



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE  
ESCUELA DE POSGRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS  
Laureate International Universities®

## **TESIS**

# **IMPLEMENTACIÓN DE UN CIRCUITO TURÍSTICO EN TEMBLADERA PARA MEJORAR LOS INGRESOS ECONÓMICOS DEL HOSPEDAJE “DON LUCHO”– 2011**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

**CARLOS ENRIQUE OLIVERA CALDERÓN**

ASESOR:

**JORGE LEANDRO ARBULÚ BERNAL**

**TRUJILLO - PERÚ**

**2011**

## **DEDICATORIA**

A mis queridos padres, pues con su apoyo se pudo realizar el presente trabajo, que Dios los bendiga.

A mis paisanos Tembladerinos, para que nunca olviden el origen querido de nuestro pueblo y el de nuestro país, porque sin conocer el pasado, no se puede comprender el presente, la realidad, ni el futuro.

A los pobladores, gracias a su apoyo se pudo realizar el presente trabajo, para que siempre aspiren a un mayor desarrollo de nuestra comunidad.

Carlos.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por iluminar el camino y darme la fuerza espiritual para hacer realidad este trabajo.

Expreso mi más sincero agradecimiento a los profesores de la Universidad Privada del Norte, por sus acertadas enseñanzas y sabios consejos, que forjaron mi personalidad, cultivando los más preciados valores.

Mi agradecimiento especial para mi asesor Jorge Leandro Arbulú Bernal quien tuvo la gentileza de brindarme su orientación, tiempo, dedicación y asesoramiento para la realización del presente trabajo de investigación, demostrando siempre su entendimiento y profesionalismo.

A esta Casa Superior de Estudios, por permitirme realizar mis estudios profesionales.

Carlos

## **RESUMEN**

La presente tesis tuvo como objetivo general proponer la implementación de un servicio de Circuito turístico, para mejorar los ingresos económicos del Hospedaje “Don Lucho” ubicado en la localidad de Tembladera - Cajamarca. La investigación corresponde al diseño no experimental en función del cual se desarrolló la propuesta, con tal fin se aplicó una encuesta para determinar el nivel de conocimiento y conocer las expectativas de los usuarios y viajeros que llegan a este hospedaje.

Asimismo, se revisó los libros de ingreso del Hospedaje “Don Lucho” donde se encontró una serie de limitaciones tanto del servicio como económicas, que con la propuesta se podría superar y lograr que sea altamente rentable para llegar a ubicarse como uno de los pioneros en nuestra región, con lo que podemos concluir que al implementar un servicio turístico ayudará en el desarrollo del turismo de la región, así como mejorar el servicio de hospedaje, elevar el incremento de usuarios, lo cual conllevará a elevar el nivel de ganancia del indicado hospedaje.

La investigación está estructurada en seis capítulos: El primero contiene el problema de la investigación, luego de observar el accionar de la población materia de estudio, formulamos el problema a fin de determinar la estrategia a seguir, producto de esto justificamos el problema explicando como rutas de trabajo los objetivos propuestos. En el segundo capítulo se presenta el marco teórico donde se incluyen los aspectos, teorías y definiciones básicas que permiten tener una concepción más amplia acerca del trabajo a desarrollar y que a la vez sirvieron de guía para la investigación.

En el tercer capítulo, contiene la hipótesis planteada cuyas variables son: El servicio de circuito turístico y los ingresos económicos. El tipo de estudio es explicativo y el diseño es de carácter no experimental. La población está conformada por los usuarios del Hospedaje “Don Lucho” alojados el mes de Agosto. El método de investigación fue cuantitativo. La técnica aplicada fue la

encuesta y el instrumento el cuestionario. Para el análisis e interpretación de datos se utilizó la estadística simple.

En el cuarto capítulo, se analizaron comparativamente los datos obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos, que permitieron elaborar cuadros y confeccionar gráficos para objetivizar mejor la información procesada. Además, contiene la descripción de los resultados obtenidos, su análisis e interpretación.

En el quinto capítulo, se presentan los estimados de ingresos por la implementación del circuito turístico, así como los costos relacionados también con la infraestructura y gastos de publicidad. Se consideró el financiamiento de la construcción de las habitaciones con un préstamo por un total de 22500 soles y que se pagarán en tres años.

Luego de esto se realiza la proyección anual de los ingresos y egresos y se determina que la inversión se recupera en el cuarto año. También se considera el impacto social de la implementación del circuito turístico y el impacto del diplomado en el desarrollo profesional.

Los resultados obtenidos demuestran que la implementación de un servicio turístico en el Hospedaje “Don Lucho”, incrementará los ingresos económicos del mismo, así como se constituye un valioso medio de difusión del turismo en la zona, lo cual debe favorecer la capacidad de ingreso y mejora del servicio del mismo.

En el sexto capítulo, se presentan las conclusiones y recomendaciones, para finalmente en el último capítulo presentar las referencias bibliográficas que han servido de sustento teórico en la presente investigación. También obran los anexos como parte de la presente investigación.

## ÍNDICE

	Pág.
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN .....	iv
ÍNDICE .....	vi
Experiencia profesional .....	1
Experiencia profesional más relevante.....	4
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN, ACTIVIDADES Y APORTACIONES REALIZADAS</b>	
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	9
1.2. Formulación del problema.....	10
1.3. Justificación.....	10
1.4. Objetivos .....	12
1.4.1. General.....	12
1.4.2. Específicos .....	12
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>MARCO METODOLÓGICO.</b>	
2.1. Hipótesis.....	13
2.2. Variables .....	13
2.2.1 Variable independiente.....	13
2.2.2 Variable dependiente.....	13

2.3 Metodología.....	13
----------------------	----

### **CAPÍTULO III**

#### **MARCO TEÓRICO**

3.1. El Turismo .....	14
3.1.1. Clases de Turismo .....	14
3.1.2. Agentes del turismo.....	15
3.1.3. Motivos de viaje.....	16
3.1.4. Tipos de Turismo.....	17
3.1.5. Perfil del Turista Extranjero .....	17
3.1.6. Turismo Sostenible.....	20

### **CAPÍTULO IV**

#### **ANÁLISIS DE DATOS**

4.1. Resultados de la encuesta .....	21
--------------------------------------	----

### **CAPÍTULO V**

#### **EVALUACIÓN O IMPACTO ECONÓMICO**

5.1. Costos .....	30
5.2. Ingresos.....	33
5.3. Impacto social .....	37
5.4. Impacto del diplomado en mi desarrollo como profesional .....	38

### **CAPÍTULO VI**

#### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1. Conclusiones.....	43
5.2. Recomendaciones.....	44

### **CAPÍTULO VII**

#### **BIBLIOGRAFÍA**

Bibliografía .....	45
--------------------	----

## ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS

### TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Sexo de los encuestados.....	21
<b>Tabla 2:</b> Conocimiento del hospedaje don lucho .....	22
<b>Tabla 3:</b> Opinión de personas alojadas en el hospedaje “don lucho” respecto a la ubicación, calidad del servicio y tarifa .....	24
<b>Tabla 4:</b> Opinión de personas alojadas en el hospedaje “don lucho” respecto a los motivos de su alojamiento.....	25
<b>Tabla 5:</b> Opinión de personas alojadas en el hospedaje “don lucho” sobre la necesidad de implementar un circuito turístico .....	26
<b>Tabla 6:</b> Opinión de personas alojadas en el hospedaje “don lucho” sobre conocimiento de lugares turístico. ....	27
<b>Tabla 7:</b> Opinión sobre el reconocimiento de Yonán como lugar turístico .....	28
<b>Tabla 8:</b> Costos unitarios y Precio por ruta turística 1er día .....	30
<b>Tabla 9:</b> Costos unitarios por ruta turística 2do día .....	31
<b>Tabla 10:</b> Costo nuevas habitaciones (nuevos soles).....	31
<b>Tabla 11:</b> Costo personal (nuevos soles) .....	31
<b>Tabla 12:</b> Costo del servicio (nuevos soles) .....	32
<b>Tabla 13:</b> Costo publicidad (nuevos soles) .....	32
<b>Tabla 14:</b> Costos por el tour (nuevos soles) .....	32
<b>Tabla 15:</b> Ingresos proyectados por el tour (nuevos soles) .....	33
<b>Tabla 16:</b> Ingresos proyectados por hospedaje en habitaciones.....	34
<b>Tabla 17:</b> Flujo de efectivo proyectado (nuevos soles).....	35
<b>Tabla 18:</b> Flujo proyectado anual (nuevos soles) .....	36



## **GRÁFICOS**

<b>Gráfico 1:</b> Sexo de los encuestados.....	22
<b>Gráfico 2:</b> Conocimiento del hospedaje .....	23
<b>Gráfico 3:</b> Conocimiento del hospedaje don lucho por sexo de los encuestados.....	23
<b>Gráfico 4:</b> Opinión respecto al hospedaje Don Lucho .....	25
<b>Gráfico 5:</b> Motivos de alojamiento.....	26
<b>Gráfico 6:</b> Opinión sobre necesidad de un circuito turístico .....	27
<b>Gráfico 7:</b> Opinión sobre conocimiento de lugares turísticos.....	28
<b>Gráfico 8:</b> Opinión sobre necesidad de un circuito turístico.....	29

## **ANEXOS**

<b>ANEXO N° 1:</b> Circuito Turístico “Tembladera Aventura Y Naturaleza”	
<b>ANEXO N° 2:</b> Lugares Turísticos del Distrito de Yonán – Tembladera	
<b>ANEXO N° 3:</b> Encuesta de opinión aplicada a los usuarios del Hospedaje “Don Lucho”	
<b>ANEXO N° 4:</b> Estimación de turistas por mes para el circuito turístico	
<b>ANEXO N° 5:</b> Cronograma de pagos del préstamo	
<b>ANEXO N° 6:</b> Tipos de Habitaciones del hospedaje “Don Lucho”	
<b>ANEXO N° 7:</b> Remuneración del personal	

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL ACUMULADA.**

- **Datos Personales:**

Nombre: OLIVERA CALDERÓN CARLOS ENRIQUE

DNI: 41729956

Estado Civil: Soltero

Dirección: Jr. Cajamarca N° 861 – Tembladera - Cajamarca

Telf. 076 – 576274 - 949756792

Correo: Calwin\_1313@hotmail.com

- **Estudios Profesionales:**

Estudios Primarios:

- Escuela: I.E.N. 82568 – Tembladera - Cajamarca

Estudios Secundarios:

- Colegio: I.E San Isidro – Tembladera - Cajamarca

Estudios Universitarios:

- Universidad: Privada Del Norte - Trujillo

Grado de Bachiller: Administración De Empresas

- **Formación Complementaria**

ESTUDIOS:

Centro Peruano Americano El Cultural – Trujillo

Inglés Básico

- **Experiencia Profesional:**

**1.- Empresa:** S& Contratistas Generales S.A.C. – Trujillo. Enero - Mayo del 2008.

**a) Cargo:** Asistente administrativo

**b) Funciones:**

- Organización de Agenda Personal: Encargado de verificar su labor realizado como su ingreso, salida y horas extras.
- Control y Monitoreo de Proveedores: Que consistía en seleccionar y llevar un buen control del trabajo de nuestros proveedores.

**2.- Empresa:** Consorcio Vial Chilete –Tembladera – Cajamarca Junio – Octubre 2008.

**a) Cargo:** Asistente administrativo

**b) Funciones:**

- Selección de personal: Proceso de reclutamiento de varios trabajadores de la zona para diferentes puestos como operadores de maquinarias, ayudantes de cisternas y ayudantes de almacén.
- Control de personal: Encargado de hacer firmar a los trabajadores su ingreso, salida, horas extras y también de verificar en campo su labor realizada.

**3. Empresa:** Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A – Cajamarca Mayo – Octubre del 2009

**a) Cargo:** Asistente de Crédito Pyme

**b) Funciones:**

- Promociones en Campo: Salidas en motocicleta para promocionar (captar clientes Pyme) dentro de la ciudad de Cajamarca y zonas rurales dando a conocer los productos y servicios crediticios de Caja Trujillo.
- Arqueo de Expedientes: Llenado de los créditos vigentes desembolsados en un cuaderno, para llevar un mejor control en cuanto al monto desembolsado, tipo de crédito, plazo y garantía. También cada fin de mes realizaba el arqueo de expedientes vigentes de los asesores de créditos.

**c) Logros:**

- Captación de clientes Pyme: Se tuvo como meta 6 clientes nuevos en Julio y Setiembre, donde superé teniendo 10 clientes, logrando así el reconocimiento del administrador y de mis compañeros asesores.

**4. Nombre de Empresa:** Caja Nuestra Gente OF. Corresponsal BN-Tembladera Abril 2010 – Junio 2011

**a) Cargo:** Asesor de Créditos Pyme

**b) Funciones:**

- Promoción: Labores de promoción (captar clientes Pyme y Agrícola) dentro del pueblo de Tembladera y las zonas rurales dando a conocer los productos y servicios crediticios de Caja Nuestra Gente.

- Evaluación de créditos: Se verificaba en Infocorp, para saber si un cliente se encontraba en calificación normal para así poder otorgarles el préstamo, para luego tomar las fotos respectivas del negocio en caso fuese crédito Pyme o fotos de sus sembríos en caso fuese crédito agrícola.
- Seguimiento y mantenimiento de cartera: Una vez otorgado el crédito, se verificaba que los clientes paguen puntualmente sus créditos Pyme que eran mensual y los créditos agrícolas que se otorgaban a un solo pago.
- Recuperación de crédito: Se visitaba a los clientes que estaban atrasados en sus cuotas de créditos Pyme y de los créditos agrícolas, dejándoles notificaciones de cobranza y haciéndoles firmar un compromiso de pago. Se trataba de lograr que los clientes cumplan antes de los 30 días para que no pudiera afectar nuestra cartera elevándose la morosidad.

**c) Logros:**

- Captación de clientes Pymes y Agrícolas: Se logró captar 15 clientes nuevos agrícolas los meses de enero, febrero y marzo, superando la meta que era 10 clientes nuevos, logrando así obtener una bonificación de 300 soles por mes.
- Reducción de Mora: En cada mes afectaban mi cartera los clientes con créditos vencidos de 30 a 60 días, por tal razón hice un seguimiento desde los primeros días del mes y pude así reducir la morosidad con lo cual pude obtener una bonificación de los meses mencionados.
- **Nombre de la Empresa:** Hospedaje “Don Lucho”  
Departamento de Cajamarca, Provincia: Contumazá, Distrito de Yonán –  
Tembladera. Noviembre 2009 – Marzo 2010

**a) Cargo:** Asistente administrativo

**b) Funciones:**

- Agente Express – Banco Continental: Mi labor consistía en realizar operaciones de depósitos en efectivo, retiros de cuentas y CTS, consulta de saldos, movimientos y tipo de cambio como pago de luz, agua, teléfono, cable y otros. También pago de colegios, institutos, universidades y pago de tarjetas de crédito, haciendo un cuadro de todas las operaciones diarias.

- **Minimarket:** En el minimarket se apoyó en caja con las ventas de los diferentes productos que ofertamos como licores, cerveza, gaseosas, etc., brindando un buen servicio a nuestros clientes.

También estaba encargado de realizar los pedidos y cancelaciones con nuestros proveedores.

- **Hostal:** En el hospedaje he brindado un servicio de calidad a mis huéspedes locales, nacionales y extranjeros, teniendo un trato personalizado, satisfaciendo sus necesidades, también tuve como labor realizar todos los meses el cuadro mensual de los ingresos de todo el negocio como el Hospedaje, Minimarket, Tragamonedas y Agente Express.

**c) Logros:**

- Mejoré la atención al cliente en el Hospedaje “Don Lucho”.
- Se incrementó la afluencia de clientes en el Hospedaje “Don Lucho”
- Mejoré los ingresos económicos por la afluencia de turistas en el Hospedaje “Don Lucho”.

## **6. EXPERIENCIA PROFESIONAL MÁS RELEVANTE**

La experiencia profesional indicada, por el aspecto a desarrollar y por el tiempo que he dedicado a esta empresa por ser familiar, lo considero la más relevante porque al implementar un servicio más en el Hospedaje “Don Lucho”, se podrá aplicar los conocimientos adquiridos en mi carrera de Administración, desde la formación de una empresa, implementación logística, riesgos, etc.

- Hospedaje “Don Lucho”: Asistente administrativo.

### **1.1. ACTIVIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.**

- **Razón Social:** Calderón de Olivera Lida Cira
- **Nombre Comercial:** Hospedaje “Don Lucho”
- **Ubicación:**  
Departamento de Cajamarca,  
Provincia: Contumazá  
Distrito de Yonán –Tembladera.

**1.2. Actividad:** Sector de servicios hoteleros.

**1.3. Inicio de operaciones:**

Negocios “Don Lucho” es una empresa familiar el cual inició sus actividades el 01 de octubre de 1993. El nombre comercial Negocios Don Lucho se propuso por el nombre del señor Luis Olivera Vera conocido por sus vecinos, amigos y familiares por Don Lucho.

Dicho negocio empezó con la venta de productos de primera necesidad como arroz, azúcar, fideos, detergentes, plásticos, mercería, bebidas como gaseosas, cervezas y productos de belleza (Unique). Posteriormente el negocio fue creciendo y se construyó la segunda y tercera planta en donde se implementaron cuartos para el servicio de Hospedaje el cual se inició el 15 de marzo de 2001.

Actualmente Negocios “Don Lucho” cuenta en el primer piso con un minimarket, 01 agente Express Continental y 02 Tragamonedas. En la segunda planta cuenta con 07 habitaciones, en la tercera planta con 10 habitaciones y la cuarta planta con 02 habitaciones. Hospedaje “Don Lucho” tiene como principal objetivo dar un servicio de calidad, tranquilidad, confort y seguridad a sus huéspedes locales, nacionales y extranjeros.

**1.4. Misión**

Hospedaje “Don lucho” es un negocio especializado en brindar a sus clientes una atención personalizada, siendo una de las mejores opciones por la hospitalidad a sus huéspedes locales, nacionales y extranjeros.

**1.5. Visión**

Para el año 2015 el Hospedaje “Don Lucho” será el primero a nivel local y uno de los mejores negocios dentro de la región brindando el mejor servicio de calidad, tranquilidad, confort y seguridad a sus huéspedes locales, nacionales y extranjeros.

## 1.6. Valores Organizacionales

- Vocación de Servicio.
- Pasión por lo que se hace.
- Comportamiento honesto, creativo y ético.
- Prudencia y sensatez para hacer sostenibles los intereses de sus clientes.

## 1.7. Cantidad de Trabajadores

Actualmente el Hospedaje “Don Lucho” cuenta con:

- 1 empleado, el cual se encarga de realizar la limpieza de las habitaciones.
- La Administración que está a cargo del dueño del negocio.

## 1.8. SERVICIOS:

### - HABITACIONES

Hospedaje “Don Lucho” cuenta con 19 habitaciones entre simples, matrimoniales, dobles y triples.

- **SIMPLES CON BAÑO COMÚN**

- N° de habitaciones: Cuenta con 4 habitaciones simples con baño común.
- Precio: S/. 15.00
- Descripción: La habitación simple consta de 1 cama de plaza y media y una mesa de noche.

- **SIMPLES CON BAÑO PROPIO, TV CABLE**

- N° de habitaciones: Cuenta con 4 habitaciones simples con baño propio.
- Precio: S/. 30.00
- Descripción: La habitación simple consta de 1 cama de plaza y media y una mesa de noche.

- **MATRIMONIAL CON BAÑO PROPIO, TV CABLE**

- N° de habitaciones: Cuenta con 06 habitaciones matrimoniales con baño propio
- Precio: S/. 35
- Descripción: La habitación consta de 1 cama de 2 plazas, mesa de noche y TV con cable (36 canales).

- **DOBLES CON BAÑO PROPIO, TV CABLE**

- N° de habitaciones: Cuenta con 3 habitaciones dobles con baño propio  
Precio: S/. 40
- Descripción: La habitación doble consta de 2 camas de plaza y media, mesa de noche y TV con cable (36 canales).

- **TRIPLES CON BAÑO PROPIO, TV CABLE**

- N° de habitaciones: Cuenta con 2 habitaciones triples con baño propio
- Precio: S/. 45
- Descripción: La habitación triple consta de 3 camas de plaza y media, mesa de noche y TV con cable (36 canales)

- **SERVICIO DE COCHERA**

Incluye servicio de Cochera propia para sus usuarios.

#### **1.9. COMPETENCIA EN EL SERVICIO**

Entre los principales competidores de Hospedaje “Don Lucho” podemos mencionar a los siguientes:

- Hospedaje “El Valle”
- Hostal “El Sol”
- Hospedaje “Laguna de Ensueño”
- Hospedaje “Belén”

#### **1.10. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLÓ LA INVESTIGACIÓN.**

El departamento o área de la organización en que se desarrolló el trabajo es en el Hospedaje “Don Lucho”. Tembladera – 2011.

- **Ubicación:**

El Hospedaje “Don Lucho” se encuentra ubicado a 4 cuadras de la Plaza de Armas de Tembladera, al costado del Banco de la Nación y a la espalda del Centro de Salud, cuya dirección es Jr. Cajamarca 834.

- Departamento: Cajamarca
- Provincia: Contumazá
- Distrito: Yonán –Tembladera



### **Justificación**

EL trabajo se realiza en Hospedaje “Don Lucho” en la localidad de Tembladera, por cuanto en la actualidad vemos que no cuenta con gran afluencia de turistas locales y nacionales, no obstante debido a que no cuenta con una buena infraestructura necesaria, esto debido a que no ha habido un plan de publicidad o marketing para dar a conocer el Hospedaje a nivel provincial y departamental.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN, ACTIVIDADES Y APORTACIONES REALIZADAS.**

#### **1.1. Descripción de la Realidad Problemática**

Se ha podido constatar que el Hospedaje “Don Lucho” no cuenta con muchos clientes, no obstante no contar con la infraestructura conveniente hace que los ingresos económicos del mismo sean mínimos; esto al parecer debido a que no ha habido un plan de marketing para dar a conocer los servicios de Hospedaje a través de publicidad dentro del Distrito de Yonán Tembladera, Provincia Contumazá, Departamento Cajamarca.

Asimismo, es conocido que en la zona no existe ninguna empresa dedicada al turismo, pues se ha observado que en la localidad no existe un servicio turístico para dar a conocer los diferentes lugares turísticos aledaños a la localidad de Tembladera entre los que se pueden citar: La Represa “Gallito Ciego”, el Centro Arqueológico de Yonán: Petroglifos de Yonán. Visita a la Campiña del Valle Jequetepeque, deporte extremo (Servicio de Canotaje), Museo Arqueológico. Colegio “San Isidro” y pesca en el río Jequetepeque.

Las personas que visitan el Hospedaje sea por descanso o trabajo en sus momentos libres siempre solicitan conocer los lugares representativos del lugar, lo cual conlleva a un problema porque no hay disponibilidad de transporte, personal o guías para hacer el recorrido en los lugares indicados que si bien se encuentran cercanos a 5 o 10 minutos de la ciudad, se necesita tener la movilidad requerida y una persona que conozca los lugares, lo cual no hay en nuestra zona, no obstante siempre está requiriéndose por ser una entrada necesaria a la ciudad de Cajamarca, lugar considerado turístico en nuestro país y que ahora se ha incrementado debido a la afluencia económica por las minas.

## **1.2. Formulación del Problema**

¿De qué manera la implementación de un servicio de Circuito Turístico, mejora los ingresos económicos por la afluencia de turistas nacionales y extranjeros en el Hospedaje “Don Lucho” de Tembladera – 2011?.

## **1.3. Justificación de la Investigación**

Los beneficios que tendrá Hospedaje “Don Lucho” serán de tener mejores ingresos económicos por la mayor afluencia de turistas nacionales y extranjeros a la localidad.

Desde el punto de vista social se dará a conocer la riqueza turística de nuestra Región, logrando elevar la economía de los pobladores de la zona.

Asimismo, teniendo en cuenta que en nuestra zona y los lugares aledaños a nuestra localidad contamos con un rico e ingente circuito turístico, éste no es explotado convenientemente en beneficio de los pobladores y los visitantes. Entre estos lugares turísticos podemos citar:

- Visita a la Represa “Gallito Ciego”. Fotografía y filmación.
- El Centro Arqueológico de Yonán: Petroglifos de Yonán. Fotografía y filmación.
- Visita a la Campiña del Valle Jequetepeque. Fotografía y filmación.
- Deporte extremo (Servicio de Canotaje en el río Jequetepeque).
- Museo Arqueológico. Colegio “San Isidro”.
- Pesca en el río Jequetepeque.
- Restaurantes de la zona.
- Pisigranjas de Crianza de camarones.
- Granjas de animales menores, etc.

Con dicho servicio también se beneficiarán los clientes exclusivos con un descuento del servicio del Hospedaje “Don Lucho”. En cuanto al impacto económico y social, los beneficios que tendrá Hospedaje “Don Lucho” serán de tener mejores ingresos económicos por la mayor afluencia de turistas nacionales y extranjeros a la localidad.

Desde el punto de vista social se dará a conocer la riqueza turística de nuestra Región, logrando elevar la economía de los pobladores de la zona.

Asimismo, la importancia del trabajo radica en que permitirá crear alianzas estratégicas con instituciones públicas: MINCETUR, MUNICIPALIDAD LOCAL, MINISTERIO DE CULTURA y privadas, tanto como proponer a Cooperaciones Internacionales que apoyan al desarrollo del turismo, con el fin de capacitar a la población para mejorar y sacar un mayor provecho de manera adecuada a sus recursos, revalorando costumbres, y por su puesto mejorando su calidad de vida. Queremos trabajar un turismo sostenible, en donde se trabaje los recursos de la zona conjuntamente con los pobladores y nuestra empresa, en donde todos salgamos beneficiados.

Los pobladores son las personas más indicadas para este trabajo ya que necesitamos sus conocimientos sobre su cultura, costumbres, tradiciones, flora, fauna, entre otros, y quienes mejor que ellos para que sean los que trabajen en esas actividades.

- Mostrar la Identidad Cultural del pueblo a los turistas sobre sus:
  - Costumbres
  - Festividades Religiosas
  - Artesanía
  - Textilería
  - Medicina natural
  - Flora
  - Fauna

Por último, se puede decir que se tendrá un impacto social, pues el turismo va estimular el interés de los pobladores por su cultura, sus tradiciones, costumbres. Este despertar cultural puede constituir una experiencia positiva para los residentes que toman conciencia del valor histórico y cultural de su patrimonio. En ese sentido, el turismo contribuye a:

- La preservación y rehabilitación de monumentos de los lugares turísticos.
- La revitalización de las actividades y costumbres locales como la artesanía, el folclore, los festivales, la gastronomía, etc.
- El turismo puede ser también un factor que acelere cambios sociales positivos en una población, fomentando la tolerancia, el bien común, la búsqueda del mejoramiento de la calidad, etc. Por ejemplo la actividad turística genera directa e indirectamente empleo y ello le da mayor movilidad a la escala social de la población.
- Otro de los impactos beneficiosos es la oportunidad del intercambio cultural entre los pueblos aledaños.

#### **1.4. Objetivos de la Investigación:**

##### **1.4.1. Objetivo General:**

Proponer la implementación de un servicio de Circuito turístico para mejorar los ingresos económicos por la afluencia de turistas nacionales y extranjeros, en el Hospedaje “Don Lucho” de Tembladera - 2011.

##### **1.4.2. Objetivos Específicos:**

- a) Implementar en el Hospedaje “Don Lucho” un servicio de Circuito turístico, en los lugares aledaños a la localidad de Tembladera – 2011.
- b) Contar con un plan de marketing para dar a conocer el Hospedaje a través de folletos, tarjetas, publicidad radial y TV en el ámbito provincial, departamental y nacional.
- c) Establecer la importancia de contar con un servicio turístico en la zona, en pro de mejorar la economía de la empresa y de los pobladores.
- d) Determinar el nivel de conocimiento de los pobladores respecto al servicio que se brinda el Hospedaje “Don Lucho”.

## CAPÍTULO II

### MARCO METODOLÓGICO

#### 2.1. Hipótesis:

La implementación de un servicio de Circuito turístico, mejora significativamente los ingresos económicos por la afluencia de turistas nacionales y extranjeros en el Hospedaje “Don Lucho” Tembladera – 2011.

#### 2.2. Variables

Las variables en estudio son:

**2.2.1. Variable independiente:** Servicio de Circuito turístico

**2.2.2. Variable dependiente:** Ingresos económicos por afluencia de turistas nacionales y extranjeros.

#### 2.3. Metodología

**Tipo de estudio:** Descriptivo.

**Método de estudio:** Cuantitativo.

**Técnica:** Encuesta y entrevista personal directa.

**Instrumento:** Cuestionario estructurado y estandarizado con preguntas abiertas y cerradas.

**Universo:** Conformado por 100 turistas nacionales o extranjeros, que permanecieron alojados en el Hospedaje “Don Lucho” por lo menos una noche y cuyo motivo de viaje fue por turismo, ocio, recreo y vacaciones, visita de familiares y amigos, negocios, estudios, salud, residencia o trabajo remunerado en la localidad, en el mes de Agosto del 2011.

**Tipo de muestreo:** Probabilístico.

**Tamaño de la muestra:** 30 personas.

## CAPÍTULO III

### MARCO TEÓRICO

#### 3.1. EL TURISMO

**Definición:**

Es el conjunto de actividades realizadas por las personas durante sus viajes y permanencias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año, por motivos diferentes al de ejercer una actividad remunerada en el lugar visitado.

##### 3.1.1. Clases de Turismo

- **Turismo emisor**

Son los viajes que realizan los residentes de un país hacia otros países.

- **Turismo receptor**

Son las visitas que recibe un país desde otros países

- **Turismo de sol y playa**

Este tipo de turismo está referido a la elección de destinos costeros con el propósito de buscar buen clima descansar, relajarse y divertirse.

- **Turismo cultural**

Es el tipo de turismo que satisface el deseo de conocer la historia del lugar y admirar atractivos culturales, sitios arqueológicos, monumentos arquitectónicos, inmuebles históricos y museos, así como también conocer el arte y las manifestaciones culturales contemporáneas.

- **Turismo de naturaleza**

Es el tipo de turismo que permite estar en contacto con las áreas naturales, para admirar la flora y fauna del lugar, así como también la biodiversidad y el medio ambiente.

- **Turismo de aventura**

Es el tipo de turismo que permite estar en contacto con la naturaleza, pero realizando grandes esfuerzos y actividades de alto riesgo, desafiando la geografía del lugar.

- **Turismo urbano**

Es el tipo de turismo que se desarrolla en el entorno urbano de un destino, con la finalidad de visitar y conocer sus principales atractivos turísticos (plazas, parques, avenidas y calles importantes) y comerciales (centros comerciales, grandes tiendas, ferias, etc.). Las ciudades son puntos inevitables de contacto durante un viaje de un país a otro.

Este tipo de turismo es practicado también por los turistas de negocios, por los que viajan por convenciones y congresos y para visitar a familiares y amigos.

### **3.1.2. Agentes del turismo**

- **Turista**

Es aquella persona que viaja a otro país o lugar distinto de donde reside por un periodo mínimo de una noche y no más de doce meses consecutivos y cuyo principal motivo de viaje es diferente al de realizar una actividad remunerada en el país o residir en el mismo.

- **Visitante**

Toda persona que se desplaza a un lugar distinto al de su entorno habitual por una duración inferior a 12 meses consecutivos y cuyo principal motivo de viaje es diferente al de realizar una actividad remunerada en el país o residir en el mismo. Los visitantes se clasifican como turistas o como visitantes del día:

- **Visitante del día (excursionistas)**

Es aquella persona que realiza un viaje fuera de su entorno habitual y que no pernocta en el lugar visitado. Dicho viaje se realiza por cualquier motivo diferente al de ejercer una actividad remunerada en el lugar visitado.



### **3.1.3. Motivos de viaje**

Razón sin la cual el viaje no se hubiera producido o el destino no se habría visitado. Normalmente se consideran los siguientes grupos:

- Vacaciones, recreación u ocio
- Visitas a familiares y amigos
- Negocios
- Tratamientos de salud
- Otros motivos

#### **1. Vacaciones, recreación u ocio:**

Se hace normalmente por motivos de descanso o diversión. Es el visitante (quizá conjuntamente con los demás miembros de la familia) quien decide hacer el viaje turístico, costeándolo con fondos familiares. Durante el viaje, en algunos casos, se visita a parientes y amigos, aunque no es éste el motivo principal de la visita.

#### **2. Visita a familiares y amigos:**

Visitas sociales, que en algunos casos tienen como finalidad el estar presente en algún compromiso o reunión social (matrimonios, bautizos, etc.). También se consideran los viajes para asistir a funerales / velorios.

#### **3. Negocios:**

Es el viaje turístico realizado por exigencias relacionadas con la ocupación del viajero o la actividad económica de la empresa para la que trabaja. Además, la realización del viaje y su financiamiento son decisiones tomadas frecuentemente por alguien diferente al viajero mismo.

#### **4. Salud**

Incluye todo tratamiento por motivos de salud fuera del entorno habitual. En la práctica esta categoría se refiere principalmente a la visita a clínicas, hospitales, consultorios médicos centros de mantenimiento físico, baños de

mar terapéuticos, cualquier otro tratamiento y cura relacionada al bienestar físico y mental.

#### **3.1.4. Tipos de Turismo**

##### **- Turismo interno**

Se entiende por turismo interno los viajes realizados por los visitantes residentes en el país, sean nacionales o extranjeros, dentro del territorio nacional. Por definición para fines estadísticos no se computan como turismo interno los viajes de aquellas personas cuyo motivo principal del viaje es percibir una remuneración en el destino.

El turismo interno ayuda a las economías regionales pues crea una distribución de riquezas, produce empleos y hace rotar la producción regional. Se estima que en 2001 se generaron ingresos por 2.144 millones de dólares americanos.

##### **- Turismo receptivo**

En los últimos años, el MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo) ha participado en diversas ferias y exhibiciones realizadas, con mayor frecuencia, en Europa, Estados Unidos, Canadá, Japón, China, Argentina y Brasil, con el fin de dar a conocer la riqueza cultural, natural y gastronómica con que cuenta el Perú.

##### **Objetivos**

Conocer el perfil de los visitantes extranjeros que visitan el Perú.

Indagar sobre las principales características del viaje al Perú, así como las principales motivaciones para viajar al Perú.

Estimar el gasto que realizaron en el Perú los visitantes extranjeros.

#### **3.1.5. Perfil del Turista Extranjero**

El siguiente cuadro muestra la evolución del número de turistas y generación de divisas en los últimos años:

<b>Año</b>	<b>Turistas Receptivos</b>	<b>Divisas Millones de US \$</b>
2002	1'063,606	837
2003	1'135,769	1.023
2004	1'349,959	1.232
2005	1'570,566	1.438
2006	1'720,746	1.775
2007	1'916,400	2.007
2008	2'057,620	2.396
2009	2'139,961	2.440
2010	2'299,187	2.741

En el 2010, 2,299,187 turistas internacionales visitaron el Perú, provenientes principalmente de los siguientes países.

<b>Posición</b>	<b>Visitante</b>	<b>Ingresos (2010)</b>	<b>Posición</b>	<b>Visitante</b>	<b>Ingresos (2010)</b>
1	 <u>Chile</u>	595,944	11	 <u>Alemania</u>	53,201
2	 <u>Estados Unidos</u>	417,232	12	 <u>Canadá</u>	52,955
3	 <u>Ecuador</u>	152,445	13	 <u>Italia</u>	41,831
4	 <u>Argentina</u>	127,062	14	 <u>Venezuela</u>	38,468
5	 <u>Colombia</u>	98,642	15	 <u>México</u>	38,097
6	 <u>España</u>	96,666	16	 <u>Japón</u>	30,604
7	 <u>Brasil</u>	87,674	17	 <u>Australia</u>	29,659
8	 <u>Bolivia</u>	86,181	18	 <u>Países Bajos</u>	24,795
9	 <u>Francia</u>	66,985	19	 <u>Suiza</u>	18,217
10	 <u>Reino Unido</u>	54,182	20	 <u>Israel</u>	12,978

#### - **Destinos**

Los lugares más visitados en el Perú por el turista receptivo son las ciudades de Lima y su centro histórico y Cuzco. Sus principales atractivos son el Valle Sagrado de los Incas y el sitio arqueológico de Machu Picchu (elegido como una de las 7 Nuevas Maravillas del Mundo).

El principal circuito turístico del país es el circuito sur, las ciudades de: Ica, Nazca, Paracas, Arequipa, Chivay, Puno, Cuzco, Ayacucho y Puerto Maldonado, con atractivos arquitectónicos, culturales y naturales. Éste

circuito actualmente se ha ampliado hasta la selva de la región Madre de Dios, donde el Parque Nacional del Manú ofrece la posibilidad de realizar turismo ecológico. La segunda ruta en importancia es la del Callejón de Huaylas, región Ancash, sede del turismo de aventura (Parque Nacional Huacharán).

El Perú tiene muchas otras rutas turísticas. Entre éstas están las del valle del río Mantaro, con la ciudad de Huancayo como uno de sus ejes y El Valle de Tarma llamada por Antonio Raimondi *La Perla de los Andes* como otro eje que a su vez es la entrada a la Selva Central. La costa central sur (región Ica y provincia de Cañete) y la ciudad norteña de Trujillo donde se encuentra Chan Chan la ciudadela de barro más grande América Latina, el tradicional balneario de Huanchaco y las Huacas del Sol y de la Luna pertenecientes a la cultura Chimú también se puede visitar Chiclayo y Lambayeque desde donde se encuentra el Museo Tumbas Reales de Sipán. Éstos son puntos de partida hacia las demás regiones del norte del país en el circuito turístico nororiental.

También el caudaloso río Amazonas y la ciudad de Iquitos, en la Amazonía Peruana son aptos para el turismo. Allí se encuentra buena parte de la diversidad biológica peruana. En Iquitos hay dos grandes reservas nacionales: Reserva Nacional Pacaya-Samiria y la Reserva Nacional Allpahuayo - Mishana.

#### - **Actividades**

En Perú se pueden realizar varios tipos de turismo, como Turismo de Aventura, Turismo Ecológico, Turismo Cultural, también la exploración de los vestigios incaicos de Machu Picchu, Choquequirao a los preincaicos de Sillustani, el sobrevuelo de las Líneas de Nazca, o la visita al Cañón del Colca, a los bosques del Manu, la navegación del Lago Titicaca o caminatas por el famoso Camino Inca, o por el nevado Salkantay o Ausangate, deportes de aventura en la costa, o las playas de Máncora en el litoral peruano, además de variedad de ríos, o alturas andinas, y la realización de turismo vivencial o turismo rural.

En cuanto al ecoturismo, si existe amplia variedad de flora y fauna en la selva amazónica, o la reserva Ecológica de Pacaya Samiria, el Callejón de Huaylas. Por su cercanía con el Perú se puede visitar el vecino país de Bolivia que posee el Salar de Uyuni lugar desde donde se puede observar la curvatura de la tierra, también su selva amazónica, o conocer la cultura Tiahuanaco que contempla todo el altiplano andino hasta la costa del Océano Pacífico.

Las principales actividades turísticas en el Perú son: turismo de aventura, turismo cultural, ecoturismo, turismo gastronómico, turismo terapéutico, turismo vivencial.

### **3.1.6. Turismo Sostenible**

Es aquel que satisface las necesidades de los turistas actuales y de las regiones receptoras, al mismo tiempo que protege e incrementa las oportunidades para el futuro. Este es concebido de tal manera que conduzca al manejo de todos los recursos de forma tal que las necesidades económicas, sociales y estéticas puedan ser satisfechas, manteniendo a la vez la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica o los sistemas que soportan la vida. El turismo sostenible tiene como principios:

- Utilizar los recursos en forma sostenible.
- Reducción del sobre-consumo y el derroche.
- Mantenimiento de la diversidad natural y cultural.
- Integrar el turismo en la planificación.
- Sostener la economía local.
- Involucrar a las comunidades locales.
- Acuerdos consensuados entre los actores involucrados.
- Personal capacitado.
- Responsabilidad en el marketing turístico e investigación empresarial.
- Negocios, trabajo y educación.

## CAPÍTULO IV ANÁLISIS DE DATOS

### 4.1 Resultados de la encuesta

A continuación presentamos los resultados de la encuesta.

**TABLA 1**

#### SEXO DE LOS ENCUESTADOS

Encuestados	Sexo	
Varones	20	67%
Mujeres	10	33%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

Tenemos en la tabla 1 que el 67% de los encuestados son varones y el 33% mujeres, indicando esto mayor proporción de hombres en la muestra.

**GRÁFICO 1**



Fuente Tabla 1

**TABLA 2**

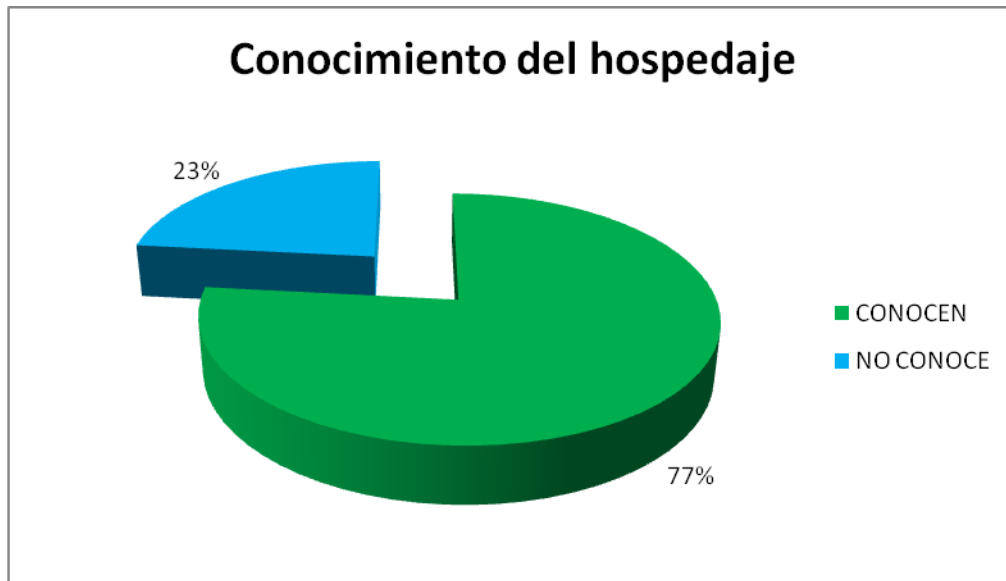
**CONOCIMIENTO DEL HOSPEDAJE DON LUCHO.**

	Conocimiento del Hospedaje	
Conocen	23	77%
No conoce	7	23%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

En la tabla 2 mostramos que los encuestados afirman en un 77% que conocen el Hospedaje Don Lucho, mientras que el 23% indican que no lo conocen, lo que significa que existe un conocimiento del Hospedaje entre los huéspedes.

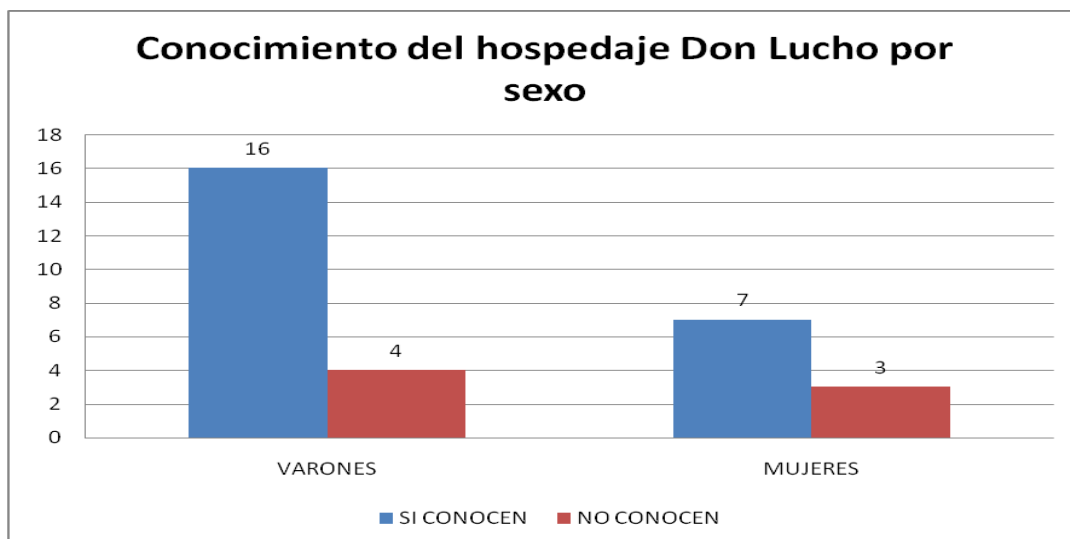
**GRÁFICO 2**



Fuente Tabla 2

**GRÁFICO 3**

**CONOCIMIENTO DEL HOSPEDAJE DON LUCHO POR SEXO DE LOS ENCUESTADOS.**



Fuente Tabla 1 y 2



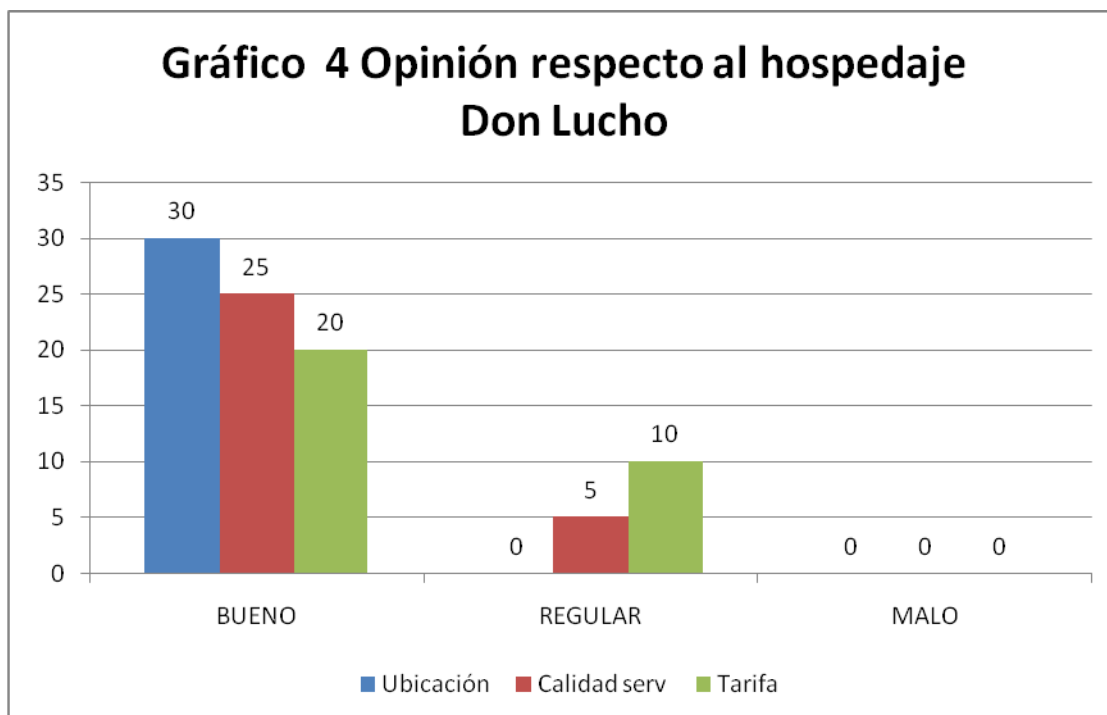
En el gráfico N° 3 mostramos el conocimiento del Hospedaje Don Lucho por sexo y tenemos que los que conocen más este Hospedaje son los hombres con el 53%, mientras que las mujeres sólo lo conocen en un 13%.

**TABLA 3**  
**OPINIÓN DE PERSONAS ALOJADAS EN EL HOSPEDAJE “DON LUCHO”**  
**RESPECTO A LA UBICACIÓN, CALIDAD DEL SERVICIO Y TARIFA.**

ENCUESTADOS	Ubicación	Calidad serv.	Tarifa
Bueno	30	25	20
Regular	0	5	10
Malo	0	0	0
Total	30	30	30

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

En la tabla 4 presentamos la opinión de las personas alojadas sobre la ubicación, calidad del servicio y tarifa, se evidencia que se obtiene una buena calificación en los tres factores que se preguntan.



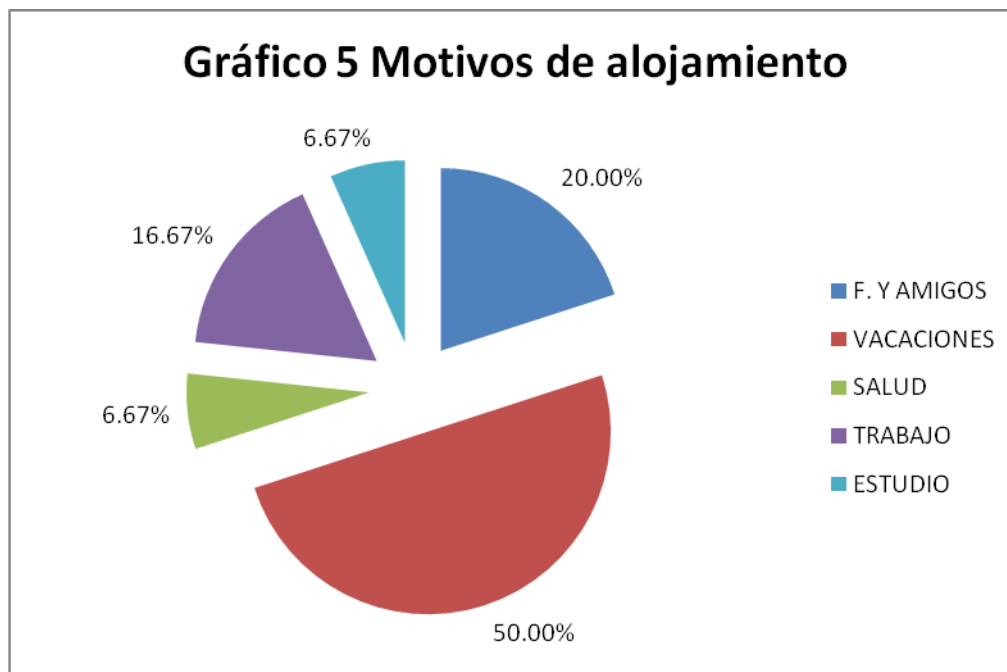
Fuente Tabla 4

**TABLA 4**  
**OPINIÓN DE PERSONAS ALOJADAS EN EL HOSPEDAJE “DON LUCHO”**  
**RESPECTO A LOS MOTIVOS DE SU ALOJAMIENTO.**

ENCUESTADOS	MOTIVOS DE ALOJAMIENTO EN HOSPEDAJE	
	F	%
F. y amigos	6	20.00%
Vacaciones	15	50.00%
Salud	2	6.67%
Trabajo	5	16.67%
Estudio	2	6.67%
Total	30	100.00%

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

En cuanto al motivo del alojamiento de los clientes del Hospedaje Don Lucho tenemos que el 50% indican que es pro vacaciones, mientras el 20% es por familiares y amigos, siendo en tercer lugar por motivos de trabajo.



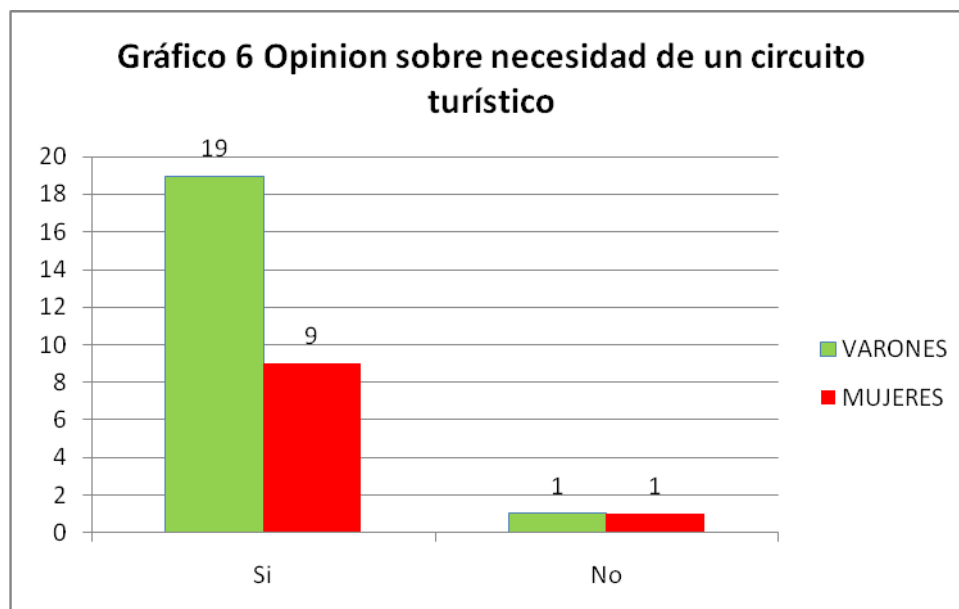
Fuente Tabla 5

**TABLA 5**  
**OPINIÓN DE PERSONAS ALOJADAS EN EL HOSPEDAJE “DON LUCHO”**  
**SOBRE LA NECESIDAD DE IMPLEMENTAR UN CIRCUITO TURÍSTICO.**

ENCUESTADOS	NECESIDAD DE UN CIRCUITO TURÍSTICO			
	SI		NO	
	F	%	F	%
	Varones	19	67.8	1
Mujeres	9	32.1	1	50
Total	28	100	2	100

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

En la tabla 6 presentamos la opinión de los clientes del Hospedaje sobre la necesidad de implementar un circuito turístico y se obtuvo como resultados que el 67.8% de los varones indican que si es necesario un circuito turístico. En el caso de las mujeres el 50% estuvo de acuerdo.



Fuente Tabla 6

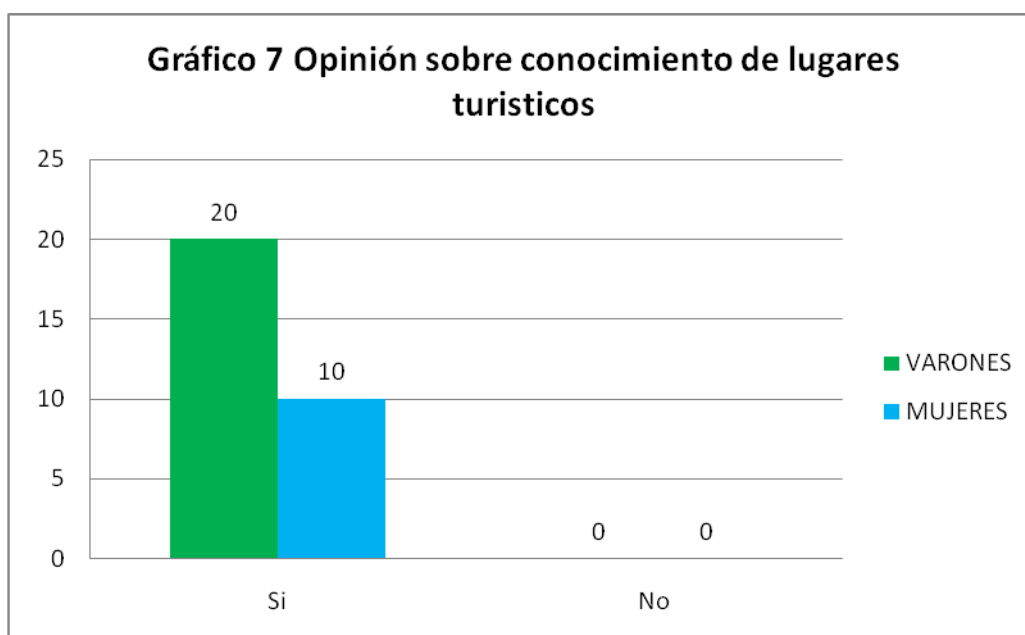
**TABLA 6**

**OPINIÓN DE PERSONAS ALOJADAS EN EL HOSPEDAJE “DON LUCHO”  
SOBRE CONOCIMIENTO DE LUGARES TURÍSTICOS.**

Encuestados	Conocimiento lugares turísticos			
	SI		NO	
	F	%	F	%
	Varones	20	66.6	0
Mujeres	10	33.3	0	0
Total	30	100	0	0

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

El 66.6% de los varones opinaron que si tienen conocimiento de lugares turísticos, mientras que el 33.3% de las mujeres indican que si conocen.



Fuente Tabla 7

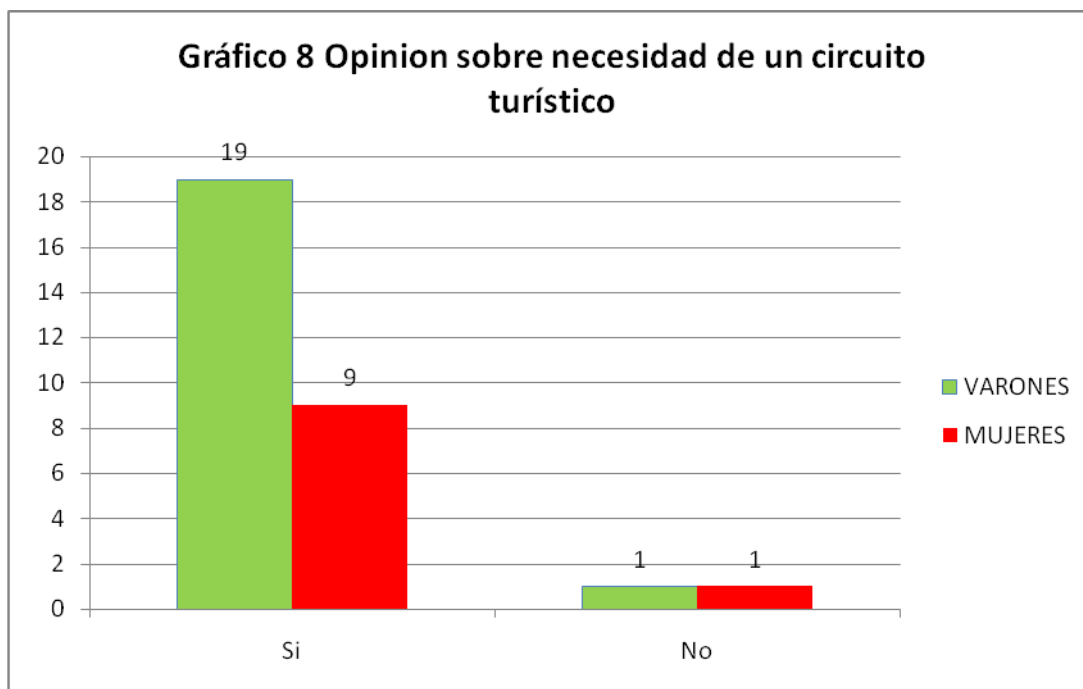
**TABLA 7**

**OPINIÓN SOBRE EL RECONOCIMIENTO DE YONÁN COMO LUGAR TURÍSTICO.**

Encuestados	Reconocimiento de Yonán como lugar turístico			
	SI		NO	
	F	%	F	%
Varones	17	73.9	3	42.8
Mujeres	6	26	4	57.1
Total	23	100	7	100

Fuente: Encuesta a clientes del hospedaje Don Lucho

El 73.9% indican que si reconocen a Yonán como lugar turístico, mientras que el 26% de las mujeres indican que también tienen conocimiento de este lugar, mientras que el 42.8% de los hombres mencionan que no tienen conocimiento.



Fuente Tabla 8

## CAPÍTULO V EVALUACIÓN E IMPACTO ECONÓMICO

### 5.1 Costos

Para determinar los costos vamos a establecer los costos por persona por cada circuito turístico, de tal forma que obtendremos el costo por el primer día y el segundo día.

Esto se debe a que consideraremos que algunas personas solo tomarán el tour por un día y otras lo harán por los dos días.

A continuación presentamos los costos unitarios por las rutas que se van a implementar:

**Tabla 8**  
**Costos unitarios y Precio por ruta turística 1er día**

<b>Gallito ciego</b>		<b>Yonán</b>	
3 hrs y media		2 hrs	
Movilidad	10	Movilidad	5
Guía	3	Guía	3
Entrada	5	Entrada	2
Sub Total	18	Sub Total	10
IGV	3.24	IGV	1.8
<b>Costo total</b>	<b>21.24</b>	<b>Costo total</b>	<b>11.8</b>
Ganancia	10.62	Ganancia	5.9
<b>Precio</b>	<b>31.86</b>	<b>Precio</b>	<b>17.70</b>

Elaboración: El Autor

**Tabla 9**

**Costos unitarios por ruta turística 2do día**

<b>Aventura</b>		<b>City Tour</b>	
<b>Jequetepeque</b>		<b>Tembladera</b>	
3 hrs y media		3 hrs	
Movilidad	0	Movilidad	0
Guía	3	Guía	3
Entrada		Entrada	5
Sub Total	3	Sub Total	8
IGV	0.54	IGV	1.44
<b>Costo total</b>	<b>3.54</b>	<b>Costo total</b>	<b>9.44</b>
Ganancia	1.77	Ganancia	4.72
<b>Precio</b>	<b>5.31</b>	<b>Precio</b>	<b>14.16</b>

Elaboración: El Autor

Adicionalmente presentamos los costos en infraestructura, personal, gastos de publicidad, además del costo del servicio que se realizarán en el Hospedaje Don Lucho para que se pueda ampliar su capacidad de atención de huéspedes.

**Tabla 10**

**Costo nuevas habitaciones (nuevos soles)**

	Costo S/.	Cantidad	Total
Habitación	9,000	5	45,000

Elaboración: El Autor

**Tabla 11**

**Costo personal (nuevos soles)**

Personal	mensual
Guía	784
Cuartelero	728
<b>Total</b>	<b>1,512</b>

Elaboración: El Autor

El costo del personal incluye los beneficios sociales de acuerdo a ley



**Tabla 12**

**Costo del servicio (nuevos soles)**

Rubro	Cant /unid	tiempo	total mensual
Lavandería	40	semanal	160
Útiles de aseo	4	diario	120
Papel (unidad)	0.4		20
Jabón (unidad)	0.27		13.5
Desinfectante	1 galón mes		25
Galón antisarro	1 galón mes		30
<b>Total</b>			<b>368.5</b>

Elaboración: El Autor

El costo indicado es el relacionado con el mantenimiento de las habitaciones que para que estén en buenas condiciones de uso de los huéspedes.

**Tabla 13**

**Costo publicidad (nuevos soles)**

Publicidad	cantidad	c.u. S/.	Total
Llaveros	100	0.27	27
Avisos	1	80	80

Elaboración: El Autor

Los costos por la realización del tour se muestran a continuación:

**Tabla 14**

**Costos por el tour (nuevos soles)**

Costos totales	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tour 1 día	660.8	660.8	792.96	792.96	792.96	792.96	792.96	792.96	792.96	792.96	792.96	792.96
Tour 2 días	920.4	920.4	920.4	920.4	1104.48	1104.48	1104.48	1104.48	1104.48	1104.48	1104.48	1104.48
<b>Costo total</b>	<b>1,581.20</b>	<b>1,581.20</b>	<b>1,713.36</b>	<b>1,713.36</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>	<b>1,897.44</b>

Elaboración: El Autor

Se ha considerado el costo por el tour de un día y por dos días multiplicado por el total de personas que participarán en el mismo, durante cada día con la finalidad de obtener el costo total de la realización del tour.

## 5.2 Ingresos

Para el caso de los ingresos consideramos tanto el relacionado con el tour como por las habitaciones en las cuales se hospedan los clientes.

**Tabla 15**

### **Ingresos proyectados por el tour (nuevos soles)**

Turistas	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tour 1 día	991.20	991.20	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44	1,189.44
Tour 2 días	1,380.60	1,380.60	1,380.60	1,380.60	1,656.72	1,656.72	1,656.72	1,656.72	1,656.72	1,656.72	1,656.72	1,656.72
<b>Ingresos totales</b>	<b>2,371.80</b>	<b>2,371.80</b>	<b>2,570.04</b>	<b>2,570.04</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>	<b>2,846.16</b>

Elaboración: El Autor

Se está considerando el precio del tour de acuerdo con el costo por persona obtenido más una utilidad del 50%, lo que hace que el precio por un día sea de 49.56 soles y por dos días sea de 69.03 soles. En ambos casos para efectos del cobro se hará el redondeo respectivo.

Se está considerando que en los primeros dos meses se tendrá 20 personas para el tour de un día y 20 para el tour de dos días. A partir del tercer mes aumenta a 24 personas para el tour de un día. En el caso del tour de dos días aumenta a 24 a partir del quinto mes. La información del número de personas en el mes por tour se presenta en el anexo respectivo.

**Tabla 16**

**Ingresos proyectados por hospedaje en habitaciones (nuevos soles)**

	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tour 1 día	600	600	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Tour 2 días	1,600	1,600	1,600	1,600	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920
<b>Ingresos totales</b>	<b>2,200</b>	<b>2,200</b>	<b>2,320</b>	<b>2,320</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>	<b>2,640</b>

Elaboración: El Autor

Se está considerando que el costo de la habitación para el tour por día es de 30 soles. Luego de esto vamos a centralizar todos los ingresos y egresos en un flujo de efectivo para doce meses de tal forma que establecemos los beneficios que se obtendrán en el Hospedaje Don Lucho.

**Tabla 17**

**Flujo de efectivo proyectado (nuevo soles)**

	meses												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos													
Tour		2,371.80	2,371.80	2,570.04	2,570.04	2,846.16	2,846.16	2,846.16	2,846.16	2,846.16	2,846.16	2,846.16	2,846.16
Habitaciones		1,800.00	1,800.00	1,920.00	1,920.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00
Préstamo	22500												
<b>Total ingresos</b>		<b>4,171.80</b>	<b>4,171.80</b>	<b>4,490.04</b>	<b>4,490.04</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>	<b>5,006.16</b>
Egresos													
Costo tour		1,581.20	1,581.20	1,713.36	1,713.36	1,897.44	1,897.44	1,897.44	1,897.44	1,897.44	1,897.44	1,897.44	1,897.44
Personal		1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00
Nuevas habitaciones	45,000												
Llaveros		27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
Avisos		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Interés		472.50	463.59	454.48	445.19	435.70	426.02	416.13	406.03	395.72	385.19	374.45	363.47
Amortización		424.48	433.39	442.49	451.79	461.27	470.96	480.85	490.95	501.26	511.78	522.53	533.50
Lavandería		160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160
Útiles de aseo		120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Papel (unidad)		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Jabón (unidad)		13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5
Desinfectante		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Galón antisarro		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
<b>Total egresos</b>	<b>-22,500</b>	<b>4,465.68</b>	<b>4,465.68</b>	<b>4,597.84</b>	<b>4,597.84</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>	<b>4,781.92</b>
<b>Flujo neto</b>		<b>-293.88</b>	<b>-293.88</b>	<b>-107.80</b>	<b>-107.80</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>	<b>224.24</b>

De acuerdo con los resultados mostrados a nivel mensual por un período de doce meses, se espera beneficios a partir del quinto mes, sin embargo el monto de la inversión en las nuevas habitaciones aún no se llega a recuperar, por lo tanto se realizó una proyección anual considerando sólo el resumen de los ingresos y costos totales para determinar en qué momento se recupera esta inversión. Esto lo mostramos en el siguiente cuadro.

**Tabla 18**

**Flujo proyectado anual (nuevos soles)**

	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Ingresos		57,372.96	65,978.90	75,875.74	87,257.10
Egresos		56,382.37	59,129.84	62,152.05	54,712.75
Flujo neto	-22,500	990.59	6,849.07	13,723.69	32,544.35
<b>Flujo acumulado</b>		<b>-21,509.41</b>	<b>-14,660.35</b>	<b>-936.66</b>	<b>31,607.70</b>

Elaboración: El Autor

Para hacer esta proyección se consideró que los ingresos van a crecer en un 15% que es el promedio del crecimiento en los últimos cinco años. En el caso de los egresos considerando los datos de la tabla anterior se incrementa el costo del tour, los gastos de publicidad y los implementos de limpieza personal y de las habitaciones. Se mantiene sin varias los sueldos, y el pago del préstamo está en función de un plazo de tres años con una tasa efectiva mensual del 2.10% mensual. Todo ese se centraliza en los egresos que se muestran proyectados a cuatro años, período en el cual se recupera la inversión y se genera rentabilidad. Esto se debe a que solo se está considerando ingresos por las nuevas habitaciones y la inversión al ser elevada se recupera en período estimado.

### **5.3 IMPACTO SOCIAL**

Gracias a la implementación del servicio de circuito turístico propuesto el Hospedaje “Don Lucho” tendrá un flujo neto positivo desde el inicio del circuito turístico, el hospedado en dicho lugar tendrá la posibilidad no solamente de descansar sino conocer el lugar y los lugares aledaños gozando del paisaje y la naturaleza que nos brinda el lugar.

Asimismo, se está implementando la reinversión en el aprovechamiento de infraestructura natural, que es con lo que cuenta la zona, sin que se invierta en nada más que en movilidad y una persona que conozca el lugar, quien servirá como guía y que pueden ser practicantes de la Escuela de Turismo, lo cual se podrá lograr vía convenio con una institución educativa (pública o privada) con la que cuenta la región. Además por ser una empresa familiar se cuenta con las personas indicadas para ocupar tales cargos de manera eficiente.

Por otro lado los clientes tendrán una mejor percepción e imagen de la organización de la empresa por la capacidad de recepción e información ordenada y al día, respecto a las visitas que puedan hacerse a los lugares turísticos, para lo cual se deberá implementar folletos de información física y virtual. Desde el punto de vista social se dará a conocer la riqueza turística de nuestra Región, logrando elevar la economía de los pobladores de la zona.

Con dicho servicio también se beneficiarán los clientes exclusivos con un descuento del servicio del Hospedaje “Don Lucho”. En cuanto al impacto económico y social, los beneficios que tendrá Hospedaje “Don Lucho” serán de tener mejores ingresos económicos por la mayor afluencia de turistas nacionales y extranjeros a la localidad.

#### **5.4 IMPACTO DEL DIPLOMADO EN MI DESARROLLO COMO PROFESIONAL.**

Definitivamente el diplomado brinda conocimientos básicos, actualizados e integrales que todo profesional dedicado al área empresarial debe conocer.

Específicamente, en el trabajo desarrollado en el Hospedaje “Don Lucho”, teniendo en cuenta los indicadores de inversión a través de la implementación del servicio turístico, se ha podido determinar una mejora sustancial de los ingresos económicos que tendría dicho hospedaje equivalente al 100% de la ganancia actual, pues si la empresa trabaja con este servicio, es obvio que las ganancias se duplicarán.

En cuanto a mi formación profesional, indiscutiblemente el diplomado ha contribuido y ha aportado nuevos aprendizajes sobre todo con el dictado de los siguientes cursos:

- **Dirección Logística:**

Donde pude conocer sobre las técnicas, fórmulas y herramientas para mejorar la gestión de la logística, que en mi formación universitaria no había revisado ni llevado como curso, por cuanto siempre están interconectados ya que la administración debe prever y costear los recursos que se tiene en pro de mejorar los servicios y las ganancias, aspecto de vital importancia en una empresa.

- **Taller de trabajo en equipo:**

Con el mismo se nos permitió conocer los diferentes estilos de trabajo que tenemos las personas: (Abeja, Delfín, Castor, Búho o camaleón). Con lo cual pude aprender que depende de la tarea a realizar para mejorar los estilos de trabajo y que es necesario tener en cuenta los cuatro estilos para conformar administrativamente un mejor equipo, lo cual sirve para reconocer las potencialidades y afianzar los puntos débiles, así como las relaciones entre compañeros de trabajo.

- **Inteligencia de Negocios:**

Con este curso, entendí conceptualmente el modelo y aplicaciones de las herramientas de Inteligencia de Negocios. Para la implementación de los mismos, siendo necesario utilizar soluciones informáticas como son los software que sirven tanto para el propio sistema empresarial como para los usuarios y empleados que registran la información diaria en ellas. Además las herramientas de inteligencia de Negocio brindan Indicadores de gestión para un conocimiento mayor de los órganos de la empresa.

Además, se ha tenido en cuenta que Inteligencia de Negocios se refiere al proceso de convertir datos en conocimiento y conocimiento en acciones para crear la ventaja competitiva del negocio. Y si tenemos en cuenta que en la implementación del negocio es importante conocer las funcionalidades y características de las herramientas tecnológicas líderes, que sirven de apoyo a los proyectos de Inteligencia de Negocios en el entorno regional y local.

También diseñar y desarrollar una solución de Inteligencia de Negocios (Business Intelligence) que permita apoyar la toma de decisiones. Orientar adecuadamente sus proyectos de Inteligencia de Negocios, alineándolos a sus estrategias corporativas. Idear alternativas del uso de la información en sus áreas funcionales para apoyar la toma de decisiones. Conocer las técnicas, metodología, modelamiento y buenas prácticas de las soluciones Inteligencia de Negocios; conocer alternativas tecnológicas para estas soluciones y conocer diversas aplicaciones de Inteligencia de Negocios.

- **Prevención y Gestión de conflictos:**

Si tenemos en cuenta que las empresas manejan seres humanos, especiales y únicos ante todo, resulta importante que en el ámbito laboral las personas con diferente formación, percepción y filosofías nos podamos agrupar para buscar cumplir con los objetivos de nuestra organización, sin embargo somos susceptibles en cualquier momento



de ser parte de un conflicto, ya que nuestros intereses se pueden contraponer al de los demás. Con esta materia hemos aprendido que es muy importante aprender a escuchar y valorar a la otra parte del conflicto, a saber negociar con el Modelo WinToWin y a enfrentar y tratar de buscar una solución a los conflictos, con pautas y tips claros que se nos explicó en este taller. Además nos ayudaron definitivamente cuando seamos parte de uno de los conflictos que se pueden presentar. Personalmente aprendí a entender y valorar las posiciones de otras personas, a ser tolerante y comprensivo y a respetar las diferentes posiciones de las personas que conforman una institución, sean éstos los trabajadores, la parte directiva e incluso de los propietarios de las empresas.

- **Contabilidad Empresarial**

Siendo el objetivo principal del curso de contabilidad proporcionar información relevante para la toma de decisiones, para la elaboración del trabajo se tuvo en cuenta aspectos importantes como: la situación financiera, la situación económica, y la situación de los Flujos de Efectivo de la empresa y los Estados Financieros, además del Balance General con el que se describe la situación financiera de un negocio en una fecha específica, en donde muestra los Activos, Pasivos y Patrimonio, como punto de partida.

Es importante tener en cuenta los Estados de Resultados que muestra los resultados de la actividad y la situación de un negocio, los Ingresos, Costos y Gastos. Los resultados se muestran con las utilidades. También los Estados de Flujos de Efectivo que muestra la actividad del negocio y las formas en que el negocio ha variado en un periodo de tiempo determinado. El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto como una unidad económica dedicada a actividades de negocios identificables. Los Estados Financieros, están diseñados principalmente para satisfacer las necesidades de Acreedores e Inversionistas, los Acreedores están interesados en la Solvencia y los Inversionistas están interesados en la Rentabilidad.

- **Dirección Logística**

La Administración Logística nos dio a conocer el proceso de administrar: los productos, servicios y el flujo de información desde el punto de origen al de consumo, de forma tal que la actual y futura rentabilidad se maximicen, considerando los objetivos determinantes para el buen funcionamiento de la empresa tal como: Reducción de costos (asociados con el transporte y almacenamiento; Reducción de capital (minimizando el nivel de inversión en el sistema logístico; mejora del servicio: buscando compensar los mayores costos con mayores ingresos.

- **Dirección de Marketing**

Al considerar el Marketing como el conjunto de actividades destinadas a lograr con beneficio la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio y teniendo en cuenta que es tener el producto adecuado, en el momento adecuado, adaptado a la demanda, en el tiempo correcto y con el precio más justo, se consideró utilizar esta área para implementar un servicio adicional en el negocio, pues éste considera que el éxito de una empresa está en satisfacer a sus clientes que son la razón de su supervivencia y buen funcionamiento para lograr que se sientan a gusto adquiriendo los productos y servicios, el marketing o marketing mix abarca las 4 p: producto, plaza, precio y promoción.

- **Comunicación Corporativa**

La comunicación corporativa considerada como un proceso de prioridad en la gestión gerencial, cuyos objetivos fueron determinantes para considerar el desarrollo organizacional, la identidad e imagen hacia el entorno, como punto de partida en nuestro trabajo. Por considerar que la comunicación corporativa, debe ser ejecutada por el personal de una empresa que busca buen clima laboral, relaciones entre empresa-cliente, empresa – competencia, empresa – opinión pública. Se debe tener en cuenta que la comunicación corporativa en las empresas debe ser clara, porque va a fortalecer la cultura organizacional de la organización.

- **Control de Gestión**

En cuanto al control de gestión, es importante porque busca maximizar el cumplimiento de los objetivos de la organización a través de la medición de indicadores para tomar acciones preventivas y correctivas, teniendo siempre que buscar la calidad para satisfacer al cliente, implementando procesos de mejora continua, lo cual es la intención con la propuesta a implementar.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. CONCLUSIONES

1. La propuesta presentada, se centra en un perfil de turista dispuesto a realizar distintos tipos de aventuras, así como también tener momentos tranquilos y relajados, con un 50% de los encuestados, mientras que el 67.8% de los turistas varones indican que es necesario implementar un circuito turístico.
2. El circuito turístico “Tembladera Aventura y Naturaleza” representa una posibilidad de mejora económica en el nivel de ingreso del Hospedaje “Don Lucho” por la afluencia de turistas, se generarán ingresos tanto por el cobro del circuito como por el alojamiento de las personas.
3. El costo que equivale implementar el servicio del circuito turístico “Tembladera Aventura y Naturaleza” representa tanto lo relacionado con el transporte, el pago de entradas a los lugares a visitar, así como inversión en infraestructura, gastos en publicidad y en el servicio de las habitaciones, lo cual se espera recuperar en el cuarto año, considerando que ésta inversión es alta y se financia en un 50% con un crédito.
4. Tenemos un costo del tour por un día de 49.56 soles y por dos días de 69.03 soles; agregándole a esto el 50% de utilidad para obtener un precio por persona de 49.56 por un día y de 69.03 por los dos días.

## **6.2. RECOMENDACIONES**

1. Los propietarios del Hospedaje “Don Lucho”, deben invertir a la brevedad posible en la implementación de un circuito turístico en la zona, a fin de mejorar sus servicios y así elevar sus ganancias.
2. Teniendo en cuenta que el turismo genera un buen porcentaje del PBI, por ende, se recomienda que el Hospedaje “Don Lucho” sea promocionado eficazmente en el ámbito publicitario de la región.
3. Las autoridades de la región deben hacer una capacitación a los pobladores en el sector turístico, para que así la descentralización tenga un mayor efecto.
4. Teniendo en cuenta que el turismo es un factor clave para la centralización y la extracción de divisas extranjeras se debe propender a incentivar el turismo en la zona, por ser un lugar con atracciones naturales e históricas.
5. Las autoridades de la región deben brindar facilidades a las empresas para incentivar la inversión en infraestructura para que los destinos turísticos tengan un mayor atractivo hacia el visitante.

## **CAPITULO VII**

### **BIBLIOGRAFÍA**

1. ALVA, Miguel, Walter: Geografía general del Perú - Edit.: San Marcos - 514 Pg. Lima - Perú ,2007
2. ASCENCION, Ugarte, Félix Turismo en el Perú: Planificación, Gestión y Desarrollo - Edit.: DESA S.A. - 289 Pg. PERÚ, 2005. THEMA EQUIPO: Atlas y Geografía del Perú - EDITORIAL S.A.- Editorial: Lexus - 80 Pg. España 1999.
3. ASENCIÓN Ugarte, Félix: Turismo sostenible en el Perú: Planificación, gestión y desarrollo - URP: Lima, 2005
4. CANATUR: De la crisis al desarrollo sostenible del turismo- CANATUR: Lima, 1997
5. HUAYÓN, Dallorto, José: Turismo en el Nuevo Milenio. 2001 WWW.go2peru.com/spa/Chiclayo-Travel.htm
6. KHATCHIKIAN, Migue: Historia del turismo 2000 - Universidad San Martín de Porres: Lima, 2000
7. MENDOZA Ortega Elida Luz: Turismo competitivo en Arequipa - Lima: PUCP, CENTRUM Centro de Negocios, 2007
8. MORAN F., José: El desarrollo personal, clave del éxito en la actividad turística y hotelería. Cenfutur, Lima, 1997
9. PÉREZ de las Heras, Mónica: La guía del ecoturismo: o cómo conservar la naturaleza a través del turismo - Edit. Mundi-Prensa: Madrid, 1999
10. PROM PERÚ: El rol de Prom Perú en Turismo: estrategias y acciones - Prom Perú: Lima, 1998.
11. TALAVERA Rospigliosi, Jorge: 30 años de turismo en el Perú: La crónica del turismo en el Perú narrada por sus propios protagonistas - CANATUR: Lima, 2003.

## **ANEXO 1**

### **CIRCUITO TURÍSTICO “TEMBLADERA AVENTURA Y NATURALEZA”**

#### **I. INFORMACIÓN GENERAL.**

Este circuito turístico tiene como fin, dar desarrollo al pueblo de Tembladera y sus alrededores, pues incentivará a los pobladores que intervienen en la vida económica, política y social de la zona, para que se organicen de una manera adecuada y mejoren su calidad de vida.

El circuito propuesto comprende un recorrido proporcionado por el Hospedaje “Don Lucho” a las personas hospedadas; por los lugares más significativos de la zona tales como: Las Huacas, El Mosquito, Gallito Ciego, Yonán, Pampalarga, El Río Jequetepeque, Museo “San Isidro”, Cruz Blanca, Piscina Municipal y finalmente el Complejo Recreativo.

#### **II. PROPÓSITO DEL CIRCUITO TURÍSTICO “TEMBLADERA AVENTURA”.**

El propósito de implementar el Circuito Turístico “Tembladera Aventura” será de usar el Turismo como marketing del Hospedaje “Don Lucho”, para atraer el desarrollo económico local sostenible para el distrito de Yonán – Tembladera, con lo cual se podrá:

- Reducir la Pobreza de los pobladores de la zona.
- Minimizar el despoblamiento rural.
- Proveer e incrementar el empleo e ingresos adicionales a sus pobladores.
- Generar recursos para la conservación de la herencia natural y cultural de la zona.
- Incentivar en niños y jóvenes la identidad cultural de nuestra zona.
- Dar a conocer las riquezas turísticas de nuestra zona.

### III. PROGRAMA TURÍSTICO “TEMBLADERA AVENTURA Y NATURALEZA” (DOS DÍAS)

#### PRIMER DÍA

##### 8.30 A.M. DESAYUNO

##### CIRCUITO GALLITO CIEGO

- **9:00 AM.** La primera parada es en Las Huacas, donde podrá apreciarse la hermosa laguna y paseos en bote hasta al otro lado, donde podrá percibir los Petroglifos de El Mosquito.
- **10:20 AM.** Salida a Gallito Ciego que se encuentra a una distancia de 10 minutos aproximadamente.
- **10:30 AM.** Llegada a Gallito Ciego donde podremos apreciar el vivero forestal, embalse de agua, muro de contención, petroglifos y la piscina.
- **12:30 AM.** Almuerzo

##### TIEMPO A UTILIZAR: 3 HORAS ½

Sugerencias para el turista:

- ✓ Zapatos adecuados para caminata.
- ✓ Bloqueador solar
- ✓ Sombrero o gorro
- ✓ Ropa de baño
- ✓ Ropa ligera(buzos, ropa de baño)
- ✓ Llevar plástico o paraguas.

##### CIRCUITO TURÍSTICO YONÁN

- **3:00 PM.** La primera parada es en los Petroglifos de Yonán, primeras escrituras de la época pre inca.
- **3:55 PM.** Salida a Pampalarga que se encuentra a una distancia de 5 minutos aproximadamente.
- **4:00 PM.** Llegada a Pampalarga donde podemos apreciar el majestuoso río Jequetepeque, el puente colgante y las pozas de camarones y tilapias.
- **5:00 PM.** Retorno a Tembladera

##### 7.00 P.M. CENA



## **SUGERENCIAS PARA EL TURISTA:**

- ✓ Zapatos adecuados para caminata.
- ✓ Ropa ligera(buzos)
- ✓ Llevar plástico o paraguas.

### **2ºDIA**

#### **DESAYUNO**

#### **CIRCUITO: AVENTURA JEQUETEPEQUE**

- **9:00 AM.** Llegada al Río Jequetepeque donde nuestros turistas podrán disfrutar del paisaje y del río, donde pondrán a prueba su adrenalina para realizar canotaje y la pesca artesanal.
- **12:30 AM. ALMUERZO**

**TIEMPO A REALIZAR: 3 HORAS ½**

#### **SUGERENCIAS PARA EL TURISTA:**

- ✓ Zapatillas adecuadas para caminata.
- ✓ Ropa ligera (ropa de baño)

### **TARDE**

#### **CIRCUITO: CITY TOUR TEMBLADERA**

- **4:00 pm.** Nuestros turistas podrán apreciar el material artístico cultural de cerámica, metal, chakiras, momias y fetos que se exhiben en el Museo Julio C. Tello, también harán un recorrido por el pueblo, donde disfrutarán del complejo recreativo y de la piscina para adultos y niños.
- **7:00 PM. CENA**

**TIEMPO A REALIZAR: 3 HORAS**

#### **SUGERENCIAS PARA EL TURISTA:**

- ✓ Zapatos adecuados para caminata.
- ✓ Ropa ligera(buzos)

EL PROGRAMA INCLUYE:

- Alojamiento. Dos noches de alojamiento en hospedaje Don Lucho.

Tours. Cuatro circuitos turísticos (Gallito Ciego, Yonán, Aventura Jequetepeque y City Tours), con movilidad, entrada y guía.

## **ANEXO N° 2**

### **LUGARES TURÍSTICOS DEL DISTRITO YONÁN - TEMBLADERA**

#### **1. Antecedentes Históricos.**

La ciudad de Tembladera fue fundada el 5 de octubre de 1810. Según referencias documentadas por su primer habitante don Santos Núñez Bazán. Fue habitado por numerosas familias del distrito de Trinidad (Fundado un 03 de junio de 1583, por la legión religiosa de Los Jesuitas) los que emigraron al paraje Tembladera y tomaron posesión en las tierras comunales de toda la vera del río y la margen derecha en Chinguión, el paraje de Tembladera, las Pampas de Chungala, las Pampas de Montegrande, Los Leones, Gallito Ciego, Paraje Casa de Torta y otros; a partir de ahí sería poblada de numerosos comuneros.

En 1898, Tembladera era ya un importante caserío y los habitantes notables de Trinidad trasladaron el despacho del Consejo Municipal de Trinidad a Tembladera. En 1904, Tembladera fue elevada a categoría de Villa y capital del distrito de Trinidad; el 26 de noviembre de 1917 por ley 2573 fue elevada a categoría de ciudad y siempre capital del distrito de Trinidad hasta el cinco de junio de 1964, fecha en la que se creó el distrito de Yonán con su capital Tembladera, separándosele de Trinidad definitivamente.

#### **2. Hipótesis acerca del Origen del nombre de Tembladera**

1. Una de las versiones que se tejen para dar explicación al origen del nombre de Tembladera es atribuido a la abundancia de una planta acuática, que con el paso del viento y el avanzar del agua, muestra un movimiento oscilante o tembloroso; de allí esta hipótesis. La planta es popularmente llamada "cola de caballo".
2. Otros atribuyen el nombre de Tembladera a la enfermedad del paludismo, al desatar altas fiebres y escalofríos temblorosos (terciana). por encontrarse ubicado en el corazón de un valle eminentemente cálido, húmedo y pantanoso que era propicio para la proliferación del

zancudo transmisor del paludismo, por ello las personas que se atrevían a pasar por estos lares posiblemente eran contagiados con esa enfermedad y terminaban con fiebres y temblores.

3. También es atribuible el nombre de "Tembladera" ya que en la colonización de este valle, sus primeros habitantes que se aventuraron ingresar a las márgenes del río, especialmente por la parte baja de Tembladera (más allá de lo que antiguamente era la iglesia matriz); existían afloraciones de agua generando grandes extensiones de pantanos (tembladerales) que hacían temblar las tierras al ingresar. "Esta es la versión más verosímil del origen del nombre de nuestra amada localidad".

### **3. Clima.**

El clima de tembladera es semitropical con lluvias esporádicas en los meses de diciembre a marzo.

### **4. Localización.**

Latitud Sur: 7°15'8.82"S

Longitud Oeste: 79° 7'48.18"O

### **5. Ubicación.**

EL Distrito de Yonán, cuya capital es la ciudad de Tembladera, se encuentra ubicado en la margen del río Jequetepeque, a 410 m.s.n.m, pertenece políticamente a la provincia de Contumazá, departamento de Cajamarca.

### **6. Extensión.**

El distrito de Yonán tiene una extensión de 547.25 Km<sup>2</sup> y sus límites son:

- Por el Norte con el distrito de San Gregorio (San Miguel) y Talambo (Chepén – La Libertad).
- Por el Sur con el distrito de Cupisnique.
- Por el Este con los distritos de Tantarica y Chilete.

- Por el Oeste con el distrito de San José (Pacasmayo – La Libertad).

El Distrito de Yonán – Tembladera cuenta con 16 caseríos que se encuentran dispersos en su jurisdicción encontrándose en la parte alta Yubed, Yatahual, El Pongo, Pampalarga, Yonán Nuevo, Yonán Viejo y en la parte baja Huacas, Gallito Ciego, PayPay, El Mango, Ventanillas, La Florida, El Prado, Tolón, Cafetal y Pitura.

### **7. Autoridades.**

Tembladera cuenta con las siguientes autoridades: Alcalde, Gobernador, Teniente Gobernador, Teniente de la PNP, Párroco, Jefe del Centro de Salud, Jefe de Essalud, Jefe de Sede Agraria, Jefe Inrena, Jefe de Senasa, Jefe del Banco de la Nación, Juez de Paz Letrado, Representante del Ministerio Público. En sus caseríos cuenta con Agentes Municipales y Tenientes Gobernadores.

### **8. Recursos y potencialidades**

#### **- Recursos mineros.**

El distrito Yonán cuenta con recursos mineros no metálicos piedra caliza y arcilla que sirven de materia prima para la elaboración de cemento, material que es aprovechado por la Empresa Cementos Pacasmayo S.A.A.

#### **- Actividades Productivas.**

#### **- Actividades Agrícolas.**

Principales cultivos, el cultivo que predomina en el distrito de Yonán es el sembrío de arroz, maíz, camote, frijoles, hortalizas y árboles frutales sobresaliendo el mango.

#### **- Actividades Pecuarias.**

Existe un considerable porcentaje de habitantes en el distrito( especialmente en la zona rural) que se dedican a la crianza de ganado y animales menores, como actividad económica principal para su sostenimiento, predominado la crianza de ganado vacuno, equino, ovino, caprino, porcino, aves de corral y cuyes.

- **Actividades Artesanales.**

La actividad artesanal en el distrito Yonán se realiza en baja escala, entre ellos se puede mencionar: Tejidos a crochet, tejidos a palillo, confección de redes para pesca artesanal.

**9. Lugares turísticos del Hospedaje “Don Lucho” del Distrito Yonán – Tembladera.**

❖ **Las Huacas a 360 m.s.n.m.**

Ubicado a orillas de la Represa Gallito Ciego y Vía de penetración a Cajamarca a 3 Km. 10 minutos en vehículo por vía asfáltica; escenario para paseos en bote y en lanchas en la Represa Gallito Ciego.



❖ **El Mosquito: a 380 m.s.n.m.**

Ubicado entre dunas y mamelones de arcilla, en la margen izquierda del río Jequetepeque y Represa de Gallito Ciego, a 6.5 Km, 1.5 horas a pie por camino real, cruzando el río y a 3 minutos en bote a motor desde el caserío Las Huacas; escenario de petroglifos, batanes, morteros, andenes, fauna, y flora con amplio campo de vista.



❖ **Gallito Ciego a 300 m.s.n.m.**

Ubicado en zona accidentada entre el Río Jequetepeque y carretera Cajamarca a 16 K.m. 20 minutos en vehículo, escenario de la Monumental Represa Gallito Ciego, la Dirección Ejecutiva de Pejeza, instalaciones, campamento de empleados, vivero forestal, hidroeléctrica, válvulas Bungger, casa motriz, embalse de agua, muro de contención, petroglifos y morteros en roca.

- LABORATORIO.

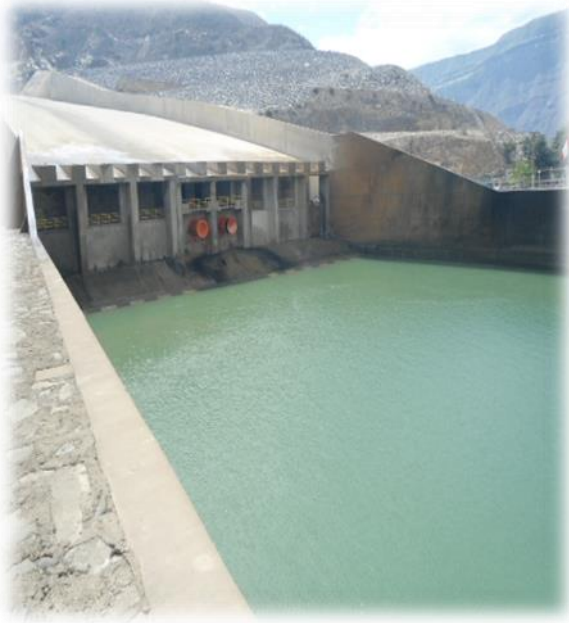


- INVERNADERO.





- **PRESIÓN DEL AGUA.**



- **VIVERO.**



- **PISCINA.**



❖ **Yonán: a 5.50 m s.n.m.**

Ubicado en campo abierto, entre la Quebrada Chausís y Río Jequetepeque, a 3.5 km. 10 en vehículo, 1 hora a pie por vía asfáltica, carrozable y camino real; escenario de pinturas superficiales, grabados y morteros en roca.



### ❖ Pampalarga.

Ubicado a 12 minutos en vehículo de Tembladera, donde podemos apreciar el puente colgante, los diversos sembríos de la zona, el majestuoso río Jequetepeque y al otro lado cruzando el puente podemos observar los criaderos de camarones y tilapias típicos de la zona.



### ❖ Aventura Jequetepeque.





❖ **Circuito City Tours.**

**Museo Julio C. Tello – Tembladera.**

Ubicado al frente de la plaza de armas de Tembladera, se puede apreciar el material artístico cultural de cerámica, metal, chakiras, momias, y fetos que se exhiben en el Museo de Arqueología Julio C. Tello de Tembladera.



❖ **Complejo Recreativo Infantil Pedro Lusich.**

Es un Complejo recreacional que cuenta con una plataforma de fulbito y juegos para niños, donde estos pueden pasar momentos divertidos.

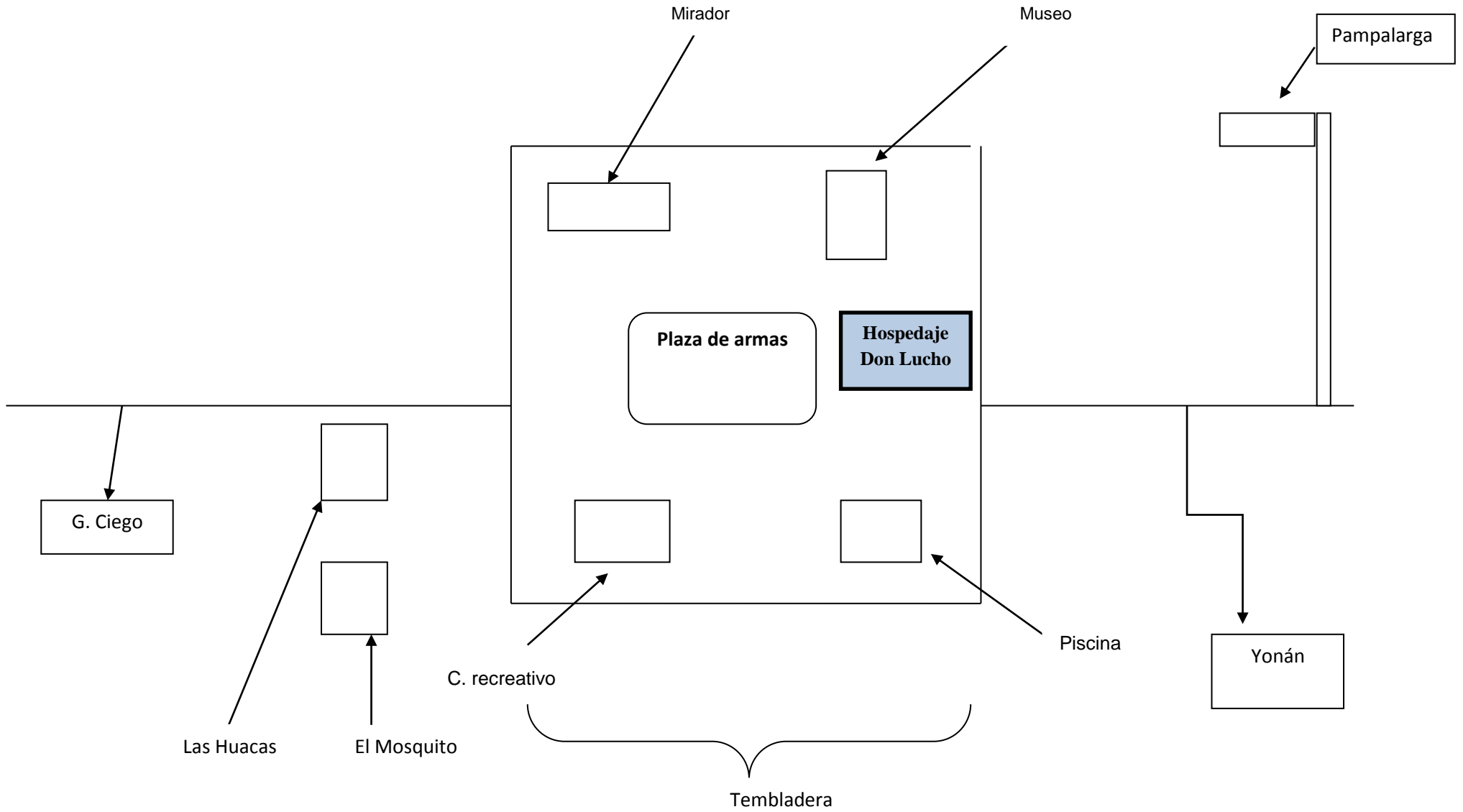


❖ **Cruz Blanca (Mirador).**

En la cruz podemos apreciar la vista panorámica de Tembladera y la represa Gallito Ciego.



## ESQUEMA DEL CIRCUITO TURÍSTICO TEMBLADERA



### ANEXO N° 3

#### ENCUESTA DE OPINIÓN APLICADA A LOS USUARIOS DEL HOSPEDAJE “DON LUCHO”

Señor(a): la presente encuesta con carácter anónima, pretende conocer sus requerimientos en la mejora del servicio en nuestra empresa. Agradeceremos contestar con sinceridad.

- 1) Conoce usted el Hospedaje Don Lucho?  
 Si                       No
- 2) Como considera usted la ubicación del Hospedaje Don Lucho?  
 Excelente     Buena     Regular     Mala
- 3) Como considera usted la calidad en el servicio del Hospedaje Don Lucho?  
 Excelente     Buena     Regular     Mala
- 4) Como considera usted la tarifa de habitaciones en el Hospedaje Don Lucho?  
 Muy Alta     Alta     Justa     Baja
- 5) En una escala del 1 al 6, enumere los aspectos que busca al alojarse en un Hospedaje, siendo 1 lo que más le interesa.  
 Tarifa  
 Servicio  
 Ubicación  
 Instalaciones  
 Otros (especifique cual)
- 6) Ud. se ha hospedado en Hospedaje Don Lucho, por motivos de:
  - a) Trabajo
  - b) Familiares
  - c) Descanso
  - d) Turismo
- 7) Cree necesario que en el distrito Yonán- Tembladera se brinde un circuito turístico?  
-----Si                      -----No

8) Conoce Ud. los lugares turísticos del distrito Yonán –Tembladera que se le menciona.

- a) Las Huacas,
- b) El Mosquito
- c) Petroglifos de Yonán
- d) Museo “San Isidro

9) De los lugares turísticos mencionados ¿cuál le gustaría visitar?.

10) Cree que el distrito de Yonán - Tembladera deba ser reconocido como un lugar turístico.

-----Si

-----No

Gracias



#### ANEXO 4

### ESTIMACIÓN DE TURISTAS POR MES PARA EL CIRCUITO TURÍSTICO

#### Número de turistas para el primer y segundo mes

semana	Nº turistas	Nº turistas	
		1 día	2 días
1	10	5	5
2	10	5	5
3	10	5	5
4	10	5	5
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>

#### Número de turistas para el tercer y cuarto mes

semana	Nº turistas	Nº turistas	
		1 día	2 días
1	11	6	5
2	11	6	5
3	11	6	5
4	11	6	5
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>24</b>	<b>20</b>

#### Número de turistas para el quinto y sexto mes

semana	Nº turistas	Nº turistas	
		1 día	2 días
1	12	6	6
2	12	6	6
3	12	6	6
4	12	6	6
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>24</b>	<b>24</b>



## Anexo 5

### Cronograma de pagos del préstamo

#### Condiciones

préstamo	22500
tasa mensual	2.10%
plazo	36
cuota	896.98

	Préstamo	interés	amort	cuota	saldo
0					22,500.00
1	22,500.00	472.50	424.48	896.98	22,075.52
2	22,075.52	463.59	433.39	896.98	21,642.13
3	21,642.13	454.48	442.49	896.98	21,199.64
4	21,199.64	445.19	451.79	896.98	20,747.85
5	20,747.85	435.70	461.27	896.98	20,286.58
6	20,286.58	426.02	470.96	896.98	19,815.62
7	19,815.62	416.13	480.85	896.98	19,334.77
8	19,334.77	406.03	490.95	896.98	18,843.82
9	18,843.82	395.72	501.26	896.98	18,342.56
10	18,342.56	385.19	511.78	896.98	17,830.78
11	17,830.78	374.45	522.53	896.98	17,308.25
12	17,308.25	363.47	533.50	896.98	16,774.74
13	16,774.74	352.27	544.71	896.98	16,230.04
14	16,230.04	340.83	556.15	896.98	15,673.89
15	15,673.89	329.15	567.83	896.98	15,106.06
16	15,106.06	317.23	579.75	896.98	14,526.31
17	14,526.31	305.05	591.93	896.98	13,934.39
18	13,934.39	292.62	604.36	896.98	13,330.03
19	13,330.03	279.93	617.05	896.98	12,712.98
20	12,712.98	266.97	630.01	896.98	12,082.98
21	12,082.98	253.74	643.24	896.98	11,439.74
22	11,439.74	240.23	656.74	896.98	10,783.00
23	10,783.00	226.44	670.53	896.98	10,112.47
24	10,112.47	212.36	684.62	896.98	9,427.85

25	9,427.85	197.98	698.99	896.98	8,728.86
26	8,728.86	183.31	713.67	896.98	8,015.19
27	8,015.19	168.32	728.66	896.98	7,286.53
28	7,286.53	153.02	743.96	896.98	6,542.57
29	6,542.57	137.39	759.58	896.98	5,782.98
30	5,782.98	121.44	775.54	896.98	5,007.45
31	5,007.45	105.16	791.82	896.98	4,215.63
32	4,215.63	88.53	808.45	896.98	3,407.18
33	3,407.18	71.55	825.43	896.98	2,581.75
34	2,581.75	54.22	842.76	896.98	1,738.99
35	1,738.99	36.52	860.46	896.98	878.53
36	878.53	18.45	878.53	896.98	-0.00

**Anexo N° 6**

**TIPOS DE HABITACIONES DEL HOSPEDAJE “DON LUCHO”**

**1° HABITACIÓN SIMPLE CON BAÑO COMÚN.**



**2° HABITACIÓN SIMPLE CON TV CABLE Y BAÑO PROPIO.**



**3° HABITACIÓN MATRIMONIAL CON TV CABLE Y BAÑO PROPIO.**



**4° HABITACIÓN DOBLE CON TV CABLE Y BAÑO PROPIO.**



**5° HABITACIÓN TRIPLE CON TV CABLE Y BAÑO PROPIO.**



## ANEXO N° 7

### Remuneración Del Personal

#### Guía

<b>Básico</b>	<b>700</b>
Dscto ONP 13%	-91
Essalud	63
Costo mensual	672
Vacaciones	56
CTS	56
<b>Total mensual</b>	<b>784</b>

#### Cuartelero

<b>Básico</b>	<b>700</b>
Dscto ONP 13%	-91
Essalud	63
Costo mensual	672
Vacaciones	56
<b>Total mensual</b>	<b>728</b>