividades de Aventura y Cultura:** Ofreceremos paseos nocturnos para observar Ovnis, aprovechando la alta incidencia de avistamientos en la zona. Además, contaremos con guías turísticos que realizarán ceremonias culturales, proporcionando una experiencia auténtica e inolvidable.
- **Excursiones a Destinos Inexplorados:** Fomentaremos visitas a lugares turísticos menos conocidos, ofreciendo a los huéspedes nuevas aventuras y experiencias únicas. Esto no solo diversificará las opciones de entretenimiento, sino que también incrementará las visitas al hotel.

Beneficios Adicionales:

- **Sostenibilidad Ambiental:** El bambú es un material ecológico y su proceso de transformación genera menos contaminación comparado con otros materiales. Además, implementaremos sistemas para la recirculación del agua y la gestión eficiente de residuos sólidos, garantizando un proyecto completamente sustentable.
- **Conexión Cultural:** La integración de elementos culturales en el diseño y las actividades no solo enriquecerá la experiencia del huésped, sino que también fomentará una mayor apreciación y respeto por la herencia cultural de la región.

En resumen, nuestro hotel no solo ofrecerá un alojamiento sostenible y seguro, sino que también proporcionará una experiencia rica en cultura y aventura, diferenciándose claramente de los competidores y satisfaciendo las expectativas de los turistas más exigentes.

2.3 Mercado Objetivo

El mercado objetivo para este proyecto abarca tanto a viajeros nacionales como internacionales. Para identificar y comprender mejor sus necesidades y preferencias, se recopilará información a través de encuestas y análisis de experiencias obtenidas en viajes pasados. Esto permitirá realizar estimaciones precisas sobre la oferta y demanda del proyecto hotelero, asegurando que los servicios ofrecidos cumplan con las expectativas de los distintos perfiles de clientes.

2.3.1 Hotel de bambú

Para atender de manera efectiva a estos grupos, consideraremos varias variables importantes como demografía, motivación del viaje, estilo de vida, presupuesto y preferencias de alojamiento. Al comprender estas variables, podemos personalizar nuestra oferta y desarrollar estrategias de marketing efectivas para atraer y retener a nuestros clientes.

2.4 Cliente-consumidor

El cliente para el hotel de bambú son huéspedes conscientes del cuidado del medio ambiente, que buscan una experiencia de turismo sostenible y están dispuestos a pagar un poco más por los servicios deseados. Estos viajeros valoran la historia y cultura de la zona, están interesados en conocer y aprender en cómo pueden mejorar su forma de vida y familiarizarse con las construcciones sostenibles.

Para obtener el tamaño de muestra “n” que se necesita para la realización de la encuesta, se utilizará el tipo de muestreo probabilístico mediante la siguiente fórmula:

La siguiente ecuación se utiliza para calcular el tamaño de la muestra requerida.

$$n = \frac{\sigma^2 * Z^2}{E^2}$$

σ : : Es la desviación estándar de la población, se tomó el valor de 0.5 para obtener un muestreo estadístico óptimo.

Z : Se toma un nivel de confianza del 91%, por lo que el valor de Z es de 1.7.

E : El error máximo tendrá el valor de 0.7 para las facilidades del cálculo.

$$n = (0.5 * 0.5 * 1.7 * 1.7) / (0.07 * 0.07) = 158 \text{ muestras}$$

A continuación, se comparte las preguntas junto con los resultados de la encuesta realizada (Fuente Primaria), en donde se obtuvieron 213 respuestas. Las preguntas están enfocadas para el público objetivo de manera que se obtengan datos sobre las variables descritas previamente. En el CAPÍTULO 7 se comentará con mayor detalle sobre el uso del muestreo aleatorio simple y la no utilización de otros tipos de muestreos para este proyecto.

La Figura 23 muestra que el 53.5% de los encuestados eran hombres y el otro 46.5% eran mujeres.

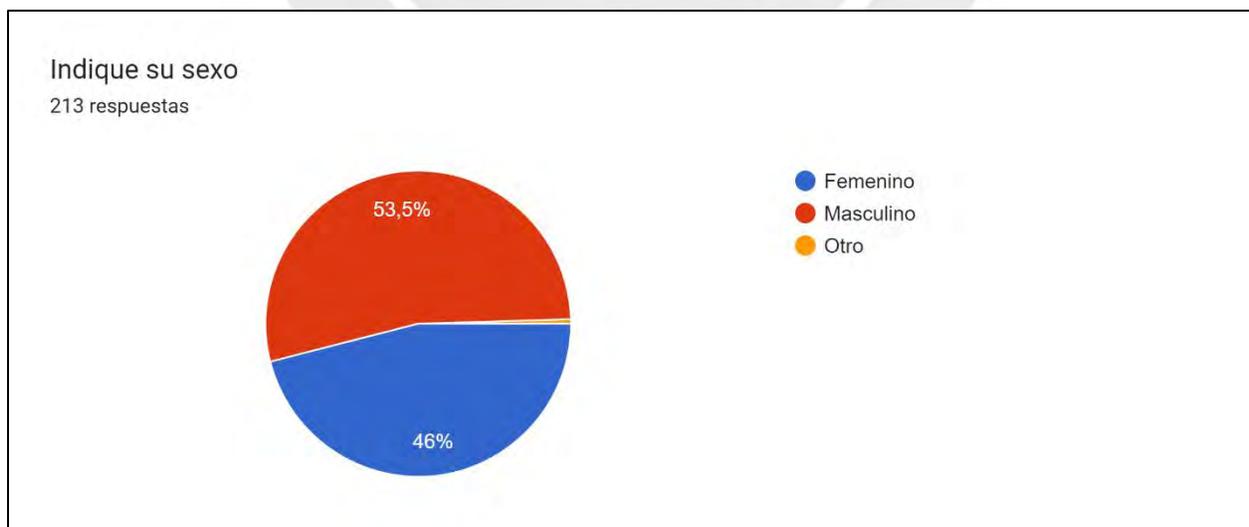


Figura 23. Indique su sexo

La Figura 24 muestra las proporciones en los rangos de edad del público entrevistado, el público objetivo para el proyecto hotelero de bambú es de 18 a 35 años y 46 a 55 años, siendo este el 89.2% del total.

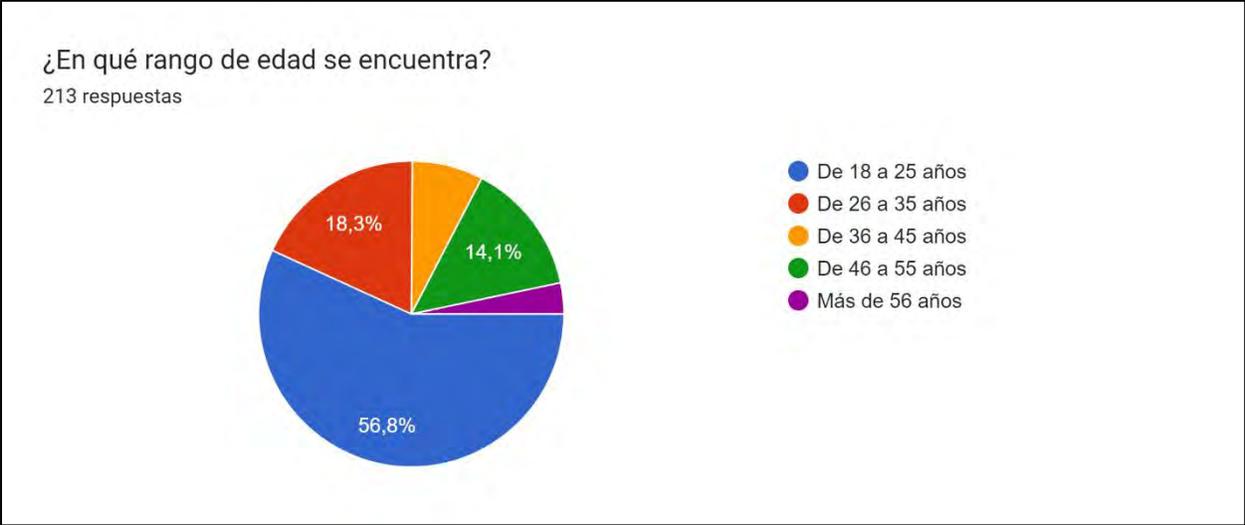


Figura 24. ¿En qué rango de edad se encuentra?

La Figura 25 muestra que se encuestaron a personas de diversas partes del país, donde la mayoría reside en Lima.

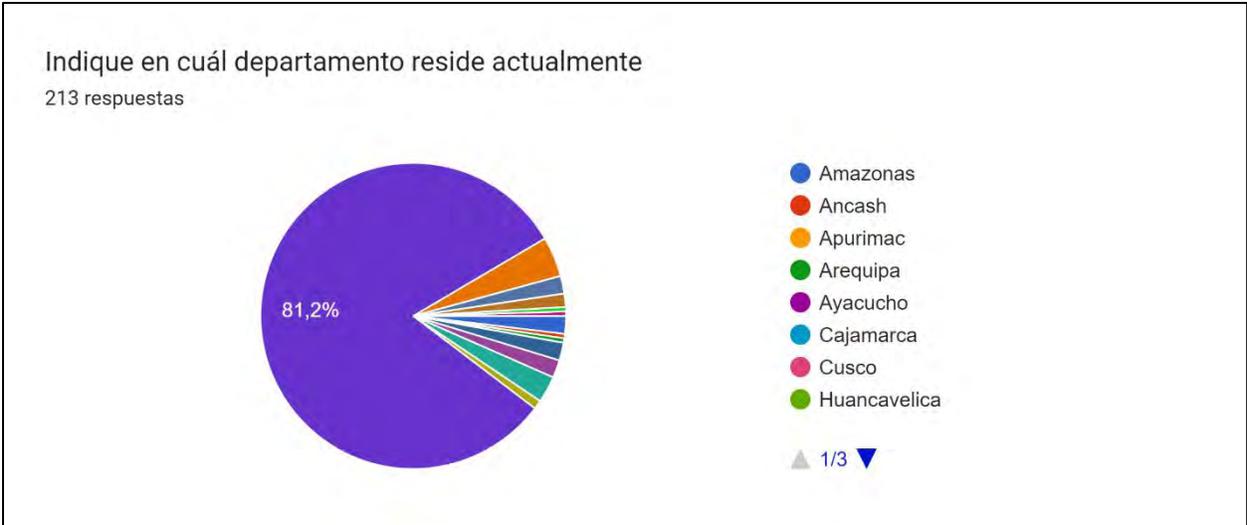


Figura 25. Indique en cuál departamento reside actualmente

La Figura 26 nos muestra los ingresos en el hogar de los encuestados, estos datos se utilizarán para poder analizar la demanda.



Figura 26. ¿Cuál es el rango de ingreso promedio mensual en su hogar?

La Figura 27 nos muestra la cantidad de personas que suelen viajar frecuentemente, siendo el 52.1% del total.

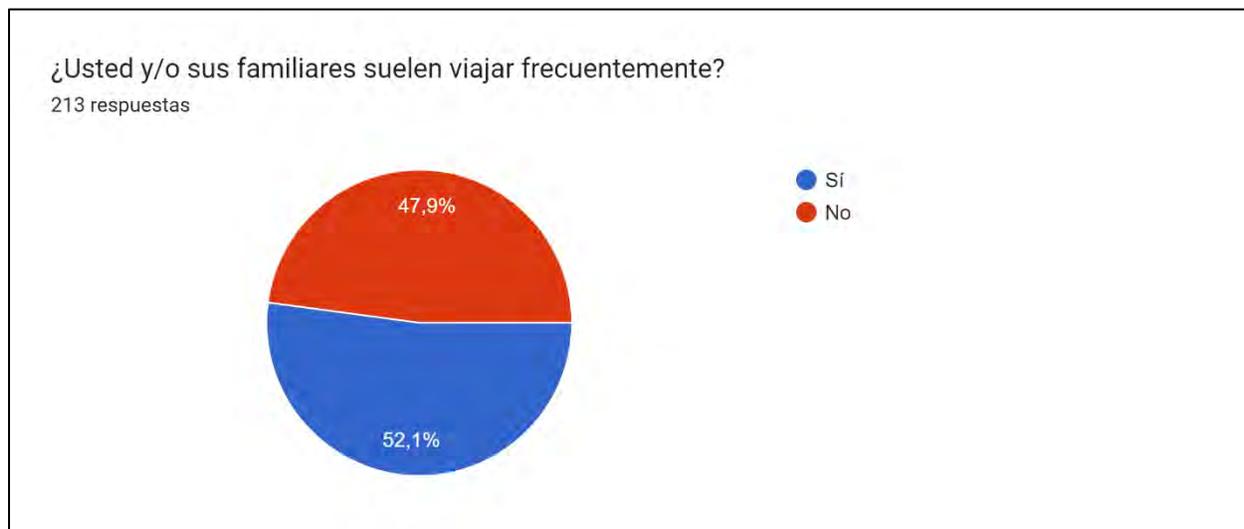


Figura 27. ¿Usted y/o sus familiares suelen viajar frecuentemente?

Los encuestados indican que mayormente viajan por la costa del Perú como lo indica la Figura 28.

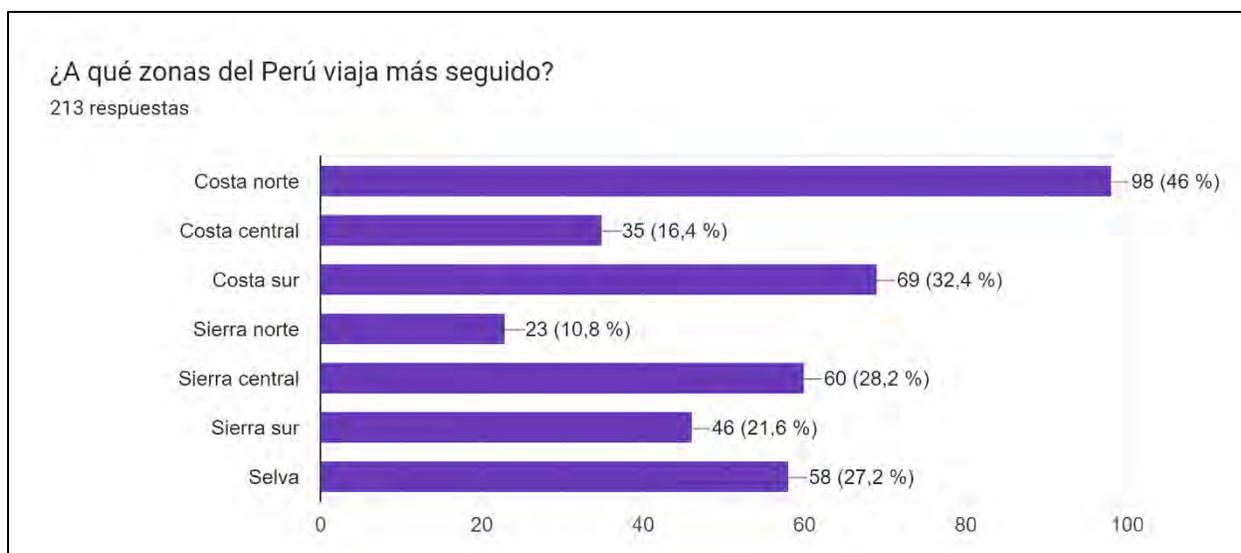


Figura 28. ¿A qué zonas del Perú viaja más seguido?

En la Figura 29, se muestra que existe una gran preferencia por hospedarse en hoteles.



Figura 29. ¿En qué lugares suele hospedarse cuando viaja?

La Figura 30 muestra que los encuestados prefieren realizar sus reservas en la misma página web del establecimiento o por aplicaciones como Booking.

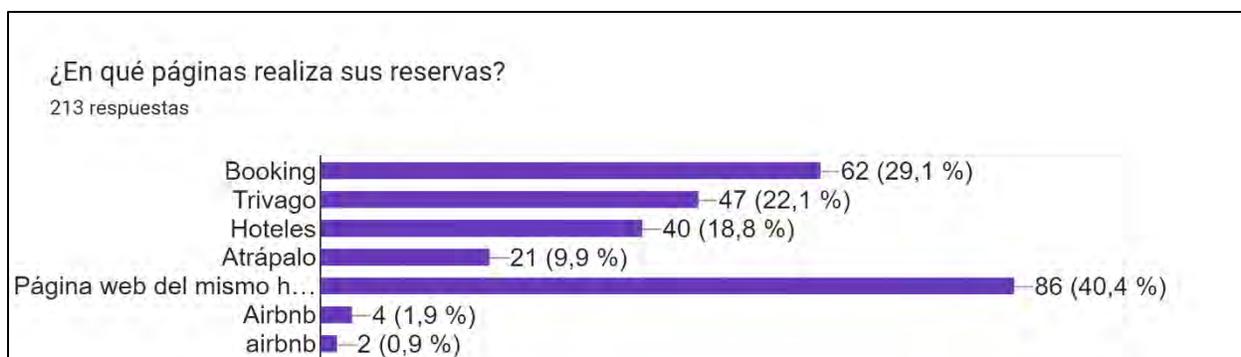


Figura 30. ¿En qué páginas realiza sus reservas?

La Figura 31 muestra que el 89.7% de los encuestados considera que los precios ofrecidos por los hospedajes van de acuerdo con la calidad brindada.

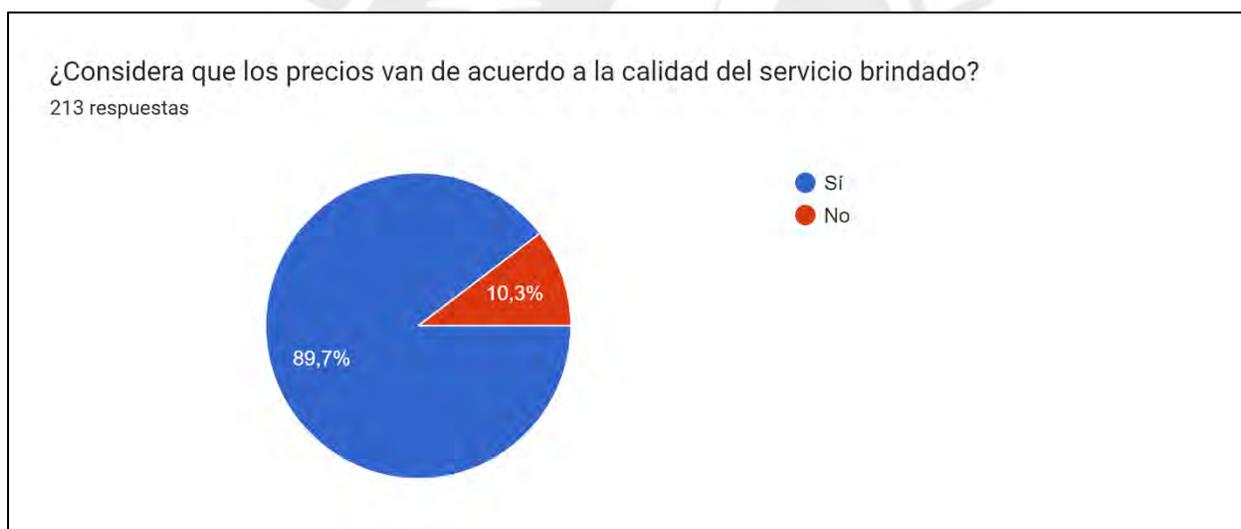


Figura 31. ¿Considera que los precios van de acuerdo a la calidad del servicio brindado?

Las características importantes para los clientes como se muestra en la Figura 32 son los precios, limpieza, ubicación y conexión Wi-Fi.

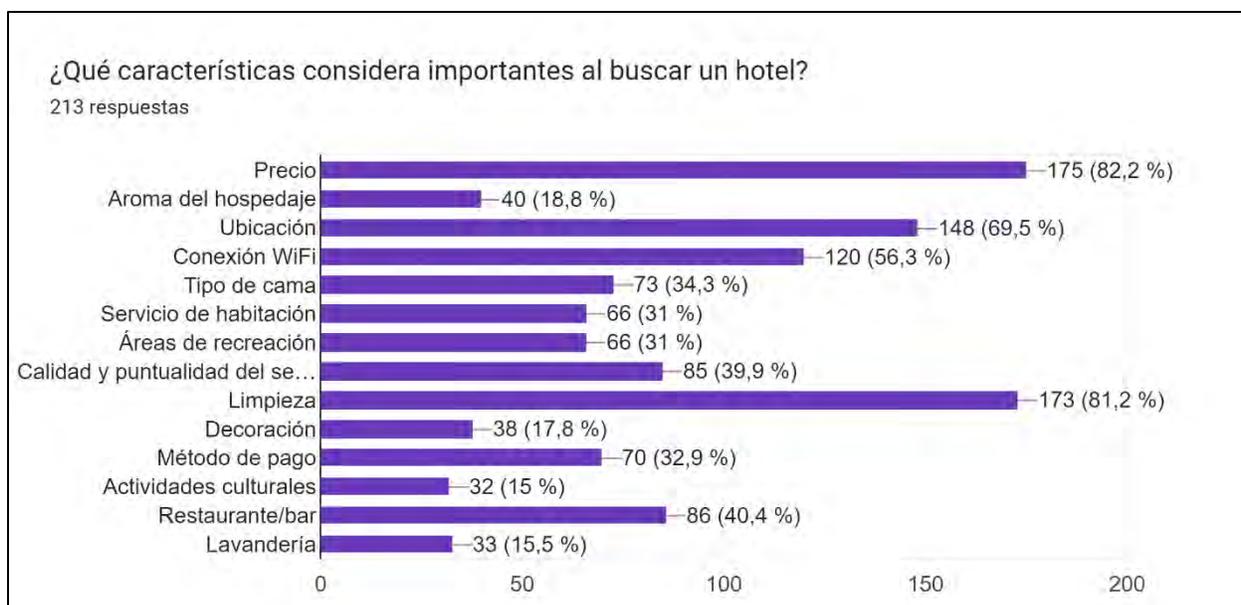


Figura 32. ¿Qué características considera importantes al buscar un hotel?

Los clientes buscarían un nuevo hotel por los precios, recomendaciones de amigos o familiares y por probar un nuevo servicio como se muestra en la Figura 33.

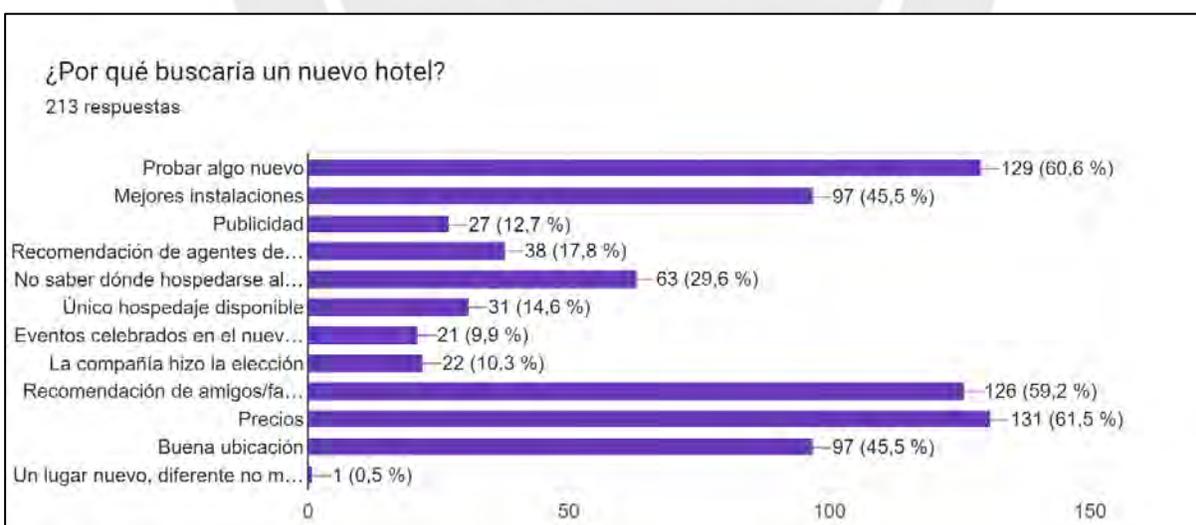


Figura 33. ¿Por qué buscaría un nuevo hotel?

Los meses donde los participantes de la encuesta suelen viajar son enero, febrero, marzo, julio, agosto y setiembre.

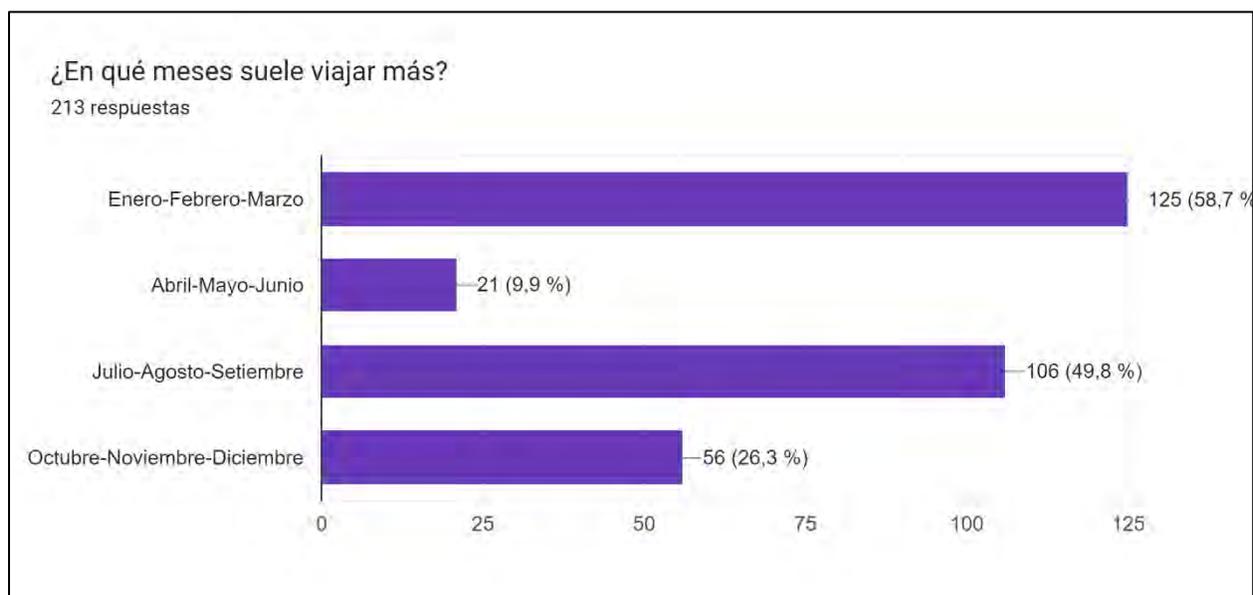


Figura 34. ¿En qué meses suele viajar más?

Los participantes indicaron que el 50.7% se hospedaron en Ica.



Figura 35. ¿Se ha hospedado en algún hotel ubicado en Ica?

Los participantes indicaron que el 32,4% se hospedaron en la ciudad de Paracas.



Figura 36. ¿Se ha hospedado en algún hotel en la ciudad de Paracas?

Luego de explicar el motivo por el cual se busca implementar el proyecto hotelero a base de bambú, los participantes en casi su totalidad indican que sí se hospedarían en nuestro hotel.



Figura 37. Tras la explicación anterior, ¿Si tuviera la oportunidad, se hospedaría en este tipo de hotel a base de bambú?

El diseño de las habitaciones es una ventaja competitiva y los participantes están fascinados con estos nuevos estilos arquitectónicos en un 95.8%.

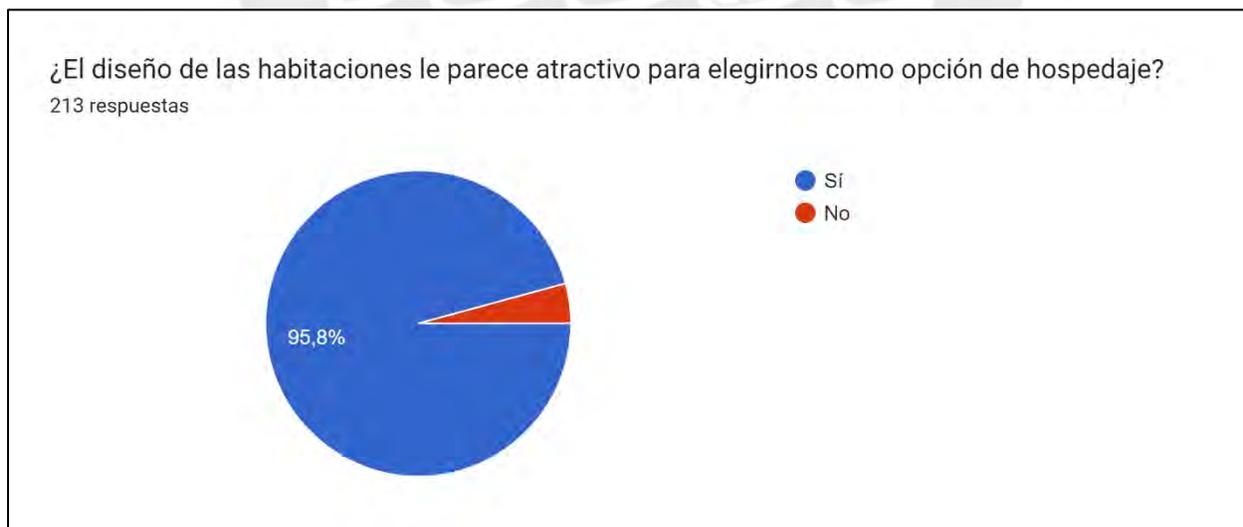


Figura 38. ¿El diseño de las habitaciones le parece atractivo para elegirnos como opción de hospedaje?

En la Figura 39 se muestra que los encuestados prefieren recibir información y ofertas exclusivas por medio de redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok, también por correo electrónico, Esto se tendrá en cuenta al momento de implementar campañas de marketing.

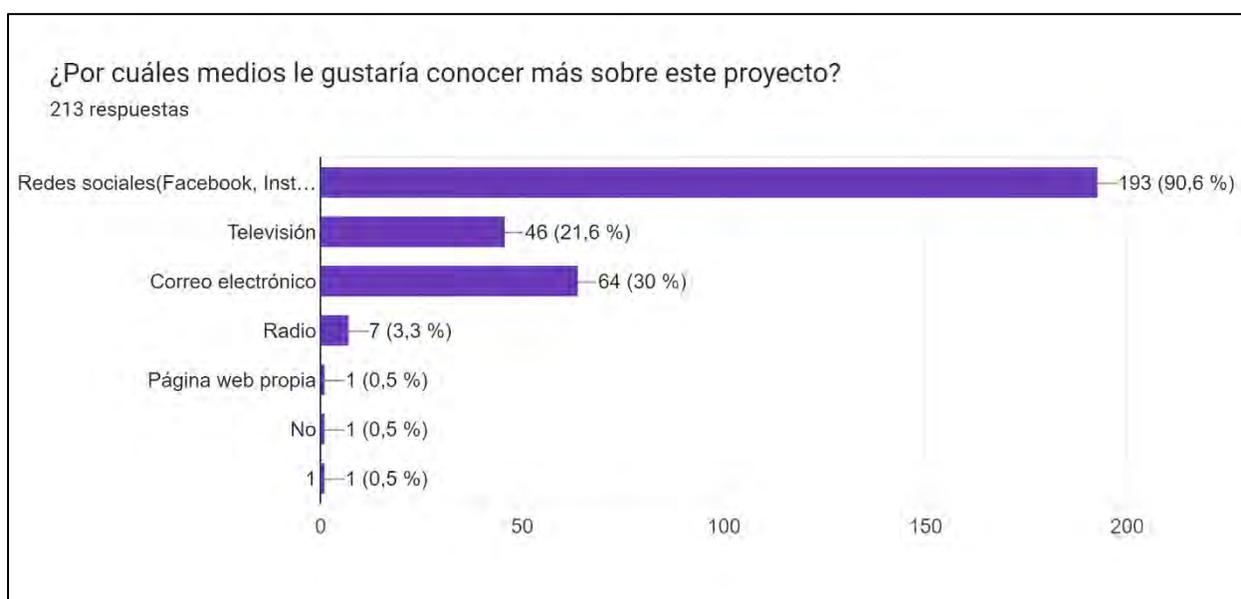


Figura 39. ¿Por cuáles medios le gustaría conocer más sobre este proyecto?

2.5 Análisis de la demanda

Con la información obtenida del "Compendio de cifras de Turismo – enero 2023" y la "Consulta en Línea", proporcionadas por el MINCETUR, se han recopilado datos cruciales sobre las pernoctaciones de turistas nacionales y extranjeros en Pisco, región Ica. Es importante señalar que este análisis se centra exclusivamente en la ciudad de Pisco, ya que el proyecto se desarrollará en esta ubicación específica y no se incluirán los datos de turistas que se hospedan en la ciudad de Ica u otras ciudades de la misma región.

Estos datos recopilados servirán como base para realizar un análisis de la demanda histórica y proyectar futuras tendencias. Posteriormente, se aplicará el mismo procedimiento para la Oferta, lo que permitirá determinar la demanda específica del proyecto hotelero.

Datos Recopilados:

- Cantidad de Establecimientos: Información sobre el número de hoteles y otros alojamientos disponibles en Pisco.
- Cantidad de Habitaciones y Plazas-Cama: Datos sobre la capacidad de alojamiento disponible.
- Tasa Neta de Ocupabilidad Hotelera (TNOH) y Tasa Neta de Ocupación (TNO): Indicadores de la ocupación hotelera, cruciales para entender la utilización de los alojamientos.
- Promedio de Permanencia en Días: Datos sobre la duración promedio de la estancia de turistas nacionales e internacionales.
- Total de Arribos Mensuales: Información sobre la cantidad de turistas que llegan mensualmente, tanto nacionales como extranjeros.
- Total de Pernoctaciones: Datos específicos sobre las pernoctaciones de turistas nacionales e internacionales en Pisco.

En la Figura 40 se muestra el proceso de obtención de datos para calcular la demanda histórica en pernoctaciones por turismo en la ciudad de Pisco (Ica).

Se recopiló la información sobre arribos totales en la región Ica a establecimientos de hospedaje desde el año 2013 hasta el 2023, luego se realiza el ajuste por zonas para considerar sólo los datos de la ciudad de Pisco. El siguiente paso es el ajuste por motivo de

viaje, considerando exclusivamente el turismo para este trabajo y así obtener los arribos totales por turismo en la ciudad de Pisco desde el año 2013 al 2023.

La demanda se calculará en pernoctaciones, estos datos se obtuvieron directamente de la plataforma del MINCETUR.

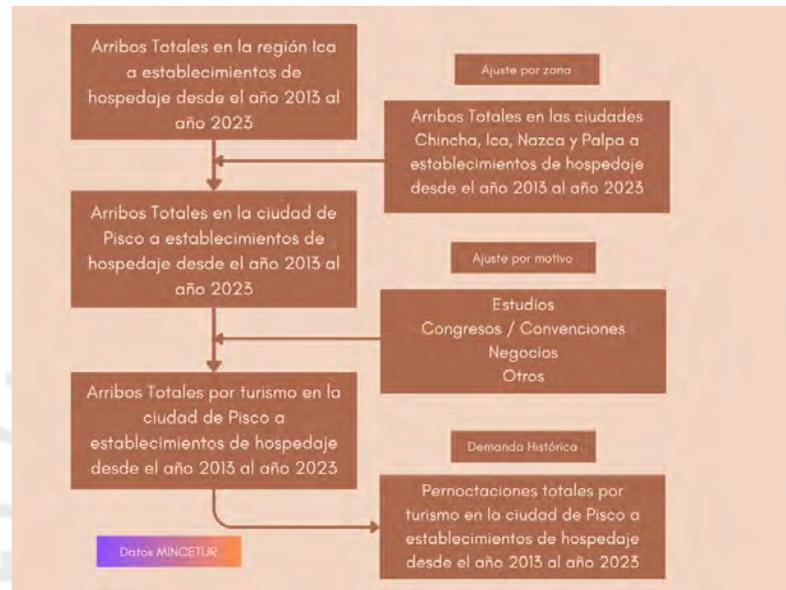


Figura 40. Esquema del cálculo de la demanda histórica en pernoctaciones

Para calcular la demanda, se utilizarán principalmente los datos de pernoctaciones. Estos valores serán analizados separadamente para turistas nacionales y extranjeros que se hospedan en la ciudad de Pisco. La demanda histórica se proyectará utilizando métodos estadísticos apropiados, permitiendo una estimación precisa de la demanda futura. Esto será crucial para planificar la capacidad y los servicios del nuevo hotel de bambú, asegurando que se alineen con las necesidades del mercado.

En resumen, el análisis detallado de estos datos proporcionará una base sólida para entender la demanda actual y futura del proyecto, permitiendo la creación de estrategias efectivas para atraer y satisfacer a los turistas que visitan Pisco.

La Tabla 15 muestra las pernoctaciones de turistas nacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde el año 2013 hasta el año 2023. A continuación, se presenta un análisis detallado de la información:

Desde 2013 hasta 2019, se observa una tendencia general de aumento en las pernoctaciones. Este crecimiento constante refleja un incremento en la popularidad de Pisco como destino turístico. En 2020, debido a la pandemia de COVID-19, hubo una significativa disminución en la cantidad de pernoctaciones, con un total de 130,005, marcando el nivel más bajo en el periodo analizado.

En 2021, se inició una recuperación con un total de 138,281 pernoctaciones, acercándose a un nivel pre pandemia. Para el año 2022, la cantidad de pernoctaciones aumentó a 196,614, superando los niveles anteriores a pandemia y para el año 2023, el valor disminuyó a 159,363. Esto indica una estabilización en la demanda turística.

Tabla 15. Pernoctaciones de turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Enero	1	11,580	11,311	15,582	18,825	14,575	12,955	18,471	14,727	15,770	14,865	16,760
Febrero	2	9,855	11,532	14,782	12,377	11,262	14,519	17,999	16,185	11,938	18,007	13,160
Marzo	3	11,474	10,637	14,940	13,251	9,324	15,156	17,236	5,349	12,150	16,202	13,725
Abril	4	9,842	13,043	14,154	11,625	13,892	12,026	14,853	220	12,652	12,517	15,507
Mayo	5	12,148	10,212	14,492	12,194	10,646	12,025	15,122	5,379	13,990	16,823	10,218
Junio	6	13,279	12,318	13,173	12,024	10,786	9,680	14,259	4,950	8,955	14,670	10,618
Julio	7	11,162	18,649	17,395	14,193	12,717	13,547	16,960	11,937	11,439	14,637	12,611
Agosto	8	11,097	14,590	13,168	13,384	10,117	12,478	16,522	12,482	11,025	20,021	13,755
Setiembre	9	11,220	13,398	14,118	11,421	9,520	12,956	14,831	16,770	8,736	17,876	10,791
Octubre	10	12,236	17,863	14,099	10,279	11,537	13,375	15,461	15,565	11,272	17,607	13,773
Noviembre	11	9,934	17,596	15,241	14,023	11,695	15,593	18,643	15,997	9,673	18,491	11,919
Diciembre	12	9,829	17,286	17,793	13,394	12,293	13,119	15,028	10,444	10,681	14,898	16,526
TOTAL		133,656	168,435	178,937	156,990	138,364	157,429	195,385	130,005	138,281	196,614	159,363

La comparación anual indica una recuperación y crecimiento de la demanda turística que muestra a la ciudad de Pisco como un destino interesante.

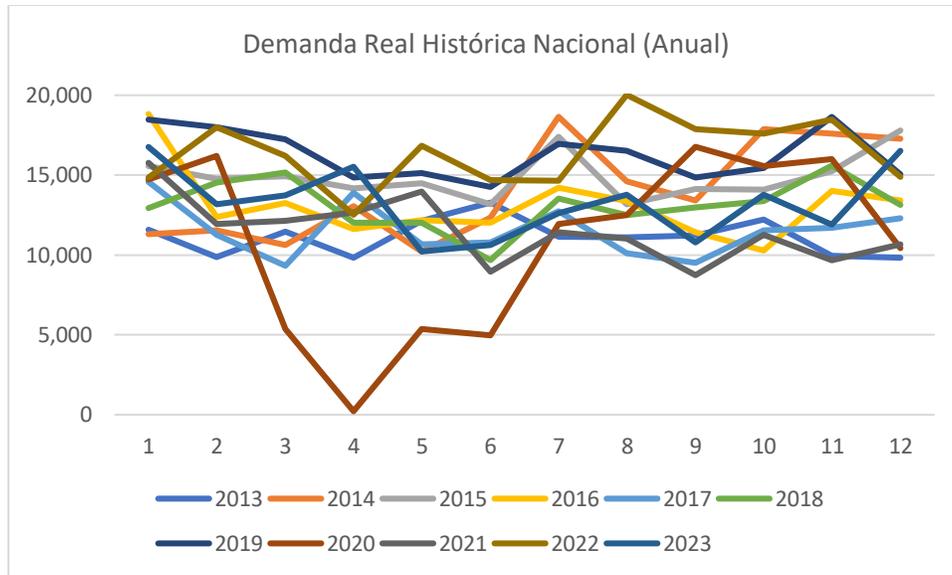


Figura 41. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el año 2013 al año 2023

Los meses con mayor cantidad de pernoctaciones son julio y agosto, meses de temporada alta debido a las vacaciones. En abril del 2020 se muestra el mínimo histórico con sólo 220 pernoctaciones, debido a las restricciones de movilidad.

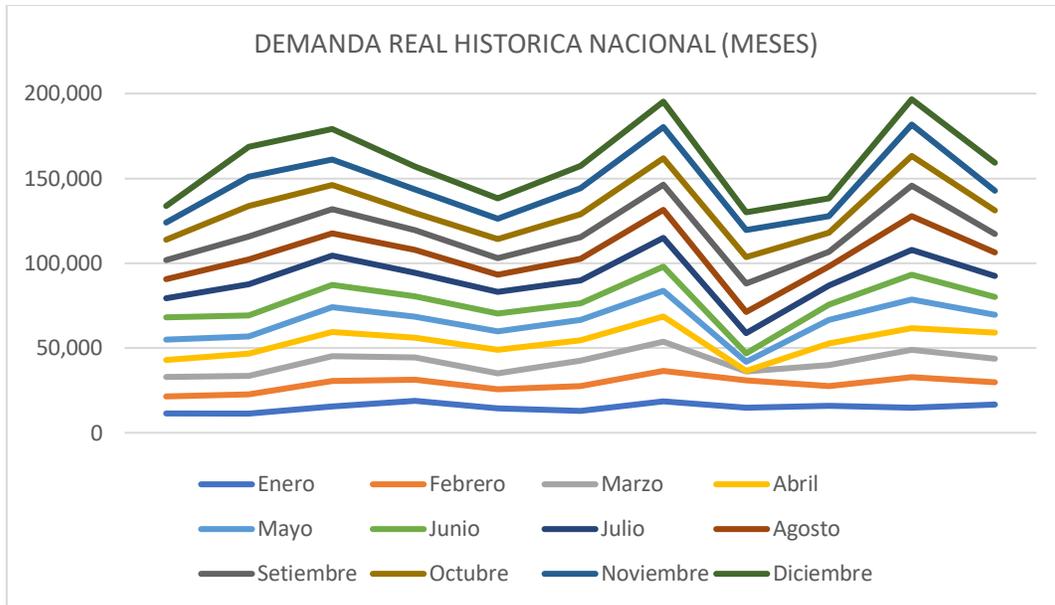


Figura 42. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde enero a diciembre

La Tabla 16 muestra las pernотaciones de turistas internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde el año 2013 hasta el año 2023.

Desde 2013 hasta 2019, se observa fluctuaciones en las pernотaciones, con un notable aumento en 2019 alcanzando 14,504 pernотaciones. Este crecimiento refleja el interés creciente de los turistas internacionales en visitar Pisco. En 2020, debido a la pandemia de COVID-19, hubo una significativa disminución en la cantidad de pernотaciones, con un total de 3,569, marcando el nivel más bajo en el periodo analizado.

El 2021 se comenzó la recuperación con 9,961 pernотaciones, acercándose a niveles antes de la pandemia. De igual manera a lo comentado en la Tabla 15 sobre los turistas nacionales, en la Tabla 20 se ve un aumento el año 2022 que supera las pernотaciones de turistas internacionales en los niveles pre pandemia y esta vuelve a disminuir el 2023 a 10,933, indicando la estabilización en la demanda turística.

Tabla 16. Pernoctaciones de turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

	MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	1	1,123	969	937	626	518	1,879	1,526	1,658	109	550	685
Febrero	2	631	690	632	560	1,433	594	885	956	278	784	993
Marzo	3	718	506	761	493	872	883	1,114	169	588	712	922
Abril	4	859	774	1,267	678	692	745	1,197	0	464	1,296	1,144
Mayo	5	2,224	585	1,336	477	698	640	800	27	584	679	982
Junio	6	799	664	660	960	500	762	765	8	432	1,144	1,006
Julio	7	1,521	1,001	1,709	1,439	1,565	1,045	1,886	164	959	1,542	765
Agosto	8	1,398	947	1,373	1,201	2,240	625	1,767	12	969	1,294	667
Setiembre	9	1,284	835	1,296	808	1,745	1,249	1,648	154	949	1,819	1,029
Octubre	10	671	707	1,513	533	566	1,080	1,176	74	2,606	504	905
Noviembre	11	1,066	768	1,013	618	980	1,140	864	147	1,164	2,997	640
Diciembre	12	581	312	683	791	461	926	876	200	859	1,526	1,195
TOTAL		12,875	8,758	13,180	9,184	12,270	11,568	14,504	3,569	9,961	14,847	10,933

El total de pernoctaciones fluctuó considerablemente desde 12,875 en el año 2013 alcanzando un pico de 14,847 en 2022 que luego se ajustó a 10,933 en el año 2023.

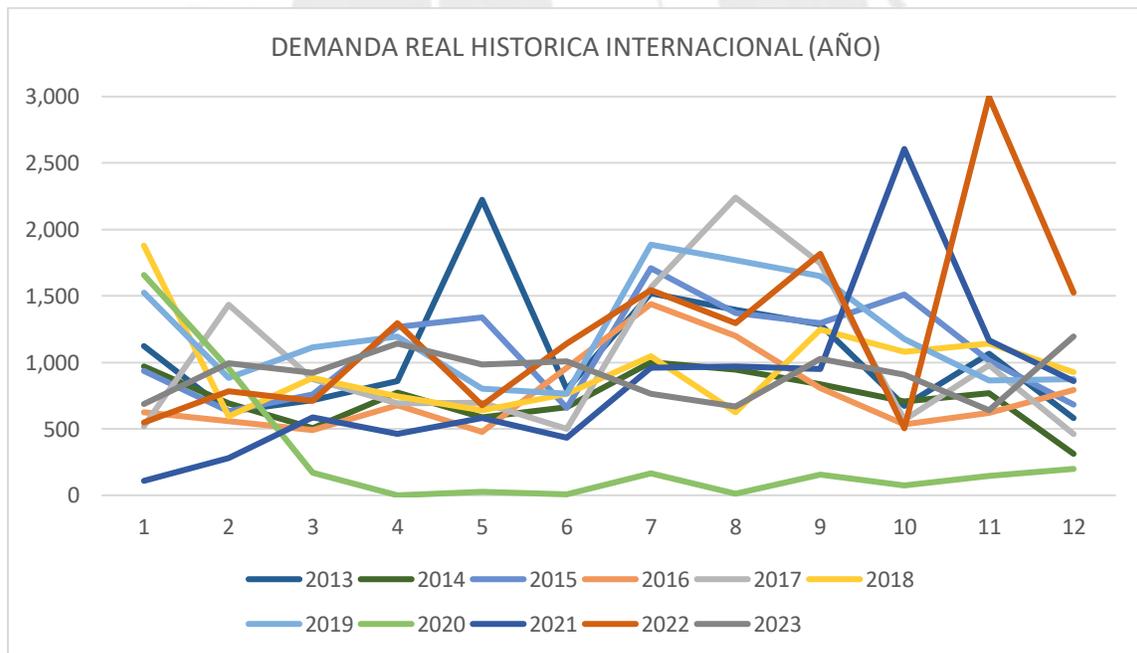


Figura 43. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde el año 2013 al año 2023

Los meses con mayor número de pernoctaciones varían, pero destacan los meses de inicio, mitad y fin de año que son los de mayor afluencia de turistas debido a las vacaciones. En abril del 2020 se llegó al mínimo histórico de 0 pernoctaciones, lo que refleja el gran impacto negativo que se tuvo en este sector por las restricciones y cierre de fronteras por la pandemia.

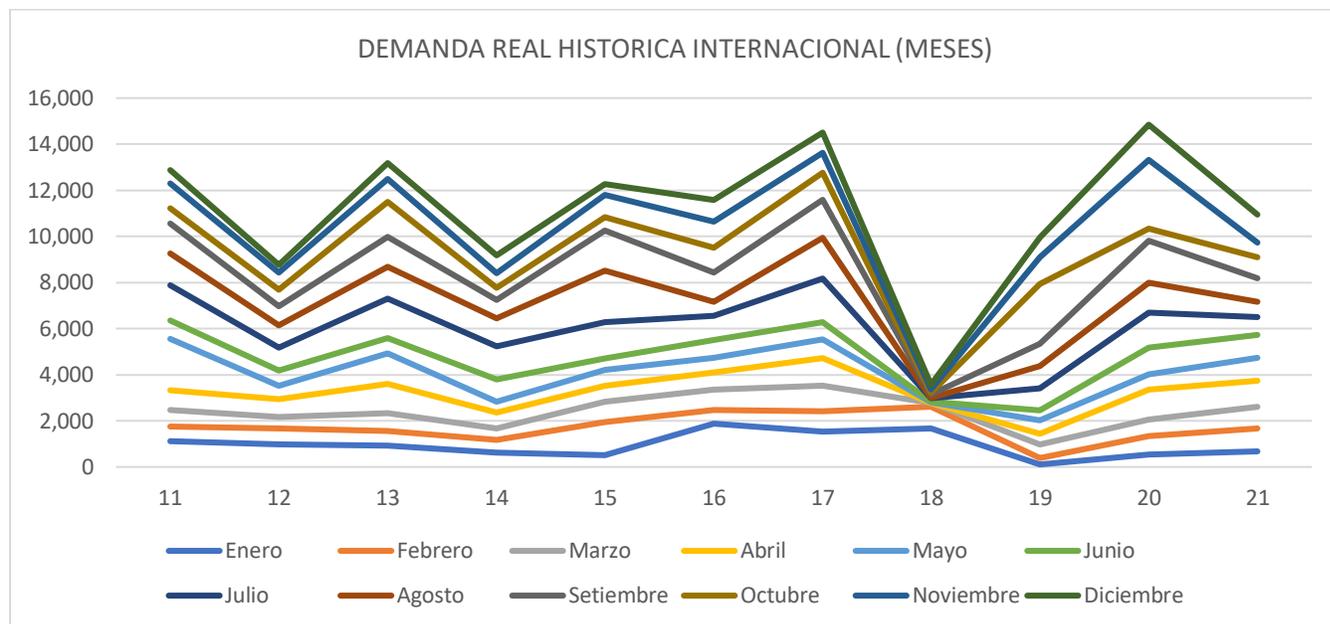


Figura 44. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde enero a diciembre

El año 2020 tuvo un impacto devastador en la industria hotelera. La rápida recuperación y el aumento significativo en el año 2022 indica un fuerte rebote en la demanda turística que fue impulsada por la flexibilización en las restricciones y el aumento de confianza por parte de los viajeros. Con esta información se tendrá una visión más clara de las tendencias de la demanda comprendiendo patrones para diseñar estrategias efectivas y así captar la atención de turistas nacionales como internacionales.

Para realizar una proyección precisa de la demanda de los próximos cinco años y evaluar el futuro del negocio, es fundamental excluir los datos anómalos del año 2020 afectados por la pandemia de COVID-19. La pandemia causó una interrupción sin precedentes en el turismo global, resultando en cifras atípicas que no reflejan las tendencias normales del mercado.

Para evitar que estos datos distorsionen las proyecciones futuras, se utilizó un modelo SARIMA (Seasonal ARIMA) para pronosticar los valores de 2020 basándose en los años 2013 a 2019. Este enfoque nos permitió obtener una serie de datos completa y coherente desde 2013 hasta 2023, eliminando la influencia de las anomalías provocadas por la pandemia.

Proceso de Pronóstico con SARIMA:

Primero, se identificó la estacionalidad en los datos de pernoctaciones. La descomposición estacional del tiempo serie mostró componentes claros de observados, tendencia, estacionalidad y residual, sugiriendo una estacionalidad significativa con un período aproximado de 12 meses.

Ajuste del Modelo SARIMA

Se ajustó un modelo SARIMA con los siguientes parámetros:

No estacional: $(p, d, q) = (1, 1, 1)$

Estacional: $(P, D, Q, s) = (1, 1, 1, 12)$

Estos parámetros se seleccionaron utilizando criterios como AIC/BIC para garantizar el mejor ajuste del modelo.

El modelo SARIMA pronosticó los siguientes valores mensuales para 2020, considerando la estacionalidad y la tendencia histórica:

Tabla 17. Proyección del año 2020 de turistas nacionales

MES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
2020	18,961	17,939	17,727	16,870	16,716	16,387	18,815	17,494	16,692	17,514	19,015	17,753	211,882

Estos valores se utilizaron para sustituir los datos reales de 2020 afectados por la pandemia, permitiendo así una evaluación más precisa de la tendencia histórica y una proyección futura más fiable como podemos observar en la Tabla 18.

Tabla 18. Pernoctaciones de turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la proyección del año 2020

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	11,580	11,311	15,582	18,825	14,575	12,955	18,471	18,961	15,770	14,865	16,760
Febrero	9,855	11,532	14,782	12,377	11,262	14,519	17,999	17,939	11,938	18,007	13,160
Marzo	11,474	10,637	14,940	13,251	9,324	15,156	17,236	17,727	12,150	16,202	13,725
Abril	9,842	13,043	14,154	11,625	13,892	12,026	14,853	16,870	12,652	12,517	15,507
Mayo	12,148	10,212	14,492	12,194	10,646	12,025	15,122	16,716	13,990	16,823	10,218
Junio	13,279	12,318	13,173	12,024	10,786	9,680	14,259	16,387	8,955	14,670	10,618
Julio	11,162	18,649	17,395	14,193	12,717	13,547	16,960	18,815	11,439	14,637	12,611
Agosto	11,097	14,590	13,168	13,384	10,117	12,478	16,522	17,494	11,025	20,021	13,755
Setiembre	11,220	13,398	14,118	11,421	9,520	12,956	14,831	16,692	8,736	17,876	10,791
Octubre	12,236	17,863	14,099	10,279	11,537	13,375	15,461	17,514	11,272	17,607	13,773
Noviembre	9,934	17,596	15,241	14,023	11,695	15,593	18,643	19,015	9,673	18,491	11,919
Diciembre	9,829	17,286	17,793	13,394	12,293	13,119	15,028	17,753	10,681	14,898	16,526
TOTAL	133,656	168,435	178,937	156,990	138,364	157,429	195,385	211,882	138,281	196,614	159,363

En la Figura 45 se muestran los datos mostrados en la Tabla 18, siendo los datos proyectados observados de color naranja para poder diferenciarlos de los datos reales.



Figura 45. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del año

2020

La Figura 46 muestra las pernoctaciones de turistas nacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde 2013 hasta 2023. Los datos indican una tendencia general de aumento desde 2013 hasta 2019, con una recuperación postpandemia observada en 2021 y un ajuste a niveles estables en 2022 y 2023.

El uso del modelo SARIMA permitió generar una proyección de 2020 basada en datos históricos, eliminando el sesgo introducido por la pandemia. Con una serie de datos completa y coherente, es posible realizar proyecciones más precisas para los próximos cinco años, asegurando que las estrategias y decisiones empresariales se basen en tendencias reales y sostenibles del mercado turístico en Pisco.



Figura 46. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 al 2023 incluida la proyección del año 2020

Para analizar los datos de los turistas internacionales, es esencial considerar los efectos distorsionadores de la pandemia de COVID-19 en 2020. Los datos de 2020 son atípicos y no reflejan la tendencia normal del mercado. Por lo tanto, la Tabla 19 muestra el pronóstico para

ese año utilizando el modelo SARIMA (Seasonal ARIMA) y se ajustó un modelo ETS para capturar mejor la estacionalidad y tendencia a largo plazo.

Primero, se identificó la estacionalidad en los datos históricos. La descomposición estacional mostró componentes claros de estacionalidad con un período de 12 meses.

Se ajustó un modelo SARIMA con los siguientes parámetros:

No estacional: $(p, d, q) = (1, 1, 1)$

Estacional: $(P, D, Q, s) = (1, 1, 1, 12)$

Estos parámetros se seleccionaron utilizando criterios como AIC/BIC para garantizar el mejor ajuste del modelo. Luego se ajustó un modelo ETS con una tendencia amortiguada, que considera tanto componentes estacionales como no estacionales, para capturar mejor las características de los datos históricos.

Tabla 19. Proyección del año 2020 de turistas internacionales

MES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
2020	1,241	1,061	999	1,149	1,178	1,004	1,729	1,610	1,485	1,173	1,206	953	14,788

La

Tabla 20 muestra las pernотaciones de turistas internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde 2013 hasta 2023. Los datos indican fluctuaciones en las pernотaciones, con una notable recuperación en 2021, superando los niveles prepandemia en 2022 y estabilizándose en 2023.

Tabla 20. Pernoctaciones de turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la Proyección del año 2020

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	1,123	969	937	626	518	1,879	1,526	1,241	109	550	685
Febrero	631	690	632	560	1,433	594	885	1,061	278	784	993
Marzo	718	506	761	493	872	883	1,114	999	588	712	922
Abril	859	774	1,267	678	692	745	1,197	1,149	464	1,296	1,144
Mayo	2,224	585	1,336	477	698	640	800	1,178	584	679	982
Junio	799	664	660	960	500	762	765	1,004	432	1,144	1,006
Julio	1,521	1,001	1,709	1,439	1,565	1,045	1,886	1,729	959	1,542	765
Agosto	1,398	947	1,373	1,201	2,240	625	1,767	1,610	969	1,294	667
Setiembre	1,284	835	1,296	808	1,745	1,249	1,648	1,485	949	1,819	1,029
Octubre	671	707	1,513	533	566	1,080	1,176	1,173	2,606	504	905
Noviembre	1,066	768	1,013	618	980	1,140	864	1,206	1,164	2,997	640
Diciembre	581	312	683	791	461	926	876	953	859	1,526	1,195
TOTAL	12,875	8,758	13,180	9,184	12,270	11,568	14,504	14,788	9,961	14,847	10,933

En la Figura 47 se muestran los datos mostrados en la

Tabla 20 siendo los datos proyectados observados de color naranja para poder diferenciarlos de los datos reales.



Figura 47. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del Año 2020

En la Figura 48 se observan los datos reales hasta el año 2023 considerando la proyección del año 2020. De esta manera, se proporciona una visión clara de las tendencias y el comportamiento del mercado



Figura 48. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde el 2013 al 2023 incluida la proyección del año 2020

La Tabla 21 muestra los datos combinados de pernотaciones de turistas nacionales e internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco, desde 2013 hasta 2023.

En 2021, las pernотaciones comienzan a recuperarse, con 148,242, y continúan aumentando en 2022, alcanzando 211,461. En 2023, la cifra se estabiliza en 170,296, reflejando una recuperación gradual del turismo.

Tabla 21. Demanda Total en Pernотaciones de turistas nacionales e internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	12,703	12,280	16,519	19,451	15,093	14,834	19,997	20,202	15,879	15,415	17,445
Febrero	10,486	12,222	15,414	12,937	12,695	15,113	18,884	19,000	12,216	18,791	14,153
Marzo	12,192	11,143	15,701	13,744	10,196	16,039	18,350	18,725	12,738	16,914	14,647
Abril	10,701	13,817	15,421	12,303	14,584	12,771	16,050	18,019	13,116	13,813	16,651
Mayo	14,372	10,797	15,828	12,671	11,344	12,665	15,922	17,894	14,574	17,502	11,200
Junio	14,078	12,982	13,833	12,984	11,286	10,442	15,024	17,390	9,387	15,814	11,624
Julio	12,683	19,650	19,104	15,632	14,282	14,592	18,846	20,545	12,398	16,179	13,376
Agosto	12,495	15,537	14,541	14,585	12,357	13,103	18,289	19,104	11,994	21,315	14,422
Setiembre	12,504	14,233	15,414	12,229	11,265	14,205	16,479	18,177	9,685	19,695	11,820
Octubre	12,907	18,570	15,612	10,812	12,103	14,455	16,637	18,687	13,878	18,111	14,678
Noviembre	11,000	18,364	16,254	14,641	12,675	16,733	19,507	20,221	10,837	21,488	12,559
Diciembre	10,410	17,598	18,476	14,185	12,754	14,045	15,904	18,706	11,540	16,424	17,721
TOTAL	146,531	177,193	192,117	166,174	150,634	168,997	209,889	226,670	148,242	211,461	170,296

El crecimiento constante en las pernoctaciones desde 2013 hasta 2019 refleja una tendencia positiva en la atracción turística de Pisco, con un pico significativo en 2019 antes de la pandemia.

La recuperación notable en 2021 y 2022 indica una fuerte demanda reprimida que se liberó una vez que las restricciones de viaje se relajaron, demostrando la resiliencia del sector turístico en Pisco.

La estacionalidad es evidente en los datos mensuales, con picos típicos en meses como julio y agosto, coincidiendo con las temporadas altas de turismo.

Los meses de julio y agosto presentan consistentemente las cifras más altas de pernoctaciones, lo que sugiere que las estrategias de marketing y promociones podrían enfocarse en maximizar la ocupación durante estos periodos.

2.5.1 Proyección de la demanda

Para realizar una proyección precisa de la demanda de turistas nacionales e internacionales en los próximos cinco años, es esencial excluir los datos anómalos causados por la pandemia de COVID-19 en 2020. La pandemia afectó drásticamente el turismo global, resultando en cifras atípicas que no reflejan las tendencias normales del mercado. Como se comentó en los puntos

anteriores, se pronosticó el año 2020 para turistas nacionales e internacionales y así, poder realizar un pronóstico más realista hasta el año 2028.

Para realizar la proyección de los próximos cinco años para turistas nacionales como se ve en la Tabla 22 se utilizó un modelo ETS con una tendencia amortiguada, lo que evita incrementos abruptos y proporciona pronósticos más realistas. Este enfoque permite capturar mejor la estacionalidad y la tendencia sin presentar un crecimiento irreal.

Tabla 22. Demanda pronosticada en Pernoctaciones de turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2024	2025	2026	2027	2028
Enero	16,007	16,436	16,817	17,154	17,453
Febrero	14,006	14,431	14,807	15,141	15,437
Marzo	13,442	13,863	14,236	14,567	14,860
Abril	13,462	13,879	14,248	14,575	14,866
Mayo	12,974	13,386	13,752	14,076	14,363
Junio	12,446	12,854	13,216	13,537	13,821
Julio	15,416	15,820	16,178	16,496	16,778
Agosto	14,602	15,002	15,356	15,671	15,950
Setiembre	13,373	13,769	14,120	14,431	14,707
Octubre	14,625	15,017	15,365	15,673	15,946
Noviembre	15,199	15,587	15,931	16,236	16,507
Diciembre	14,981	15,366	15,707	16,009	16,276
TOTAL	170,531	175,410	179,734	183,566	186,964

Los valores continúan en un patrón similar, reflejando una tendencia estable y alineada con la estacionalidad histórica.

La Figura 49 muestra los datos históricos junto con los valores pronosticados, destacando una pendiente más realista y moderada, considerando la estacionalidad y la variabilidad inherente en los datos.



Figura 49. Demanda Real Histórica de turistas nacionales desde el 2013 proyectada al 2028

Para obtener una proyección de los turistas internacionales de forma precisa en los próximos cinco años, se utilizó el modelo SARIMA con una tendencia amortiguada, proporcionando una tendencia de aumento gradual con variabilidad estacional.

Los datos de la Tabla 23 se visualizan en la Figura 50 y muestran una tendencia ascendente gradual con fluctuaciones estacionales. Esto es coherente con el patrón histórico de aumento de turistas internacionales en Pisco.

Tabla 23. Demanda pronosticada en Pernoctaciones de turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2024	2025	2026	2027	2028
Enero	978	885	927	938	956
Febrero	832	881	890	908	924
Marzo	862	895	908	925	941
Abril	1,032	1,078	1,087	1,105	1,121
Mayo	887	929	940	958	974
Junio	893	940	949	967	983
Julio	1,509	1,358	1,413	1,421	1,439
Agosto	1,399	1,250	1,305	1,312	1,331
Setiembre	1,477	1,394	1,434	1,445	1,462
Octubre	1,249	1,190	1,224	1,236	1,253
Noviembre	1,574	1,378	1,444	1,449	1,468
Diciembre	1,047	1,102	1,109	1,128	1,144
TOTAL	13,740	13,279	13,629	13,791	13,997

La proyección muestra un crecimiento consistente en los próximos cinco años, con incrementos anuales en las pernoctaciones totales, alcanzando 13,997 en 2028.

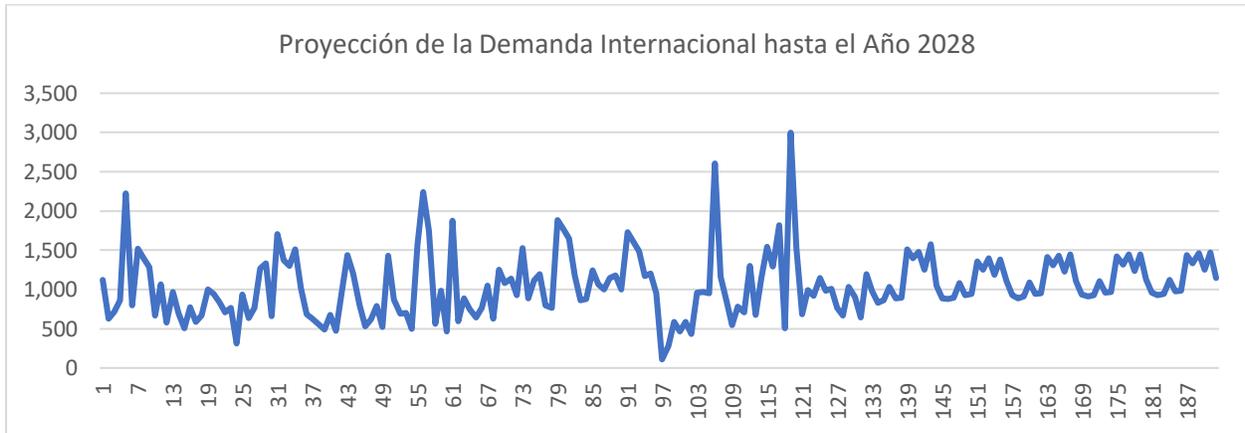


Figura 50. Demanda Real Histórica de turistas internacionales desde el 2013 proyectada al 2028

La Tabla 24 muestra la proyección total de pernoctaciones de turistas nacionales e internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco para los próximos cinco años.

Tabla 24. Proyección de la demanda nacional e internacional en Pernoctaciones a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2024	2025	2026	2027	2028
Enero	16,985	17,322	17,744	18,092	18,409
Febrero	14,838	15,312	15,697	16,050	16,362
Marzo	14,305	14,758	15,144	15,492	15,801
Abril	14,494	14,956	15,335	15,681	15,987
Mayo	13,861	14,316	14,692	15,034	15,337
Junio	13,339	13,793	14,165	14,504	14,804
Julio	16,925	17,178	17,591	17,917	18,217
Agosto	16,000	16,252	16,661	16,983	17,280
Setiembre	14,850	15,163	15,554	15,876	16,170
Octubre	15,874	16,207	16,589	16,909	17,200
Noviembre	16,772	16,965	17,375	17,685	17,974
Diciembre	16,029	16,467	16,816	17,136	17,420
TOTAL	184,271	188,689	193,363	197,358	200,961

La demanda de turistas muestra un aumento gradual y constante como se muestra en la Figura 51 en los próximos cinco años, con un total proyectado de 200,961 pernотaciones para 2028, comparado con 184,271 en 2024. Este crecimiento indica una recuperación sólida y un interés continuo en Pisco como destino turístico.

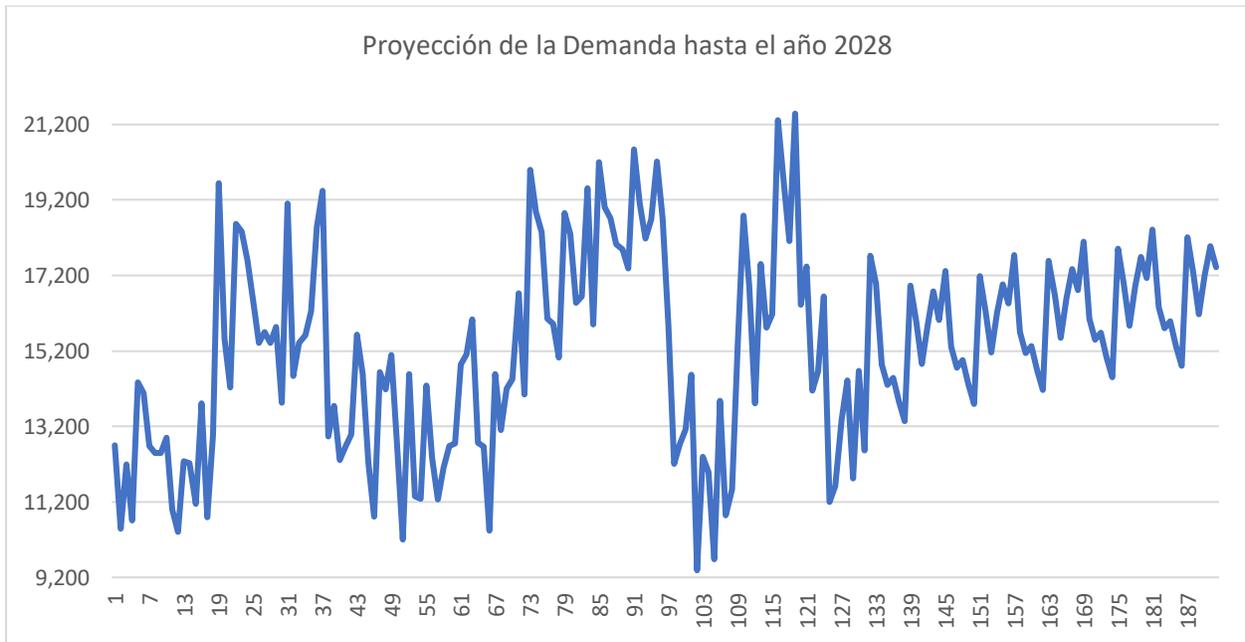


Figura 51. Proyección de la demanda de turistas nacionales e internacionales hasta el año 2028

2.6 Análisis de la oferta

En la Figura 52 se resume el cálculo de la oferta histórica para turistas nacionales e internacionales, teniendo en cuenta las pernотaciones como unidades a utilizar. Estos datos como el número de plazas-cama en la ciudad de Pisco, TNOC mensual y la proporción de arribos nacionales e internacionales se obtuvieron de la página web del MINCETUR.

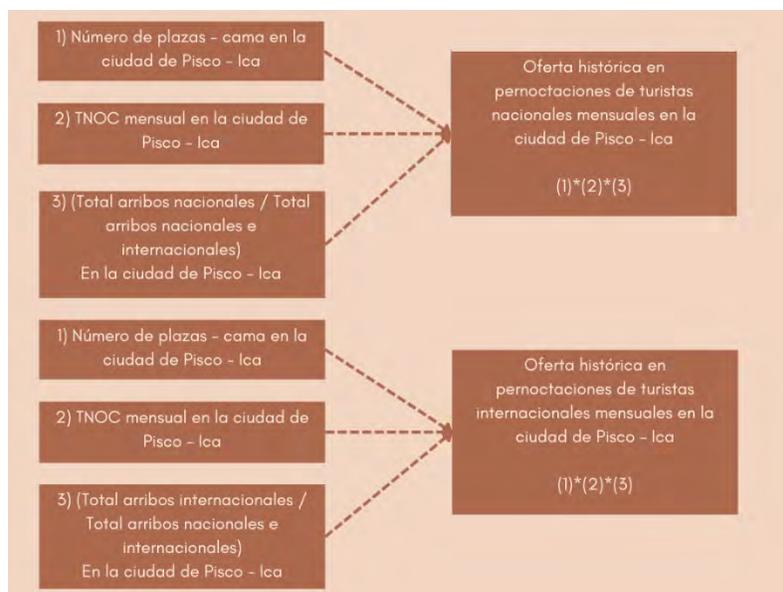


Figura 52. Esquema del cálculo de la oferta histórica en pernoctaciones para turistas nacionales e internacionales

La Tabla 25 proporciona datos de la oferta de pernoctaciones para turistas nacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde 2013 hasta 2023. Este análisis se centrará en identificar tendencias anuales y mensuales para proporcionar una visión clara de cómo ha evolucionado la oferta de pernoctaciones.

Tabla 25. Oferta en pernoctaciones para turistas nacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco

	MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	1	371	364	504	610	468	418	598	490	506	477	538
Febrero	2	350	413	525	443	385	520	647	582	430	644	472
Marzo	3	365	345	482	428	296	491	560	173	398	518	446
Abril	4	318	434	473	387	459	402	494	7	427	413	519
Mayo	5	369	330	465	393	338	390	486	173	453	534	331
Junio	6	433	412	438	408	359	321	477	165	299	491	356
Julio	7	347	603	563	457	399	432	548	380	370	468	409
Agosto	8	353	471	423	429	307	403	546	403	357	638	444
Setiembre	9	360	444	466	378	303	432	499	559	286	590	357
Octubre	10	390	582	453	328	370	435	498	495	362	566	435
Noviembre	11	331	589	506	464	383	524	618	530	309	618	396
Diciembre	12	318	559	577	429	397	422	486	337	349	485	535
TOTAL		4,306	5,547	5,875	5,155	4,464	5,189	6,455	4,294	4,546	6,441	5,237

La oferta en pernoctaciones muestra un crecimiento constante de 4,306 en 2013 a 5,875 en 2015, lo que representa un aumento significativo. Este crecimiento sugiere una mayor capacidad de hospedaje y una mayor demanda de turismo nacional en esos años. A partir de 2016, la oferta presenta fluctuaciones, con un ligero descenso en 2016 (5,155) seguido por un aumento en 2017 (5,189) y un máximo en 2019 (6,455). Esto podría reflejar variaciones en la inversión en infraestructura hotelera y la demanda turística.

En 2020, debido a la pandemia de COVID-19, se observa una caída significativa en la oferta de pernoctaciones (4,294), reflejando el impacto de las restricciones de viaje.

La oferta comienza a recuperarse en 2021 (4,546) y alcanza 6,441 en 2022, indicando una recuperación sólida. En 2023, la oferta es de 5,237, lo que muestra una estabilización postpandemia.

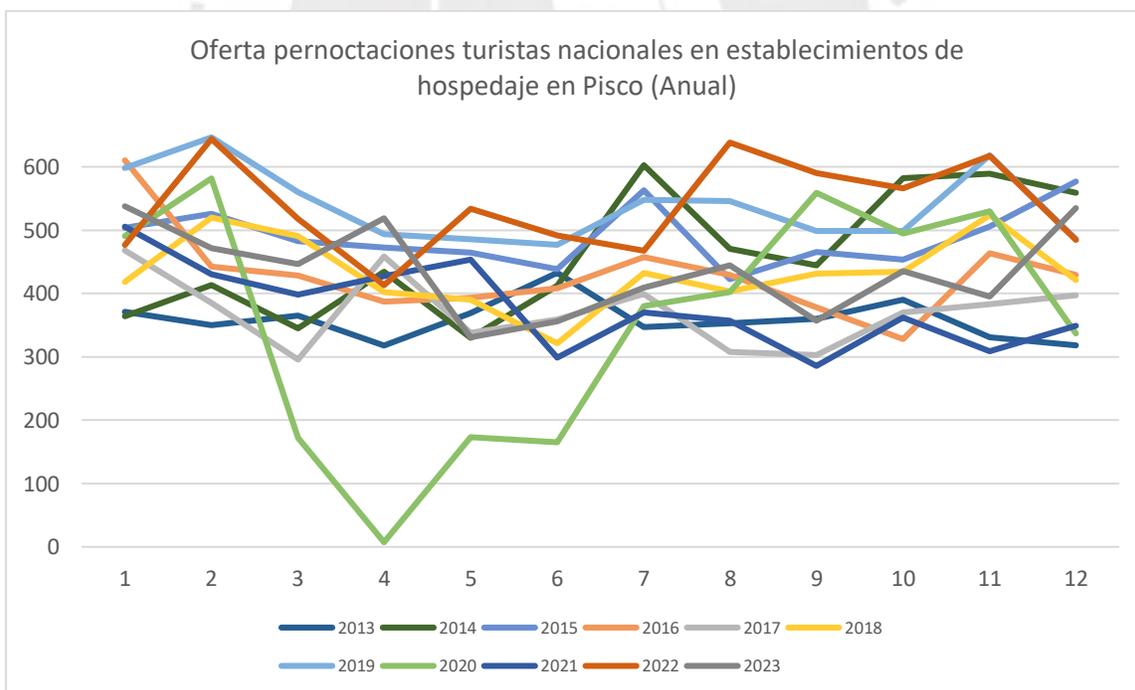


Figura 53. Oferta en pernoctaciones para turistas nacionales desde el año 2013 al año 2023

La estacionalidad muestra que en el mes de enero se encuentran picos en el año 2017 (598) y año 2019 (610), en el 2023 se recupera a 538.

Los meses de julio a septiembre muestran picos de oferta, especialmente en 2019 y 2022, coincidiendo con las vacaciones y temporadas altas de turismo.

La oferta es alta en octubre y muestra estabilidad en noviembre y diciembre, con recuperaciones postpandemia.

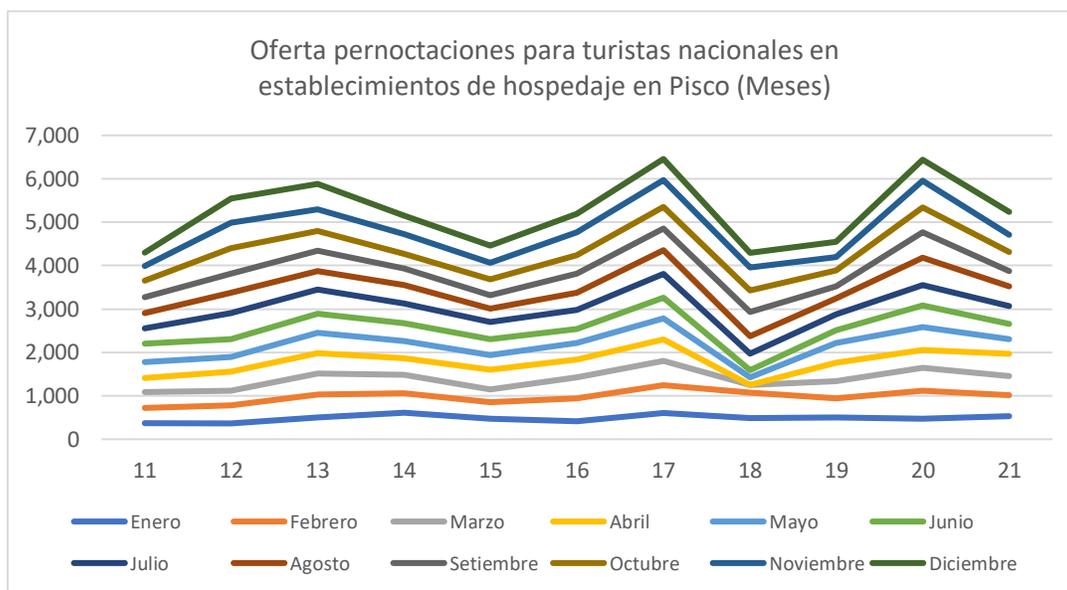


Figura 54. Oferta en pernoctaciones para turistas nacionales desde enero a diciembre

La caída más notable se ve en abril y mayo del año 2020 por la pandemia, con valores mínimos (7 y 173, respectivamente), reflejando las restricciones más severas durante esos meses.

En meses como julio y agosto de 2022, la oferta se recupera rápidamente a niveles altos (534 y 638 respectivamente), mostrando la resiliencia del sector turístico.

La oferta de pernoctaciones muestra una tendencia de recuperación postpandemia, con una estabilización prevista para los próximos años. Este crecimiento constante es positivo para el proyecto hotelero en Pisco.

La Tabla 26 proporciona datos detallados de la oferta de pernoctaciones para turistas internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde 2013 hasta 2023, en esta se incluye el impacto de eventos significativos por la pandemia de COVID-19.

Tabla 26. Oferta en pernoctaciones para turistas internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco

	MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	1	38	32	29	17	19	60	47	38	7	20	25
Febrero	2	25	23	25	19	69	20	28	31	6	27	33
Marzo	3	28	15	24	15	33	27	32	6	13	28	26
Abril	4	38	26	41	23	27	24	41	0	10	47	36
Mayo	5	94	18	46	16	28	18	27	1	17	31	30
Junio	6	36	20	23	25	17	27	24	0	14	36	31
Julio	7	62	31	53	47	61	39	60	10	30	54	23
Agosto	8	50	31	47	41	91	20	44	0	30	50	21
Setiembre	9	57	30	48	29	73	42	50	6	37	67	37
Octubre	10	26	17	50	21	20	31	38	9	86	19	39
Noviembre	11	36	23	36	25	39	34	32	9	53	99	23
Diciembre	12	18	9	19	28	14	32	27	7	23	45	36
TOTAL		509	275	441	306	493	373	453	116	325	522	361

En la Figura 55 se observan los datos de la Tabla 26 y vemos gran variabilidad en los primeros años, con un máximo en 2013 (509) y un mínimo en 2014 (275). En 2018, se observa una recuperación con 493 pernoctaciones, seguida de una ligera disminución en 2019 (373). Estos años muestran una tendencia de estabilización en la oferta.

El año 2020 muestra una caída drástica en la oferta de pernoctaciones (116) debido a la pandemia de COVID-19. La oferta se recupera significativamente en 2021 (325) y alcanza un máximo en 2022 (522), indicando una recuperación. En 2023, la oferta disminuye a 361 y esto se entiende como un ajuste en el mercado.

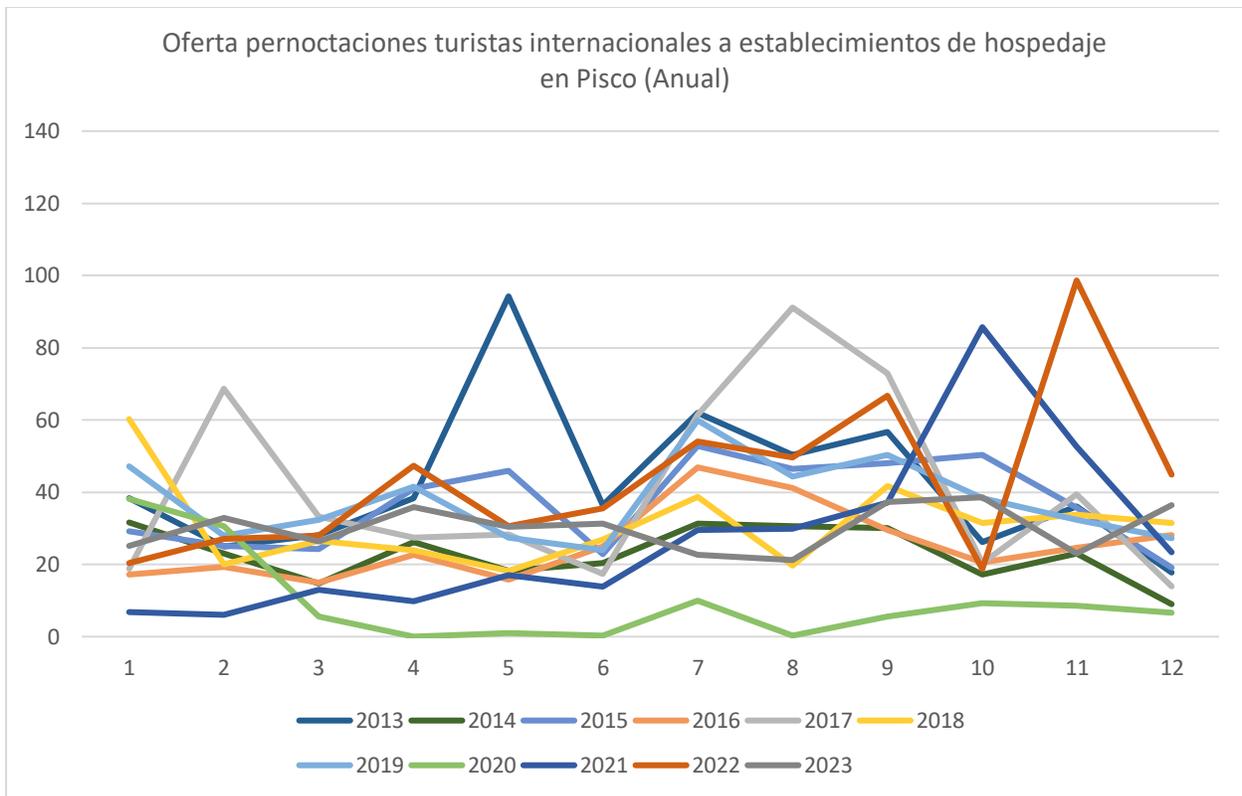


Figura 55. Oferta pernотaciones para turistas internacionales desde el año 2013 al año 2023

Considerando la Figura 56, se analizará mensualmente la oferta para turistas internacionales. Los meses de julio a septiembre son cruciales, mostrando picos de oferta, especialmente en agosto con un máximo en 2019 (91) y una notable recuperación en 2022 (64). Debido a la pandemia del año 2020, el mes de abril llegó a un nivel de 0, siendo este el más bajo en todos los años estudiados.

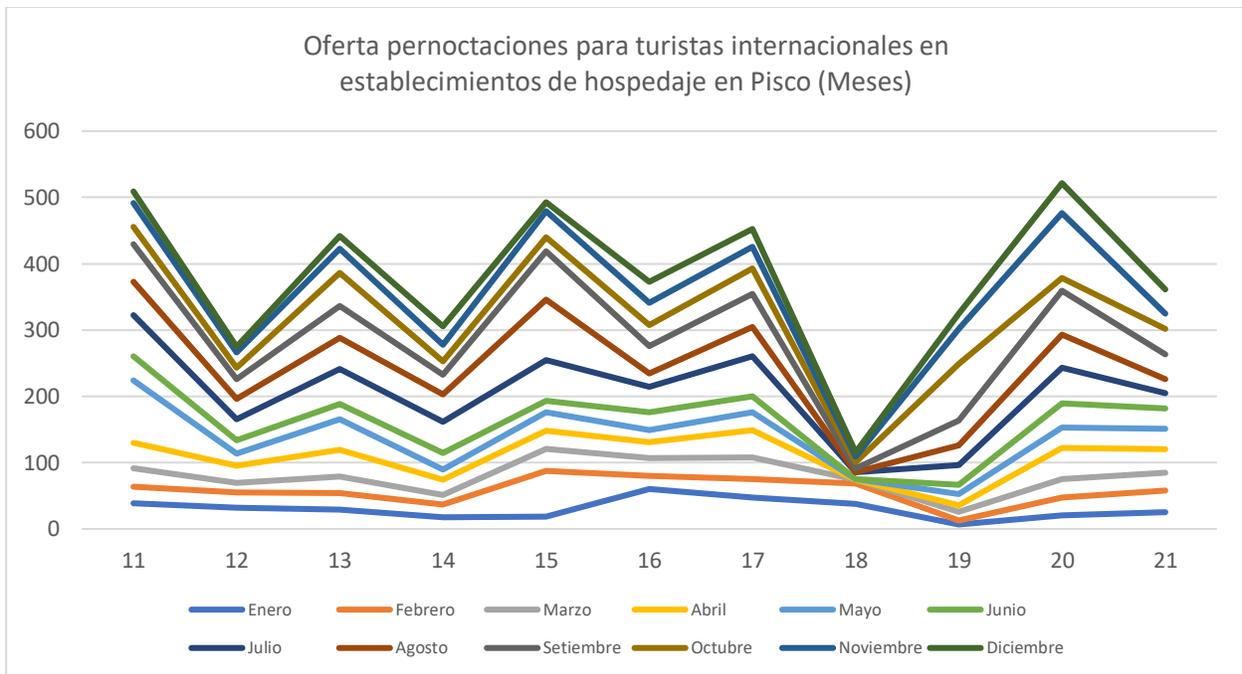


Figura 56. Oferta pernoctaciones para turistas internacionales desde enero a diciembre

La Tabla 27 presenta datos de la oferta de pernoctaciones para turistas nacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde 2013 hasta 2023. Los datos de 2020 fueron pronosticados utilizando un modelo SARIMA basado en los años 2013 a 2019 para evitar anomalías causadas por la pandemia de COVID-19.

Tabla 27. Oferta de Pernoctaciones para turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la Proyección del año 2020

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	371	364	504	610	468	418	598	593	506	477	538
Febrero	350	413	525	443	385	520	647	599	430	644	472
Marzo	365	345	482	428	296	491	560	548	398	518	446
Abril	318	434	473	387	459	402	494	534	427	413	519
Mayo	369	330	465	393	338	390	486	512	453	534	331
Junio	433	412	438	408	359	321	477	520	299	491	356
Julio	347	603	563	457	399	432	548	588	370	468	409
Agosto	353	471	423	429	307	403	546	541	357	638	444
Setiembre	360	444	466	378	303	432	499	526	286	590	357
Octubre	390	582	453	328	370	435	498	546	362	566	435
Noviembre	331	589	506	464	383	524	618	608	309	618	396
Diciembre	318	559	577	429	397	422	486	557	349	485	535
TOTAL	4,306	5,547	5,875	5,155	4,464	5,189	6,455	6,671	4,546	6,441	5,237

En la Figura 57 se muestran los datos mostrados en la Tabla 27, los datos pronosticados se observan de color naranja para poder diferenciarlos de los datos reales.



Figura 57. Oferta en pernoctaciones para turistas nacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del Año 2020

En la Figura 58 se observan los datos reales hasta el año 2023 considerando los datos calculados para el año 2020 utilizando el método SARIMA y así, reflejar una tendencia esperada sin los efectos de la pandemia.



Figura 58. Oferta de pernoctaciones para turistas nacionales desde el 2013 al 2023 incluyendo la proyección del Año 2020

La Tabla 28 presenta los datos de la oferta de pernотaciones para turistas internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde 2013 hasta 2023.

Los datos del año 2020 fueron pronosticados utilizando un modelo SARIMA, basado en los años 2013 a 2019, este modelo incorporó componentes estacionales y de tendencia a largo plazo, generando valores realistas y consistentes con los datos históricos.

Tabla 28. Oferta de Pernотaciones para turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco incluida la Proyección del año 2020

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	38	32	29	17	19	60	47	39	7	20	25
Febrero	25	23	25	19	69	20	28	35	6	27	33
Marzo	28	15	24	15	33	27	32	28	13	28	26
Abril	38	26	41	23	27	24	41	31	10	47	36
Mayo	94	18	46	16	28	18	27	31	17	31	30
Junio	36	20	23	25	17	27	24	26	14	36	31
Julio	62	31	53	47	61	39	60	51	30	54	23
Agosto	50	31	47	41	91	20	44	48	30	50	21
Setiembre	57	30	48	29	73	42	50	50	37	67	37
Octubre	26	17	50	21	20	31	38	30	86	19	39
Noviembre	36	23	36	25	39	34	32	35	53	99	23
Diciembre	18	9	19	28	14	32	27	25	23	45	36
TOTAL	509	275	441	306	493	373	453	431	325	522	361

En la Figura 59 se muestran los datos mostrados en la Tabla 28, los datos pronosticados se observan de color naranja para poder diferenciarlos de los datos reales.

Se observa un crecimiento en las pernотaciones desde 509 en 2013 hasta un pico de 441 en 2015, con un aumento de casi 17%. A partir de 2016, hay un descenso significativo en las pernотaciones, alcanzando un mínimo de 306 en 2016. Sin embargo, la tendencia muestra una recuperación parcial hasta 2019, con un incremento a 453 pernотaciones. El pronóstico para 2020 muestra 431 pernотaciones, basado en tendencias anteriores, reflejando una continuación del incremento observado en 2019, si la pandemia no hubiera afectado el turismo. Los datos pronosticados para 2020 muestran una tendencia alta, con picos significativos en julio (51) y agosto (48), alineándose con los patrones estacionales históricos.



Figura 59. Oferta de pernoctaciones para turistas internacionales desde el 2013 al 2019 con proyección del Año 2020

En la Figura 60 se observan los datos reales hasta el año 2023 considerando los datos calculados para el año 2020 utilizando el método SARIMA y así, reflejar una tendencia esperada sin los efectos de la pandemia. A partir de 2021, se observa una recuperación, aunque aún no se ha alcanzado los niveles previos a la pandemia. En 2022 y 2023, las cifras son de 522 y 361 respectivamente, indicando una tendencia positiva hacia la normalización.

Los meses de julio y agosto muestran consistentemente picos en las pernoctaciones, lo que puede estar relacionado con las vacaciones de verano en el hemisferio norte, cuando muchos turistas internacionales visitan Pisco.



Figura 60. Oferta de pernoctaciones para turistas internacionales desde el 2013 al 2023 incluyendo la proyección del Año 2020

La Tabla 29 presenta los datos de la oferta total de pernoctaciones para turistas nacionales e internacionales en establecimientos de hospedaje en Pisco desde el año 2013 hasta el 2023.

Entre 2013 y 2015, se observa un crecimiento constante en la oferta de pernoctaciones, pasando de 4,815 en 2013 a 6,316 en 2015, lo que representa un aumento de aproximadamente 31%.

A partir de 2016, la oferta de pernoctaciones experimenta fluctuaciones. En 2016, se registra un descenso a 5,461, seguido de una recuperación a 6,908 en 2019. Estas fluctuaciones pueden deberse a varios factores, incluyendo cambios en la demanda y las condiciones del mercado.

El año 2020 muestra un incremento notable a 7,102 pernoctaciones, debido a la proyección basada en los años anteriores para evitar el impacto de datos anómalos por la pandemia.

En los años 2021 a 2023, la oferta de pernoctaciones muestra una tendencia de recuperación, alcanzando 6,963 en 2022 y 5,598 en 2023. Aunque los niveles no han vuelto a los picos proyectados para 2020, la tendencia es positiva.

La oferta total de pernoctaciones ha mostrado una tendencia general de crecimiento desde 2013, a pesar de las fluctuaciones y el impacto de la pandemia. Las proyecciones para 2020 basadas en el modelo SARIMA proporcionan una estimación realista de lo que podría haber sido la oferta sin la pandemia.

A partir de 2021, se observa una recuperación en la oferta de pernoctaciones, aunque aún se trabaja para alcanzar los niveles proyectados.

Tabla 29. Oferta Total en Pernoctaciones de turistas nacionales e internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Enero	410	396	533	627	487	479	645	632	512	497	563
Febrero	374	436	551	462	454	540	674	634	436	671	505
Marzo	393	359	507	443	329	517	592	575	411	546	472
Abril	357	461	514	410	486	426	535	565	437	460	555
Mayo	464	348	511	409	366	409	513	543	470	565	361
Junio	469	433	461	433	376	348	501	546	313	527	388
Julio	409	634	616	504	461	471	608	639	400	522	432
Agosto	403	501	469	470	399	423	590	589	387	688	465
Setiembre	417	474	514	408	376	473	549	576	323	657	394
Octubre	416	599	504	349	390	466	537	577	448	584	474
Noviembre	367	612	542	488	422	558	650	643	361	716	419
Diciembre	336	568	596	458	411	453	513	582	372	530	572
TOTAL	4,815	5,822	6,316	5,461	4,957	5,562	6,908	7,102	4,871	6,963	5,598

2.6.1 Proyección de la oferta

El modelo SARIMA utilizado para proyectar los próximos 5 años considera tanto la tendencia como la estacionalidad observada en los datos históricos. Los valores pronosticados muestran un aumento gradual con variabilidad estacional, lo que sugiere una recuperación sostenida y crecimiento en la oferta de pernoctaciones.

Tabla 30. Proyección de la oferta en pernoctaciones para turistas nacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2024	2025	2026	2027	2028
Enero	523	533	546	558	571
Febrero	524	531	544	557	569
Marzo	469	480	493	506	518
Abril	458	480	491	504	516
Mayo	455	455	469	481	494
Junio	442	446	460	472	485
Julio	505	508	522	534	547
Agosto	473	484	497	509	522
Setiembre	456	458	472	485	497
Octubre	479	488	501	514	526
Noviembre	524	523	537	550	562
Diciembre	482	503	514	527	540
TOTAL	5,790	5,888	6,045	6,196	6,347

La serie temporal completa muestra un crecimiento sostenido en la oferta de pernoctaciones, a pesar de las interrupciones causadas por la pandemia. La recuperación postpandemia y el crecimiento proyectado indican una tendencia positiva para la industria de hospedaje en Pisco.

Los datos muestran una clara estacionalidad con picos en meses específicos como enero, julio, y noviembre, lo cual es importante para la planificación estratégica. La estacionalidad también se refleja en las proyecciones, indicando que estos meses seguirán siendo claves para maximizar la ocupación.

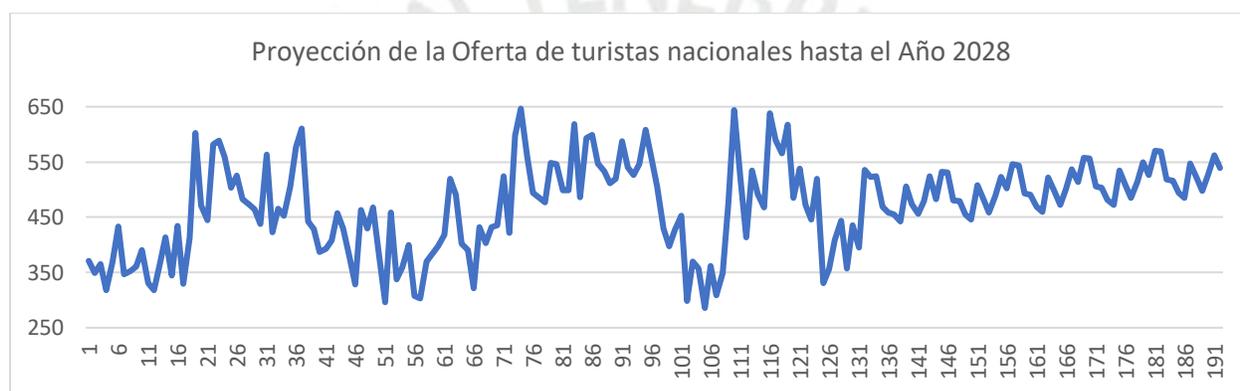


Figura 61. Oferta de turistas nacionales desde el 2013 proyectada al 2028

Los años proyectados muestran un aumento gradual en la oferta de pernoctaciones. Se espera que el total anual incremente de 472 pernoctaciones en 2024 a 523 en 2028. La tendencia general proyectada muestra un crecimiento estable y moderado, reflejando una recuperación del sector turismo y una adaptación a nuevas normativas y comportamientos postpandemia.

Los meses proyectados muestran incrementos graduales en comparación con los datos históricos. Por ejemplo, enero de 2024 está proyectado en 34 pernoctaciones, subiendo a 36 pernoctaciones en 2028. Las proyecciones mantienen la estacionalidad observada en los datos históricos, con meses como mayo y octubre continuando con niveles altos.

Tabla 31. Proyección de la oferta en pernoctaciones para turistas internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

MES	2024	2025	2026	2027	2028
Enero	34	31	33	34	36
Febrero	29	31	32	34	36
Marzo	28	29	30	32	34
Abril	34	36	38	39	41
Mayo	31	32	34	35	37
Junio	29	31	32	34	36
Julio	52	45	49	50	52
Agosto	48	42	46	47	49
Setiembre	55	52	54	56	58
Octubre	42	43	44	46	48
Noviembre	58	50	54	55	57
Diciembre	32	35	36	38	40
TOTAL	472	457	484	501	523

Observamos fluctuaciones significativas en la oferta de pernoctaciones para turistas internacionales a lo largo de los años. El año 2013 comenzó con 509 pernoctaciones, mientras que el año 2023 concluyó con 361 pernoctaciones.

El año 2020 muestra una proyección de 431 pernoctaciones, evitando los datos anómalos debidos a la pandemia. Los años 2021 y 2022 reflejan los efectos continuos de la pandemia, con una recuperación parcial en 2022 (522 pernoctaciones) y una ligera caída en 2023 (361 pernoctaciones).

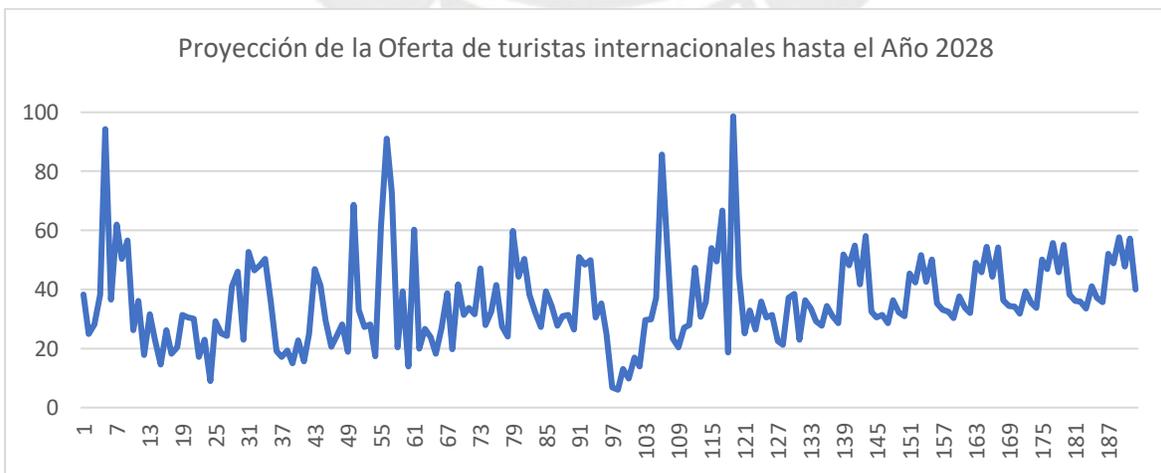


Figura 62. Oferta de turistas internacionales desde el 2013 proyectada al 2028

Se proyecta un crecimiento anual constante, alcanzando 6,870 pernoctaciones en 2028. Esto sugiere una recuperación completa y un crecimiento más allá de los niveles prepandemia. Julio y agosto continúan siendo los meses con mayor oferta de pernoctaciones, con proyecciones de hasta 599 y 571 pernoctaciones respectivamente en 2028. Noviembre también se mantiene alto con proyecciones que alcanzan las 620 pernoctaciones en 2028. Los datos proyectados indican una estabilización en la oferta a partir de 2024, con incrementos graduales reflejando una normalización y crecimiento del turismo en Pisco.

Tabla 32. Proyección de la oferta en pernoctaciones para turistas nacionales e internacionales a establecimientos de hospedaje en Pisco

2024	2025	2026	2027	2028
557	563	579	592	607
553	562	577	591	605
497	509	523	537	552
493	516	529	543	558
486	487	502	516	531
471	477	492	506	520
557	554	571	584	599
521	526	542	556	571
511	510	527	540	555
521	531	545	560	574
582	573	592	605	620
515	538	551	565	580
6,263	6,345	6,529	6,697	6,870

Se observa un crecimiento constante en la oferta de pernoctaciones desde el año 2013 al 2019, alcanzando un pico significativo en 2019 con 6,908 pernoctaciones. El año 2020 pronosticado muestra una oferta de 7,102 pernoctaciones, manteniendo la tendencia creciente previa a la pandemia. Hay variaciones estacionales claras con picos en los meses de febrero, marzo, julio, agosto y noviembre, que suelen ser períodos de mayor actividad turística.

El análisis de los datos históricos y las proyecciones indican que el sector turístico en Pisco tiene un potencial significativo de recuperación y crecimiento sostenido postpandemia.

Las variaciones estacionales y las tendencias anuales sugieren que la oferta de pernoctaciones puede alcanzar y superar los niveles prepandemia en los próximos años, ofreciendo oportunidades para inversiones en infraestructura turística y servicios complementarios.



Figura 63. Proyección de la oferta de turistas nacionales e internacionales hasta el año 2028

2.7 Demanda del proyecto

La Tabla 33 muestra los valores de la demanda insatisfecha anual de turistas nacionales e internacionales para los años proyectados de 2024 a 2028. La demanda insatisfecha se calcula restando la demanda y la oferta, considerando los datos mostrados en los puntos anteriores.

En 2024, la demanda insatisfecha total es de 178,009, creciendo a 194,090 en 2028. Este incremento muestra una tendencia constante y significativa en la demanda de hospedajes que no es satisfecha por la oferta actual. La creciente demanda insatisfecha sugiere la necesidad de expandir la capacidad de hospedaje para satisfacer el incremento de turistas.

Esto puede ser una oportunidad de inversión en el sector hotelero de Pisco para aprovechar la creciente afluencia de turistas. Los meses de verano y vacaciones muestran una mayor demanda insatisfecha, indicando temporadas críticas donde la falta de capacidad de alojamiento es más pronunciada.

Tabla 33. Demanda Insatisfecha mensual en los años proyectados

MES	Demanda Insatisfecha Anual				
	2024	2025	2026	2027	2028
Enero	16,429	16,759	17,165	17,500	17,802
Febrero	14,285	14,749	15,121	15,459	15,756
Marzo	13,808	14,249	14,620	14,954	15,249
Abril	14,001	14,440	14,807	15,137	15,429
Mayo	13,375	13,829	14,189	14,517	14,806
Junio	12,868	13,317	13,673	13,998	14,284
Julio	16,368	16,624	17,020	17,332	17,617
Agosto	15,479	15,726	16,119	16,427	16,710
Setiembre	14,339	14,653	15,027	15,336	15,615
Octubre	15,353	15,676	16,043	16,350	16,626
Noviembre	16,190	16,392	16,783	17,080	17,355
Diciembre	15,514	15,930	16,265	16,571	16,840
TOTAL	178,009	182,344	186,834	190,661	194,090

La demanda del proyecto se estima aplicando un porcentaje de la demanda insatisfecha. Este enfoque permite calcular cuántas de esas pernотaciones insatisfechas se espera que sean capturadas por el nuevo proyecto de alojamiento.

Tabla 34. Demanda del proyecto mensual en los años proyectados

MES	Año 1	Factor	Año 2	Factor	Año 3	Factor	Año 4	Factor	Año 5	Factor
	2024	4%	2025	7%	2026	11%	2027	18%	2028	26%
Enero	16,429	Cantidad	16,759	Cantidad	17,165	Cantidad	17,500	Cantidad	17,802	Cantidad
Febrero	14,285	657	14,749	1173	15,121	1888	15,459	3150	15,756	4629
Marzo	13,808	571	14,249	1032	14,620	1663	14,954	2783	15,249	4097
Abril	14,001	552	14,440	997	14,807	1608	15,137	2692	15,429	3965
Mayo	13,375	560	13,829	1011	14,189	1629	14,517	2725	14,806	4012
Junio	12,868	535	13,317	968	13,673	1561	13,998	2613	14,284	3850
Julio	16,368	515	16,624	932	17,020	1504	17,332	2520	17,617	3714
Agosto	15,479	655	15,726	1164	16,119	1872	16,427	3120	16,710	4581
Setiembre	14,339	619	14,653	1101	15,027	1773	15,336	2957	15,615	4345
Octubre	15,353	574	15,676	1026	16,043	1653	16,350	2760	16,626	4060
Noviembre	16,190	614	16,392	1097	16,783	1765	17,080	2943	17,355	4323
Diciembre	15,514	648	15,930	1147	16,265	1846	16,571	3074	16,840	4512
TOTAL	178,009	7,120	182,344	12,764	186,834	20,552	190,661	34,319	194,090	50,463

La demanda del proyecto muestra un crecimiento constante año tras año, lo cual es una señal positiva de una alta demanda continua en el mercado turístico de Pisco.

La estrategia de capturar un porcentaje creciente de la demanda insatisfecha refleja una progresiva consolidación del proyecto en el mercado. Iniciando con una modesta captura del 4% y aumentando hasta el 26%, se espera que el proyecto gane popularidad y cuota de mercado. La implementación de este proyecto satisface una parte significativa de la demanda insatisfecha, ayudando a reducir la brecha entre oferta y demanda y mejorando la satisfacción de los turistas.

2.8 Comercialización

La comercialización de un hotel sustentable, antisísmico y eco amigable a base de bambú en Pisco, Ica, Perú, debe ser abordada desde múltiples frentes para maximizar su impacto y atractivo en el mercado.

A continuación, se detallan los puntos clave a considerar para una comercialización efectiva:

- Documentación y Publicidad del Proyecto:

Documentar el proyecto desde sus fases iniciales, incluyendo planos, compra de materiales, experiencias de los trabajadores, uso del bambú y detalles interesantes. Este tipo de contenido se publicará en plataformas como YouTube y TikTok en forma de blogs.

Estas plataformas mencionadas, serán los principales canales para atraer público con videos entretenidos y educativos sobre el proyecto. Integrar Facebook, Twitter (X) e Instagram para mantener contacto directo con los clientes y actualizar sobre el progreso del proyecto.

Conectar las redes sociales con WhatsApp Business para facilitar reservas inmediatas, permitiendo a los clientes asegurar sus estancias antes de la apertura del hotel.

- Estrategias de Marketing:

Optimización del sitio web del hotel para motores de búsqueda y utilizar publicidad pagada en Google para atraer tráfico relevante. Mantener una presencia activa en Instagram, Facebook y Twitter. Compartir contenido visual atractivo, ofertas especiales y testimonios de clientes. Publicar artículos de blog, videos y fotos sobre el hotel y la región de Pisco, destacando sus atractivos turísticos y culturales.

Publicar artículos de blog, videos y fotos sobre el hotel y la región de Pisco, destacando sus atractivos turísticos y culturales. Colaborar con influencers y bloggers de viajes y ecoturismo para aumentar la visibilidad del hotel y atraer a su audiencia.

Invertir en publicidad dirigida, especialmente en medios digitales (redes sociales, Google Ads) y en menor cantidad en medios tradicionales (revistas de turismo, cultura y negocios).

- Experiencia del Cliente:

Asegurar que el personal esté bien capacitado para brindar una experiencia memorable y personalizada a cada huésped. Ofrecer atención al cliente excepcional desde el primer contacto, facilitando reservas y respondiendo consultas de manera eficiente.

Ofrecer talleres de artesanía con bambú, tours ecológicos, actividades culturales y deportes acuáticos. Documentar y compartir todas las actividades del hotel, como talleres

de cocina de la región, avistamientos de ovnis, danzas locales, y talleres de orfebrería, para generar interés y atraer a los clientes.

Ofrecer oportunidades de voluntariado para freelancers, permitiendo intercambiar hospedaje por servicios, lo que puede mejorar diversas operaciones del hotel y atraer a personas con habilidades específicas.

- Aspectos Sustentables y de Diseño:

Destacar el uso del bambú como material principal, resaltando sus beneficios ecológicos y de sostenibilidad. Planificar la implementación de paneles solares para aprovechar el sol de la región y gestionar eficientemente los residuos.

Enfatizar la característica antisísmica del hotel, especialmente relevante en una región propensa a terremotos.

Diseñar cuartos inspirados en la arquitectura de Indonesia y combinarlo con estructuras de culturas peruanas, combinando estética y funcionalidad para ofrecer una experiencia única.

- Estrategia de Presencia Online:

Crear una página web funcional y optimizada para móviles, con información detallada sobre servicios, tarifas, paquetes y tipos de cuartos. Integrar un sistema de reservas en línea fácil de usar y promover el hotel en buscadores y plataformas de reserva.

Mantener una presencia constante en redes sociales, compartiendo contenido visual atractivo, ofertas especiales y testimonios de clientes para mantener el interés y atraer nuevos clientes.

- Estrategia de Responsabilidad Social y Ambiental:

Involucrarse en proyectos que beneficien a la comunidad local y al medio ambiente, mejorando la imagen del hotel y atrayendo a turistas interesados en el turismo responsable. Obtener certificaciones ambientales y de sostenibilidad, como el sello Green Key o Rainforest Alliance, para añadir credibilidad y atraer a eco-turistas.

- Promociones y Paquetes Especiales:

Crear paquetes para diferentes temporadas y segmentos de mercado, como estancias prolongadas, lunas de miel y promociones para familias. Planificar eventos especiales como paquetes para empresas, retiros de bienestar, bodas y seminarios sobre sostenibilidad para atraer a grupos específicos de clientes.

- Evaluación y Ajuste Continuo:

Utilizar herramientas analíticas para evaluar constantemente los resultados de las estrategias de marketing y ajustar tácticas según sea necesario. Recopilar y analizar la retroalimentación de los clientes para identificar áreas de mejora y oportunidades de innovación.

CAPÍTULO 3 ESTUDIO TÉCNICO

Este capítulo analiza el correcto funcionamiento del proyecto tomando en cuenta una localización estratégica con la información recopilada en los capítulos anteriores. Se describe la capacidad del proyecto, que busca albergar la cantidad de la demanda del público objetivo, características como infraestructura y distribución de planta, evaluación del impacto ambiental y social y la implementación del cronograma para desarrollar el proyecto hotelero.

Además, se detallarán las áreas necesarias para cumplir con el propósito del proyecto, teniendo en cuenta reglas impuestas por el MINCETUR.

3.1 Localización

Localizar el proyecto hotelero es un factor importante para poder implementar esta construcción como el hotel de bambú. Algunos aspectos importantes que se tendrán en cuenta serán la accesibilidad, condiciones climáticas y ambientales y disponibilidad de servicios básicos.

3.1.1 Macro localización

El proyecto estará ubicado en el departamento de Ica, en la ciudad de Pisco. Esta región cuenta con varias atracciones como las reservas naturales, lugares de avistamiento de Ovnis, centros históricos, senderos y accidentes geográficos como cañones para turismo de aventura. De esta manera, se atraerán turistas interesados en naturaleza, deportes, aventura y estancias relajantes.

Esta ciudad es accesible para todos los huéspedes. El hotel estará conectado a la carretera principal, facilitando la llegada y salida en auto o buses y también estará conectado con ciudades importantes.

Según el reporte trimestral de Desempeño Turístico en el Perú, Ica es el tercer departamento con mayor afluencia de turistas nacionales y extranjeros, aumentando las oportunidades del proyecto.

Tabla 35. Factores para el Macroentorno

	FACTORES	PESO
F1	Lugares turísticos	6%
F2	Centros históricos	6%
F3	Deportes de aventura	6%
F4	Afluencia de turistas	6%
F5	Avistamientos ovnis	5%
F6	Reservas naturales	6%
F7	Costo por m ²	6%
F8	Disponibilidad de MO	5%
F9	Costo de MO	6%
F10	Disponibilidad de MP	5%
F11	Costo de MP	6%
F12	Disponibilidad de terrenos	5%
F13	Costo de transporte	6%
F14	Proximidad a carreteras principales	6%
F15	Disponibilidad de servicios básicos (agua, luz, electricidad)	6%
F16	Proximidad a centros médicos, financieros y comerciales	4%
F17	Permisos regionales	4%
F18	Impactos ambientales	6%
		100%

Se determinará en qué parte de Pisco se ubicará el hotel utilizando criterios de la matriz de factores ponderados que se muestran en la Tabla 35 y Tabla 36.

Tabla 36. Puntajes obtenidos con los factores del Macroentorno

Factores		F1	F2	F3	F4	F5	F6	
Ubicación	Peso	6%	6%	6%	6%	5%	6%	
	Pisco	1	2	2	1	1	3	0.59
	Paracas	5	5	4	4	4	5	1.58
	Punto medio	3	4	3	4	3	3	1.17

Factores		F7	F8	F9	F10	F11	F12	
Ubicación	Peso	6%	5%	6%	5%	6%	5%	
	Pisco	4	3	3	3	1	3	0.93
	Paracas	2	1	3	2	1	3	0.66
	Punto medio	4	4	3	4	1	3	1.03

Factores		F13	F14	F15	F16	F17	F18	
Ubicación	Peso	6%	6%	6%	4%	4%	6%	
	Pisco	4	2	5	3	4	2	1.06
	Paracas	3	2	5	4	3	2	1
	Punto medio	4	4	4	2	4	2	1.08

Pisco	2.58
Paracas	3.24
Punto medio	3.28

Tras realizar la evaluación de los factores de macro localización, estos indican que las mejores ubicaciones serían Paracas y un punto medio ubicado entre esta ciudad y Pisco.

Los valores para obtener los pesos de cada opción estaban en el rango de 1 a 5, siendo 1 el valor más bajo y 5 el valor más alto.

En el análisis de micro localización, se obtendrá la ubicación específica del proyecto.

3.1.2 Micro localización

Con los datos obtenidos en macro localización, se buscarán terrenos en ambas ubicaciones para poder realizar el siguiente paso del proyecto y así tener la ubicación exacta. Se utilizará matriz con factores descrita en la Tabla 37 para obtener la mejor opción de las dos ubicaciones.

Tabla 37. Factores para Micro localización

	FACTORES	PESO
F1	Mercados	13%
F2	Zonas bancarias	9%
F3	Centros comerciales	7%
F4	Centros medicos	13%
F5	Costo del m ²	9%
F6	Terrenos disponibles	10%
F7	Transporte y comunicación	10%
F8	Electricidad	10%
F9	Permisos de construccion	9%
F10	Área necesaria para el proyecto	10%
		100%

La evaluación de micro localización de la Tabla 38 nos brinda valores cercanos para ambas opciones, por lo que se considerará el tiempo de recorrido entre ambas opciones que es menor a 15 minutos y el costo del terreno, se optará por construir el proyecto hotelero en el punto medio de Paracas y Pisco.

Tabla 38. Puntajes obtenidos con los factores del Microentorno

	F1	F2	F3	F4	F5	
	13%	9%	7%	13%	9%	
Paracas	2	2	2	2	1	0.93
Punto medio	1	1	1	1	2	0.6

	F6	F7	F8	F9	F10	
	10%	10%	10%	9%	9%	
Paracas	1	2	1	1	1	0.58
Punto medio	2	2	2	2	2	0.96

Paracas	1.51
Punto medio	1.56

Los valores para obtener los pesos en cada opción estaban en el rango de 0 a 2, siendo 0 el valor más bajo y 2 el valor más alto.

Gracias a los análisis realizados previamente, se determinó que la ubicación óptima para el proyecto hotelero de bambú es en un punto intermedio entre Pisco y Paracas, con una preferencia por estar más cerca de Paracas debido a la mínima diferencia en beneficios entre ambas opciones como se muestra en la Figura 64.

Este proyecto debe situarse en una zona que ofrezca acceso a la playa, ambiente agradable y clima cálido, factores que son atractivos tanto para turistas como para el confort de los huéspedes. Además, se ha considerado la seguridad de la zona, así como el cumplimiento de las políticas y regulaciones locales, garantizando que no surjan futuros inconvenientes para el personal y los huéspedes. Estas consideraciones aseguran una operación fluida y un entorno seguro y atractivo, contribuyendo al éxito del proyecto.

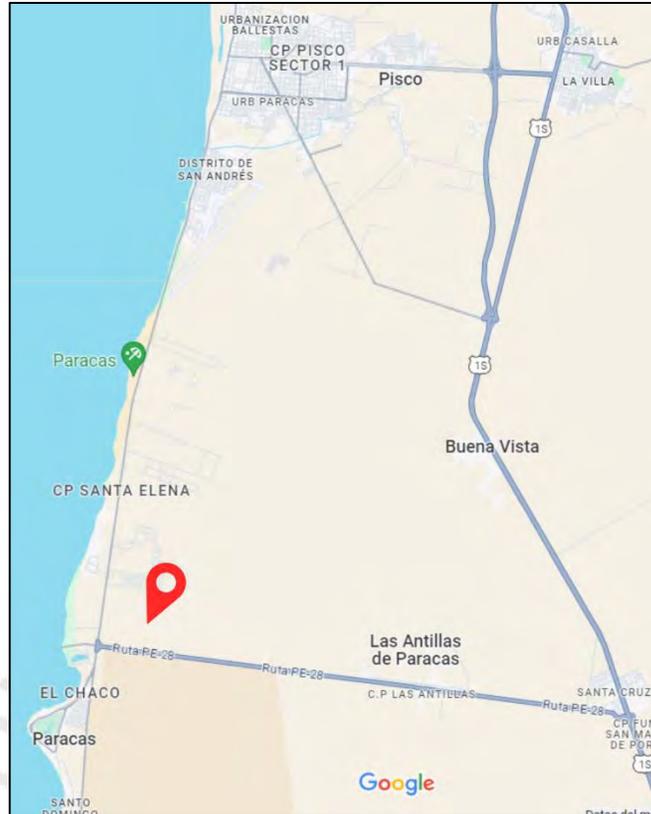


Figura 64. Ubicación del Proyecto Hotelero

Fuente: Google maps

En la ubicación especificada en la Figura 65, se observa que el terreno de 3 hectáreas elegido ofrece una ventaja significativa al estar adyacente a la carretera, lo que facilita el acceso y la salida de los turistas. Esta accesibilidad es crucial para mejorar la experiencia del visitante y aumentar la afluencia de clientes.

Otra ventaja es que la ubicación se encuentra antes de los hoteles más conocidos de la zona, lo que permite captar a los turistas antes de que lleguen a la competencia, incrementando así la visibilidad y potencial de atracción.

Además, la proximidad a Paracas y otros hoteles populares garantiza que la zona sea transitada y cuente con un buen nivel de seguridad, factores que son esenciales tanto para los huéspedes como para el personal. Esta ubicación estratégica no sólo mejora la accesibilidad y seguridad, sino que también posiciona nuestro hotel en un área de alta demanda turística, lo que es fundamental para el éxito del proyecto.

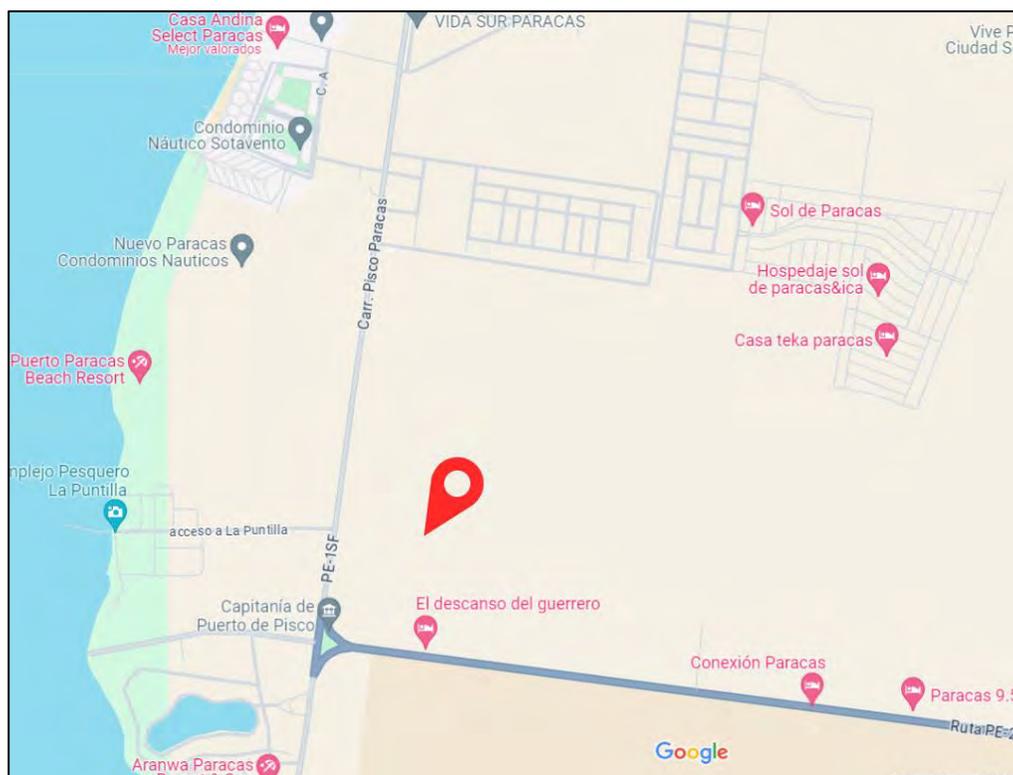


Figura 65. Ubicación exacta del Proyecto Hotelero

Fuente: Google maps

Estamos comprometidos con la protección al ecosistema, promoción de la cultura y satisfacción de los huéspedes y estamos seguros de poder ofrecer el mejor servicio y experiencia memorable y sostenible con la naturaleza.

3.2 Tamaño del proyecto

Al describir el tamaño del proyecto se considera la capacidad, instalaciones y sus dimensiones. El tamaño se adapta considerando las necesidades del mercado y la proyección establecida. Las diversas áreas ofrecerán privacidad y comodidad en la estadía de cada huésped.

3.2.1 Capacidad

La capacidad del proyecto descrita en la Tabla 39, está planificada para aumentar progresivamente durante los primeros cinco años del proyecto hotelero de bambú.

Tabla 39. Capacidad anual por tipo de habitación

Año	Tipo de habitación	N° habitaciones	N° personas	Capacidad máxima diaria	Cantidad Mensual	Cantidad anual
Año 1	Familiar	2.00	4.00	8.00	240.00	2,880.00
	Matrimonial	3.00	2.00	6.00	180.00	2,160.00
	Doble	2.00	2.00	4.00	120.00	1,440.00
	Individual	3.00	1.00	3.00	90.00	1,080.00
		10.00	9.00	21.00	630.00	7,560.00
Año 2	Familiar	4.00	4.00	16.00	480.00	5,760.00
	Matrimonial	4.00	2.00	8.00	240.00	2,880.00
	Doble	3.00	2.00	6.00	180.00	2,160.00
	Individual	6.00	1.00	6.00	180.00	2,160.00
		17.00	9.00	36.00	1,080.00	12,960.00
Año 3	Familiar	6.00	4.00	24.00	720.00	8,640.00
	Matrimonial	6.00	2.00	12.00	360.00	4,320.00
	Doble	6.00	2.00	12.00	360.00	4,320.00
	Individual	10.00	1.00	10.00	300.00	3,600.00
		28.00	9.00	58.00	1,740.00	20,880.00
Año 4	Familiar	10.00	4.00	40.00	1,200.00	14,400.00
	Matrimonial	12.00	2.00	24.00	720.00	8,640.00
	Doble	10.00	2.00	20.00	600.00	7,200.00
	Individual	15.00	1.00	15.00	450.00	5,400.00
		47.00	9.00	99.00	2,970.00	35,640.00
Año 5	Familiar	15.00	4.00	60.00	1,800.00	21,600.00
	Matrimonial	16.00	2.00	32.00	960.00	11,520.00
	Doble	15.00	2.00	30.00	900.00	10,800.00
	Individual	20.00	1.00	20.00	600.00	7,200.00
		66.00	9.00	142.00	4,260.00	51,120.00

3.3 Proceso productivo

Desarrollar la idea propuesta que busca implementar un hotel a base de bambú es un tipo de producción por proyectos. Ya que se trata de una construcción única, compleja y que satisface necesidades específicas.

Se tendrán las siguientes fases para la construcción del proyecto hotelero:

Diseño y planificación: Definiendo los objetivos, se tendrán los requisitos y así se podrá avanzar con la construcción junto con los arquitectos y diseñadores.

Preparación del terreno: El terreno elegido se debe preparar para la construcción mientras se nivela el terreno, se preparan los cimientos y la presencia de la maquinaria pesada necesaria.

Estructura principal: Se verifica la construcción del bambú, pilares y vigas junto con los constructores y carpinteros.

Instalación de servicios: servicios como luz, agua, calefacción y aire acondicionado serán supervisados por el equipo de fontaneros y electricistas.

Acabados: Se realizan los detalles finales como pintura, recubrimiento para el bambú, decoración, y muebles, bajo la supervisión del equipo de decoración y contratistas.

3.4 Características físicas

Las características físicas del proyecto hotelero describirán el diseño y arquitectura vanguardista que ayudarán a tener armonía con el entorno. El diseño busca resaltar la sostenibilidad con la elegancia junto con las áreas verdes creando un entorno sereno.

3.4.1 Infraestructura

El hotel está construido principalmente de bambú, brindando una apariencia única y elegante. Esta infraestructura es apta para soportar las diversas condiciones climáticas adversas de la región Ica y los movimientos telúricos constantes de esta región. La resistencia del material elegido nos ofrece la tranquilidad de saber que será un hotel duradero.

El bambú también nos ofrece flexibilidad en los diseños, punto clave que facilitará la implementación de nuevas habitaciones y se irá avanzando gradualmente considerando la capacidad analizada.

Las áreas necesarias para implementar este proyecto se muestran en la Figura 66.



Figura 66. Plano del proyecto hotelero

Área administrativa. Gestión, dirección y control de los procesos a realizar dentro del hotel. Dentro de esta área está incluida la sala de espera donde está la recepción que brindará información y recibirá a los huéspedes para poder realizar correctamente el check-in, check-out y otros procedimientos necesarios.

Área de hospedaje (Habitaciones). Diseño de habitaciones destinadas a los huéspedes donde destacan las decoraciones y diseños esperados por lo huéspedes. Cada habitación cuenta con servicios como baño privado, aire acondicionado, teléfono, internet, minibar, televisión y otros servicios complementarios para poder brindar comodidad y exclusividad.



Figura 67. Diseños de habitaciones

Área de recreación. Espacio destinado para la relajación del huésped y mismo tiempo puede realizar actividades de entretenimiento donde se ubica la piscina, gimnasio y salones de juego y áreas verdes.

Área de alimentación y bebidas. Restaurante y bar destinado a la alimentación, servicio de bebidas y brindar shows a los huéspedes para ofrecer una experiencia única y completa.

Área de mantenimiento y servicio. Área encargada del mantenimiento, limpieza, lavandería y seguridad de todo el complejo turístico.

Área de eventos y reuniones. Espacio destinado a la realización de actividades, eventos y reuniones requeridas por parte del público donde puedan realizar conferencias, banquetes y otros servicios privados.

3.5 Requerimiento de procesos

Se presentan los siguientes Diagramas de operaciones (DOP) donde se detallarán los pasos a seguir en cada proceso.

En la Figura 68 se muestran los pasos para realizar el proceso de registro y recepción de huéspedes.

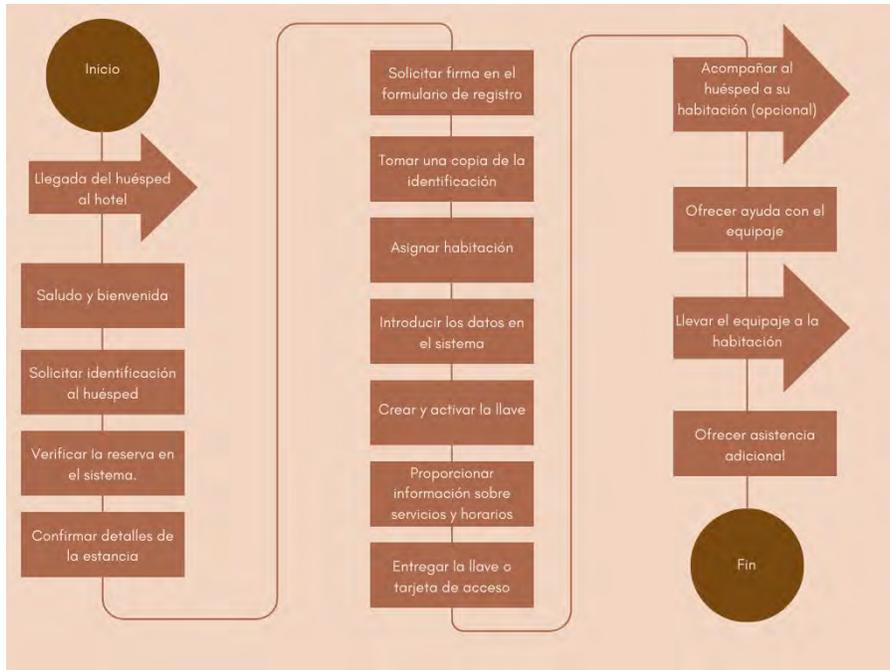


Figura 68. DOP registro y recepción de huéspedes

En la Figura 69 se muestran los pasos para realizar el servicio de habitación.

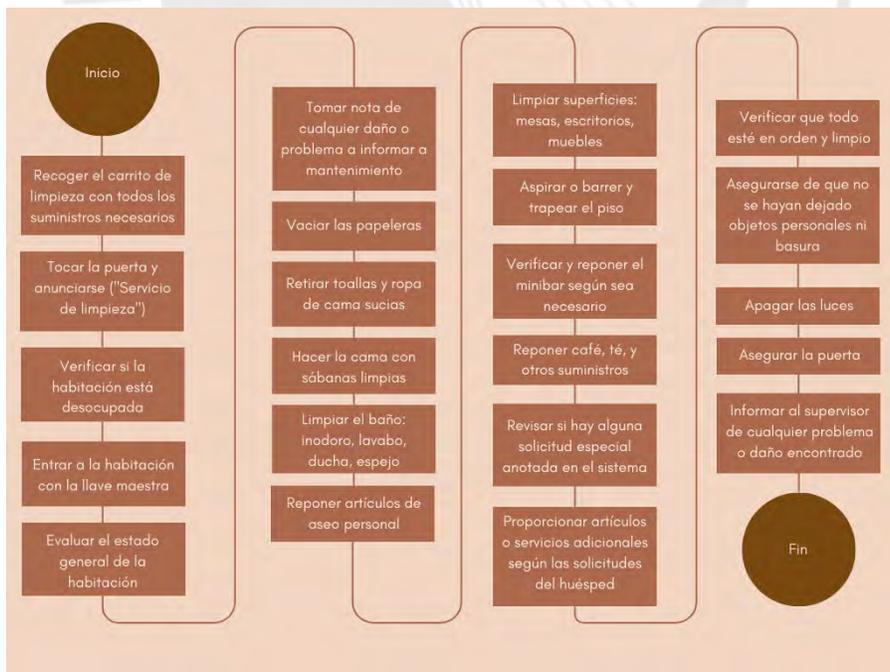


Figura 69. DOP servicio de habitación

En la Figura 70 se muestran los pasos para realizar el proceso de reserva y disponibilidad.

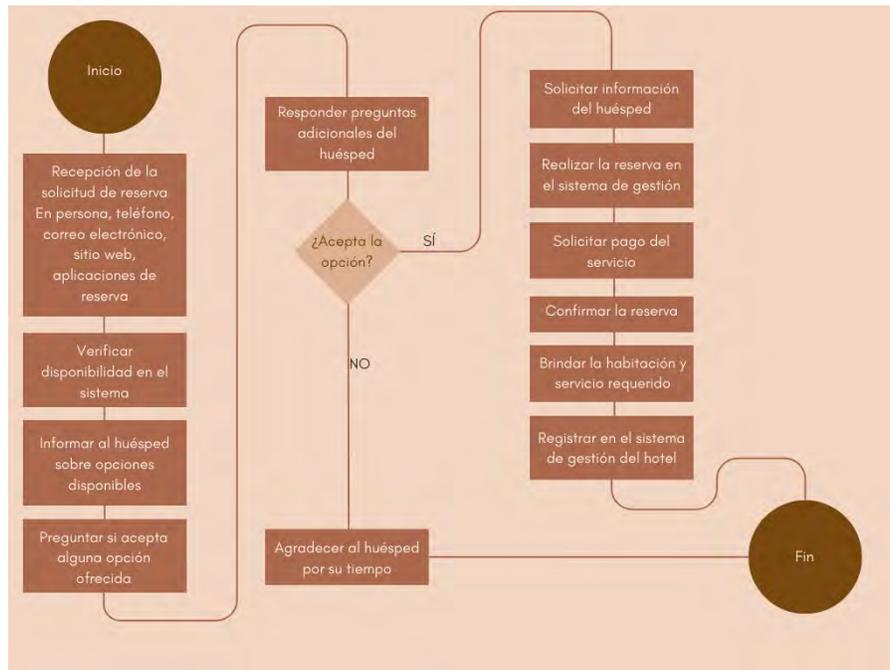


Figura 70. DOP proceso de reserva y disponibilidad

En la Figura 71 se muestran los pasos para realizar el proceso de servicio de alimentos y bebidas.

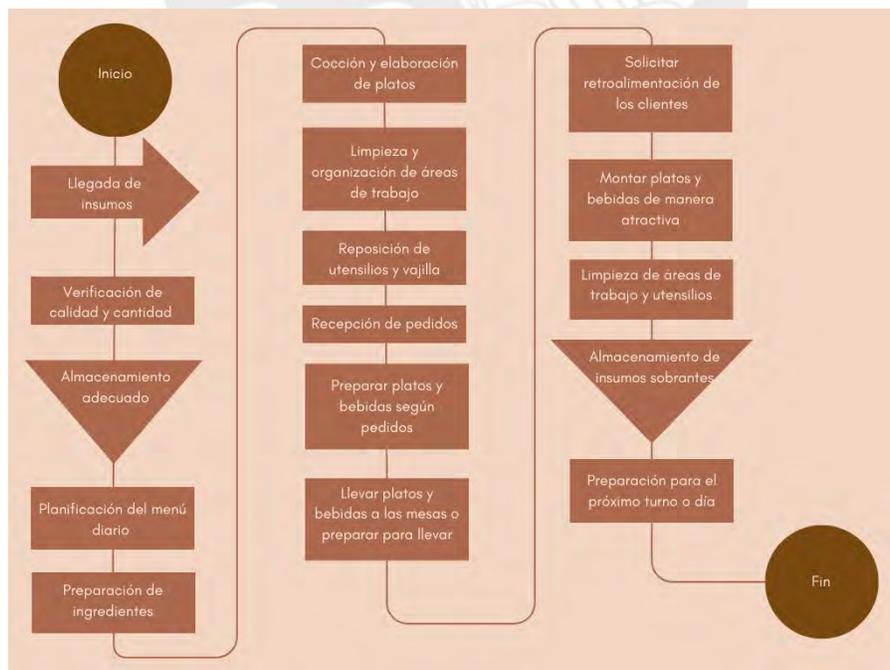


Figura 71. DOP servicio de alimentos y bebidas

En la Figura 72 se muestran los pasos para realizar el proceso de gestión de eventos y conferencias.

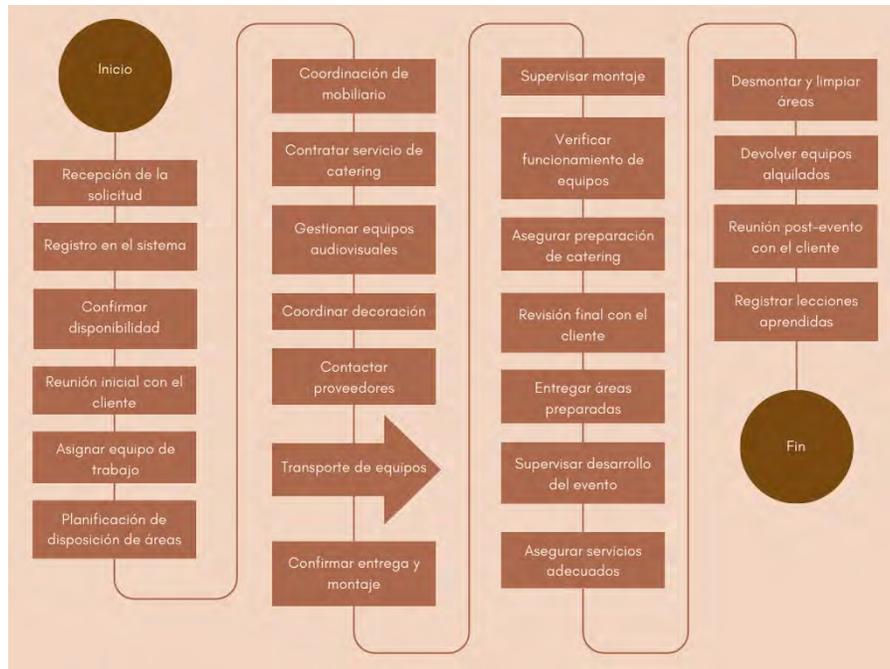


Figura 72. DOP gestión de eventos y conferencias

En la Figura 73 se muestran los pasos para realizar el proceso de gestión de áreas para eventos y conferencias.

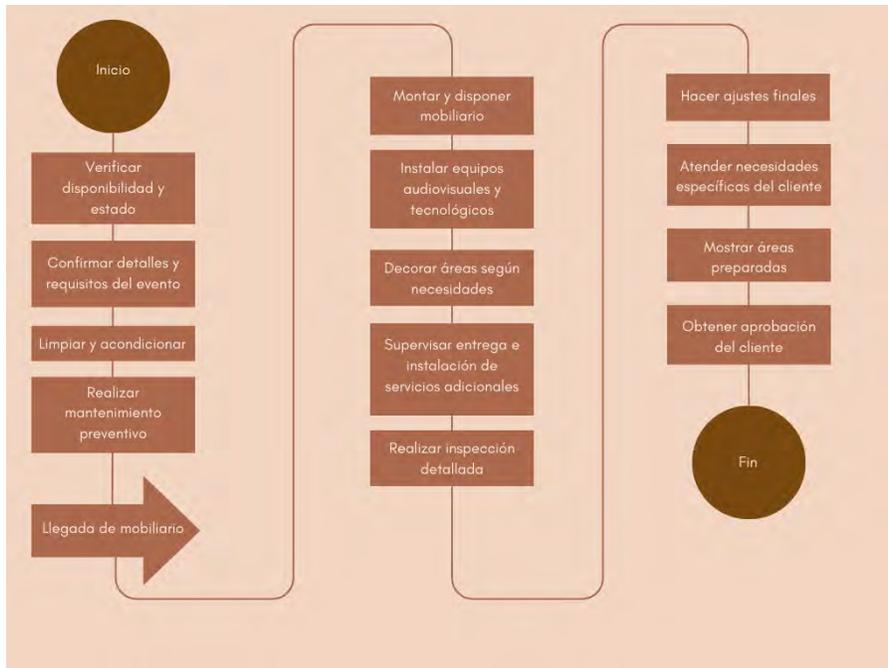


Figura 73. DOP gestión de áreas para eventos y conferencias

3.6 Evaluación de impacto ambiental y social

Para poder implementar el proyecto propuesto, se evalúan dos impactos importantes como lo es el ambiental y el social. Se realizan estudios de impacto ambiental para buscar la nulidad de posibles efectos negativos ante el ecosistema. Las evaluaciones sociales incluyen estudios para no afectar la calidad de vida de los pobladores, promover la participación de la sociedad y apoyar diversos proyectos sociales.

Evaluación ambiental. El uso del bambú es un gran cambio en el sector construcción, al ser resistente como algunos metales, no necesita ser cambiado en un corto plazo, no reacciona de manera rápida contra incendios y los desperdicios no contaminan el ambiente, se van degradando en poco tiempo. Se implementará un plan para gestionar el consumo de energía y agua y a la vez se buscarán nuevas fuentes de energía renovable, se fomentará el uso de bicicletas, disminución de residuos y gestionarlos adecuadamente.

Evaluación social. Este proyecto brindará una mejor calidad de vida a los pobladores de la zona, ya que generará trabajos y aumentará el turismo. Se garantiza el cumplimiento de los derechos laborales y brindar trabajos justos.

El proyecto hotelero respetará y preservará la identidad de la cultura local y sus tradiciones sin afectarlas.

3.7 Cronograma de implementación del proyecto

En la Tabla 40 se detallan las actividades para cumplir con los objetivos y metas previstas. Cada actividad se realiza en el momento oportuno y de manera efectiva, estarán supervisadas para garantizar el cumplimiento en el plazo establecido y no sobrepasar el presupuesto asignado.

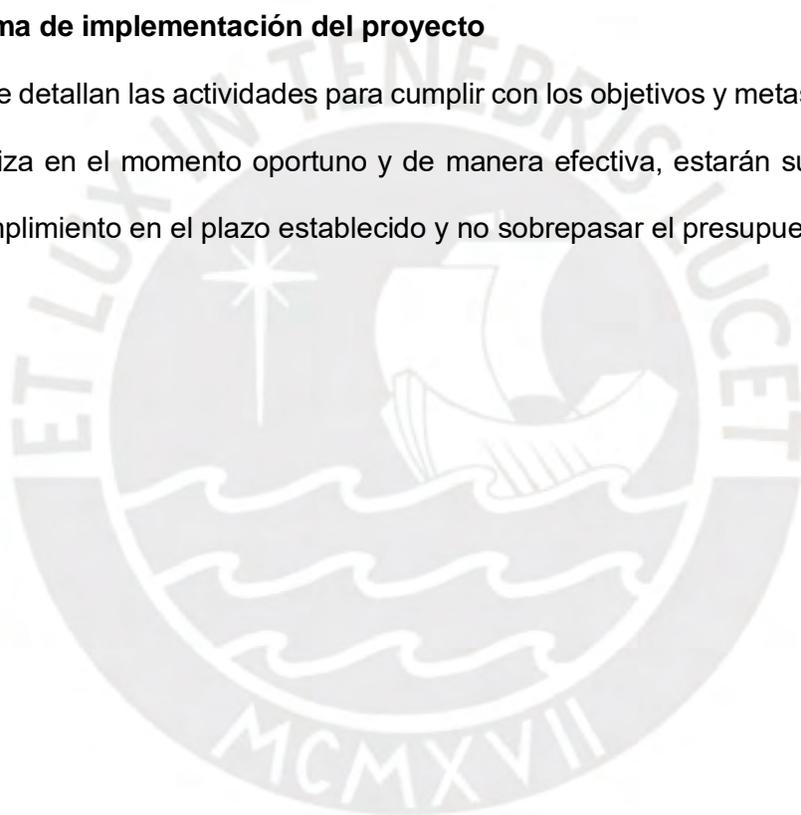


Tabla 40. Detalle de actividades

	Fecha inicio	Fecha finalización
Gestión del proyecto		
Planificación del proyecto	2/9/2023	17/9/2023
Monitoreo y control de avances	17/9/2023	27/9/2023
Gestión de riesgos	27/9/2023	2/10/2023
Informes de progreso	2/10/2023	12/10/2023
Contratar personal		
Definición de perfiles necesarios	12/10/2023	15/10/2023
Publicación de ofertas de empleo	15/10/2023	1/12/2023
Proceso de selección y contratación	1/12/2023	2/1/2024
Formación y capacitación del personal	2/1/2024	12/2/2024
Realizar pagos y solicitar préstamos		
Solicitud de préstamo inicial	29/1/2024	28/2/2024
Gestión de pagos periódicos	13/2/2024	18/2/2024
Revisión de estados financieros	2/3/2024	12/3/2024
Compra del terreno		
Búsqueda y evaluación de terrenos	17/10/2023	22/2/2024
Negociación y cierre de compra	22/2/2024	3/3/2024
Permisos y licencias		
Solicitud de permisos de construcción	18/3/2024	28/3/2024
Obtención de licencias ambientales	28/3/2024	7/4/2024
Cumplimiento de normativas locales	7/4/2024	17/4/2024
Construir las áreas del proyecto		
Preparación del terreno	17/4/2024	23/5/2024
Construcción de estructuras básicas	23/5/2024	2/7/2024
Instalación de sistemas eléctricos y plomería	2/7/2024	17/7/2024
Acabados y detalles finales	17/7/2024	25/8/2024
Comprar materiales y muebles		
Selección de proveedores	23/3/2024	22/4/2024
Adquisición de materiales de construcción	22/4/2024	22/5/2024
Compra de muebles y equipos	18/2/2024	17/2/2024
Certificar ante Defensa Civil		
Inspección de seguridad	5/7/2024	12/7/2024
Implementación de medidas correctivas	12/7/2024	19/7/2024
Obtención de certificación	19/7/2024	26/7/2024
Recibir certificación, licencia sanitaria y de funcionamiento		
Inspección sanitaria	26/7/2024	12/8/2024
Cumplimiento de requisitos de funcionamiento	12/8/2024	27/8/2024
Obtención de licencias finales	27/8/2024	1/9/2024

En la Figura 74 se visualizan las actividades mencionadas en la Tabla 40 para graficar el cronograma del proyecto hotelero a base de bambú.

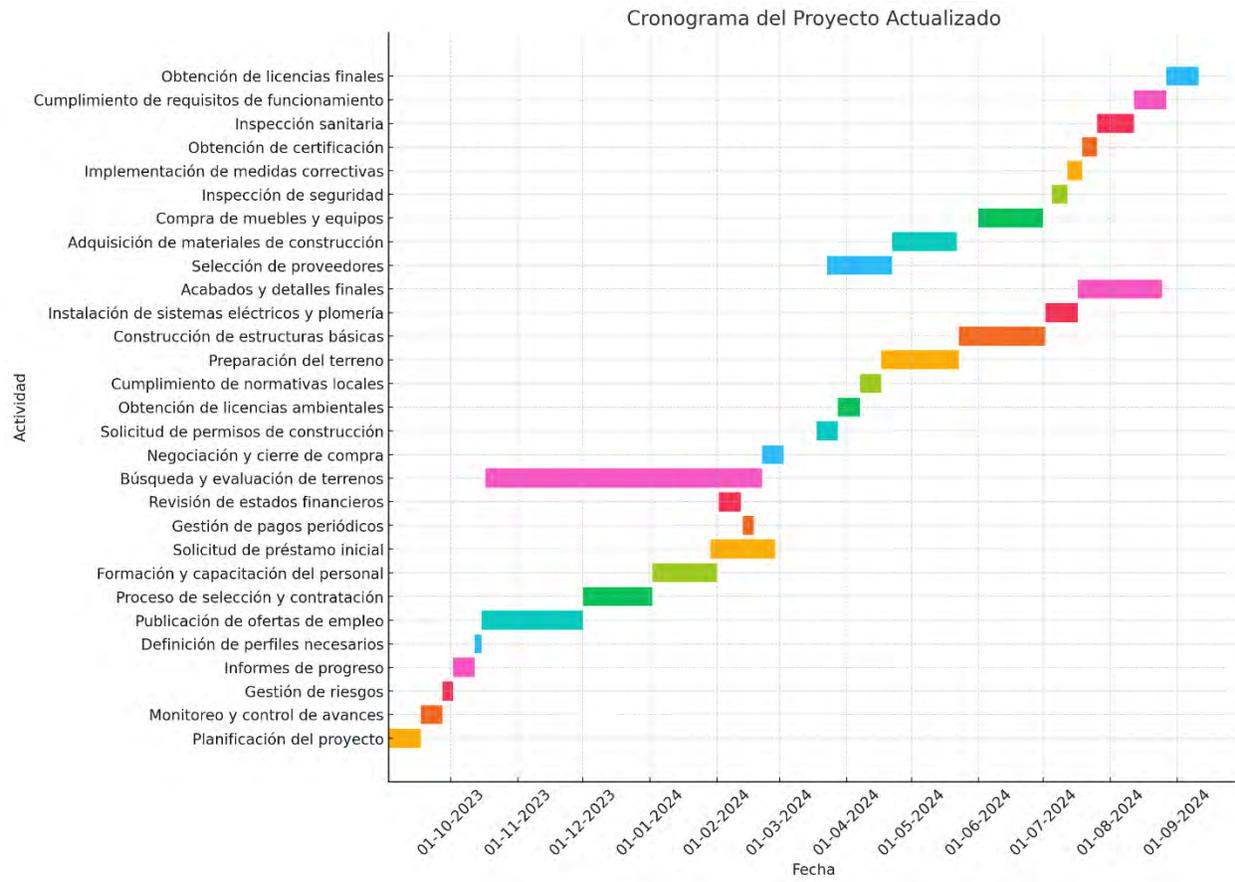


Figura 74. Cronograma

CAPÍTULO 4 ESTUDIO LEGAL

En este capítulo se analizará que el proyecto propuesto se encuentre dentro del marco legal, de manera que, si no cumple con las especificaciones necesarias, no podrá desarrollarse en los siguientes capítulos para terminar el presente estudio. Se detallan los diferentes tipos de sociedad que existen en el país, especificando en cuál de estos encaja el proyecto y cómo llega a constituirse la empresa; los impuestos tributarios recaudados por el Gobierno del Perú y los requisitos locales y nacionales de acuerdo al sector seleccionado para poner en marcha el proyecto.

4.1 Tipo de sociedad

En el Perú existen varios tipos de sociedades, estas están compuestas por personas naturales, estas conducen su propio negocio y se responsabilizan por este y las personas jurídicas, actúan como entidad teniendo derechos, representaciones judiciales y sus representantes actúan por ellos.

Con la información comentada, se podrá inscribir la empresa ante la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP).

En la Tabla 41 se detalla la información de cada tipo de sociedad, basándose en el portal digital del Estado Peruano (Gob.pe).

Tabla 41. Tipos de Sociedad

Tipos de Sociedades		Cantidad Socios	Organización	Capital y Acciones	Ejemplo
S.A.	Sociedad Anónima	de 2 a más	Junta general de accionistas, Gerencia y Directorio	Capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.	Cassinelli S.A. Socosani S. A. Banco Ripley Peru S.A.
S.A.A.	Sociedad Anónima Abierta	mínimo 750	Junta general de accionistas, Gerencia y Directorio	Más del 35% del capital pertenece a 175 o más accionistas. Debe haber hecho una oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones. Deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.	Alicorp S.A.A. Luz del Sur S.A.A. Creditex S.A.A.
S.A.C.	Sociedad Anónima Cerrada	de 2 a 20	Junta general de accionistas, Gerencia y Directorio (opcional)	Capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.	Montalvo Spa Peluqueria S.A.C. Pisopak Peru S.A.C. Distribuidora Concordia S.A.C.
E.I.R.L.	Empresario Individual de Responsabilidad Limitada	máximo 1	Una sola persona figura como Gerente General y socio.	Capital definido por aportes del único aportante.	G.L.P. Distribuciones E.I.R.L. Global Solutions Peru E.I.R.L. Plastitodo E.I.R.L.
S.C.R.L.	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	de 2 a 20	Normalmente empresas familiares pequeñas.	Capital definido por aportes de cada socio. Se debe inscribir en Registros Públicos.	Clinica Cayetano Heredia S.R.L. Corporacion Inca Kola Peru S.R.L. Directv Peru S.R.L.

Fuente: Gob.pe

En consecuencia, con la información brindada en la tabla anterior, la empresa TLR será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.).

Es decir, los socios serán no más de 20 accionistas donde se tendrá una junta general de estos, y un Gerente General, tratando de cumplir las metas propuestas por los accionistas y distribuir de manera inteligente las actividades a realizar de cada supervisor. El capital será recaudado por los aportes de cada accionista.

Para constituir la empresa, se deben seguir los siguientes pasos obtenidos del portal digital del Estado Peruano:

Búsqueda y reserva de nombre: punto no obligatorio, su realización facilita la búsqueda a la SUNARP en no aceptar nombres iguales o similares. Para realizar este paso, se necesita un documento de identidad, pudiendo ser el DNI o Pasaporte y rellenar el formulario de solicitud de Reserva de nombre de persona Jurídica.

Elaboración de la Minuta (acto constitutivo): documento donde se manifiesta la voluntad de constituir la empresa que debe presentarse ante un notario público. Los requisitos son dos copias del documento de identidad de cada accionista, un archivo según el formato indicado (PDF, Word, Excel) en USB indicando el giro de negocio y la lista de bienes y un formato de declaración jurada con la fecha de solicitud.

Abono de capital y bienes: para constituir una empresa, se debe abonar dinero, muebles o inmuebles, de esta manera se acredita con una entidad financiera y se certifica la valorización. Se recomienda abonar una cantidad mínima de S/. 1,000. Los requisitos necesarios son los documentos de identidad y el formato de Acto constitutivo.

Elaboración de escritura pública: tras culminar el paso anterior, el acto constitutivo debe llevarse a la notaría para ser revisado y elevar una Escritura Pública. El Testimonio de Sociedad o Constitución Social da fe que el Acto Constitutivo es legal, debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma de todos los participantes. Como requisitos, se pide el DNI, formato de Acto Constitutivo y el depósito del abono indicado.

Inscripción en registros públicos: Obtenida la Escritura Pública, la SUNARP realiza la inscripción de la empresa en los Registros Públicos, así la Persona Jurídica existe en los RRPP.

Inscripción al RUC para persona jurídica: Al constituir la empresa, se debe registrar en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). Esta entidad registra a la empresa con el número de RUC, obteniendo datos como el contribuyente, domicilio fiscal y actividad que realiza. Existen dos maneras de realizar este paso y cada uno tiene diferentes requisitos.

Mesa de partes virtual: se debe llenar un formulario para las personas jurídicas, presentar el número de partida electrónica de constitución de la empresa y el documento que indique el domicilio fiscal.

Presencial: presentar el DNI u otro documento de identificación, partida original certificada por RRPP, documento original que indique el domicilio fiscal y cumplir con los requerimientos del tipo de contribuyente a escribir.

4.2 Aspectos tributarios

Impuesto a la Renta (IR). Es un tributo que se carga a la explotación de un capital o rentas del trabajo, existen diferentes tipos de rentas que son aplicadas y estas se retienen o el mismo contribuyente realiza su pago.

“También te permite descontar los gastos relacionados a tu negocio de tus ingresos, de esta manera pagas el impuesto sobre la utilidad final del año, por lo que debes presentar una Declaración jurada anual aplicando la tasa del 29.5%” (Gob., 2021)

Primera categoría. El cliente es arrendador o subarrendador debe realizar el pago del 6.25% de la renta bruta a la SUNAT, este pago es por cada bien que tenga.

Segunda categoría. El cliente se dedica a la venta de inmuebles o realiza préstamos, las patentes o derechos se dan por un tiempo o también pueden ser definitivos.

Tercera categoría. El cliente paga de acuerdo a los ingresos que obtiene de sus actividades provenientes de empresas o servicios ofrecidos. Mientras más ingresos reciba, el impuesto es mayor.

Cuarta categoría. Los clientes realizan trabajos independientes

Quinta categoría. Los clientes se encuentran en planilla, afecta a todos los que trabajen para una empresa, se les retiene una parte del sueldo que reciben y se les comunica que es el Impuesto a la Renta.

Fuente extranjera. Los clientes son trabajadores dependientes o independientes que reciben ingresos superiores a siete Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Una UIT equivale a S/.4,600.

Impuesto General a las Ventas (IGV). Es un tributo impuesto al consumidor final, este se encuentra en el precio de compra de un producto en venta. En el Perú, el monto de este impuesto es el 18%, siendo uno de los más altos en la región. Existen cinco tipos de impuesto:

IGV por cobrar. Cantidad de dinero que se recupera al realizar una venta.

IGV por pagar. Cuando se vende un producto, una parte se paga al Estado.

IGV por acreditar. Monto de las compras que realiza una empresa que aún no han sido pagadas.

IGV por traslado. Impuesto a las ventas a crédito, se cobra cuando se entrega la factura al cliente.

IGV acreditable. Cuando las empresas realizan compras al contado, si estas devuelven el producto o terminan vendiéndolo, se abona este monto.

Este impuesto no se aplica a los alquileres sólo si el Impuesto a la Renta califica en primera o segunda categoría, traspaso de bienes usados que sea de personas sin ninguna empresa, compra y venta de metales preciosos por parte del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y juegos de azar.

Todas las personas naturales o jurídicas que realicen actividades empresariales deben pagar este impuesto, deben declarar a la SUNAT por medio de los libros contables.

Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF). Impuesto que formaliza las operaciones realizadas por personas o empresarios. La tasa es del 0.005% aplicada al valor de cada operación

Arbitrios municipales. Tasas por prestación de servicios públicos como la limpieza pública, parques y seguridad. El costo se calcula entre los vecinos con criterios de Ordenanzas.

Impuesto alcabala. Impuesto aplicado cuando se compra un inmueble que el comprador debe pagar. En caso se compre una vivienda a una constructora, no deberá pagarse este impuesto. En caso de no pagarse, no se puede formalizar la transferencia.

Impuesto predial. Impuesto recaudado por la municipalidad del lugar elegido para el proyecto, se calcula en base al auto valúo. "El auto valúo se obtiene aplicando los aranceles y precios unitarios

de construcción aprobados por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento todos los años.” (SAT, 2021).

4.3 Requisitos legales

Remuneración: Es el pago que recibe cada trabajador por la relación laboral con la empresa. Según la oferta y demanda de ciertas profesiones, el sueldo varía por operario. También se deben considerar las restricciones impuestas por el estado que indican cuál debe ser el sueldo mínimo.

Remuneración Mínima Vital (RMV). Cantidad mínima que la empresa debe pagar al trabajador por una jornada laboral. Con esta cantidad el subordinado debe tener una vida digna y que pueda obtener sin dificultad productos de la canasta básica familiar (CBF). Actualmente, el monto de RMV es de S/.1025.

Seguro de salud: “brinda servicios de prevención, promoción, recuperación, rehabilitación, prestaciones económicas y prestaciones sociales.” (Gob.,2021)

Se cuenta con cinco tipos de coberturas:

Seguro Regular (+SEGURO). Favorece al empleado y los familiares de este al pertenecer a una empresa.

Seguro Protestativo (+SALUD). Para toda persona independiente que esté en la capacidad de realizar pagos de manera independiente.

Seguro Complementario de Trabajos de Riesgo (+PROTECCIÓN). Especialmente dirigido a trabajadores que realicen actividades riesgosas.

Seguro Agrario EsSalud. Dirigido al personal agrario, no se incluye a subordinados de la industria forestal.

Seguro contra Accidentes EsSalud (+VIDA). Centrado en asegurados regulares y agrarios, indemniza a estos en caso de muerte o accidentes con lesiones permanentes.

Jornada de trabajo y horas extras: La jornada de trabajo es el tiempo que presta el trabajador a la empresa para realizar las actividades indicadas. Esta se refiere a la cantidad de horas a la semana y el horario de trabajo indica el horario diario a trabajar.

Las horas extras empiezan cuando la jornada diaria llega a su fin; el pago de las dos primeras tiene un costo adicional del 25% de una hora normal, las siguientes horas tienen un 35% adicional.

Compensación por tiempo de servicio (CTS): Pago que se brinda a los trabajadores inscritos en planilla, es el sustento de estos en caso dejen de laborar en la empresa. Se realizan dos pagos anuales en los meses de mayo y noviembre.

Fondo de pensiones: Una administradora de fondos de pensiones (AFP) invierte con el dinero de los trabajadores para ofrecerles una rentabilidad en el tiempo.

Gratificación: Son pagos que se entregan al trabajador en Navidad y Fiestas Patrias, todo trabajador del sector privado debe recibirlo mientras haya trabajado mínimo un mes, el monto es equivalente a una remuneración.

4.4 Construcción y servicio:

Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE): Describe los requisitos mínimos para ejecutar edificaciones, el fin de este reglamento es asegurar la calidad de las construcciones.

Tomando en cuenta la Norma Técnica E.100 BAMBÚ, sólo debe usarse Guadua Angustifolia, las piezas de este material a utilizar no pueden presentar fisuras ni perforaciones causadas por insectos.

Protocolo sanitario: Establece medidas para proteger la salud de las personas. Las medidas en el sector hotelero solicitan planes de desinfección en todas las áreas, especialmente en áreas comunes, se deben utilizar productos adecuados para eliminar virus y bacterias.

Licencia de funcionamiento: Autorización municipal para desarrollar actividades en un establecimiento comercial. Toda persona que realice actividades comerciales o industriales, antes de inaugurar sus actividades, debe tener esta licencia.

Licencia de construcción: Documento entregado certificando que los planos del proyecto fueron revisados por especialistas de acuerdo a las normas del Reglamento Nacional de Edificaciones.

Inspección técnica de Seguridad en Defensa Civil: El Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI), realizó el Compendio Estadístico de Prevención y atención de Desastres (INDECI, 2006): Consiste en verificar y evaluar interdisciplinariamente y en forma detallada el cumplimiento de las condiciones de seguridad tanto físicas como espaciales que ofrece la edificación o recinto, a fin de identificar los peligros, analizar la vulnerabilidad y determinar entre otros aspectos el equipamiento de seguridad con el que deben contar para hacer frente a posibles situaciones de emergencia o desastres.

CAPÍTULO 5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este capítulo tiene como objetivo principal analizar la estructura organizacional que tendrá el hotel de bambú, de esta manera se optimizará su funcionamiento y también las experiencias ofrecidas a los clientes.

Se detallará el organigrama, roles, responsabilidades de los departamentos y servicios realizados por empresas externas.

Con la información recopilada, será importante crear grupos de trabajo con características que ayuden a crear un buen clima laboral.

5.1 Descripción de la organización

La organización se definirá por jerarquía, coordinación y comunicación dentro de la empresa para garantizar el éxito del proyecto, Las áreas básicas e importantes para el inicio de este tipo de proyectos son Gerencia general, Operaciones, Marketing y Ventas, Finanzas, Recursos humanos, Logística, Legalidad, Alimentos y bebidas, algunos servicios serán brindados por empresas externas.

Nuestra organización garantiza cubrir cada detalle y brindar una experiencia única e inolvidable.

5.2 Organigrama

Un Organigrama representa gráficamente la estructura necesaria para realizar el proyecto, teniendo en cuenta el capital humano con sus tareas respectivas.

La estructura de la empresa se representa con el siguiente organigrama donde se mostrará la relación entre las áreas, equipos y operarios. En esta estructura jerárquica se muestran las autoridades y encargados de arriba hacia abajo.

Este diseño estará adecuado a las necesidades y objetivos planteados, también tendrá en cuenta el tamaño de la organización, sector dirigido y cultura organizacional.

Gracias al organigrama de la Figura 75, se mejorará en eficiencia y comunicación entre las diversas áreas, fácil coordinación, satisfacción de operarios al tener claridad en sus actividades a realizar y adaptación ante cambios en el entorno.

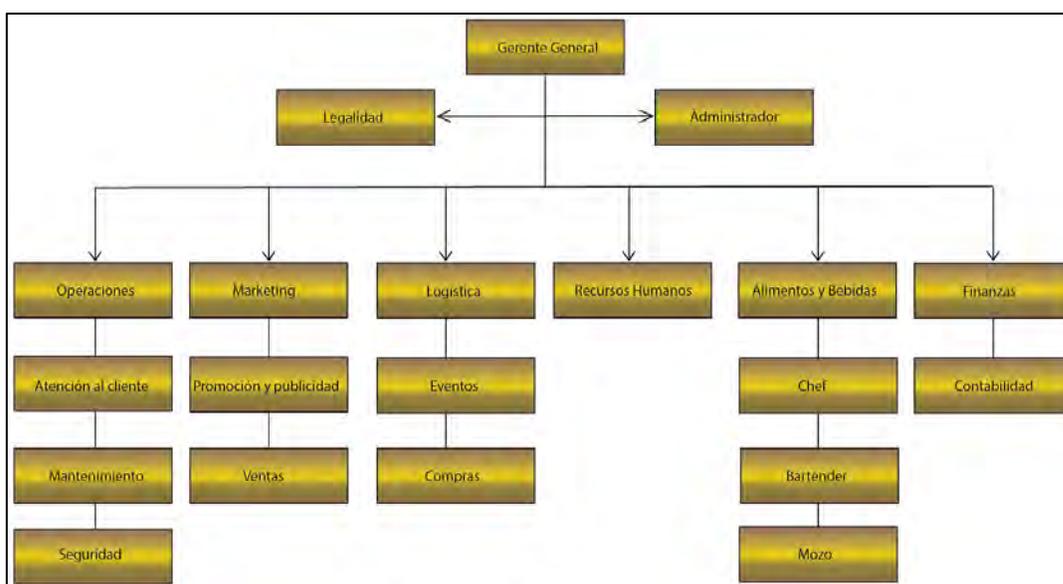


Figura 75. Organigrama

5.3 Requerimientos de personal

Se detallarán los puestos necesarios para cumplir las actividades comentadas en el Organigrama junto con los salarios y cantidad de operarios requeridos para el correcto funcionamiento del proyecto hotelero de bambú.

Tabla 42. Puestos de trabajo, salarios y cantidad de operarios Año 0

Puesto de trabajo	Salario (S/.)	2024	2025	2026	2027	2028
		Gerente General	10,000.00	1	1	1
Abogado	4,000.00	1	1	1	1	1
Administrador	3,000.00	1	1	1	1	1
Gerente Operaciones	4,000.00	1	1	1	1	1
Gerente Marketing	4,000.00	1	1	1	1	1
Gerente Logística	4,000.00	1	1	1	1	1
Gerente RRHH	4,000.00	1	1	1	1	1
Gerente Alimentos y bebidas	3,500.00	1	1	1	1	1
Gerente Finanzas	4,000.00	1	1	1	1	1
Operario atención al cliente	1,200.00	2	3	5	7	10
Operario mantenimiento	1,500.00	2	3	4	5	7
Operario seguridad	1,500.00	10	12	12	14	16
Operario promoción y publicidad	1,500.00	1	1	2	3	3
Operario ventas	1,500.00	1	1	2	3	3
Operario de eventos	2,000.00	1	1	2	3	3
Operario de compras	1,500.00	1	1	2	2	3
Chef	2,000.00	2	2	3	3	3
Bartender	1,500.00	2	2	3	3	4
Contador	2,000.00	1	1	1	1	1

Los puestos mencionados en la Tabla 42 se mantendrán en la proyección de cinco años realizado para este proyecto hotelero, en los siguientes años irán aumentando la cantidad de operarios a medida que aumente la capacidad ofrecida a los huéspedes.

5.4 Funciones del personal

Gerente general. Encargado de planificar los objetivos, metas y diseñar el plan estratégico ideal para la empresa. Desarrolla nuevas oportunidades de negocios y expande el mercado. También supervisa y dirige a los empleados manteniéndolos comprometidos y retiene el talento. Además, genera buenas relaciones con los empleados, clientes y proveedores. Es el representante de la empresa en eventos públicos, congresos y comunicados de prensa.

Abogado. Encargado de brindar asesoramiento legal, informar sobre obligaciones de la empresa, consecuencias legales y solucionar posibles problemas. También forma parte de las

negociaciones, realiza investigaciones sobre los casos y es el representante de la empresa ante tribunales.

Administrador. Realiza actividades junto con el Gerente general. Planifica tareas a desarrollar en un corto y largo plazo, supervisa los objetivos y estrategias a implementar. Asegura el correcto uso de los materiales, lidera a grupos de empleados y les brinda apoyo para llegar a las metas de la empresa. Toma decisiones importantes, brinda soporte a los estados financieros y gestión del flujo de caja.

Gerente de operaciones. Responsable de la gestión de procesos y operaciones diarias. Planifica y desarrolla estrategias junto con los demás gerentes para mejorar la eficiencia y productividad. Supervisa calidad de productos y servicios que se ofrecen, también analiza los datos obtenidos para identificar tendencias y oportunidades de mejora e implementa programas de mejora continua.

Gerente de marketing. Desarrolla estrategias de marketing rentables y efectivas para promover el servicio ofrecido por el proyecto hotelero. Recopila información para entender las necesidades y preferencias del target elegido, gestiona las campañas de marketing, publicidad, promociones y analiza las métricas obtenidas por medio de redes sociales y otras estrategias digitales. También gestiona presupuestos a utilizar en las campañas y hacerlo de manera efectiva.

Gerente de logística. Planifica, implementa y supervisa el movimiento en la entrada y salida de productos. Planifica la cadena de suministro de diversas áreas incluyendo compra, almacenamiento, transporte y entrega de los productos. Gestiona los inventarios y repone los productos para satisfacer las demandas sin aumentar costos innecesarios. Selecciona los mejores proveedores y optimiza costos sin comprometer la calidad.

Gerente de Recursos humanos. Encargado de reclutar y seleccionar candidatos adecuados para cubrir los puestos vacantes, brinda formación y desarrollo para mejorar habilidades y competencias, realiza evaluaciones constantes para medir los desempeños. Asegura el cumplimiento de las normas y reglamentos legales, soluciona conflictos internos y crea una cultura laboral positiva.

Gerente de Alimentos y bebidas. Administra y supervisa las operaciones a realizar en el restaurant y bar ubicados dentro del hotel de bambú. Planifican los menús, elaboran nuevas recetas, gestionan y capacitan al chef, barman y mozos de acuerdo a las estrategias propuestas. Se encarga de supervisar los costos de alimentos y bebidas, garantiza la calidad ofrecida y diseña planes para organizar eventos en las áreas indicadas dentro del hotel.

Gerente de Finanzas. Encargado de las operaciones financieras de la empresa. Algunas funciones a realizar son las planificaciones, gestión de presupuestos donde realiza seguimientos a los ingresos y gastos, administra el flujo de efectivo para poder cubrir gastos e inversiones a realizar. Busca maximizar la rentabilidad de la empresa tomando decisiones informadas junto con los análisis financieros, evalúa riesgos y presenta informes precisos a las partes interesadas.

Operario de atención al cliente. Responsable de interactuar con los clientes para proporcionar información, resolver problemas y garantizar la satisfacción de los clientes. También reciben los pedidos y actualizan la base de datos con la información recopilada.

Operario de mantenimiento. Realiza actividades de reparación, mantenimiento y limpieza de áreas y productos. Inspecciona regularmente los equipos, luego los repara si es necesario y deja comentarios en los reportes para que pueda tenerse un correcto control.

Operario de seguridad. Las actividades a realizar están relacionadas con la protección de personas, propiedad y activos. Los operarios de seguridad vigilan constantemente las instalaciones para detectar actividades sospechosas, controlan el acceso a las áreas restringidas, supervisan cámaras de seguridad, reportan incidentes a los supervisores y los documentan para mostrar evidencias de los acontecimientos.

Operario de promoción y publicidad. Las actividades a realizar se relacionan con las promociones y marketing de productos y servicios. Desarrollan campañas publicitarias creativas para poder atraer clientes potenciales, crean contenido valioso donde anuncian en redes sociales y otros medios. Planifican eventos y promociones como ferias, lanzamientos de productos en nuestras áreas de eventos y se mantienen actualizados con las tendencias para garantizar campañas relevantes.

Operario de ventas. Identifica clientes potenciales y analizar datos de ventas pasadas, contacta a los clientes por medio de correo, redes sociales u otros medios para ofrecer los productos y servicios. Realiza un seguimiento para poder concretar las ventas, responder consultar y brindar información adicional para poder manejar la negociación de la mejor manera.

Operario de eventos. Realiza actividades relacionadas con la planificación, coordinación y ejecución de eventos. Desarrolla un plan donde incluye cronograma, presupuesto, lista de tareas a realizar y plan de contingencia ante cualquier inconveniente. Se contacta con los proveedores, diseñadores, fotógrafos para cumplir con los requisitos de acuerdo al evento. Trabaja en conjunto con el área logística para asegurar el transporte, alojamiento, seguridad y otros aspectos básicos para cualquier reunión en las instalaciones del hotel.

Operario de compras. Realiza actividades para adquirir suministros y productos necesarios para un correcto funcionamiento de la empresa. Identifica la necesidad de ciertos productos y se comunica constantemente con las demás áreas para poder abastecerlas, negocia acuerdos con proveedores que cumplan los plazos de entrega esperados, condiciones de pago y precios óptimos. Realiza las compras cumpliendo fechas de entrega, rastrea las órdenes de compra y gestiona el inventario para mantener niveles adecuados.

Chef. Encargado de la preparación de los alimentos y gestionar el área gastronómica. Inspecciona la calidad de los ingredientes comprados y realiza la producción como cortado, picado y pelado para poder preparar las recetas. También se encarga de la limpieza de la cocina, control de los ingredientes para asegurar la correcta rotación, crea nuevas recetas o adapta estas para cualquier ocasión y brinda atención a los clientes que necesiten de la ayuda de un experto.

Bartender. Responsable de preparar las bebidas alcohólicas y no alcohólicas a los clientes. Utiliza recetas y de la misma manera que el Chef, también crea nuevas recetas para brindar un nuevo sabor con diversos ingredientes utilizando técnicas de mezcla adecuadas. Mantiene el bar en óptimas condiciones, brinda atención a los clientes ante cualquier consulta y sigue las normas de sólo brindar bebidas alcohólicas a mayores de edad y no servir en exceso.

Contador. Encargado de los registros financieros y contables de la empresa. Registra las transacciones en libros contables, facturas y emisión de cheques. Realiza los estados financieros, conciliaciones bancarias y con esta información puede analizar las finanzas y brindar recomendaciones.

CAPÍTULO 6 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

En este capítulo se explicarán los análisis detallados de costos, ingresos y proyecciones para poder entender la rentabilidad, solvencia, liquidez y riesgos que puedan ocurrir en el desarrollo, analizando estos datos se obtendrán mejores decisiones en el futuro. Además, se explicará el presupuesto proyectado y los flujos de caja económico y financiero, evaluando la viabilidad del proyecto. Finalmente, se modificarán algunas variables para poder analizar la sensibilidad en diferentes escenarios.

6.1 Inversiones

En este sub capítulo se detallan las inversiones de los activos fijos, activos intangibles y el capital de trabajo requerido para poder implementar el proyecto hotelero. A partir de la información obtenida, se podrá determinar los financiamientos necesarios y evaluar la viabilidad económica del proyecto.

6.1.1 Inversión en activos fijos

Terreno. El terreno elegido se ubica en un punto medio entre Paracas y Pisco. La compra del terreno es por 3 Hectáreas (Ha), se irá construyendo en una parte del terreno y en los próximos años se irán implementando nuevas áreas y habitaciones dentro del hospedaje.

Tabla 43. Inversión del Terreno

Activo Fijo	Subtotal	IGV	TOTAL
Terreno	1,387,378.00	0	1,387,378.00

Infraestructura. La construcción se detallará en áreas de hospedaje contando los tipos de habitaciones ofrecidos al huésped, restaurant y bar, administración y mantenimiento, recreación,

eventos y reuniones y el área de estacionamiento. Estos costos junto al IGV son calculados desde el primero año (2024) hasta el quinto año proyectado (2028).

Tabla 44. Inversión en Infraestructura

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Habitaciones	S/ 232,650.00	S/ 156,510.00	S/ 245,340.00	S/ 452,610.00	S/ 461,070.00
Restaurant y bar	S/ 126,900.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Administración y manteni	S/ 126,900.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 42,300.00
Recreación, eventos y reu	S/ 253,800.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 126,900.00	S/ 0.00
Estacionamiento	S/ 84,600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 84,600.00	S/ 0.00
TOTAL	S/ 824,850.00	S/ 156,510.00	S/ 245,340.00	S/ 664,110.00	S/ 503,370.00
IGV	S/ 148,473.00	S/ 28,171.80	S/ 44,161.20	S/ 119,539.80	S/ 90,606.60

Maquinarias y equipos. Se consideran diversos equipos y maquinarias para ofrecer un servicio de calidad en el hotel de bambú. Los costos compartidos en la Tabla 45 varían de acuerdo a la capacidad que aumenta cada año según la proyección.

Tabla 45. Inversión en Maquinarias y Equipos

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Computadora	3,500.00	0.00	1,400.00	7,000.00	0.00
Impresora	500.00	0.00	250.00	500.00	0.00
Cocina Industrial	1,000.00	0.00	0.00	0.00	1,000.00
Campana Extractora	450.00	0.00	0.00	0.00	450.00
Refrigeradora	2,800.00	0.00	0.00	2,800.00	0.00
Licuada	600.00	0.00	0.00	600.00	0.00
Microondas	540.00	0.00	0.00	270.00	0.00
Cafetera	500.00	0.00	0.00	500.00	0.00
TV	18,400.00	16,000.00	16,000.00	20,000.00	20,000.00
Aire acondicionado	40,000.00	40,000.00	40,000.00	50,000.00	50,000.00
Lavadora	2,000.00	0.00	2,000.00	0.00	0.00
Telefonos	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,750.00
Horno	380.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aspiradora	600.00	0.00	300.00	0.00	300.00
Escoba	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
TOTAL	72,820.00	57,550.00	61,500.00	83,220.00	73,650.00
IGV	13,107.60	10,359.00	11,070.00	14,979.60	13,257.00

Equipos de oficina. En la Tabla 46 se detallan los equipos necesarios para áreas administrativas y espacios comunes. En la proyección se irán implementando más equipos en ciertos años teniendo en cuenta el tiempo de vida de cada producto.

Tabla 46. Inversión en Equipos de Oficina

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Sillas	1,500.00	500.00	500.00	500.00	0.00
Escritorios	2,800.00	0.00	0.00	1,400.00	0.00
Pizarras	195.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Proyector	800.00	0.00	0.00	1,600.00	0.00
Armarios	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muebles	3,600.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Cámara Vigilancia	1,950.00	0.00	1,300.00	650.00	650.00
TOTAL	11,145.00	1,040.00	2,340.00	4,690.00	1,190.00
IGV	2,006.10	187.20	421.20	844.20	214.20

Inversión de muebles y enseres. Los siguientes productos mostrados en la Tabla 47 son esenciales para poder brindar un correcto servicio de hospedaje. Cada año los costos van en aumento de acuerdo a la proyección realizada en capítulos anteriores. Se muestran los costos totales junto al monto de IGV por cada año.

Tabla 47. Inversión en Muebles y enseres

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Cama 1.5Plaza	1,050.00	750.00	1,500.00	1,950.00	2,250.00
Cama KingSize	7,650.00	5,950.00	6,800.00	15,300.00	16,150.00
Veladores	540.00	480.00	450.00	600.00	750.00
Sillas	1,470.00	1,050.00	1,540.00	2,870.00	3,010.00
Sábanas	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,600.00	2,000.00
Toallas	900.00	620.00	920.00	1,760.00	1,800.00
Almohadas	819.00	570.00	990.00	1,830.00	1,650.00
Lamparas	864.50	455.00	700.00	1,295.00	1,330.00
Cortinas	1,800.00	1,600.00	1,400.00	1,800.00	2,200.00
Tacho	1,050.00	1,225.00	1,225.00	1,575.00	1,925.00
Reloj Digital	275.00	0.00	275.00	0.00	0.00
Pack de cubiertos	750.00	750.00	750.00	500.00	625.00
Pack Vasos	750.00	400.00	250.00	250.00	500.00
TOTAL	19,118.50	15,050.00	18,000.00	31,330.00	34,190.00
IGV	3,441.33	2,709.00	3,240.00	5,639.40	6,154.20

Finalmente, en la Tabla 48 se muestra cada costo de los Activos Tangibles con el valor respectivo de IGV. De esta manera se puede visualizar de manera sencilla la inversión anual a realizar.

Tabla 48. Resumen de Activos Tangibles

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Infraestructura	824,850.00	156,510.00	245,340.00	664,110.00	503,370.00
Maquinaria y Equipos	72,820.00	57,550.00	61,500.00	83,220.00	73,650.00
Equipos de Oficina	11,145.00	1,040.00	2,340.00	4,690.00	1,190.00
Muebles y Enseres	19,118.50	15,050.00	18,000.00	31,330.00	34,190.00
TOTAL	927,933.50	230,150.00	327,180.00	783,350.00	612,400.00
IGV	167,028.03	41,427.00	58,892.40	141,003.00	110,232.00

6.1.2 Inversión en activos intangibles

Las licencias detalladas en la Tabla 49 están regulados por entes del Estado y son obligatorios para el funcionamiento y apertura del proyecto. Los costos detallados son para la región Ica.

Tabla 49. Inversión en Activos Intangibles

Descripción	Costo Total	IGV	TOTAL
Licencia funcionamiento	S/ 305.29	S/ 67.01	S/ 372.30
Licencia clasificación hospedaje	S/ 199.86	S/ 43.87	S/ 243.73
Constitución empresa	S/ 348.50	S/ 76.50	S/ 425.00
Registro de Marca	S/ 603.61	S/ 132.50	S/ 736.11
Licencia construcción	S/ 162.62	S/ 35.70	S/ 198.32
Software	S/ 820.00	S/ 180.00	S/ 1,000.00
Defensa Civil	S/ 182.86	S/ 40.14	S/ 223.00
TOTAL	S/ 2,622.74	S/ 575.72	S/ 3,198.46

6.1.3 Inversión en capital de trabajo

El cálculo del capital de trabajo mediante el método del máximo déficit acumulado es fundamental para determinar el punto crítico en el cual se necesita la mayor cantidad de capital para mantener las operaciones. En este caso, 2024 es el año con el mayor déficit acumulado, y se requiere un capital de trabajo de al menos S/. 1,356,170.96 para asegurar que la empresa pueda cubrir sus

costos hasta que comience a generar saldos positivos. Este análisis es esencial para la planificación financiera y la sostenibilidad a largo plazo del negocio.

Tabla 50. Máximo Déficit Acumulado

	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos	445,145.00	3,247,608.00	6,368,726.00	13,482,105.00	23,432,136.00
Costos	1,801,315.96	1,453,156.67	1,795,158.33	2,464,281.67	2,523,943.33
Saldo	-1,356,170.96	1,794,451.33	4,573,567.67	11,017,823.33	20,908,192.67
Saldo Acumulado	-1,356,170.96	438,280.37	5,011,848.04	16,029,671.37	36,937,864.04

6.2 Financiamiento

En la Tabla 51 se muestran las Tasas Efectivas Anuales (TEA), esta tasa es la que cobra el banco al realizar un préstamo. La mejor opción es la que brinda el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) con un valor de 12.23%.

Tabla 51. Opciones de Financiamiento

Banco	TEA
BCP	13.39%
BBVA	12.23%
SCOTIABANK	16.32%
INTERBANK	12.38%

6.2.1 Financiamiento de Activos Fijos

El monto a financiar con el banco elegido será de S/. 659,880 hasta el año 2028 y será destinado para la infraestructura del proyecto.

Tabla 52. Financiamiento de Activos

	Monto	%
Capital Propio	S/ 164,970.00	20.00%
Financiamiento	S/ 659,880.00	80.00%
TOTAL	S/ 824,850.00	

6.2.2 Costo de Oportunidad del Capital (COK)

Este costo es la rentabilidad mínima que los inversores están dispuestos a recibir para ser partícipes del proyecto. Para obtener el valor del COK, se utiliza el modelo Capital Asset Pricing Model (CAPM).

El CAPM utiliza el rendimiento libre de riesgo y el riesgo libre de mercado que se relaciona con una beta del proyecto. El riesgo libre de mercado es la diferencia entre el rendimiento del mercado (R_m) y el rendimiento libre de riesgo (R_f). A este valor se debe añadir el riesgo del país ($R_{país}$) y así obtener el COK deseado.

$$COK = Beta \times (R_m - R_f) + R_f + R_{país}$$

Figura 76. Cálculo del COK

$$Beta \text{ apalancada} = Beta \text{ no apalancada} \times [1 + (1 - T) \times (D/C)]$$

Figura 77. Cálculo del Beta apalancado

Tabla 53. Cálculo del COK

rm	5.50%	π USA	6.22%
rf	1.76%	π PERU	5.12%
R país	1.41%		
T	29.50%		
β	1.56		
β apalancado	5.9592		
COK dólar	25.46%		
COK soles	25.19%		

El β apalancado obtenido, tiene un valor de 5.95 que genera un COK (soles) de 25.19%. Este último valor es el resultado de incluir las inflaciones de USA y Perú.

6.2.3 Costo Ponderado del Capital (WACC)

Es la tasa de descuento que ayuda a comparar las diversas tasas que ofrecen los proyectos y así poder invertir en los más rentables.

$$WACC = [D/I \times TEA \times (1 - T)] + [C/I \times COK]$$

Figura 78. Cálculo del WACC

WACC	12.93%
-------------	---------------

Figura 79. Valor del WACC

El Costo Ponderado de Capital obtenido es de 12.93%.

6.3 Presupuestos proyectados

Se elaboraron los presupuestos proyectados considerando diversos aspectos financieros, tales como ingresos, costos de producción y otros gastos operativos. Se buscó la máxima precisión en la estimación de estos gastos para obtener un flujo de efectivo preciso del hotel y asegurar una viabilidad exacta en los análisis subsiguientes.

6.3.1 Ingreso por venta del proyecto

Se presentan los ingresos proyectados del proyecto para el horizonte de 2024 a 2028. Estos ingresos provienen de los servicios ofrecidos, incluyendo hospedaje, restaurante, bar y tours en la región. Las cifras reflejadas no incluyen el IGV. Los datos muestran un crecimiento significativo en todos los servicios, con el hospedaje como el mayor contribuyente. Este crecimiento

proyectado refleja una fuerte demanda y una estrategia de expansión efectiva, asegurando así la estabilidad y sostenibilidad financiera del proyecto.

Tabla 54. Presupuesto de Ingresos Proyectados

	2024	2025	2026	2027	2028
Hospedaje	188,887.00	1,378,977.60	2,681,842.80	5,551,728.00	9,805,068.00
Restaurant	58,548.00	402,948.00	779,032.80	1,662,160.50	2,860,930.80
Bar	7,806.40	75,216.96	138,494.72	295,495.20	508,609.92
Tour	109,777.50	805,896.00	1,622,985.00	3,545,942.40	6,039,742.80
TOTAL	365,018.90	2,663,038.56	5,222,355.32	11,055,326.10	19,214,351.52

6.3.2 Costo de producción

Mano de obra directa (MOD). El presupuesto mostrado corresponde a los costos del chef y el bartender desde 2024 hasta 2028. En 2024, los servicios solo se ofrecerán durante los últimos cuatro meses del año, resultando en un costo de S/. 30,333.33 soles para ese año. Los costos irán aumentando en relación con el crecimiento de la capacidad del hotel. Se ha tomado en cuenta el sueldo mensual, gratificaciones y CTS para obtener el costo total de cada puesto de trabajo. Estos incrementos salariales reflejan la expansión del hotel y el ajuste necesario para mantener la competitividad y la satisfacción del personal.

Tabla 55. Presupuesto de MOD

	2024	2025	2026	2027	2028
Chef	52,000.00	54,333.33	81,500.00	81,500.00	81,500.00
Bartender	39,000.00	54,333.33	81,500.00	81,500.00	108,666.67
TOTAL	91,000.00	108,666.67	163,000.00	163,000.00	190,166.67

4 meses	30,333.33
----------------	------------------

Mano de obra indirecta (MOI). Los costos de los operarios descritos en la Tabla 56 representan los costos indirectos de mano de obra necesarios para el servicio propuesto. En 2024, durante los primeros 8 meses, todos los puestos trabajarán excepto el operario de atención al cliente y el

operario de eventos, resultando en un costo de S/. 199,333.33. En los últimos 4 meses del año, todos los puestos trabajarán, con un costo adicional de S/. 118,733.33. El costo total para 2024 es de S/. 318,066.66. Los costos irán aumentando en relación con el crecimiento de la capacidad del hotel. Se ha considerado el sueldo mensual, gratificaciones y CTS para obtener el costo total de cada puesto de trabajo. Estos incrementos salariales reflejan la expansión del hotel y la necesidad de ajustar los salarios para mantener la competitividad y la satisfacción del personal.

Tabla 56. Presupuesto de MOI

	2024	2025	2026	2027	2028
Operario atención al cliente	31,200.00	48,900.00	81,500.00	114,100.00	163,000.00
Operario seguridad	195,000.00	244,500.00	244,500.00	285,250.00	326,000.00
Operario mantenimiento	39,000.00	61,125.00	81,500.00	101,875.00	142,625.00
Operario promoción y publicidad	19,500.00	20,375.00	40,750.00	61,125.00	61,125.00
Operario ventas	26,000.00	27,166.67	54,333.33	81,500.00	81,500.00
Operario de eventos	26,000.00	27,166.67	54,333.33	81,500.00	81,500.00
Operario de compras	19,500.00	20,375.00	40,750.00	40,750.00	61,125.00
TOTAL	356,200.00	449,608.33	597,666.67	766,100.00	916,875.00

Materia prima e insumos. Esta categoría incluye los alimentos y productos necesarios para la preparación, así como las bebidas alcohólicas, no alcohólicas y otros productos para la preparación de cócteles. En 2024, los costos solo se consideran para los últimos cuatro meses del año, resultando en un costo de S/. 9,100.00 soles. Los costos descritos en la Tabla 57 se obtienen considerando un margen del 30% de los sueldos ofrecidos al chef y bartender.

Tabla 57. Presupuesto de Materia Prima

	2024	2025	2026	2027	2028
Alimentos e insumos	15,600.00	16,300.00	24,450.00	24,450.00	24,450.00
Bebidas	11,700.00	16,300.00	24,450.00	24,450.00	32,600.00
TOTAL	27,300.00	32,600.00	48,900.00	48,900.00	57,050.00

Servicios básicos. Los servicios incluidos en esta sección son agua, luz y gas.

La Tabla 58 muestra los costos proyectados para luz y agua asociados con la construcción y otras áreas del hotel desde 2024 hasta 2028. Los costos mensuales de ambos servicios se

incrementan progresivamente a lo largo de los años, comenzando con S/. 800.00 soles mensuales cada uno en 2024 y llegando a S/. 3,040.00 soles mensuales en 2028. El costo total mensual combinado de luz y agua aumenta de S/. 1,600.00 soles en 2024 a S/. 6,080.00 soles en 2028. Este incremento refleja el aumento en el uso y capacidad del hotel a medida que avanza su construcción y operación.

Tabla 58. Presupuesto de servicios básicos para construcción y otras áreas

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Luz	800.00	1,080.00	1,520.00	2,280.00	3,040.00
Agua	800.00	1,080.00	1,520.00	2,280.00	3,040.00
TOTAL mensual	1,600.00	2,160.00	3,040.00	4,560.00	6,080.00
TOTAL anual	19,200.00	25,920.00	36,480.00	54,720.00	72,960.00

La Tabla 59 muestra los costos proyectados de agua, luz y gas para el uso de habitaciones desde 2024 hasta 2028. En 2024, los costos se consideran solo para los últimos cuatro meses del año, resultando en un costo total ajustado de S/. 4,400.00 soles. Los costos mensuales combinados para estos servicios aumentan progresivamente de S/. 1,100.00 soles en 2024 a S/. 7,260.00 soles en 2028.

Tabla 59. Presupuesto de servicios básicos en habitaciones

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Luz	400.00	680.00	1,120.00	1,880.00	2,640.00
Agua	400.00	680.00	1,120.00	1,880.00	2,640.00
Gas	300.00	510.00	840.00	1,410.00	1,980.00
TOTAL mensual	1,100.00	1,870.00	3,080.00	5,170.00	7,260.00
TOTAL anual	13,200.00	22,440.00	36,960.00	62,040.00	87,120.00

6.3.3 Gastos administrativos y de venta

Gastos administrativos. Los gastos administrativos proyectados para el proyecto hotelero de bambú desde 2024 hasta 2028 incluyen los sueldos de varios puestos clave, como el Gerente General, Abogado, Administrador, Gerente de Operaciones, Gerente de Marketing, Gerente de

Logística, Gerente de RRHH, Gerente de Alimentos y Bebidas, Gerente de Finanzas y Contador. En 2024, durante los primeros 8 meses, no se considerarán los costos del Gerente de Marketing ni del Gerente de Alimentos y Bebidas, lo que resulta en un gasto administrativo de S/. 303,333.33 soles. Para los últimos 4 meses del año, se consideran todos los puestos, resultando en un gasto adicional de S/. 184,166.67 soles. El gasto total ajustado para 2024 es de S/. 487,500.00 soles. Los gastos descritos incluyen el sueldo mensual, gratificaciones y CTS para obtener el costo total de cada puesto de trabajo.

Tabla 60. Presupuesto de Gastos Administrativos

	2024	2025	2026	2027	2028
Gerente General	130,000.00	135,833.33	135,833.33	135,833.33	135,833.33
Abogado	52,000.00	54,333.33	54,333.33	54,333.33	54,333.33
Administrador	39,000.00	40,750.00	40,750.00	40,750.00	40,750.00
Gerente Operaciones	52,000.00	54,333.33	54,333.33	54,333.33	54,333.33
Gerente Marketing	52,000.00	54,333.33	54,333.33	54,333.33	54,333.33
Gerente Logística	52,000.00	54,333.33	54,333.33	54,333.33	54,333.33
Gerente RRHH	52,000.00	54,333.33	54,333.33	54,333.33	54,333.33
Gerente Alimentos y bebidas	45,500.00	47,541.67	47,541.67	47,541.67	47,541.67
Gerente Finanzas	52,000.00	54,333.33	54,333.33	54,333.33	54,333.33
Contador	26,000.00	27,166.67	27,166.67	27,166.67	27,166.67
TOTAL	552,500.00	577,291.67	577,291.67	577,291.67	577,291.67

Gastos de venta. Según el estudio de mercado, nuestro público nacional y extranjero prefiere recibir información y promociones principalmente a través de redes sociales, seguidas por correo electrónico y otros medios. Los gastos de promoción mostrados en la Tabla 61 se centran en redes sociales y correo electrónico, utilizando también inteligencia artificial para optimizar las campañas. En 2024, solo se consideró el 30% del total previsto para promoción, resultando en un gasto de S/. 1,584.00. Para los años siguientes, los gastos se incrementan progresivamente, considerando el 100% del total proyectado, llegando a S/. 10,080.00 en 2028. Un monto significativo se destinará a otros medios para asegurar una cobertura completa y efectiva.

Tabla 61. Presupuesto de Gastos de Venta

	2024	2025	2026	2027	2028
Promoción	1,584.00	6,480.00	7,680.00	8,880.00	10,080.00

6.3.4 Gastos Financieros

Gastos financieros. La tabla muestra los gastos financieros relacionados con los intereses del préstamo bancario obtenido para la realización del proyecto hotelero. En 2024, los intereses ascienden a S/. 80,227.38, disminuyendo progresivamente a lo largo de los años a medida que se amortiza el préstamo. Para 2025, los intereses son de S/. 67,491.50, y continúan reduciéndose a S/. 44,108.27 en 2026, S/. 17,865.27 en 2027, hasta alcanzar S/. 206.28 en 2028. Esta disminución refleja el pago gradual del principal del préstamo, reduciendo la carga financiera del proyecto con el tiempo.

Tabla 62. Presupuesto de Gastos de Financieros

	2024	2025	2026	2027	2028
Interés	80,227.38	67,491.50	44,108.27	17,865.27	206.28

6.3.5 Depreciación y amortización

La Tabla 63 muestra los gastos de amortización del préstamo bancario obtenido para la realización del proyecto hotelero. En 2024, los gastos de amortización ascienden a S/. 156,902.53, incrementándose a S/. 191,195.67 en 2025, S/. 214,578.91 en 2026, y alcanzando un máximo de S/. 240,821.91 en 2027. En 2028, los gastos de amortización disminuyen significativamente a S/. 21,350.98.

Este patrón refleja un plan de pagos estructurado, donde se realizan mayores pagos de amortización en los primeros años para reducir el saldo principal del préstamo de manera más rápida, lo cual disminuye los intereses a pagar en los años subsiguientes.

Tabla 63. Presupuesto de Amortización

	2024	2025	2026	2027	2028
Amortización	156,902.53	191,195.67	214,578.91	240,821.91	21,350.98

6.4 Punto de equilibrio

Para obtener el punto de equilibrio (PE) por habitación se consideran costos variables e ingresos sólo de las habitaciones por año y costos fijos anuales.

De esta manera se obtienen las cantidades de habitaciones necesarias para no obtener pérdidas ni ganancias por cada año proyectado.

Tabla 64. Punto de Equilibrio

	2024	2025	2026	2027	2028
PE Habitación	145	11	12	17	13

6.5 Estados financieros

Los estados financieros nos detallan la información de los ingresos, gastos, activos y pasivos y flujo de efectivo del proyecto, de esta manera se analiza la rentabilidad y capacidad para generar ingresos.

6.5.1 Estado de Ganancias y Pérdidas (EGP)

Estado de ganancias y pérdidas. La tabla presenta el estado de ganancias y pérdidas proyectado para el proyecto hotelero de bambú desde 2024 hasta 2028.

En 2024, los ingresos solo se consideran para los últimos cuatro meses del año, lo que contribuye a una utilidad neta negativa de S/. -1,120,433.61 debido a los altos costos y gastos iniciales.

Sin embargo, a partir de 2025, el proyecto muestra una notable recuperación y crecimiento, con utilidades netas positivas que alcanzan S/. 14,825,011.71 en 2028.

Este resultado positivo en los años subsiguientes demuestra que el proyecto hotelero es capaz de administrar eficientemente los costos y generar grandes ingresos, validando la viabilidad y rentabilidad del mismo a largo plazo.

Tabla 65. Estado de Ganancias y Pérdidas

	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos	S/ 445,145.00	S/ 3,247,608.00	S/ 6,368,726.00	S/ 13,482,105.00	S/ 23,432,136.00
Costos	S/ 948,653.63	S/ 255,653.33	S/ 362,346.67	S/ 835,103.33	S/ 686,590.00
Utilidad bruta	-S/ 503,508.63	S/ 2,991,954.67	S/ 6,006,379.33	S/ 12,647,001.67	S/ 22,745,546.00
Gasto Operativos	S/ 518,031.53	S/ 756,990.67	S/ 985,265.57	S/ 1,183,491.91	S/ 1,139,662.65
Gastos administrativos	S/ 487,500.00	S/ 577,291.67	S/ 577,291.67	S/ 577,291.67	S/ 577,291.67
Utilidad operativa	-S/ 1,509,040.16	S/ 1,657,672.33	S/ 4,443,822.09	S/ 10,886,218.09	S/ 21,028,591.68
Gastos financieros	S/ 80,227.38	S/ 67,491.50	S/ 44,108.27	S/ 17,865.27	S/ 206.28
UAIL	-S/ 1,589,267.53	S/ 1,590,180.83	S/ 4,399,713.83	S/ 10,868,352.83	S/ 21,028,385.40
IR	-S/ 468,833.92	S/ 469,103.34	S/ 1,297,915.58	S/ 3,206,164.08	S/ 6,203,373.69
Utilidad neta	-S/ 1,120,433.61	S/ 1,121,077.48	S/ 3,101,798.25	S/ 7,662,188.74	S/ 14,825,011.71

6.5.2 Flujo de Caja Económico y Financiero

El flujo de caja económico muestra la capacidad de la empresa para generar efectivo desde sus operaciones sin incluir financiamientos. Como se muestra en la Tabla 66, existe una pérdida de más de tres millones de soles en el año 2024 debido a los altos costos iniciales y gastos de inversión.

Sin embargo, a partir del año 2025, se genera más de un millón de soles en flujo de caja positivo, incrementando cada año debido al aumento en los ingresos por las operaciones del proyecto hotelero. Este flujo positivo demuestra la capacidad del proyecto para financiar sus operaciones diarias y realizar inversiones necesarias para el crecimiento y expansión.

El flujo de caja financiero refleja la cantidad de efectivo que entra y sale de la empresa, considerando los financiamientos obtenidos y los pagos de deudas, inversiones y dividendos a los accionistas. Similar al flujo de caja económico, el flujo financiero muestra una pérdida inicial

de más de tres millones de soles en 2024, pero cambia a una situación positiva en los años siguientes, alcanzando mayores cantidades de efectivo.

Este aumento en el flujo financiero proyectado indica una sólida capacidad del proyecto para cumplir con sus obligaciones financieras y generar valor para los accionistas.

En resumen, aunque el proyecto enfrenta pérdidas iniciales significativas, las proyecciones a largo plazo muestran una recuperación robusta y un crecimiento sostenible, validando la viabilidad y rentabilidad del proyecto hotelero.

Tabla 66. Flujo de caja económico y financiero



		ESQUEMA CON IGV				
		AÑO				
CONCEPTOS		1	2	3	4	5
A	INGRESOS POR VENTA					
Total Valor venta (+)		S/.377,241.53	S/.2,752,210.17	S/.5,397,225.42	S/.11,425,512.71	S/.19,857,742.37
Total IGV de la venta (+)		S/.67,903.47	S/.495,397.83	S/.971,500.58	S/.2,056,592.29	S/.3,574,393.63
TOTAL INGRESOS POR VENTA (+)		S/.445,145.00	S/.3,247,608.00	S/.6,368,726.00	S/.13,482,105.00	S/.23,432,136.00
B	EGRESOS COSTO INVERSION					
Activo fijo						
Terreno (-)		-S/.1,387,378.00				
Construcciones (-)		-S/.676,377.00	-S/.128,338.20	-S/.201,178.80	-S/.544,570.20	-S/.412,763.40
Maquina y equipo (-)		-S/.59,712.40	-S/.47,191.00	-S/.50,430.00	-S/.68,240.40	-S/.60,393.00
Intangibles (-)		-S/.2,622.74				
Otros (-): Equipos oficina, Muebles y enseres		-S/.24,816.07	-S/.13,193.80	-S/.16,678.80	-S/.29,536.40	-S/.29,011.60
*Capital trabajo (-)		-S/.1,356,170.96				
SUBTOTAL INVERSION		-S/.3,507,077.17	-S/.188,723.00	-S/.268,287.60	-S/.642,347.00	-S/.502,168.00
C	COSTO FABRICACION					
Materia prima (-) Alimentos, insumos y bebidas		-S/.9,100.00	-S/.32,600.00	-S/.48,900.00	-S/.48,900.00	-S/.57,050.00
Mano de obra(-)		-S/.30,333.33	-S/.108,666.67	-S/.163,000.00	-S/.163,000.00	-S/.190,166.67
*CIF (-) MOI		-S/.318,066.67	-S/.449,608.33	-S/.597,666.67	-S/.766,100.00	-S/.916,875.00
COSTO DE VENTAS		-S/.357,500.00	-S/.590,875.00	-S/.809,566.67	-S/.978,000.00	-S/.1,164,091.67
D	GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos de administración (-)		-S/.487,500.00	-S/.577,291.67	-S/.577,291.67	-S/.577,291.67	-S/.577,291.67
Gastos de ventas (-)		-S/.528.00	-S/.6,480.00	-S/.7,680.00	-S/.8,880.00	-S/.10,080.00
GASTOS TOTALES		-S/.488,028.00	-S/.583,771.67	-S/.584,971.67	-S/.586,171.67	-S/.587,371.67
E	IGV					
A pagar	Ventas	S/.67,903.47	S/.495,397.83	S/.971,500.58	S/.2,056,592.29	S/.3,574,393.63
Pagado	Máquina y equipo	-S/.13,107.60	-10,359.00	-11,070.00	-14,979.60	-13,257.00
	Inversión en otros	-S/.5,447.43	-2,896.20	-3,661.20	-6,483.60	-6,368.40
	*Capital de trabajo	S/.0.00				
	Construcción Civil	-S/.148,473.00	-S/.28,171.80	-S/.44,161.20	-S/.119,539.80	-S/.90,606.60
	Material directo	-S/.1,638.00	-S/.5,868.00	-S/.8,802.00	-S/.8,802.00	-S/.10,269.00
	*CIF	0	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
	*Gastos admin. (Tercerizar)	0	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
	Total pagado	-S/.168,666.03	-S/.47,295.00	-S/.67,694.40	-S/.149,805.00	-S/.120,501.00
	Crédito fiscal	S/.100,762.56	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
TOTAL IGV	Pago a Sunat	S/.0.00	-S/.347,340.28	-S/.903,806.18	-S/.1,906,787.29	-S/.3,453,892.63
F	SUB TOTAL (C+D+E)	-S/.913,431.47	-S/.1,569,281.94	-S/.2,366,038.91	-S/.3,620,763.95	-S/.5,325,856.96
G	REALIZACION DE ACTIVOS (+)					
H	descontando IR					
I	IR (del ER) (-)	S/.445,166.85	-S/.489,013.34	-S/.1,310,927.52	-S/.3,211,434.34	-S/.6,203,434.55
J	FLUJO CAJA ECONOMICO	-S/.3,698,862.83	S/.1,189,312.72	S/.2,691,759.57	S/.6,649,906.71	S/.11,902,844.49
K	FINANCIAMIENTO					
principal (+)		S/.659,880.00				
Pago cuota (-)		-S/.237,129.91	-S/.258,687.17	-S/.258,687.17	-S/.258,687.17	-S/.21,557.26
			S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
escudo tribut GF (+)		S/.23,667.08	S/.19,909.99	S/.13,011.94	S/.5,270.25	S/.60.85
TOTAL FINANCIAMIENTO		S/.446,417.17	-S/.238,777.18	-S/.245,675.23	-S/.253,416.92	-S/.21,496.41
K	FLUJA DE CAJA FINANCIERO	-S/.3,252,445.66	S/.950,535.54	S/.2,446,084.34	S/.6,396,489.79	S/.11,881,348.08

6.6 Evaluación económica y financiera

Esta evaluación es crucial para analizar el rendimiento y la eficiencia de la empresa en la generación de beneficios a través de sus operaciones. Permite identificar áreas de mejora, optimizar el uso de recursos y asegurar la sostenibilidad financiera a largo plazo.

Los indicadores económicos y financieros presentados demuestran la solidez y rentabilidad del proyecto hotelero. El WACC de 12.93% establece un umbral mínimo de retorno, mientras que el COK de 25.19% define la tasa de retorno deseada para los inversionistas.

6.6.1 Valor Actual Neto (VAN)

El VANE de S/. 11,398,546.76 indica que, después de descontar los flujos de caja futuros al costo promedio ponderado de capital (WACC) del 12.93%, el proyecto generará un valor adicional de más de 11 millones de soles. Este valor positivo sugiere que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que también genera una ganancia significativa por encima de los costos de oportunidad. La magnitud de este valor indica una fuerte creación de valor económico, lo cual es una señal clara de la eficiencia del proyecto en utilizar sus recursos para generar beneficios sustanciales.

El VANF de S/. 7,163,816.59 refleja el valor presente neto de los flujos de caja descontados al costo de oportunidad del capital (COK) del 25.19%. Este indicador demuestra que, incluso cuando se considera el costo de financiamiento y el retorno esperado por los inversionistas, el proyecto sigue siendo altamente rentable. Un VANF positivo y considerablemente alto confirma que el proyecto no solo cubre los costos de financiamiento, sino que también proporciona una rentabilidad significativa adicional. Esto es crucial para asegurar a los inversionistas que el proyecto tiene la capacidad de generar retornos atractivos sobre el capital invertido.

6.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIRE es significativamente superior al WACC, lo que indica que el proyecto es altamente rentable desde una perspectiva económica. Una TIRE de 81.19% muestra un retorno muy atractivo sobre la inversión inicial. Esto sugiere que el proyecto puede generar beneficios sustanciales incluso bajo diferentes escenarios de riesgo.

La TIRF, siendo mayor que el COK, sugiere que el proyecto es financieramente viable y ofrece retornos superiores al costo de oportunidad del capital. Una TIRF de 85.01% asegura que el proyecto es financieramente robusto y rentable, proporcionando a los inversores una tasa de retorno que supera sus expectativas mínimas de rendimiento.

6.6.3 Beneficio – Costo (B/C)

La relación B/C mayor a 1 indica que los beneficios del proyecto superan significativamente los costos. Un valor de 4.082 implica que, por cada sol invertido, el proyecto generará 4.082 soles en beneficios, lo cual es un indicativo claro de rentabilidad y eficiencia. Este indicador es crucial para evaluar la viabilidad económica del proyecto, mostrando que los recursos invertidos se utilizan de manera efectiva para generar un retorno alto.

6.6.4 Período de Recuperación de Inversión (PRI)

El PRI o Payback Period, representa el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de caja generados por el proyecto. Un PRI de 1.923 años es bastante corto, sugiriendo que el proyecto recuperará rápidamente su inversión, lo que es muy favorable desde una perspectiva de liquidez y riesgo. Esto es especialmente atractivo para los inversores que buscan un retorno rápido sobre su capital.

Los indicadores presentados en la **Error! Reference source not found.** confirman que el proyecto hotelero es tanto económicamente viable como financieramente sólido. El VANE y el

VANF positivos y significativos demuestran la capacidad del proyecto para generar valor y rentabilidad.

Tabla 67. Indicadores Económicos y Financieros

WACC	12.93%	COK	25.19%
VANE	S/ 11,398,546.76	VANF	S/ 7,163,816.59
TIRE	81.19%	TIRF	85.01%
B/C	4.082	PRI	1.932

Las tasas internas de retorno (TIRE y TIRF) superiores a los costos de capital indican que el proyecto puede ofrecer retornos atractivos a los inversores.

La alta relación B/C y el corto periodo de recuperación de la inversión refuerzan aún más la viabilidad del proyecto, destacando su eficiencia en la generación de beneficios y su rápida recuperación de la inversión inicial. Estos resultados aseguran que el proyecto no solo cubrirá sus costos iniciales y de operación, sino que también proporcionará un flujo continuo de beneficios, haciendo de este proyecto una inversión altamente atractiva y sostenible a largo plazo.

6.7 Análisis de sensibilidad

Para llevar a cabo un análisis de sensibilidad preciso, se considerarán tres escenarios: Pesimista, Base y Optimista. En el escenario Pesimista, el COK y el WACC aumentan un 3%. En el escenario Base, el COK y el WACC se mantienen constantes. En el escenario Optimista, el COK y el WACC disminuyen un 3%.

Cada uno de estos escenarios contempla tres variaciones en los ingresos: una disminución del 15%, ingresos constantes, y un aumento del 15%. Estas variaciones fueron seleccionadas para asegurar que los cálculos sean coherentes y realistas, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la industria. Este enfoque permite evaluar cómo los cambios en las condiciones del mercado y los costos de capital afectan la rentabilidad y la viabilidad del proyecto.

En el escenario pesimista, se realizaron cálculos con un COK del 28.19% y un WACC del 15.93%, lo que representa un aumento del 3% en comparación con el escenario base. Este incremento en los costos de capital refleja un entorno de mayor riesgo y dificultad para obtener financiamiento, lo que puede afectar la rentabilidad del proyecto.

El VANE sigue siendo positivo en todas las variaciones de ingresos, lo que indica que el proyecto aún tiene el potencial de generar valor económico. Sin embargo, una disminución del 15% en los ingresos reduce significativamente el VANE a S/. 6,430,962.39, lo que podría afectar la percepción de viabilidad del proyecto.

El VANF también permanece positivo, lo que sugiere que el proyecto puede cubrir sus costos de financiamiento y aún generar un retorno. Con ingresos mantenidos, el VANF es de S/. 6,413,218.56, pero disminuye a S/. 3,633,442.67 si los ingresos caen un 15%.

La TIRE es considerablemente alta en todas las variaciones, con un mínimo de 60.59% cuando los ingresos disminuyen un 15%. Esto indica que el proyecto sigue siendo atractivo económicamente, aunque con menor margen.

La TIRF, aunque menor en el escenario de ingresos reducidos (62.76%), sigue siendo superior al COK, lo que indica viabilidad financiera. La TIRF de 85.01% cuando los ingresos se mantienen muestra un proyecto sólido.

La relación B/C mayor a 1 en todas las variaciones reafirma que los beneficios superan los costos. No obstante, una B/C de 2.712 en el caso de ingresos reducidos sugiere menor eficiencia comparada con un B/C de 4.827 en el caso de ingresos aumentados.

El PRI es más largo en el escenario de ingresos reducidos, alcanzando 2.577 años, mientras que es más corto (1.586 años) con un aumento del 15% en ingresos. Esto indica una mayor rapidez en la recuperación de la inversión en condiciones favorables.

Tabla 68. Análisis de Sensibilidad Pesimista

PESIMISTA		COK soles	28.19%	WACC	15.93%		
Var %	VANE	VANF	TIRE	TIRF	B/C	PRI	
Disminuye 15%	S/ 6,430,962.39	S/ 3,633,442.67	60.56%	62.76%	2.712	2.577	
Mantiene	S/ 10,185,808.29	S/ 6,413,218.56	81.19%	85.01%	3.754	1.932	
Aumenta 15%	S/ 13,940,654.20	S/ 9,192,994.45	100.10%	105.53%	4.827	1.586	

El análisis pesimista muestra que el proyecto hotelero sigue siendo viable y rentable incluso bajo condiciones de mayor riesgo y menores ingresos. Sin embargo, la rentabilidad y la eficiencia se ven afectadas en escenarios de ingresos reducidos, lo que podría influir en la decisión de los inversores. Es crucial mantener estrategias de mitigación de riesgos y optimización de costos para asegurar la sostenibilidad del proyecto en este entorno desafiante.

En el escenario base, los cálculos se realizaron manteniendo constantes el COK en 25.19% y el WACC en 12.93%, reflejando las condiciones actuales del mercado. Este análisis proporciona una línea de base para comparar cómo las variaciones en los ingresos afectan la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

El VANE sigue siendo positivo en todas las variaciones de ingresos, lo que indica que el proyecto es económicamente viable. Con ingresos mantenidos, el VANE de S/. 11,398,546.76 demuestra una generación de valor significativa, lo que sugiere que el proyecto puede cubrir sus costos iniciales y generar un retorno atractivo.

El VANF también permanece positivo, asegurando que el proyecto no solo cubre sus costos de financiamiento, sino que también proporciona un retorno financiero significativo. Con ingresos mantenidos, el VANF de S/. 7,163,816.59 destaca la solidez financiera del proyecto.

La TIRE es considerablemente alta en todas las variaciones, con un mínimo de 60.56% cuando los ingresos disminuyen un 15%. Esto sugiere que el proyecto sigue siendo atractivo desde una perspectiva económica, aunque con menor margen en condiciones desfavorables.

La TIRF supera el COK en todas las variaciones, lo que asegura la viabilidad financiera del proyecto. Con ingresos mantenidos, la TIRF de 85.01% indica que el proyecto puede ofrecer retornos superiores a las expectativas mínimas de los inversores.

La relación B/C mayor a 1 en todas las variaciones reafirma que los beneficios del proyecto superan los costos. Con ingresos mantenidos, una B/C de 4.082 muestra una alta eficiencia en la generación de beneficios.

El PRI es más largo en el escenario de ingresos reducidos, alcanzando 2.577 años, mientras que es más corto (1.586 años) con un aumento del 15% en ingresos. Un PRI de 1.932 años con ingresos mantenidos sugiere una recuperación rápida de la inversión inicial, lo que es favorable desde una perspectiva de liquidez y riesgo.

Tabla 69. Análisis de Sensibilidad Base

BASE		COK soles	25.19%	WACC	12.93%	
Var %	VANE	VANF	TIRE	TIRF	B/C	PRI
Disminuye 15%	S/ 7,329,753.14	S/ 4,183,146.38	60.56%	62.76%	2.952	2.577
Mantiene	S/ 11,398,546.76	S/ 7,163,816.59	81.19%	85.01%	4.082	1.932
Aumenta 15%	S/ 15,467,340.38	S/ 10,144,486.79	100.10%	105.53%	5.247	1.586

El análisis del escenario base muestra que el proyecto hotelero es viable y rentable bajo las condiciones actuales del mercado. Los indicadores financieros y económicos positivos en todas las variaciones de ingresos sugieren que el proyecto puede generar valor y ofrecer retornos atractivos, incluso en condiciones menos favorables. La capacidad del proyecto para recuperar rápidamente la inversión inicial y generar beneficios significativos refuerza su viabilidad a largo plazo.

En el escenario optimista, los cálculos se realizaron considerando una disminución del 3% en el COK y el WACC, resultando en un COK del 22.19% y un WACC del 9.93%. Este entorno refleja condiciones de financiamiento más favorables y menores costos de capital, lo que puede mejorar significativamente la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

El VANE es significativamente positivo en todas las variaciones de ingresos, indicando que el proyecto es altamente viable económicamente. Con ingresos mantenidos, el VANE de S/. 12,764,402.33 demuestra una generación de valor sustancial, sugiriendo que el proyecto puede cubrir sus costos iniciales y generar un retorno muy atractivo.

El VANF también es significativamente positivo, asegurando que el proyecto no solo cubre sus costos de financiamiento, sino que también proporciona un retorno financiero significativo. Con ingresos mantenidos, el VANF de S/. 7,998,819.99 destaca la solidez financiera del proyecto en un entorno favorable.

La TIRE es considerablemente alta en todas las variaciones, con un mínimo de 60.56% cuando los ingresos disminuyen un 15%. Esto sugiere que el proyecto sigue siendo altamente rentable desde una perspectiva económica, incluso en condiciones menos favorables.

La TIRF supera el COK en todas las variaciones, lo que asegura la viabilidad financiera del proyecto. Con ingresos mantenidos, la TIRF de 85.01% indica que el proyecto puede ofrecer retornos superiores a las expectativas mínimas de los inversores.

La relación B/C mayor a 1 en todas las variaciones reafirma que los beneficios del proyecto superan los costos. Con ingresos mantenidos, una B/C de 4.451 muestra una alta eficiencia en la generación de beneficios.

El PRI es más largo en el escenario de ingresos reducidos, alcanzando 2.577 años, mientras que es más corto (1.586 años) con un aumento del 15% en ingresos. Un PRI de 1.932 años con ingresos mantenidos sugiere una recuperación rápida de la inversión inicial, lo que es favorable desde una perspectiva de liquidez y riesgo.

Tabla 70. Análisis de Sensibilidad Optimista

OPTIMISTA		COK soles	22.19%	WACC	9.93%	
Var %	VANE	VANF	TIRE	TIRF	B/C	PRI
Disminuye 15%	S/ 8,342,467.81	S/ 4,795,124.50	60.56%	62.76%	3.221	2.577
Mantiene	S/ 12,764,402.33	S/ 7,998,819.99	81.19%	85.01%	4.451	1.932
Aumenta 15%	S/ 17,186,336.85	S/ 11,202,515.48	100.10%	105.53%	5.719	1.586

En resumen, el análisis del escenario optimista muestra que el proyecto hotelero es extremadamente viable y rentable bajo condiciones de financiamiento favorables. Los indicadores financieros y económicos positivos en todas las variaciones de ingresos sugieren que el proyecto puede generar valor y ofrecer retornos atractivos, incluso en condiciones menos

favorables. La capacidad del proyecto para recuperar rápidamente la inversión inicial y generar beneficios significativos refuerza su viabilidad a largo plazo.



CAPÍTULO 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

1. Considerando los aspectos del macroentorno y microentorno, el proyecto de bambú en Pisco está estructurado para tener éxito. La elección de materiales antisísmicos y sostenibles como el bambú brinda la seguridad tanto de los huéspedes como de los operarios en una zona propensa a movimientos telúricos. Los estudios sobre los perfiles de turistas indican un aumento en la cantidad de turistas millennials que buscan servicios novedosos y sostenibles, lo que respalda la demanda esperada para este tipo de alojamiento. Además, el proyecto contribuirá significativamente a la creación de empleo en la región, tanto durante la fase de construcción como en la operación del hotel, mejorando la calidad de vida de los pobladores y fomentando el desarrollo económico local. El análisis de las cinco fuerzas de Porter revela un nivel de competencia medio para este proyecto, lo que representa una oportunidad atractiva para un negocio con enfoque sostenible e innovador. En resumen, la combinación de una propuesta de valor única, el respaldo de tendencias de mercado favorables y el impacto positivo en la comunidad posiciona al proyecto hotelero de bambú como una excelente oportunidad de negocio con altas probabilidades de éxito.
2. El uso del bambú como materia prima tiene múltiples beneficios ambientales. Es renovable, biodegradable y su cultivo mejora la calidad del suelo y el aire. La construcción con bambú se alinea con los ODS 2030, atrayendo a un público consciente del medio ambiente. Las construcciones con este material ofrecen una

durabilidad e 15 a 20 años, haciendo que esta inversión en infraestructura sea muy conveniente a largo plazo. El estudio de mercado realizado mostró que el proyecto, con sus diseños innovadores en habitaciones, ubicación estratégica y enfoque de sostenibilidad, ha generado un gran interés en los encuestados. Estos mostraron un fuerte deseo en hospedarse en el hotel de bambú, atraídos por sus características únicas. Esto fomentará la visita de turistas nacionales e internacionales, incrementando ingresos y el turismo sostenible en la región. Para calcular las proyecciones de la demanda y oferta, se utilizaron los modelos SARIMA con tendencia amortiguada (eficaz para analizar datos temporales con patrones estacionales, proporcionando pronósticos precisos capturando estacionalidades y tendencias que disminuyen con el tiempo) y modelo ETS (genera predicciones más realistas y estables a largo plazo utilizando suavizamiento exponencial para modelar los datos). De esta forma, se pronosticaron los datos del año 2020, afectado por la pandemia y así evitar considerar los datos anómalos para proyectar con precisión el horizonte de cinco años del presente proyecto. La información proporcionada por PromPerú indica que el turista nacional tiene un gasto promedio en hospedaje de S/. 500, mientras que el turista extranjero gasta en promedio \$652. Estos datos fueron considerados al fijar los precios de las habitaciones del proyecto, que oscilan entre S/. 170 para habitaciones individuales y S/. 400 para habitaciones familiares.

3. El diseño innovador y sostenible del hotel, junto con la oferta de experiencias culturales y actividades únicas, establecerá una clara diferenciación del proyecto frente a la competencia. Este enfoque atraerá clientela que valora las experiencias

modernas y sostenibles, ampliando así el atractivo del hotel en el mercado turístico. La planificación de la construcción está bien detallada, comenzando con 10 habitaciones en el primer año y expandiéndose a 66 habitaciones en el quinto año. Este plan de expansión escalonada permite ajustar la capacidad del hotel a la demanda creciente, optimizando el uso de recursos y asegurando una operación a lo largo del tiempo. El cronograma de actividades detallado asegura que todas las etapas del proyecto se realicen de manera eficiente. Esta planificación meticulosa garantiza que el hotel esté listo para operar en 2024, cumpliendo con los plazos y presupuestos establecidos. La adherencia a este cronograma no solo minimiza riesgos de retrasos y sobrecostos, sino que también fortalece la viabilidad y la capacidad del proyecto para cumplir con sus objetivos.

4. La empresa TLR, constituida como Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), permite tener hasta 20 acciones y 1 Gerente General que pueda supervisar y dirigir las actividades de la empresa. La planificación tributaria se alinea con el régimen general de renta en el Perú, cumpliendo todas las obligaciones fiscales y maximizar beneficios. Este proyecto cumple con todas las normativas y regulaciones locales y nacionales, siendo un punto crucial para su viabilidad.
5. Se estableció una estructura organizacional basada en jerarquía, coordinación y comunicación. El organigrama muestra una relación clara entre las áreas y equipos para facilitar la coordinación. De esta forma, cada miembro conoce sus responsabilidades y funciones específicas en búsqueda de la eficiencia operativa. Se detallaron los puestos necesarios, salarios y cantidad de operarios para el correcto funcionamiento del hotel.

6. El precio del terreno de 3 hectáreas es adecuado, ya que permitirá una construcción escalonada conforme a la demanda de turistas, optimizando la inversión inicial y permitiendo una expansión ordenada. El COK obtenido mediante el modelo CAPM, es de 25.19% en soles, reflejando el mínimo retorno esperado por los inversores. El WACC es de 12.93%, siendo un indicador crucial para evaluar la rentabilidad del proyecto. Los ingresos del proyecto provienen de servicios de hospedaje, restaurante, bar y tours. Estos son proyectados para el año 2024 con S/. 445,145 y aumentan a S/. 23,432,136 para el año 2028, indicando un crecimiento sólido y sostenido. El hotel comenzará a operar en septiembre del 2024, resultando en una pérdida neta de más de S/. 1.1 millones en su primer año. A partir del 2025, con operaciones durante todo el año, se espera una utilidad neta de más de S/. 1.1 millones y casi S/ 15 millones para el 2028, esto indica un crecimiento rentable a largo plazo. El flujo de caja económico y financiero muestra una pérdida inicial de más de S/. 3.6 millones y S/. 3.2 millones, respectivamente, en el primer año. Desde 2025, ambos flujos se tornan positivos, alcanzando aproximadamente S/. 12 millones en 2028, lo que subraya la viabilidad financiera del proyecto. El VANE es de S/. 11 millones y el VANF es de S/. 7 millones, destacando el valor significativo del proyecto. Con una TIRE de 81.66% y una TIRF de 85.55%, ambas superan al COK y WACC, demostrando la alta rentabilidad incluso en escenarios riesgosos. El Beneficio-Costo de 4.111 indica un alto retorno sobre la inversión y esta se recupera en 1.92 años, lo cual es favorable en términos de liquidez y riesgo, siendo muy atractivo para inversores. Diversos análisis de sensibilidad, consideran escenarios pesimistas

(disminución del 15% en ingresos) y optimistas (aumento del 15% en ingresos), muestran que el proyecto es rentable en todas las situaciones.

7.2 Recomendaciones

1. Formar alianzas estratégicas con empresas, hoteles y organizaciones que compartan los mismos valores de sostenibilidad y turismo responsable. Estas colaboraciones no sólo ayudarán a maximizar el potencial del hotel, sino que también atraerán a un público más amplio y comprometido con prácticas ecológicas, fortaleciendo la reputación del hotel como un destino de elección para turistas conscientes del medio ambiente.
2. Realizar estudios de mercado periódicos con mayor alcance y detalle para calcular con mayor precisión la demanda potencial y ajustar las estrategias de marketing para atraer más turistas. Continuar utilizando los modelos SARIMA y ETS para actualizar las proyecciones de demanda y oferta periódicamente. Esto permitirá ajustar las estrategias de según las tendencias actuales y futuras. Aprovechar las temporadas altas con los modelos de análisis para maximizar la ocupación e ingresos. Obtener certificaciones ambientales y de sostenibilidad para añadir credibilidad, esto también proporcionará pruebas de viabilidad y sostenibilidad del proyecto a los accionistas y entidades financieras. Establecer un plan de gestión ambiental que minimice el impacto y maximice la eficiencia del uso de recursos. Incluir energías renovables, sistemas de reciclaje y gestión eficiente de residuos para mantener la sostenibilidad del proyecto. Explorar la diversificación del uso del bambú en otras industrias como textiles, manualidades y formas de arte. Ofrecer talleres y actividades para los turistas, lo que no sólo generará ingresos

adicionales, sino que también enriquecerá la experiencia de los huéspedes. Ajustar los precios y tamaños de las habitaciones de acuerdo a los estudios de mercado más detallados para estar al alcance del público objetivo.

3. Colaborar con arquitectos y diseñadores que tengan experiencia en construcciones de bambú para garantizar la seguridad y calidad requerida. La experiencia en el manejo de este material es crucial para el éxito del proyecto. Implementar un sistema de seguimiento continuo de calidad para los materiales y del proceso de construcción. Esto garantizará que se cumplan los estándares de durabilidad y seguridad del hotel. Asegurando que la estructura sea resistente y sostenible a largo plazo.
4. Mantenerse constantemente actualizado sobre cualquier cambio en las regulaciones locales y nacionales que puedan afectar el proyecto. Esto incluye seguir de cerca las leyes relacionadas con la construcción, medio ambiente y operación hotelera para asegurar el cumplimiento normativo en todo momento. Establecer y mantener una relación cercana y proactiva con las autoridades locales. Esta colaboración facilitará el proceso de obtención de licencias y permisos, asegurando que la construcción y operación del hotel se realicen sin contratiempos y dentro del marco legal establecido.
5. Ajustar anualmente la proyección de personal en función del crecimiento del hotel. Esto garantizará que todas las necesidades operativas estén cubiertas a medida que aumente la capacidad de alojamiento, asegurando una operación eficiente y sin interrupciones. Asegurar que todos los empleados reciban la capacitación necesaria para cumplir con sus roles de manera efectiva. Esto incluye programas

de formación inicial y continua, enfocándose en las mejores prácticas del sector hotelero y en el manejo de tecnologías sostenibles. Fomentar un ambiente de trabajo positivo y colaborativo para mejorar la satisfacción y retención del personal. Implementar actividades de Team building y programas de reconocimiento al desempeño para fortalecer el espíritu de equipo y la motivación de los empleados. Evaluar regularmente el desempeño del personal y realizar ajustes en la estructura organizacional según sea necesario para mantener la eficiencia. Utilizar indicadores de desempeño claros y objetivos para identificar áreas de mejora y oportunidades de desarrollo profesional.

6. Al poner en marcha el proyecto, es crucial actualizar regularmente los datos del análisis financiero y obtener indicadores reales. Comparar estos datos con los valores esperados permitirá realizar los ajustes necesarios para maximizar la rentabilidad del hotel. Ajustar los precios de las habitaciones en función a las fluctuaciones de la demanda proyectada. Este enfoque dinámico ayudará a optimizar los ingresos y a mantener la competitividad en el mercado, respondiendo a las variaciones estacionales y a las tendencias del turismo. Buscar oportunidades de financiamiento adicionales para apoyar la expansión y mejora continua del hotel. Esto incluye explorar opciones como subvenciones gubernamentales y créditos verdes, que pueden proporcionar los recursos necesarios para el crecimiento y la innovación.

Bibliografía

D'aleccio, F. (2008). El proceso estratégico, un enfoque de gerencia. Centrum – Centro de Negocios.

Gobierno del Perú. (2023). Registrar o constituir una empresa. Obtenido de <https://www.gob.pe/269-registrar-o-constituir-una-empresa>

Gobierno del Perú. (2023). Régimen general de renta. Obtenido de <https://www.gob.pe/6991-regimen-general>

Gobierno del Perú. (2023). Impuesto a la renta (IR). Obtenido de <https://www.gob.pe/664-impuesto-a-la-renta>

Gobierno del Perú. (2021, Febrero). Seguro social del Perú. EsSalud. Obtenido de <https://www.gob.pe/194-seguro-social-del-peru-essalud>

Gonzales, H. (2005). Elaboración de una propuesta para el aprovechamiento y la transformación del bambú en el ámbito del PRODAPP (Puerto Inca-Oxapampa). Universidad Agraria de La Molina

INBAR International Network of Bamboo and Rattan (2015). Estudio de la cadena desde la producción al consumo del bambú (*Guadua Angustifolia*) en Perú 2015.

INEI. (2023). Resolución Jefatural N° 058-2023-INEI. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4167744/Resoluci%C3%B3n%20Jefatural%20N%C2%BA%20058-2023-INEI.pdf.pdf?v=1677169940>

LA REPÚBLICA (2020). Con un sistema de alarma de sismos se hubiera alertado 40 segundos antes el terremoto del 2007.

LA REPÚBLICA (2020). Han pasado 13 años del terremoto que destruyó Pisco ¿Qué lecciones nos dejó?

Legislación Forestal y de Fauna Silvestre (2001). Ley de promoción de la inversión privada en reforestación y agroforestería Ley N° 28852.

Marulanda, E. (2013). Estudio de mercado, viabilidad e interés económico de la promoción de viviendas sismo resistentes en Guadua en la ciudad de Santiago de Cali-Colombia. Universidad Politécnica de Valencia.

McLaren, B. & Golden, E. (2018). Contemporary Bamboo housing in South America

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2009). Normatividad. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/funciones-y-normatividad-2/normatividad/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2019). Perú: Oferta y Demanda de Establecimientos de Hospedaje, 2019.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). Arribos, pernoctaciones y oferta hotelera en establecimientos de hospedaje. Obtenido de <http://datosturismo.mincetur.gob.pe/appdatosTurismo/Content3.html>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). Indicadores de Establecimientos de Hospedaje. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/centro_de_Informacion/mapa_interactivo/ofertaEstablecimientoHospedaje.html

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). Turismo Interno. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/centro_de_Informacion/mapa_interactivo/turismoInterno.html

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). Perú: Compendio de cifras de Turismo – Enero 2023.

Ministerio de Agricultura. (2008). Plan Nacional de Promoción del Bambú 2008-2020.

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2022). Estrategia Nacional para desarrollo del Bambú (PROBAMBU) 2022-2025.

Ponce, H. (2007). La matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones.

Porter, M. (2015). Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia.

Pulgarín, S. (2012). Las herramientas estratégicas: un apoyo al proceso de toma de decisiones gerenciales.

PROMPERU. (2021). Conociendo a los vacacionistas latinoamericanos de aventura.

PROMPERU. (2018). Estudio de imagen del destino: Turismo receptivo Ica – 2018.

PROMPERU, (2017). Mochileros extranjeros en el Perú 2017.

PROMPERU. (2021). Perfil del vacacionista de lujo.

PROMPERU. (2019). Perfil del vacacionista nacional que visita Ica – 2019.

PROMPERU. (2022). Perfil del potencial vacacionista nacional 2022.

PROMPERU. (2023). Perfil del potencial vacacionista chileno 2023.

RANKIA. (2021). ¿Qué es impuesto a la renta? Obtenido de <https://www.rankia.pe/blog/sunat-impuestos/2496526-que-impuesto-renta>

SEFOR. (2018). Manual técnico de la caña de Guayaquil (Guadua Angustifolia).

SENCICO. (2020). Reglamento Nacional de Edificaciones – Norma E-100.

Sistema Nacional de Defensa Civil. S/F. Compendio estadístico de prevención y atención de desastres naturales 2007.

STATISTA. (2012). Industry revenue of manufacture of wood, bamboo, rattan, palm straw products in China 2012-2024.

STATISTA. (2008). Forecast operating revenue bamboo and rattan furniture manufacture China 2008-2020.

STATISTA. (2008). Export volume of bamboo from the Philippines from 2008 to 2017 (in 1,000 Kilograms).

Torres, E. (2017). Bambú, una cultura y una evolución. Cuatro conceptos-Tres arquitecturas.

TURISMO IN. (2022), Conociendo la intención de viaje del vacacionista nacional.

TURISMO IN. (2022), El turismo en cifras: expectativas para el 2022-2032.

TURISMO IN. (2022). Las mejores maneras de atraer a los viajeros ahorrativos.

TURISMO IN. (2022), Perfil del potencial vacacionista nacional 2022.

TURISMO IN. (2022). Sostenibilidad: Actitudes, motivaciones y demandas de los viajeros 2022.

ULTIMA COLLECTION. (2021). Globetrender Elite Travel Trends 2021.

UNTREF. (2020). La importancia del estudio legal. Obtenido de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/la-importancia-del-estudio-legal>

Vélez. (S/F). Actualidad y futuro de la arquitectura de bambú en Colombia.

Zavala, A. (2015). Complejo Turístico en Pisco. Universidad Agraria de La Molina

