

PLAN DE NEGOCIO

“MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURÍSTICOS (Ecoturismo y Deportes de Aventura), PARA LA CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD DEL PAISAJE FORESTAL DE LA COMUNIDAD NATIVA DE CHIRIKYACU, DEL DISTRITO DE SAN ROQUE DE CUMBAZA - PROVINCIA DE LAMAS – REGIÓN SAN MARTÍN”



Representante Legal:

Nombre : GILBERTO TAPULLIMA SALAS
DNI. N° : 00955361
Celular N° : 974827328

Formulador:

Nombre : DAVID CALUA VASQUEZ
Celular : 964601328
E- mail : davidcalua49@gmail.com

CCNN CHIRIKYACU – SAN ROQUE DE CUMBAZA – LAMAS
SAN MARTIN – 2024

Contenido

I.	RESUMEN EJECUTIVO	3
II.	ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO	4
III.	DIAGNÓSTICO	5
3.2.1	Proceso del servicio turístico.....	10
3.2.2	Estrategia Comercial (actual).....	12
IV.	ESTUDIO DE MERCADO.....	17
4.1	Estudio de demanda.....	17
4.2	Análisis de la oferta turística	21
4.3	BRECHA DE DEMANDA Y OFERTA.....	25
4.4	Proveedores.....	26
V.	IDENTIFICACIÓN DE MEJORAS CON USO DEL FONDO DE INCENTIVOS.....	27
5.1.	PLAN ESTRATÉGICO	27
5.1.1.	Visión	27
5.1.2.	Misión	27
5.1.3.	Objetivos.....	27
5.1.4.	Estrategias y objetivos	29
5.2.	PLAN DE SERVICIOS TURISTICOS (PRODUCCIÓN).....	30
5.2.1.	Proceso de prestación de servicios Turísticos	30
5.2.2.	Servicios turísticos del producto a ofertar.....	31
5.3.	PLAN COMERCIALIZACIÓN.....	39
5.3.1.	Estrategia Comercial (Con plan de negocio)	39
5.4.	PLAN ORGANIZACIONAL	42
VI.	ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO (CON Y SIN PLAN DE NEGOCIO)	47
6.1.	Propuesta de Inversión con Plan de Negocio	47
6.2.	Proyección de la operación: Ingresos y Egresos.....	51
6.3.	Estado de Ganancias y Pérdidas - Flujo de Caja	52
6.4.	Análisis de Rentabilidad análisis de rentabilidad incremental)	54
6.5.	Análisis de Sensibilidad	54
6.6.	Análisis de sostenibilidad	54
6.7.	Estructura de Distribución de Utilidades.....	55
6.8.	Cronograma de Ejecución Financiera y físico	56
VII.	CONTRIBUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS A LA REDUCCIÓN A LA DEFORESTACIÓN	71
VIII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
IX.	ANEXOS.....	73

I. RESUMEN EJECUTIVO

La CCNN Chirikyacu, está ubicada en el distrito de San Roque de Cumbaza, provincia de Lamas, departamento de San Martín. En 1997, el territorio de Chirikyacu fue reconocido como comunidad nativa mediante resolución Nº 126-97-CTAR-RSM/DRA-SM. Ese mismo año, el territorio comunal fue Titulado con misma resolución de creación Nº 126-97-CTAR-RSM/DRA-SM. con una extensión de 5,492.5 hectáreas de terreno, cuya delimitación está marcada por HITOS, los mismos que están estratégicamente ubicados en todo el perímetro del territorio, donde la comunidad la comunidad tiene un bosque para conservación de 4,435.76 hectáreas. Pero donde desarrolla sus actividades económicas tiene un área de 608.50 hectáreas y la comunidad sume el compromiso a seguir manejando ese número de áreas y no seguir ampliando.

Chirikyacu, es un producto turístico de gran potencial para realizar las actividades de turismo de aventura y ecoturismo, ya que cuenta con gran biodiversidad de flora y fauna silvestre de especies exóticas, cuenta con cataratas, quebradas y cultura viva. Asimismo, la CCNN Chirikyacu cuenta con experiencia en el manejo del negocio, dado que desde el año 2010 viene trabajando con Eco Aldeas, incursionando en un inicio con grupo de estudiantes voluntarios que brindan capacitación a la comunidad en temas de alimentación, servicio de alojamiento, campamento en el bosque, etc. Posteriormente, en el año 2015 empezaron a recibir turistas captados por redes sociales.

En ese sentido, la comunidad cuenta con una infraestructura turística para ofertar servicios a los visitantes; sin embargo, existen limitaciones para la operatividad del negocio por; (i) falta de mantenimiento de acceso a los atractivos turísticos de la CCNN, (ii) el deterioro de la infraestructura turística (tambos de descanso, albergue para pernocte, y centro de control y vigilancia), (iii) el limitado equipamiento tecnológico para el desarrollo de actividades de ecoturismo, deportes de aventura, alojamiento, alimentación, observación de la biodiversidad y actividad artesanal, (iv) no se dispone de material temático, ni de carteles de señalización turística, (v) comuneros con limitadas capacidades técnicas en: ecoturismo, deportes de aventura, servicio hotelero, servicio gastronómico y culinaria, valorización de la flora y fauna silvestre y otros servicios ligados a la cadena de turismo y (vi) una limitada gestión comercial para la vinculación y acceso a potenciales clientes (turistas nacionales y extranjeros)

Por tal motivo, se plantea como objetivo el de mejorar los servicios turísticos (ecoturismo y deportes de aventura), para ofrecer experiencias auténticas y sostenibles en contacto con la naturaleza y la cultura local, promoviendo la conservación del paisaje forestal, con un enfoque de fortalecer la gobernanza y la organización interna de la comunidad, mejorar la infraestructura turísticas. Generar acciones de articulación comercial y comunicacional con operadores locales y nacionales

La propuesta tiene una INVERSIÓN TOTAL de S/ 461,979.89; que será cofinanciado por el Programa Bosques con el monto de S/ 369,479.89 (79.98%); y la comunidad nativa con un monto valorizado de 80,000.00 (20.02%).

Asimismo, en el análisis económico genera los siguientes resultados en los indicadores aplicados: VANEI = S/ 172,353.84; TIR = 23.39% y B/C 1.25; estos resultados muestran la viabilidad del PN, recomendándole su implementación

II. ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO

I.- INFORMACIÓN DE LA COMUNIDAD				
Razón social		COMUNIDAD NATIVA CHIRIKYACU		
Etnia a la que pertenece		KICHWA		
RUC		20572201717		
N° Partida/ Reconociendo comunal		05012506		
Resolución de territorio		Reconocimiento N° 126-97-CTAR-RSM/DRA-SM. Titulación N° 126-97-CTAR-RSM/DRA-SM		
Principales actividades económicas		Café, cacao y turismo		
Domicilio legal		COMUNIDAD NATIVA CHIRICYAKU NRO. S/N COM. NATIVA		
Representante Legal	Gilberto Tapullima Salas		Período de vigencia	
	Teléfono	974827328		Enero 2024
	Correo	-----		
Sede Productiva	Distrito (s)		Provincia	Departamento
	San Roque de Cumbaza		Lamas	San Martin
N° Familias Totales de la Comunidad	28 familias		Área de Total (hectárea)	5,492.50 Hectáreas
Miembros totales de la Comunidad Nativa	Grupo de Edad		H	M
	Adultos jóvenes (desde los 18 a los 29)		17	18
	Adultos medios (desde los 30 a los 45)		7	5
	Adultos medios (desde 46 a los 59)		11	10
	Adultos maduros (desde los 60)		5	4
	TOTAL		40	37
I.- INFORMACIÓN DEL NEGOCIO				
Actividad Económica a abordar con el Plan de Negocios		Turismo		
Principales productos o servicios de la Comunidad Nativa con el Plan de Negocios		Turismo Naturaleza, Cultura y de aventura		
Miembros del Grupo de Interés para el Plan de Negocios	Grupo de Edad		H	M
	Adultos jóvenes (desde los 18 a los 29)		3	2
	Adultos medios (desde los 30 a los 45)		8	1
	Adultos medios (desde 46 a los 59)		4	2
	Adultos maduros (desde los 60)		1	1
	TOTAL		16	6
N° Familias del grupo de interés	22	Área destinada al Plan de Negocio (hectárea)	608.50 hectáreas	
Presupuesto	461,979.89	Tiempo Plan de Negocio	15 meses	

III. DIAGNÓSTICO

3.1. De la organización

3.1.1. Ubicación del Negocio

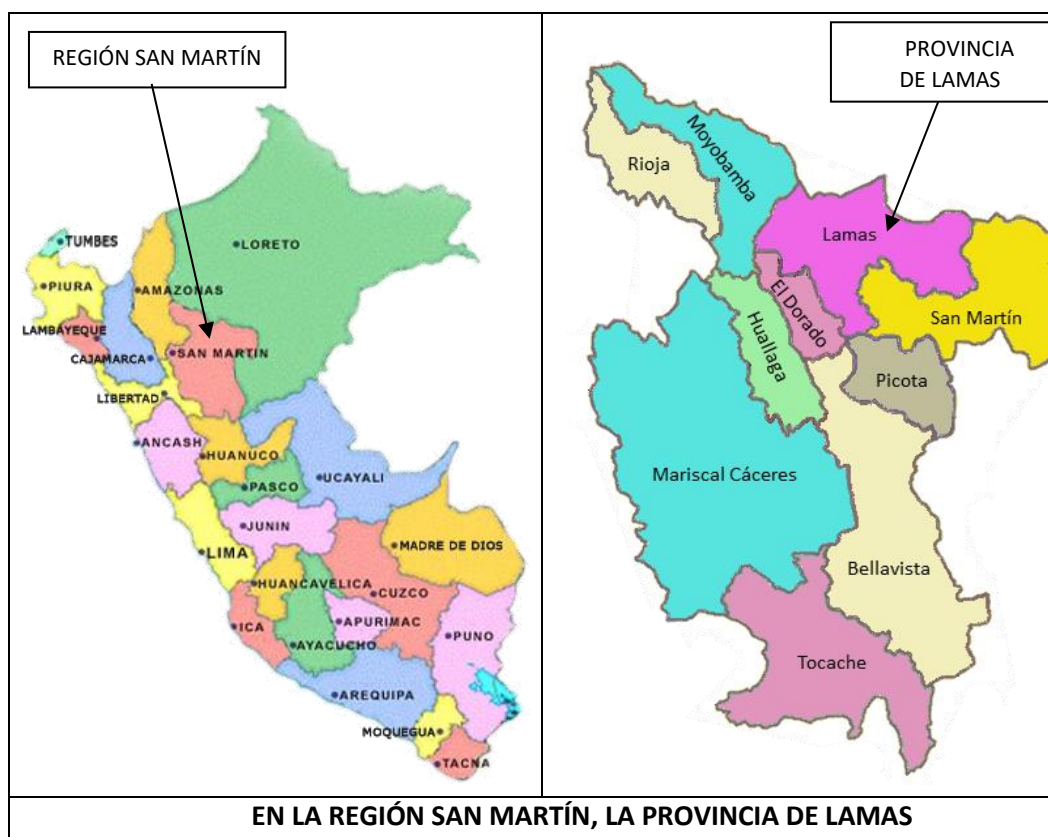
La Comunidad Nativa de Chirikyacu, está ubicada en el distrito de San Roque de Cumbaza, provincia de Lamas, departamento de San Martín, pertenece a la familia lingüística **kechwa**, y al grupo etnolingüística **Kechwa Lamista**, la misma que trabaja por tiempos inmemorables las tierras que están ubicadas en el distrito de Lamas, provincia de Lamas del departamento de San Martín.

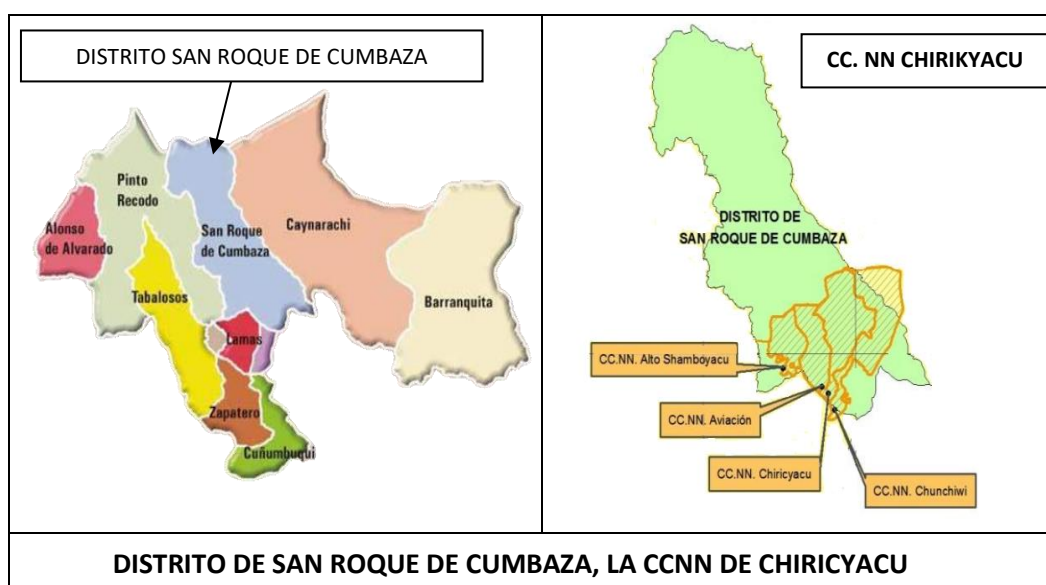
La comunidad nativa Chirikyacu, tiene una extensión de 5,492.5 hectáreas de terreno titulado, cuya delimitación está marcado por HITOS, los mismos que están estratégicamente ubicados en todo el perímetro del territorio, donde la comunidad la comunidad tiene un bosque para conservación de 4,435.76 hectáreas. Pero donde desarrolla sus actividades económicas tiene un área de 608.50 hectáreas y la comunidad sume el compromiso a seguir manejando ese número de áreas y no seguir ampliando

Geográficamente Chirikyacu está ubicada en la parte sur oeste del distrito de San Roque de Cumbaza, provincia de Lamas, departamento de San Martín, lo cual limita por:

- El Norte: Área de Conservación Regional Cordillera Escalera.
- El Sur: Distrito de Lamas y Aviación.
- El Oeste: Comunidad nativa de Aviación y comunidad nativa Yurilamas.
- El Este: Comunidad nativa de Chunchiwi.

Figura N° 01: Ubicación de la propuesta productiva





Fuente: Elaboración propia.

3.1.2. Accesibilidad

Para acceder a la Comunidad Nativa Chirikyacu, se tiene 2 rutas que finalmente convergen en la comunidad nativa de Chunchiwi y luego en una sola ruta se llega a Chirikyacu.

RUTA 1: Se parte de la ciudad de **Tarapoto - Lamas** a través de una carretera asfaltada FBT de 22 km (**20 minutos**). Luego desde esta ciudad (Lamas) se accede a la comunidad, a través de una carretera afirmada de 25 Km aproximadamente, que en tiempo representa aproximadamente 45 minutos de viaje.

RUTA 2: Se parte desde la ciudad de Tarapoto, mediante carretera (bicapa) se llega a San Roque de Cumbaza (aprox. 25 min en movilidad), desde ahí se cuenta con carretera afirmada hasta Chirikyacu, en una distancia aproximada de 10 km.

Tabla N° 01: Detalles para llegar a la comunidad Nativa Chirikyacu

Tramo	Ruta	Tipo	Distancia (Km)	Tiempo	Tipo de Transporte
1	De: Tarapoto Lamas	Carretera asfaltada	22	45 min	Auto
2	De: Lamas a Chirikyacu	Trocha carrozable	25	20 min	Auto o camioneta
3	De: Tarapoto a San Roque de Cumbaza	Carretera asfaltada	10	25 min	Auto o camioneta
4	De: San Roque de Cumbaza a Chirikyacu	Camino e herradura	10	25 min	A Pie

Fuente: CODEPISAM, 2023.

3.1.3. Reconocimiento de la comunidad y su compromiso con la conservación.

En 1997, el territorio de Chirikyacu fue reconocido como comunidad nativa mediante resolución N° 126-97-CTAR-RSM/DRA-SM. Ese mismo año, el territorio comunal fue Titulación con misma resolución de creación N° 126-97-CTAR-RSM/DRA-SM. Durante este proceso, la comunidad tuvo conflictos con las comunidades vecinas Chunchihui y Aviación, por la firma de acuerdos de colindancia. Los procesos de reconocimiento y titulación fueron gestionados por la comunidad y la federación que los representa, la FEPIKRESAM.

En 2013, Chirikyacu se inscribió al Programa Bosques del Ministerio del Ambiente (MINAM), designando 5,300 hectáreas de su territorio para la conservación. A partir de ese año, la comunidad instaló un vivero para la producción de plántones de cacao, incrementando su popularidad entre los sistemas productivos familiares.

Asimismo, dentro de su plan de vida de la comunidad el turismo está priorizado como un **objetivo estratégico comunal (OEC. 11 mejorar los servicios turísticos de manera sostenible)**, el cual es un ejemplo claro la formación del comité de artesanas Warmi Awadora y del comité de turismo que han ayudado a implementar las rutas y los servicios, que con los años han fortalecido esta actividad en la comunidad. Además, el turismo se presenta como un gran potencial de desarrollo en la comunidad. y sostenible de los recursos del territorio, permitiendo que generaciones futuras puedan vivir y desarrollarse en la comunidad.

3.1.4. Población y características demográficas

La provincia de Lamas es una de las diez que conforman el departamento de San Martín en el norte del Perú. Limita por el norte con el departamento de Loreto, por el Este con la provincia de San Martín, por el Sur con la provincia de Picota, y por el Oeste con la provincia de El Dorado y la provincia de Moyobamba. Cuenta con una población de 81521 habitantes, los cuales 41 396 son varones (50.78%) y 40,125 son mujeres (49.22%). El distrito de **San Roque de Cumbaza** es uno de los once distritos que conforman la Provincia de Lamas en el Departamento de San Martín, cuenta con una superficie de 525.15 km², ubicado a una altitud media de 600 msnm, con una población de 1,635 habitantes según último censo del 2017, los cuales 822 son varones (50.27%) y 813 son mujeres (49.73%).

Según el Mapa de Pobreza Monetaria Provincial y Distrital 2018 del INEI, el distrito de San Roque de Cumbaza, se encuentra ubicada en el puesto 1051 de situación de pobreza a nivel nacional, con el 73.5% de la población en situación de pobreza de los cuales el 15.7% de la población está en situación de pobre extremo. Con esta tasa de crecimiento anual (0.084%) se obtiene una proyección de la población en el Distrito de San Roque de Cumbaza, tal como se demuestra en la siguiente tabla.

Tabla N° 02: Proyección de la población del distrito de San Roque de Cumbaza.

AÑO	POBLACIÓN
2018	1773
2019	1922
2020	2084
2021	2260
2022	2450
2023	2656
2024	2880
2025	3123
2026	3386
2027	3671
2028	3980

Fuente: Elaboración propia

La Comunidad Nativa Chirikyacu tiene una población total de 137 habitantes, de las cuales están distribuidos en 28 familias. La mayor población de la comunidad se

concentra en los jóvenes con el 33%, seguido por infantes y niños con el 30%, adultos con el 27%, adolescentes con 8% y un reducido 2% de población adulto mayor.

Tabla N° 03: Distribución por Edades de la Población

CATEGORÍAS	N°.			
	VARONES	MUJERES	TOTAL	%
Niños (0 – 12 años)	21	16	37	30%
Adolescentes (13 – 18 años)	03	04	07	8%
Jóvenes (19 – 40 años)	30	27	57	33%
Adultos (41 – 65 años)	08	13	21	27%
Adulto mayor (65 a más)	06	09	15	2%
Total	68	69	137	100%

Fuente: Encuesta Hogar 2023 - CODEPISAM

3.1.5. Situación socioeconómica

En la CCNN de Chirikyacu también se desarrollan actividades agrícolas, dentro de ello los cultivos que predominan son el cacao con 34.8%, seguido por 17.4% de maíz y 17.4% de plátano. En proporciones menores son los cultivos cafés con 8.7%, cebolla, frijol, naranja y yuca; sin embargo, dentro de su actividad principal es el ecoturismo, dado que desde hace más de 12 años vienen trabajando coordinadamente con el operador turístico EcoAldeas Perú EIRL, incursionando en un inicio con grupo de estudiantes voluntarios que brindan capacitación a la comunidad en temas de alimentación, servicio de alojamiento, campamento en el bosque, etc. Posteriormente, en el año 2015 empezaron a recibir turistas captados por redes sociales. El objetivo para este año 2023 es entrar con operadores y agencias especializadas de ecoturismo de aventura, tanto a nivel nacional e internacional, y para ello han venido invirtiendo conjuntamente en el arreglo de los caminos, entrenamiento en turismo de aventura.

Referente al nivel de pobreza en la Comunidad Nativa de Chirikyacu, se viene recibiendo los siguientes beneficios y programas sociales de estado, entre ellos el programa Qaliwarma que beneficia a los estudiantes del nivel inicial y primario, así mismo Pensión 65 que beneficia a 02 personas, Programa Juntos beneficia a 13 personas y el Seguro SIS al 19% de la población, como se muestra en el cuadro:

Tabla N° 04: Población con Acceso a Programas Sociales

VARIABLES	POB. BENF.	%
Programa Juntos	13	14%
Pensión 65	2	1%
Qaliwarma	46	66%
Seguro SIS	5	19%
TOTAL	66	100%

Fuente: Encuesta Hogar CODEPISAM 2023.

3.1.6. Infraestructura de Servicios Básicos de la comunidad.

- ❖ El 86.4% de las familias en la CCNN de Chirikyacu, tiene casa, mientras que un 13.6% ni declara tener una casa dentro de la Comunidad. El 95.5% de las casas tiene techo

de calamina, en cuanto al piso de las viviendas, el 80% son de tierra y sólo el 10% tiene piso de madera; existiendo adicional a ello un 10% que no brindó información.

- ❖ La CNN de Chirikyacu posee un puesto de Salud que es el único establecimiento de salud de categoría I-I sólo cuenta con una obstetra y un enfermero técnico.
- ❖ Referente a la educación comunal en la Comunidad Nativa de Chirikyacu, existen 3 espacios donde se hacen transferencia de conocimientos ancestrales:
 - Dentro de las familias, de madres y padres a hijos, entre primos, tíos-sobrinos
 - En las escuelas, se promueve actividades de artesanía con profesores bilingües.
 - La casa de Warmy Awadora, espacios de máxima expresión cultural indígena.
- ❖ El acceso de servicio de educación cuenta con el nivel Inicial y primaria Institución Educativa N° 0374 que es la escuela bilingüe, la única que existe en la Comunidad. La infraestructura se encuentra en regular estado de conservación, pues solo tiene 8 años de construida (2005).
- ❖ Referente a la seguridad comunal de la CCNN existe un comité de vigilancia conformado por 10 pobladores, quienes realizan con una frecuencia de cada 3 meses un recorrido del territorio con la finalidad de salvaguardar el territorio.
- ❖ La Comunidad Nativa cuenta con el servicio de agua, el cual el 95.7% de viviendas tienen acceso a agua entubada y el 4.3% tiene acceso a otras fuentes. (pozo, chorro).
- ❖ El 91.3% de viviendas en la Comunidad de Chirikyacu, cuentan con pozo ciego y 8.7% otro tipo de infraestructura 90%.
- ❖ El 95.7% de viviendas tiene acceso a energía eléctrica, el mismo que llega a la comunidad mediante tendido de cables siguiendo la trayectoria de la vía de acceso. El 4.3% de familias usan la vela como fuente de energía. y se
- ❖ El servicio de comunicación se evidencia que el 69.6% de viviendas en la comunidad tiene acceso a un celular, el 26.1% no tiene acceso y el 4.3% no declaró. Por otro lado, se registró el acceso a internet reporta que el 43.5% tiene acceso a internet a través de sus celulares, pero hay una enorme brecha 56.5% no tiene acceso aún.
- ❖ Referente a la vía de acceso de la CCNN está en pésimas condiciones, ya que en épocas de lluvias se hace intransitable.

3.1.7. Modelo Organizativo

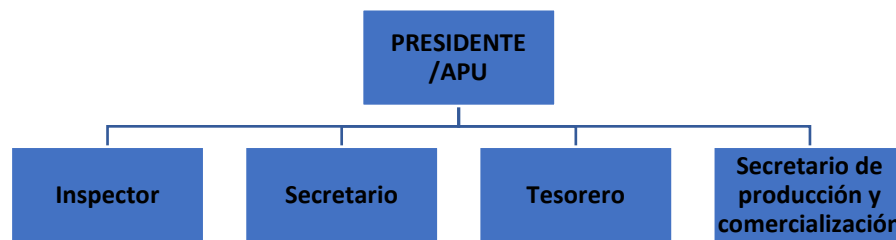
a. Situación actual de la estructura organizativa

La Comunidad Nativa Chirikyacu, fue inscrita en los registros públicos el 29 de mayo del 2014, con RUC 20572201717 con Número de Partida Registral 05012506 y su representante legal es el Sr. **Gilberto Tapullima Salas**, identificado con **DNI 00908218**, la estructura de la junta directiva está organizada bajo un enfoque de Asociación, cuenta con una Directiva el cual asume todas las funciones y responsabilidades de la Comunidad; por un periodo de 2 años, y es la siguiente:

Tabla N° 05. Representantes y Directivos de la CCNN de Chirikyacu

CARGO	NOMBRE Y APELLIDOS	DNI
Presidente	Gilberto Tapullima Salas	00955361
Inspector	Naun Amasifuén Sinarahua	45543192
Secretario	Marcos Amasifuén Sinarahua	46972643
Tesorero	Witman Ruiz Huamán	46824832
Secretario de producción y comercialización	Denis Salas Piña	47003534

Diagrama N° 01: Estructura Orgánica de la CCNN Chirikyacu



Fuente: Elaboración Propia

b. Comité de vigilancia de territorio de la comunidad.

De manera interna la comunidad está organizada en un comité de vigilancia y control de su territorio, el cual realiza una supervisión de su territorio cada 3 meses organizándose en cuadrillas de 10 personas.

Los comuneros actualmente viene realizando esta actividad por iniciativa propia, los cuales están bien organizados y los gastos logísticos actualmente son asumidos por cada comunero (en el cual se tiene implementado sanciones y/o multas la no participación de dicha actividad). Sin embargo, para dar mayor motivación a las brigadas se ha establecido con los comuneros que realizarán los patrullajes que los gastos logísticos de alimentación y otros serán asumidos por la comunidad de los tickets de ingresos generados por los turistas que son de 10 soles.

c. Gestión para el control y seguimiento del plan de negocio

Chirikyacu cuenta con experiencia en el manejo del negocio, dado que desde el año 2010 viene trabajando con Eco Aldeas, incursionando en un inicio con grupo de estudiantes voluntarios que brindan capacitación a la comunidad en temas de alimentación, servicio de alojamiento, campamento en el bosque, etc. Posteriormente, en el año 2015 empezaron a recibir turistas captados por redes sociales. El objetivo para este año 2023 es entrar con operadores y agencias especializadas de ecoturismo de aventura, tanto a nivel nacional e internacional, y para ello han venido invirtiendo conjuntamente en el arreglo de los caminos, entrenamiento en turismo de aventura, etc.

3.2. Del Negocio en Marcha

3.2.1 Proceso del servicio turístico

La Comunidad Nativa Chirikyacu, es un producto turístico de gran potencial para realizar las actividades de turismo de aventura y ecoturismo, ya que cuenta con gran biodiversidad de flora y fauna silvestre de especies exóticas, cuenta con cataratas, quebradas y cultura viva. Así como un hermoso paisaje forestal.

Sumado a ello, actualmente la comunidad se encuentra dentro de una ruta turística establecida dentro del **Destino Tarapoto** que se denomina “**la ruta al Alto Cumbaza**”, por lo que en la actualidad cuenta con una infraestructura turística que ha sido construida con recursos de la Cooperación Española y del Gobierno Peruano como:

- 01 albergue con 04 habitaciones y 16 camas o camarotes.
- 01 cocina implementada
- 01 sala de investigadores y dormitorio para los guías de turistas y choferes.
- 01 auditorio para reuniones
- Además de 01 organizaciones denominada warmi awadoras, quienes se encargan de recuperar la cultura a través de sus artesanías y cerámicas
- Y emprendimientos familiares.
- La ruta a las cataratas de SUNIPY CAUSANI.
- Avistamiento de aves, escalada en Rappel, Trekking, entre otros.

Toda esta oferta de servicios turísticos que la comunidad cuenta, se vende a través del comité de turismo de la comunidad y de su operador turístico o aliado “ECOALDEAS”, estos servicios son ofertados durante todo el año; sin embargo, el flujo de visitas se da en los meses de enero a marzo y de julio – agosto y los días festivos o feriados largos de cada año, donde según los registros del último año 2022, se tuvo un flujo de visitantes de 259 personas durante todo el año entre nacionales 40% y extranjeros 60%.

La capacidad de la producción instalada actual para recibir visitas es de 480 turistas por año (40 x mes), pero con mejoras en la infraestructura se tendría la capacidad de ofertar servicios a 1200 visitantes por año (100 x mes).

Asimismo, la comunidad presenta el producto a través de paquetes turísticos de manera directa a través del comité de turismo o indirecta a través de su aliado ECOALDEAS PERU EIRL, quienes ofrecen servicios completos de 3 días y 2 noches, de 02 noches y 01 día, Full Day. Estos paquetes turísticos incluyen desde la logística hasta la comunidad, alojamiento, alimentación, taller vivencial, guiado e ingreso a los recursos turísticos.

Actualmente estos paquetes que se ofrecen se venden a:

- El paquete de 3 días y 2 noches tiene un precio de S/ 790 Soles.
- El paquete de 2 días y 1 noches tiene un precio de S/ 490 Soles.
- El paquete de Trekking y taller vivencial de artesanía tiene un precio de S/ 170 Soles.

Del mismo modo, en el servicio de logística la comunidad cuenta con un comité de turismo encargado de la coordinación y guiado de los visitantes, asimismo a través de nuestro aliado se realiza la coordinación para el traslado de los visitantes desde el aeropuerto hasta la comunidad y viceversa.

Sin embargo, en la cual a la actualidad no se le ha aprovechado de manera eficiente, esto debido a las siguientes limitaciones:

- Falta de mantenimiento de acceso a los atractivos turísticos de la CCNN.
- Infraestructura turística en deterioro (tambos de descanso, albergue para pernocte, y centro de control y vigilancia), los cuales no reúnen las condiciones necesarias para la comodidad y bienestar de los turistas.
- Limitado equipamiento tecnológico para el desarrollo de actividades de ecoturismo, deportes de aventura, alojamiento, alimentación, observación de la biodiversidad y actividad artesanal (textilería, cerámica, etc).
- No se dispone de material temático, ni de carteles de señalización turística.
- Comuneros con limitadas capacidades técnicas en: Ecoturismo, deportes de aventura, servicio hotelero, servicio gastronómico y culinaria, en valorización de la flora y fauna silvestre y otros servicios ligados a la cadena de turismo.

- Limitada gestión comercial para la vinculación y acceso a potenciales clientes (turistas nacionales y extranjeros).
- No se cuenta con plan de marketing definido, ni estrategias comerciales para la captación y fidelización de nuevos y potenciales clientes.
- No existen libros de registros de visitantes.

Tabla N° 06: Indicadores de Línea Base

Aspecto	Indicadores de línea de base
Promedio de la productividad de Paquetes turísticos vendidos	Actualmente el ingreso promedio es de 259 personas /persona/año.
Servicios turísticos que brinda	Guiado, alimentación, alojamiento, artesanía y actividades de turismo.
Paquetes ofertados y precios	Paquete de turismo 03 días y 02 noches (S/ 790) Paquete de turismo 02 días y 01 noches (S/ 490) Trekking & Tours vivencial de artesanía (170)
Promedio de costos por paquete turístico	Costo por unidad S/ 530.76 soles.
Capacidad instalada del albergue	La infraestructura de alojamiento tiene una capacidad instalada para el alojamiento de 16 personas por noche. (existen 4 habitaciones con 2 camarotes c/u).

3.2.2 Estrategia Comercial (actual)

La estrategia comercial que viene desarrollando actualmente la comunidad, respecto a la oferta de los servicios turísticos está planteado utilizando las **7P**. El cual se ha desarrollado líneas abajo.

a) Producto.

Actualmente la Comunidad Nativa de Chirkyacu cuenta con importantes recursos (naturales, culturales y antrópicos) y atractivos turísticos, instalaciones, servicios y actividades, y que genera la experiencia turística integral vinculado a tres elementos principales:

- El hermoso **bosque primario protegido** por la comunidad donde se encuentran dos atractivos turísticos importantes.
- El legado cultural **“Kichwa” o “quechua-Lamas”** sigue presente en el quehacer diario de la comunidad y se ve fortalecido a través de acciones o emprendimientos específicos, como es el caso de las Mujeres Tejedoras o **“Warmi Awadoras”**.
- La **infraestructura o planta turística** con que cuenta la comunidad, así como también las instalaciones, servicios y actividades turísticas que ofrece.

El Producto Turístico lo posiciona como una de las tres Ofertas más importantes de Caminatas en la Naturaleza en el Circuito Turístico Norte (CTN) y en la Ruta Nor Amazónica, que comprende Amazonas, San Martín y Loreto.

La implementación de esta estrategia se basa en ofertar un servicio de calidad acorde a las exigencias del turista. Para ello se diseñarán diversos paquetes turísticos que incluyen:

- Treking a las cataratas de Toroyacu,
- Elaboración de artesanías propias de la cultura
- Tours guiado a fincas de café, cacao y biohuertos de la comunidad
- Actividades de canopy, rapel y escalada
- Avistamiento de flora y fauna
- Treking guiado

b) Precio. Actualmente la comunidad, la oferta de los servicios Se dan de 02 maneras:

- **Relación directa** en la operación turística y servicio al cliente.
- **Relación indirecta** en la comercialización a través de operadores turísticos como ECOALDEAS, (Trekking y aventura) y otros operadores especializados como **Wilkat Aventurs y Mayantu Travel.**
- Para estas ofertas se establecen paquetes de 03 días y 02 noches es de S/ 790 soles (Incluye: alimentación, alojamiento, guiado, ticket de ingreso).
- Un paquete de 02 días y 01 noche tiene un costo de 490 soles
- Un paquete de trekking + taller vivencial con las warmi awadora es de 170 soles.

c) Promoción.

La estrategia de promoción lo realiza a través de su aliado como lo es ECOALDEAS, desarrolla y promociona en sus diferentes plataformas tecnológicas.

d) Plaza, los Canales de Comercialización y Distribución (Plaza):

- Actualmente el paquete del producto turístico vende a través de la plataforma de nuestros aliados ECOALDEAS
- También se vende a través de la Universidad de Valencia - España para trabajos de investigación y Vivencias.

e) Procesos. Actualmente la Comunidad Nativa no cuenta con instrumentos de gestión para la operatividad y administración de los servicios turísticos:

f) Personal. Respectó al personal, la comunidad no cuenta con personal de planta a tiempo completo, pero si existe recurso humano capacitado para desarrollar actividades de cocina, atención al cliente, guiado, porteadores y otros.

g) Evidencia Física. “Chiriyacu”, es un producto turístico reconocido, el cual se ha promocionado a través de otros proyectos de la cooperación suiza y española. Es decir, existen rutas establecidas para los visitantes e instalaciones turísticas para el desarrollo del ecoturismo en la comunidad (campamentos, baños, etc), la infraestructura turística (albergue comunitario, cocina, comedor, entre otros) deben mantener una línea uniforme, y actualmente para un mantenimiento general.

3.3. Fuentes de Financiamiento

El negocio de ecoturismo de la Comunidad Nativa Chirikyacu, se financia a través de la venta de los paquetes turísticos (alimentación, guiado, alojamiento e ingresos a las cataratas), quienes a través de los visitantes pagan por recorrer y conocer estas experiencias. Los ingresos que se generan por la venta de paquetes turísticos, solo S/ 10 soles van a la caja de la comunidad para gastos operativos del mantenimiento de los recursos turísticos. Los demás servicios que se ofertan se distribuyen en cada socio que realiza la actividad.

Otro punto importante es que cuentan con un aliado estratégico ECOALDEAS, quien es soporte en la identificación de mercados y en la oferta de los paquetes turísticos a los visitantes.

Asimismo, la comunidad a través de gestiones anteriores con fondos de cooperación ha generado una inversión en activos (infraestructura turística), el cual está valorizada en S/ 85,000 Mil Soles, los cuales corresponden a los albergues, cocina, comedor, auditorio del recorrido y acceso de los recursos turísticos. Asimismo, la operación y mantenimiento del negocio es administrado por la misma comunidad con su mano de obra.

3.4. Análisis FODA

Tabla N° 07: Análisis FODA del Negocio

FORTALEZAS	DEBILIDADES
● Cuentan con Atractivos Turísticos diferentes y/o que destacan a nivel Provincial, Regional y Nacional. ● La Comunidad tiene experiencia atendiendo visitantes nacionales y extranjeros en diversas modalidades (volunturismo, aventura y naturaleza, entre otros), así como participando de capacitaciones en la materia. ● El Bosque protegido por la comunidad cuenta con importante biodiversidad y reservas de carbono estudiadas e investigadas por la UNSM, WWF y Universidad de Lovaina (Bélgica). ● Chirikyacu cuenta con Planta Turística (alojamiento para 16 personas, cocina, auditorio, casa de investigadores y cooperantes, casa de artesanas) en la comunidad y caminos, campamentos e instalaciones turísticas en el Circuito Ecoturístico del Alto Cumbaza. ● El Circuito Ecoturístico Alto Cumbaza es la Segunda Propuesta de Caminatas (Hiking & Trekking) que surge en el Destino Tarapoto. Cuenta con todas las condiciones para desplazar a la primera	● Especialidades en Gestión Hotelera, Gastronomía, Ecoturismo, Aventura, Bienestar requieren reforzarse. ● Hace falta reglamentos, Estatutos y procedimientos para los equipos de Alojamiento, Alimentación y Guiado. ● El Destino Turístico Tarapoto está posicionado como “destino de fiesta, barato y de contacto superficial con la naturaleza y la cultura”. Se requiere incursionar en nichos de mercado específicos como los “probadores de experiencias”. ● El acceso a Chirikyacu requiere unidades 4x4 que encarecen la visita, por lo que resaltar las bondades de las caminatas y/o la investigación de flora y fauna se vuelven claves para la estrategia. Esto atrae visitantes de mayor poder adquisitivo y/o especializados. ● Se requiere un programa constante de investigación

(Alto Shilcayo) debido a la envergadura de sus atractivos, Bosques y Cultura. ● Los Aliados de la CCNN Chirikyacu son empresas representativas de sus actividades, certificadas en aventura y naturaleza (rappel, observación de aves) que fortalecen el aspecto comercial. ● Excelente Emprendimiento de Mujeres Artesanas.	científica que alimente a los anfitriones locales con contenido interesante para compartir con los visitantes. ● Los aspectos comerciales, estratégicos e interinstitucionales en la Región San Martín se enfocan en el turismo nacional convencional. Se requieren mercados especializados nacionales y foráneos. ● El Gobierno local no cuenta con área de turismo ni presupuesto o especialistas en la materia.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
● Creciente Demanda por Actividades al Aire Libre, Saludables y Deportivas en la Naturaleza. ● Creciente interés por la Conservación de la Naturaleza, la Valorización de la Cultura Ancestral y sus Conocimientos. ● Creciente interés por el Norte del Perú, sus Rutas de Aves, Biodiversidad y Aventura, menos recorridas en comparación al Circuito Sur y la Zona Inca – Andina de Cuzco y Puno. ● Relativa Estabilidad Socio – Política de Sudamérica en comparación con otras regiones y continentes a nivel global. ● Nuevas formas de viajar y vivir (nómades digitales, trabajo remoto, inteligencia artificial, entre otros) abre importante abanico de posibilidades para comunidades organizadas que conservan sus bosques y emprenden integralmente en la conservación. ● Surgen nuevas Rutas Turísticas de Aventura y Naturaleza en el Destino Tarapoto, Alto Mayo y en el Corredor Nor Amazónico que incluye también a Chachapoyas. Éstas completan una Ruta con Potencial Internacional capaz de competir con el Circuito Sur.	● Impactos del cambio climático, como las sequías o lluvias prolongadas que afectan la Experiencia y Seguridad del Visitante y de los Atractivos e Instalaciones Turísticas. ● Inestabilidad Política. Especialmente la que pueda generar conflictos en los lugares más turísticos del Perú, lo que generaría menor cantidad de visitas internacionales. ● La Región San Martín se viene consolidando como una región social y ambientalmente sostenible. Cambios en dicho enfoque debido a intereses petroleros o mineros podría retrasar los avances que se vienen generando en turismo sostenible.

3.5. Identificación de Problemas y Cuellos de Botella

Tabla N° 08: Identificación de Problemas y Cuellos de Botella

IDENTIFICACION DE PROBLEMAS	CUELLOS DE BOTELLA
Gobernanza	- Débil gestión organizacional para la administración de los servicios turísticos. - Débil participación de las mujeres en las decisiones del consejo directivo de la comunidad. - Falta de instrumentos de gestión para el adecuado funcionamiento de la organización de los servicios turísticos. - Existe desorganización para la administración de los servicios turísticos. - Falta de liderazgo
Atractivos Turísticos	- Inadecuadas condiciones de acceso a los atractivos turísticos que la comunidad nativa ofrece. - Infraestructura turística en deterioro (tambos de descanso, albergue para pernocte, y centro de control y vigilancia), los cuales no reúnen las condiciones necesarias para la comodidad y bienestar de los turistas. - Limitado equipamiento tecnológico para el desarrollo de actividades de ecoturismo, deportes de aventura, alojamiento, alimentación, observación de la biodiversidad y actividad artesanal (textilería, cerámica, etc). - No se dispone de material temático, ni de carteles de señalización turística.
Servicios turísticos	- Limitados conocimientos técnicos para el manejo y/o administración de la operación ecoturística. - Comuneros con limitadas capacidades técnicas en: Ecoturismo, deportes de aventura, servicio hotelero, servicio gastronómico y culinaria, en valorización de la flora y fauna silvestre y otros servicios ligados a la cadena de turismo.
Comercialización	- Limitada gestión comercial para la vinculación y acceso a potenciales clientes (turistas nacionales y extranjeros) - No se cuenta con plan de marketing definido, ni estrategias comerciales ni de comunicación para la captación y fidelización de nuevos y potenciales clientes. - Bajos ingresos debido a una baja afluencia turística.
Conservación de bosque	- Desconocimiento de prácticas sostenibles para la conservación de los bosques de la comunidad. - Limitado equipamiento para el monitoreo y la vigilancia del territorio de la comunidad.

IV. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Estudio de demanda

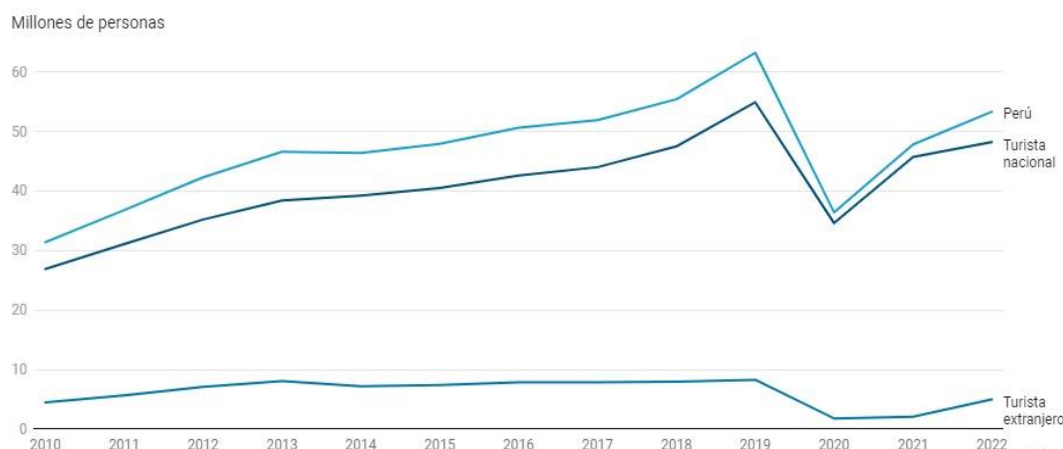
4.1.1 Análisis de la Demanda Nacional

La demanda Nacional de turistas en el Perú está determinada por los visitantes nacionales y extranjeros; el número de arribos nacional y extranjero en el Perú pasó de **31,4 millones** en el año 2010 a 63,2 millones en 2019, principalmente por el mayor número de arribos nacionales, siguiendo los datos publicados por el **MINCETUR**.

Sin embargo, el sector fue duramente golpeado por la pandemia de la COVID-19, lo que restringe totalmente la actividad turística en el año 2020, reduciendo los arribos totales a 36,4 millones (1,8 millones arribos extranjeros y 34,6 arribos nacionales). Como panorama optimista, para el año 2022, con la reapertura y adecuación gradual de las actividades económicas, se avanzó en la recuperación del sector, llegando a 53,2 millones de arribos, manteniéndose como mayor número los nacionales (48,2 millones de arribos) frente a los extranjeros (5 millones). Asimismo, se incrementó el número de establecimientos de hospedajes de 13 480 a 24 819 hospedajes, superando los niveles pre-pandémicos del año 2019 (23 908 hospedajes).

En el **gráfico 01** se observa la evolución del arribo de visitantes en el Perú, donde se ha presentado una tendencia creciente sostenida en el periodo 2010-2019, pasó de 31,4 millones a 63,2 millones de arribos totales, respectivamente, específicamente debido al incremento de los arribos nacionales. Cabe señalar que, en 2020 el total de arribo de huéspedes disminuyó significativamente debido a las restricciones sanitarias y cierre de fronteras de la pandemia de la COVID-19.

Gráfico N° 01: Arribo de turistas 2010-2022



Fuente: MINCETUR 2022

Según el Perfil del Vacacionista Nacional 2017, edición publicada por PROMPERÚ, la región San Martín está ubicada por debajo del Top 10 de los departamentos y provincias más visitados a nivel nacional, siendo Lima el principal destino visitado por los vacacionistas nacionales. De la lista se destaca que las regiones que son competencia directa de la región, como Región Loreto, Ucayali y Huánuco, no figuran en el ranking; sin embargo, se tiene por delante regiones más cercanas a Lima, que tiene un 23% de preferencia, como **Lambayeque, Cajamarca, Cusco, La Libertad**.

En el **2022**, los arribos nacionales a establecimientos de hospedaje en la región San Martín totalizaron 1,118,965, lo que significó un incremento de 8,9% respecto al año 2021. Asimismo, representó el 88,0% de los niveles alcanzados en el año 2019, pre pandemia. Del total de arribos nacionales a los establecimientos de hospedaje, el 48,3% fueron personas que residen en las provincias de San Martín, seguido de Lima (26,1%), Loreto (3,5%),

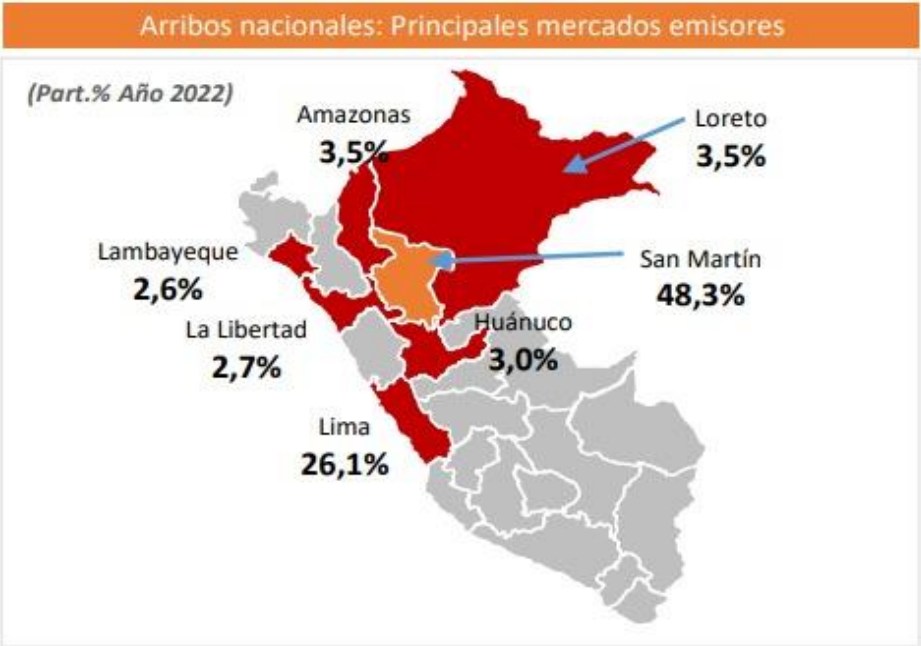
Huánuco (3,0%), La Libertad (2,7%), Lambayeque (2,6%) entre otros. Así mismo para esos años se registraron 24 765 arribos extranjeros a establecimientos de hospedaje, lo que significó un incremento de 89,1%, con respecto a lo registrado en el año 2021. Asimismo, esta cifra superó en 31,7% los niveles alcanzados en el año 2019.

Gráfico 02: Evolución de arribos nacionales 2019-2022.



Fuente: MINCETUR/VMT/DGIETA – DIAITA

Figura N° 03: Arribos nacionales 2019-2022



Fuente: MINCETUR/VMT/DGIETA – DIAITA

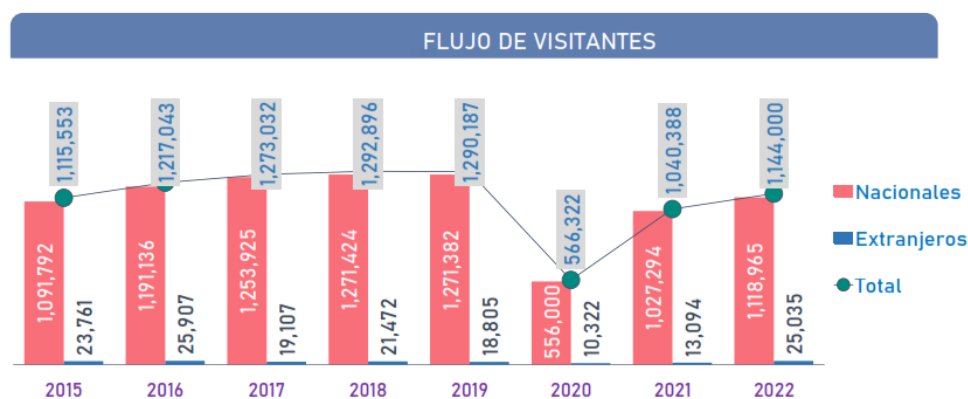
En lo que respecta a los arribos internacionales durante el año 2022, se registraron 24,765 arribos extranjeros a establecimientos de hospedaje, lo que significó un incremento de 89,1%, con respecto a lo registrado en el año 2021. Asimismo, esta cifra superó en 31,7% los niveles alcanzados en el año 2019.

Del total de arribos extranjeros a los establecimientos de hospedaje, el 22,0% fueron residentes de Estados Unidos, de Alemania (7,4%), Francia (7,3%), entre otros.

4.1.2 Análisis de la Demanda Región San Martín

De acuerdo a las estadísticas del flujo de arribos y pernoctaciones del MINCETUR actualizadas a diciembre del 2022 se viene recuperando el flujo de visitantes a la región en aproximadamente un 81% si lo comparamos con el año 2019 con un crecimiento de un 45% comparado al año 2020.

Gráfico N° 04. Arribos nacionales y extranjeros a san Martín



Fuente: MINCETUR 2021.

Gráfico N° 05. Número de establecimientos y arribos a hospedajes.

	Año				Var.% Anual	
	2019	2020	2021	2022	22/19	22/21
3. N° Establecimientos Hospedaje	829	496	774	850	2,6%	9,8%
4. N° Arribos a Hospedajes	1 290 187	566 332	1 040 388	1 143 730	-11,4%	9,9%
Nacional	1 271 382	556 010	1 027 294	1 118 965	-12,0%	8,9%
Extranjero	18 805	10 322	13 094	24 765	31,7%	89,1%

Fuente: MINCETUR.

4.1.3 Demanda actual Regional

La demanda actual está determinada por el número de visitantes turistas y nacionales que llegan a la región San Martín; y tomando como base para nuestro análisis de demanda actual según la naturaleza de negocio se consideran las variables: motivos de visita y modalidad de visita, la cual nos permitirá calcular la demanda actual específica y la demanda actual según la naturaleza de nuestra propuesta productiva, tal como se detalla en las siguientes tablas.

Tabla N° 09: Distribución porcentual - motivo de visitas

Distribución porcentual - motivo de visitas	
Descanso y relajación	41.00%
Conocer nuevos atractivos turísticos	16.00%
Otros motivos	43.00%

Fuente: PERTUR -San Martín

Tabla N° 10: Modalidad de visita

Modalidad de visita	
Agencia de Viaje	18.70%
Independiente	81.30%

Fuente: PERTUR -San Martín

Para la determinación de la demanda actual se tomó como base la demanda histórica regional, tomando como referencia la base de datos de reporte de turismo regional San Martín, el PERTUR San Martín y datos del DIRCETUR.

Tabla N° 10-A: Visitas a nivel del distrito de Lamas y San Roque de Cumbaza

Arribos	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2022	Año 2023
Nacional y extranjero	19,068	32,554	28,694	12,766	15,872	22,546

Fuente: Oficina de turismo de lamas, 2023.

Lamas cuenta con cuatro (04) lugares priorizados según PERTUR San Martín 2019 - 2030 que son: el Centro Poblado Kechwa Kayku, el Mirador de la Cruz, Museo Chanka y de la diversidad lamista y Chapawanki, sin embargo, se considera que el Castillo de Lamas representa interés especial por parte de los visitantes y se ha convertido en un espacio de visita; así mismo es parte de los recorridos más vendidos por parte de las agencias de viajes y turismo de la región. Si bien es cierto, algunos lugares llevan registro de los arribos de los visitantes, en general solo manejan aproximados y no números reales, ya que muchas veces el registro no es obligatorio o algunos no lo realizan.

Asimismo, existen otras rutas turísticas de turismo especializado de las rutas de naturaleza que no se tiene registro en la base de datos debido a que lo manejan a nivel de empresas operadoras.

4.1.4 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se toma como base la demanda histórica de turistas que llegaron a la Región San Martín en los últimos 5 años, la cual se proyecta estadísticamente mediante el método de pronóstico de suavizado exponencial simple utilizando una estacionalidad estándar en los valores, que es óptimo para patrones de demanda aleatorios o nivelados donde se pretende eliminar el impacto de los elementos irregulares históricos mediante un enfoque en períodos de demanda reciente, tal y como se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla N° 11: Proyección de la demanda – San Martín

Años	Total, de visitas regionales - demanda potencial	Demanda específica (Nº de personas que gustan del ecoturismo)	Total, demanda - según naturaleza del negocio
2023	1,018,831	108,597	44,525
2024	1,022,299	108,967	44,676
2025	1,025,768	109,337	44,828
2026	1,029,237	109,706	44,980
2027	1,032,705	110,076	45,131
2028	1,036,174	110,446	45,283

Fuente: Elaboración propia

4.2 Análisis de la oferta turística

4.2.1 Análisis de la Oferta Regional

En cuanto a la oferta turística de los Destinos Turísticos, el Gobierno Regional de San Martín a través de la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo – DIRCETUR San Martín en alianza estratégica público – privada con asociaciones, corporaciones, gremios turísticos y empresas prestadoras de servicios turísticos, ha venido trabajando la promoción y comercialización de los productos turísticos regionales a través de la participación en eventos a nivel nacional, regional, local y también por otras regiones como Lambayeque, La Libertad, Amazonas y Lima; definiéndose además videos promocionales de los principales destinos turísticos a través de redes sociales para lograr una mayor difusión a nivel nacional e internacional.

El **Destino Tarapoto**, como parte de una estrategia para el desarrollo de productos turísticos en base a sus potencialidades; tiene a la Provincia de **Lamas** considerado, como el segundo centro de soporte del destino, después de Tarapoto a nivel regional, nacional e internacional, además como destino turístico cultural debido a que su oferta turística principal radica en su identidad cultural como kechwa-Lamista, debido a que los pobladores de la ciudad de Lamas mantienen sus manifestaciones culturales vivas. Así, Lamas cuenta con actividades muy marcadas por sus tradiciones y cultura ancestral como sus fiestas típicas, bailes típicos e incluso en la elaboración de su cerámica.

La oferta turística para la Región San Martín está conformada por distintos productos y servicios de turismo asociados a un determinado espacio geográfico y socio-cultural y que poseen un determinado valor o atractivo turístico, la cual viene a ser el conjunto de bienes y servicios ordenados y a su vez estructurados a tal punto que puedan estar disponibles en el mercado para ser usados por los turistas. (MINCETUR, 2012).

La oferta turística está desarrollada principalmente por el sector privado con el apoyo del sector público específicamente en la identificación de los recursos, la evaluación de los mismos, el desarrollo de la infraestructura necesaria, la promoción en los mercados de interés, la normatividad y la capacitación. (MINCETUR, 2012).

Tabla N° 12: Principales características de la oferta turística.

PRINCIPALES ELEMENTOS DE OFERTA TURÍSTICA.	CARACTERÍSTICAS BÁSICAS
Atractivos turísticos	Son los que motivan la visita del turista y estos se clasifican en atractivos naturales culturales y eventos programados
Actividades turísticas De destino	corresponde a la actividad que realiza el turista en el lugar (paseo, baños, observación de aves, escalamiento y otras).
Planta turística	Facilita la permanencia en el lugar de destino. Incluye el equipamiento (alojamiento, alimentación, y otros servicios) y las instalaciones turísticas.
Infraestructura	Permite el funcionamiento de la planta turística y constituye el vínculo entre esta y los atractivos de lugar de destino. Incluye el transporte, comunicaciones, energía, agua potable, recolección de basura y salud.
Transporte.	Corresponde a los medios de transporte terrestre, aéreo y acuático disponibles en la localidad.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2012)

Según el Inventario Nacional de Recursos Turísticos del MINCETUR, se observa que la provincia San Martín posee 46 recursos turísticos de las cuales (38) son Sitios Naturales, (6) son Manifestaciones Culturales, y (2) son folklore, en cuanto se puede observar en el cuadro. Lamas posee 55 recursos turísticos, de los cuales (46) son Sitios Naturales, (4) son Manifestaciones Culturales y cinco (05) Acontecimientos Programados.

Por lo que la oferta de recursos turísticos de la región queda compuesta por 294 recursos turísticos de acuerdo al siguiente cuadro:

Tabla N° 13: Oferta Turística Región San Martín

Provincias	Categorías					Total
	Sitios Naturales	Manifestaciones Culturales	Folklore	Realizaciones técnicas, científicas y artísticas	Acont. Program.	
Moyobamba	33	3	12	2	8	58
Rioja	30	4	3	1	2	40
San Martín	38	6	2	0	0	46
Lamas	46	4	0	0	5	55
Picota	6	3	0	1	0	10
El Dorado	2	0	0	0	0	2
Mariscal Cáceres	24	6	0	0	2	32
Huallaga	11	1	0	0	1	13
Bellavista	12	1	0	0	0	13
Tocache	25	0	0	0	0	25
TOTAL	227	28	17	4	18	294

Fuente: DIRCETUR.SM

Tarapoto es uno de los destinos con mayor oferta turística, esto permitió poner mayor interés y énfasis para consolidar una verdadera actualización de los recursos existentes y seguir en la conservación de las áreas naturales con el que cuenta y generar sostenibilidad actualmente son 101 los recursos inventariados y muchos de estos recursos no cuentan con información vigente, en esta herramienta del Plan, se hace hincapié pedir su actualización, esto permitirá tener mejores condiciones a nivel de demanda y desarrollo de la actividad turística.

Según el informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) del 2020, el departamento de San Martín cuenta con una amplia oferta turística que incluye actividades de ecoturismo, turismo de aventura, turismo rural y turismo cultural.

En cuanto al ecoturismo, San Martín cuenta con atractivos naturales como el Área de Conservación Regional Cordillera Escalera, el Parque Nacional del Río Abiseo, el Bosque de Protección Alto Mayo, entre otros. Además, existen diversas empresas turísticas que ofrecen recorridos por ríos, caminatas por senderos naturales y avistamiento de aves y animales salvajes. En cuanto al turismo de aventura, San Martín cuenta con una amplia oferta de actividades como rafting, canopy, trekking, bicicleta de montaña, entre otros. Además, existen empresas que ofrecen paquetes turísticos combinados de varias actividades de aventura.

En cuanto al turismo rural, San Martín cuenta con diversas comunidades nativas que ofrecen hospedaje, alimentación y actividades de intercambio cultural como la visita a sus huertos y la participación en sus rituales. Además, existen empresas que ofrecen paquetes turísticos que incluyen visitas a las comunidades y la realización de actividades como la agricultura y la pesca.

Finalmente, en cuanto al turismo cultural, San Martín cuenta con una rica historia y tradiciones ancestrales, como la cultura Chachapoyas y la cultura Kechwa, que se pueden apreciar en diversos sitios arqueológicos y museos de la región. Además,

existen festividades populares como la Semana Santa de Lamas y la Fiesta de San Juan en Moyobamba, que atraen a muchos turistas cada año.

4.2.2 Oferta actual San Martín.

La oferta actual por la naturaleza de la propuesta productiva está determinada por los operadores turísticos que existen en la región y por los turistas que viajan de manera independiente a los diferentes destinos turísticos, es decir que no contratan los servicios de los operadores turísticos, según datos del PERTUR-San Martín, 2018. La tasa de crecimiento de turistas entre el año 2010 al 2017 fue de 13.66 %.

Tabla N° 14: Operadores turísticos San Martín, 2018.

Provincia	Distrito	Mayorista	Minorista	Operador de Turismo	Minorista/Operador de Turismo	Total
Juanjui	Juanjui		1	5		6
Moyobamba	Moyobamba		5	7	1	13
Rioja	Rioja		1	1	2	4
	Nueva Cajamarca		1	2	1	4
Tocache	Tocache			1		1
San Martín	Tarapoto		9	76		85
	Morales			4		4
	Banda de shilcayo			11		11
	Sauce			2		2
	San Antonio			1		1
Lamas	Lamas		1	1		2
	San Roque			3		3
Total		0	18	114	4	136

Fuente: DIRCETUR San Martín

En la Región San Martín existen al orden de 136 agencias de viaje y turismo registradas en el directorio de la DIRCETUR, San Martín, los cuales son los responsables del más de 66.3% de arribos de turistas hacia la región San Martín.

Tabla N° 15: Operadores turísticos de la provincia de Lamas.

Distrito	Número de Operadores	Promedio de Turistas atendidos (año)
Distrito San Roque de Cumbaza	3	432
Distrito Lamas	2	288
Independientes		300
Total		1,020

Fuente: PERTUR - SAN MARTÍN 2018, ENTREVISTAS

Por otro lado, es preciso mencionar, que la oferta turística de la CCNN Chirikyacu, es fortalecer las tres rutas de ecoturismo que son:

- ✓ Ruta 1: San Roque – Hatum Rumi (piedra grande), Sunipi Kausani (Cataratas), San Roque.

- ✓ Ruta 2: Vista Alegre, San Roque, Hito 1 hasta Mirador 2, retorno a San Roque.
- ✓ Ruta 3: San Roque – CCNN Chirikyacu

En ese sentido, es imperativo realizar el mejoramiento de vías, mejorar la exposición de la biodiversidad del bosque de la CCNN, mejorar los dos campamentos y construir el puesto de control y vigilancia; así mismo, fortalecer las especialidades de ecoturismo, realizar el mejoramiento y servicios de hotelería, gastronomía, artesanía y mejorar los servicios de turismo de investigación científica.

Tabla N° 16: Recursos/atractivos turísticos comercializados por agencias de viajes en un paquete turístico

N°	Comercialización alta	Comercialización baja
1	Ciudad de Lamas	Parque Nacional Río Abiseo
2	Laguna de Sauce	Catarata El Breo
3	Catarata de Ahuashiyacu	Ruta del Cacao
4	Chazuta	Observación de aves
5	Cascadas de Carpishuyacu	Morro de Calzada
6	Laguna Azul	Playa de las Mariposas
7	Naciente del Río Tioyacu	Reserva Arena Blanca
8	Baños Termales de San Mateo	Cascada de Paccha
9	Mirador Punta de Tahuishco	Cascada de Lejiayacu
10	Reserva Ecológica Tingana	Cascada Chambira
11	Reserva Ecológica Santa Elena	
12	Cueva de Palestina	
13	Orquideario Waqanki	
14	Área de Conservación Regional Cordillera Escalera	
15	Catarata de Huacamaillo	
16	Bosque de Protección Alto Mayo	

Fuente: DIRCETUR San Martín.

4.2.3 Proyección de la oferta.

Para determinar la proyección de la oferta turística, se toma como base la tendencia de crecimiento anual de turistas, la cual es de 13.66% tal y como se demuestra en la tabla:

Tabla N° 17: Proyección de Oferta (Turismo de naturaleza) de la Provincia de Lamas

Años	Capacidad de Servicio ofertado proyectado (Nº turistas atendidos)
2022	1,020
2023	1,159
2024	1,318
2025	1,498
2026	1,702
2027	1,935
2028	2,199

Fuente: Elaboración propia

Estos datos son proyecciones de la oferta a 5 años, en relación a las personas que gustan del turismo de naturaleza especializada, vivencias dentro de un análisis de la provincia de Lamas.

4.3 BRECHA DE DEMANDA Y OFERTA

La brecha existente de personas que gustan de la naturaleza por conocer cultura, vivencias, deporte y aventura es amplio por ello con una estrategia de comercialización que el plan de negocio desea implementar se propone un incremento de la oferta de los visitantes al ámbito de intervención del distrito de san roque de cumbaza.

Tabla N° 18: porcentaje de mercado disponible – Brecha.

Turistas Años	Demanda proyectada (Nº turistas)	Oferta proyectada (Nº Turistas)	Brecha D-O	% del mercado disponible
2023	44,525	1,159	43,366	97.4%
2024	44,676	1,318	43,359	97.1%
2025	44,828	1,498	43,330	96.7%
2026	44,980	1,702	43,277	96.2%
2027	45,131	1,935	43,196	95.7%
2028	45,283	2,199	43,084	95.1%

Fuente. Elaboración propia.

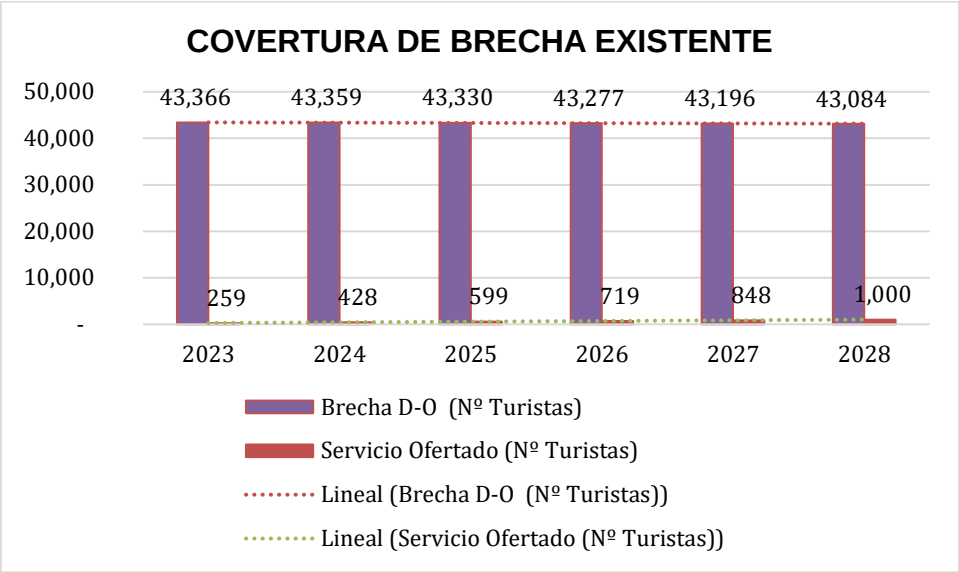
Tabla N° 19: Cobertura de servicios turísticos en la Ruta San Roque de Cumbaza.

Cobertura Años	%	Brecha D-O (Nº Turistas)	Servicio Ofertado (Nº Turistas)	% De cobertura de la brecha
2023		43,366	259	0.60%
2024		43,359	428	0.99%
2025		43,330	599	1.38%
2026		43,277	719	1.66%
2027		43,196	848	1.96%
2028		43,084	1,000	2.32%

Fuente. Elaboración propia.

El plan de negocio de ecoturismo de la comunidad nativa de chirikyacu, tiene una base de flujo de visitantes de 259 personas registradas y se proyecta a incrementar en un periodo de 5 años a 1,000 vistas por año. El cual representaría el 2.32% del mercado regional del flujo de visitantes que llegan y que gustan del turismo especializado de naturaleza, aviturismo, aventura y deporté.

Gráfico Nº 06: Cobertura de brecha existente con el Plan de Negocio



4.4 Proveedores

Con el fin de adquirir maquinaria, equipos e insumos de alta calidad, a continuación, se proporciona proveedores recomendados. Esta información será esencial para garantizar que se puedan tomar decisiones informadas al seleccionar a los proveedores adecuados que cumplan con los estándares de calidad necesarios para nuestro proceso de producción.

PROVEEDOR	DETALLE DE LA EMPRESA	DEL PRODUCTO Y/O SERVICIOS
HUNG SAC Industria Vertical y Montaña". RUC. 20552016506 LUGAR. LIMA	Hung Industria Vertical y Montaña Sociedad Anónima Cerrada , conocida también bajo la denominación diminutiva de "HUNG SAC" , es una de las empresas líderes en servicios de trabajos en altura, acceso por cuerdas, formación, en el Perú.	Equipos, materiales y herramientas de turismo de montaña, aventura y deporte.
RASH PERU SAC. RUC. 20378890161 LUGAR. LIMA	Coolbox es una empresa peruana dedicada a la venta de productos electrónicos y tecnológicos. Con una amplia variedad de productos que incluyen computadoras, laptops, smartphones, tablets, accesorios y electrodomésticos, Coolbox se ha posicionado como una opción popular para los consumidores peruanos en busca de productos de alta calidad y tecnología innovadora.	Equipos, materiales y herramientas de turismo de montaña, aventura y deporte.
JACAMAR CLUB EIRL RUC. 20490153137 LUGAR. LIMA	Empresa especializada en la venta de equipos tecnológicos para el turismo.	Equipos, materiales y herramientas de turismo de montaña, aventura y deporte.
EMPRESA Y DISTRIBUIDORA UDENIO SRL RUC. 20505818297 LUGAR. LIMA	Importadora y Distribuidora UDENIO SRL Representante Exclusivo, Garantía y Servicio Oficial Nikon	Cámaras fotografías y binoculares.
EQUIPAK INTERNACIONAL SRL RUC: 20548340391 LUGAR. Av. Petit Thouars 5250 Telefono: (01)234 0432 - Lima	Variedad de artículos de camping, running, trekking, outdoor, ciclismo, escalada y más. ¡Equipak,	Equipos, materiales y herramientas de turismo de montaña, aventura y deporte.
Mayantu Travels E.I.R.L. RUC. 20610156062 LUGAR. SAN MARTÍN - TARAPOTO	Operador turístico especializado en avistamiento de aves y turismo de aventura, capacitaciones a personal.	Servicio de capacitación en guiado y turismo de aventura.

V. IDENTIFICACIÓN DE MEJORAS CON USO DEL FONDO DE INCENTIVOS

5.1. PLAN ESTRATÉGICO

5.1.1. Visión

Somos un destino turístico vivencial que ofrece experiencias turísticas auténticas y sostenibles en contacto con la naturaleza y la cultura local, que promueve la conservación del medio ambiente, la biodiversidad y la cultura local, mediante la implementación de prácticas sostenibles y la mejora continua de nuestros servicios turísticos.

5.1.2. Misión

Al 2028 la CCNN Chirikyacu es reconocido nacional e internacionalmente, como un destino turístico vivencial sostenible único, que impulsa el desarrollo económico, social y ambiental, responsable del beneficio de sus pobladores y visitantes, que promueve la conservación de la biodiversidad del paisaje forestal, del medio ambiente y la cultura local.

5.1.3. Objetivos

Mejorar los servicios turísticos (ecoturismo y deportes de aventura), para ofrecer experiencias auténticas y sostenibles en contacto con la naturaleza y la cultura local, promoviendo la conservación del paisaje forestal, en la Comunidad Nativa Chirikyacu, del distrito de San Roque de Cumbaza - Provincia de Lamas – Región San Martín.

- a. Fortalecer la gobernanza de los servicios turísticos y la organización interna de la comunidad para la gestión sostenible de sus atractivos turísticos, con enfoque de género, e interculturalidad.
- b. Mejorar las condiciones de infraestructura ecoturística y equipamiento; para la comodidad, seguridad y bienestar del turista.
- c. Generar la articulación comercial y comunicacional de los productos y/o servicios turísticos generados con actores públicos y privados del entorno turístico, para potenciar la llegada de turistas.
- d. Fortalecer las capacidades técnicas en la comunidad para la prestación de servicios turísticos de la CC. NN Chirikyacu.
- e. Fomentar la conservación del paisaje forestal y la investigación de su biodiversidad mediante la implementación de prácticas sostenibles y la educación ambiental para visitantes y miembros de la comunidad.

TABLA N° 22: INDICADORES PROYECTADOS

N°	Objetivos Específicos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Fortalecer la gobernanza de los servicios turísticos y la organización interna de la comunidad para la gestión sostenible de sus atractivos turísticos, con enfoque de género, e interculturalidad.	Instrumentos de gestión elaborados y actualizados (reglamento interno y Manual de Organización de Funciones)	Documento	0	2	2	2	2	2
		Nº de atractivos turísticos inventariados y actualizados	Atractivos	1	2	4	4	4	4
2	Mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento ecoturístico; para la comodidad, seguridad y bienestar del turista.	Km de acceso mejorados	km	7	15	15	15	15	15
		Nº de senderos implementados	Unidad	1	3	3	3	3	3
		Instalaciones turísticas mejoradas (02 campamentos, 01 puesto de control, 01 cocina, 01 alojamiento, 01 casa de artesanos, 01 auditorio y 01 casa de investigadores).	Unidad	4	8	8	8	8	8
3	Generar la articulación comercial y comunicacional de los productos y/o servicios turísticos generados con actores públicos y privados del entorno turístico, para potenciar la llegada de turistas.	Nº de visitantes registrados	Personas	259	428	599	719	848	1,000
		Nº operadores turísticos involucrados	Unidad	1	2	3	4	5	5
		Ingresos económicos generados	S/	144,839.90	239,349.33	334,977.21	402,084.50	474,224.84	559,227.40
4	Fortalecer las capacidades técnicas en la comunidad para la prestación de servicios turísticos de la CC. NN Chirikyacu.	Nº capacitadas en hotelería, guías y alimentación.	Personas	5	5	5	7	7	7
		Nº Personas capacitadas en ecoturismo de aventura	Personal	5	5	5	7	7	7
5	Fomentar la conservación del paisaje forestal y la investigación de su biodiversidad mediante la implementación de prácticas sostenibles y la educación ambiental para visitantes y miembros de la comunidad.	Hectáreas conservadas	has	4,435.76	4,435.76	4,435.76	4,435.76	4,435.76	4,435.76
		Nº de especies identificadas con cámaras trampa	Nº	0	5	10	15	20	25
		Nº de especies identificadas con fotografía	Nº	0	5	10	15	20	25

5.1.4. Estrategias y objetivos

Tabla N° 23: Estrategias.

N°	Objetivos específicos	Propuesta Técnica	Justificación de la propuesta
1	Fortalecer la gobernanza de los servicios turísticos y la organización interna de la comunidad para la gestión sostenible de sus atractivos turísticos, con enfoque de género, e interculturalidad.	- Desarrollo de talleres con la comunidad, con especialistas, lúdico y técnico que ayude a la comunidad a contar con documentos de gestión como: Manual de roles y funciones de la comunidad enfocada en la gestión de los servicios turísticos. - Implementación de instrumentos de gestión (MOF y Reglamento Interno) de la comunidad y comité de turismo. - Actualización y registros de los recursos turísticos en el inventario nacional de turismo. - Mejorar capacidades de sus integrantes en liderazgo, trabajo en equipos, asociatividad, gestión empresarial e identidad comunitaria	Se justifica, porque ayuda a desarrollar capacidades a los directivos y asociados para la gestión eficiente del negocio y organiza la operatividad y administración del mismo. El desarrollo de estas actividades son la base fundamental para la sostenibilidad del negocio por el cual es importante mejorar capacidades de gestión y liderazgo e implementar los instrumentos de gestión que ayuden a la operatividad del negocio.
2	Mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento ecoturístico; para la comodidad, seguridad y bienestar del turista.	- Mejoramiento de interiores y exteriores de la planta turística (Albergue, cocina, auditorio, sala de investigador y campamento) - Implementación con equipamiento adecuado para el acondicionamiento de la planta turística del albergue, auditorio, cocina y salas de investigadores. - Colocación de señalización y paneles interpretativos en la ruta turística a las cataratas a sunipy causani. - Construcción de taller del área de ceramida - Warmi Awadoras - Construcción de 01 puesto de vigilancia e ingreso a las cataratas Sunypi causani. – Toroyacu. - Mejoramiento de 15 km de ruta turística y senderos del circuito. - Adquisición de equipamiento especializado en ecoturismo, aviturismo para escalada de árboles y rapel. - Implementación de equipamiento básico para el control y monitoreo del paisaje turístico y territorio. - Puesta en valor de 02 emprendimientos familiares de panadería artesanal y tallado en madera de iconografía.	Se justifica, debido al deterioro de la infraestructura turística por los años de operación del recurso, son necesarios las mejorar para brindar una mejor oferta y dar las condiciones de calidad, comodidad y de gestión ambiental al visitante. Esto va permitir incrementar la visita de turistas a la zona de intervención del proyecto.
3	Generar la articulación comercial y comunicacional de los productos y/o servicios turísticos generados con actores públicos y privados del entorno turístico, para potenciar la llegada de turistas.	- Implementación de página web con pasarela de pagos - Diseño y publicidad en redes sociales (Por un año) - Participación en Ferias nacionales e internacionales. - Realización de Fam Trips Nacionales y Regionales. - Implementar una estrategia de promoción y difusión del producto turístico de naturaleza - Realización de Press Tours Nacionales para la promoción de productos turísticos - Contratación de 01 Gestor y/o Articulador Comercial - Programa de capacitación gestión hotelera - Pasantía Nacional de experiencias exitosas de gestión turística	La propuesta técnica respecto a generar lazos de articulación comercial con operadores turísticos es crucial, ya que nos permitirá un mejor posicionamiento en el mercado para atraer la llegada de más visitantes. Esto se realizará a través de la implementación de una estrategia comercial y el desarrollo de un plan de marketing, el cual será elaborado por el aliado estratégico.
4	Fortalecer las capacidades técnicas en la comunidad para la prestación de servicios turísticos de la CC. NN Chirikyacu.	- Se están considerando Programas Completos de Capacitación en Ecoturismo, Biodiversidad, Turismo de Aventura, Gestión Hotelera y Gestión de Servicios de Alimentación. - Contratación de asesor técnico especialista en turismo que hará la función de coordinador del proyecto.	La transferencia de conocimientos técnicos en el manejo de los servicios turísticos ayudará a brindar una mejor atención a los visitantes.
5	Fomentar la conservación del paisaje forestal y la investigación de su biodiversidad mediante la implementación de prácticas sostenibles y la educación ambiental para visitantes y miembros de la comunidad.	- Se busca fortalecer al personal de la comunidad con capacitación en técnica de manejo de equipos de fotografía y cámaras trampa (estos equipos servirán para conocer la biodiversidad de fauna existente en la comunidad y plantear una estrategia de conservación. Asimismo, dicha información servirá para la promoción y difusión sobre la conservación del bosque, para personas voluntarias que deseen realizar estudios de investigación, Serán utilizados cuando las brigadas salgan a patrullar su territorio). - Asimismo, se gestionará con la Universidad Nacional de San Martín, con convenio para realizar trabajos de voluntariado y estudios de tesis de pregrado y posgrado sobre la biodiversidad de flora y fauna existente en la comunidad, el cual servirán como trabajos de investigación de las especies existentes en la zona.	Se busca involucrar a los actores claves de la comunidad y del distrito para implementar de manera permanente campañas enfocadas a la reforestación y conservación de bosques del territorio, haciéndoles conocer la importancia de cuidar su territorio.

		- Guion interpretativo para generar educación ambiental para el visitante. - Talleres de sensibilización, campañas y voluntarios enfocados en promover la importancia del paisaje y la biodiversidad. - Control y vigilancia permanente para la conservación de bosques	
--	--	---	--

5.2. PLAN DE SERVICIOS TURISTICOS (PRODUCCIÓN)

5.2.1. Proceso de prestación de servicios Turísticos

El Proceso de Prestación del Servicio depende del tipo de Servicio a ofertar, en ese sentido la comunidad ofrece: ***“Guiado Local, Campamentos y Expediciones en el Bosque, Alimentación en la CCNN Chirikyacu, Talleres de Artesanía con las Mujeres Artesanas “Warmi Awadoras”, Alojamiento en la CCNN Chirikyacu en el Albergue “Valencia Wasi”***. El Proceso requiere diversas etapas de preparación y comienza cuando se “Confirma la Reserva”.

- a) **Servicio de Guiado Local.** La CCNN Chirikyacu ofrece tours y caminatas a las Cataratas de Sunipi Kausani o Toroyacu, hacia la Piedra Gigante o Atun Rumi, Cascadas de Chirapillo, Mirador “Shica-Filo” y un recorrido donde se visitan algunas parcelas agrícolas de la Comunidad.
- b) **Servicio de Campamentos y Expediciones en el Bosque.** El inicio se da cuando el “Área o Responsable” de “Reservas” envía una Ficha Confirmando el Tipo de Tour y los detalles: cantidad de clientes, carpas, sacos de dormir, cantidad de tripulantes de la CCNN (cocinero, “carpero”, “chaski” – volante, restricciones alimenticias, alergias, fobias, entre otros aspectos importantes a conocer de los visitantes).
- c) **Servicio de Alimentación en la CCNN Chirikyacu.** El inicio se da cuando el “Área o Responsable” de “Reservas” envía una Ficha Confirmando el Tipo de Comidas y los detalles del Servicio (cantidad de clientes, restricciones alimenticias, alergias, horarios de las comidas, entre otros).
- d) **Servicio de Talleres de Artesanía con las Warmi Awadoras**
 - El inicio se da cuando el “Área o Responsable” de “Reservas” envía una Ficha Confirmando la cantidad de clientes, hora de llegada, cantidad de artesanas (PANIs) para la atención, entre otros.
 - Recibir a los clientes implica un Protocolo de Atención que deberá ser desarrollado Y PRACTICADO de modo que aporte a la Experiencia de Viaje del Visitante. La Explicación es Clave. Se requiere también una gigantografía que ayude a explicar el proceso de modo que el visitante lo comprenda mejor y elabore bien sus artesanías.
 - Como se observa, cada actividad (tejido y cerámica) cuenta con una serie de procedimientos que muchas veces son difíciles de comprender por parte del visitante y difíciles de entender por parte de las artesanas. Por esta razón se hace importante contar con elementos visuales que ayuden a la explicación y elaboración de artesanías.
- e) **Servicio de Alojamiento en Valencia Wasi**
 - El inicio se da cuando el “Área o Responsable” de “Reservas” envía una Ficha Confirmando el Tipo de Habitaciones y los detalles del Servicio (cantidad de clientes, servicios, actividades o tours que complementan la estadía del visitante, restricciones alimenticias, alergias, horarios de las comidas, tours o actividades, entre otros).

- La Prestación del Servicio de Hospedaje requiere la Aplicación de Un Protocolo Comercial y de Atención específico para cada tipo de Servicio, Tour y/o Actividad, según coordinación entre el Área de Reservas y el Cliente o Agencia.

5.2.2. Servicios turísticos del producto a ofertar.

- Paquete turísticos 3 días y 2 noches





Toroyaku: Inmersión en Montañas Amazónicas

3 Días y 2 Noches



High-Lights: Miradores, Bosque de Nubes, Montañas, Cataratas y Comunidades Nativas

Recorrido intenso de 35 Km. en 3 días y con elevación total de 1855 metros. El primer día subimos desde los 600 msnm hasta los 1350 msnm, caminando 8 horas y 15 Km. conociendo la biodiversidad y paisajes del Área de Conservación Regional Cordillera Escalera. El segundo día descendemos cuidadosa y pausadamente 2 Km., deteniéndonos para almorzar y bañarnos en las cataratas de Sunipi Kausani, para luego caminar 8 km más hasta la Comunidad Nativa de Chirikyacu, donde dormiremos y realizaremos un taller de artesanía con las mujeres locales al día siguiente. Luego descenderemos caminando dos horas (7Km) hasta San Roque de Cumbaza, donde comenzamos la expedición.

Exigencia física de 4.5 en un ranking de 1 a 5.

Itinerario

Día 1: 8 horas de caminata, 15 Km., Elevación de 900 metros, Paisajes y Biodiversidad

Subiremos desde los 600 hasta los 900 m.sn.m., al Mirador de la Cordillera Escalera. Luego continuamos hasta los 1200 m.s.n.m. para almorzar en Atun Rumi Chico. Después del almuerzo continuaremos subiendo paulatinamente hasta los 1350 m.s.n.m. en el Bosque de Nubes protegido por las Comunidades Nativas de Chunchiui y Chirikyacu, donde finalmente acamparemos.

6:00am:	Desayuno en San Roque de Cumbaza
6:30am:	Inicio del Recorrido desde la Plaza 28 de Julio
7:20am:	Límite Área de Conservación Regional Cordillera Escalera. Recorrido silencioso y atento.
8:30am:	Refrigerio en el Mirador

Vistas de la Cordillera Escalera y Tangara del Paraíso (Tangara chilensis) - avistados ocasionalmente





- 9:00am: Continuamos la caminata.
 - 12:30am: Llegada a Atun Rumi Chico, descanso y almuerzo.
 - 1:30pm: Continuación del Recorrido – Subimos al Bosque de Nubes
 - 2:00pm: Territorio de la Comunidad Nativa Chirikyacu
 - 3:30pm: Llegada al Campamento
 - 4:30pm: Baño en Atun Rumi y Cascadas de Rumiyacu
 - 6:00pm: Cena & Descanso
- La fogata arderá hasta las 9:00pm.

**Opcional: Caminata nocturna para observar ranas, insectos y con suerte algún otro animal nocturno.*

Bosque primario de la CCNN Chunhuii & Campamento en el bosque primario de la CCNN Chirikyacu



Cascadas de Rumiyacu & Piedra Gigante o Atun Rumi muy cerca del Campamento



Día 2: Descenso, Piedras Gigantes, Cascadas y Cataratas

El segundo día descendemos con mucha precaución pues es empinado y escabroso el tramo hasta las cascadas de Sunipi Kausani o Toroyacu. Allí nos bañaremos y almorzaremos temprano para luego caminar 7 Km. hasta la CCNN Chirikyacu. Tomaremos un refrigerio en la chacra tradicional del “Wawky” Adolfo.

7:00am:	Desayuno
8:00am:	Descenso a las Cataratas de <i>Sunipi Kausani</i>
10:00am:	Baño en las Cataratas de <i>Sunipi Kausani</i>
11:00am:	Almuerzo en el tambo frente a las Cataratas de <i>Sunipi Kausani</i>
12:00pm:	Salida a la CCNN de Chirikyacu
2:00pm:	Refrigerio en la Chacra de Adolfo
4:00pm:	Llegada a la CCNN Chirikyacu y acomodación (en carpas o albergue)
6:30pm:	Cena
7:00pm:	Historias en la fogata & Descanso

Almuerzo frente a Cataratas de Sunipi Kausani (“Vive Lejos”).



Día 3: Comunidad Nativa de Chirikyacu

El tercer día caminaremos 6 Km., principalmente en bajada hasta San Roque de Cumbaza, luego de realizar un taller de artesanía con las mujeres locales y almorzar. ¡Llegaremos a San Roque de Cumbaza alrededor de las 4pm y si hay buen clima podremos bañarnos en el Río!



Camino a la Comunidad se aprecia cómo dejamos atrás el bosque primario. Derecha: CCNN Chirikyacu

- 8:00am: Desayuno
- 9:00am: Taller de artesanía con las mujeres locales.
- 12:00pm: Almuerzo en la CCNN Chirikyacu.
- 2:00pm: Descenso a San Roque de Cumbaza
- 4:00pm: Llegada a San Roque de Cumbaza – Opción de Bañarse en el Río Cumbaza
- 5:00pm: Fin del Trek



Mujeres artesanas "Warmi Awadoras" de la Comunidad Nativa de Chirikyacu dirigiéndose y brindando el taller de artesanía

Incluye:

- Botiquín de primeros auxilios, carpas impermeables y sacos de dormir.
- Un guía local por cada cinco visitantes y porteadores para comida, carpas y sacos de dormir.
- Tres almuerzos, dos cenas, tres desayunos, refrigerios y puntos de recarga de agua hervida.
- Taller de elaboración de artesanías de parte de las artesanas de la CCNN Chirikyacu.
- Aporte a la conservación de los bosques, al desarrollo sostenible y mejora de la educación local.

Precio por Persona	Soles	Dólares
<i>(A partir de 2 pasajeros)</i>	790	210

- **Porteador extra: S/. 200 por 15 kg.**

Si bien este servicio tiene un precio de venta de 790 soles por persona, debido a que brinda diversos servicios incluido el traslado de ida y vuelta desde Tarapoto hasta la comunidad de chirikyacu, para visitantes que llegan en vuelo a la ciudad de Tarapoto. Sin embargo, tiene un costo de producción de 615 soles por persona, y con un margen de ganancia para la comunidad de s/ 175 soles (22.15%). Y es el paquete que mas margen de ganancia genera para la comunidad, y ocupan este servicio más por personas extranjeras con capacidad financiera.

- Paquete turísticos 02 días y 01 noches



Toroyaku: Inmersión en Montañas Amazónicas

2 Días y 1 Noche



High-Lights: Miradores, Bosque de Nubes, Montañas y Cataratas

Recorrido intenso de 22 Km. en 2 días y con elevación total de 900 metros. El primer día subimos desde los 600 msnm hasta los 1350 msnm, caminando 8 horas y 13 Km. conociendo la biodiversidad y paisajes del Área de Conservación Regional Cordillera Escalera. El segundo día descendemos cuidadosa y pausadamente 2 Km., deteniéndonos para almorzar y bañarnos en las cataratas de Sunipi Kausani, para luego caminar 7 km más hasta San Roque de Cumbaza, desde donde partimos el día anterior.

Exigencia física de 4 en un ranking de 1 a 5.

Itinerario

Día 1: 8 horas de caminata, 15 Km., Elevación de 900 metros, Paisajes y Biodiversidad

Subiremos desde los 600 hasta los 900 m.s.n.m., al Mirador de la Cordillera Escalera. Luego continuamos hasta los 1200 m.s.n.m. para almorzar en Atun Rumi Chico. Después del almuerzo continuaremos subiendo paulatinamente hasta los 1350 m.s.n.m. en el Bosque de Nubes protegido por las Comunidades Nativas de Chunchiui y Chirikyacu, donde finalmente acamparemos.

6:00am:	Desayuno en San Roque de Cumbaza
6:30am:	Inicio del Recorrido desde la Plaza 28 de Julio
7:20am:	Límite Área de Conservación Regional Cordillera Escalera. Recorrido silencioso y atento.
8:30am:	Refrigerio en el Mirador
9:00am:	Continuamos la caminata.
12:30am:	Llegada a Atun Rumi Chico, descanso y almuerzo.
1:30pm:	Continuación del Recorrido – Subimos al Bosque de Nubes
2:00pm:	Territorio de la Comunidad Nativa Chirikyacu
3:30pm:	Llegada al Campamento
4:30pm:	Baño en Atun Rumi y Cascadas de Rumiyacu
6:00pm:	Cena & Descanso
	La fogata arderá hasta las 9:00pm.

**Opcional: Caminata nocturna para observar ranas, insectos y con suerte algún otro animal nocturno.*

Día 2: Descenso, Piedras Gigantes, Cascadas y Cataratas

El segundo día descendemos con mucha precaución pues es empinado y escabroso el tramo hasta las cascadas de Sunipi Kausani o Toroyacu. Allí nos bañaremos y almorzaremos temprano para luego caminar 7 Km. hasta San Roque de Cumbaza. Es importante que caminemos juntos en el retorno.

7:00am:	Desayuno
8:30am:	Descenso a las Cataratas de <i>Sunipi Kausani</i>
10:00am:	Baño en las Cataratas de <i>Sunipi Kausani</i>
11:00am:	Almuerzo en el tambo frente a las Cataratas de <i>Sunipi Kausani</i>
12:30pm:	Retorno a San Roque de Cumbaza
2:30pm:	Descanso chacra de Don Rosendo
4:00pm:	Descanso Caserío Vista Alegre
5:00pm	Llegada a San Roque de Cumbaza

Almuerzo frente a Cataratas de Sunipi Kausani ("Vive Lejos").



Incluye:

- Botiquín de primeros auxilios, carpas impermeables y sacos de dormir para quienes no cuenten.
- Un guía local por cada cinco visitantes y porteadores para comida y carpas.
- Dos almuerzos en la ruta, una cena en el campamento, dos desayunos, refrigerios.
- Aporte a la conservación de los bosques, al desarrollo sostenible y mejora de la educación local.

Precio por Persona	Soles	Dólares
<i>(A partir de 2 pasajeros)</i>	490	135

- **Extra Porteador: 150 soles por carga de 15kg, aprox.**

Este paquete tiene un precio de venta de 490 soles por persona, debido a que brinda diversos servicios incluido el traslado de ida y vuelta desde Tarapoto hasta la comunidad de chirikyacu, para visitantes que llegan en vuelo a la ciudad de Tarapoto. Sin embargo, tiene un costo de producción de 405 soles por persona, y con un margen de ganancia para la comunidad de s/ 85 soles (17.35%).

- Trekking + Tour vivencial (Warmi Awadora)



CHIRIKYACU COMUNIDAD NATIVA



Trekking & Taller Vivencial de Artesanía

El presente programa te invita a conectarte con la Comunidad Nativa “Quechua Lamas” de Chirikyacu, en las nacientes del Río Cumbaza, a través de la elaboración conjunta de artesanías con ellos. El Comité de Artesanas Warmi-Awadoras produce cintos, correas y bolsos con técnicas tradicionales para sus tejidos. El camino de ida y vuelta es posible realizarlo caminando (*Trekking*) por dos horas y media pasando por chacras y bosques de la comunidad y de retorno por una trocha carrozable donde también se aprecian paisajes de las Montañas Amazónicas de estas Comunidades.

El *Trekking* puede comenzar muy temprano (6am) para disfrutar de la frescura & biodiversidad de la mañana o después del desayuno a las 8:30am.

Recorrido de ida, de vuelta y algunas aves que con suerte hemos encontrado (Elanio bidentado – Harpagus bidentatus)



Native Trek: Conexión, Naturaleza e Intercambio Cultural

9:00am	Trekking o Traslado a la CCNN de Chirikyacu (de 600 a 1000 m.s.n.m.) <i>Opcional: Traslado en camioneta rural 4x4 hasta la comunidad. Su capacidad y costos figuran abajo.</i>
12:00m	Almuerzo en Chirikyacu
2:00pm	Elaboración de artesanías con las Warmi Awadoras (cerámica & tejido)
4:00pm	Descenso a San Roque de Cumbaza (<i>caminando o en camioneta rural</i>)
6:00pm	Llegada a San Roque & Fin del Programa

Mujeres artesanas “Warmi Awadoras” de la Comunidad Nativa de Chirikyacu dirigiéndose y brindando el taller de artesanía



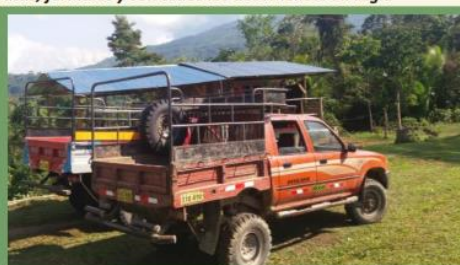
Incluye:

- Un guía local por cada 5 visitantes
- Botiquín de primeros auxilios y refrigerios (principalmente frutas)
- Almuerzo con Asociación Local (*Inchicapi* – sopa tradicional de maíz con maní y gallina de chacra)
- Refrigerio durante la caminata desde San Roque de Cumbaza hasta Chirikyacu
- Taller de elaboración de artesanías con las mujeres *Warmi Awadoras*
- Aporte a la conservación de los bosques, al desarrollo sostenible y mejora de la educación local

Precio por Persona	Soles	Dólares
(A partir de 2 pasajeros)	170	45

*** Variación Madrugadora & Avistamiento de Aves:** el programa incluye un desayuno a las 5:00am para caminar temprano (5:30am), un guiado más enfocado en identificar Aves, un extra de comida para llevar y el alquiler de binoculares. El Precio por persona sube US\$ 20 y/o S/ 75.

Camionetas Rurales 4x4 con choferes experimentados en dichas rutas, formales y con todos los documentos en regla

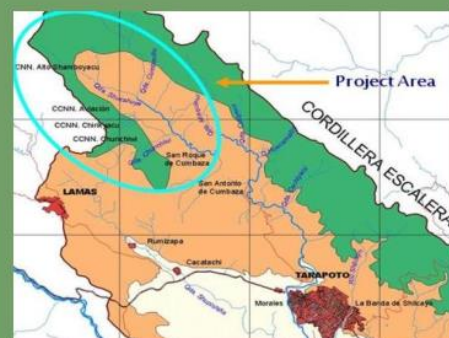


*** Camioneta 4x4 tiene un costo adicional de S/. 150 para el traslado. Su capacidad es: 4 en cabina, 5 en Tolva**



La microcuenca del Río Cumbaza provee de agua a 200 mil personas. Sus nacientes se encuentran en los bosques primarios de la parte alta de San Roque de Cumbaza, Área de Conservación Regional Cordillera Escalera. Tu visita contribuye con su conservación. ¡Muchas Gracias!

El recorrido de ida (subida) pasa por parches de bosque, chacras y quebradas. El recorrido de retorno (bajada) va por una Trocha Carrozable con paisajes de las Montañas Amazónicas



Este paquete es Full Day con un precio de venta de 170 soles por persona, es todo un día completo. Sin embargo, tiene un costo de producción de 150 soles por persona, y con un margen de ganancia para la comunidad de s/ 20 soles (11.76%).

5.3. PLAN COMERCIALIZACIÓN

Actualmente **Chirikyacu** se viene posicionando como un Producto Turístico de Naturaleza, Aventura y Cultura con miras a destacar en la región debido a la Jerarquía de sus Recursos y Atractivos Turísticos, de sus Bosques y debido al Liderazgo y participación de sus pobladores. La comercialización se viene llevando a cabo principalmente a través de dos tours comercializados por la empresa aliada (**Ecoaldeas**). El primero enfocado en artesanía y cultura y el segundo en caminatas y campamentos en bosques y cataratas. También existen viajeros y voluntarios que visitan eventualmente la comunidad y/o sus atractivos.

En ese sentido el Plan de Comercialización se basa en la implementación de la Estrategia Comercial descrita en el punto 5.3.1., donde la comunidad tendrá un rol protagónico como actores principales en la promoción y situación de los servicios turísticos que esta ofrece en la cual destacan los siguientes elementos:

5.3.1. Estrategia Comercial (Con plan de negocio)

La propuesta se ha planteado utilizando las **7P**. El cual se ha desarrollado líneas abajo.

A. Producto. La CCNN Chirikyacu cuenta con importantes recursos (naturales, culturales y antrópicos) y atractivos turísticos, instalaciones, servicios y actividades, tal como se describen en el punto anterior. El elemento específico de interés que representará la esencia del Plan de Comercialización y que genera la experiencia turística integral está vinculado a tres elementos principales:

- ✓ El hermoso **bosque primario** protegido por la comunidad donde se encuentran dos atractivos turísticos importantes.
- ✓ El legado cultural “**Kichwa**” o “**Quechua-Lamas**” que se sigue presente en el quehacer diario de la comunidad y se ve fortalecido a través de acciones o emprendimientos específicos, como es el caso de las Mujeres Tejedoras o “**Warmi Awadoras**”.
- ✓ La **infraestructura o planta turística** con que cuenta la comunidad, así como también las instalaciones, servicios y actividades turísticas que ofrece.

Lo anterior ha resultado en una estrategia de Marketing que se enfoca en un Producto Turístico de **Aventura, Naturaleza y Cultura**. Específicamente un producto de Ecoturismo y Deporte de Aventura, considerando la importante biodiversidad de los bosques de la CCNN (Ecoturismo) y considerando también el importante mercado que existe para Turismo de Aventura a nivel nacional e internacional (especialmente en el rubro de Caminatas o *Trekking*). Es importante también resaltar que, según la Organización Mundial para la Comercialización del Turismo de Aventura (**Adventure Travel Trade Association – ATTA**), este último requiere de elementos culturales, actividades al aire libre y naturaleza para poder llamarse Turismo de Aventura.

El Producto Turístico para fortalecerse por el Proyecto “Ecoturismo & Deporte de Aventura en la CCNN Chirikyacu” responde a una **estrategia de Diferenciación** en línea con el Producto Turístico “Trekking & Biodiversidad en el Alto Cumbaza”, conceptualizado por el Proyecto “Tarapoto y Alto Mayo, Turismo y Naturaleza en Valor”, ejecutado por la Cámara Nacional de Turismo (CANATUR) y financiado por la Cooperación Suiza SECO, a través del Programa SeCompetitivo facilitado por la ONG Helvetas.

La diferenciación del presente Producto Turístico lo posiciona como una de las tres Ofertas más importantes de Caminatas en la Naturaleza en el Circuito Turístico Norte (CTN) y en la Ruta Nor Amazónica, que comprende Amazonas, San Martín y Loreto.

La implementación de esta estrategia se basa en ofertar un servicio de calidad acorde a las exigencias del turista. Para ello se diseñarán diversos paquetes turísticos que involucre a los emprendimientos y rutas de la comunidad y que incluyen:

- **Treking a las cataratas de toroyacu**, donde la comunidad cuenta con personal con experiencia para el guiado.
- **Elaboración de artesanías propias de la cultura**, Participaran las mujeres de la comunidad constituidas en una asociación denominada warmi awadora.
- **Tours guiado a fincas de café, cacao y biohuertos de la comunidad**, conjuntamente con el aliado se han identificados parcelas modelo con diversidad de cultivos para ser visitadas y que el turista conozca el trabajo diario del comunero.
- **Actividades de canopy, rapel y escalada**, esta es una actividad especializada donde la comunidad cuenta con personal capacitados por el aliado para brindar estos servicios.
- **Avistamiento de flora y fauna**, en esta actividad no se cuenta con personal capacitado, pero el aliado estratégico cuenta con las capacidades para brindar el servicio. Sin embargo, se prevén capacitaciones al personal del comité de turismo para brindar servicios en un futuro.
- **Treking guiado**, será asumido por la comunidad con personal con experiencia y capacitado.

B. Precio.

El valor de un servicio debe quedar correctamente definido, para que el cliente sienta que su dinero está siendo bien gastado y se puedan solventar los costos. En ese sentido, actualmente el paquete de 03 días y 02 noches es de S/ 790 soles (Incluye: alimentación, alojamiento, guiado, ticket de ingreso)., los de 02 días y 01 noche es de S/ 490 soles por personas y el Trekking y taller vivencial de artesanía es de 170 soles.

Actualmente la estrategia de Precios incluye los siguientes criterios:

- ✓ Cubrir los costos más un margen de rentabilidad.
- ✓ Mantenerse atractivos frente a la competencia (**Ojo**: no quiere decir más bajos).
- ✓ Transmitir un mensaje de que son precios accesibles dentro de lo que significa un servicio de calidad.

C. Promoción.

Para que los paseos ofrecidos sean reconocidos por la mayor cantidad de turistas, es necesario contar con una promoción agresiva. Para lograr esto, se utilizarán al máximo las últimas tecnologías y tendencias, así como también el Marketing Tradicional. El objetivo de los esfuerzos publicitarios es que, si un turista piensa en un tour de turismo de aventura y ecoturismo, piense en “CCNN Chirikyacu”. Las principales estrategias consideradas son las siguientes:

- ✓ **Marketing Digital** (Página web activa y Redes Sociales Activas), será administrado por personal capacitado del comité de turismo de la comunidad, con el soporte técnico del aliado estratégico, quienes serán los encargados de tener activos dichas redes con publicaciones semanales de las visitas e historias de la cultura de la comunidad.

- ✓ **Desarrollo de contenidos** incluyendo información sobre la biodiversidad de la CCNN Chirikyacu, su Cultura Tradicional “quechua-Lamas” o “Kichwa”, sus productos locales (artesanías, pan, plantas medicinales) y sus quehaceres diarios.
- ✓ **Participación en Ferias Nacionales e Internacionales.** Se seleccionará las más importantes entre las siguientes: Peru Travel Mart, Muchik (Trujillo), AVIT Arequipa, Turismo Perú, Regiones y una internacional organizada por ATTA. Se involucrará a líderes de mujeres y jóvenes de la comunidad para participar en dichos eventos como embajadores para demostrar y promocionar su cultura y sus servicios turísticos.
- ✓ **Organización de Webinars, Fam Trips Virtuales y un Fam Trip Presencial** con 5 representantes de Empresas Especializadas en Turismo de Aventura y Naturaleza (3 desde Lima y 2 desde Cuzco) y/o “influencers” especializados en el rubro. Se capacitará a personal de la comunidad y se tendrá el soporte técnico del aliado estratégico.
- ✓ **Contratar asesoramiento especializado en Marketing Turístico** para la mejora de los elementos de “Story Telling”, Posicionamiento y Recordación del Vacacionista Nacional que visita San Martín o Tarapoto y/o del Viajero Internacional enfocado en Ecoturismo, Aventura y Naturaleza.
- ✓ **Realización de Press Tours (Viajes de Prensa)** con Reporteros especializados en Naturaleza y Aventura, Guías de Montaña, Journalistas reconocidos en temas de biodiversidad, cultura y aventura. El anfitrión será la comunidad a través del comité de turismo, el cual se encargarán de la organización, difusión y promoción del evento con el soporte técnico de aliados. Del sector público y privado.
- ✓ **Presencia en las actividades relacionadas a la observación de aves**, conservación de la biodiversidad, ecoturismo y deporte de aventura que se organizan a nivel regional y a nivel del Destino Tarapoto.

D. Plaza los Puntos anteriores responden a los siguientes Canales de Comercialización y Distribución (Plaza):

- ✓ Los **primeros dos puntos anteriores i) y ii)** se enfocan en el Canal Digital de Ventas Directas dirigido al Mercado de Viajeros Independientes, también conocido como FIT (Free International Traveler), el cual organiza su propio itinerario.
- ✓ El **tercer y cuarto punto iii) y iv)** se enfocan en el Canal de Distribución de Agencias de Viaje y Operadores Turísticos especializados en Productos de Turismo de Aventura, Naturaleza y Bienestar.
- ✓ Los **tres últimos puntos del grupo anterior (v), vi) y vii)** se enfocan en lograr un Posicionamiento a nivel general. Lograr que quienes piensen en viajar a la Región San Martín consideren a la CCNN Chirikyacu, independientemente que se trate de Viajeros Independientes, Agencias u Operadores Turísticos. Estos tres últimos puntos incluirían también presencia y/o participación de la Televisión Local, Regional y Nacional, Gremios Turísticos Regionales y Nacionales, Asociaciones Internacionales, entre otros.

E. Procesos. Se requieren cinco etapas para la Implementación de Procesos Eficientes que logren la Calidad de Servicio Óptima que requiere el Cliente y el Emprendimiento para ser exitoso:

- ✓ Diseño de los Procesos
- ✓ Capacitación a la CCNN Chirikyacu sobre el funcionamiento de los mismos
- ✓ Puesta en marcha de los mismos, evaluación y rediseño.
- ✓ Elaboración de Manuales de Procesos con Diseño Llamativo (en quechua, con imágenes agradables para los miembros de la CCNN Chirikyacu y sus emprendedores).

- ✓ Sistema de evaluación, premiación e incentivos para el cumplimiento de los mismos.

Se está considerando que estas cinco etapas sean desarrolladas por el Equipo Técnico.

F. Personal. Se están considerando Programas Completos de Capacitación en Ecoturismo, Biodiversidad, Turismo de Aventura, Gestión Hotelera y Gestión de Servicios de Alimentación.

G. Evidencia Física. Todo elemento físico debe resaltar la “Imagen de Marca” del Producto Turístico de Aventura y Naturaleza y Bienestar en Desarrollo. Es decir que, los caminos, las señalizaciones, las instalaciones turísticas (campamentos, baños, puesto de control y vigilancia), la infraestructura turística (albergue comunitario, cocina, comedor, entre otros) deben mantener una línea visual uniforme, debe contener información relevante para los visitantes, una estética agradable, comodidad, seguridad y otros elementos que logren que la experiencia integral del visitante sea óptima.

Asimismo, si bien es importante precisar que la elaboración del documento de plan de marketing de los servicios turísticos de la comunidad será elaborada por el aliado estratégico como parte del aporte de contrapartida valorizada, y tendrá un enfoque de conservación, cultura y aventura; donde su implementación de dicho documento para la promoción y difusión de la misma estará a cargo del comité de turismo de la comunidad conjuntamente con los actores claves.

5.4. PLAN ORGANIZACIONAL

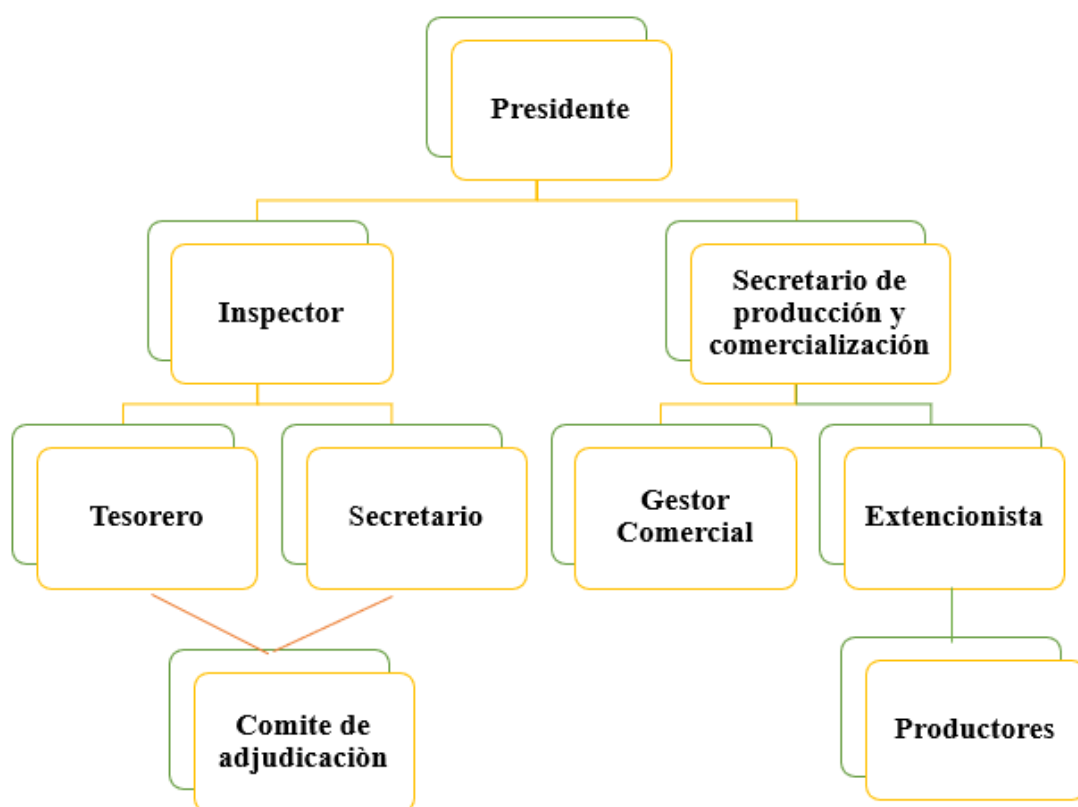
La Comunidad Nativa Chirikyacu, fue inscrita en los registros públicos el 29 de mayo del 2014, con RUC 20572201717 con Numero de Partida Registral 05012506, y la estructura de la Junta Directiva, está organizada bajo un enfoque de **Asociación**, cuenta con una Directiva el cual asume todas las funciones y responsabilidades de la Comunidad; por un periodo de 2 años, y es la siguiente:

Tabla 24. Representantes y Directivos de la CCNN de Chirikyacu

CARGO	NOMBRE Y APELLIDOS	DNI
Presidente	Gilberto Tapullima Salas	00955361
Inspector	Naun Amansifuen Sinarahua	45543192
Secretario	Marcos Mansifuen Sinarahua	46972643
Tesorero	Witman Ruiz Huaman	46824832
Secretario de producción y comercialización	Denis Salas Piña	47003534

Fuente: Copia literal CCNN de Chirikyacu, 2022

Diagrama N° 02: Estructura Orgánica de la CCNN Chirikyacu con el PPNN



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 25. principales funciones por áreas orgánicas de la CCNN

CARGO	FUNCIONES
Presidente	• Tener la representación de la Asamblea General. • Representar legal y formalmente a la Asociación y tener voto de calidad. • Organizar y presentar un plan de trabajo general al Consejo Directivo. • Presidir las Asambleas Generales. • Estructurar y presentar los informes periódicos y anuales al Consejo Directivo.
Inspector	• Sustituir al presidente en sus faltas temporales o definitivas. • Verificar el cumplimiento de las normas y reglamentos establecidos por la comunidad en relación a la gestión de los recursos naturales y culturales. • Realizar inspecciones periódicas en la comunidad para detectar posibles infracciones o irregularidades en la gestión de los recursos naturales y culturales. • Fiscalizar la administración, comprobando frecuentemente el estrado de la caja y la existencia de los títulos y valores de toda la especie.
Secretario	• Encargarse de la correspondencia y archivos de la CCNN. • Tener a su cuidado los asuntos jurídicos de la CCNN, así como la coordinación estructural de la misma, en colaboración con el Consejo Directivo. • Levantar las actas en un libro registrado legalmente. • Colaborar con la difusión de las Asambleas Generales. • Colaborar en la coordinación de las Asambleas Generales.
Secretario de producción y comercialización	a) Entrar a formar parte de la comisión directiva con derecho a voz, pero no así su voto, al concurrir a las sesiones de la comisión directiva, no serán computables sus asistencias a los efectos de lograr el quórum. b) A su elección y formar parte de la comisión directiva en las condiciones previstas en los estatutos.

a. Gestión para el control y seguimiento del PPNN

El Control y seguimiento de las actividades de operación de la propuesta productiva estará a cargo del Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático, quien estará a cargo de supervisar el desarrollo, avance y el cumplimiento de los indicadores y logro de metas durante la ejecución del plan de negocios.

La CCNN Chirikyacu cuenta con experiencia en el manejo del negocio, dado que desde el año 2010 viene trabajando con Eco Aldeas, incursionando en un inicio con grupo de estudiantes voluntarios que brindaban capacitación a la comunidad en temas de alimentación, servicio de alojamiento, campamento en el bosque, etc. Posteriormente, en el año 2015 empezaron a recibir turistas captados por redes sociales. El objetivo para este año 2023 es entrar con operadores y agencias especializadas de ecoturismo de aventura, tanto a nivel nacional e internacional, y para ello han venido invirtiendo conjuntamente en el arreglo de los caminos, entrenamiento en turismo de aventura, etc.

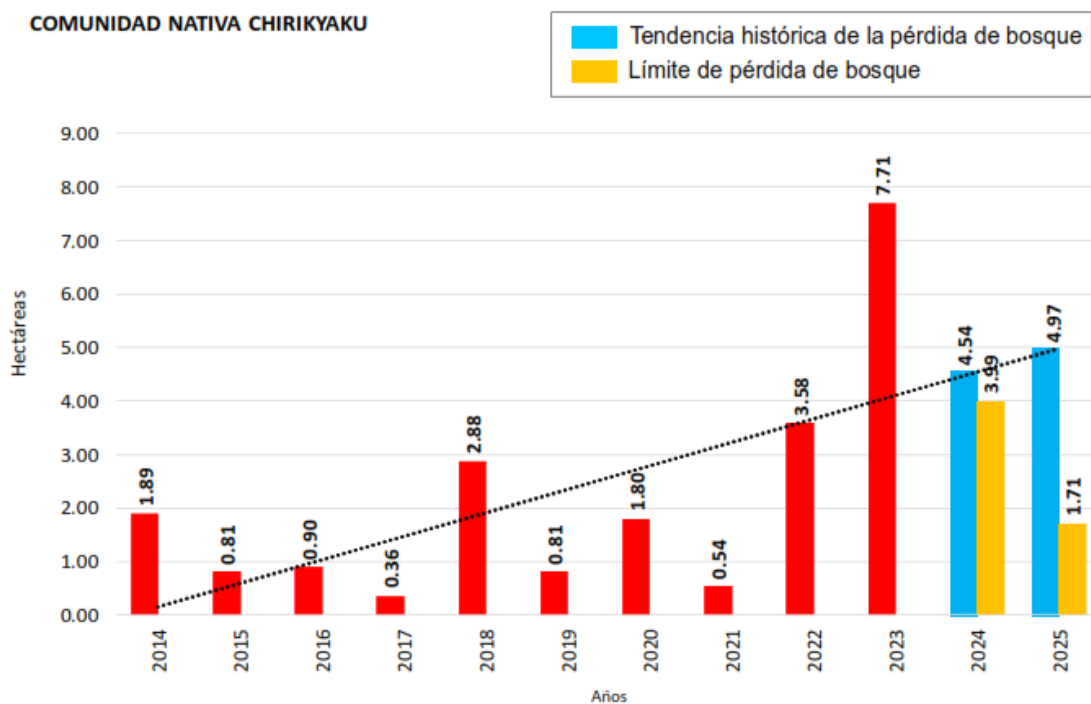
Asimismo, de acuerdo con la nueva estructura de gobernanza se plantea que el reparto de las utilidades generadas por la venta de servicios turísticos se utilizará el 10% del monto total de cada paquete irá gastos operativos y logísticos de monitoreo y vigilancia del territorio.

5.5. PLAN GESTIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL – PGAS

Dentro del proceso de diagnóstico para la elaboración del plan de negocio se han identificado 04 posibles riesgos, las cuales se describen:

Tipo de Actividad del Plan de Negocio	Etapa de diseño y construcción del plan de negocio			Etapa de implementación del plan de negocio			Presupuesto S/	Responsable
	Descripción de los riesgos identificados	Medidas de prevención ambiental/ social	Medidas de mitigación ambiental /social	Descripción del impacto/ social	Medidas de prevención ambiental/ social	Medidas de mitigación ambiental/ social		
Levantamiento de información de campo	Desconfianza de la comunidad y del aliado para facilitar la información requerida para el plan de negocio	Reuniones de coordinación con los líderes de la comunidad y del comité de turismo	Se realizaron reuniones informativas con la comunidad con el acompañamiento técnico de su federación y del programa bosque para socializar la necesidad de levantar información de campo.					Consultor del IICA
Validación del plan de negocio	Falta de consenso para su aprobación.	Se realizaron consultas a los líderes de la comunidad para conocer su inquietud para la validación	Con la socialización de la propuesta a los líderes y actores claves involucrados se envió la propuesta para su aprobación en la asamblea comunal donde se obtuvo su aprobación por unanimidad.					Consultor del IICA
Labores de gestión				Las autoridades locales no quieren otorgar la ordenanza a la comunidad para el cobro del ingreso al atractivo turísticos	Coordinar con la CCNN PUCAYAQUILLO para conocer quién les ha otorgado la autorización. Trabajar de la mano con DIRCETUR y GL	Cada fin de semana tener presencia y la identificación (Uniforme), en el puesto de control y recorrido turístico.	500.00	CC.NN y ECOALDEAS
Capacidad de carga en el ámbito				La implementación de esta medida minimiza el impacto para el recurso turístico evitando alterar la flora y fauna del paisaje sostenible. Asimismo, se minimiza el riesgo al visitante para sufrir accidentes.	Se colocarán señalización en cada punto de visita indicando la capacidad de carga de cada recurso turístico, a fin de generar riesgos para el visitante.	La comunidad conjuntamente con el comité de turismo y el aliado estratégico diseñarán los protocolos de seguridad del recurso turístico y serán comunicadas al visitante al momento del ingreso a los servicios turísticos para ordenarlos en grupos.	800.00	CC.NN
Incremento de residuos sólidos				Al ser un turismo especializado y la cultura de este visitante es más ordenado el impacto es mínimo al recurso turístico.	Cronograma de limpieza en grupos de los recursos turísticos por parte de la comunidad.	Se colocarán envases para la colocación de los residuos sólidos en puntos estratégicos de los servicios turísticos y rutas establecidas.	500.00	CC.NN
Desarrollo de infraestructura turística				El impacto que podría generar es pérdida de la flora y fauna en el territorio.	Se utilizar material de la zona, de árboles caídos por los vientos para construcción del puesto de control y los campamentos.	Sera de material rustico dentro del bosque rodeado por cobertura vegetal sin alterar la flora y fauna.	800	CC.NN
Perdida de la cultura y tradiciones				Desinterés de los jóvenes y niños por conservar la cultura de la comunidad.	Gestionar y coordinar con autoridades competentes para la contratación de profesores bilingües que enseñen la cultura.	Siendo la asamblea general la máxima autoridad, promoviera la educación bilingüe.	400.00	CC.NN

La comunidad nativa de CHIRIKYACU dentro de su historial de pérdida de bosque anual está en un rango de 1 a 3 hectáreas, sin embargo, el 2023 se ha visualizado el punto más alto de deforestación de 7.71 hectáreas, debido a la necesidad de generar ingresos y producir alimentos de pan llevar para sus familias y por falta de oportunidades. Por ello, la ejecución de este plan de negocio es importante la promoción y difusión y atraer mayor número de visitantes. Y de acuerdo a la base grafica del programa bosques el área permitida anual al 2024 es de 3.59 hectáreas y de 1.71 hectáreas el 2025.



VI. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO (CON Y SIN PLAN DE NEGOCIO)

6.1. Propuesta de Inversión con Plan de Negocio

Tabla N° 26: Propuesta de inversión.

Rubro	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Aporte de PNCBMCC		Aporte de la comunidad	
					IMPORTE S/	%	IMPORTE S/	%
PROCESO PRODUCTIVO				354,079.89	261,579.89		92,500.00	
Inversión en Infraestructura				179,945.57	97,595.57		82,350.00	
I.1. Infraestructura Valorizada					-			
Infraestructura de la CCNN (Albergue, Auditorio, Cocina, Albergue de investigadores) + Infraestructura de Warmi Awadora	Unidad	1	82,350.00	82,350.00			82,350.00	100%
II.2 Mejoramiento de trocha ecoturístico (15 Km) (cataratas y piedra hatun rummy)				-	-		-	
Materiales (señalización, pintura esmalte sintético y cuerdas de seguridad por km.)	Materiales/Km	15	200.00	3,000.00	3,000.00	100%		
II.3 Mejoramiento de los campamentos.				-	-			
Mejorar el sistema de gestión de residuos sólidos de los tambos (residuos de comida, plásticos, etc.), baños ecológicos.	Global	2	3,000.00	6,000.00	6,000.00	100%		
Adquisición de materiales (Calamina N° 23)	Unidad	40	36.00	1,440.00	1,440.00	100%		
Clavos	Kg	8	12.00	96.00	96.00	100%		
Madera	Global	1	1,800.00	1,800.00	1,800.00	100%		
II.4 Puesto de control y vigilancia					-	100%		
Construcción de Infraestructura de madera	Global	1	60,114.82	60,114.82	60,114.82	100%		
II.5 Mejoramiento de ambientes del hotelería				-	-			
II.5.1. Interior y exterior del albergue				-	-			
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	5	28.00	140.00	140.00	100%		
Barniz de techo de madera y ventanas	Galón	2	120.00	240.00	240.00	100%		
Malla Nylon color blanco	Rollo	1	453.00	453.00	453.00	100%		
Clavos	Kg	1	12.00	12.00	12.00	100%		
Tripley 4mm	Unidad	4	35.00	140.00	140.00	100%		
Listones	Unidad	10	7.00	70.00	70.00	100%		
Focos luminosos (ahorradores)	Unidad	12	30.00	360.00	360.00	100%		
II.5.2. Refacción del techado de panadería comunal				-	-			
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	2	28.00	56.00	56.00	100%		
Calamina N° 23	Unidad	16	36.00	576.00	576.00	100%		
Clavos	kg	7	12.00	84.00	84.00	100%		
Horcones	Unidad	4	120.00	480.00	480.00	100%		
Tijerales	Unidad	15	20.00	300.00	300.00	100%		
Soleras	Unidad	6	30.00	180.00	180.00	100%		
Correas	Unidad	12	12.00	144.00	144.00	100%		
II.5.3. Arreglo de baños				-	-			
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	1	28.00	28.00	28.00	100%		

Compra de accesorios de 4 inodoros	Inodoros	4	28.00	112.00	112.00	100%		
II.5.4. Arreglo de cocina (exteriores e interiores)				-	-			
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	4	28.00	112.00	112.00	100%		
Calamina Nº 23	Unidad	50	36.00	1,800.00	1,800.00	100%		
Tijerales	Unidad	30	20.00	600.00	600.00	100%		
Correas	Unidad	30	12.00	360.00	360.00	100%		
Soleras	Unidad	30	30.00	900.00	900.00	100%		
Clavos	kg	10	12.00	120.00	120.00	100%		
Focos Ahorradores	Unidad	6	30.00	180.00	180.00	100%		
II.5.5. Acondicionamiento de auditorio				-	-			
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	2	28.00	56.00	56.00	100%		
Mesa de madera	Unidad	1	800.00	800.00	800.00	100%		
Sillas de madera	Unidad	15	100.00	1,500.00	1,500.00	100%		
II.4.6. Refacción de albergue de investigadores				-	-			
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	3	28.00	84.00	84.00	100%		
Focos Ahorradores	Unidad	5	35.00	175.00	175.00	100%		
II.6 Ampliación de ramada para ambiente de trabajo - Warmi Awadora	Global	1	10,082.75	10,082.75	10,082.75	100%		
II.7 Señalización, Panel interpretativo	Global	1	5,000.00	5,000.00	5,000.00	100%		
Inversión en mano de obra				29,150.00	19,000.00		10,150.00	
II.2 Mejoramiento de trocha ecoturístico (15 Km) (cataratas y piedra hatun rummy)				-			-	
Servicio de acondicionamiento de trocha ecoturística (Limpieza, mejora de puentes de madera, pasamanos y escalinatas)	Servicio	1	12,000.00	12,000.00	12,000.00			100%
II.3 Mejoramiento de los campamentos (Cataratas).				-			-	
Servicio de acondicionamiento de campamentos	Servicio	1	7,000.00	7,000.00	7,000.00			100%
II.5 Mejoramiento de ambientes del hotelaría				-			-	
II.5.1. Interior y exterior del albergue				-			-	
Mano de obra	Jornal	40	50.00	2,000.00			2,000.00	100%
II.5.2. Refacción del techado de panadería comunal				-			-	
Mano de obra	Jornal	30	50.00	1,500.00			1,500.00	100%
II.5.3. Arreglo de baños				-			-	
Mano de obra	Jornal	8	50.00	400.00			400.00	100%
II.5.4. Arreglo de cocina (Exteriores e interiores)				-			-	
Mano de obra	Jornal	70	50.00	3,500.00			3,500.00	100%
II.5.5. Acondicionamiento de auditorio				-			-	
Mano de obra	Jornal	15	50.00	750.00			750.00	100%
II.4.6. Refacción de albergue de investigadores				-			-	
Mano de obra	Jornal	40	50.00	2,000.00			2,000.00	100%
Insumos, equipos y herramientas				83,184.32	83,184.32		-	
II.1. Especialidades de ecoturismo (Escalada de árboles & rapel)				21,335.18	21,335.18		-	
Arnés completo	Unidad	2	1,071.61	2,143.21	2,143.21	100%		

Arnés de cintura	Unidad	5	209.00	1,045.01	1,045.01	100%		
Caraviners o mosquetones	Unidad	25	107.00	2,675.06	2,675.06	100%		
Cascos	Unidad	7	483.69	3,385.86	3,385.86	100%		
Ocho	Unidad	4	177.00	708.00	708.00	100%		
descensores ATC	Unidad	3	182.99	548.98	548.98	100%		
Yumar	Unidad	4	321.00	1,283.98	1,283.98	100%		
grigri+	Unidad	2	691.00	1,381.99	1,381.99	100%		
croll	Unidad	1	316.64	316.64	316.64	100%		
Tibloc (seguro para línea de vida)	Unidad	3	201.52	604.56	604.56	100%		
Cuerda ligera 60m	Unidad	2	1,227.08	2,454.16	2,454.16	100%		
Cuerda de 200m semiestática Axis	Unidad	1	2,634.00	2,634.00	2,634.00	100%		
Cintas tubulares (metro)	Unidad	5	63.00	315.00	315.00	100%		
cordinos	Unidad	8	10.51	84.11	84.11	100%		
Poleas	Unidad	2	106.00	212.00	212.00	100%		
Guante especial para agua	Unidad	7	77.00	539.00	539.00	100%		
Mochila Impermeable técnica	Unidad	1	543.00	543.00	543.00	100%		
Mochila Barranquismo	Unidad	1	460.61	460.61	460.61	100%		
II.2. Equipamiento Básico Aves (Aviturismo y ecoturismo)				16,810.19	16,810.19		-	
Binoculares Bushnell H2O 10x42	Unidad	3	898.99	2,696.98	2,696.98	100%		
Binoculares Vortex Diamond Back 8x42	Unidad	1	1,320.00	1,320.00	1,320.00	100%		
Telescopio DiamondBack Vortex	Unidad	1	2,960.00	2,960.00	2,960.00	100%		
Trípode de Aluminio High Country	Unidad	1	1,300.00	1,300.00	1,300.00	100%		
Adaptador para fotos en el Telescopio desde el Celular	Unidad	1	570.00	570.00	570.00	100%		
Cámara de Fotos Compacta Nikon P1000	Unidad	1	5,399.00	5,399.00	5,399.00	100%		
Parlante Bluetooth	Unidad	1	199.90	199.90	199.90	100%		
Pilas recargables (4)	Unidad	4	59.90	239.60	239.60	100%		
Cargador Pilas	Unidad	2	139.90	279.80	279.80	100%		
Batería Externa Philips	Unidad	1	129.90	129.90	129.90	100%		
Linterna Táctica	Unidad	2	269.00	538.01	538.01	200%		
Linterna Frontal (Cabeza)	Unidad	3	259.00	776.99	776.99	300%		
Lápiz Limpiador Vortex Optics	Unidad	2	70.00	140.00	140.00	400%		
Puntero Láser	Unidad	2	130.00	260.00	260.00	500%		
II.3. Equipamiento Básico General				20,938.95	20,938.95		-	
Polos Uniforme Chirikyacu	Unidad	40	40.00	1,600.00	1,600.00	100%		
Pantalón Táctico	Unidad	12	169.00	2,028.00	2,028.00	100%		
Impermeable	Unidad	20	39.00	780.00	780.00	100%		
Radio de comunicación (Woki Toki)	Unidad	2	450.00	900.00	900.00	100%		
Botas	Unidad	20	35.00	700.00	700.00	100%		
Chaleco	Unidad	12	125.00	1,500.00	1,500.00	100%		
Carpas 2 personas	Unidad	3	619.00	1,857.00	1,857.00	100%		
Carpas 4 personas	Unidad	1	1,069.00	1,069.00	1,069.00	100%		
Sacos de Dormir	Unidad	7	178.99	1,252.96	1,252.96	100%		
Colchonetas	Unidad	5	189.00	945.00	945.00	100%		
Mochila	Unidad	10	150.00	1,500.00	1,500.00	100%		
Maquinas de coser a pedal	Unidad	4	750.00	3,000.00	3,000.00	100%		

Cámara trampa	Unidad	3	1,269.00	3,806.99	3,806.99	100%		
II.4. Equipamiento de habitaciones de Albergue				11,400.00	11,400.00		-	
Colchones de 2 plazas	Unidad	4	800.00	3,200.00	3,200.00	100%		
Colchones de 1 1/2 plaza	Unidad	4	450.00	1,800.00	1,800.00	100%		
Cama de madera 2 plazas	Unidad	4	600.00	2,400.00	2,400.00	100%		
Cama de madera 1 1/2 Plaza	Unidad	2	400.00	800.00	800.00	100%		
Velador	Unidad	4	500.00	2,000.00	2,000.00	100%		
Mesa de recepción	Unidad	1	1,200.00	1,200.00	1,200.00	100%		
II.4. Equipamiento complementario de actividades				12,700.00	12,700.00		-	
Motor de carpintería tallado (diseño de iconografía)	Unidad	1	3,000.00	3,000.00	3,000.00	100%		
Maquina amasadora de Harina de Pan	Unidad	1	7,000.00	7,000.00	7,000.00	100%		
Mesa de acero inoxidable	Unidad	1	1,200.00	1,200.00	1,200.00	100%		
Latas (Moldes) de acero inoxidable	Unidad	50	20.00	1,000.00	1,000.00	100%		
Vitrinas	Unidad	1	500.00	500.00	500.00	100%		
Servicios				61,800.00	61,800.00		-	
Asesoramiento técnico - especialista en turismo (Coordinador)	Mes	15	2,000.00	30,000.00	30,000.00	100%		
Programa de capacitación en ecoturismo y biodiversidad (incluye elaboración de materiales)	Modulo	4	2,000.00	8,000.00	8,000.00	100%		
Programa de capacitación en actividades de turismo de aventura (Caminata, escalada de árboles, barranquismo y rapel)	Modulo	4	2,000.00	8,000.00	8,000.00	100%		
Programa de capacitación gastronomía y biodiversidad.	Taller	3	2,000.00	6,000.00	6,000.00	100%		
Capacitación y uso en manejo y mantenimiento de máquinas de coser y textilería.	Taller	2	1,000.00	2,000.00	2,000.00	100%		
Capacitación en la elaboración y diseño de iconografías talladas en madera	Taller	2	1,000.00	2,000.00	2,000.00	100%		
Capacitación en la preparación de panes artesanales (Emprendimiento familiar).	Taller	2	1,000.00	2,000.00	2,000.00	100%		
Recolección, análisis, interpretación de datos y publicación de flora y fauna	Consultoría	1	3,800.00	3,800.00	3,800.00	100%		
ARTICULACIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL				96,900.00	96,900.00		-	
Insumos, equipos y herramientas				-	-		-	
				-	-	100%		
Servicios				96,900.00	96,900.00		-	
Implementación de página web con pasarela de pagos	Consultoría	1	3,000.00	3,000.00	3,000.00	100%		
Diseño y publicidad en redes sociales (Por un año)	Consultoría	1	3,500.00	3,500.00	3,500.00	100%		
Diseño de Logo de la comunidad para la promoción turística.	Consultoría	1	6,000.00	6,000.00	6,000.00	100%		
Participación en Ferias nacionales e internacionales.	Feria	1	8,000.00	8,000.00	8,000.00	100%		
Realización de Fam Trips Nacionales y Regionales.	Servicio	1	6,000.00	6,000.00	6,000.00	100%		
Implementar una estrategia de promoción y difusión del producto turístico de naturaleza	Servicio	1	7,000.00	7,000.00	7,000.00	100%		
Realización de Press Tours Nacionales para la promoción de productos turísticos	Servicio	1	8,000.00	8,000.00	8,000.00	100%		
Gestor y/o Articulador Comercial	Mes	10	2,000.00	20,000.00	20,000.00	100%		
Programa de capacitación gestión hotelera	Capacitación	2	2,000.00	4,000.00	4,000.00	100%		

Pasantía Nacional de las experiencias exitosas de gestión turística	Servicio	1	10,000.00	10,000.00	10,000.00	100%		
Programa de capacitación en gestión administrativa y contable para el manejo sostenible de negocios.	Modulo/ Taller	8	1,800.00	14,400.00	14,400.00	100%		
Mejorar capacidades de sus integrantes en liderazgo, trabajo en equipos, asociatividad, gestión empresarial e identidad comunitaria	Capacitación	1	4,000.00	4,000.00	4,000.00	100%		
Implementación de instrumentos de gestión del comité de turismo.	Servicio	1	3,000.00	3,000.00	3,000.00	100%		
Act Complementarias (Max 10%)				2,000.00	2,000.00		-	
a Insumos, equipos, herramientas				2,000.00	2,000.00		-	
Kit de primeros auxilios - Botiquín.	Global	4	500.00	2,000.00	2,000.00	100%		
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)				9,000.00	9,000.00		-	
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión				9,000.00	9,000.00		-	
Gastos bancarios y de actualización de estatutos de CCNN	Global	1	1,500.00	1,500.00	1,500.00	100%		
Gastos de Gestión y coordinación - Directivos	Mes	15	500.00	7,500.00	7,500.00	100%		
COSTO TOTAL DEL PN				461,979.89	369,479.89	79.98%	92,500.00	20.02%

RESUMEN DE PRESUPUESTO TOTAL (\$/)

RUBROS	CT PN	%
PROCESO PRODUCTIVO	354,079.89	76.64%
ARTICULACIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL	96,900.00	20.97%
Actividades Complementarias (max 10%)	2,000.00	0.43%
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)	9,000.00	1.95%
TOTAL	461,979.89	100.00%

RUBROS	CT PN	TOPE COFINANCIAMIENTO	
Aporte de PNCBMCC	369,479.89	369,479.89	79.98%
Aporte de la comunidad	92,500.00	92,500.00	20.02%
TOTAL	461,979.89	461,979.89	100.0%

6.2. Proyección de la operación: Ingresos y Egresos

Tabla N° 27: Proyección de ingresos

DETALLES	VENTAS PROYECTADAS					
	Año Base	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
PRODUCTOS (Paquetes turísticos)	259	428	599	719	848	1,000
Paquete de 03 días y 02 noches	174	287	401	482	568	670
Paquete de 02 días y 01 noches	60	98	138	165	195	230
Trekking & Turismo vivencial	26	43	60	72	85	100
PRECIO DE VENTA (Paquete turísticos)						
Paquete de 03 días y 02 noches	790.00	790.00	790.00	790.00	790.00	790.00
Paquete de 02 días y 01 noches	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00
Trekking & Turismo vivencial	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00
INGRESOS POR VENTA \$/						
Paquete de 03 días y 02 noches	137,088.70	226,540.40	317,050.70	380,566.70	448,846.40	529,300.00
Paquete de 02 días y 01 noches	29,189.30	48,235.60	67,507.30	81,031.30	95,569.60	112,700.00
Trekking & Turismo vivencial	4,403.00	7,276.00	10,183.00	12,223.00	14,416.00	17,000.00
Utilidad operador turístico (Ecoaldeas)	15.14%	15.14%	15.14%	15.14%	15.14%	15.14%
Utilidad de la comunidad (CCNN)	84.86%	84.86%	84.86%	84.86%	84.86%	84.86%
Total, \$/.	144,839.90	239,349.33	334,977.21	402,084.50	474,224.84	559,227.40

Tabla N° 28: Costos totales (Egresos proyectados)

Concepto	Año base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS DIRECTOS						
Mano de obra	89,400.00	85,800.00	85,800.00	85,800.00	85,800.00	85,800.00
Insumos	18,060.00	21,800.00	24,500.00	28,600.00	32,700.00	35,600.00
COSTOS INDIRECTOS						
Uso de máquinas/equipos/herramientas	9,671.40	5,380.00	5,515.00	5,720.00	5,925.00	6,070.00
Materiales indirectos	6,000.00	11,100.00	11,100.00	11,100.00	11,100.00	11,100.00
Mano de obra indirecta	8,900.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Sub total costo	132,031.40	133,080.00	135,915.00	140,220.00	144,525.00	147,570.00
Costos de Mantenimiento						
Mant. equipos de Prod.		1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Mant. vehículo de carga		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sub total mantenimiento	0.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Gastos						
Comercialización	960.00	3,024.00	3,024.00	3,024.00	3,024.00	3,024.00
Administración	3,840.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00
Ambiental		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Financiero		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sub total gasto	4,800.00	8,184.00	8,184.00	8,184.00	8,184.00	8,184.00
Total S/	136,831.40	142,464.00	145,299.00	149,604.00	153,909.00	156,954.00
Costeo unitario (S/ x paquete turístico)	528.31	332.86	242.57	208.07	181.50	156.95

6.3. Estado de Ganancias y Pérdidas - Flujo de Caja

Tabla N° 29: Estado de ganancias y pérdidas – Con PN

Rubro	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ventas	144,839.90	239,349.33	334,977.21	402,084.50	474,224.84	559,227.40
(-) Costo de ventas	132,991.40	137,304.00	140,139.00	144,444.00	148,749.00	151,794.00
(=) Utilidad bruta	11,848.50	102,045.33	194,838.21	257,640.50	325,475.84	407,433.40
(-) Gasto administrativo	3,840.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00	5,160.00
(-) Depreciación		52,625.98	52,625.98	52,625.98	52,625.98	52,625.98
(-) Otros gastos						
(=) Utilidad operativa	8,008.50	44,259.35	137,052.24	199,854.52	267,689.86	349,647.42
(-) Gasto financiero		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) Ingresos extraordinarios						
(-) Egresos extraordinarios						
(=) Utilidad neta antes de impuestos	8,008.50	44,259.35	137,052.24	199,854.52	267,689.86	349,647.42
(-) impuestos	2,362.51	13,056.51	40,430.41	58,957.08	78,968.51	103,145.99
(=) Utilidad neta	5,645.99	31,202.84	96,621.83	140,897.44	188,721.35	246,501.43
Utilidad operativa / ventas (%)	5.53%	18.49%	40.91%	49.70%	56.45%	62.52%
Utilidad Neta / Ventas (%)	3.90%	13.04%	28.84%	35.04%	39.80%	44.08%

Tabla N° 30: Estado de ganancias y pérdidas – Sin PN

Rubro	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ventas	144,839.90	144,839.90	144,839.90	144,839.90	144,839.90	144,839.90
(-) Costo de ventas	132,991.40	132,991.40	132,991.40	132,991.40	132,991.40	132,991.40
(=) Utilidad bruta	11,848.50	11,848.50	11,848.50	11,848.50	11,848.50	11,848.50
(-) Gasto administrativo	3,840.00	3,840.00	3,840.00	3,840.00	3,840.00	3,840.00
(-) Depreciación						
(-) Otros gastos						
(=) Utilidad operativa	8,008.50	8,008.50	8,008.50	8,008.50	8,008.50	8,008.50
(-) Gasto financiero						
(+) Ingresos extraordinarios						
(-) Egresos extraordinarios						
(=) Utilidad neta antes de impuestos	8,008.50	8,008.50	8,008.50	8,008.50	8,008.50	8,008.50
(-) impuestos	2,362.51	2,362.51	2,362.51	2,362.51	2,362.51	2,362.51
(=) Utilidad neta	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99
Utilidad operativa / ventas (%)	5.53%	5.53%	5.53%	5.53%	5.53%	5.53%
Utilidad Neta / Ventas (%)	3.90%	3.90%	3.90%	3.90%	3.90%	3.90%

Tabla N° 31: Flujo de Caja (con plan de negocio)

Rubro	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas		239,349.33	334,977.21	402,084.50	474,224.84	559,227.40
(-) Costos y gastos operativos 3/		142,464.00	145,299.00	149,604.00	153,909.00	156,954.00
(-) Impuestos		13,056.51	40,430.41	58,957.08	78,968.51	103,145.99
(=) Flujo de caja operativo (A)	0.00	83,828.82	149,247.80	193,523.42	241,347.33	299,127.41
(-) Inversión en activos	461,979.89					
(=) Flujo de inversión (B)	-461,979.89	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) Desembolso de préstamo(s)	0.00					
(-) Gasto financiero		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Amortizaciones		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Flujo de financiamiento (C)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Caja Económico (A)+(B)	-461,979.89	83,828.82	149,247.80	193,523.42	241,347.33	299,127.41
Flujo de Caja Financiero (A)+(B)+(C)	-461,979.89	83,828.82	149,247.80	193,523.42	241,347.33	299,127.41

Tabla N° 32: Flujo de Caja (Sin PN)

Rubro	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas		144,839.90	144,839.90	144,839.90	144,839.90	144,839.90
(-) Costos y gastos operativos 3/		136,831.40	136,831.40	136,831.40	136,831.40	136,831.40
(-) Impuestos		2,362.51	2,362.51	2,362.51	2,362.51	2,362.51
(=) Flujo de caja operativo (A)	0.00	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99
(-) Inversión en activos						
(=) Flujo de inversión (B)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) Desembolso de préstamo(s)						
(-) Gasto financiero						
(-) Amortizaciones						

(=) Flujo de financiamiento (C)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Caja Económico (A)+(B)	0.00	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99
Flujo de Caja Financiero (A)+(B)+(C)		5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99	5,645.99

6.4. Análisis de Rentabilidad análisis de rentabilidad incremental)

Indicadores	Resultados
VAN Económico (VANE) – (S/.)	S/.172,353.84
TIR Económica (TIRE) - %	23.39%
Beneficio/Costo Económico	1.25

6.5. Análisis de Sensibilidad

Variable afectada	Variación	Valor	Resultados	
			VANE	TIRE
Nº visitas por año	0.00%	428.00	172,353.84	23.390%
	-5.00%	406.60	123,509.98	20.304%
	-10.00%	385.20	74,666.12	17.114%
	-18.00%	350.96	-3,484.06	11.753%
Costos de producción (S/paquete turístico)	0.00%	332.86	172,353.84	23.390%
	5.00%	348.41	154,638.55	22.247%
	10.00%	363.95	136,923.27	21.099%
	50.00%	488.33	-4,799.02	11.673%
Precio de venta (S/por paquete turístico)	0.00%	490.00	172,353.84	23.390%
	-2.00%	480.20	112,031.20	19.718%
	-4.00%	465.50	27,667.90	14.034%
	-6.20%	459.62	-4,118.24	11.689%

El análisis de sensibilidad económica establece 03 variables donde **registro de vistas** establece que una reducción de este indicador en -18% ya no es viable el negocio, porque el VAN es negativo en -3,484.06 soles y la TIR se encuentra en 11.753%, por debajo de la tasa de descuento de 12%. Del mismo modo, si los **costos de producción** se incrementan en un 50% el negocio ya no es viable debido que el VAN es negativo en -4,799.02 soles y la TIR se encuentra en 11.673%, por debajo de la tasa de descuento del 12%. De igual modo, el **precio de venta** cuando se reduce en 6.20%, el VAN se hace negativo en -4,118.24 soles y la TIR en 11.689%, el cual está por debajo de la tasa de descuento del 12%.

6.6. Análisis de sostenibilidad

La propuesta busca mejorar los servicios turísticos (ecoturismo y deportes de aventura), para ofrecer experiencias auténticas y sostenibles en contacto con la naturaleza y la cultura local, promoviendo la conservación del paisaje forestal, en la Comunidad Nativa Chirikyacu, para ellos se enfoca en los objetivos que busca fortalecer la gobernanza y la organización interna de la comunidad para una eficiente gestión de los recursos turísticos, asimismo busca mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento adecuado para una mejor comodidad del visitante. Esta propuesta, además busca una articulación comercial y comunicacional con operadores turísticos. Sumado a ello el fortalecimiento de capacidades técnicas y la implementación de prácticas sostenibles para la conservación del paisaje.

6.6.1. Sostenibilidad Técnica

La propuesta, se enfoca en fortalecer capacidades del personal y directivos de la comunidad y del comité de turismo y emprendimientos familiares con la finalidad de ofertar servicios turísticos de calidad al visitante. Asimismo, se busca mejorar la infraestructura turística (albergue, cocina, auditorio y sala de investigadores). Además, la implementación de materiales y equipos de especialidad para el ecoturismo, equipamiento para avistamiento de aves, equipo básico control y vigilancia, equipamiento del albergue e implementación de actividades complementarias como el mejoramiento de emprendimientos familiares que ayudarán a dinamizar la ruta y la oferta de los servicios turísticos.

6.6.2. Sostenibilidad Comercial

La propuesta consiste en generar alianzas estratégicas con operadores turísticos a través de la implementación de una estrategia comercial y comunicacional. Esto ayudará a promocionar los recursos y atraer más visitantes a recorrer los circuitos turísticos de la comunidad. Asimismo, se busca generar un acercamiento con operadores turísticos para que conozcan los recursos que esta ofrece, la participación en ferias, el desarrollo de fam trip, y el diseño y promoción en redes social a través de una marca “Chiriyacu”. Se contará con un especialista en gestión comercial que ayudará a implementar las acciones y actividades de comercialización.

6.6.3. Sostenibilidad Ambiental

La comunidad nativa, de acuerdo con el título de propiedad otorgado cuenta con una superficie total de 5,492.50 ha., y donde la comunidad tiene un bosque para conservación de 4,435.76 hectáreas, Según el PNCBMCC. Sin embargo, parte del compromiso de la comunidad es seguir manteniendo la cobertura boscosa y solamente desarrollar actividades económicas dentro de las 608.50 hectáreas delimitadas durante la ejecución del proyecto a cinco años es de 608.50 ha. **Ver mapa.**

6.6.4. Sostenibilidad Organizacional

La Comunidad Nativa Chiriyacu, está representado por el APU y líder de la comunidad y a su vez tiene su estructura organizativa está conformado por una junta directiva, bajo un enfoque de Asociación, el cual asume todas las funciones y responsabilidades de la Comunidad; por un periodo de 2 años, y con la propuesta se busca fortalecer la gobernanza y sus capacidades asociativas; así mismo busca implementar sus instrumentos de gestión para una mejor operación de la organización. Del mismo modo, para una mejor operatividad del proyecto se busca fortalecer al comité de turismo de la comunidad, con la finalidad de generar alianzas con los operadores turísticos y poder acceder a nuevas oportunidades.

6.7. Estructura de Distribución de Utilidades

La CC. NN, como se mencionó líneas arriba, su estructura orgánica está legalmente constituida ante RR. PP, como una asociación y además con facultad para desarrollar actividades económicas sostenibles como lo es el turismo, generando oportunidades a las familias de la comunidad por medio del aprovechamiento de los recursos naturales (turismo). En ese sentido la comunidad ha establecido como acuerdo conformar un comité de vigilancia del territorio y la conservación de los bosques el cual los comuneros los realizan en grupos y/o cuadrilla de patrullaje cada 3 meses, en el cual la generación de utilidades será reinvertida para el cuidado de los bosques y mejores de la estructura organización de la comunidad y del comité de turismo el cual corresponderá a la partida de ticket de ingresos (S/ 10 soles).

6.8. Cronograma de Ejecución Financiera y físico

Detalle mensualizado proyectado para la adquisición de los bienes y servicios de Inversión.

Rubro	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	AÑO 1												AÑO 2		
					M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3
PROCESO PRODUCTIVO				354,079.89	3,500.00	41,936.27	58,188.27	64,456.20	24,810.19	26,938.95	31,900.00	2,000.00	2,000.00	4,000.00	2,000.00	2,000	2,000.	4,000	84,350.00
Inversión en Infraestructura				179,945.57	1,500.00	37,936.27	23,038.27	35,121.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	82,350.00
I.1. Infraestructura Valorizada																			
Infraestructura de la CCNN (Albergue, Auditorio, Cocina, Albergue de investigadores)	Unidad	1.00	82,350.00	82,350.00															82,350.00
II.2 Mejoramiento de trocha ecoturístico (15 Km) (cataratas y piedra hatun rummy)		-	-	-															
Materiales (señalización, pintura esmalte sintético y cuerdas de seguridad por km.)	Materiales/Km	15.00	200.00	3,000.00	1,500.00	1,500.00													
II.3 Mejoramiento de los campamentos.		-	-	-															
Mejorar el sistema de gestión de residuos sólidos de los tambos (residuos de comida, plásticos, etc.), baños ecológicos.	Global	2.00	3,000.00	6,000.00		3,000.00	3,000.00												
Adquisición de materiales (Calamina Nº 23)	Unidad	40.00	36.00	1,440.00		1,440.00													
Clavos	Kg	8.00	12.00	96.00		96.00													
Madera	Global	1.00	1,800.00	1,800.00		1,800.00													
II.4 Puesto de control y vigilancia		-	-																
Construcción de Infraestructura de madera	Global	1.00	60,114.82	60,114.82		20,038.27	20,038.27	20,038.27											
II.5 Mejoramiento de ambientes del hotelería		-	-	-															
II.5.1. Interior y exterior del albergue		-	-	-															
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	5.00	28.00	140.00		140.00													
Barniz de techo de madera y ventanas	Galón	2.00	120.00	240.00		240.00													
Malla Nylon color blanco	Rollo	1.00	453.00	453.00		453.00													

Clavos	Kg	1.00	12.00	12.00		12.00													
Tripley 4mm	Unidad	4.00	35.00	140.00		140.00													
Listones	Unidad	10.00	7.00	70.00		70.00													
Focos luminosos (ahorradores)	Unidad	12.00	30.00	360.00		360.00													
II.5.2. Refacción del techado de panadería comunal		-	-	-		-													
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	2.00	28.00	56.00		56.00													
Calamina Nº 23	Unidad	16.00	36.00	576.00		576.00													
Clavos	kg	7.00	12.00	84.00		84.00													
Horcones	Unidad	4.00	120.00	480.00		480.00													
Tijerales	Unidad	15.00	20.00	300.00		300.00													
Soleras	Unidad	6.00	30.00	180.00		180.00													
Correas	Unidad	12.00	12.00	144.00		144.00													
II.5.3. Arreglo de baños		-	-	-		-													
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	1.00	28.00	28.00		28.00													
Compra de accesorios de 4 inodoros	Inodoros	4.00	28.00	112.00		112.00													
II.5.4. Arreglo de cocina (exteriores e interiores)		-	-	-		-													
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	4.00	28.00	112.00		112.00													
Calamina Nº 23	Unidad	50.00	36.00	1,800.00		1,800.00													
Tijerales	Unidad	30.00	20.00	600.00		600.00													
Correas	Unidad	30.00	12.00	360.00		360.00													
Soleras	Unidad	30.00	30.00	900.00		900.00													
Clavos	kg	10.00	12.00	120.00		120.00													
Focos Ahorradores	Unidad	6.00	30.00	180.00		180.00													
II.5.5. Acondicionamiento de auditorio		-	-	-		-													
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	2.00	28.00	56.00		56.00													
Mesa de madera	Unidad	1.00	800.00	800.00		800.00													

Sillas de madera	Unidad	15.00	100.00	1,500.00		1,500.00													
II.4.6. Refacción de albergue de investigadores		-	-	-		-													
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	3.00	28.00	84.00		84.00													
Focos Ahorradores	Unidad	5.00	35.00	175.00		175.00													
II.6 Ampliación de ramada para ambiente de trabajo - Warmi Awadora	Global	1.00	10,082.75	10,082.75				10,082.75											
II.7 Señalización, Panel interpretativo	Global	1.00	5,000.00	5,000.00				5,000.00											
Inversión en mano de obra				29,150.00	-	-	29,150.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II.2 Mejoramiento de trocha ecoturístico (15 Km) (cataratas y piedra hatun rummy)	-	-	-	-			-												
Servicio de acondicionamiento de trocha ecoturística (Limpieza, mejora de puentes de madera, pasamanos y escalinatas)	Servicio	1.00	12,000.00	12,000.00			12,000.00												
II.3 Mejoramiento de los campamentos (Cataratas).	-	-	-	-			-												
Servicio de acondicionamiento de campamentos	Servicio	1.00	7,000.00	7,000.00			7,000.00												
II.5 Mejoramiento de ambientes del hotelería	-	-	-	-			-												
II.5.1. Interior y exterior del albergue	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	40.00	50.00	2,000.00			2,000.00												
II.5.2. Refacción del techado de panadería comunal	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	30.00	50.00	1,500.00			1,500.00												
II.5.3. Arreglo de baños	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	8.00	50.00	400.00			400.00												
II.5.4. Arreglo de cocina (Exteriores e interiores)	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	70.00	50.00	3,500.00			3,500.00												
II.5.5. Acondicionamiento de auditorio	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	15.00	50.00	750.00			750.00												

II.4.6. Refacción de albergue de investigadores	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	40.00	50.00	2,000.00			2,000.00												
Insumos, equipos y herramientas				83,184.32	-	-	-	21,335.18	16,810.19	20,938.95	24,100.00	-	-	-	-	-	-	-	-
II.1. Especialidades de ecoturismo (Escalada de árboles & rapel)				21,335.18	-	-	-	21,335.18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arnés completo	Unidad	2.00	1,071.61	2,143.21				2,143.21											
Arnés de cintura	Unidad	5.00	209.00	1,045.01				1,045.01											
Caraviners o mosquetones	Unidad	25.00	107.00	2,675.06				2,675.06											
Cascos	Unidad	7.00	483.69	3,385.86				3,385.86											
Ocho	Unidad	4.00	177.00	708.00				708.00											
descensores ATC	Unidad	3.00	182.99	548.98				548.98											
Yumar	Unidad	4.00	321.00	1,283.98				1,283.98											
grigri+	Unidad	2.00	691.00	1,381.99				1,381.99											
croll	Unidad	1.00	316.64	316.64				316.64											
Tibloc (seguro para linea de vida)	Unidad	3.00	201.52	604.56				604.56											
Cuerda ligera 60m	Unidad	2.00	1,227.08	2,454.16				2,454.16											
Cuerda de 200m semiestática Axis	Unidad	1.00	2,634.00	2,634.00				2,634.00											
Cintas tubulares (metro)	Unidad	5.00	63.00	315.00				315.00											
cordinos	Unidad	8.00	10.51	84.11				84.11											
Poleas	Unidad	2.00	106.00	212.00				212.00											
Guante especial para agua	Unidad	7.00	77.00	539.00				539.00											
Mochila Impermable técnica	Unidad	1.00	543.00	543.00				543.00											
Mochila Barranquismo	Unidad	1.00	460.61	460.61				460.61											
II.2. Equipamiento Básico Aves (Aviturismo y ecoturismo)				16,810.19	-	-	-	-	16,810.19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Binoculares Bushnell H2O 10x42	Unidad	3.00	898.99	2,696.98				2,696.98											
Binoculares Vortex Diamond Back 8x42	Unidad	1.00	1,320.00	1,320.00				1,320.00											
Telescopio DiamondBack Vortex	Unidad	1.00	2,960.00	2,960.00				2,960.00											

Trípode de Aluminio High Country	Unidad	1.00	1,300.00	1,300.00					1,300.00									
Adaptador para fotos en el Telescopio desde el Celular	Unidad	1.00	570.00	570.00					570.00									
Cámara de Fotos Compacta Nikon P1000	Unidad	1.00	5,399.00	5,399.00					5,399.00									
Parlante Bluetooth	Unidad	1.00	199.90	199.90					199.90									
Pilas recargables (4)	Unidad	4.00	59.90	239.60					239.60									
Cargador Pilas	Unidad	2.00	139.90	279.80					279.80									
Batería Externa Philips	Unidad	1.00	129.90	129.90					129.90									
Linterna Táctica	Unidad	2.00	269.00	538.01					538.01									
Linterna Frontal (Cabeza)	Unidad	3.00	259.00	776.99					776.99									
Lapiz Limpiador Vortex Optics	Unidad	2.00	70.00	140.00					140.00									
Puntero Láser	Unidad	2.00	130.00	260.00					260.00									
II.3. Equipamiento Básico General				20,938.95	-	-	-	-	-	20,938.95	-	-	-	-	-	-	-	-
Polos Uniforme Chirikyacu	Unidad	40.00	40.00	1,600.00					1,600.00									
Pantalón Táctico	Unidad	12.00	169.00	2,028.00					2,028.00									
Impermeable	Unidad	20.00	39.00	780.00					780.00									
Radio de comunicación (Woki Toki)	Unidad	2.00	450.00	900.00					900.00									
Botas	Unidad	20.00	35.00	700.00					700.00									
Chaleco	Unidad	12.00	125.00	1,500.00					1,500.00									
Carpas 2 personas	Unidad	3.00	619.00	1,857.00					1,857.00									
Carpas 4 personas	Unidad	1.00	1,069.00	1,069.00					1,069.00									
Sacos de Dormir	Unidad	7.00	178.99	1,252.96					1,252.96									
Colchonetas	Unidad	5.00	189.00	945.00					945.00									
Mochila	Unidad	10.00	150.00	1,500.00					1,500.00									
Maquinas de coser a pedal	Unidad	4.00	750.00	3,000.00					3,000.00									
Cámara trampa	Unidad	3.00	1,269.00	3,806.99					3,806.99									
II.4. Equipamiento de habitaciones de Albergue				11,400.00	-	-	-	-	-	11,400.00	-	-	-	-	-	-	-	-

Colchones de 2 plazas	Unidad	4.00	800.00	3,200.00							3,200.00								
Colchones de 1 1/2 plaza	Unidad	4.00	450.00	1,800.00							1,800.00								
Cama de madera 2 plazas	Unidad	4.00	600.00	2,400.00							2,400.00								
Cama de madera 1 1/2 Plaza	Unidad	2.00	400.00	800.00							800.00								
Velador	Unidad	4.00	500.00	2,000.00							2,000.00								
Mesa de recepción	Unidad	1.00	1,200.00	1,200.00							1,200.00								
II.4. Equipamiento complementario de actividades				12,700.00	-	-	-	-	-	-	12,700.00	-	-	-	-	-	-	-	-
Motor de carpintería tallado (diseño de iconografía)	Unidad	1.00	3,000.00	3,000.00							3,000.00								
Maquina amazadora de Harina de Pan	Unidad	1.00	7,000.00	7,000.00							7,000.00								
Mesa de acero inoxidable	Unidad	1.00	1,200.00	1,200.00							1,200.00								
Latas (Moldes) de acero inoxidable	Unidad	50.00	20.00	1,000.00							1,000.00								
Vitrinas	Unidad	1.00	500.00	500.00							500.00								
Servicios				61,800.00	2,000.00	4,000.00	6,000.00	8,000.00	8,000.00	6,000.00	7,800.00	2,000.00	2,000.00	4,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Asesoramiento técnico - especialista en turismo (Coordinador)	Mes	15.00	2,000.00	30,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Programa de capacitación en ecoturismo y biodiversidad (incluye elaboración de materiales)	Modulo	4.00	2,000.00	8,000.00				2,000.00			2,000.00			2,000.00				2,000.00	
Programa de capacitación en actividades de turismo de aventura (Caminata, escalada de árboles, barranquismo y rapel)	Modulo	4.00	2,000.00	8,000.00					4,000.00	4,000.00									
Programa de capacitación gastronomía y biodiversidad.	Taller	3.00	2,000.00	6,000.00			2,000.00	2,000.00	2,000.00										
Capacitación y uso en manejo y mantenimiento de máquinas de coser y textilería.	Taller	2.00	1,000.00	2,000.00			2,000.00												
Capacitación en la elaboración y diseño de iconografías talladas en madera	Taller	2.00	1,000.00	2,000.00				2,000.00											
Capacitación en la preparación de panes	Taller	2.00	1,000.00	2,000.00		2,000.00													

artesanales (Emprendimiento familiar).																			
Recolección, análisis, interpretación de datos y publicación de flora y fauna	Consultoria	1.00	3,800.00	3,800.00							3,800.00								
ARTICULACIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL				96,900.00	2,033.33	233.33	4,033.33	6,233.33	8,033.33	9,233.33	7,033.33	13,233.33	4,033.33	8,233.33	4,033.33	10,233.33	14,033.33	2,233.33	4,033.33
Insumos, equipos y herramientas				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
				-															
				-															
				-															
Servicios				96,900.00	2,033.33	233.33	4,033.33	6,233.33	8,033.33	9,233.33	7,033.33	13,233.33	4,033.33	8,233.33	4,033.33	10,233.33	14,033.33	2,233.33	4,033.33
Implementación de página web con pasarela de pagos	Consultoría	1.00	3,000.00	3,000.00							3,000.00								
Diseño y publicidad en redes sociales (Por un año)	Consultoría	1.00	3,500.00	3,500.00	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33	233.33
Diseño de Logo de la comunidad para la promoción turística.	Consultoría	1.00	6,000.00	6,000.00					6,000.00										
Participación en Ferias nacionales e internacionales.	Feria	1.00	8,000.00	8,000.00								8,000.00							
Realización de Fam Trips Nacionales y Regionales.	Servicio	1.00	6,000.00	6,000.00										6,000.00					
Implementar una estrategia de promoción y difusión del producto turístico de naturaleza	Servicio	1.00	7,000.00	7,000.00						7,000.00									
Realización de Press Tours Nacionales para la promoción de productos turísticos	Servicio	1.00	8,000.00	8,000.00												8,000.00			
Gestor y/o Articulador Comercial	Mes	10.00	2,000.00	20,000.00						2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Programa de capacitación gestión hotelera	Talleres	2.00	2,000.00	4,000.00				4,000.00											
Pasantía Nacional de las experiencias exitosas de gestión turística	Servicio	1.00	10,000.00	10,000.00													10,000.00		
Programa de capacitación en gestión administrativa y contable para el manejo sostenible de negocios.	Modulo/Taller	8.00	1,800.00	14,400.00	1,800.00		1,800.00		1,800.00		1,800.00		1,800.00		1,800.00		1,800.00		1,800.00

Mejorar capacidades de sus integrantes en liderazgo, trabajo en equipos, asociatividad, gestión empresarial e identidad comunitaria	Consultoría	1.00	4,000.00	4,000.00			2,000.00	2,000.00											
Implementación de instrumentos de gestión del comité de turismo.	Servicio	1.00	3,000.00	3,000.00								3,000.00							
ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (MAX 10%)				2,000.00	-	500.00	-	-	-	500.00	-	-	-	500.00	-	-	500.00	-	-
a Insumos, equipos, herramientas				2,000.00	-	500.00	-	-	-	500.00	-	-	-	500.00	-	-	500.00	-	-
Kit de primeros auxilios - Botiquín.	Global	4	500.00	2,000.00		500.00				500.00				500.00			500.00		
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)				9,000.00	500.00	500.00	500.00	1,250.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	1,250.00	500.00	500.00
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión				9,000.00	500.00	500.00	500.00	1,250.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	1,250.00	500.00	500.00
Gastos bancarios y de actualización de estatutos de CCNN	Global	1	1,500.00	1,500.00				750.00									750.00		
Gastos de Gestión y coordinación - Directivos	Mes	15	500.00	7,500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
COSTO TOTAL DEL PN				461,979.89	6,033.33	43,169.61	62,721.61	71,939.53	33,343.52	37,172.28	39,433.33	15,733.33	6,533.33	13,233.33	6,533.33	12,733.33	17,783.33	6,733.33	88,883.33

Cronograma físico

Rubro	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	AÑO 1												AÑO 2		
					M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3
PROCESO PRODUCTIVO				354,079.89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión en Infraestructura				179,945.57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
I.1. Infraestructura Valorizada																			
Infraestructura de la CCNN (Albergue, Auditorio, Cocina, Albergue de investigadores)	Unidad	1.00	82,350.00	82,350.00															x
II.2 Mejoramiento de trocha ecoturístico (15 Km) (cataratas y piedra hatun rummy)		-	-	-															
Materiales (señalización, pintura esmalte sintético y cuerdas de seguridad por km.)	Materiales/Km	15.00	200.00	3,000.00	x	x													
II.3 Mejoramiento de los campamentos.		-	-	-															
Mejorar el sistema de gestión de residuos sólidos de los tambos (residuos de comida, plásticos, etc.), baños ecológicos.	Global	2.00	3,000.00	6,000.00		x	x												
Adquisición de materiales (Calamina Nº 23)	Unidad	40.00	36.00	1,440.00		x													
Clavos	Kg	8.00	12.00	96.00		x													
Madera	Global	1.00	1,800.00	1,800.00		x													
II.4 Puesto de control y vigilancia		-	-	-															
Construcción de Infraestructura de madera	Global	1.00	60,114.82	60,114.82		x	x	x											
II.5 Mejoramiento de ambientes del hotelería		-	-	-															
II.5.1. Interior y exterior del albergue		-	-	-															
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	5.00	28.00	140.00		x													
Barniz de techo de madera y ventanas	Galón	2.00	120.00	240.00		x													
Malla Nylon color blanco	Rollo	1.00	453.00	453.00		x													
Clavos	Kg	1.00	12.00	12.00		x													
Triplay 4mm	Unidad	4.00	35.00	140.00		x													
Listones	Unidad	10.00	7.00	70.00		x													
Focos luminosos (ahorradores)	Unidad	12.00	30.00	360.00		x													

II.5.2. Refacción del techado de panadería comunal		-	-	-	-														
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	2.00	28.00	56.00	x														
Calamina Nº 23	Unidad	16.00	36.00	576.00	x														
Clavos	kg	7.00	12.00	84.00	x														
Horcones	Unidad	4.00	120.00	480.00	x														
Tijerales	Unidad	15.00	20.00	300.00	x														
Soleras	Unidad	6.00	30.00	180.00	x														
Correas	Unidad	12.00	12.00	144.00	x														
II.5.3. Arreglo de baños		-	-	-	-														
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	1.00	28.00	28.00	x														
Compra de accesorios de 4 inodoros	Inodoros	4.00	28.00	112.00	x														
II.5.4. Arreglo de cocina (exteriores e interiores)		-	-	-	-														
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	4.00	28.00	112.00	x														
Calamina Nº 23	Unidad	50.00	36.00	1,800.00	x														
Tijerales	Unidad	30.00	20.00	600.00	x														
Correas	Unidad	30.00	12.00	360.00	x														
Soleras	Unidad	30.00	30.00	900.00	x														
Clavos	kg	10.00	12.00	120.00	x														
Focos Ahorradores	Unidad	6.00	30.00	180.00	x														
II.5.5. Acondicionamiento de auditorio		-	-	-	-														
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	2.00	28.00	56.00	x														
Mesa de madera	Unidad	1.00	800.00	800.00	x														
Sillas de madera	Unidad	15.00	100.00	1,500.00	x														
II.4.6. Refacción de albergue de investigadores		-	-	-	-														
Balde de pintura de 4 litros (Rendimiento 45 m2)	Balde de 4 Lt	3.00	28.00	84.00	x														
Focos Ahorradores	Unidad	5.00	35.00	175.00	x														
II.6 Ampliación de ramada para ambiente de trabajo - Warmi Awadora	Global	1.00	10,082.75	10,082.75			x												

II.7 Señalización, Panel interpretativo	Global	1.00	5,000.00	5,000.00				x											
Inversión en mano de obra				29,150.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II.2 Mejoramiento de trocha ecoturístico (15 Km) (cataratas y piedra hatun rummy)	-	-	-	-			-												
Servicio de acondicionamiento de trocha ecoturística (Limpieza, mejora de puentes de madera, pasamanos y escalinatas)	Servicio	1.00	12,000.00	12,000.00			x												
II.3 Mejoramiento de los campamentos (Cataratas).	-	-	-	-															
Servicio de acondicionamiento de campamentos	Servicio	1.00	7,000.00	7,000.00			x												
II.5 Mejoramiento de ambientes de la hotelería	-	-	-	-			-												
II.5.1. Interior y exterior del albergue	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	40.00	50.00	2,000.00			x												
II.5.2. Refacción del techado de panadería comunal	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	30.00	50.00	1,500.00			x												
II.5.3. Arreglo de baños	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	8.00	50.00	400.00			x												
II.5.4. Arreglo de cocina (Exteriores e interiores)	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	70.00	50.00	3,500.00			x												
II.5.5. Acondicionamiento de auditorio	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	15.00	50.00	750.00			x												
II.4.6. Refacción de albergue de investigadores	-	-	-	-			-												
Mano de obra	Jornal	40.00	50.00	2,000.00			x												
Insumos, equipos y herramientas				83,184.32	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II.1. Especialidades de ecoturismo (Escalada de árboles & rapel)				21,335.18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arnés completo	Unidad	2.00	1,071.61	2,143.21			x												
Arnés de cintura	Unidad	5.00	209.00	1,045.01			x												
Caraviners o mosquetones	Unidad	25.00	107.00	2,675.06			x												
Cascos	Unidad	7.00	483.69	3,385.86			x												
Ocho	Unidad	4.00	177.00	708.00			x												

descensores ATC	Unidad	3.00	182.99	548.98				x											
Yumar	Unidad	4.00	321.00	1,283.98				x											
grigri+	Unidad	2.00	691.00	1,381.99				x											
croll	Unidad	1.00	316.64	316.64				x											
Tibloc (seguro para línea de vida)	Unidad	3.00	201.52	604.56				x											
Cuerda ligera 60m	Unidad	2.00	1,227.08	2,454.16				x											
Cuerda de 200m semiestática Axis	Unidad	1.00	2,634.00	2,634.00				x											
Cintas tubulares (metro)	Unidad	5.00	63.00	315.00				x											
cordinos	Unidad	8.00	10.51	84.11				x											
Poleas	Unidad	2.00	106.00	212.00				x											
Guante especial para agua	Unidad	7.00	77.00	539.00				x											
Mochila Impermeable técnica	Unidad	1.00	543.00	543.00				x											
Mochila Barranquismo	Unidad	1.00	460.61	460.61				x											
II.2. Equipamiento Básico Aves (Aviturismo y ecoturismo)				16,810.19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Binoculares Bushnell H2O 10x42	Unidad	3.00	898.99	2,696.98					x										
Binoculares Vortex Diamond Back 8x42	Unidad	1.00	1,320.00	1,320.00					x										
Telescopio DiamondBack Vortex	Unidad	1.00	2,960.00	2,960.00					x										
Trípode de Aluminio High Country	Unidad	1.00	1,300.00	1,300.00					x										
Adaptador para fotos en el Telescopio desde el Celular	Unidad	1.00	570.00	570.00					x										
Cámara de Fotos Compacta Nikon P1000	Unidad	1.00	5,399.00	5,399.00					x										
Parlante Bluetooth	Unidad	1.00	199.90	199.90					x										
Pilas recargables (4)	Unidad	4.00	59.90	239.60					x										
Cargador Pilas	Unidad	2.00	139.90	279.80					x										
Batería Externa Philips	Unidad	1.00	129.90	129.90					x										
Linterna Táctica	Unidad	2.00	269.00	538.01					x										
Linterna Frontal (Cabeza)	Unidad	3.00	259.00	776.99					x										

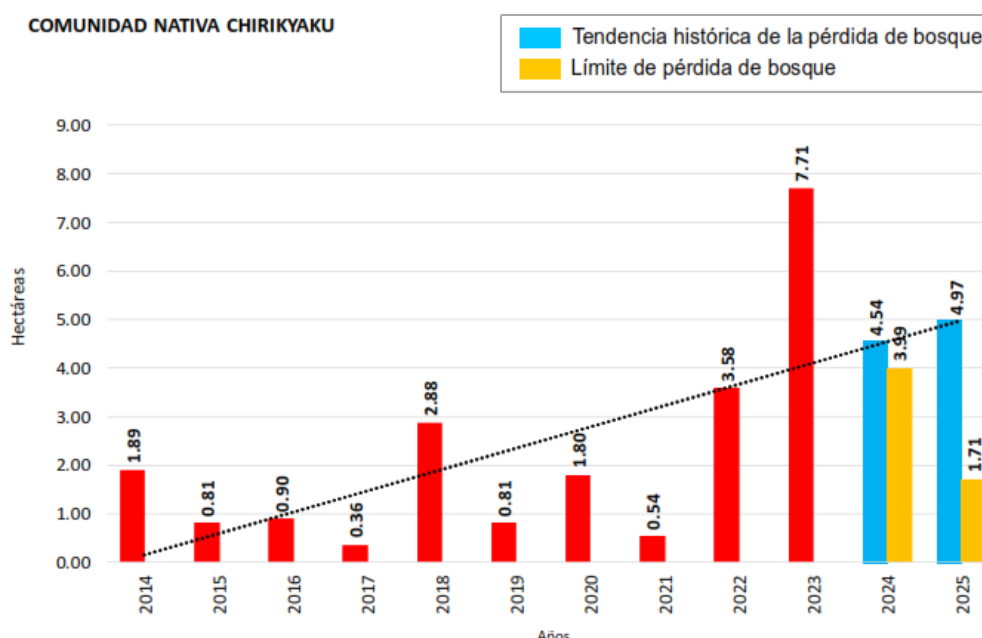
Lápiz Limpiador Vortex Optics	Unidad	2.00	70.00	140.00					x										
Puntero Láser	Unidad	2.00	130.00	260.00					x										
II.3. Equipamiento Básico General				20,938.95	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Polos Uniforme Chirikyacu	Unidad	40.00	40.00	1,600.00					x										
Pantalón Táctico	Unidad	12.00	169.00	2,028.00					x										
Impermeable	Unidad	20.00	39.00	780.00					x										
Radio de comunicación (Woki Toki)	Unidad	2.00	450.00	900.00					x										
Botas	Unidad	20.00	35.00	700.00					x										
Chaleco	Unidad	12.00	125.00	1,500.00					x										
Carpas 2 personas	Unidad	3.00	619.00	1,857.00					x										
Carpas 4 personas	Unidad	1.00	1,069.00	1,069.00					x										
Sacos de Dormir	Unidad	7.00	178.99	1,252.96					x										
Colchonetas	Unidad	5.00	189.00	945.00					x										
Mochila	Unidad	10.00	150.00	1,500.00					x										
Máquinas de coser a pedal	Unidad	4.00	750.00	3,000.00					x										
Cámara trampa	Unidad	3.00	1,269.00	3,806.99					x										
II.4. Equipamiento de habitaciones de Albergue				11,400.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colchones de 2 plazas	Unidad	4.00	800.00	3,200.00						x									
Colchones de 1 1/2 plaza	Unidad	4.00	450.00	1,800.00						x									
Cama de madera 2 plazas	Unidad	4.00	600.00	2,400.00						x									
Cama de madera 1 1/2 Plaza	Unidad	2.00	400.00	800.00						x									
Velador	Unidad	4.00	500.00	2,000.00						x									
Mesa de recepción	Unidad	1.00	1,200.00	1,200.00						x									
II.4. Equipamiento complementario de actividades				12,700.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Motor de carpintería tallado (diseño de iconografía)	Unidad	1.00	3,000.00	3,000.00						x									
Maquina amasadora de Harina de Pan	Unidad	1.00	7,000.00	7,000.00						x									
Mesa de acero inoxidable	Unidad	1.00	1,200.00	1,200.00						x									

Latas (Moldes) de acero inoxidable	Unidad	50.00	20.00	1,000.00							x								
Vitrinas	Unidad	1.00	500.00	500.00							x								
Servicios				61,800.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Asesoramiento técnico - especialista en turismo (Coordinador)	Mes	15.00	2,000.00	30,000.00	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Programa de capacitación en ecoturismo y biodiversidad (incluye elaboración de materiales)	Modulo	4.00	2,000.00	8,000.00				x			x			x				x	
Programa de capacitación en actividades de turismo de aventura (Caminata, escalada de árboles, barranquismo y rapel)	Modulo	4.00	2,000.00	8,000.00					x	x									
Programa de capacitación gastronomía y biodiversidad.	Taller	3.00	2,000.00	6,000.00			x	x	x										
Capacitación y uso en manejo y mantenimiento de máquinas de coser y textilería.	Taller	2.00	1,000.00	2,000.00			x												
Capacitación en la elaboración y diseño de iconografías talladas en madera	Taller	2.00	1,000.00	2,000.00				x											
Capacitación en la preparación de panes artesanales (Emprendimiento familiar).	Taller	2.00	1,000.00	2,000.00		x													
Recolección, análisis, interpretación de datos y publicación de flora y fauna	Consultoría	1.00	3,800.00	3,800.00							x								
ARTICULACIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL				96,900.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Insumos, equipos y herramientas				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
				-															
				-															
				-															
Servicios				96,900.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Implementación de página web con pasarela de pagos	Consultoría	1.00	3,000.00	3,000.00							x								
Diseño y publicidad en redes sociales (Por un año)	Consultoría	1.00	3,500.00	3,500.00	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Diseño de Logo de la comunidad para la promoción turística.	Consultoría	1.00	6,000.00	6,000.00					x										
Participación en Ferias nacionales e internacionales.	Feria	1.00	8,000.00	8,000.00								x							
Realización de Fam Trips Nacionales y Regionales.	Servicio	1.00	6,000.00	6,000.00										x					
Implementar una estrategia de promoción y difusión del producto turístico de naturaleza	Servicio	1.00	7,000.00	7,000.00						x									
Realización de Press Tours Nacionales para la promoción de productos turísticos	Servicio	1.00	8,000.00	8,000.00												x			

Gestor y/o Articulador Comercial	Mes	10.00	2,000.00	20,000.00						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Programa de capacitación gestión hotelera	Talleres	2.00	2,000.00	4,000.00				x											
Pasantía Nacional de las experiencias exitosas de gestión turística	Servicio	1.00	10,000.00	10,000.00													x		
Programa de capacitación en gestión administrativa y contable para el manejo sostenible de negocios.	Modulo/Taller	8.00	1,800.00	14,400.00	x		x		x		x		x		x		x		x
Mejorar capacidades de sus integrantes en liderazgo, trabajo en equipos, asociatividad, gestión empresarial e identidad comunitaria	Consultoría	1.00	4,000.00	4,000.00			x	x											
Implementación de instrumentos de gestión del comité de turismo.	Servicio	1.00	3,000.00	3,000.00								x							
ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (MAX 10%)				2,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
a Insumos, equipos, herramientas				2,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kit de primeros auxilios - Botiquín.	Global	4	500.00	2,000.00		x				x				x			x		
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)				9,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión				9,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos bancarios y de actualización de estatutos de CCNN	Global	1	1,500.00	1,500.00				x									x		
Gastos de Gestión y coordinación - Directivos	Mes	15	500.00	7,500.00	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
COSTO TOTAL DEL PN				461,979.89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

VII. CONTRIBUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS A LA REDUCCIÓN A LA DEFORESTACIÓN

El Plan de Negocios elaborado por la Comunidad Nativa Chiriyacu se basa en mejorar los servicios turísticos (ecoturismo y deportes de aventura), para la conservación de la biodiversidad del paisaje forestal, como una estrategia para reducir la deforestación. La implementación de estas actividades ayuda a fortalecer capacidades de los asociados de la comunidad, mejorar e implementar servicios, diseñar e implementar una estrategia de articulación comercial con operadores locales para promocionar los recursos y el paisaje que esta ofrece. Esto con la finalidad de brindar nuevas oportunidades a sus asociados generando ingresos a sus familias y construyendo a los pobladores implementan brigadas para el cuidado de sus territorios y evitar la migración para la tala de madera. La comunidad nativa asume un compromiso de reducción de deforestación del 34.40%. Según la tendencia histórica de pérdida de bosque se proyecta en 4.54 y 4.97 hectáreas en 2024 y 2025. Sin embargo, el compromiso asumido es reducir la pérdida de bosque en 3.99 y 1.71 hectáreas en 2024 y 2025 respectivamente. Los cuales están dentro de las 608.50 hectáreas consideradas para realizar actividades económicas por la comunidad. Para ello dentro del plan de negocio se contempla desarrollar prácticas sostenibles para la conservación del paisaje y de los recursos, como son campañas de reforestación, y el control permanente de vigilancia del territorio.



Asimismo, la comunidad nativa de CHIRIKYACU dentro de su historial de pérdida de bosque anual está en un rango de 1 a 3 hectáreas, sin embargo, el 2023 se ha visualizado el punto más alto de deforestación de 7.71 hectáreas, debido a la necesidad de generar ingresos y producir alimentos de pan llevar para sus familias y por falta de oportunidades. Por ello, la ejecución de este plan de negocio es importante la promoción y difusión y atraer mayor número de visitantes. Y de acuerdo a la base grafica del programa bosques el área permitida anual al 2024 es de 3.59 hectáreas y de 1.71 hectáreas el 2025.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Conclusiones

El presente plan de negocio es rentable y sustentable según indicadores estadísticos.

- La propuesta tiene una **INVERSIÓN TOTAL** de S/ 461,979.89; que será cofinanciado por el Programa Bosques con el monto de S/ 369,479.89 (79.98%); y la comunidad nativa con un monto valorizado de 92,500.00 (20.02%).
- Asimismo, en el análisis económico genera los siguientes resultados en los indicadores aplicados: VANEI = S/ 172,353.84; TIR = 23.39% y B/C 1.25; estos resultados muestran la viabilidad del PN, recomendándole su implementación.
- **Recomendaciones**
 - Se recomienda promover alianza de articulación con los gobiernos locales y el sector privado para la promoción del proyecto y los servicios que la comunidad podrá ofertar.
 - Realizar una correcta ejecución del proyecto de acuerdo al cronograma de actividades establecido.

IX. ANEXOS

a. Acta de asamblea y aprobación del grupo de interés

MODELO ACTA DE ASAMBLEA

Siendo las 9 AM horas del día 04 de 09 del 2023, se reúnen en primera convocatoria los miembros de la COMUNIDAD NATIVA CHIMICVAUL en el local comunal ubicado en CHIMICVAUL distrito de SAN PEDRO UANABÁ Provincia de LANAS y Departamento de SAN MARTÍN, dejando constancia que la convocatoria fue realizada por el APU/Pamuk/Presidente u otro que indique el estatuto JILBERTO TAPULLIMA SALAS, en el plazo y forma prevista conforme lo establece el artículo del Estatuto de la Comunidad.

La presente asamblea general es presidida por el APU/Presidente/Jefe, señor JILBERTO TAPULLIMA SALAS, identificado con DNI N° 00905218 y actúa como secretario el señor MARCO ANTONIO JIMENEZ JIMENEZ identificado con DNI N° 710922603, ambos con facultades vigentes según poderes inscritos en la Partida Registral N° 05012506 del registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de TARAPOTO / Acta de asamblea válida de fecha 04/09/2023, quienes verificaron el quorum para el inicio de la presente asamblea, con la presencia de 22 comuneros de los 28 comuneros inscritos en el padrón comunal, según artículo del estatuto, en ese sentido, se procedió a dar lectura de los puntos de agenda a tratar:

1. Validación de la Comunidad de los compromisos para acceder al Fondo de Incentivos y presentación del Mapa de Bosque Comunal (Geobosques)
2. Verificación de los criterios de elegibilidad
3. Designar el grupo de interés del PPNN y a su Coordinador y alterno.

DESARROLLO DE LA AGENDA:

El APU/Pamuk/Presidente de la comunidad da inicio a la reunión con el saludo a los presentes, anunciando la etapa de formulación de planes de negocios, acto seguido presenta a los miembros que conforman la brigada a cargo del desarrollo de la agenda.

Luego de haber desarrollado todos los puntos de agenda con la participación de directivos y líderes (as) de la comunidad. Los comuneros y las comuneras presentes acuerdan lo siguiente:

ACUERDOS Y COMPROMISOS:

Luego de un amplio debate, la asamblea general acuerda por unanimidad lo siguiente:

- a. Sobre el punto 1 de la agenda, la comunidad se compromete a cumplir con las condiciones para acceder al fondo de incentivos.

No habiendo otros puntos que tratar, se levantó la presente Acta a las 4.00 pm horas del mismo día y una vez leído el presente documento la suscriben los comuneros (as) en señal de conformidad.

Nº	Nombres y apellidos	DNI Nº	Firma
1	JILBERTO TAPULLIMA SALAS	00908218	
2	NAVN AMASIFUEN SINARAHUA	45543192	
3	LINDERT TAPULLIMA SALAS	40634074	
4	RICARDO TAPULLIMA AMASIFUEN	00951849	
5	SEGUNDO ADOLFO AMASIFUEN SINARAHUA	00953531	
6	SEGUNDO MIGUEL TAPULLIMA SINARAHUA	00890526	
7	JACOB AMASIFUEN SINARAHUA	43364111	
8	ABELARDO TAPULLIMA PASHANASI	00921474	
9	EDUARDO AMASIFUEN TAPULLIMA	40952058	
10	CLOY ROMERO SANGAMA	46150797	
11	HERNAN AMASIFUEN TAPULLIMA	43196062	
12	DILMER TAPULLIMA TAPULLIMA	46354748	
13	CLEVER TAPULLIMA TAPULLIMA		
14	ROSENDO TAPULLIMA SALAS	45353545	
15	JUAN DE LA CRUZ CACHIQUE GUERRA	00898920	
16	EMERSON SANGAMA TAPULLIMA	45917987	EST.
17	ZENOBIA SALAS TAPULLIMA	00901126	
18	HELENILENA TAPULLIMA TAPULLIMA	48111171	
19	LORENZA SALAS TAPULLIMA	00906565	
20	MARIA ELENA SANGAMA SALAS	42106183	

21	TARULLO COCHIQUE SANGARA	00890342	Fajardo
22	CELIA TAPULAIMA TAPULLIMA	49635353	Fajardo

b. Sobre el punto 2 de la agenda, se verifica que la comunidad cumple con los siguientes requisitos de elegibilidad:

- ☐ Personería jurídica debidamente inscrita en los Registros Públicos (SUNARP) y con una administración vigente y organizada (vigencia de poder de la Junta Directiva). SI (X) NO ()
- ☐ Derechos acreditados sobre los bosques bajo dominio en el ámbito de intervención priorizado por el PNCBMMCC para la ejecución del Proyecto. SI (X) NO ()
- ☐ Registro Único de Contribuyente (RUC) activo y habido. SI (X) NO ()
- ☐ Estatutos que faculte la firma de contratos y/o convenios y la apertura de cuentas corrientes en entidades financieras. SI (X) NO ()

c. Sobre el punto 3 de la agenda, la comunidad aprueba la conformación del grupo de interés que está integrado por:

Nº	Nombres y apellidos	DNI Nº
1.	JILBERTO TAPULLIMA SALAS	00908218
2.	NAVN AMASIFUEN SINARAHUA	45543192
3.	LINDER TAPULLIMA SALAS	40634094
4.	RICARDO TAPULLIMA AMASIFUEN	00951849
5.	SEGUNDO ADOLFO AMASIFUEN SINARAHUA	00953531
6.	SEGUNDO MIGUEL TAPULLIMA SINARAHUA	00890526
7.	JACOB AMASIFUEN SINARAHUA	43364111
8.	ABELARDO TAPULLIMA PASHAWASI	00921474
9.	ADERARDO AMASIFUEN TAPULLIMA	40952058
10.	LLOY ROMERO SANGAMA	46150797
11.	HERMAN AMASIFUEN TAPULLIMA	43196062
12.	DILMER TAPULLIMA TAPULLIMA	46354948
13.	CLEVER TAPULLIMA TAPULLIMA	

14.	ROSENDO TAPULLIMA SALAS	45353545
15.	JUAN DE LA CRUZ CACHIQUE GUERRA	00898980
16.	EMERSON SANGAMA TAPULLIMA	45919987
17.	ZENOBIJA SALAS TAPULLIMA	00901926
18.	LLENILENA TAPULLIMA TAPULLIMA	48111171
19.	LORENZA SALAS TAPULLIMA	00906565
20.	MARIA ELEVA SANGAMA SALAS	42106183
21.	TARCILA CACHIQUE SANGAMA	00890342
22.	CELA TAPULLIMA TAPULLIMA	43035353

La comunidad acuerda elegir como Coordinador y alerno del Grupo de Interés a:

Coordinador: SEGUNDO ADOLFO AMASIFUEN SINARAHUA

Nombres y apellidos completos:

DNI: 00953531

Alerno: LINDA TAPULLIMA SALAS

Nombres y apellidos completos:

DNI: 40634074

b. Levantamiento de información de priorización de inversiones

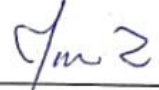
LISTA PRELIMINAR DE LA PRIORIZACIÓN DE INVERSIONES

Concepto	Unidad	Cantidad
a) Inversión en Infraestructura		
MEJORAMIENTO ALBERGUE, COCINA, ALOJAMIENTO, ETC.	UNIDAD.	1.
AMPLIACIÓN DEL AREA ARTESANIA WAKANI AWADDA	"	1.
MEJORAMIENTO DEL ZOOLOGICO ANIMALES	"	1.
MEJORAMIENTO DE SENDERO, PANELES INTERPRETATIVOS	"	10
CONSTRUCCIÓN DE TÁMBOS DE DESCANZO	Unidad	2.
" MIRADOR TURISTICO - RUTA JUVIPY KAWADI "	"	1.
b) Inversión en mano de obra		
MANO DE OBRERA CALIFICADA Y NO	-	POR CONFIRMAN
CALIFICADA PARA CONSTRUCCIÓN DE	-	POR CONFIRMAN.
INFRAESTRUCTURA.		
c) Insumos, equipos, herramientas		
EQUIPAMIENTO AREA ARTESANIA	GLOBAL	1.0
EQUIPO DE SEGURIDAD CONTROL Y VIGILANCIA	"	1.
IMPLEMENTACION EQUIPO ALOJAMIENTO ADES	"	1.0
d) Servicios		
SERVICIO ASISTENCIA AREA ARTESANIA	MES	3.0
" DE PROMOCION Y DIFUSION	SERVICIO	2.0
COORDINADOR DEL PLAN NEGOCIO	MESES	15.0
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión		
TOTAL		

En representación del grupo de interés, los abajo firmantes expresan su conformidad con la información contenida en el cuadro.

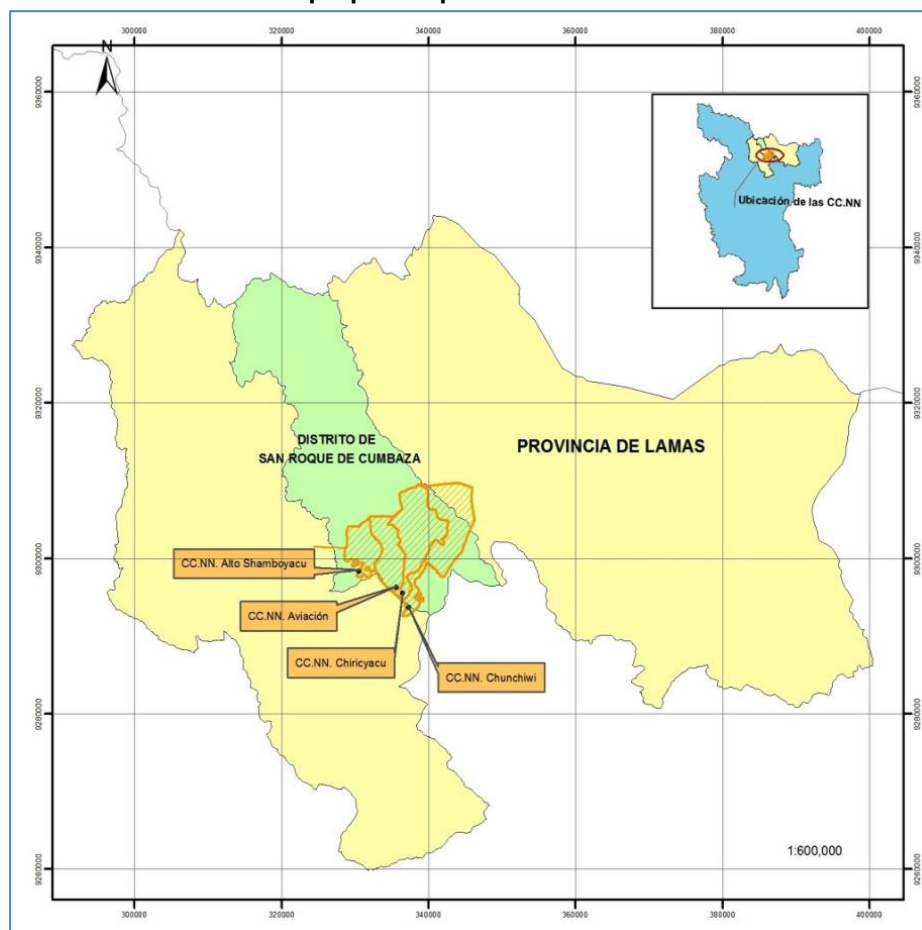

 Firma
 Coordinador del grupo de interés:
 SEGUNDO A. AMASIFUEN SINARAYUA


 Firma
 Alterno del grupo de interés:
 LINDEY TAPULUMA SULAS

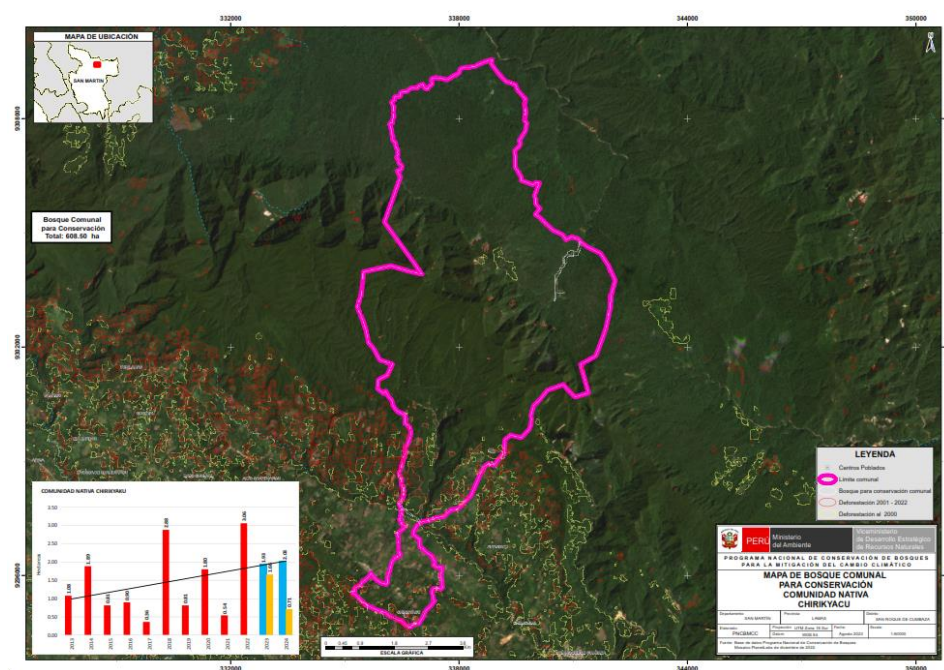

 Firma
 Consultor: DANIEL CALMA VASQUEZ

c. Plano de ubicación de la propuesta dentro del ámbito de la Comunidad

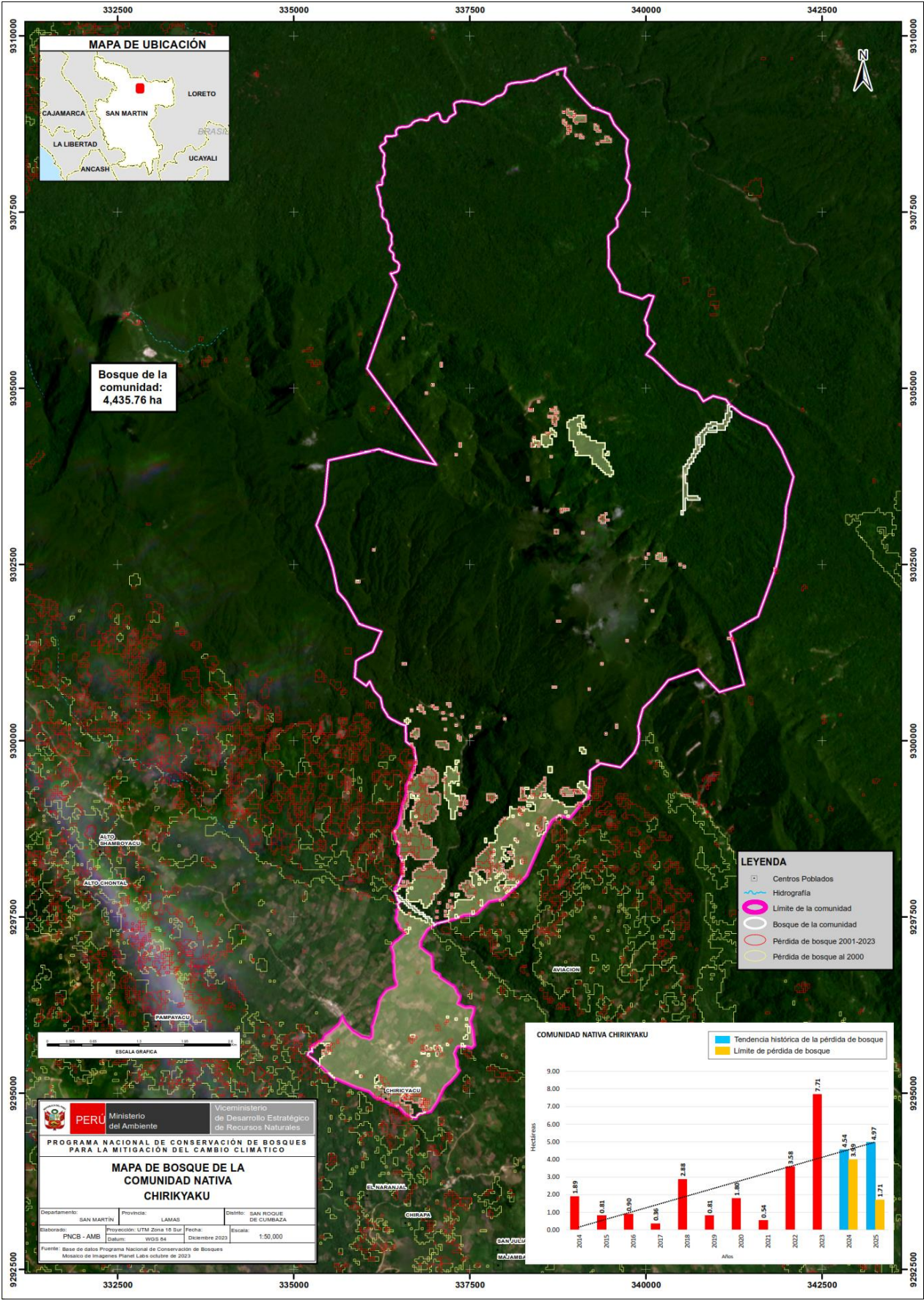
Plano de ubicación de la propuesta productiva



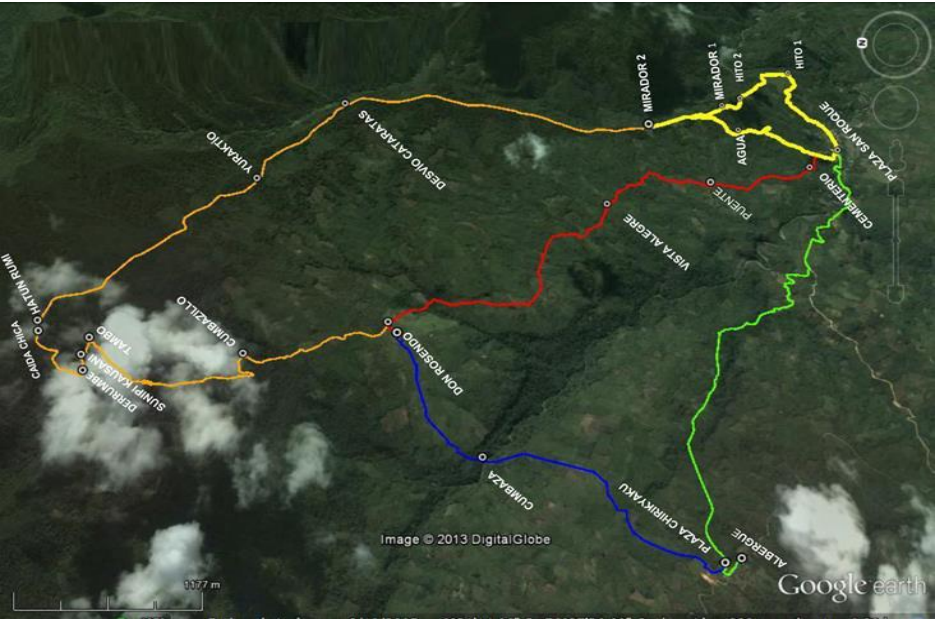
MAPA: CCNN CHIRIKYACU



MAPA DE BOSQUE DE CCNN CHIRIKYACU



Mapa de rutas ecoturísticas CCNN Chirikyacu



Ruta: San Roque – Hatun Rumi (piedra grande), Sunipi Kausani (Cataratas), San Roque.



Ruta: San Roque – CCNN Chirikyacu



d. Coordenadas de los recursos turísticos identificados en el plan de negocio.

COORDENADAS DE PUNTO DE UBICACIÓN DEL RECURSO TURISTICO VISITADAS QUE INTERVIENEN EN EL PPNN

Nº	RUTA	PUNTOS	SECTOR	COORDENADAS UTM	
				Latitud	Longitud
1	RUTA - 1	LOCAL COMUNAL	CHIRICUPAN	336405	9295529
2	Circuito Comunal.	TALLER ARTESANIA WARMI AWADORA	"	336442	9295543
3		AUDITORIO DEL ALBERGUE	"	336448	9295396
4		ALBERGUE ECOLOGICO	"	336478	9295377
5		COCINA Y COMEDOR ALBERGUE	"	336493	9295380
6		ALMACEN ALBERGUE	"	336498	9295310
7		HORNO COMUNAL - PRODUCCION PAN	"	336475	9295408
8		LOCAL ARTESANIA WARMI AWADORA	"	336442	9295543
9		EMPRENDIMIENTO PROD. PAN	"	336441	9295444
10		EMPRENDIMIENTO DE TALLER ICONOGRAFIA	"	336293	9295624
11		ZOOLOGICO DE ANIMALES SILVESTRE	"	336300	9295425
12					
13	RUTA - 2	1er Punto Descanso		336521	9295754
14	Ruta a los Cataratos	Puerta Ambarillo		336979	9297442
15		Mirador turístico		337240	9297223
16		Punto Descanso Piedra Viguería		337677	9297638
17					
18		Punto Llegada		337941	92900314
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Sinfu
COORDINADOR GI.

Jim 2
CONSULTOR

e. **Presupuesto de obras civiles.**

Se adjunta expediente técnico en el drive:

- **CASA DEL TURÍSTICA (control y vigilancia)**

S10					Página	1
Presupuesto						
Presupuesto	1101011	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURISTICOS (ECOTURISMO Y DEPORTE DE AVANTURA), PARA LA CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD PROVINCIA DE RIOJA, DEPARTAMENTO DE SAN MARTÍN DEL PAISAJE FORESTAL DE LA CCNN CHIRIKYACU, DISTRITO DE SAN ROQUE DE CUMBAZA"				
Cliente	AGRO RURAL				Costo al	29/09/2023
Lugar	SAN MARTIN - LAMAS - SAN ROQUE DE CUMBAZA					
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio \$/.	Parcial \$/.	
01	PUESTO DE VIGILANCIA				51,913.02	
01.01	TRABAJOS PRELIMINARES				1,263.54	
01.01.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	63.00	14.70	926.10	
01.01.02	TRAZO, NIVELES Y REPLANTEO INICIAL	m2	48.00	7.03	337.44	
01.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				1,527.06	
01.02.01	CORTE SUPERFICIAL MANUAL HASTA 0.10 M	m3	4.80	36.05	173.04	
01.02.02	NIVELACION Y COMPACTACIÓN	m2	48.00	22.66	1,087.68	
01.02.03	EXCAVACIÓN DE TERRENO MANUAL PARA DADOS	m3	1.15	110.25	126.79	
01.02.04	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE	m3	7.74	18.03	139.55	
01.03	CONCRETO SIMPLE				437.94	
01.03.01	SOLADO DE CONCRETO F'C=100 kg/cm2 EN DADOS	m2	1.92	48.93	93.95	
01.03.02	DADO DE CONCRETO F'C=175 kg/cm PARA COLUMNAS DE MADERA	m3	0.96	358.32	343.99	
01.04	ESTRUCTURA DE MADERA				28,544.44	
01.04.01	COLUMNAS DE MADERA (HORCONES), 4" x 5" x11"	und	4.00	199.23	796.92	
01.04.02	VIGAS INFERIORES DE MADERA, 3" x 5" x 20"	und	4.00	269.01	1,076.04	
01.04.03	VIGAS SUPERIORES E INFERIORES DE MADERA, 3" x 5" x 26.5"	und	3.00	377.25	1,131.75	
01.04.04	VIGUETAS DE MADERA PARA SOPORTE DE PISO, 2" x 4" x 14"	und	12.00	127.40	1,528.80	
01.04.05	TABLAS DE MADERA PARA PISO DE 1 1/2" x 10" x 10"	und	64.00	112.58	7,205.12	
01.04.06	TABLAS DE MADERA PARA PAREDES DE 1" x 10" x 10"	und	110.00	93.93	10,332.30	
01.04.07	LISTONES DE MADERA PARA SOPORTE DE PAREDES 2" x 2" x 7.5"	und	23.00	104.25	2,397.75	
01.04.08	CONFECIÓN DE TUIJAL DE MADERA	und	4.00	715.10	2,860.40	
01.04.09	COLOCACIÓN DE CORREAS DE MADERA PARA TECHO LIVIANO	und	12.00	101.28	1,215.36	
01.05	COBERTURAS				4,542.80	
01.05.01	COBERTURA PARA TECHO	m2	89.00	42.60	3,791.40	
01.05.02	CUMBRERA DE TECHO	m	10.00	75.14	751.40	
01.06	CARPINTERIA DE MADERA				8,373.64	
01.06.01	PUERTA APANELADA	und	5.00	753.22	3,766.10	
01.06.02	VENTANA DE MADERA	und	7.00	658.22	4,607.54	
01.07	VARIOS				7,223.60	
01.07.01	PINTURA CON BARNIZ	m2	165.00	12.14	2,003.10	
01.07.02	LIMPIEZA FINAL DE OBRA	glb	1.00	220.50	220.50	
01.07.03	FLETE DE MATERIALES	glb	1.00	5,000.00	5,000.00	
02	SERVICIOS HIGIENICOS				3,978.44	
02.01	PISOS Y ZOCALOS				1,343.94	
02.01.01	PISO DE CERAMICO EN SSHH	m2	3.25	97.53	316.97	
02.01.02	ZOCALO DE CERAMICO EN SSHH	m2	14.80	69.39	1,026.97	
02.02	INSTALACIONES SANITARIAS				2,634.50	
02.02.01	INSTALACIÓN DE AGUA	glb	1.00	803.00	803.00	
02.02.02	INSTALACIÓN DE DESAGÜE	glb	1.00	971.50	971.50	
02.02.03	APARATOS SANITARIOS	glb	1.00	860.00	860.00	
03	BIODIGESTOR				4,223.92	
03.01	TRABAJOS PRELIMINARES				130.38	
03.01.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	6.00	14.70	88.20	
03.01.02	TRAZO, NIVELES Y REPLANTEO INICIAL	m2	6.00	7.03	42.18	
03.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				1,010.04	
03.02.01	EXCAVACIÓN PARA BIODIGESTOR 1300 lts	m3	2.04	136.50	278.46	
03.02.02	EXCAVACIÓN PARA CAJAS DE C" Y ZANJAS DE INFILTRACIÓN	m3	2.20	99.75	219.45	
03.02.03	NIVELACION Y COMPACTACIÓN	m2	2.20	22.66	49.85	
03.02.04	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE	m3	5.08	91.00	462.28	
03.03	VARIOS				3,083.50	
				Fecha :	02/12/2023 22:59:26	

S10					Página	2
Presupuesto						
Presupuesto	1101011	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURISTICOS (ECOTURISMO Y DEPORTE DE AVANTURA), PARA LA CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD PROVINCIA DE RIOJA, DEPARTAMENTO DE SAN MARTÍN DEL PAISAJE FORESTAL DE LA CCNN CHIRIKYACU, DISTRITO DE SAN ROQUE DE CUMBAZA"				
Cliente	AGRO RURAL				Costo al	29/09/2023
Lugar	SAN MARTIN - LAMAS - SAN ROQUE DE CUMBAZA					
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.	
03.03.01	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE BIODIGESTOR	gib	1.00	3,083.50	3,083.50	
	COSTO DIRECTO				60,115.38	

- TALLER DE ARTESANIA – Warmi Awadora

S10

Página1

Presupuesto

Presupuesto

1101012

MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURISTICOS (ECOTURISMO Y DEPORTE DE AVANTURA), PARA LA CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD PROVINCIA DE RIOJA, DEPARTAMENTO DE SAN MARTÍN DEL PAISAJE FORESTAL DE LA CCNN CHIRIKYACU, DISTRITO DE SAN ROQUE DE CUMBAZA"

Subpresupuesto

001

RAMADA DE INFORMACIÓN TURISTICA

Cliente

PROGRAMA NACIONAL DE CONSERVACIÓN DE BOSQUES PARA MITIGACIÓN DEL CAMBIO CLIMATICO

Costo al

29/09/2023

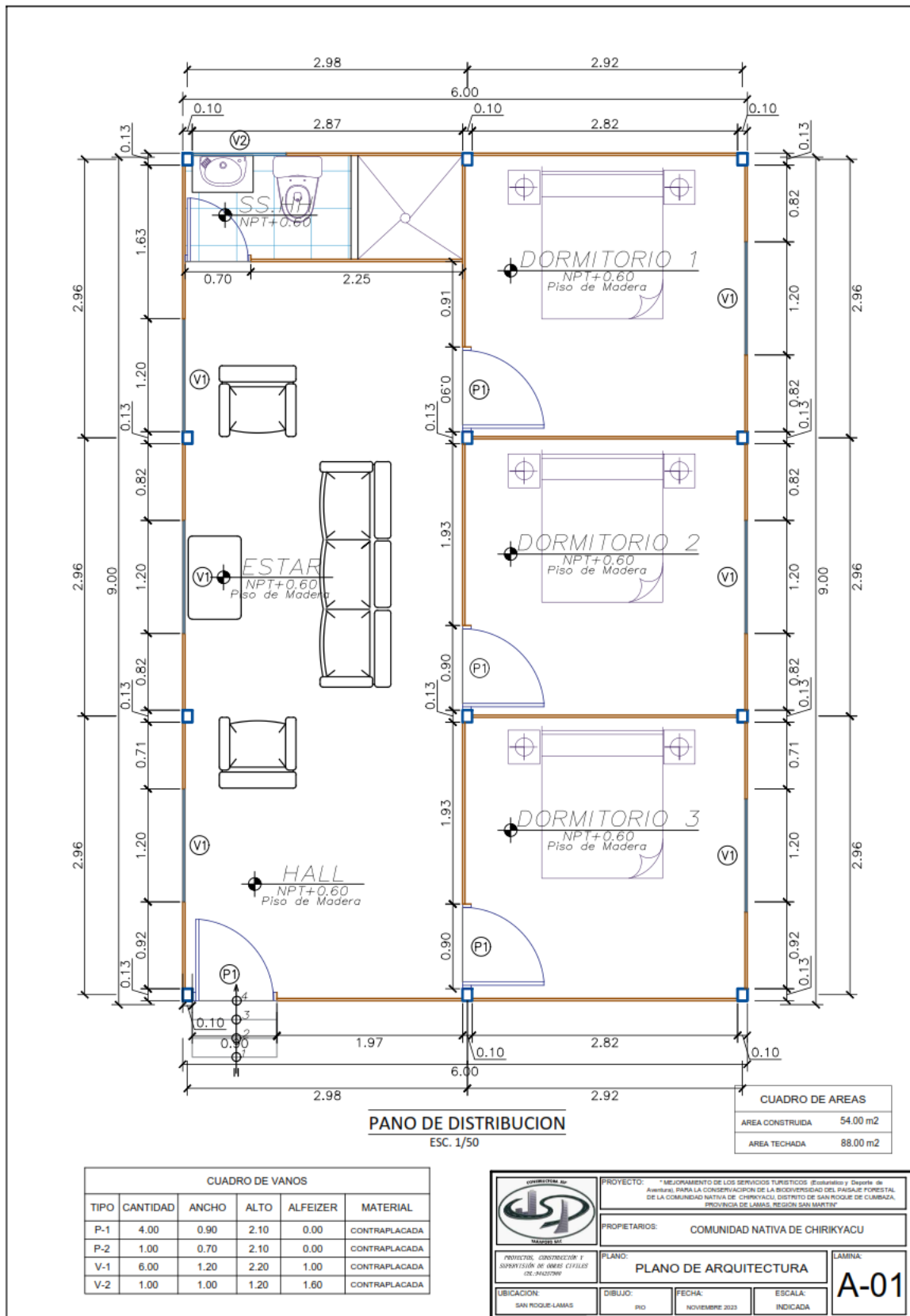
Lugar

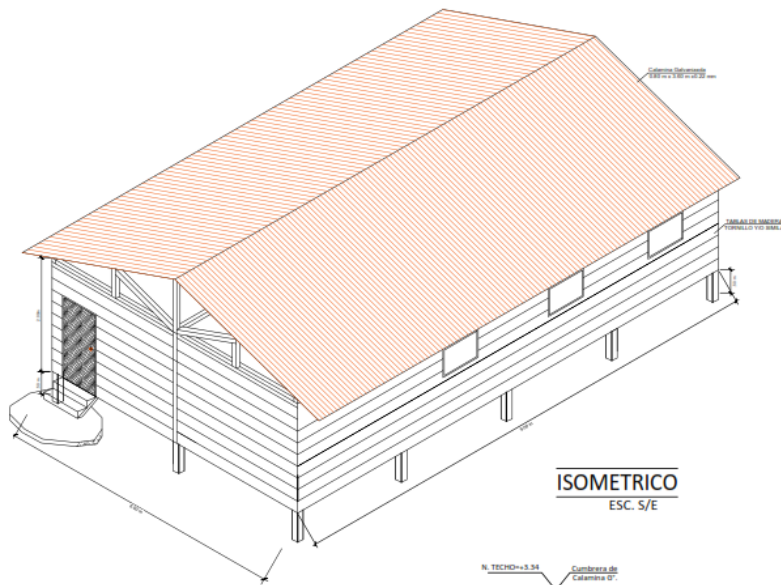
SAN MARTIN - LAMAS - SAN ROQUE DE CUMBAZA

Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
01	RAMADA DE INFORMACIÓN TURISTICA				10,082.75
01.01	TRABAJOS PRELIMINARES				391.14
01.01.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	18.00	14.70	264.60
01.01.02	TRAZO, NIVELES Y REPLANTEO INICIAL	m2	18.00	7.03	126.54
01.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				592.43
01.02.01	CORTE SUPERFICIAL MANUAL HASTA 0.10 M	m3	1.80	36.05	64.89
01.02.02	NIVELACION Y COMPACTACIÓN	m2	18.00	22.66	407.88
01.02.03	EXCAVACIÓN DE TERRENO MANUAL PARA DADOS	m3	0.58	110.25	63.95
01.02.04	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE	m3	3.09	18.03	55.71
01.03	CONCRETO SIMPLE				1,898.24
01.03.01	SOLADO DE CONCRETO F'C=100 kg/cm2 EN DADOS	m2	0.96	48.93	46.97
01.03.02	DADO DE CONCRETO F'C=175 kg/cm PARA COLUMNAS DE MADERA	m3	0.48	358.32	171.99
01.03.03	FALSO PISO DE CONCRETO f'c=175 kg/cm2 SEMIPULIDO.	m2	24.00	69.97	1,679.28
01.04	ESTRUCTURA DE MADERA				5,775.81
01.04.01	COLUMNAS DE MADERA (HORCONES), 3" x 3" x 8.5"	und	6.00	199.23	1,195.38
01.04.02	VIGAS SUPERIORES DE MADERA 2" x 4" x 20" (SOLERA)	und	2.00	377.25	754.50
01.04.03	LISTONES DE MADERA PARA SOPORTE DE PAREDES 2" x 2" x 7.5"	und	1.00	104.25	104.25
01.04.04	TABLAS DE MADERA PARA PAREDES DE 1" x 10" x 10'	und	6.00	93.93	563.58
01.04.05	CONFECIÓN DE TIERAL DE MADERA	und	3.00	715.10	2,145.30
01.04.06	COLOCACIÓN DE CORREAS DE MADERA PARA TECHO LIVIANO	und	10.00	101.28	1,012.80
01.05	COBERTURAS				1,073.52
01.05.01	COBERTURA PARA TECHO	m2	25.20	42.60	1,073.52
01.06	VARIOS				351.61
01.06.01	PINTURA CON BARNIZ	m2	10.80	12.14	131.11
01.06.02	LIMPIEZA FINAL DE OBRA	gib	1.00	220.50	220.50
	Costo Directo				10,082.75
	SON : DIEZ MIL OCHENTIDOS Y 75/100 NUEVOS SOLES				

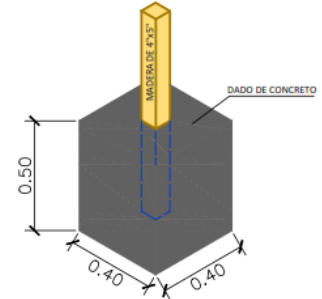
f. Planos de obras civiles.

- Casa del turista y puesto de control y vigilancia.

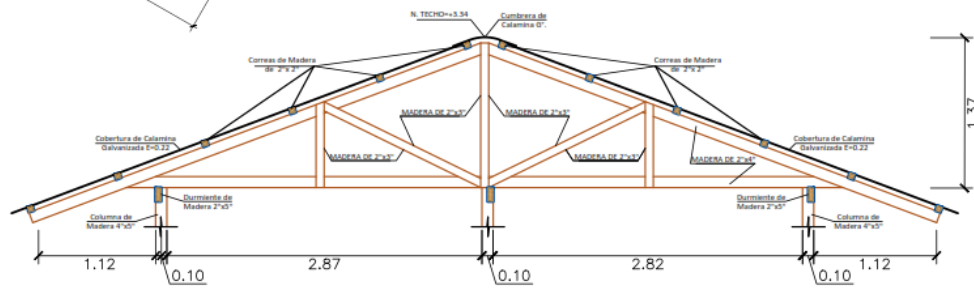




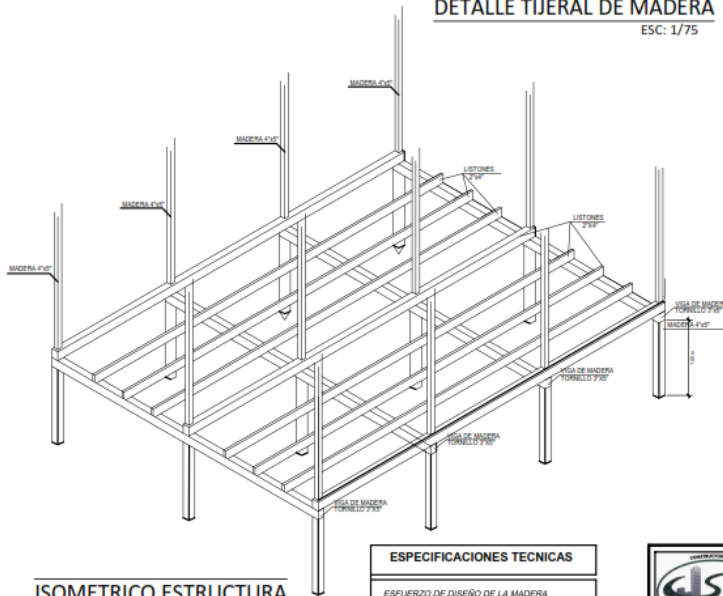
ISOMETRICO
ESC. 5/E



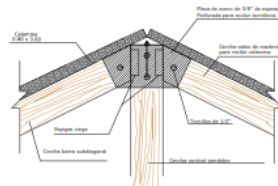
DETALLE CONSTRUCTIVO
ESC. 5/E



DETALLE TIJERAL DE MADERA
ESC. 1/75



ISOMETRICO ESTRUCTURA
ESC. 5/E



DETALLE CONSTRUCTIVO
ESC. 5/E

ESPECIFICACIONES TECNICAS

SOBRECARGA: 30 Kg/m²
GRUPO ESTRUCTURAL: "C" (TORNILLO o SIMILAR)
TIPO DE PRESERVANTE: PENTACLOREOFENOL o SIMILAR
METODO DE PRESERVACION: BROCHA o ASPERSION
VIGAS DE AMARRA: 2.50m
NORMAS: NORMA BASICA DE DISEÑO SISMO RESISTENTE
DEL R. N. DE CONSTRUCCION
TODOS LOS ELEMENTOS DE MADERA EXPUESTOS, DEBERAN
SER PULIDOS Y ACABADOS CON BARNIZ TRANSPARENTE
LAS DIMENSIONES INDICADAS SERAN LAS FINALES.
LA MADERA A TRABAJAR DEBERA ESTAR COMPLETAMENTE SECA

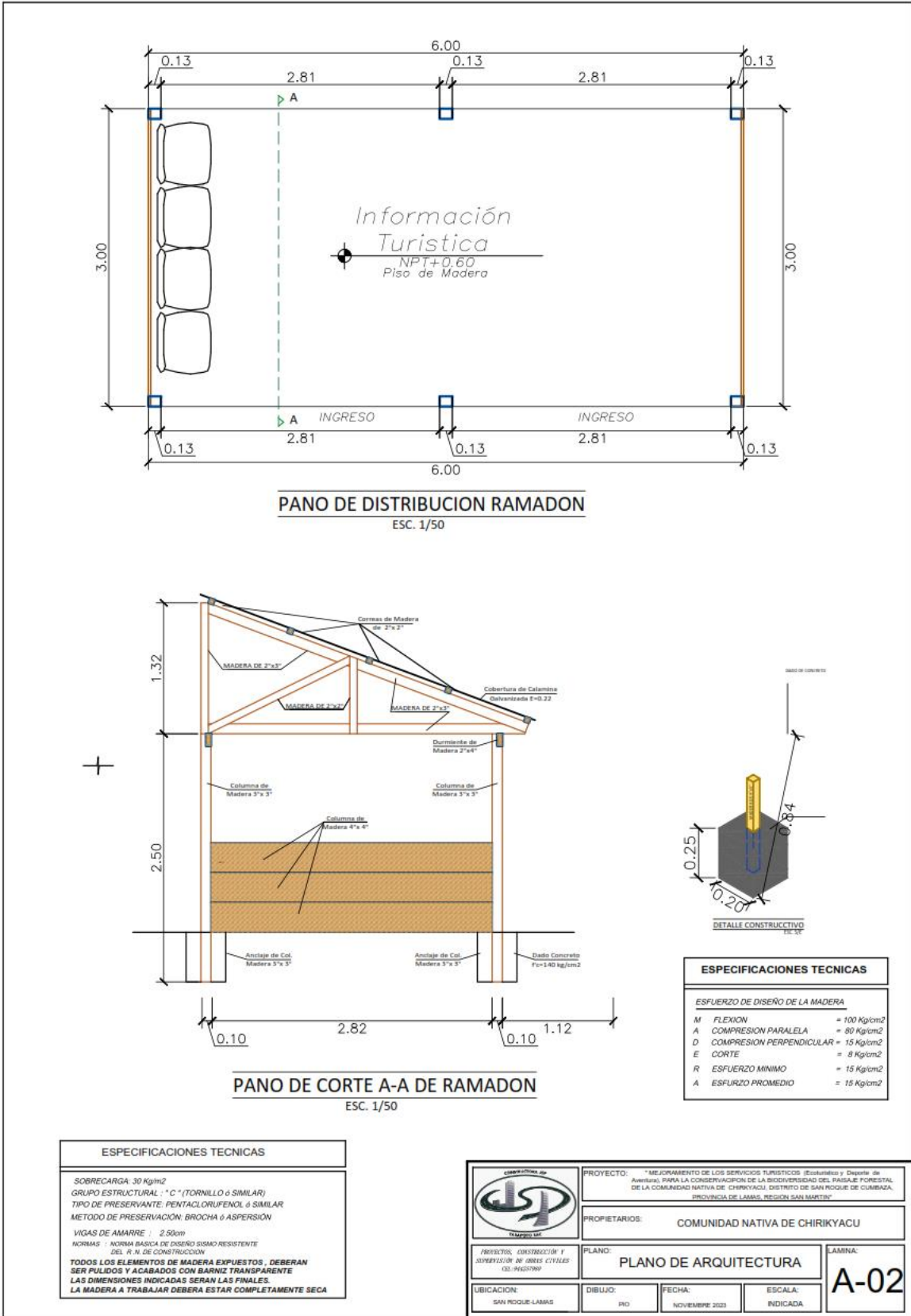
ESPECIFICACIONES TECNICAS

ESFUERZO DE DISEÑO DE LA MADERA	
M FLEXION	= 100 Kg/cm ²
A COMPRESION PARALELA	= 80 Kg/cm ²
D COMPRESION PERPENDICULAR	= 15 Kg/cm ²
E CORTE	= 8 Kg/cm ²
R ESFUERZO MINIMO	= 15 Kg/cm ²
A ESFUERZO PROMEDIO	= 15 Kg/cm ²



PROYECTO: "MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURISTICOS (Ecológico y Deportivo) de la Comunidad Nativa de Chirikyacu, Distrito de San Roque de Cumbaza, Provincia de Lamba, Región San Martín"	
PROPIETARIOS: COMUNIDAD NATIVA DE CHIRIKYACU	
PLANO: PLANO DE ESTRUCTURAS	AMINA: E-01
UBICACION: SAN ROQUE LAMBAS	DISEÑO: PID
FECHA: NOVIEMBRE 2023	ESCALA: INDICADA

- Taller de artesanía – Warmi Awadora.



g. Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos y bienes

Se adjunta en el siguiente link:

<https://drive.google.com/drive/folders/1963knLjM9gFjnxIAjLqPrs0dnGfYWY>

h. Panel fotográfico.

- **Actividades del primer ingreso a la comunidad de Chirikyacu**







- Actividades del 2do ingreso a Chirikyacu y Aprobación del plan negocio.





- i. Excel con el detalle de los cálculos que sustentan el análisis económico – financiero.

El análisis financiero del plan de negocio se adjunta en el drive:

<https://drive.google.com/drive/folders/1963knLjM9gFjnxIAjLqPrs0dnGfYWY>

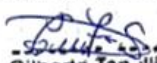
j. Acta de aprobación del plan de negocio

FORMATO 14
ACTA DE ASAMBLEA GENERAL

Siendo las 8.00 AM horas del día 28 de 11 del 2023, se reúnen en primera convocatoria los miembros de la COMUNIDAD NATIVA CHIRIKYACU en el local comunal ubicado en CC.UU. CHIRIKYACU distrito de SAN ROQUE DE CUMBAZA Provincia de LAMAS y Departamento de SAN MARTÍN, dejando constancia que la convocatoria fue realizada por el APU/Pamuk/Presidente u otro que indique el estatuto, en el plazo y forma prevista conforme lo establece el artículo del Estatuto de la Comunidad.

La presente asamblea general es presidida por el APU/Presidente/Jefe, señor GILBERTO TAPULLIMA SALAS, identificado con DNI N° 00908218 y actúa como secretario el señor(a) MARCO AMASIFUEN SINARAHUA, identificado con DNI N° 46972643, ambos con facultades vigentes según poderes inscritos en la Partida Registral N° 0512506 del registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de TANAPOTOS / Acta de asamblea válida de fecha 15/10/21, quienes verificaron el quorum para el inicio de la presente asamblea, con la presencia de 28 comuneros de los 28 comuneros inscritos en el padrón comunal, según artículo del estatuto, en ese sentido, se procedió a dar lectura de los puntos de agenda a tratar:

1. Evaluar la propuesta de suscribir el Convenio con el Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático, a fin de desarrollar un Plan de Negocio.
2. Evaluar la propuesta del Plan de Negocio titulado "MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURISTICOS (ECOTURISMO Y DEPORTE DE AVENTURA) PARA LA CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD DEL PAISAJE FORESTAL DE LA COMUNIDAD NATIVA CHIRIKYACU DEL DISTRITO SAN ROQUE CUMBAZA, LAMAS / SAN MARTÍN".
3. Evaluar la aprobación del Mapa de bosque para conservación y reducción de deforestación.
4. Evaluar el compromiso del área de bosques a conservar.
5. Evaluar la celebración del acta de compromiso para la ejecución del plan de negocio con el SOCIO ESTRATÉGICO ECODALOEAS PERÚ EIRL (de ser el caso).
6. Evaluar la autorización al APU/Presidente/Jefe, para suscribir el Convenio con el Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático, a fin de desarrollar un Plan de Negocios.


Gilberto Tapullima Salas
D.N.I. 00908218
PRESIDENTE APU
Comunidad Nativa Kachua Chirikyacu

DESARROLLO DE LA AGENDA:

El APU/Pamuk/Presidente de la comunidad da inicio a la reunión con el saludo a los presentes. Acto seguido presenta a los miembros que conforman la brigada.

Luego de haber desarrollado todos los puntos de agenda con la participación de directivos y líderes (as) de la comunidad. Los comuneros y las comuneras presentes acuerdan lo siguiente:

ACUERDOS Y COMPROMISOS:

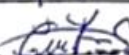
- a. Sobre el punto 1 de la agenda, la comunidad aprueba suscribir el Convenio con el Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático, a fin de desarrollar un Plan de Negocio.
- b. Sobre el punto 2 de la agenda, la comunidad aprueba el plan de negocios.
- c. Sobre el punto 3 de la agenda, la comunidad aprueba el Mapa de Bosques Comunal para la conservación y reducción de deforestación.
- d. Sobre el punto 4 de la agenda, la comunidad aprueba el compromiso del área de bosques a conservar que se especifica en el Mapa de Bosques Comunal.
- e. Sobre el punto 5 de la agenda, la comunidad autoriza la celebración del acta de compromiso para la ejecución del Plan de Negocio con el SOCIO ESTRATÉGICO (de ser el caso)
- f. Sobre el punto 6 de la agenda, la comunidad autoriza al APU/Presidente/Jefe, a suscribir el Convenio con el Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático, a fin de desarrollar el Plan de Negocio.

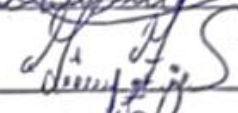
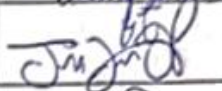
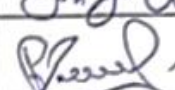
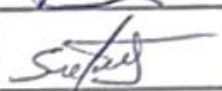
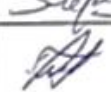
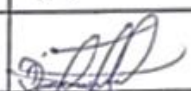
No habiendo otros puntos que tratar, se levantó la presente Acta a las 11: AM horas del mismo día y una vez leído el presente documento la suscriben los comuneros (as) en señal de conformidad.

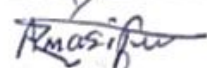
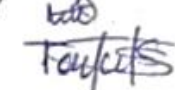
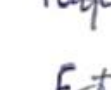


Gilberto Tapullima Salas
D.N.I. 00908218
PRESIDENTE APU
Comunidad Nativa Kachua Chirikyacu

Nº	Nombres y apellidos	DNI Nº	Firma
1	Gilberto Tapullima Salos	009082118	<i>Gilberto</i>
2	Ricardo Tapullima Amasipun	00951849	<i>Ricardo</i>
3	Heinran Amasipun Tapullima	43196062	<i>Heinran</i>
4	Senauia Salos de Tapullima	00901422	<i>Senauia</i>
5	Cleuer Tapullima Tapullima	43953216	<i>Cleuer</i>
6	Adolfo Tapullima Sangama	00921350	<i>Adolfo</i>
7	Rosendo Tapullima Salos	45353545	<i>Rosendo</i>
8	RUIZ HNAHAN WITMAN	46824832	<i>RUIZ</i>
9	Orlando Tapullima Amasipun	00921378	<i>Orlando</i>
10	Cleitán Sangama Amasipun	35466921	<i>Cleitán</i>
11	Elgiba Tapullima Salos	00906712	<i>Elgiba</i>
12	Celina Tapullima Salos	48288977	<i>Celina</i>
13	Segundo Miguel Tapullima Sinarahua	00890526	<i>Segundo</i>
14	Lorenza Salos Tapullima	00906565	<i>Lorenza</i>
15	Rosario Sangama Sinarahua	00907200	<i>Rosario</i>
16	Maria Elena Sangama Salos	42106183	<i>Maria Elena</i>
17	Silvia Tapullima Sangama	47025565	<i>Silvia</i>
18	Eliana Amasipun Sangama	47322617	<i>Eliana</i>
19	Heber Amasipun Sinarahua	45794969	<i>Heber</i>
20	Fredy Tapullima eachique	47994275	<i>Fredy</i>
21	Carlin Amasipun Sangama	46666873	<i>Carlin</i>


 Tapullima Salos
 009082118
 AGENTE APU
 Kechua Chirkyacu

22	Juan de la Cruz Cachique Guerra.	00898980	
23	Abelardo Tapullima Pashanase	00921474	
24	Linder Tapullima Salas	40634074	
25	Jacob Amasifuen Sinarahua.	43364111	
26	Lloy Romero Sangama.	46150797	
27	Segundo Adolfo Amasifuen Sinarahua	00753531	
28	Marcos Amasifuen Sinarahua	46972643	
29	Dilmer Tapullima Tapullima	46354748	
30	Noun Amasifuen Sinarahua	45542192	

31. Saul Amasifuen Sinarahua 42136968 
32. DELMITH SANGAMA Tapullima 76072720 
33. LIZ DIPNA TURANAMA AMASIFUEN 77345868 
34. TRACIA CACHIQUE SANGAMA 00890342 
35. FRAYLITH Tapullima Cachique 46666033 

k. Acta de compromiso de ejecución del PN.

FORMATO 15
ACTA DE COMPROMISO PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS
(CCNN y Socio estratégico)

Conste por el presente documento el Acta de Compromiso que celebran:

La COMUNIDAD NATIVA CHIRIKYACU, en adelante LA COMUNIDAD, con R.U.C. N° 20572201217, con domicilio legal en CHIRIKYACU, distrito de SAN ROQUE, provincia LAMAS y departamento de SAN MARTÍN, debidamente representado por el(la) Jefe/ APU/ Presidente, el(la) señor(a) GILBERTO TAPULLIMA SALAS, identificado(a) con D.N.I. N° 00908218, elegido(a) por acuerdo de Asamblea General válida de la Comunidad de fecha 15/10/21, inscrita en la partida registral N° 0512506 del registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de/ Acta de asamblea válida de fecha, y de otro lado;

La ENTIDAD ECODALDEAS PERÚ EIRL, en adelante LA ENTIDAD, con R.U.C. N° 20542343410, con domicilio legal en Tr. LIMA 3ra, distrito de SAN ROQUE UMBAZA, provincia de LAMAS y departamento de SAN MARTÍN, debidamente representada por el señor (a) RODOLFO JAVIER PONCE OYOLA, identificado(a) con D.N.I. N° 40193385, conforme el registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de (según corresponda) TARAPOTO;

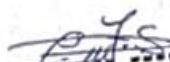
LA COMUNIDAD ha elaborado una propuesta de Plan de Negocio titulado "MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS TURÍSTICOS (Ecoturismo y deporte aventura) PARA LA CONSERVACIÓN DE LA BIODIVERSIDAD DEL PAÍSE FORESTAL DE LA COMUNIDAD NATIVA CHIRIKYACU DEL DISTRITO SAN ROQUE UMBAZA LAMAS - SAN MARTÍN." para postular al Fondo de

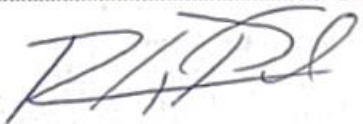
Incentivos para la Conservación de Bosques Convocatoria 2022-I, el cual es co financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por lo que de ser ganador firmará un Convenio con el Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático, y ejecutará el Plan de Negocio en un periodo de 12 meses contabilizados desde la suscripción del convenio. Por tal motivo, mediante la presente Acta se deja constancia que la ENTIDAD, asumirá el COMPROMISO DE:

- ELABORACIÓN PLAN DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN
- APORTAR CON LA ADMINISTRACIÓN CONTABLE DEL PROYECTO ECOTURISMO

....., frente a la COMUNIDAD, durante el periodo de ejecución del Plan de Negocio.

Firman en señal de conformidad, el día 28 del NOVIEMBRE del 2023.


Gilberto Tapullima Salas
D.N.I. 00908218
PRESIDENTE APU
CIRIKYACU
DNI
Cargo
Nombre de la Comunidad


Nombre y Apellidos del representante de la ENTIDAD ECODALDEAS PERÚ EIRL
DNI 40193385
Cargo Titular Gerente
Nombre de la ENTIDAD ECODALDEAS PERÚ EIRL