

PLAN DE NEGOCIO DE ECOTURISMO COMUNIDAD NATIVA “EL DORADO” – MOYOBAMBA

“Mejoramiento de los servicios ecoturísticos de los baños termales, como actividad sostenible para la recuperación, protección y conservación de la biodiversidad; en la Comunidad Nativa de El Dorado, Distrito y Provincia de Moyobamba – San Martín.”



LIC. TUR. TOMAS COTRINA TRIGOZO – COLITUR N.º 016 – CONSULTOR IICA

DICIEMBRE - 2023

GLOSARIO

FERIAAM: Federación Regional Indígena Awajún del ALTO MAYO

MINAM: Ministerio del Ambiente – Programa Conservación de Bosques

PROGRAMA BOSQUES: Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

CODEPISAM: Coordinadora de Desarrollo y Defensa de los Pueblos Indígenas de la región San Martín

FIP: Programa de Inversión Forestal (FIP por sus siglas en inglés)

AECSAM: Asociación ecologista y cultural de San Martín.

AESTUR: Asociación de empresarios de servicios turísticos de Rioja.

AHORA: Asociación Peruana de Hoteles y Restaurantes y Afines.

ARA: Autoridad Regional Ambiental.

ARD: Agencia Regional de Desarrollo.

ASAMDES: Asociación Ambientalista para el Desarrollo Sostenible de Rioja.

AVITUR: Asociación de Agencias de Viajes y Tour-Operadores del Alto Mayo.

BPAM: Bosque de Protección Alto Mayo.

CALTUR: Programa de Calidad Turística del MINCETUR.

CANATUR: Cámara Nacional de Turismo.

CATURAM: Cámara de Turismo del Alto Mayo.

CENFOTUR: Centro de Formación en Turismo.

CGD ALTO MAYO: Comité de destino Alto Mayo.

CIRCUITO NOR-AMAZÓNICO: Circuito conformado por las ocho regiones del norte y Amazonía del Perú: Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad, Cajamarca, Amazonas, San Martín y Loreto.

CONAVE: Consejo Nor-Amazónico de Aviturismo y Ecoturismo.

DE CULTURA: Dirección Desconcentrada de Cultura.

DESTINO ALTO MAYO: Territorio de la provincia de Rioja y Moyobamba.

DIRCETUR SM: Dirección regional de comercio y turismo de la región San Martín.

DIREPRO: Unidad Regional de Producción.

DRE SM: Dirección Regional de Educación de San Martín.

GORESAM: Gobierno Regional de San Martín.

HELVETAS: Operador del programa SECOMPETITIVO de la cooperación suiza.

MINCETUR: Ministerio de Comercio y Turismo.

PEAM: Proyecto Especial Alto Mayo.

PENTUR: Plan Estratégico Nacional de Turismo.

PERTUR SM: Plan estratégico Regional de Turismo de San Martín.

PROMPERU: Comisión de Promoción del Perú para la exportación y el turismo.

TC: Turismo Comunitario, estrategia de desarrollo turístico del MINCETUR.

UNSM: Universidad Nacional de San Martín.

Contenido

I.	RESUMEN EJECUTIVO	4
II.	ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO	5
III.	DIAGNÓSTICO	6
3.1	De la organización	6
3.2	Del Negocio en Marcha	14
3.3	Fuentes de Financiamiento	17
3.4	Análisis FODA	17
3.5	Identificación de Problemas y Cuellos de Botella	18
IV.	ESTUDIO DE MERCADO	19
4.1	Demanda Regional	19
4.2	Oferta Regional.....	22
4.3	Brecha de oferta y demanda.....	27
4.4	Proveedores.....	29
V.	IDENTIFICACIÓN DE MEJORAS CON USO DEL FONDO DE INCENTIVOS	30
5.1	Plan Estratégico	30
5.2	Plan de desarrollo del servicio	35
5.3	Plan Comercialización	36
5.4	Plan Organizacional.....	39
5.5	Plan Gestión Ambiental y Social – PGAS	41
VI.	ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO (Con y Sin plan de negocio)	44
6.1	Propuesta de Inversión con Plan de Negocio	44
6.2	Proyección de la operación: Ingresos y Egresos.....	47
6.3	Estado de Ganancias y Pérdidas - Flujo de Caja	48
6.4	Análisis de Rentabilidad análisis de rentabilidad incremental.....	50
6.5	Análisis de Sensibilidad	51
6.6	Análisis de sostenibilidad.....	51
6.7	Estructura de Distribución de Utilidades.....	52
6.8	Cronograma de Ejecución Financiera	53
VII.	CONTRIBUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS A LA REDUCCIÓN A DE LA DEFORESTACIÓN	57
VIII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	57
8.1	Conclusiones.....	57
8.2	Recomendaciones:	58
IX.	ANEXOS.....	58

I. RESUMEN EJECUTIVO

La Comunidad Nativa El Dorado, se encuentra ubicada, en el distrito de Moyobamba, provincia de Moyobamba, departamento San Martín y tiene una extensión de 4,933.70 hectáreas de área titulada, pertenecen a la etnia Awajun y agrupados a una Federación FERIAM (Federación Regional Indígena Alto Mayo. Cuyas actividades económicas son el café, cacao, vainilla y el turismo con sus diversos recursos naturales de flora y fauna. Siendo, el turismo un producto potencial para ser aprovechado a través de sus aguas termales y poner el valor un recurso regional. Sin embargo, actualmente tiene un nivel de atención muy bajo, debido a la falta de infraestructura, equipamiento y gestión organizacional de los comuneros y autoridades competentes para su correcta puesta en funcionamiento, y le permita a la comunidad generar fuentes de ingresos y atraer flujo de visitantes y les permita posicionarlo como parte del Destino Alto Mayo.

Por tal motivo, se plante en mejorar los servicios turísticos (baños termales), y posicionarse en el mercado como una actividad sostenible para la recuperación, protección y conservación de la biodiversidad; y permita incrementar el flujo de visitantes, en la Comunidad Nativa de El Dorado, que permita brindar condiciones adecuadas de infraestructura al visitante, así como fortalecer sus capacidades de los directivos y comuneros, que se siga promoviendo la cultura de la conservación de bosques, y establecer una estrategia de promoción y difusión del recurso turístico, que permita ser más eficiente la gestión y operación.

La inversión en la nueva infraestructura de los **aguas termales de “EL DORADO”**, tendrá un gran impacto en la Comunidad Nativa; revalorar su cultura AWAJUN, y el modelo de organización es la base de turismo comunitario, la proyección de los ingresos de las mujeres, sus artesanías, en general del Comité de Ecoturismo y otros se verán beneficiados; pero la contribución más importante estará en el complemento de desarrollar turismo de naturaleza, caminatas dentro del territorio de la Comunidad Nativa y la comprobación que hay turistas dispuestos a esfuerzo físico, con la combinación de observación de flora y fauna (endémicos).

Por tanto, la idea de negocio y las propuestas planteadas, son las viables para la sostenibilidad del recurso turístico y la mejora de los ingresos y calidad de vida de los comuneros que se involucren en la actividad turística. Siempre y cuando existan compromisos para la conservación de sus bosques y su cultura.

Respecto a la inversión del plan de negocio se sostiene que es rentable y sustentable según indicadores estadísticos, se menciona que la propuesta tiene una **INVERSIÓN TOTAL** de S/ 462,500.00; que será cofinanciado por el Programa Bosques con el monto de S/ 370,000.00 (80%); y la comunidad nativa con un monto valorizado de 92,500.00 (20%).

Asimismo, en el análisis económico genera los siguientes resultados en los indicadores aplicados: VANEI = S/ 170,256.34; TIR = 23.28% y B/C 1.18; estos resultados muestran la viabilidad del PN, recomendándole su implementación.

II. ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO

I.- INFORMACIÓN DE LA COMUNIDAD					
Razón social		COMUNIDAD NATIVA EL DORADO			
Etnia a la que pertenece		AWAJUN			
RUC		20531388705			
N° Partida/ Reconociendo comunal		P.E N° 04015180/ Resolución N° 010-75-OAEORAMS-V			
Resolución de territorio		Título de propiedad N° CN.0108-75-DL.20653 otorgada con Resolución Directoral N° 3323-75-DGRA/AR, de fecha 01 de octubre de 1975; fue modificada con título de propiedad N° 1019-99 otorgada mediante Resolución Directoral N° 472-99-CTAR-SM/DRAG, de fecha 28 de octubre de 1999, asignándole la unidad catastral N° 38330, encontrándose inscrita en los Registro Públicos con partida registral N° 04015180.			
Principales actividades económicas		Agricultura, caza, pesca, recolección de frutos de bosque; aguas termales; arriendo de tierras			
Domicilio legal		Comunidad Nativa El Dorado – sede central S/N (referencia Puerto San Francisco - Moyobamba)			
Representante Legal		Rubén Saldaña Mayak		Período de vigencia	
		Teléfono	982 810 048	2021-2023	
		Correo			
Sede Productiva		Distrito (s)	Provincia	Departamento	
		Moyobamba	Moyobamba	San Martin	
N° Familias Totales de la Comunidad		60 familias (240 hab.) 35 familias de la central y 25 familias del anexo Cocamilla	Área de Total (hectárea)	4,933.70 Ha.	
Miembros totales de la Comunidad Nativa		Grupo de Edad		H	M
		Adultos jóvenes (desde los 18 a los 29)		15	14
		Adultos medios (desde los 30 a los 45)		27	25
		Adultos medios (desde 46 a los 59)		24	23
		Adultos maduros (desde los 60)		4	3
		TOTAL		70	65
II - INFORMACIÓN DEL NEGOCIO					
Actividad Económica a abordar con el Plan de Negocios		“Mejoramiento de los baños termales de El Dorado”			
Principales productos o servicios de la Comunidad Nativa con el Plan de Negocios		Recreación, Turismo de Salud, con la revaloración de la Cultura AWAJUN, costumbres, tradiciones, artesanías, servicios turísticos de alojamiento, alimentación, guiado en ecoturismo con conservación de bosques			
Miembros del Grupo de Interés para el Plan de Negocios		Grupo de Edad		H	M
		Adultos jóvenes (desde los 18 a los 29)		3	3
		Adultos medios (desde los 30 a los 45)		2	3
		Adultos medios (desde 46 a los 59)		2	0
		Adultos maduros (desde los 60)		0	0

N° Familias del grupo de interés	TOTAL		7	6
	13 familias	Área destinada al Plan de Negocio (hectárea)	2 ha.	
Presupuesto	S/ 462,500	Tiempo Plan de Negocio	18 MESES	

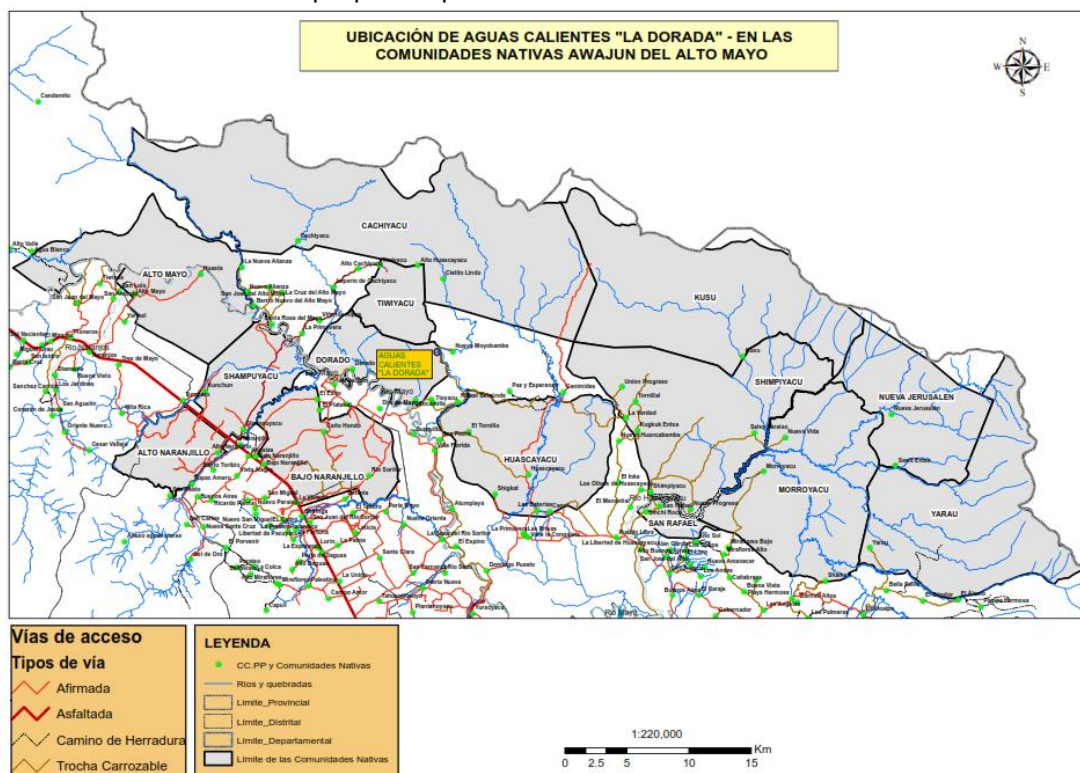
III. DIAGNÓSTICO

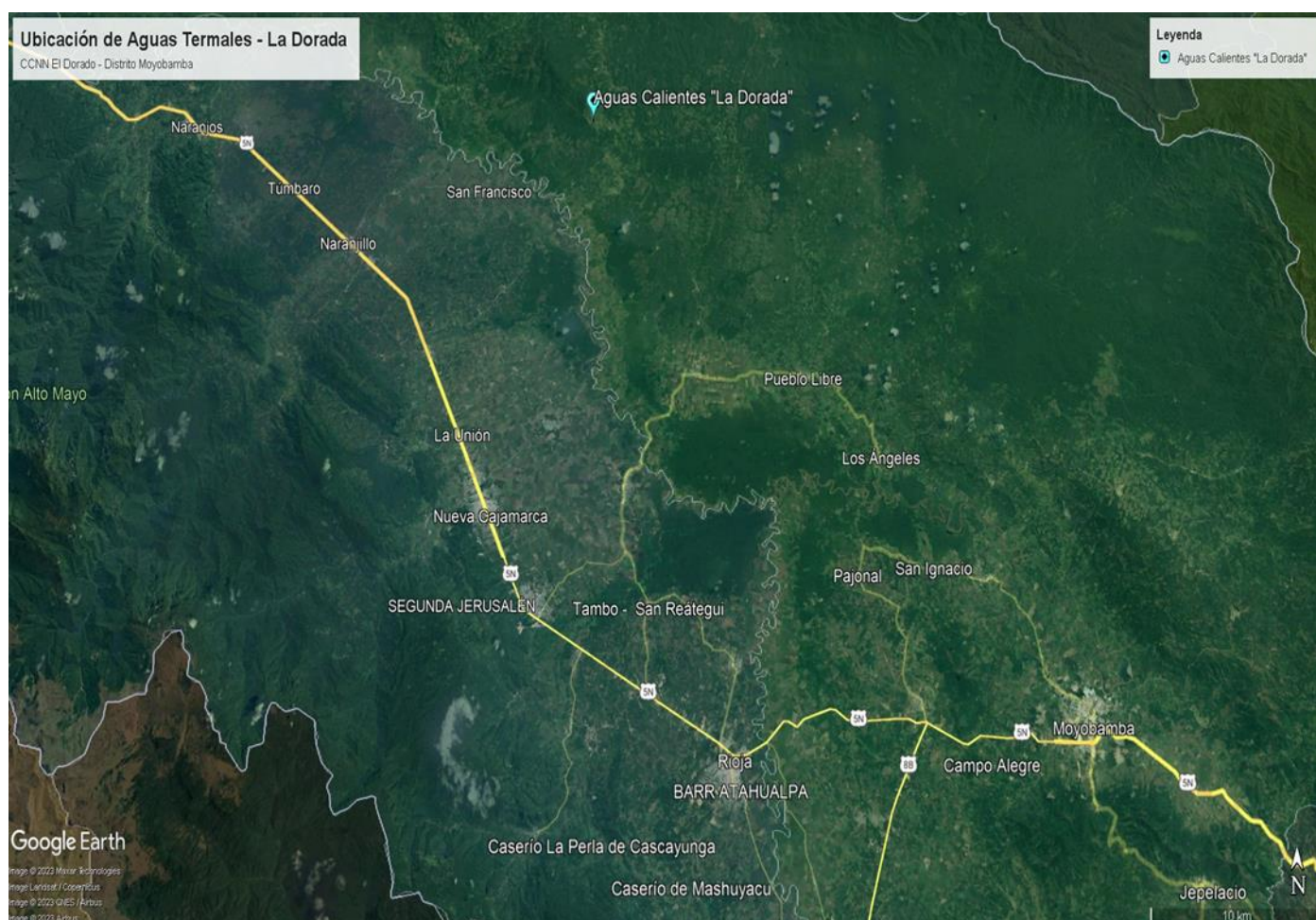
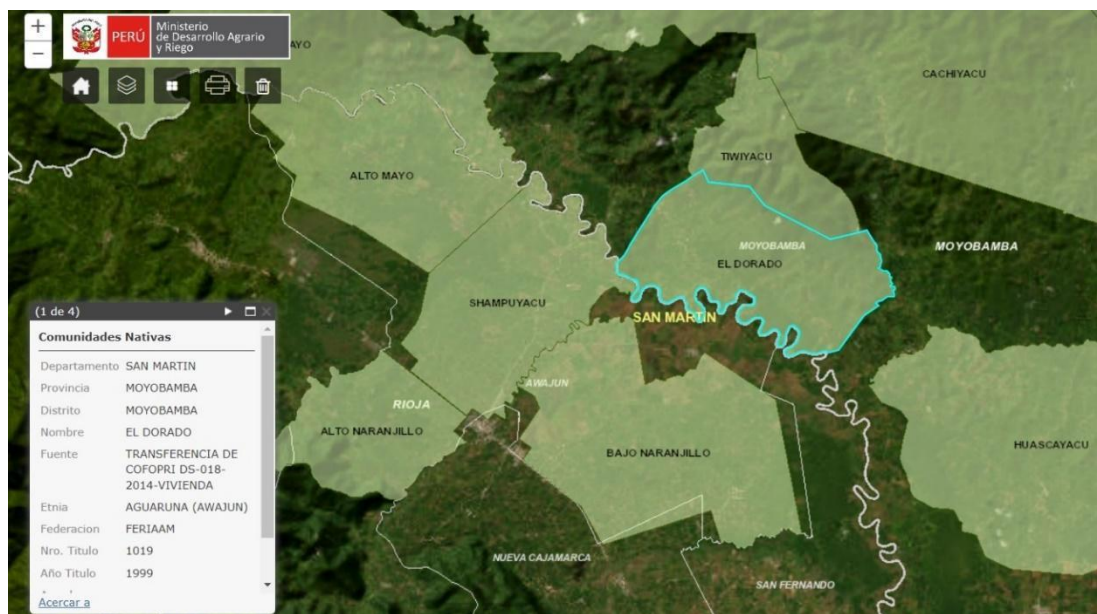
3.1 De la organización

3.1.1. Ubicación del Negocio.

La Comunidad Nativa El Dorado, se encuentra ubicada en la cuenca del río Mayo, distrito de Moyobamba, provincia de Moyobamba, departamento San Martín. La población principal de la comunidad se encuentra asentada al interior del territorio comunal; pertenecen a la etnia Awajun y agrupados a una Federación FERIAM (Federación Regional Indígena Alto Mayo) y su organización Regional CODEPISAM. Asimismo, la comunidad Nativa tiene una extensión de 4,933.70 hectáreas de terreno titulados. La comunidad tiene un Anexo denominado Cocamilla.

MAPA 01: Ubicación de la propuesta productiva





a. **Accesibilidad:** Las vías para llegar al destino son:

- **Vía aérea** (Vuelos diarios de Lima a Tarapoto (1hora) o de Iquitos a Tarapoto (45 min), de allí al Alto Mayo vía terrestre (2 horas); Vía terrestre (de Jaén (6 horas), Chachapoyas (4 horas),

Tarapoto (2 horas) a Moyobamba a través de la carretera Fernando Belaunde Terry; las líneas aéreas más solicitadas son: Latam, Peruvian, Star Perú, Saeta, entre otros.

○ **Vía terrestre:**

- Lima – Chiclayo – Olmos – Bagua – Rioja – Moyobamba – Tarapoto.
- Lima – Pacasmayo – Cajamarca – Balsas – Leimebamba – Desvío a Chachapoyas – Pedro Ruiz 1 547 Km – carreteras Panamericana Norte y Fernando Belaunde Terry (28h en auto).
- Lima – Huánuco – Tingo María – Tocache – Juanjuí – Tarapoto 1020 Km por las carreteras central y Fernando Belaunde Terry (20h en auto).

- **Vía de acceso fluvial:** Iquitos – Yurimaguas, por los ríos Amazonas, Marañón y Huallaga, para continuar a Tarapoto por carretera (136 km).

Mapa 02: MAPA POLÍTICO

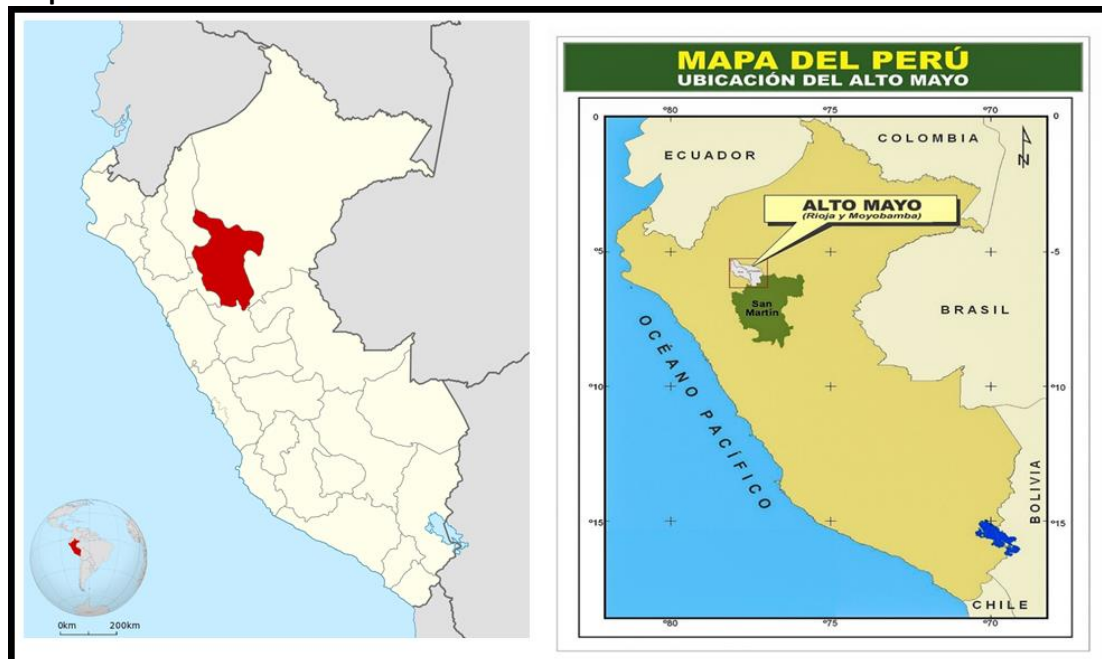


Tabla 01: MEDIOS Y VÍAS DE ACCESO

RUTA	MEDIO DE ACCESO	TIPO/MEDIO DE ACCESO	DISTANCIA (KM)	TIEMPO (minutos)	COSTO APROX. S/ POR PERSONA
Moyo-Bajo Naranjillo	Terrestre	Asfaltada/Auto	65	60	S/ 13.00
Bajo Naranjillo - Puerto El Dorado	Terrestre	Afirmada/Auto	11	20	S/ 10.00
Cruce del río Mayo	Fluvial	Balsa cautiva	0.6	15	S/ 2.00
Puerto-Comunidad Nativa El Dorado	Terrestre	Trocha carrozable/motokar	3	8	S/ 5.00
El Dorado -Anexo Cocamilla	Terrestre	Trocha carrozable/motokar	12	120	S/ 0.00
El Dorado - Mina de sal	Terrestre	Trocha carrozable/motokar	7	60	S/ 0.00

Fuente: Información de trabajo de campo

✓ **Empresas de Transporte:**

- Empresa de Transporte y Multiservicios Pueblo Libre SA. Teléfono: 917-665-712
- Particular Sr Ananías - Teléfono: 918 138 836

✓ **Nuevo Acceso.**

Carretera de la Margen Izquierda por Puerto Motilones en vías de ser asfaltada en los siguientes meses, en aproximadamente 30 minutos estaremos en Pueblo Libre y en Valle de la Conquista, seguimos de largo hasta el desvío a Domingo Puesto – José Olaya y de ahí 30 minutos más hasta los baños termales, no necesariamente debemos acceder a la central de la Comunidad Nativa.

Foto 1: Acceso a las Aguas Termales “El Dorado”



b. Población beneficiaria y sus características demográficas

La Comunidad Nativa El Dorado tiene una población total de 240 habitantes distribuidos en 60 incluido el anexo Cocamilla. Se tienen un porcentaje importante de población juvenil, donde el 52 % no supera los 18 años de edad, potencial importante para el desarrollo comunal, quienes necesitan mejores oportunidades y atención, especialmente en aspectos relacionados a la salud y educación.

En total son 240 habitantes, 94 niños, 39% de la población, hay 31 adolescentes que son el 13% de la población, hay 29 jóvenes con el 12% de la población, 79 adultos, 33% de la población y 07 adulto Mayor, 3% de la población. En Género: 48% femenino y el 52% masculino.

Con respecto a la participación en el comité de ecoturismo son 13 familias, pero los beneficiarios del proyecto serán los 60 familias por lo tangible en los mejores ingresos económicos, la mejora de la calidad de vida por tener más bosques de su cultura, se sentirán orgullosos en lo intangible por pertenecer a la comunidad nativa EL DORADO que posee una riqueza natural y un atractivo turístico muy visitado y conocido en el Alto Mayo.

Las Mujeres de la comunidad nativa EL DORADO, si bien no son parte de la junta directiva, si participan en las asambleas generales con voz y voto, y recibieron información del proyecto con el plan de negocios y se inscribieron en el comité de ecoturismo, al principio tenían desconfianza de la ejecución del plan de negocio, pero en la segunda entrada y la presentación en el mes de octubre en Moyobamba se animaron, siendo 6 mujeres las integrantes quienes lideraran el proceso de implementación del ecoturismo y el servicio de baños termales en forma competitiva, pero el resto de las mujeres de la comunidad sobre todo del anexo Cocamilla, que está más próximo de los baños termales, serán incorporadas de acuerdo a sus talentos y predisposición de trabajar en el ecoturismo, ya sea en el rubro del manejo de los comedores, artesanías, revaloración de las costumbres, tradiciones, plantas medicinales e iniciativas de biocomercio según la cultura AWAJUN.

- ✓ **Pobreza:** Existen beneficiarios en diferentes programas sociales que el Estado promueve, como son “Qaliwarma”, que beneficia a los estudiantes del nivel inicial y primario, “Pensión 65” que beneficia a dos personas de la comunidad, “Programa Juntos” que beneficia a seis personas, “Beca 18” que beneficia a una persona y el Seguro SIS, donde la gran mayoría de la población cuenta con seguro.
- ✓ **Salud:** La comunidad cuenta con una posta de salud nivel I-2, perteneciente a la Oficina de Gestión de Servicios de Salud Alto Mayo, de la Dirección Regional de San Martín, denominada como puesto de salud “La Dorada”. El puesto de salud cuenta con buena infraestructura, de material noble con techo de calamina. Para la comunidad el puesto de salud es deficiente en equipamiento, sobre todo en medicinas; cuenta con profesional de salud no médico (técnico), brindan los servicios de atención básica (solo realizan controles de embarazo y atienden partos cuando está en fase expulsiva). En caso de enfermedades no tratables en el puesto de salud comunal, son referidas a establecimientos de salud de San Francisco, distrito de Moyobamba (a 40 minutos aproximadamente de la comunidad).
- ✓ **Educación:** La comunidad cuenta con institución educativa de nivel inicial y primaria; donde el centro educativo inicial brinda servicio a 30 alumnos, presenta una infraestructura de material noble y techo de calamina en buen estado, con un docente bilingüe. Asimismo, el nivel primario cuenta con 87 alumnos, la infraestructura es de material noble, paredes de ladrillo y techo de calamina, el cual funciona en buen estado con un docente bilingüe.

La comunidad no cuenta con servicio de educación secundario, los jóvenes estudian este nivel fuera de la comunidad; el caso de la población principal, los jóvenes recurren a la escuela secundaria del caserío de San Francisco y los jóvenes de la población Anexo recurren a la escuela secundaria del caserío Atumplaya. La mayoría de los que acaban el nivel secundario no cuentan con oportunidades de estudiar educación superior, por falta de apoyo de los padres, escasos recursos económicos o por lo que migran a otras ciudades a trabajar.

- ✓ **Seguridad comunal:** La comunidad se encuentra organizada internamente a fin de velar por la justicia interna comunal, para ello se ha conformado la policía comunal, tanto en la población principal y su Anexo, la función es la de brindar seguridad a todos los integrantes de la comunidad, velar por el control y vigilancia de sus recursos naturales y en general del territorio comunal.
- ✓ **Acceso al servicio de agua potable:** El abastecimiento de agua es de uso comunal, la comunidad no cuenta con agua potable, de modo que el 64.5% de las familias se abastecen agua para consumo proveniente de pozo artesanal comunal. El 35% usan el pilón público y algunas viviendas consumen agua de río o lluvia.
- ✓ **Acceso a servicio de energía eléctrica:** El 93.5% de las familias de la comunidad tienen acceso al fluido eléctrico, siendo la principal fuente de alumbrado en sus viviendas, a través de Electro Oriente; mientras que el 3% de las familias utilizan panel solar para el alumbrado de su vivienda y los otros 3% restante usan la vela como fuente de alumbrado. El pago por energía eléctrica es mensual según el consumo realizado a través de un medidor, cuyo pago por el servicio asciende a S/ 25 en promedio por familia.
- ✓ **Acceso a servicio de telefonía e internet:** La comunidad nativa El Dorado cuenta con servicio de telefonía móvil (celular), gracias a la cobertura amplia de las empresas Movistar y Claro, esto desde el año 2015. Donde el 77% de las familias cuentan con celular, 55% tiene servicio de internet.

c. Información socioeconómica

La Comunidad Nativa El Dorado, comprende un territorio con diversidad de recursos naturales y una importante potencialidad y cultura ancestral; sin embargo, en estos últimos tiempos ha sido evidente que la comunidad, ha venido sufriendo una serie de desequilibrios ambientales, económicos y sociales, identificándose como una de sus causas más profundas el mal uso del territorio, así como su ocupación desordenada y escasa planificación.

En base al diagnóstico situacional del territorio de la comunidad nativa El Dorado, se ha identificado ciertas limitaciones en lo social con problemas para acceder a beneficios de los programas sociales, deficiente atención en educación, la salud y de servicios básicos como agua potabilizada para consumo humano y un sistema de desagüe, así como limitada protección de fuente para el abastecimiento del recurso hídrico; en cuanto a la dimensión de territorio-ambiente, la comunidad registra el 53.41% (2,114.94 ha) con cobertura boscosa, con riesgo de pérdida de hasta un 50% de este bosque para ampliación de cultivos agrícolas, teniendo decidido conservar un área de 1,500 ha, ubicadas en partes altas (montañas) y bajiales (aguajales), pues estos bosques alberga una especie de rana Arlequín (*Atelopus seminaferus*) endémica del Alto Mayo.

En la comunidad nativa El Dorado se cuenta con bastante extensión de sembríos agrícolas, actividad económica principal desarrollada por los comuneros y realizada por personas mestizas mediante arrendamiento de tierras; entre los cultivos principal se encuentra el café, arroz, plátano, maíz.

Tabla 02: Principales productos que cultiva la CCNN El Dorado

Cultivo	Área cultivada (ha)	Rendimiento	Precio venta	Lugar de venta
Café	72	15 QQ/ha	450	Comunidad
Arroz	33	8 Tn/ha	1.20 Kg	San Francisco
Plátano	47	40 racimos/ha	Venta	Comunidad
Maíz	6	700 kg/ha	1.00/kg	Comunidad
TOTAL	218			

Fuente: Diagnóstico y etno zonificación comunal (2023).

Con respecto a las prácticas agrícolas, la mayoría de los comuneros lo realizan de manera independiente con apoyo de otra persona como “peón”, aunque también hay comuneros que se organizan para realizar mingas, para actividades de chaleo, siembra y cosecha, esta práctica es realizado a nivel de familias, donde cada participante tiene roles que cumplir, donde las mujeres tienen la labor de preparar la comida, el hombre el trabajo de campo, los niños ayudan en el cuidado de los menores y el sabio dirige la jornada.

Gran parte de los cultivos tiene un fin comercial (95%) y una parte es de autoconsumo (5%), excepto el sembrío de maíz donde el 100% es únicamente para autoconsumo. El área total cultivada directamente por los comuneros asciende a 218 ha (Tabla 02), superficie que representa el 18% de la extensión total aproximada de 1,200 ha, donde el 82% de superficies cultivadas es realizada por arrendatarios.

En referencia al mejoramiento de capacidades productivas y comerciales, solo el 14% de la población ha recibido asistencia técnica por parte de los promotores locales, mientras que el 50% de la población no diferencian enfermedades de productos agrícolas, muchos de ellos no logran reconocerlas ni mucho menos saben cómo curarlas o evitarlas. La mayoría de los comuneros no usa ningún tipo de abono ni fertilizante en sus cultivos.

La comunidad no se dedica a la extracción de madera, debido a la escasez y bajo potencial maderable en sus bosques; por otro lado, solo el 16 % de las familias se dedican eventualmente a la confección de artesanías; siendo el ecoturismo a través de sus “baños termales” es una actividad prioritaria y un buen potencial que a futuro generará desarrollo comunal, pero presenta limitantes para su acondicionamiento.

En lo **Cultural**, si bien la comunidad aún mantiene la tradición cultural, a través de ceremonias y festividades ancestrales, sin embargo, existe riesgo de pérdida de la cultura debido a la presencia y permanente contacto con foráneos.

d. Información agroclimática del territorio

✓ **Geografía**

La topografía del territorio de la comunidad nativa El Dorado, es básicamente bosque tropical húmedo de relieve ondulado, terrazas medias, colinas altas y bajas y montañas con pendientes empinadas. Los terrenos de altura marcan las vertientes entre los ríos y quebradas y son de poca fertilidad. No obstante, las zonas inundables dejan una capa de limo en la época de vaciante que es muy favorable para el cultivo. El territorio comunal comprende rangos de pendiente que van desde plano (0%) a fuertemente ondulado que superan el 100%. Asimismo, los rangos altitudinales presentes en el territorio comunal oscilan desde los 822 a los 1,080 msnm.

✓ **Clima**

La comunidad presenta un clima húmedo y semicálido, estimándose que en algunos meses se presentan excedentes de humedad. La temperatura varía entre 10°C mínima y 34°C máxima. La precipitación promedio anual es de 1512 mm. Los meses más lluviosos se presentan desde enero hasta abril.

Según percepción de la población, el clima ha sufrido mucha variación, en comparación de hace 10 años, ahora se percibe mayor temperatura prolongada, es decir hace más calor que antes. Los periodos de lluvia normalmente inician en noviembre y culmina en el mes de mayo, pero en estos últimos tiempos en los meses de noviembre y diciembre el calor se ha tornado más prolongado, el friaje también es uno de los cambios que se ha sentido en la comunidad.

El clima influye en diversos ámbitos productivos y económicos, el sector agropecuario, hídrico, la biodiversidad y bosques, el turismo, salud de la población, entre otros; siendo la producción agrícola que depende directamente de la temperatura, las precipitaciones, horas de sol, velocidad del viento, humedad relativa; todos estos eventos climatológicos ocasionan daños físicos, bajos rendimientos y pérdida en la producción de hasta un 100% en algunos casos, con la que las campañas agrícolas quedan seriamente perjudicadas.

✓ **Hidrografía**

El territorio de la comunidad cuenta con principales ríos y quebradas, así como cochas o lagunas y pozas. Entre los principales ríos que forman parte del ámbito del territorio comunal son: El río mayo, y el río Cachiyacu; las principales quebradas son Guevarilla y Doradillo; así como la laguna Cocamilla; siendo las principales fuentes donde realizan la pesca para alimentación; también cuenta con pozas de aguas calientes, el cual es una fuente natural

considerado como un medio medicinal y que al mismo tiempo vienen siendo aprovechado con fines de ecoturismo.

✓ **Suelos.**

El territorio de la comunidad nativa El Dorado, incluye suelos superficiales a moderadamente profundo ubicados en orillares sometidos a procesos de inundación periódicos y con problemas de drenaje, las unidades que se incluye en este grupo es el suelo Rumi Bajo y Aguajal, Renacal; en posiciones fisiográficas de complejos de Orillares; comprende suelos con limitaciones referidas a su fertilidad y drenaje, reacción extremadamente ácida generalmente, se ubican en. Bosque.

A partir del año 1995, se inicia con el parcelamiento y arrendamiento de tierras en la comunidad nativa el Dorado; situación que a la fecha se relaciona con la pérdida de los bosques en la comunidad.

La comunidad es consciente que los bosques, desde tiempos ancestrales han sido su principal fuente de vida, para su alimentación, para su medicina, construcción de viviendas, etc. Pero, con el pasar del tiempo, la migración de personas mestizas, el desarrollo tecnológico, necesidades de desarrollo comunal, entre otras, podrían ser las principales causas que conllevaron a la pérdida de bosques, que, desde tiempos ancestrales, sigue siendo su principal fuente de vida.

Se ha identificado que el 22.7 % de la población, aún mantienen sus actividades ancestrales como la caza, recolección, la siembra de productos ancestrales (yuca, plátano, pituca, etc.) y la pesca, con fines de autoconsumo; sin embargo, el 93.5 % de la población tienen como principal actividad la agricultura, donde el café, el plátano, el arroz y el maíz, son los principales cultivos de siembra con fines comerciales.

e. Situación actual del territorio

El territorio comunal cuenta con una superficie total de 4,890.64 ha de las cuales el 46.59 % del territorio se encuentra deforestada, mientras que el 53.41 % del territorio aún mantiene cobertura boscosa. El 65 % del área deforestada está conformada por cultivos agrícolas.

f. Socios estratégicos

Como socio estratégico de la comunidad nativa El Dorado para la implementación del presente plan de negocio, se tiene a la Federación Regional Indígena Awajún del Alto Mayo (FERIAAM), el cual será un actor clave no solo en el proceso de ejecución del plan de negocio, sino también en el horizonte de evaluación, a través del asesoramiento y apoyo con personal técnico calificado, garantizando la sostenibilidad económica, social y ambiental del recurso turístico baños termales La Dorada.

Asimismo, dentro del ámbito de intervención, se tienen potenciales colaboradores y aliados que podrían complementar las actividades asociadas al ecoturismo, tales como: Cámara de Comercio Moyobamba, CONAVE – Consejo Nor amazónico de Aviturismo y Ecoturismo, AVITUR - Operadores Turísticos y Agencias de Viajes del Alto Mayo, Conservación Internacional, DIRCETUR – SM, ARA, Comité de Gestión Destino Alto Mayo, AESTUR - Asociación de Empresarios Turísticos de Rioja, CARETUR SM ,

3.1.2. Modelo Organizativo

a. Estructura orgánica actual.

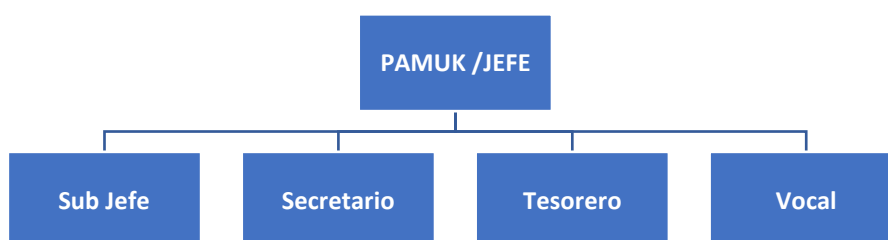
La comunidad nativa fue inscrita con partida registral N° 04015180 el 28/02/2003 e inicia sus actividades comerciales el 01/03/2003, con RUC N° 20531388705. Su estructura orgánica está

en función a una asociación. Cuyo representante legal es el Sr. **Rubén Saldaña Mayak** (PAMUK O JEFE), cuenta con un Título de propiedad N° CN.0108-75-DL.20653 otorgada con Resolución Directoral N° 3323-75-DGRA/AR, de fecha 01 de octubre de 1975; fue modificada con título de propiedad N° 1019-99 otorgada mediante Resolución Directoral N° 472-99-CTAR-SM/DRAG, de fecha 28 de octubre de 1999, asignándole la unidad catastral N° 38330, con 4,933.70 hectáreas.

Tabla 03: Junta Directiva vigente (periodo 2021 – 2023)

NOMBRE	CARGO
Rubén Saldaña Mayak	Jefe o Pamuk
Armando Salazar Sahuam	Sub jefe
Justo Peas Mayak	Secretario
Genix Mashincash Tsajuput	Tesorero
Efraín Núñez Calle	Vocal

Diagrama N° 01: Estructura Orgánica de la CCNN EL DORADO



Fuente: Elaboración Propia

3.2 Del Negocio en Marcha

3.2.1. Proceso de desarrollo del servicio

La comunidad nativa El Dorado, en concordancia a su plan de vida, tiene como una actividad económica, el desarrollo del ecoturismo; el cual actualmente viene siendo prestados los servicios ecoturísticos en los “**baños termales**”; sin embargo, se vienen prestando los servicios básicos de una manera inadecuada, con baja calidad de atención al visitante y débil desarrollo gerencial por parte de la comunidad hacia el recurso turístico. Asimismo, debido a la falta de infraestructura, equipamiento y gestión organizacional de los comuneros se han quedado aislados de las autoridades locales y actores claves de la actividad turística. Actualmente el recurso existe en su forma tradicional y no se ha puesto en valor para que sea un atractivo reconocido y posicionado en el Destino Alto Mayo, que permita dinamizar la economía de la comunidad y sus anexos.

Experiencia de la comunidad en el servicio de baños termales:

La Comunidad Nativa El Dorado implemento los baños termales con la construcción de cuatro malocas, un cerco perimétrico gracias a una faena comunal en el año 2021 post pandemia, información proporcionada por el Pamuk Ruben Saldaña, el presidente del comité de ecoturismo Augusto Isuiza y el secretario del comité Toribio Meléndez (cel 973 283 868).

Servicios brindados en la actualidad en los baños termales de Nuevo Moyobamba: El Monto de Ingresos de dinero al mes: el monto por adulto es de S/ 3.00 soles y niños S/ 1.00 sol, en una información extraoficial por parte de la comunidad, no llevan un control eficiente. b) Se disfruta de las aguas termales que puede durar un par de horas, más o menos. No se brinda ningún servicio turístico adicional.

La Capacidad de carga será determinada en los estudios de los profesionales de turismo, con la nueva infraestructura, un reglamento del uso del recurso turístico. No existe ningún promoción ni publicidad turística, solo las fotos en redes sociales de los visitantes.

Una comisión de la Junta Directiva de la CCNN se acerca a donde el Sr. Urbano una vez al mes para recabar lo cobrado, no hay datos de cuantos adultos o niños van, pero se calcula que debe ser 10% niños 90% adultos, de acuerdo a estadísticas de otros atractivos turísticos. La operación y mantenimiento es sin ninguna planificación, manejo de residuos sólidos muy deficientes, estacionamiento insuficiente, no hay estudios sobre la calidad del agua y su potencial; existe un paisaje de naturaleza, aire libre y las buenas prácticas de turismo de salud o bienestar por las aguas termales o medicinales; hay 1 poza principal de agua caliente (38º-40º) aprox., y 1 pozas de agua templada y 3 de agua fría. Existe una maloca principal de 5 mts. de diámetro en buen estado en el techo, pero no en sus acabados, luego hay tres malocas pequeñas de 2.5 mts. de diámetro igual en condiciones regulares, sin señalización, cerco perimétrico en mal estado, sistema de seguridad sin protocolos, no hay estudios de suelos, las rutas de acceso son de regular y complicada en lluvias.

La línea de base del Plan de Negocio es muy explícita, el nivel del recursos turístico con una inadecuada infraestructura y servicios a un 30%; con la mejora de la infraestructura, los servicios turísticos de alimentación, buena calidad en la atención (alto nivel de satisfacción del usuario), de alojamiento y el complemento de las caminatas en el bosque y la venta de artesanías y souvenirs de la comunidad nativa Awajun; con la inversión del Programa Conservación de Bosques se podría llegar a un 80% de su aceptable nivel de servicios turísticos; en el primer año de operación, por lo que se debe ajustar esos indicadores en el Plan de Vida.

El recurso natural se encuentra registrado en la comunidad como montaña desde el 1975, como ya operando desde el año 2021, cuando la comunidad nativa hizo mejoras en su infraestructura como las malocas, cerco perimétrico, entre otras.

Objetivos Estratégicos Comunes – OEC

OBJETIVO ESTRATEGICO	ACCION ESTRATEGICA	INTERVENCION DEL INCENTIVO DE PROGRAMA BOSQUES – PLAN DE NEGOCIOS
OEC.11 Fortalecer la gestión turística Comunal	AEC.11.01 Implementar infraestructura y acondicionamiento de los atractivos turísticos comunales (Baños termales, miradores y biodiversidad)	Se tiene contemplado la intervención en mejoramiento de la infraestructura actual; con respecto a la biodiversidad se recomienda invertir en las caminatas guiadas por la comunidad de El Dorado y Cocamilla
	AEC.11.02: Capacitar en el mejoramiento de la calidad de los productos de artesanía.	Se tiene contemplado la intervención en mejoramiento de las capacidades en artesanía con equipos, accesorios e insumos, en el comité de Ecoturismo
	AEC.11.03 Promoción del potencial turístico (Redes sociales, videos fotos)	Se tiene contemplado la inversión en un plan de marketing y promoción turística en el plan de negocios.

Otras potencialidades en la caminata ecoturística de EL DORADO a COCAMILLA a Baños Termales:

Asimismo, en la comunidad se ha identificado otros atractivos potenciales como la cocha "laguna cocamilla", la mina de sal, miradores naturales (cerros de montaña) y asimismo, la comunidad cuenta con un hábitat específico donde habita una nueva población de rana endémica llamado "rana arlequín del alto mayo" de la especie Atelopus seminiferus, recientemente descubierta del cual se conoce que presenta una población amenazada de distribución restringida, según los estudios de exploración realizada por los investigadores Juan Chaparro, Juan Alfaro y Ángel Chujutalli, su hábitat específico es en la quebrada sinamal a 877 m.s.n.m, ubicada a 2 horas de la comunidad. Plan de vida pag. 59

Actualmente la comunidad, a pesar de las limitaciones que existen para el desarrollo de los servicios turísticos, viene generando una dinámica económica con la venta de ingresos a los baños termales, alimentación y venta de artesanía por el cual los datos estadísticos son limitados, sin embargo:

- **Número de Visitas al mes:** no existe un libro de visitas, no hay control solo registro de tickets que entrega, el dato más cercano es de 270 visitantes por mes.
- **Monto de Ingresos de dinero al mes:** el monto por adulto es de S/ 3.00 soles y niños S/ 1.00 soles, en una información extraoficial por parte de la comunidad, no llevan un control eficiente, cual contempla el disfrute de las aguas termales que puede durar un par de horas, más o menos.
- No se brinda ningún servicio turístico adicional.
- La **Capacidad de carga** será determinada en los estudios de los **profesionales de turismo**, con la nueva infraestructura, un reglamento del uso del recurso turístico.
- No existe ninguna promoción ni publicidad turística, solo fotos en redes sociales publicadas por visitantes.
- Existe un responsable del cobro de ingresos a los baños termales, donde la directiva de la comunidad recibe los ingresos que se generan de manera mensual sin registro documentado donde se calcula que el 90% son adultos y 10% niños.

Estas actividades generan ingresos que provienen de las entradas de visitante a los baños termales, generando un promedio de 756 soles mensuales.

- Asimismo, la operación y mantenimiento se realiza sin ninguna planificación, el manejo de residuos sólidos es deficientes, el estacionamiento es insuficiente, no hay estudios sobre la calidad del agua y su potencial; existe un paisaje de naturaleza, aire libre y las buenas prácticas de turismo de salud o bienestar por las aguas termales o medicinales; hay 1 poza principal de agua caliente (38º-40º) aprox., y 1 pozas de agua templada y 3 de agua fría.
- En infraestructura, existe 01 maloca principal de 5 mts. de diámetro en buen estado en el techo, pero no en sus acabados, 03 malocas pequeñas de 2.5 mts. de diámetro en condiciones regulares, sin señalización, 01 cerco perimétrico en mal estado, no existen protocolos de seguridad y las rutas de acceso al recurso turístico es deficiente.

Tabla N° 04: Indicadores de Línea Base

Aspecto	Indicadores de línea de base
---------	------------------------------

Promedio de visitas por año	Actualmente el ingreso promedio es de 3,240 personas/año.
Servicios turísticos que brinda	Guiado, alimentación, alojamiento, artesanía y actividades de turismo y estacionamiento.
Precios actuales	Ingresos de entradas. s/ 3 soles adultos y s/ 1 niños. Alimentación. 15 soles por plato Artesanía. 20 soles en promedio por unidad.
Promedio de costos por persona	Costo por unidad US/ 26.38 soles por persona
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

Actualmente la Comunidad Nativa El Dorado, **no cuenta con una estrategia de gestión comercial para la promoción, difusión y comercialización** de recursos turísticos “**baños termales**”, solo se cuenta con la estrategia del boca a boca que recomiendan los que visitan el recurso turístico y publican en sus redes sociales. Sin embargo, en los últimos años la comunidad ha invertido en infraestructura (construcción de 01 maloca principal y 03 malocas pequeñas), esto debido a que no se dispone de un reglamento de uso turístico.

3.3 Fuentes de Financiamiento

No existe ninguna Fuente de Financiamiento en la actualidad, que ayuden a mejorar los recursos turísticos existentes de la comunidad nativa “El Dorado”, sin embargo, el mantenimiento y operación del recurso turístico lo realizan a través de mingas (aporte de mano de obra), esto afectó a sus reducidos ingresos en comparación con otros atractivos similares en la misma provincia de Moyobamba. Existe un **activo** que es intangible sobre valores culturales, paisajísticos, y el tangible de infraestructura y caminos y accesos a la Comunidad Nativa.

Dentro de las actividades de los aliados estratégicos también habrá aportes de la Cooperación Internacional como conservación internacional, y se gestionará el apoyo del sector público y privado para el servicio de asesoría técnica en la promoción turística.

En el caso de los aliados estratégicos en la cadena de valor del turismo, los actores, en el caso de los públicos se verán sus presupuestos en sus presupuestos PIAS o PIMS, con el MEF según el Programa Presupuestal 0127 “Mejora de la Competitividad de los Atractivos Turísticos”, pero previamente tiene que inventariarse el recurso natural en el MINCETUR, en el caso de los privados como la Cámara de Comercio de Moyobamba, AVITUR- Operadores de Turismo del alto mayo y CONAVE – Consejo Nor Amazónico de Aviturismo y Ecoturismo, colaboraran con la promoción turística del Plan de Gestión del Destino Alto Mayo

3.4 Análisis FODA

Tabla 05: Identificación de Problemas y Cuellos de Botella

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
El recurso natural está dentro de la CCNN	Distancias con la ciudad soporte y la sede de la Jefatura de la CCNN.	Presencia de programas de restauración de bosques	Extensión agrícola de monocultivo con excesivo uso del agua

Se encuentran organizados en un comité de ecoturismo	Insuficientes capacidades en administrar un recurso turístico	Crecimiento del turismo interno en el Alto Mayo	Factor de riesgos se incrementa por las amenazas del cambio climático
El patrimonio cultural de la cultura AWAJUN expresada en su artesanía	Escaso nivel de calidad en atención al cliente y otros servicios turísticos	Nuevas tendencias de conservación del bosque por parte de la comunidad	Consecuencias del fenómeno del niño
Los beneficios de las aguas termales en salud, medicina natural	Poca participación de mujeres	Actualización de la información en la comunidad para la adaptación al cambio climático	Alquiler de territorios y la tala ilegal de bosques
Apoyo de aliados estratégicos	Baja productividad en ingresos para la comunidad		Caza y tráfico ilegal de flora y fauna
Posicionamiento del Destino Alto Mayo en el sector turismo			

El análisis FODA nos indica que la principal fortaleza es el **recurso natural de las aguas termales**, su real capacidad de impacto se determinará con los estudios que se realizarán con los fondos de incentivo, para conocer sus fuentes de origen y la duración de su vida útil.

3.5 Identificación de Problemas y Cuellos de Botella

Tabla 06: Identificación de Problemas y Cuellos de Botella

IDENTIFICACION DE PROBLEMAS	CUELLOS DE BOTELLA
Gobernanza	- Débil gestión organizacional - Débil participación de las mujeres. - Existe desorganización para la administración de los servicios turísticos.
Atractivos Turísticos	- Inadecuadas condiciones de acceso a los atractivos turísticos. - Infraestructura turística en deterioro e inexistente para ofertas los servicios de alimentación, alojamiento adecuado y con comodidad para el visitante. - Limitado equipamiento para la operación turística - No se dispone de material temático, paneles informativos ni señalización turística de recursos y rutas.
Servicios turísticos	- Limitados conocimientos técnicos para operación ecoturística. - El escaso nivel de calidad en atención al cliente y otros servicios turísticos. - Desconocimiento en manejo de grupos y guiado. - Limitado conocimiento en la preparación de alimentación y buenas prácticas de la manipulación de alimentos para la gastronomía.
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 para la promoción y difusión del recursos y atractivos turísticos con lo que cuenta la comunidad. - Bajos flujo de visitantes e ingresos debido a una baja afluencia turística.

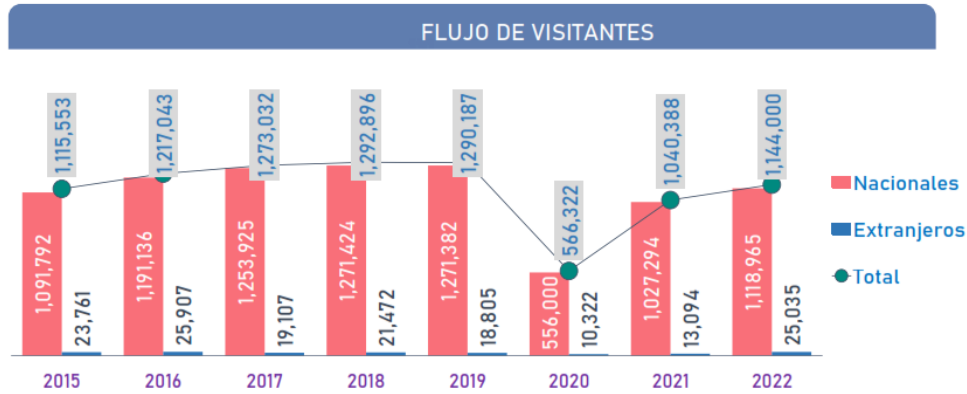
Conservación de bosque	- Desconocimiento del manejo técnico en servicios ambientales. - Limitado control del territorio
-------------------------------	---

IV. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Demanda Regional

De acuerdo con 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 01. Arribos Nacionales y Extranjeros a la Región



Fuente: MINCETUR 2021.

Tabla 07. 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.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
San Martín	1 253 925.	1 271 424.	1 271 382.	556 010.	1 027 294.	1 118 965.

FUENTE: Encuesta Mensual de Establecimientos de Hospedaje ELABORACIÓN: MINCETUR/VMT/DGIETA

Son los arribos a nivel nacional de la región San Martín al 2022, 1,118,965 visitantes a establecimientos de hospedaje. Realizando la proyección de acuerdo al crecimiento, en este caso decrecimiento se obtuvo el 1,018,831 del año 2023, se realizó la curva de acuerdo a la naturaleza del negocio y las variables de preferencia se obtuvo el resultado de la demanda efectiva.

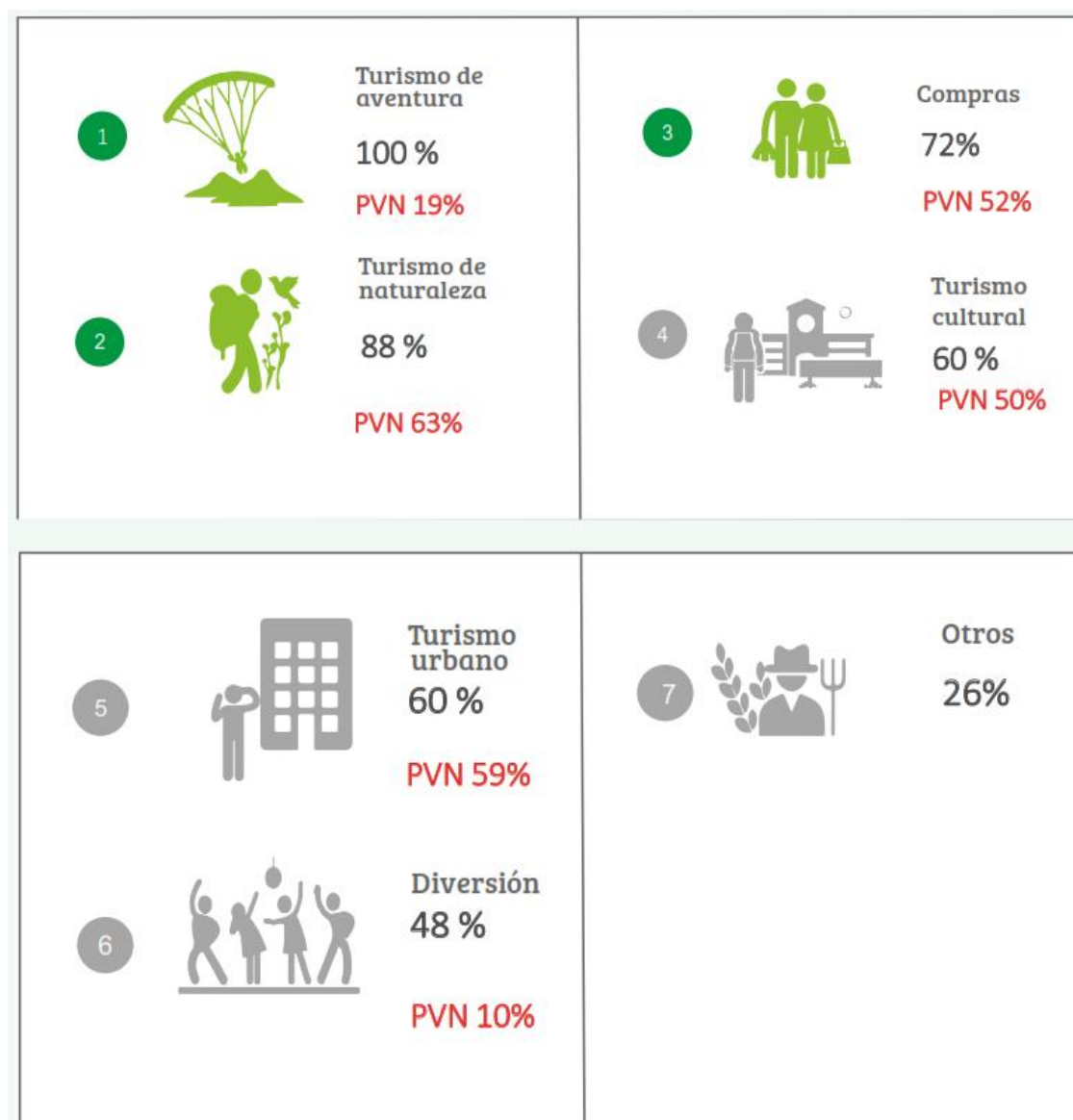
4.1.1 Demanda actual Regional

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.

Se observa que de acuerdo a la encuesta realizada por CANATUR el año 2021, resalta que el turismo de **aventura y naturaleza** fueron las principales actividades realizadas por los vacacionistas, muy diferente al perfil del vacacionista nacional - PVN

Gráfico N° 02: Distribución porcentual – Tipo de turismo



Fuente: CANATUR -San Martín

Asimismo, según el estudio del vacacionista que visita San Martín (Proyecto Canatur Helvetas – CGD ALTO MAYO Y CGD TARAPOTO año 2021), es la base de datos más reciente con que se cuenta: Las “**Principales razones para viajar**: Una de las razones que marca tendencia en el viajero post pandemia es precisamente la motivación de viaje. Antes de la Pandemia, el viajero nacional registraba un porcentaje mayor al 35% de motivación por descanso y relax.”

Tabla 08: Distribución porcentual - motivo y/o razones para viajar

Conocer Nuevos Lugares	36%
Salir con la familia	15%
Conocer nuevos lugares	12%
Descansar / relajarse	11%
Conocer atractivos turísticos	8%
Conocer otras costumbres	6%

“En este estudio podemos ver que los vacacionistas que visitan San Martín lo hacen principalmente por conocer nuevos lugares, lo que representa una gran oportunidad para posicionarse como destino novedoso dado la oferta de productos y crecimiento desarrollo de estos sobre todo incorporando los temas de sostenibilidad y cuidado.”

4.1.2 Demanda Local (Visitas al Destino Alto Mayo)

Tabla 09: Distribución porcentual – Tipo de turismo

SAN MARTÍN-MOYOBAMBA: INDICADORES MENSUALES DE OCUPABILIDAD DE ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE COLECTIVO, 2022 (Ene-May)						
<i>Meses</i>	<i>Ene</i>	<i>Feb</i>	<i>Mar</i>	<i>Abr</i>	<i>May</i>	
Total de arribos en el mes MOYOBAMBA	17130	17381	14950	15653	16023	81137
Nacionales	17007	17185	14831	15472	15854	
Extranjeros	123	196	119	181	169	
Total de arribos en el mes RIOJA	6807	6536	7237	6070	5880	32530
Nacionales	6769	6471	7173	6002	5829	
Extranjeros	38	65	64	68	51	
Nacionales	7961	7173	7882	6652	6852	
Extranjeros	54	78	97	92	80	
Nota: A pesar de la existencia de la norma técnica peruana, la cual indica que						113667

Tabla 10: Arribos al Destino Alto Mayo

ESTADÍSTICAS DE REGION SAN MARTIN POR PROVINCIAS						DESTINOS T
TOTAL ARRIBOS ENE - MAR 2022	TOTAL	NAC.	EXTRAN.	%		ALTO MAYO
1 SAN MARTIN	115198	111148	4050	43.32%		
2 MOYOBAMBA	49905	49418	487	18.77%		26.75%
3 TOCACHE	25898	25835	63	9.74%		
4 RIOJA	21211	20981	230	7.98%		
5 LAMAS	17616	17486	130	6.63%		
6 BELLAVISTA	13190	13007	183	4.96%		
7 MARISCAL CACERES	11337	11143	194	4.26%		
8 PICOTA	5612	5436	176	2.11%		
9 EL DORADO	3078	2993	85	1.16%		
10 HUALLAGA	2851	2771	80	1.07%		
	265896	260218	5678	100.00%		26.75%

En cuanto a la visita a los atractivos turísticos en el destino, los Baños Termales de San Mateo, la Naciente del Río Tioyacu, seguido de las Aguas Sulfurosas de Oromina, son los más visitados, considerados en el top 10 del Destino, tal como se puede apreciar en el gráfico.

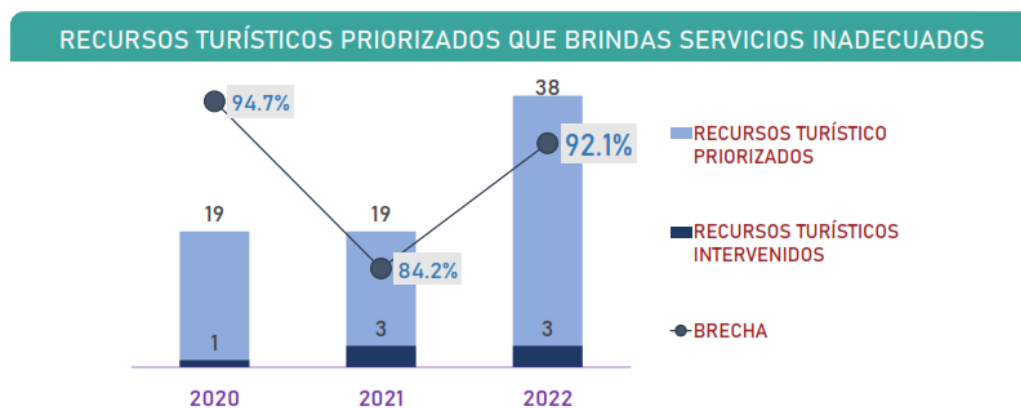
Tabla 11: Visitas a los atractivos turísticos -Destino Alto Mayo

ESTADÍSTICAS DE VISITAS A LOS ATRACTIVOS TURÍSTICOS SAN MARTIN 2022 JUN															
Meses	Ene		Feb		Mar		Abr		May		Jun		TOP 10 ATRACTIVOS		
	Nac	Ext	Nac	Ext	Nac	Ext	Nac	Ext	Nac	Ext	Nac	Ext	TOTAL	Orden	Nombre
Reserva Ecológica Tingana	108	6	123	33	49	19	114	37	53	20	74	11	647		
Naciente Tioyacu	28,522	0	16,582	0	9867	5	11066	0	13401	0	10438	0	89,881	2	Tioyacu
Reserva Ecologica Santa Elena	749	22	629	22	434	36	527	20	471	19	617	44	3,590		
Morro de Calzada	1,691	12	1,015	3	710	9	842	17	862	25	713	10	5,909	9	Morro de Calzada
Cascadas de Paccha	430	23	292	19	145	8	30	2	165	4	105	8	1,231		
Aguas Termales y sulfurosas de Jepelacio	2,597	50	2,23	20	1203	0	1488	30	1590	0	280	35	7,293	7	Termales y sulfurosas de Jepelacio
Aguas Termales San Mateo	28,029	68	24,297	51	14059	85	14893	87	18003	95	14455	168	114,290	1	San Mateo
Aguas Sulfurosas de Oromina	4098	148	3146	58	1263	48	1849	84	1746	111	1709	92	14,352	5	Sulfurosos de Oromina
Piscina de los Reyes	1140	9	363	4	98	2	No esta reportando						1,616		
Cascadas Aguas Calientes	No esta reportando														
Orquideas Amazónicas							1870	13	2101	8	2267	5	6,264	8	Orquideas Amazónicas
Azul							85	0	52	0	78	0	215		
Cueva de Palestina	cerrado temporalmente														

Sin embargo, resulta importante destacar que, de manera similar a la tendencia Regional; el Destino Alto Mayo se caracteriza por una fuerte demanda de mercado nacional, cuyos principales mercados emisores de acuerdo al estudio realizado del Perfil del Visitante en el 2021, son: Lima y Callao, Arequipa, Lambayeque Amazonas, La Libertad, Piura y Huancayo.

4.1.3 Brechas en infraestructura turística en la Región San Martín.

Gráfico 03: Brechas en infraestructura turística.



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR.

4.2 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.

En la actualidad una de las mejores opciones y mayor motivación para viajar post pandemia, son los espacios al aire libre y su belleza natural siendo los principales factores para tomar en consideración al momento de buscar un destino turístico.

Un elemento que aparece en este nuevo viajero es la consideración que le da al tema de seguridad y tranquilidad que antes no se reflejaba. Ahora vemos que los vacacionistas que llegan al Destino Alto Mayo, son cada vez más exigentes con el tema de seguridad y tranquilidad, y con todo ello poder disfrutar de la naturaleza, cultura y turismo comunitario que oferta el destino.

Los nuevos cambios y tendencias hacen que existan actualizaciones, en este sentido, la planificación y las estrategias de los destinos turísticos no es seguir ofreciendo más productos ante los cambios de la demanda, sino más bien, ofrecer productos innovadores y sustentables que aporten nuevas posibilidades de experiencias a los turistas y la comunidad local.

Por lo tanto, es importante que las estrategias de promoción turística, esté continuamente revisando las tendencias en torno a diseñar, distribuir y comercializar los diversos productos turísticos, además de estar atento a nuevos conceptos del entorno de vida que en general refleja la manera de percibir, sentir, entender y proyectar el destino al mundo.

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 muchas 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 del 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.

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.

ARTICULACIÓN CON LOS ACTORES

La articulación con otros actores de la cadena de servicios de turismo en el ALTO MAYO, El Comité de Gestión de Destino Alto Mayo fue conformado con Resolución Ejecutiva Regional N°454-2017-GRSM/GR-17 de Julio del 2017 y actualizada con la Resolución Ejecutiva Regional N° 418-2019-GRSM/GR- 06 de agosto del 2019, sus actores son: Dirección Regional de Comercio Exterior y

Turismo de San Martín, Municipalidad Provincial de Moyobamba, entre otros 22 integrantes de las asociaciones de empresarios, gobiernos locales con vocación turística, instituciones públicas, las cuales tienen herramientas de gestión, un plan de gestión del destino, un plan de promoción y comercialización (se adjunta PERTUR, PLAN DE GESTIÓN, PLAN DE COMERCIALIZACIÓN). Cuando este iniciando la operación turística formal será considerado en dichas estrategias de promoción y mejoramiento de capacidades.

INSTITUCION	ACCIONES EL DORADO
FERIAAM	Apoyo en el acompañamiento en la provisión de los fondos, factores de elegibilidad, seguimiento de la ejecución del plan de negocios
CODEPISAM	Apoyo en el acompañamiento en la provisión de los fondos, factores de elegibilidad, seguimiento de la ejecución del plan de negocios
PROGRAMA CONSERVACION DE BOSQUES	Provisión de los fondos, seguimiento en la ejecución del plan de negocios y los criterios de conservación de bosques
MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE MOYOBAMBA	Apoyo en el registro del inventario de recursos turísticos, promoción turística con la gerencia de desarrollo social apoyo en el área de comunidades nativas de la gerencia de desarrollo social
PEAM - IVP	Apoyo con el mantenimiento de los accesos en nuevas carreteras
DIRCETUR SM	Apoyo en el registro del inventario de recursos turísticos, promoción turística autorización de usos de aguas termales con fines turísticos con el MINCETUR, artesanías turismo comunitario.
ARA	Sostenibilidad de paisajes en comunidades nativas
ANA	Permisos de usos de aguas termales, fajas marginales con INGEMET
CONSERVACIÓN INTERNACIONAL	Sostenibilidad de paisajes en comunidades nativas
CÁMARA DE COMERCIO DE MOYOBAMBA, CONAVE Y AVITUR	Apoyo en la promoción turística operación turística
MUNICIPALIDADES DISTRITALES COLINDANTES	Apoyo en la promoción turística
CENTRO POBLADOS MENORES COLINDANTES	Apoyo en la promoción turística
Dirección Desconcentrada de Cultura de San Martín	Apoyo en comunidades nativas
Dirección Regional de Inclusión e Igualdad de Oportunidades	Apoyo en comunidades nativas

4.2.1 Atractivos Turísticos:

De acuerdo a la naturaleza de los recursos se ha considerado los recursos turísticos de las categorías: Sitios Naturales, Manifestaciones Culturales, Folklore, Realizaciones Técnicas,

Científicas y Artísticas Contemporáneas; y Acontecimientos Programados, por lo que la oferta de recursos turísticos de la región queda compuesta por 301 recursos turísticos de acuerdo al siguiente cuadro:

Tabla 13: Oferta Turística Región San Martín:

Provincias	Categorías					Total
	Sitios Naturales	Manifestaciones Culturales	Folklore	Realizaciones técnicas, científicas y artísticas	Acont. Programados.	
Moyobamba	33	3	12	2	8	58
Rioja	33	4	3	2	2	44
San Martín	40	6	2	0	0	48
Lamas	46	4	0	0	5	55
Picota	6	3	0	1	0	10
El Dorado	2	0	0	0	0	2
Mariscal Cáceres	25	6	0	0	2	33
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	301

En el Valle del Alto Mayo (Provincias de Moyobamba y Rioja), se cuenta con 102 Recursos o Atractivos Turísticos (dependiendo de la afluencia de visitantes), de los cuales se ha priorizado teniendo en cuenta la normatividad vigente para dichos criterios de priorización a 21 Recursos o Atractivos, esto es importante para las inversiones y planes de promoción turística.

Tabla 14: Destinos y recursos turísticos priorizados

DESTINOS	RECURSOS TURÍSTICOS
ALTO MAYO (Moyobamba – Rioja)	21
TARAPOTO (San Martín y Lamas)	17
ABISEO (Mariscal Cáceres)	10
TOCACHE	6
TOTAL	54

El recurso natural de aguas termales o medicinales, en un entorno de naturaleza, montañas sobre todo con la presencia de la cultura Awajun, representa los valores culturales y naturales con potencialidades, importante por ser el primer atractivo turísticos de la margen izquierda, todo atractivo turístico requiere de ciertas condiciones

Datos de Mincetur - Dircetur - Provincias de Moyobamba - Rioja			
OFERTA	Moyobamba	Rioja	
Total, de arribos en el mes	73,857	31,781	105,638
Nacionales	73,204	31,367	
Extranjeros	653	414	
Total cobertura de la región	17%	8%	

4.2.2 Planta Turística

De acuerdo al registro de empresas de servicios turísticos de DIRCETUR y el desplazamiento en campo de los distintos visitantes que arriban y pernocta en el destino, el Alto Mayo posee 02 ciudades de soporte, cuya oferta se distribuye de manera paralela: Moyobamba, Rioja. Estas

ciudades se encuentran ubicadas junto a la principal vía de acceso terrestre del destino: Carretera Fernando Belaunde Terry; la misma que se compone como la columna vertebral de destino pues articula el acceso de las ciudades principales con los distintos recursos y atractivos turísticos del destino.

Estas dos ciudades albergan cerca de la totalidad de la oferta de servicios turísticos en el destino, lo que incluye: alojamientos, restaurantes, agencias de viajes y turismo, Guías Oficiales de Turismo y otros afines.

Tabla 15: Planta Turística del Destino – Alto Mayo.

RESUMEN DE LA CAPACIDAD INSTALADA POR RUBRO EN EL DESTINO ALTO MAYO				
Provincias	Hospedajes	Restaurantes	AAVV	GT
	Categorizados y NO Categorizados	Categorizados		
Moyobamba	97	3	19	12
Rioja	60	2	11	2

Fuente: DIRCETUR – SM, 2022

Pese a la diversidad de la oferta efectiva, el volumen de empresas apenas representa el 26% del total de la oferta existente en la región, siendo uno de los principales retos la clasificación y categorización del mayor volumen de empresas efectivas, especialmente en las empresas de servicios de alimentación cuyo porcentaje de empresas categorizadas es mínima (3%).

4.2.3 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 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 Caja-marca		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 15: Atractivos turísticos priorizados del destino turístico alto mayo

MOYOBAMBA	RIOJA
Reserva Ecológica Tingana	Museo Etnográfico Toé
Aguas sulfurosas Oromina	Naciente del río Tioyacu
Orquideario Waqanki	Cueva de Palestina Reserva
Aguas termales San Mateo	Ecológica Santa Elena
Aguas termales y sulfurosas de Jepelacio	Reserva Arena Blanca
Cascadas de Lejiayacu	Mirador BPAM
Cascada de Paccha	Puesto Control Venceremos
Cascada de Asnacyacu	Río Mayo
Morro de Calzada	
Aguas Termales y Sulfurosas de Jepelacio	
Mirador Punta de Tahuishco	
Mirador Punta San Juan	
Museo Departamental San Martín	
Vivero "Orquídeas Amazónicas"	
Puerto de Tahuishco	

Fuente: DIRCETUR SM

Tabla 16: Visitantes a los atractivos turísticos de aguas Termales en el Alto Mayo

AÑO/ ATRACTIVO	2019	2020	2021	2022	2023*
Baños termales de San Mateo	288,981	sin datos	sin datos	217,945	289,965
Baños Sulfurosos de Oromina	sin datos	5,742	9,642	26,142	29,865
Baños termales de Jepelacio	sin datos	1,876	8,213	17,611	10,900
Baños termales Aguas Calientes Soritor	795	4,288	7,043	10,270	14,356

4.3 Brecha de oferta y demanda

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 Moyobamba.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
San Martín	1 253 925.	1 271 424.	1 271 382.	556 010.	1 027 294.	1 118 965.

FUENTE: Encuesta Mensual de Establecimientos de Hospedaje ELABORACIÓN: MINCETUR/VMT/DGIETA

Son los arribos a nivel nacional de la región San Martín al 2022, 1,118,965 visitantes a establecimientos de hospedaje. Realizando la proyección de acuerdo al crecimiento, en este caso decrecimiento se obtuvo el 1,018,831 del año 2023, se realizó la curva de acuerdo a la naturaleza del negocio y las variables de preferencia se obtuvo el resultado de la demanda efectiva.

Tabla N° 17: porcentaje de mercado disponible – Brecha.

Años \ Turistas	Demanda efectiva proyectada (Nº turistas)	Oferta proyectada (Nº Turistas)	Brecha D-O	% del mercado disponible
2023	60,148	15,003	45,144	75.1%
2024	60,352	17,053	43,300	71.7%
2025	60,557	19,382	41,175	68.0%
2026	60,762	22,029	38,732	63.7%
2027	60,967	25,039	35,928	58.9%
2028	61,171	28,459	32,712	53.5%

Fuente. Elaboración propia.

En el caso de la oferta se ha realizado el cálculo de acuerdo al número de operadores de turismo que hay en las tres principales ciudades soportes o mercados emisores de turistas del alto mayo: Moyobamba (120), Rioja (100) y Nueva Cajamarca (80); con un cálculo de paquetes turísticos al mes, por cada operador al año tenemos la proyección de la oferta de 13,200 visitantes.

Se ha tomado en cuenta la tendencia de crecimiento según la data del plan regional de san Martín, la cual determina la proyección de la oferta, con lo cual se realizó la brecha de la oferta y demanda.

Con respecto al dato de 3,240 a 6,000 visitas en el primer año se utilizó dos fuentes de información, la fuente primaria de la entrevista a los integrantes del comité de ecoturismo, la otra es un promedio de las visitas a baños termales similares en el alto mayo en zonas rurales las cuales tienen un promedio de 12,964 visitas al años, quedando muy por debajo los 6,000 visitas proyectadas por la comunidad, no se ha tomado en cuenta los principales atractivos de baños termales el más importante a nivel regional **San Mateo** de 289,965 visitas por ser urbano, tampoco se consideró a las AGUAS SULFUROSOS DE OROMINA, que podría ser más útil por la calidad del agua medicinal con 29,865 por ser semiurbano.

ATRACTIVO/año	2023
AGUAS TERMALES Y SULFUROSOS DE JEPELACIO	11,842
CASCADA DE AGUAS CALIENTES DE SORITOR	14,086
promedio	12,964

Fuente: Flujo de visitantes a atractivos turísticos en el Alto Mayo – DIRCETUR SM

En conclusión, el uso de aguas calientes o sulfurosas tiene una alta demanda en la región San Martín en el Alto Mayo.

Tabla N° 18: Cobertura de servicios turístico de CC. NN El Dorado.

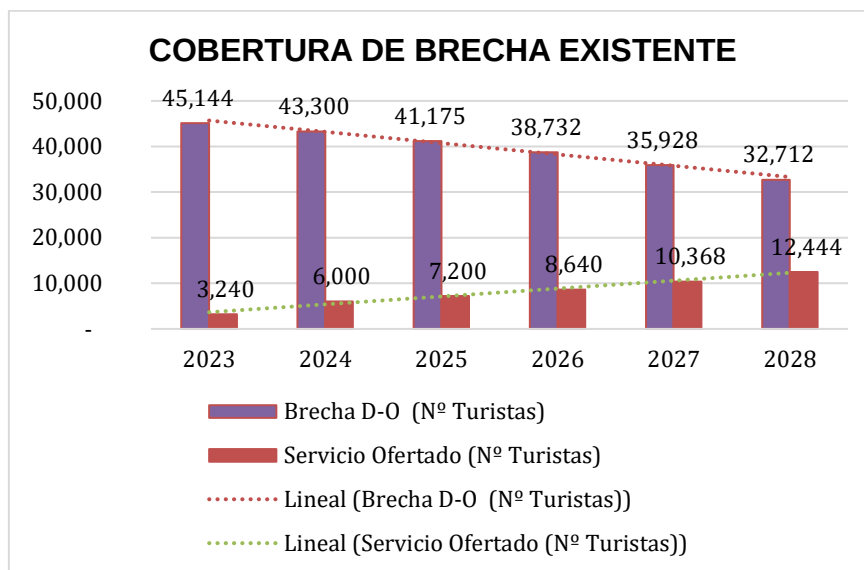
Cobertura \ Años	Brecha D-O (Nº Turistas)	Servicio Ofertado (Nº Turistas)	% De cobertura de la brecha
2023	45,144	3,240	7.18%
2024	43,300	6,000	13.86%
2025	41,175	7,200	17.49%
2026	38,732	8,640	22.31%

2027	35,928	10,368	28.86%
2028	32,712	12,444	38.04%

Fuente. Elaboración propia.

El plan de negocio de ecoturismo de la comunidad nativa de Huascayacu, tiene una base de flujo de visitantes de 3,240 personas registradas y se proyecta a incrementar en un periodo de 5 años a 12,444 vistas por año. El cual representaría el 1.29% del mercado regional del flujo de visitantes que llegan y que gustan del turismo especializado de naturaleza, aviturismo, aventura y deporté.

Gráfico N° 19: Cobertura de brecha existente con el Plan de Negocio



Fuente: elaboración propia

4.4 Proveedores

Los Proveedores involucrados en la implementación del Plan de Negocios, debe estar articulado y definido en el plan de acción del Proyecto; de acuerdo a las necesidades de uno; en el caso de El Dorado: la asistencia técnica en turismo comunitario, artesanías, gobernanza es muy importante; así como la arquitectura con el medio ambiente, los estudios de impacto ambiental y calidad del agua; diseño y estrategias de marketing y promoción turística; así como atención al cliente, finanzas, etc. En el caso de los bienes estos son parte de la nueva oferta de servicios turísticos en equipamiento, restaurante, alojamiento, guiado, etc.; algunos podrán ser adquiridos en Rioja o Moyobamba, otros en Lima. En el caso de servicios, se debe contar con especialistas en ingeniería civil, Diseño arquitectónico, ingeniería sanitaria, ingeniería ambiental, especialista en turismo de naturaleza, comunitario, en artesanías, gastronomía, diseño de señalética, especialista en marketing digital, se recomienda a una empresa jurídica que conglomere todos los contratos para evitar gastos administrativos excesivos y concentrarse en la ejecución del proyecto más en el fondo que en la forma de ejecución, en los permisos de las entidades del estado que dan la autorización para el uso de aguas termales para usos turísticos.

Tabla 20: Lista de proveedores de bienes y servicios una lista de proveedores por especialidad.

Nombre	Especialidad
Negocios Líder de Santiago Silva Centurión Ruc 10165277762 Jr. Callao 778 Moyobamba	Utensilios de cocina, comedor, etc.

Línea textil – Elmer Aladino Benites Utrilla Ruc 10196709407 Jr. San Martin 379 Moyobamba	Artículos de vestir uniformes, polos, etc.
Custodio y Asociados SAC Ruc 20450271986 Calle los girasoles sector Punta de Doña Moyobamba.	Servicios de Ingeniería, Arquitectura, Planos Estudios Topográficos
Ing. Llimy Díaz La Torre Ruc 10008287380 Calzada – 949 785 669.	Servicios de Servicios de Ingeniería Hídrica
Soluciones Integrales Tangarana S.A.C RUC 20572153216. Jr. Dos De Mayo No. 1245 Urb. Punta San Franc - Moyo	Actividades de Consultorías de Gestión, Actividades de Operadores Turísticos y Publicidad
Ing. Arnold Gamarra Fuentes Ruc 10729586949. Jr. Iquitos 263 – Rioja. 942999733	Servicios de Ingeniería Ambiental
FRENIA CONSULTORES SAC – RUC: 20610692886 Ing. Betty Arteaga Mundaca. 980 699 708	Servicios de Ingeniería Sanitaria
IMPORTACIONES LABAN PERU SAC RUC: 20493915445 JR SAN MARTIN 453- MOYOBAMBA	Electrodomésticos, muebles de madera, pc, impresora, etc.
IMPORTACIONES SALAZAR E.I.R.L. RUC: 20450439593 Cajamarca Sur Nº 541- Teléf. 042-556152	Motofurgoneta
ECOM ALL DAY - JHON GLEEN CELIS LINARES RUC 20607375861. 939 082 602	Marketing Digital
Soluciones Estructurales y Graficas SAC Ruc 20604028273. Teléfono. 969 309 424	Diseño gráfico e impresión

V. IDENTIFICACIÓN DE MEJORAS CON USO DEL FONDO DE INCENTIVOS

5.1 Plan Estratégico

Para la elaboración del plan estratégico del plan de negocio se ha tomado como referencia la visión de la comunidad nativa EL DORADO, plasmada en su **PLAN DE VIDA** (objetivos comunales): OEC.11 - Fortalecer la gestión turística Comunal

5.1.1 Visión

“Al 2033, La Comunidad Nativa El Dorado, es un territorio ordenado, con servicios básicos de agua de calidad, educación y salud intercultural, desarrollando actividades económicas sostenibles para el aprovechamiento de la biodiversidad, el **ecoturismo**, la mejora de la productividad agropecuaria y asociatividad para acceder a mejores mercados, revalorando la cultura y la cosmovisión Awajún, de la conservación, control y vigilancia del territorio comunal.

5.1.2 Misión

“Consolidar el posicionamiento de los baños termales “EL DORADO”, como un recurso turístico de la comunidad nativa El Dorado, con una propuesta de valor reconocida a nivel local, regional y nacional, con una oferta diversificada y un alto grado de satisfacción de los visitantes, con accesibilidad y oportunidades de desarrollo integral”.

5.1.3 Objetivos

Mejorar los servicios ecoturísticos de los **baños termales** y consolidar su posicionamiento como actividad sostenible para la recuperación, protección y conservación de la biodiversidad, en la Comunidad Nativa de El Dorado, Provincia de Moyobamba – San Martín.

- a. Mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento adecuado del recurso turístico para una oferta turística diversificada.
- b. Desarrollar capacidades en gestión de turismo comunitario y fortalecer la gobernanza para la operatividad del recurso turístico.
- c. Desarrollar una estrategia de promoción turística para una eficiente gestión y articulación comercial, bajo un enfoque de turismo comunitario, en armonía con el medio ambiente.
- d. Promover acciones de conservación del recurso turístico, para el mejoramiento de la belleza paisajística.



Tabla 21: Objetivos del plan de negocio de la Comunidad Nativa El Dorado

OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO

N°	Objetivos Específicos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento adecuado del recurso turístico para una oferta turística diversificada.	Infraestructura construida	Unidad	4	10	10	10	10	10
2	Desarrollar capacidades en gestión de turismo comunitario y fortalecer la gobernanza para la operatividad del recurso turístico. Se desarrollarán 16 talleres en turismo de naturaleza, guiado, atención al cliente e interpretación del patrimonio cultural y natural de los bosques y la cultura AWAJUN, gastronomía y gestión ambiental.	Nº personas capacitadas	Personas	2	10	10	10	10	10
3	Desarrollar una estrategia de promoción turística para una eficiente gestión y articulación comercial, bajo un enfoque de turismo comunitario, en armonía con el medio ambiente.	Nº visitas registradas	Número de Visitas	3,240	6,000	7,200	8,640	10,368	12,444
		Ingresos económicos generado	s/	50,382.00	267,120.00	335,520.00	402,624.00	483,148.80	579,890.40
4	Promover acciones de conservación del recurso turístico, para el mejoramiento de la belleza paisajística.	Nº has. Conservadas.	Has	2,056.86 Has	2,056.86 Has	2,056.86 Has	2,056.86 Has	2,056.86 Has	2,056.86 Has

Fuente: Elaboración propia

5.1.4 Estrategias

Tabla 22: Estrategias para desarrollar los objetivos del PPNN de la comunidad nativa El Dorado

N°	Objetivos específicos	Propuesta Técnica	Justificación de la propuesta
1	Mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento adecuado del recurso turístico para una oferta turística diversificada.	Para brindar una mejor oferta turística, al visitante se plantea diversificar para brindar diversos servicios, para ello se busca mejorar la infraestructura con una inversión en los baños termales en: - Acondicionamiento de 05 pozas empedradas y con pasamanos. - Construcción de una maloca para el comedor. - Mejoramiento del área de cocina y tushpa. - Mejoramiento de 04 malocas de descanso y artesanía. - Mejoramiento del área de alojamiento con material rústico de la zona. - Construcción de SSHH e instalación del servicio eléctrico. - Acondicionamiento del puesto de control de ingreso, estacionamiento. - Mejoramiento de senderos y accesos al recurso turístico. - Construcción del Sistema de Drenaje Pluvial Asimismo, para mejorar la oferta turística se plantea una implementación de los servicios que se van a brindar a través del equipamiento adecuado para mayor comodidad y seguridad. - Se plantea la adquisición de vitrinas, sillas, muebles, mesas, escritorios, armarios, menaje de cocina, colchones, camas, equipamiento básico de monitoreo y control, binoculares, equipo tecnológico de oficina y movilidad para el traslado del personal de planta.	La propuesta planteada se justifica porque: - Si el objetivo es atraer mayor flujo de visitantes es necesario desarrollar y mejorar la infraestructura para brindar mayor comodidad, seguridad y buena atención al visitante. - La implementación de estas actividades propuestas son la base fundamental para el posicionamiento del recurso y su reconocimiento como atractivos turísticos del Destino Alto Mayo y de la región San Martín. Y que esto les permite ofertar mejores servicios, y de calidad.
2	Desarrollar capacidades en gestión de turismo comunitario y fortalecer la gobernanza para la operatividad del recurso turístico.	Este objetivo busca como propuesta técnica desarrollar conocimientos básicos en la gestión y operación turística a través de talleres de capacitación y el servicio de asistencia técnica permanente por el cual se contratará un personal con conocimientos en turismo comunitario y Naturaleza. Asimismo, se plantea la contratación de un profesional con conocimientos en gastronomía. - Se plantea el diseño e implementación de señalización e información turística, paneles de interpretación y de regulación, reglamento de agua, promoción turística del recurso natural y los permisos para el uso del agua termal en turismo.	El mejoramiento de las capacidades del Comité de Ecoturismo es sumamente importante ya que puede ser el inicio de otras iniciativas de turismo de naturaleza, observación de aves y flora y fauna (endémicas);

3	Desarrollar una estrategia de promoción turística para una eficiente gestión y articulación comercial, bajo un enfoque de turismo comunitario, en armonía con el medio ambiente.	Se implementará una gestión de turismo comunitario, el cual iniciará con un plan de marketing y un plan de promoción turística el cual servirá para establecer el posicionamiento del recurso turístico "los baños termales - EL DORADO". Esta actividad se desarrollará a través del servicio de asistencia técnica en promoción turística y digital. Esto, con la finalidad de atraer mayor afluente de visitantes. Por eso el modelo de gestión debe apuntar a diversificar la oferta turística con nuevos segmentos de turismo.	En el Valle del Alto Mayo hay cuatro Emprendimientos de Turismo Comunitario reconocidos por el MINCETUR: Tingana, Santa Elena, Cuevas de Palestina y "Bosque de Nuwas" (CCNN Shamboyacu, también AWAJUN); los cuales han tenido mucha aceptación y acogida.
4	Promover acciones de conservación del recurso turístico, para el mejoramiento de la belleza paisajística.	Con este objetivo se busca mantener y conservar la belleza paisajística que existe alrededor del recurso turístico de los baños termales", a través de: Asistencia técnica en servicios ambientales e hídricos (permisos). - Este servicio fortalecerá al equipo técnico liderado por el comité de turismo a través de talleres en técnicas de manejo de incendios, campañas de sensibilización. - Se elaborará un inventario de especies de flora y fauna. - Establecer un programa para el control y vigilancia de los bosques del territorio comunal. - Desarrollar un protocolo de manejo de residuos sólidos en los baños termales EL DORADO y elaborar un Informe. - Realizar 3 Talleres Didácticos sobre Gestión Ambiental en los baños termales EL DORADO. Según lo descrito en los TDR.	El objetivo principal es la Conservación de los Bosques Comunales (según Plan de Vida: 1,327.60 ha.); pero al mejorar los ingresos comunales, la autoestima por ser reconocidos, revalorar la cultura AWAJUN que se viene perdiendo, usos sostenibles de los bosques, observación de flora, fauna, especies endémicas, reciclaje de los residuos del bosque en artesanías; todas en su conjunto mejoran las capacidades de la comunidad en conservación de bosques

Fuente: Elaboración propia con trabajo de campo

5.2 Plan de desarrollo del servicio

5.2.1 Proceso de desarrollo de servicios turísticos.

El proceso de mejoras de los servicios turísticos se realizará a través de la implementación del plan de negocio, el cual permitirá un mejor desarrollo en la actividad económica (ecoturismo), analizando su actividad principal y cinco actividades de apoyo.

Para el proceso de desarrollo de la prestación de los servicios turísticos en la comunidad nativa El Dorado se ha propuesto brindar los **servicios de Alojamiento, alimentación, Guiado, Registro de ingreso, asignación de estacionamiento de ser necesario y la venta de artesanías**. Tomando como punto principal los baños termales. Lugar donde se concentrará el 90% de la inversión total.

El Proceso requiere diversas etapas de preparación y comienza cuando se **“Confirma la Reserva”** de los servicios.

- a. **Registro de ingreso.** La comunidad a través del comité de turismo elegirá a una persona responsable quien hará el trabajo de cobranza a cada visitante que llega a disfrutar de los servicios turísticos de los baños termales. Esta primera actividad es importante para generar información estadística para el proyecto. Donde con las mejoras se propone el concepto de ingresos de S/ 5 soles adultos y S/ 3 soles niños. Cada visitante recibirá un ticket de ingreso.
- b. **Estacionamiento de vehículos.** Se propone mejorar y/o acondicionar un espacio para vehículos (estacionamiento) el cual tendrá un costo de S/ 1.00 sol.
- c. **Alimentación.** Este servicio será organizado por las mujeres de la comunidad y anexos, de acuerdo con las reversas que hagan los visitantes, se espera ofertar a S/ 20.00 soles por persona.
- d. **Alojamiento.** De igual forma este proceso se da inicio con la “confirmación de la reserva del servicio”, y estará a cargo de un responsable del comité de turismo quien se encargará de realizar el mantenimiento diario, para ello el visitante llenará una ficha de registro de ingreso y salida. Este servicio tendrá un costo proyectado de s/ 40.00 soles por noche (01 persona).
- e. **Guiado.** El servicio consistirá en guiado por rutas y senderos seleccionados para el avistamiento de flora y fauna. Este servicio tendrá un costo de S/20 soles por persona.
- f. **Talleres de danza y artesanía.** Este servicio será organizado y ofertado por las mujeres que, como primer vínculo con el visitante, será darle la bienvenida con danzas y bailes de su comunidad y se trabaja con vivencias in situ para la elaboración de nuevos diseños de artesanía con frutos y semillas de la zona. Las artesanías serán ofrecidas a S/20 la unidad.
- g. **Tema de la red de protección al turista.** En el manual del reglamento de la red de protección al turista en el los baños termales el dorado, específicamente, y el alto mayo, liderado por la DIRCETUR SM, se contempla las acciones ante cualquier eventualidad, sus objetivos son:
 1. Disminuir los niveles de inseguridad turística en la Región San Martín.
 2. Promover y difundir el Plan de la Red Regional Protección al Turista en el ámbito regional, provincial y distrital.
 3. Diseñar una estrategia de gestión de la información y orientación al turista en todo la Región San Martín, mediante el uso y aplicación de tecnologías de Información y Comunicación (TIC), para garantizar la comunicación fluida y permanente.

4. Establecer y operar una alianza estratégica con el Ministerio de Justicia, Fiscalía de la Nación - Ministerio Público y las redes de Colegios de Abogados para gestionar y garantizar la defensa del turista y sus bienes.

En el caso de los baños termales, se tiene contemplado el botiquín de primeros auxilios, charlas de evacuación de turistas con canastillas de zonas difíciles, casos de mordedura de serpiente, entre otros, estarán a cargo de los especialistas de turismo de naturaleza la policía nacional del Perú, sector salud, bomberos de Moyobamba y Rioja, ante los planes de contingencia de emergencias.

- Según la RESOLUCIÓN DIRECTORAL REGIONAL N° 001.2017.GRSM/DIRCETUR, se establece los criterios para la priorización de los recursos turísticos

01 Formalidad - Debe figurar en el Inventario Regional de Recursos Turísticos.

02 Accesibilidad - Debe contar con vías de acceso en buen estado y mantenimiento, desde la ciudad capital de la provincia en donde se encuentra hasta la comunidad más cercana, de igual forma desde la comunidad cercana hasta el recurso en sí.

03 Administración - Debe encontrarse a cargo, cuidado y/o bajo responsabilidad de una institución y/u organización formalmente establecida, que se encargue del mantenimiento permanente y operación del lugar.

04 - Servicios Turísticos Básicos - Debe contar ,mínimamente con infraestructura de necesidades básicas de acuerdo a su naturaleza y ubicación*. Se entiende por infraestructura de necesidades básicas: Servicios higiénicos, descansaderos y vestidores (este último si corresponde).

Para que sea incorporado debe seguirse un proceso de formalización, en primer lugar inventario, en segundo lugar permiso del ANA para uso turístico del agua termal para el turismo, luego convertirse en un emprendimiento de turismo comunitario e integrar el mapa de turismo del alto mayo en el CGD ALTO MAYO, COMIE DE GESTION DE DESTINO ALTO MAYO.

El plan de negocios considera todo ese proceso,

5.3 Plan Comercialización

Se propone una estructura preliminar de un plan de comercialización el cual será desarrollado en la ejecución del plan de negocio, el cual está basado en la implementación de una estrategia de comercialización utilizando las 7P para los turistas locales; esta estrategia estará enfocado como servicio principal los beneficios de las **aguas termales** para la salud. Asimismo, se plante diversificar la oferta con nuevos servicios full Day.

Se anexa los estudios de investigación de mercado, perfiles realizados en los últimos años en san Martín, en el valle del alto mayo, provincia y distrito de Moyobamba, Perfil de Turista Interno que visita San Martín 2018, Perfil de Vacacionista Que Visita San Martín 2021, Plan Estratégico de Promoción y Comercialización Destino Turístico Tarapoto y Alto Mayo. Para los baños termales es un solo paquete turístico, en el detalle de los otros segmentos son parte de la investigación del especialista de turismo de naturaleza y comunitario, con mapas digitales y banners.

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 El Dorado cuenta con recursos naturales que no son explotados adecuadamente como destino turístico. El elemento específico de interés son sus aguas termales que sobrepasan los 45 °C de temperatura y tienen beneficios para la salud. En el cual con el PPNN se busca implementar una estrategia de promoción y comercialización. Asimismo, para sustentar esta experiencia que representará la esencia del Plan de Comercialización y que genera la experiencia, estará vinculado a la oferta de otros servicios adicionales que ayuden a la conservación del bosque, y su diversidad biológica que existe, mantener la cultura awajun, representado en la Comunidad Nativa El Dorado, con sus tradiciones y saberes de hombres y mujeres.

El Producto Turístico a ofertar es de naturaleza, aventura y cultura, con un enfoque de turismo comunitario, representado en sus **aguas termales y servicios conexos**.

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

- Estacionamiento e Ingreso a los baños termales
- Caminata por senderos del bosque para avistamiento de flora y fauna
- Elaboración y visita al centro al artesanal de la comunidad
- Talleres de danza y artesanía propias de la cultura
- Tours de guiado
- Brindar servicio de alimentación y alojamiento.

B. Precio.

Con el mejoramiento del recurso turísticos “**AGUAS TERMALES EL DORADO**”, se plantea una reestructuración del valor real de los servicios que esta oferta al visitante, para que el cliente sienta que su dinero está siendo bien gastado y se puedan solventar los costos.

La estrategia de Precios incluye los siguientes criterios:

- Cubrir los costos más un margen de rentabilidad.
- Mantenerse el circuito turístico y los servicios conexos operativos
- Transmitir un mensaje de buen servicio.

Tabla 22. Descripción del tarifario de los servicios turísticos

Tarifario	precio unitario
Entrada	S/5.00
Estacionamiento	S/ 1.00
Alojamiento	S/40.00
Artesanía	S/20.00
Alimentación	S/20.00
Guiado	S/20.00

Los paquetes turísticos serán elaborados con el especialista en turismo de naturaleza y comunitario, puede ser un full day, solo media mañana, un par de horas, no todos tendrán caminata, no todos tendrán alojamiento, ni alimentación, ni comprarán artesanías necesariamente, se tendrá en cuenta lo que demanda el mercado.

C. Promoción.

Actualmente, la CCNN solamente brinda servicios de alimentación y la venta de artesanía de manera individual, y según reportes extraoficiales, se cuenta que el año 2023 se tuvo un registro de visitas de 3,240 visitantes que utilizaron los servicios mencionados. Por lo que se plantea con la propuesta un incremento a 6,000 visitantes para el 2024, debido a que contara con adecuadas condiciones de infraestructura y equipamiento básico para la seguridad y comodidad del visitante. Asimismo, la implementación de un plan de promoción y difusión digital. Las principales estrategias consideradas son las siguientes:

- Plan de Marketing Digital de los circuitos turísticos de la comunidad.
- Plan de promoción turística en redes sociales de los circuitos turísticos de la comunidad.
- Registro nacional de organizaciones de base comunitaria.
- Participación en ferias locales y regionales que los gobiernos locales y regionales promuevan.

D. Distribución (Plaza):

Se enfoca en los siguientes criterios:

- El canal de **agencias de viajes y operadores turísticos** que están inscritas dentro del comité de Destino Alto Mayo.
- A través de la difusión de nuestros servicios en **páginas web y redes sociales** de nuestros aliados como Conservación Internacional y de los gobiernos locales y regionales.

E. Procesos. Esta etapa del plan de comercialización busca que los servicios que se brinden sean de manera eficiente que logren la calidad que requiere el cliente y el negocio sea exitoso:

- Diseño de los Procesos
- Capacitación a la CCNN sobre el funcionamiento de los servicios
- Puesta en marcha de los servicios turísticos, evaluación y rediseño.
- Elaboración de Manuales.
- Generar incentivos para el cumplimiento de los mismos.

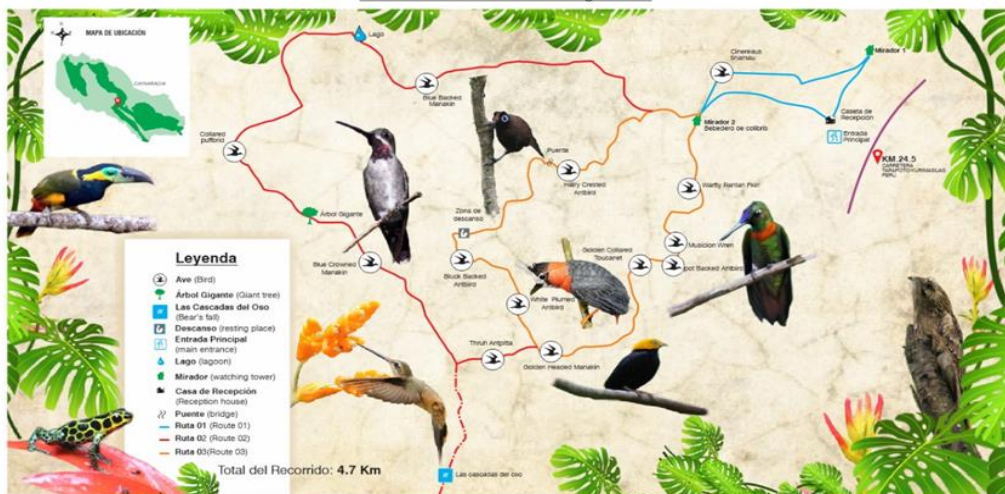
Se está considerando que estas cinco etapas sean desarrolladas por el Equipo Técnico a contratar.

F. Personal. Se están considerando talleres de capacitación en Turismo de Naturaleza Comunitario, aventura, artesanía y Gestión de Servicios de Alimentación.

G. Evidencia Física. La propuesta busca mejorar las pozas de las aguas termales, ampliar, mejorar y fortalecer sus servicios conexos, de alimentación, alojamiento, artesanía y guiado, a través del fortalecimiento de capacidades al grupo de interés (comité de ecoturismo) para la operación y mantenimiento del mismo. Por ello, se plantea resalta una imagen visible de todos los servicios a ofertar de manera uniforme, el cual brinde y garantice al visitante comodidad y seguridad y que logren que la experiencia del visitante sea óptima.

Se elaborará una ruta de los senderos de caminata en los bosques de la comunidad nativa EL DORADO similar al siguiente ejemplo:

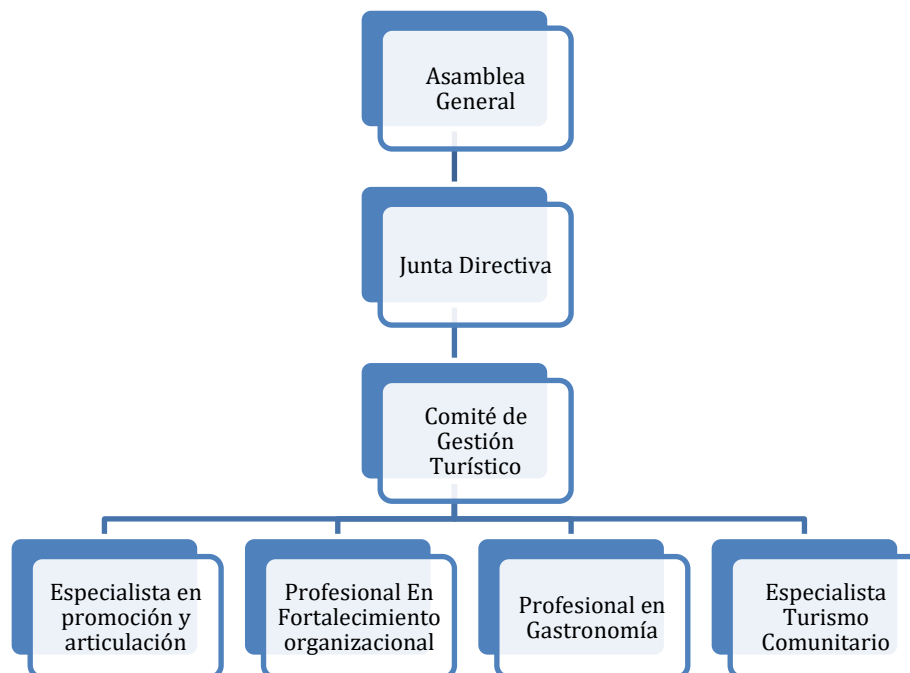
Ruta de Aves del Norte del Perú de ACONABIKH-ACR-Cordillera Escalera Tarapoto, Perú
The Northern Peru Birding Route



5.4 Plan Organizacional

La Comunidad Nativa El Dorado está organizada según su normatividad vigente en la Ley 24656, donde el Estado busca garantizar el desarrollo integral de las Comunidades Campesinas, y sobre todo el derecho a la propiedad del territorio y la participación de los comuneros. En ese sentido, la Comunidad Nativa El Dorado (Etnia AWAJUN), tienen sus propias normas de conducta y aplicación de justicia; Por tanto, esta nueva actividad económica del **ecoturismo**, debe ser reglamentada adecuadamente y aprobada por la Asamblea, con el visto bueno de la FERIAAM y CODEPISAM.

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



5.4.1 Funciones de la estructura organizacional de la comunidad.

La comunidad se rige en sus propios estatutos y artículos como:

- Artículo 21º.- La Asamblea General es el Órgano máximo de la Comunidad y está constituida por todos los comuneros debidamente inscritos en el Padrón de Comuneros. La modalidad de tomar decisiones estará de acuerdo a las costumbres de la Comunidad.
- Artículo 22º.- La Junta Directiva es el órgano responsable del Gobierno y Administración de la Comunidad y está constituida por el jefe, secretario y tesorero. Aquellas Comunidades que se organicen empresarialmente designarán un secretario de Producción y Comercialización. De preferencia los cargos directivos recibirán la denominación en la lengua propia de la Comunidad. Sus funciones serán las siguientes:
 - **El jefe de la Comunidad**, es el representante legal de la Comunidad para todos los actos que la comprometan en lo económico, judicial y administrativo;
 - **El secretario**, es el encargado de conducir y conservar los Libros de Actas, el Padrón de Comuneros y otros documentos de carácter administrativo de la Comunidad, suscribiendo conjuntamente con el jefe, los documentos de trámite administrativo;
 - **El Tesorero**, es el responsable del manejo y conservación de los fondos, bienes y libros contables de la Comunidad, suscribiendo los documentos contables conjuntamente con el jefe;
 - **El secretario de Producción y Comercialización**, es el encargado de organizar, coordinar y ejecutar las acciones propias del funcionamiento empresarial de la Comunidad Nativa.

5.4.2 Gestión organizacional del plan de negocio

La Organización de la Comunidad Nativa El Dorado para el caso específico de las Aguas Termales, tendrán un impacto positivo en la comunidad, y el modelo de organización propuesto dentro de la estructura organizacional de la comunidad es la conformación del COMITÉ DE ECOTURISMO, el cual se formó inicialmente con 4 miembros y luego se adhieren nueve personas más entre mujeres, jóvenes y representantes del anexo COCAMILLA, sumando 13 integrantes del comité.

Este Comité de Ecoturismo debe trabajar con su propio libro de actas y padrón de socios, y su propio reglamento de operación de los baños termales, siempre en concordancia con sus normas comunales; pero con la posibilidad de que el Comité de Ecoturismo rinda cuentas eficientemente y no se originen problemas; en la asistencia técnica de Turismo Comunitario se apoyara en su elaboración del Reglamento y funciones del Comité de Ecoturismo.

Tabla 23: Comité de ecoturismo

NOMBRE	CARGO
Augusto Isuiza A.	Presidente de comité (Central)
Toribio Meléndez López	Secretario (Central)
Luis Jum Yagkitai	Tesorero (Central)
Ronald Wajai Ampush	Vocal (Anexo Cocamilla)

Fuente: Acta de Comité de Ecoturismo de la comunidad nativa El Dorado

Sería importante reconocerlos como **COMITÉ DE ECOTURISMO**, para su empoderamiento en lugar de Grupo de Interés y ser reconocidos por la Comunidad, con acta de asamblea general. La propuesta de la estructura de distribución de utilidades está en función de los acuerdos que realice el comité de ecoturismo con la junta directiva de la comunidad y su asamblea, que se rige bajo unos estatutos, todas las utilidades irán a la comunidad nativa, de los ingresos se descuenta los costos de operación y mantenimiento a cargo del comité de ecoturismo; se recomienda que sean utilizados en "**Mejorar los servicios básicos de agua de calidad, educación y salud intercultural, desarrollando actividades económicas sostenibles**", para lograr los indicadores de los objetivos estratégicos comunales de su plan de vida.

El socio estratégico FERIAAM (Federación Regional Indígena Awajún del Alto Mayo), el cual viene acompañando a la comunidad desde el inicio de las gestiones de los planes de negocio, del mismo modo están comprometidos en dar apoyo administrativo y revisión de la logística y finanzas para la ejecución transparente del plan de negocios;

5.5 Plan Gestión Ambiental y Social – PGAS

Con el Plan de Negocio de la CCNN EL DORADO, la intervención será en los “**baños termales**” y el compromiso de la Comunidad es la conservación de Bosques, que debe estar ubicada en el Noreste del territorio comunal; también se tiene previsto revalorar la cultura AWAJUN a través de las artesanías, que serán expuestas en los módulos de atención a los visitantes.

El impacto ambiental de todo proyecto de ecoturismo siempre afecta el entorno por la mayor afluencia de visitantes, con la nueva infraestructura, pero debe haber planes de mitigación de manejo de residuos sólidos y líquidos; se tiene previsto un estudio que nos indique que tipo de aguas termales son: medicinales, sulfurosas, etc.; cuál es su fuente de origen, para lo cual se invitara a INGEMET, al MINCETUR y al ANA que finalmente dará la aprobación y será inscrito en el inventario de recursos turísticos que elabora la DIRCETUR SM del GORESAM.

El recurso hídrico de los baños termales de EL DORADO, no tendrá una intervención directa, dicha intervención será de manera indirecta el cual no genera alteración o cambios en las características organolépticas del recurso hídrico y tampoco de su estado físico natural geográfico. esta intervención solo será de en parte superficial de la poza del baño termal con la colocación de piedras medianas que no generaran erosión en la superficie de los bordes de la poza, tampoco se realizara movimiento de tierras que afecten a la flora endémica que se encuentra alrededor de la poza, logrando así una mejor estética visual de la poza para su aprovechamiento turístico.

El proyecto de ecoturismo de EL DORADO busca cuidar los recursos naturales de manera sostenible para un aprovechamiento paisajístico y recreacional sin alterar las condiciones naturales propias del sitio, para lo cual el proyecto realizara la reforestación de 3 hectáreas con 500 plántones forestales y 500 ornamentales, promoviendo así la captura de carbono (CC) atmosférico con un total de 25 toneladas de carbono por hectárea sumando un total de 75 toneladas de carbono atmosférico de manera anual, teniendo en cuenta que el carbono atmosférico capturado por las plantas viene de las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) emanadas por la industria, parque automotor, ciudades en crecimiento, etc. contribuyendo así a la reducción de los GEI.

Con la reforestación de las 3 hectáreas planteadas en el proyecto EL DORADO se busca reducir la tendencia histórica y el límite de pérdida de bosque en esta zona de la comunidad, para lo cual se tendrá los siguientes %. Con las 3 hectáreas reforestadas estaríamos contribuyendo al 17.19 % menos de bosques degradados en esta área teniendo en cuenta que entre el 2024 y 2025 se espera una tendencia histórica del 17.45 hectáreas degradadas siendo esta el 100 %, según el mapa de bosques de la CCNN EL DORADO. Entre el 2024 y 2025 un 28.57 % menos de áreas degradadas según el límite de pérdida de bosque, sabiendo que entre el 2024 y 2025 se tendrá un total de 10.5 hectáreas de límite de pérdida de bosque que representa el 100 %, según el mapa de bosque de la CCNN EL DORADO.

Tabla 24: Identificación de potenciales riesgos ambientales y sociales (negativos), principales medidas de prevención y/o mitigación, con responsables y costos

Identificación de potenciales riesgos ambientales y sociales (negativos), principales medidas de prevención y/o mitigación, con responsables y costos								
Tipo de Actividad del Plan de Negocio	Etapa de diseño y construcción del plan de negocio			Etapa de implementación del plan de negocio			Presupuesto	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		
Estudio Preliminar de la Idea de Negocio	La accesibilidad al recurso de aguas termales	Se recomienda que el IVP (Instituto Vial Provincial),de la Provincia de Moyobamba realice un mantenimiento periodico de las vias de acceso	El Comité de los peajes realiza un mantenimiento de las vias en las epocas de poca lluvia				S/20,000.00	IVP (Instituto Vial Provincial)
Estudio Preliminar de la Idea de Negocio	Existe una actitud de desconfianza que se refleja en las visitas previas para recabar informacion, colaboracion y compromisos del Comité de Ecoturismo (grupo de interes)	Se aplico la metodologia de elaborar la Matriz FODA y el Lienzo CANVAS en forma participativa	Se realizo la primera visita con el representante del Programa Conservacion de Bosques, FERIAAM, CODEPISAM y el formuador de IICA; pero luego el equipo tecnico se acerco en 4 oportunidades tanto a la central de la CCNN EL DORADO como a las Aguas Termales, quedando pendiente la visita a COCAMILLA (anexo)				0	Consultor y aliados estrategicos
Gestion del Plan de Negocios				La deficiente administracion del plan de negocios puede ocasionar conflictos sociales	Se debe elaborar un reglamento, un flujograma de la ejecucion fisica y financiera con pleno conocimiento del Comité y de la Asamblea periodicamente	Se debe elaborar un plan de monitoreo o supervision con el apoyo de los aliados estrategicos	Esta contemplada en las actividades productos del plan de negocio	Especialistas de turismo
Adquisicion de Materiales e insumos				La deficiente adquisicion de materiales (maderas, palmas y otros de mala calidad o inadecuados)puede ocasionar conflictos sociales	Se debe elaborar un "expedientillo tecnico" con los resúmenes las cantidades y medidas y calidad para evitar desviaciones administrativas	Se debe elaborar un plan de monitoreo o supervision con el apoyo de los aliados estrategicos	0	Especialistas de turismo y aliados estrategicos

Fuente 40: Elaboración propia

Tipo de Actividad del Plan de Negocio	Etapa de diseño y construcción del plan de negocio			Etapa de implementación del plan de negocio			Presupuesto	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		
Adquisicion de equipos y accesorios				La deficiente adquisicion de equipos y accesorios de mala calidad, usados puede ocasionar conflictos sociales	Se debe elaborar un "expedientillo tecnico" con los resúmenes las cantidades y medidas y calidad para evitar desviaciones administrativas	Se debe elaborar un plan de monitoreo o supervision con el apoyo de los aliados estrategicos	0	Especialistas de proyecto y aliados estrategicos
Construccion de Infraestructura				La deficiente contruccion de la infraestructura puede acarrear reclamos de la comunidad y ocasionar conflictos sociales	Se debe elaborar un "expedientillo tecnico" con los resúmenes de las dimensiones y funcionamiento de la infraestructura para evitar desviaciones administrativas	Se debe elaborar un plan de monitoreo o supervision con el apoyo de los aliados estrategicos	0	Especialistas de proyecto y aliados estrategicos
Deficiente actuacion del Comité de Ecoturismo (grupo de intereses) o bajo apoyo de la voluntad politica del Jefe y directiva				Desacuerdos entre los comuneros puede generar conflictos sociales y legales	Realizar una capacitacion constante a los administradores del proyecto, plan de rendicion de cuentas y desembolsos oportunos que no ocasionen malestar en la comunidad	Elaborar "sistematizacion de las actividades en un anillado y distribuir en la comunidad	0	Especialistas de proyecto y aliados estrategicos
Riesgos de Desastres naturales, en las vias de acceso y en el recurso de aguas termales				Derrumbe de cerros o crecidas de quebradas, puede ocasionar interrupcion del transito, un derrumbe en el cerro de las aguas termales puede afectar el recurso, su vida util y la inversion realizada.	Solicitar a los encargados de Defensa Civil y otras organizaciones como CI o PEAM, ARA, que proporcionen informacion sobre la posibilidad de desastres naturales en la zona.	Elaborar un Plan de Contingencia sobre las acciones de mitigacion en caso de desastres naturales	0	Defensa Civil de la municipalidad provincial de moyobamba
Establecer un programa de control y vigilancia para la conservación del recurso turístico y del paisaje forestal				Para el proyecto EL DORADO es importante la conservacion, vigilancia y control de estas areas, es por ellos que para garantizar el cuidado de las mismas, se realizaran la formacion de comites de vigilancia	plan de reforestacion de la faja marginal y los senderos	dicho comite de vigilancia estara conformado por un grupo de personas que viven en esta comunidad, las fichas seran proporcionadas previa coodinacion con el la FERIAAM y los aliados estrategicos.	INCLUIDO EN EL SERVICIO DE INGENIERO AMBIENAL	CCNN, FERIAAM, COMITE DE ECOTURISMO, ALIADOS
Desarrollar un protocolo de manejo de residuos sólidos en el circuito turístico de EL DORADO y elaborar un Informe, con proyección al crecimiento del flujo de visitas al atractivo.				Para el proyecto EL DORADO es importante el reciclaje y el manejo de los residuos solidos	Para el proyecto EL DORADO es importante la creacion de iniciativas de generacion de abonos organicos	Para el proyecto EL DORADO es importante la sensibilizacion de las familias la conservacion medio ambiente cambio climatico	INCLUIDO EN EL SERVICIO DE INGENIERO AMBIENAL	CCNN, FERIAAM, COMITE DE ECOTURISMO, ALIADOS
Con la reforestacion de las 3 hectareas planteadas en el proyecto EL DORADO se busca reducir la tendencia historica de deforestacion				Para el proyecto EL DORADO es importante por que estariamos contribuyendo al 12.73 % menos de bosques degradados en esta area	se debe conar con el apoyo de las fichas de flora y avistamiento de fauna, la cual ayudaran a identificar la conservacion de estas areas o si existe una alerta por degradacion de las mismas	Para el proyecto EL DORADO es importante la sensibilizacion de las familias la conservacion medio ambiente cambio climatico	INCLUIDO EN EL SERVICIO DE INGENIERO AMBIENAL	CCNN, FERIAAM, COMITE DE ECOTURISMO, ALIADOS

VI. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO (Con y Sin plan de negocio)

6.1 Propuesta de Inversión con Plan de Negocio

Tabla 25: Presupuesto de cofinanciamiento de bienes y servicios del plan de negocios el dorado

PRESUPUESTO DE COFINANCIAMIENTO DE BIENES Y SERVICIOS DEL PLAN DE NEGOCIOS EL DORADO 10 NOV								
Concepto	Cantidad	Unidad	Precio	Costo total (S/.)	Aporte de PNCBMCC		Aporte de la Comunidad	
			Unitario (S/.)		(S/.)	%	(S/.)	%
PROCESO PRODUCTIVO				368,001.39	275,501.39		92,500.00	
a) Inversión en Infraestructura				213,490.39	213,490.39	46.16%	-	
11) Construcción de Cerco Perimétrico y Garita de Control	GLOBAL	1	10,000.00	10,000.00	10,000.00			
12) Acondicionamiento de Caminos Peatonales	GLOBAL	1	12,398.49	12,398.49	12,398.49			
13) Construcción de Estacionamiento de vehículos	GLOBAL	1	14,000.00	14,000.00	14,000.00			
14) Acondicionamiento de 5 pozas con empedrados, pasamanos,	GLOBAL	1	60,840.77	60,840.77	60,840.77			
15) Construcción de Maloca – Comedor, Cocina Mejorada y Tushpa	GLOBAL	1	24,450.00	24,450.00	24,450.00			
16) Mejoramiento de las 4 malocas, para descansar, venta de artesanías	GLOBAL	1	5,000.06	5,000.06	5,000.06			
17) Mejoramiento y acondicionamiento de local para alojamiento,	GLOBAL	1	48,000.40	48,000.40	48,000.40			
18) Construcción de Servicios Higiénicos y Vestidores, duchas.	GLOBAL	1	22,000.19	22,000.19	22,000.19			
19) Instalacion de sistema electrico	GLOBAL	1	7,950.38	7,950.38	7,950.38			
110) Construcccion del Sistema de Drenaje Pluvial	GLOBAL	1	8,850.10	8,850.10	8,850.10			
b) Inversión en mano de obra				92,500.00	-		92,500.00	
Mano de Obra no calificada	GLOBAL	1	92,500.00	92,500.00			92,500.00	20%
c) Insumos, equipos, herramientas				41,511.00	41,511.00	8.98%	-	
Silla de Madera Artesanal para el comedor	Unidad	10	75.00	750.00	750.00			
Vitrina Para Promoción de Artesanía	Unidad	1	1200.00	1200.00	1200.00			
Mueble de Madera Artesanal de 3 Asientos bambu para el comedor	Unidad	2	350.00	700.00	700.00			
Escritorio de madera para la gestion del proyecto de 60x80x80	Unidad	2	600.00	1200.00	1200.00			
Mesa de Madera para el taller de artesanía de 3,00mx2,00m	Unidad	2	500.00	1000.00	1000.00			
Armario de madera para el comedor 120*180*0,50m	Unidad	1	1200.00	1200.00	1200.00			

Menaje de Cocina y Comedor	Global	1	3,733.00	3,733.00	3,733.00			
Cama de madera incluye Colchon 15 plaza	Unidad	4	700.00	2,800.00	2,800.00			
Menaje de Alojamiento (almohada, sabana, colcha)	Global	2	180.00	360.00	360.00			
Botes para Desecho (Pack 3) para residuos solidos	Juegos	2	150.00	300.00	300.00			
Linterna para vigilancia de bateria recargable	Unidad	4	120.00	480.00	480.00			
Equipo de Sonido para la difusion de la cultura awajun	Unidad	1	1,249.00	1,249.00	1,249.00			
Bino culares para la observacion de aves - comite de vigilancia	Unidad	2	180.00	360.00	360.00			
Congeladora para conservar los alimentos	Unidad	1	1,299.00	1,299.00	1,299.00			
Laptop para las capacitaciones y gestion del proyecto	Unidad	1	2,000.00	2,000.00	2,000.00			
Impresora gestion del proyecto	Unidad	1	1,500.00	1,500.00	1,500.00			
Chalecos Para Operadores del comie de ecoturismo	Unidad	12	65.00	780.00	780.00			
Polos promocionales para la difusion del proyecto	Unidad	100	26.00	2,600.00	2,600.00			
Furgoneta para el traslado de las artesanias desde la central a los baños termales	Unidad	1	18,000.00	18,000.00	18,000.00			
d) Servicios				20,500.00	20,500.00	4.43%	-	
Servicio de Asistencia Tecnica en Diseño y presupuesto de obras con replanteo de obra, para salvaguarda.	GLOBAL	1	6,000.00	6,000.00	6,000.00			
Servicio de levantamiento topografico	GLOBAL	1	1,500.00	1,500.00	1,500.00			
Servicio de transporte de materiales (piedras	GLOBAL	1	5,000.00	5,000.00	5,000.00			
Servicio de Diseño e Instalacion de Plan de Señalizacion para la informacion de seguridad, promocion turistica y orientacion del visitante	GLOBAL	1	8,000.00	8,000.00	8,000.00			
ARTICULACIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL				27,000.00	27,000.00		-	
a) Servicios				27,000.00	27,000.00	5.84%		
Servicios de Asistencia Tecnica en Turismo de Naturaleza, Comunitario, elaboracion de manuales,talleres de capacitacion, tecnicas de guiado, atencion al cliente; organizar la base comunitaria para el emprendimiento de turismo comunitario	GLOBAL	1	16,000.00	16,000.00	16,000.00			
Servicio de Asistencia Tecnica en Gastronomía, creacion de biohuertos para ingredientes locales de la biodiversidad, talleres de cocina amazonica de fusion andino amazonica, elaboracion de carta menu.	GLOBAL	1	4,000.00	4,000.00	4,000.00			
Servicio de Asistencia Tecnica en Promocion Turistica y Digital, elaboracion de material promocional, fotos, creacion de historias, web, instagram.	GLOBAL	1	7,000.00	7,000.00	7,000.00			

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (MAX 10%)				46,000.00	46,000.00		-	
a) Servicios				46,000.00	46,000.00	9.95%		
Servicio de Asistencia Técnica en Servicios Ambientales para el control y vigilancia de los bosques, acciones de mitigación del impacto del proyecto de ecoturismo, acciones de reforestación.	GLOBAL	1	15,000.00	15,000.00	15,000.00			
Servicio de Asistencia Técnica en Supervisión de infraestructura sostenible en el plan de negocio de ecoturismo en selva alta	GLOBAL	1	22,000.00	22,000.00	22,000.00			
Servicio de Asistencia Técnica en Servicios Hídricos (permisos de uso de aguas termales para turismo, calidad del agua)	GLOBAL	1	9,000.00	9,000.00	9,000.00			
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)				21,498.61	21,498.61		-	
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión	GLOBAL	1	21,498.61	21,498.61	21,498.61	4.65%		
TOTAL				462,500.00	370,000.00	80.00%	92,500.00	20.00%

RESUMEN DE PRESUPUESTO TOTAL (S/)

RUBROS	%	CT PN
PROCESO PRODUCTIVO - TURISMO	79.57%	368,001.39
ARTICULACIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL	5.84%	27,000.00
ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (MAX 10%)	9.95%	46,000.00
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)	4.65%	21,498.61
TOTAL	100.00%	462,500.00

RUBROS	CT PN	TOPE COFINANCIAMIENTO	
Aporte de PNCBMCC	370,000.00	370,000.00	80.00%
Aporte de la Comunidad	92,500.00	92,500.00	20.00%
TOTAL	462,500.00	462,500.00	100.00%

6.2 Proyección de la operación: Ingresos y Egresos

Tabla 26: Venta de productos (CON Y SIN PN)

DETALLES	VENTAS PROYECTADAS					
	Año Base	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
PRODUCTOS (Entradas)	3,240	6,000	7,200	8,640	10,368	12,444
Entradas - Visita de adultos	2,916	5,400	6,480	7,776	9,331	11,200
Entradas - Visita de niños	324	600	720	864	1,037	1,244
PRECIO DE VENTA - Entradas (S/)						
Entradas - Visita de adultos	3.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Entradas - Visita de niños	1.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
INGRESOS POR VENTA S/						
Entradas - Visita de adultos	8,748.00	27,000.00	32,400.00	38,880.00	46,656.00	55,998.00
Entradas - Visita de niños	324.00	1,800.00	2,160.00	2,592.00	3,110.40	3,733.20
Otros ingresos	41,310.00	238,320.00	300,960.00	361,152.00	433,382.40	520,159.20
Total, S/.	50,382.00	267,120.00	335,520.00	402,624.00	483,148.80	579,890.40

Los precios de las entradas serían de s/ 5 soles y s/ 1 sol con la misma proporción de 90 % adultos y el 10 % niños menores de 12 años, el crecimiento de los ingresos sería de más de 4 veces en el rubro de entradas a los baños termales.

Tabla 27: Otros ingresos - venta de productos (CON Y SIN PN)

Descripción	Año base	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Estacionamiento	1,944.00	3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,220.80	7,466.40
Precio promedio /Vehículo	-	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Ingreso por venta	-	3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,220.80	7,466.40
Alojamiento	414.72	768.00	1,296.00	1,555.20	1,866.24	2,239.92
Precio promedio /habitación	-	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Ingreso por venta	-	30,720.00	51,840.00	62,208.00	74,649.60	89,596.80
Alimentación	1,458.00	4,800.00	5,760.00	6,912.00	8,294.40	9,955.20
Precio promedio/plato	15.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Ingreso por venta	21,870.00	96,000.00	115,200.00	138,240.00	165,888.00	199,104.00
Guiado	648.00	3,000.00	3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,222.00
Precio promedio /guiado	-	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Ingreso por venta	-	60,000.00	72,000.00	86,400.00	103,680.00	124,440.00
Artesanía y otros	972.00	2,400.00	2,880.00	3,456.00	4,147.20	4,977.60
Precio promedio /pieza	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Ingreso por venta de Bisutería	19,440.00	48,000.00	57,600.00	69,120.00	82,944.00	99,552.00
Ingresos Totales - Otros Productos	41,310.00	238,320.00	300,960.00	361,152.00	433,382.40	520,159.20

Tabla 28: Costos totales (Egresos proyectados)

Concepto	Año base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS DIRECTOS						
Mano de obra directa	43,200.00	94,800.00	94,800.00	94,800.00	94,800.00	94,800.00
Insumos directos	17,260.00	21,800.00	23,980.00	26,378.00	29,015.80	31,917.38
COSTOS INDIRECTOS						

I.2.1 Uso maquinaria/equipos/herramientas	5,441.40	2,994.00	3,293.40	3,622.74	3,985.01	4,383.52
I.2.2 Materiales Indirectos	6,000.00	16,800.00	16,800.00	16,800.00	16,800.00	16,800.00
I.2.3 Mano de obra indirecta	8,900.00	8,720.00	8,720.00	8,720.00	8,720.00	8,720.00
Sub total costo	80,801.40	145,114.00	147,593.40	150,320.74	153,320.81	156,620.90
Costos de Mantenimiento						
Mant. equipos de Prod.		1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
Mant. vehículo de carga		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sub total mantenimiento	0.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
Gastos						
Comercialización	600.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00
Administración	4,080.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00
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	4,680.00	10,920.00	10,920.00	10,920.00	10,920.00	10,920.00
Total S/	85,481.40	157,634.00	160,113.40	162,840.74	165,840.81	169,140.90
Costeo unitario (S/ x persona)	26.38	26.27	22.24	18.85	16.00	13.59

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	91,692.00	267,120.00	335,520.00	402,624.00	483,148.80	579,890.40
(-) Costo de ventas	81,401.40	148,274.00	150,753.40	153,480.74	156,480.81	159,780.90
(=) Utilidad bruta	10,290.60	118,846.00	184,766.60	249,143.26	326,667.99	420,109.50
(-) Gasto administrativo	4,080.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00
(-) Depreciación		51,000.28	51,000.28	51,000.28	51,000.28	51,000.28
(-) Otros gastos						
(=) Utilidad operativa	6,210.60	58,485.72	124,406.32	188,782.98	266,307.71	359,749.23
(-) Gasto financiero		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) Ingresos extraordinarios						
(-) Egresos extraordinarios						
(=) Utilidad neta antes de impuestos	6,210.60	58,485.72	124,406.32	188,782.98	266,307.71	359,749.23
(-) impuestos	1,832.13	17,253.29	36,699.86	55,690.98	78,560.77	106,126.02
(=) Utilidad neta	4,378.47	41,232.43	87,706.46	133,092.00	187,746.93	253,623.20
Utilidad operativa / ventas (%)	6.77%	21.89%	37.08%	46.89%	55.12%	62.04%
Utilidad Neta / Ventas (%)	4.78%	15.44%	26.14%	33.06%	38.86%	43.74%

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

Rubro	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ventas	91,692.00	91,692.00	91,692.00	91,692.00	91,692.00	91,692.00
(-) Costo de ventas	81,401.40	81,401.40	81,401.40	81,401.40	81,401.40	81,401.40
(=) Utilidad bruta	10,290.60	10,290.60	10,290.60	10,290.60	10,290.60	10,290.60
(-) Gasto administrativo	4,080.00	4,080.00	4,080.00	4,080.00	4,080.00	4,080.00

(-) Depreciación						
(-) Otros gastos						
(=) Utilidad operativa	6,210.60	6,210.60	6,210.60	6,210.60	6,210.60	6,210.60
(-) Gasto financiero						
(+) Ingresos extraordinarios						
(-) Egresos extraordinarios						
(=) Utilidad neta antes de impuestos	6,210.60	6,210.60	6,210.60	6,210.60	6,210.60	6,210.60
(-) impuestos	1,832.13	1,832.13	1,832.13	1,832.13	1,832.13	1,832.13
(=) Utilidad neta	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47
Utilidad operativa / ventas (%)	6.77%	6.77%	6.77%	6.77%	6.77%	6.77%
Utilidad Neta / Ventas (%)	4.78%	4.78%	4.78%	4.78%	4.78%	4.78%

Tabla N° 31: Flujo de Caja (Con PN)

Rubro	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas		267,120.00	335,520.00	402,624.00	483,148.80	579,890.40
(-) Costos y gastos operativos 3/		157,634.00	160,113.40	162,840.74	165,840.81	169,140.90
(-) Impuestos		17,253.29	36,699.86	55,690.98	78,560.77	106,126.02
(=) Flujo de caja operativo (A)	0.00	92,232.71	138,706.74	184,092.28	238,747.21	304,623.48
(-) Inversión en activos	462,500.00					
(=) Flujo de inversión (B)	-462,500.00	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)	-462,500.00	92,232.71	138,706.74	184,092.28	238,747.21	304,623.48
Flujo de Caja Financiero (A)+(B)+(C)	-462,500.00	92,232.71	138,706.74	184,092.28	238,747.21	304,623.48

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		91,692.00	91,692.00	91,692.00	91,692.00	91,692.00
(-) Costos y gastos operativos 3/		85,481.40	85,481.40	85,481.40	85,481.40	85,481.40
(-) Impuestos		1,832.13	1,832.13	1,832.13	1,832.13	1,832.13

(=) Flujo de caja operativo (A)	0.00	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47
(-) 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	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47
Flujo de Caja Financiero (A)+(B)+(C)		4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47	4,378.47

6.4 Análisis de Rentabilidad análisis de rentabilidad incremental

Indicadores	Resultados
COK	12%
VAN Económico (VANE) – (S/.)	S/.170,256.34
TIR Económica (TIRE) - %	23.28%
Beneficio/Costo Económico	1.18

6.5 Análisis de Sensibilidad

Variable afectada	Variación	Valor	Resultados	
			VANE	TIRE
Nº visitas por año	0.00%	6,000.00	170,256.34	23.28%
	-5.00%	5,700.00	119,896.45	20.08%
	-10.00%	5,400.00	69,536.56	16.77%
	-17.00%	4,980.00	-967.30	11.93%
Costos de producción (S/persona)	0.00%	26.27	170,256.34	23.28%
	5.00%	27.48	151,202.63	22.04%
	10.00%	28.69	132,148.91	20.80%
	44.70%	37.08	-83.90	11.99%
Precio de venta (S/por persona)	0.00%	3.00	170,256.34	23.28%
	-5.00%	4.75	154,946.54	22.37%
	-10.00%	4.50	141,660.14	21.55%
	-15.00%	4.25	130,166.21	20.84%

El análisis de sensibilidad económica establece 03 variables donde **registro de vistas** establece que una reducción de este indicador en -17% ya no es viable el negocio, porque el VAN es negativo en -967.41 soles y la TIR se encuentra en 11.93%, por debajo de la tasa de descuento de 12%. Del mismo modo, si los **costos de producción** se incrementan en un 44.70% el negocio ya no es viable debido que el VAN es negativo en -83.90 soles y la TIR se encuentra en 11.99%, por debajo de la tasa de descuento del 12%. Sin embargo, el **precio de venta** establecido para cada servicio, en el análisis establece que si soporta una reducción de hasta el 15.00%, el VAN sigue siendo positivo 130,166.21 soles y la TIR en 20.84%, el cual está por encima de la tasa de descuento del 12%.

6.6 Análisis de sostenibilidad

La propuesta busca mejorar los servicios ecoturísticos de baños termales con la que cuenta la Comunidad Nativa “El Dorado”, bajo un enfoque de turismo comunitario, que le permita ofertar naturaleza, vivencias y cultura awajun, promoviendo la conservación de la belleza paisajística e la comunidad, para ellos se enfoca en los objetivos de desarrollar conocimientos, fortalecer la gobernanza, desarrollar una estrategia de la promoción turística para una eficiente gestión de los recursos turísticos, asimismo busca mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento adecuado para una mejor comodidad del visitante.

6.6.1 Sostenibilidad Técnica

La sostenibilidad técnica se enfoca al desarrollo de capacidades en gestión de turismo comunitario para la operatividad de los servicios turísticos por parte del comité. Asimismo, se sostiene en la gestión y coordinación con el gobierno local, operadores turísticos del ámbito para seguir recibiendo asesoría en el manejo y operación de dicho recurso turístico. Estas acciones serán generados y comprometidos a través de convenios de cooperación conjunta a fin de garantizar la conservación del patrimonio cultural, histórico, ambiental y los recursos naturales.

6.6.2 Sostenibilidad Comercial

A través de la implementación de la estrategia de promoción turística se garantiza la articulación con operadores locales, regionales y nacionales, para la comercialización de la oferta turística de la Comunidad Nativa El Dorado, teniendo como principales recursos los **baños termales**. Asimismo, a través del personal técnico y el comité de ecoturismo, se sostendrán reuniones de trabajo con actores como la Cámara de Comercio de Moyobamba, CONAVE y AVITUR, quienes serán el soporte del sector privado en el tema del Apoyo en la promoción y operación turística.

La apertura a estas instituciones permite promover el turismo sostenible y posicionar el recurso turístico como una alternativa a los baños termales de san martes en Moyobamba. La DIRCETUR, juega un rol importante en la promoción del recurso turístico, ya que es el ente encargado de realizar el inventario y reconocerlo como tal.

6.6.3 Sostenibilidad Ambiental

El presente proyecto nace de la necesidad misma de la Comunidad Nativa EL DORADO, que busca mejorar sus ingresos y acciones de conservación de sus bosques. Asimismo, los ojos de agua de los baños termales requieren de un estudio técnico para conocer sus características si son medicinales, termales y/o sulfurosas, requiere de un plan de manejo ambiental. Al generar una posibilidad de ingresos económicos a la población local se constituye en un interés que fortalece el tejido social y que garantiza el éxito, sostenibilidad, logro de los objetivos y fines del proyecto en la conservación de bosques.

Existe un factor de riesgos por el cambio climático, deslizamiento de tierra, por la quema de bosques, chacras sin manejo de buenas prácticas, alrededor de los caseríos se debe trabajar esa sostenibilidad y sensibilización social con comuneros y mestizos.

6.6.4 Sostenibilidad Organizacional

La Sostenibilidad Institucional, por parte de la Comunidad Nativa **El Dorado** dependerá de su grado de confianza en el proyecto y la propuesta de conservación de bosques, el plan de vida debe ser actualizado evaluado cada seis meses, donde el componente turístico de aguas termales podrá generar mejores ingresos que sean utilizados en las mejoras que la comunidad requiere, sus estatutos deben ser actualizados, la vida cambiará totalmente en la comunidad nativa con ese proyecto. Para ellos es necesario el involucramiento de su federación FERIAM para hacer incidencia política con los gobiernos locales y regionales.

6.7 Estructura de Distribución de Utilidades

La propuesta de la estructura de distribución de utilidades está en función de los acuerdos que realice el comité de ecoturismo con la junta directiva de la comunidad y su asamblea, que se rige bajo unos estatutos, todas las utilidades irán a la comunidad nativa, de los ingresos se descuenta los costos de operación y mantenimiento a cargo del comité de ecoturismo; se recomienda que sean utilizados en "***mejorar los servicios básicos de agua de calidad, educación y salud intercultural, desarrollando actividades económicas sostenibles***", para lograr los indicadores de los objetivos estratégicos comunales de su plan de vida.

6.8 Cronograma de Ejecución Financiera

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	M4	M5	M6
PROCESO PRODUCTIVO				368,001.39	38,714.29	80,616.20	119,533.19	85,494.87	17,214.29	13,214.29	13,214.29	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
a) Inversión en Infraestructura				213,490.39		51,178.91	94,030.90	68,280.58	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1.1) Construcción de Cerco Perimétrico y Garita de Control	GLOBAL	1	10,000.00	10,000.00				10,000.00														
1.2) Acondicionamiento de Caminos Peatonales	GLOBAL	1	12,398.49	12,398.49		12,398.49																
1.3) Construcción de Estacionamiento de vehículos	GLOBAL	1	14,000.00	14,000.00			14,000.00															
1.4) Acondicionamiento de 5 pozas con empedrados, pasamanos,	GLOBAL	1	60,840.77	60,840.77		20,280.26	20,280.26	20,280.26														
1.5) Construcción de Maloca – Comedor, Cocina Mejorada y Tushpa	GLOBAL	1	24,450.00	24,450.00			24,450.00															
1.6) Mejoramiento de las 4 malocas, para descansar, venta de artesanías	GLOBAL	1	5,000.06	5,000.06		2,500.03	2,500.03															
1.7) Mejoramiento y acondicionamiento de local para alojamiento,	GLOBAL	1	48,000.40	48,000.40		16,000.13	16,000.13	16,000.13														

1.8) Construcción de Servicios Higiénicos y Vestidores, duchas.	GLOBAL	1	22,000.19	22,000.19				22,000.19												
1.9) Instalacion de sistema electrico	GLOBAL	1	7,950.38	7,950.38			7,950.38													
1.10) Construcción del Sistema de Drenaje Pluvial	GLOBAL	1	8,850.10	8,850.10			8,850.10													
b) Inversión en mano de obra				92,500.00	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mano de Obra no calificada	GLOBAL	1	92,500.00	92,500.00	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29	13,214.29									
c) Insumos, equipos, herramientas				41,511.00	18,000.00	13,723.00	9,788.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Silla de Madera Artesanal para el comedor	Unidad	10	75.00	750.00		750.00														
Vitrina Para Promoción de Artesanía	Unidad	1	1,200.00	1,200.00		1,200.00														
Mueble de Madera Artesanal de 3 Asientos bambu para el comedor	Unidad	2	350.00	700.00		700.00														
Escritorio de madera para la gestion del proyecto de 60x80x80	Unidad	2	600.00	1,200.00		1,200.00														
Mesa de Madera para el taller de artesanía de 3,00mx2,00m	Unidad	2	500.00	1,000.00		1,000.00														
Armario de madera para el comedor 1,20*1,80*0,50m	Unidad	1	1,200.00	1,200.00		1,200.00														
Menaje de Cocina y Comedor	Global	1	3,733.00	3,733.00		3,733.00														
Cama de madera incluye Colchon 1.5 plaza	Unidad	4	700.00	2,800.00		2,800.00														
Menaje de Alojamiento (almohada, sabana, colcha)	Global	2	180.00	360.00		360.00														
Botes para Desecho (Pack 3) para residuos solidos	Juegos	2	150.00	300.00		300.00														
Linterna para vigilancia de bateria recargable	Unidad	4	120.00	480.00		480.00														
Equipo de Sonido para la difusion de la cultura awajun	Unidad	1	1,249.00	1,249.00			1,249.00													
Binoculares para la observacion de aves - comite de vigilancia	Unidad	2	180.00	360.00			360.00													

Congeladora para conservar los alimentos	Unidad	1	1,299.00	1,299.00			1,299.00													
Laptop para las capacitaciones y gestion del proyecto	Unidad	1	2,000.00	2,000.00			2,000.00													
Impresora gestion del proyecto	Unidad	1	1,500.00	1,500.00			1,500.00													
Chalecos Para Operadores del comie de ecoturismo	Unidad	12	65.00	780.00			780.00													
Polos promocionales para la difusion del proyecto	Unidad	100	26.00	2,600.00			2,600.00													

[illegible][illegible]

Servicio de Asistencia Técnica en Promoción Turística y Digital, elaboración de material promocional, fotos, creación de historias, web, instagram.	GLOBAL	1	7,000.00	7,000.00					3,500.00	3,500.00											
ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (MAX 10%)				46,000.00	9,000.00	6,600.00	16,800.00	13,600.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
a) Servicios				46,000.00	9,000.00	6,600.00	16,800.00	13,600.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicio de Asistencia Técnica en Servicios Ambientales para el control y vigilancia de los bosques, acciones de mitigación del impacto del proyecto de ecoturismo, acciones de reforestación.	GLOBAL	1	15,000.00	15,000.00			8,000.00	7,000.00													
Servicio de Asistencia Técnica en Supervisión de infraestructura sostenible en el plan de negocio de ecoturismo en selva alta	GLOBAL	1	22,000.00	22,000.00		6,600.00	8,800.00	6,600.00													
Servicio de Asistencia Técnica en Servicios Hidricos (permisos de uso de aguas termales para turismo, calidad del agua)	GLOBAL	1	9,000.00	9,000.00	9,000.00																
GASTOS DE GESTIÓN (MAX 10%)				21,498.61	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	1,500.00	498.61	300	300	200	100	100	100	100	100	100
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión	GLOBAL	1	21,498.61	21,498.61	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	1,500.00	498.61	300	300	200	100	100	100	100	100	100
COSTO TOTAL DEL PN				462,500.00	50,714.29	90,216.20	143,333.19	108,094.87	29,714.29	23,714.29	14,714.29	498.61	300	300	200	100	100	100	100	100	100

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

Se presento el MAPA DE BOSQUE DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO - Diciembre 2023P NCB – AMB, Fuente: Base de datos del Programa Nacional de Conservación de Bosques con el Mosaico de Imágenes Planet Labs de octubre de 2023. Elaborado: PROGRAMA NACIONAL DE CONSERVACIÓN DE BOSQUES PARA LA MITIGACIÓN DEL CAMBIO CLIMÁTICO, Proyección – del Viceministerio de Desarrollo Estratégico de Recursos Naturales Ministerio del Ambiente, Departamento: SAN MARTÍN , Provincia y Distrito MOYOBAMBA.

La comunidad está comprometida a conservar 2,056.86 ha de bosque de la comunidad. Se puede obtener la información de la pérdida de bosque en 10 años, desde 2014, cuyo promedio es 18 ha, la tendencia de pérdida de bosque para el 2024 y 2025 de 9.68 y 7.03, así como el límite de la pérdida del bosque, es de 7.35 y 3.15; es muy importante que se debe realizar incidencia sobre a la Comunidad de los mecanismos de seguimiento al mapa de Bosque Comunal, plan comunicacional digital interno (grupo de messengers, whatsapp de la comunidad), altavoces, paneles, etc.

Mejorar la oferta de los servicios ecoturísticos de los **aguas termales de “EL DORADO”**, tendrá un gran impacto en la Comunidad Nativa; revalorando su cultura AWAJUN, y el modelo de organización es la base de turismo comunitario, la proyección de los ingresos de las mujeres, sus artesanías, en general del Comité de Ecoturismo y otros se verán beneficiados; pero la contribución más importante estará en el complemento de desarrollar turismo de naturaleza, caminatas dentro del territorio de la Comunidad Nativa y la comprobación que hay turistas dispuestos a esfuerzo físico, con la combinación de observación de flora y fauna (endémicos) y el turismo vivencial conectándolo con la cultura AWAJUN, como lo están haciendo en el **“Bosque de las Nuwas”** en la CCNN Shampuyacu.

En resumen: Con la reforestación de las 3 hectáreas planteadas en el proyecto EL DORADO se busca reducir la tendencia histórica y el límite de pérdida de bosque en esta zona de la comunidad, para lo cual se tendrá los siguientes %. Con las 3 hectáreas reforestadas estaríamos contribuyendo al 17.19 % menos de bosques degradados en esta área teniendo en cuenta que entre el 2024 y 2025 se espera una tendencia histórica del 17.45 hectáreas degradadas siendo esta el 100 %, según el mapa de bosques de la CCNN EL DORADO. Entre el 2024 y 2025 un 28.57 % menos de áreas degradadas según el límite de pérdida de bosque, sabiendo que entre el 2024 y 2025 se tendrá un total de 10.5 hectáreas de límite de pérdida de bosque que representa el 100 %, según el mapa de bosque de la CCNN EL DORADO.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

- La idea de negocio y las propuestas planteadas, son las viables para la sostenibilidad del recurso turístico y la mejora de los ingresos y calidad de vida de los comuneros que se involucren en la actividad turística y de la comunidad en general.
- Para comprobar los esfuerzos de la conservación que realice la comunidad nativa a través de su comité de ecoturismo, será importante complementar con la revaloración de la cultura AWAJUN y las caminatas en el bosque conservado para mostrar la biodiversidad y que puede tener mejores ingresos que tumbiar el bosque para arrendamiento.
- La voluntad política de la jefatura de la Comunidad Nativa y la experiencia de los integrantes del Comité de Ecoturismo son aspectos muy importantes que deben ser valorados para la ejecución del proyecto en forma eficiente y eficaz.

- El presente plan de negocio es rentable y sustentable según indicadores estadísticos, se menciona que la propuesta tiene una **INVERSIÓN TOTAL** de S/ 462,500.00; que será cofinanciado por el Programa Bosques con el monto de S/ 370,000.00 (80%); y la comunidad nativa con un monto valorizado de 92,500.00 (20%).
- Asimismo, en el análisis económico genera los siguientes resultados en los indicadores aplicados: VANEI = S/ 170,256.34; TIR = 23.28% y B/C 1.18; estos resultados muestran la viabilidad del PN, recomendándole su implementación.

8.2 Recomendaciones:

- Se recomienda que el Plan de Negocio se implemente con el acompañamiento de los aliados estratégicos, según sus responsabilidades e intereses de cada institución pública o privada.
- Se recomienda que el PLAN DE VIDA sea distribuido en cada familia en una edición de bolsillo.
- Se recomienda que el plan de vigilancia de los bosques tenga un seguimiento mensual con la participación de cada comunero, donde tenga en su casa con su familia un mapa de lo que tiene que cuidar.
- Se recomienda que en el PLAN DE VIDA se actualice la información sobre los objetivos, metas e indicadores sobre OEC.11 - Fortalecer la gestión turística Comunal.
- Se recomienda que la administración del proyecto, adquisidores y contrataciones sea una persona jurídica con experiencia en proyectos de selva alta y comunidades, para que la ejecución del proyecto sea más transparente, ágil y eficiente; en lugar de hacer 20 compras solo serán 4 o 5 por parte del Comité de Ecoturismo y su aliado FERIAAM que debe supervisar la ejecución.

IX. ANEXOS

Ver anexos en el siguiente link:

https://drive.google.com/drive/folders/1u7-DMrlmwB_YIMh1Jx-Zr87El-yjvDx5?usp=sharing

a. Acta de asamblea y aprobación del grupo de interés

ACTA DE ASAMBLEA GENERAL DE LA COMUNIDAD NATIVA

El Dorado

Siendo las 10 horas del día 25 de Agosto del 2023, se reúnen en primera convocatoria los miembros de la COMUNIDAD NATIVA "EL DORADO" en el local comunal ubicado en el distrito de MOYOBAMBA Provincia de MOYOBAMBA y Departamento de SAN MARTÍN, dejando constancia que la convocatoria fue realizada por el APU/Presidente/Jefe/ u otro que indique el estatuto.

La presente asamblea general es presidida por el APU/Presidente/Jefe, señor Rubén Saldaña Mayak, identificado con DNI N° 44156175 y actúa como secretario (a) el señor (a) Enzo Leon Mayak identificado con DNI N° 47255532, ambos con facultades vigentes según poderes inscritos en la Partida Registral N° LXXIII, del registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de MOYOBAMBA, quienes verificaron el quorum para el inicio de la presente asamblea, con la presencia de 25 comuneros de los cuales 25 comuneros se encuentran inscritos en el libro padrón comunal, en ese sentido, se procedió a dar lectura de los puntos de agenda a tratar:

1. Informar sobre el proceso de elaboración del Plan de Negocio
2. Cumplimiento de los requisitos de elegibilidad para la aprobación del Plan de Negocio.
3. Compromiso de la CCNN en la reducción de la deforestación de su respectivo bosque comunal
4. Identificación del Grupo de Interés para la elaboración del Plan de Negocio.
5. Elección de los representantes del Grupo de Interés, de la idea de negocio seleccionada.

DESARROLLO DE LA AGENDA:

El APU/Presidente/Jefe de la comunidad da inicio a la reunión con el saludo a los presentes, mencionando la importancia de la asamblea general, con la finalidad de tratar cada uno de los puntos de agenda.

Seguidamente, el representante del PNCBMCC FIP BID facilitó el desarrollo de cada uno de los puntos de agenda, con intervención del Formador del Plan de Negocio (IICA), representante de CODEPISAM y las personas presentes en la asamblea. Luego de diversas intervenciones y debate respectivo se llegaron a los siguientes acuerdos.

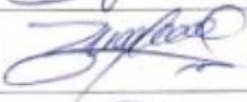
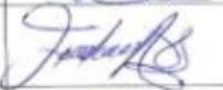
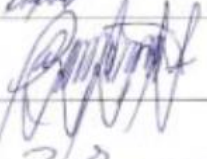
ACUERDOS Y COMPROMISOS

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

1. Los miembros de la CCNN se informaron y aceptan el proceso de elaboración del Plan de Negocio.
2. La asamblea aprueba y acepta los requisitos de elegibilidad establecidos en las bases para la elaboración del Plan de Negocio.
3. Se aprueba el compromiso de la CCNN en la reducción de la deforestación de su respectivo bosque comunal
4. Se logró identificar el Grupo de Interés para la elaboración del Plan de Negocio
5. Se logró elegir a los representantes del Grupo de Interés, siendo elegidos las siguientes personas.

NOMBRE Y APELLIDO	DNI	FIRMA
<u>Augusto SUIZA AMPAN</u>	<u>01036774</u>	<u>[Firma]</u>
<u>TORIBIO HERNANDEZ LOPEZ</u>	<u>01053482</u>	<u>[Firma]</u>
<u>LUIS JUAN YAGHI TANI</u>	<u>441792190</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Ronald Wajai Ampush.</u>	<u>76654303</u>	<u>[Firma]</u>

No habiendo otros puntos que tratar, se levantó la presente Acta a las ^{12:00H} horas del mismo día y una vez leído el presente documento la suscriben los comuneros (as) en señal de conformidad.

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI N°	FIRMA
01	Ruber Saldarña Mayak	44156175	
02	Rafael Wasyue - B	00817788	
03	Ramon Ijisam Saan	80605026	
04	Elnor Jauiza Ampue	00053483	
05	Elias Jon Yagkilai	80605025	
06	Juan Yagkurai YZUISA	43916807	
07	Eli Edwin Jon Tsuza	11152928	
08	Justo Paas Mayak.	47258532.	
09	GENIX MASHINCAH BAJEPUT	43709326	
10	Ronald Wajai Ampush.	76654303	
11	Pyda Tentets Yagkilai	78022226	
12	Selvina Samagrey Manuin	77271252	
13	MARIBEL ISUZA Wajai	43372712	
14	Chapaine Ijisam Saan		
15	Elizabeth ISUZA Ijisam	72805513	
16	Martinez Kaykui Paas	47991530	

4. Sobre el punto 4 de la agenda, la comunidad aprueba la conformación del grupo de interés que está integrado por:

Nº	Nombres y apellidos	DNI Nº
1	Isabelth ISUIZA ISISAM-	60130907
2	Elisabeth ISUIZA ISISAM-	72805513
3	SHENFER ISUIZA ISISAM-	60130932
4	Maria Elena Saldora Mayak	77676418
5	Cesilia Yagkitai Wajai	
6	Karina Jun Ikam	60130920
7	Augusto ISUIZA AMPORA (PRESIDENTE)	01056774
8	Torbis Melendez Lopez. (SECRETARIO)	01056482
9	Luis Jun Yagkitai	44795190
10	Ronald Wajai Amajush VOCAL	76654303
11	Elías Jun Yagkitai ANEXO COCAMILLA	80605025
12	JUAN YAGKITAI YZURZA ANEXO COCAMILLA	4396807
13	Eli Edwin Jun ISUIZA - Cocamilla	77152928

b. Levantamiento de información de priorización de inversiones

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
INVERSION EN INFRAESTRUCTURA	Global	01
Construcción de Cerco Perimétrico y Garita de Control	Global	01
Acondicionamiento de Caminos Peatonales	Global	01
Construcción de Estacionamiento de vehículos	Global	01
Acondicionamiento de 5 pozas con empedrados, pasamanos	Global	01
Construcción de Maloca - Comedor	Global	01
Mejoramiento de las 4 malocas, para descansar, venta de artesanías	Global	01
Mejoramiento y acondicionamiento de local para alojamiento	Global	01
Construcción de Servicios Higiénicos y Vestidores, duchas	Global	01
Acondicionamiento de Señalética de Información, Interpretación y Regulación	Global	01
Construcción de Cocina Mejorada y Tushpa.	Global	01
	Global	01
INVERSION EN MANO DE OBRA		
Mano de obra calificada	Global	Por determinar: maestro de obras, técnicos en construcción.
Mano de obra no calificada	Global	Por determinar: comuneros de la central y anexos.
INSUMOS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS		
Silla de Madera Artesanal	Unidad	20
Vitrina Para Promoción de Artesanía	Unidad	2
Mueble de Madera Artesanal de 3 Asientos	Unidad	2
Escritorio 60x80x80	Unidad	3
Mesa De Madera 3,00mx2,00m	Unidad	2
Merenderos	Unidad	4
Paneles de Informacion 1.00x2.00m	Unidad	4
Cama con Colchon (2 Plazas)	Unidad	2
Armario 1,20*1,80*0,50m	Unidad	2
Botes para Desecho (Pack 3)	Unidad	3
Linterna	Unidad	2
Equipo De Sonido	Global	1
Binoculares	Unidad	2
Menaje de Cocina	Unidad	2
Menaje de Comedor	Unidad	4
Cocina Industrial con Balón de Gas	Unidad	1
Implementos de la Cocina Mejorada	Unidad	1

Refrigeradora		1
Congeladora		1
Laptop		1
Impresora		1
Chalecos Para Operadores		18
SERVICIOS		
Asistencia Técnicas en diseño y construcción de edificaciones		
Sistema hidráulico		
Servicios Turísticos: (Capacitaciones, Planes de acción)		
Servicio de Artesanía		
Servicios ambientales y reforestacion		
Servicio de Promoción Turística		
Servicio de autorización de Sistema hidráulico		
Gastos de manejo de cuenta, gastos de gestión		

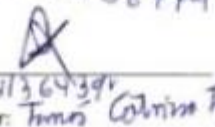
En representación del grupo de interés, los abajo firmantes expresan su conformidad con la información contenida en el cuadro.


Firma

Coordinador del grupo de interés:

AUGUSTO ISUIZA Ampuero

DNI 01056774


Firma

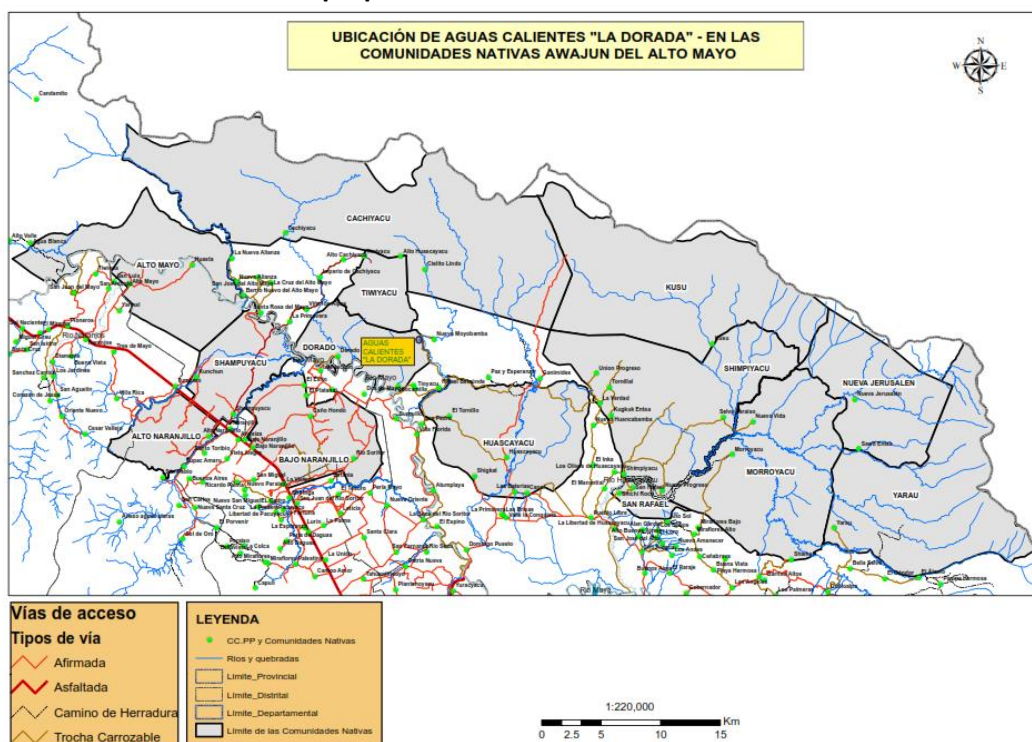
Consultor: Tania Colina Inza



Firma

Alternativo del grupo de interés:

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



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

COORDENADAS DE PARCELAS VISITADAS QUE INTERVIENEN EN EL PPNN

Nº	Nombres y apellidos	DNI	COORDENADAS	
			ESTE	NORTE
1	Aguas Calientes el Dorado		250610.103	9365380.908
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				

Tomas Carrasco
Tomas Carrasco
41364390

e. Presupuesto de obras civiles.

Se adjunta expediente técnico en el drive:

<https://drive.google.com/drive/folders/1PH4H6QxsyB5343J7UtDsf0BRsdhZDigh?usp=sharing>

Presupuesto					
Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	005	CONSTRUCCION DE CERCO PERIMETRICO Y GARITA DE CONTROL			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO			Costo al	26/12/2023
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
01	CONSTRUCCION DE CERCO PERIMETRICO				5,709.92
01.01	OBRAS PRELIMINARES				135.72
01.01.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	52.00	0.69	35.88
01.01.02	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	52.00	1.92	99.84
01.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				1,285.65
01.02.01	EXCAVACION PARA CIMIENTOS HASTA 1.00 m TERRENO NORMAL	m3	12.00	76.00	912.00
01.02.02	NIVELACION INTERIOR APISONADO MANUAL	m2	26.00	2.00	52.00
01.02.03	ELIMINACION EXCEDENTE DE CORTE	m3	7.00	32.90	230.30
01.02.04	RELLENO CON MATERIAL PROPIO	m3	5.22	17.50	91.35
01.03	CONCRETO SIMPLE				1,917.35
01.03.02	DADOS DE CONCRETO CONCRETO f'c=140 kg/cm2 CON MEZCLADORA	m3	15.50	123.70	1,917.35
01.04	CARPINTERIA DE MADERA				2,371.20
01.04.01	CERCO DE PONA	m2	104.00	22.80	2,371.20
02	CONSTRUCCION PORTICO CONTROL				4,290.08
02.01	CONSTRUCCION PORTICO CONTROL VIGILANCIA				4,290.08
02.01.01	OBRAS PRELIMINARES				9.84
02.01.01.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	4.00	0.69	2.76
02.01.01.02	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	4.00	1.77	7.08
02.01.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				72.03
02.01.02.01	EXCAVACION PARA CIMIENTOS HASTA 1.00 m TERRENO NORMAL	m3	1.50	31.00	46.50
02.01.02.02	NIVELACION INTERIOR APISONADO MANUAL	m2	0.60	2.00	1.20
02.01.02.03	ELIMINACION EXCEDENTE DE CORTE	m3	0.70	19.55	13.69
02.01.02.04	RELLENO CON MATERIAL PROPIO	m3	0.70	15.20	10.64
02.01.03	CONCRETO SIMPLE				1,072.73
02.01.03.01	SOLADOS CONCRETO f'c=100 kg/cm2 h=4"	m2	4.00	32.76	131.04
02.01.03.02	CONCRETO CIMIENTOS MEZCLA 1:10 CEMENTO-HORMIGON	m3	2.50	123.00	307.50
02.01.03.03	CONCRETO SOBRECIMENTOS MEZCLA 1:8 + 25% P.M.	m3	1.18	125.00	147.50
02.01.03.04	ENCOFRADO DE SOBRECIMIENTO h=0.30 m	m2	15.03	13.75	206.66
02.01.03.05	CONCRETO EN FALSOPISO E=4"	m2	8.20	34.15	280.03
02.01.05	ESTRUCTURAS DE MADERA				949.52
02.01.05.01	COLUMNAS DE MADERA ROLLIZA 12" L=4.5	und	4.00	80.00	320.00
02.01.05.03	TIJERAS DE MADERA	m	8.00	26.09	208.72
02.01.05.04	CORREAS DE MADERA 2.5" X 2"	m	32.00	13.15	420.80
02.01.06	MUROS Y TABIQUES				345.00
02.01.06.01	MURO DE MADERA MACHIMBRADA	m2	15.00	23.00	345.00
02.01.07	REVOQUES ENLUCIDOS Y MOLDURAS				201.84
02.01.07.01	TARRAJEO DE COLUMNAS	m2	12.00	16.82	201.84
02.01.08	PISOS Y PAVIMENTOS				201.44
02.01.08.01	CONTRAPISO DE 2"	m2	4.00	33.21	132.84
02.01.08.03	BASE GRANULAR E=0.10 m.COMPACTADA CON EQUIPO LIVIANO	m2	4.00	17.15	68.60
02.01.10	CUBIERTAS				848.00
02.01.10.01	COBERTURA CON CRISNEJA YRAPAY	m2	32.00	15.00	480.00
02.01.10.02	CUMBRETA DE BOMBONJE	m	4.00	92.00	368.00
02.01.12	PINTURA				589.68
02.01.12.01	LACA EN CARPINTERIA DE MADERA	m2	28.00	21.06	589.68
Costo Directo					10,000.00
SON : DIEZ MIL Y 00/100 SOLES					

Presupuesto

Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	006	ACONDICIONAMIENTO DE CAMINOS PEATONALES			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO		Costo al	26/12/2023	
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
13	MEJORAMIENTO DE ACCESO PEATONAL				12,398.49
13.01.01	OBRAS PRELIMINARES				1,059.29
13.01.01.01	LIMPIEZA DEL TERRENO MANUAL	m2	300.00	0.29	300.29
13.01.01.02	TRAZO Y REPLANTEO INICIAL	m2	300.00	2.53	759.00
13.01.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				4,739.20
13.01.02.01	CORTE SUPERFICIAL MANUAL	m3	90.00	8.97	807.30
13.01.02.02	CONFORMACION DE BASE MATERIAL AFIRMADO E=10CM	m2	300.00	6.88	2,064.00
13.01.02.03	CAMA DE ARENA h=5cm	m2	200.00	7.22	1,444.00
13.01.02.04	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE DM=1 km	m3	90.00	4.71	423.90
13.01.04	PISOS				6,600.00
13.01.04.01	PISO ACABADO DE PIEDRA LAJA	m2	300.00	22.00	6,600.00
	Costo Directo				12,398.49
	DOCE MIL TRESCIENTOS NOVENTA Y OCHO Y 00/100 SOLES				

Presupuesto

Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	007	CONSTRUCCION DE ESTACIONAMIENTOS DE VEHICULOS			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO		Costo al	26/12/2023	
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
12	MEJORAMIENTO DE ACCESO VEHICULAR				14,000.06
12.01	OBRAS PRELIMINARES				365.00
12.01.01	LIMPIEZA DEL TERRENO MANUAL	m2	100.00	0.77	77.00
12.01.02	TRAZO Y REPLANTEO INICAL	m2	100.00	2.88	288.00
12.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				2,773.86
12.02.01	EXCAVACION A MANO EN TERRENO NORMAL	m3	0.10	32.27	3.23
12.02.02	CORTE DE TERRENO CONFORMACION DE SUB BASE TERRENO NORMAL C/MAQUINARIA	m3	4.10	4.30	17.63
12.02.03	CONFORMACION DE SUB BASE MATERIAL GRANULAR DE 2" a 6" e=15cm	m2	100.00	15.99	1,599.00
12.02.04	CONFORMACION DE BASE MATERIAL AFIRMADO E=10CM	m2	100.00	7.97	797.00
12.02.05	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE DM=1 km	m3	42.50	8.40	357.00
12.03	CONCRETO SIMPLE				1,971.20
12.03.01	SARDINEL DE CONCRETO f _c =175 kg/cm ²	m3	2.80	399.00	1,117.20
12.03.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE SARDINEL	m2	24.40	35.00	854.00
12.04	PISOS				8,890.00
12.04.01	PISO DE PIEDRAS CON MORTERO	m2	100.00	88.90	8,890.00
	Costo Directo				14,000.06
	SON : CATORCE MIL Y 00/100 NUEVOS SOLES				

Presupuesto

Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	009	ACONDICIONAMIENTO DE 5 POZAS CON EMPEDRADOS Y PASAMANOS			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO		Costo al	26/12/2023	
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
01	MOVIMIENTO DE TIERRAS				4,612.97
01.01	EXCAVACION PARA CIMIENTOS HASTA 1.00 M TERRENO NORMAL	m3	47.50	75.03	3,563.93
01.02	LIMPIEZA DEL TERRENO MANUAL	m2	186.00	5.64	1,049.04
02	CONCRETO SIMPLE				8,738.28
02.01	SOLADO e=3"	m2	93.00	93.96	8,738.28
03	MUROS Y TABIQUES				47,489.52
03.01	ERROCADO DE PERIMETRO DE POZAS	m2	186.00	255.32	47,489.52
	Costo Directo				60,840.77
	SESENTA MIL OCHOCIENTOS CUARENTA Y UNO Y 00/100 SOLES				

Presupuesto

Presupuesto 0102009 MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA
 Subpresupuesto 010 CONSTRUCCION DE MALOCA COMEDOR COCINA MEJORADA TUSHPA
 Cliente COMUNIDAD NATIVA EL DORADO Costo al 26/12/2023
 Lugar PROVINCIA DE MOYOBAMBA

Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
03	CONSTRUCCION DE MALOCA COMEDOR COCINA TUSHPA				24,450.00
03.01	OBRAS PRELIMINARES				96.00
03.01.01	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	50.00	1.92	96.00
03.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				568.98
03.02.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	50.00	0.69	34.50
03.02.02	EXCAVACION PARA CIMIENTOS HASTA 1.00 m TERRENO NORMAL	m3	6.30	65.80	414.54
03.02.03	NIVELACION INTERIOR APISONADO MANUAL	m2	12.75	2.00	25.50
03.02.04	RELLENO CON MATERIAL PROPIO	m3	6.30	14.99	94.44
03.03	CONCRETO SIMPLE				416.81
03.03.01	SOLADOS CONCRETO $f_c=100$ kg/cm2 h=4"	m2	6.30	32.86	207.02
03.03.02	CONCRETO CIMIENTOS MEZCLA 1:10 CEMENTO-HORMIGON	m3	0.68	308.52	209.79
03.04	CONCRETO ARMADO				2,317.38
03.04.01	ZAPATAS				2,317.38
03.04.01.01	ACERO $f_y=4200$ kg/cm2 GRADO 60 en ZAPATAS	kg	66.00	5.98	394.68
03.04.01.02	CONCRETO PARA ZAPATAS $f_c=210$ kg/cm2	m3	6.00	320.45	1,922.70
03.05	MUROS Y TABIQUES				3,485.52
03.05.01	MURO DE MADERA MACHIMBRADA	m2	24.00	145.23	3,485.52
03.06	ESTRUCTURAS DE MADERA				9,786.85
03.06.01	COLUMNAS DE MADERA ROLLIZA 10" L=3.5	und	8.00	145.92	1,167.36
03.06.02	COLUMNAS DE MADERA 4"X4"	m	8.00	29.76	238.08
03.06.03	VIGA DE MADERA 6"X4"	m	85.00	43.45	3,693.25
03.06.04	VIGUETAS DE MADERA	m	126.00	3.76	473.76
03.06.05	ANCLAJE METALICOS	und	6.00	45.42	272.52
03.06.06	TIJERALES DE MADERA	m	60.00	45.23	2,713.80
03.06.07	CORREAS DE MADERA 2.5" X 2"	m	86.00	14.28	1,228.08
03.09	PISOS Y PAVIMENTOS				5,079.00
03.09.01	CONTRAPISO DE 2"	m2	50.00	56.34	2,817.00
03.09.02	PISO CERAMICA SERIE PIEDRA	m2	50.00	45.24	2,262.00
03.11	CUBIERTAS				1,375.20
03.11.03	COBERTURA CON CRISNEJA YRAPAY - CUMBRETA DE BOMBONJE	m	15.00	91.68	1,375.20
03.12	CARPINTERIA DE MADERA				150.00
03.12.01	BARANDA DE MADERA	m	15.00	10.00	150.00
03.14	APARATOS Y ACCESORIOS SANITARIOS				373.00
03.14.03	LAVADERO DE ACERO INOXIDABLE DOS POZAS CON ESCURRIDERO	und	1.00	373.00	373.00
03.16	SISTEMA DE DESAGUE				682.85
03.16.02	SALIDA DESAGUE PVC-SAL 2"	pto	1.00	56.61	56.61
03.16.04	SUMIDERO DE BRONCE ROSCADO 2"	und	1.00	74.00	74.00
03.16.05	SALIDA VENTILACION DE PVC-SAL 2"	pto	1.00	38.00	38.00
03.16.06	CAJAS DE REGISTRO DE DESAGUE 12" x 24"	und	2.00	257.12	514.24
03.17	SISTEMA DE AGUA				641.41
03.17.01	SALIDA DE PUNTOS DE AGUA FRIA	pto	1.00	88.76	88.76
03.17.02	VALVULA COMPUERTA DE 1/2"	und	1.00	53.27	53.27
03.17.03	RED DE DISTRIBUCION INTERNA CON TUBERIA DE PVC C-10 DE 3/4"	m	42.00	11.89	499.38
	Costo Directo				24,450.00
	VEINTICUATRO MIL CUATROSCIENTOS CINCUENTA Y 00/100 SOLES				

Presupuesto

Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	011	MEJORAMIENTO DE LAS 4 MALOCAS PARA DESCANSAR, VENTA DE ARTESANIA			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO		Costo al	26/12/2023	
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
03	MEJORAMIENTO DE 4 MALOCAS DE DESCANSO VENTA DE ARTESANIA				5,000.06
03.01	OBRAS PRELIMINARES				48.00
03.01.01	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	25.00	1.92	48.00
03.06	ESTRUCTURAS DE MADERA				2,627.56
03.06.01	COLUMNAS DE MADERA ROLLIZA 10" L=3.5	und	8.00	48.66	389.28
03.06.02	COLUMNAS DE MADERA 4"X4"	m	8.00	12.65	101.20
03.06.03	VIGA DE MADERA 6"X4"	m	42.00	17.98	755.16
03.06.04	VIGUETAS DE MADERA	m	60.00	12.56	753.60
03.06.07	CORREAS DE MADERA 2.5" X 2"	m	44.00	14.28	628.32
03.09	PISOS Y PAVIMENTOS				1,537.00
03.09.01	CONTRAPISO DE 2"	m2	25.00	26.56	664.00
03.09.02	PISO CERAMICA SERIE PIEDRA	m2	25.00	34.92	873.00
03.11	CUBIERTAS				622.50
03.11.01	COBERTURA CON CRISNEJA YRAPAY CUMBRETA DE BOMBONJE	m2	50.00	12.45	622.50
03.12	CARPINTERIA DE MADERA				165.00
03.12.01	BARANDA DE MADERA	m	15.00	11.00	165.00
	Costo Directo				5,000.06
	SON : CINCO MIL Y 00/100 SOLES				

Presupuesto

Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	012	MEJORAMIENTO Y ACONDICIONAMIENTO DE LOCAL PARA ALOJAMIENTO			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO		Costo al	26/12/2023	
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
03	MEJORAMIENTO Y ACONDICIONAMIENTO DE LOCAL PARA ALOJAMIENTO				48,000.40
03.01	OBRAS PRELIMINARES				183.36
03.01.01	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	96.00	1.91	183.36
03.06	ESTRUCTURAS DE MADERA				36,364.24
03.06.01	COLUMNAS DE MADERA ROLLIZA 10" L=3.5	und	32.00	185.87	5,947.84
03.06.03	VIGA DE MADERA 6"X4"	m	120.00	96.23	11,547.60
03.06.04	VIGUETAS DE MADERA	m	160.00	56.40	9,024.00
03.06.05	ANCLAJE METALICOS	und	48.00	45.94	2,205.12
03.06.06	TIJERALES DE MADERA	m	160.00	38.76	6,201.60
03.06.07	CORREAS DE MADERA 2.5" X 2"	m	96.00	14.98	1,438.08
03.09	PISOS Y PAVIMENTOS				11,452.80
03.09.01	CONTRAPISO DE 2"	m2	96.00	48.10	4,617.60
03.09.02	PISO CERAMICA SERIE PIEDRA	m2	96.00	71.20	6,835.20
	Costo Directo				48,000.40
	CUARENTA Y OCHO MIL Y 00/100 SOLES				

Presupuesto

Presupuesto	0102009	MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA			
Subpresupuesto	013	CONSTRUCCION DE RECEPCION, SERVICIOS HIGIENICOS Y VESTIDORES, DUCHA			
Cliente	COMUNIDAD NATIVA EL DORADO		Costo al	26/12/2023	
Lugar	PROVINCIA DE MOYOBAMBA				
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
03	CONSTRUCCION DE MALOCA COMEDOR COCINA TUSHPA				22,000.19
03.01	OBRAS PRELIMINARES				96.00
03.01.01	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	50.00	1.92	96.00
03.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				568.98
03.02.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	50.00	0.69	34.50
03.02.02	EXCAVACION PARA CIMIENTOS HASTA 1.00 m TERRENO NORMAL	m3	6.30	65.80	414.54
03.02.03	NIVELACION INTERIOR APISONADO MANUAL	m2	12.75	2.00	25.50
03.02.04	RELLENO CON MATERIAL PROPIO	m3	6.30	14.99	94.44
03.03	CONCRETO SIMPLE				2,560.79
03.03.01	SOLADOS CONCRETO f'c=100 kg/cm2 h=4"	m2	6.30	32.86	207.02
03.03.02	CONCRETO CIMIENTOS MEZCLA 1:10 CEMENTO-HORMIGON	m3	0.68	308.52	209.79
03.03.03	DADOS DE CONCRETO CONCRETO f'c=140 kg/cm2 CON MEZCLADORA	m3	0.68	280.53	190.76
03.03.04	ENCOFRADO DE DADOS DE CONCRETO	m2	1.25	33.40	41.75
03.03.05	CONCRETO SOBRECIMENTOS MEZCLA 1:8 + 25% P.M.	m3	0.32	311.42	99.65
03.03.06	ENCOFRADO DE SOBRECIMIENTO h=0.30 m	m2	3.00	34.77	104.31
03.03.07	CONCRETO EN FALSOPISO MEZCLA 1:8 CEMENTO-HORMIGON E=4"	m2	50.00	34.15	1,707.50
03.04	CONCRETO ARMADO				1,474.68
03.04.01	ZAPATAS				1,474.68
03.04.01.01	ACERO fy=4200 kg/cm2 GRADO 60 en ZAPATAS	kg	66.00	5.98	394.68
03.04.01.02	CONCRETO PARA ZAPATAS f'c=210 kg/cm2	m3	6.00	180.00	1,080.00
03.05	MUROS Y TABIQUES				1,567.20
03.05.01	MURO DE MADERA MACHIMBRADA	m2	24.00	65.30	1,567.20
03.06	ESTRUCTURAS DE MADERA				7,267.10
03.06.01	COLUMNAS DE MADERA ROLLIZA 10" L=3.5	und	8.00	85.00	680.00
03.06.03	VIGA DE MADERA 6"x4"	m	85.00	21.30	1,810.50
03.06.04	VIGUETAS DE MADERA	m	126.00	20.18	2,542.68
03.06.05	ANCLAJE METALICOS	und	6.00	45.42	272.52
03.06.06	TIJERALES DE MADERA	m	60.00	18.50	1,110.00
03.06.07	CORREAS DE MADERA 2.5" X 2"	m	86.00	9.90	851.40
03.09	PISOS Y PAVIMENTOS				2,287.50
03.09.01	CONTRAPISO DE 2"	m2	50.00	23.25	1,162.50
03.09.02	PISO CERAMICA SERIE PIEDRA	m2	50.00	22.50	1,125.00
03.11	CUBIERTAS				1,611.60
03.11.01	COBERTURA CON CRISNEJA YRAPAY - CUMBRETA DE BOMBONJE	m2	102.00	15.80	1,611.60
03.12	CARPINTERIA DE MADERA				150.00
03.12.01	BARANDA DE MADERA	m	15.00	10.00	150.00
03.14	APARATOS Y ACCESORIOS SANITARIOS				1,877.36
03.14.01	INODORO ONE PIECE BLANCO	und	4.00	234.67	938.68
03.14.02	LAVATORIO PEDESTAL BLANCO	und	4.00	234.67	938.68
03.16	SISTEMA DE DESAGUE				1,864.00
03.16.02	SALIDA DESAGUE PVC-SAL 2"	pto	2.00	56.61	113.22
03.16.04	SUMIDERO DE BRONCE ROSCADO 2"	und	2.00	96.90	193.80
03.16.05	SALIDA VENTILACION DE PVC-SAL 2"	pto	2.00	59.83	119.66
03.16.06	CAJAS DE REGISTRO DE DESAGUE 12" x 24"	und	1.00	257.12	257.12
03.16.07	RED PVC-SAL 4" DESAGUE	pto	20.00	59.01	1,180.20
03.17	SISTEMA DE AGUA				674.99
03.17.01	SALIDA DE PUNTOS DE AGUA FRIA	pto	4.00	70.89	283.56

Presupuesto

Presupuesto 0102009 MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA
 Subpresupuesto 014 INSTALACION DE SISTEMA ELECTRICO
 Cliente COMUNIDAD NATIVA EL DORADO Costo al 26/12/2023
 Lugar PROVINCIA DE MOYOBAMBA

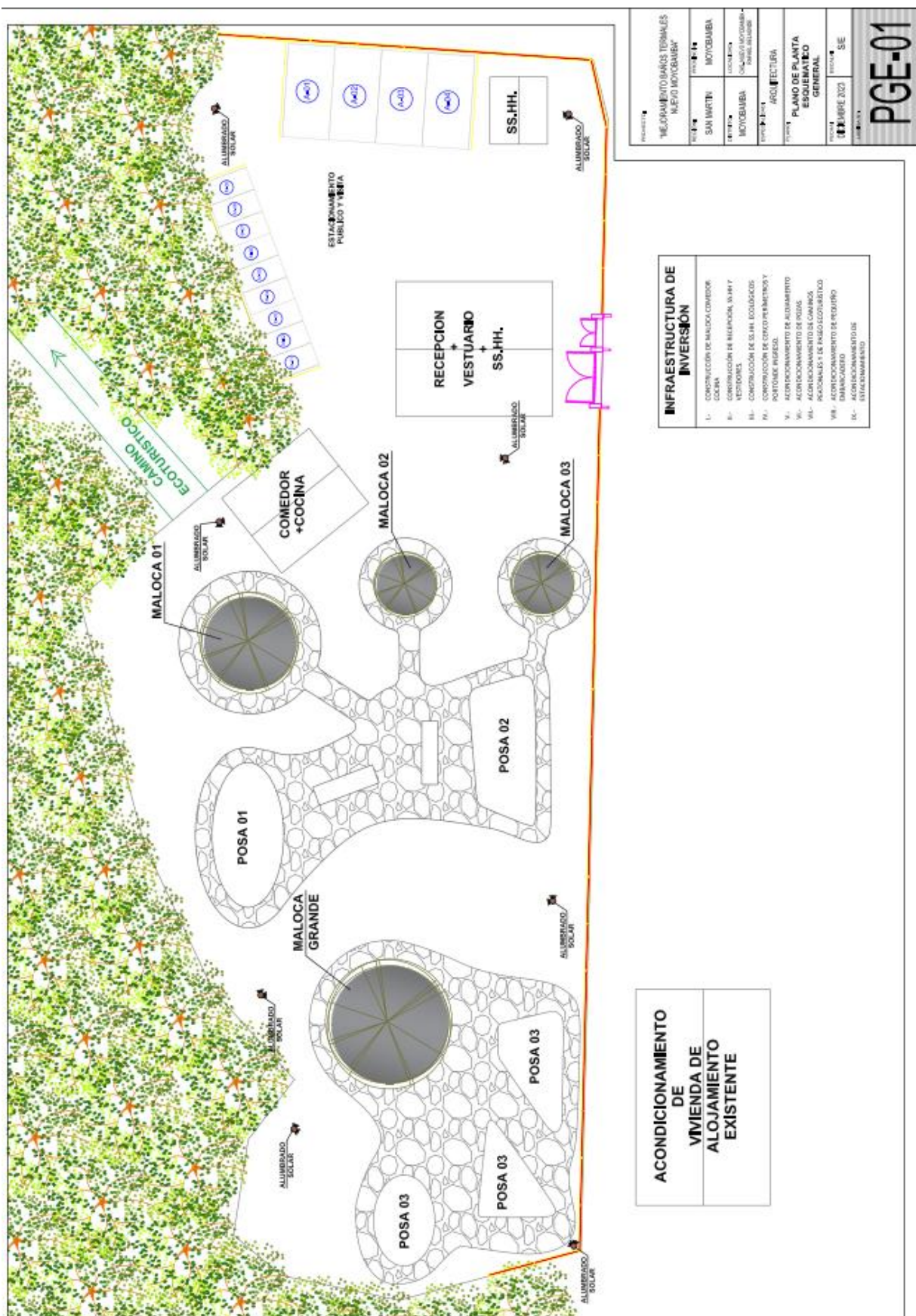
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
01	INSTALACIONES ELECTRICAS				7,950.38
01.01	MEDIDOR ELECTRICO	und	1.00	350.00	350.00
01.02	SALIDA PARA TOMACORRIENTE BIPOLAR DOBLE + L.T. A PRUEBA DE AGUA	pto	4.00	101.00	404.00
01.03	SALIDA PARA CENTRO DE LUZ	pto	16.00	60.92	974.72
01.04	LUMINARIA COMPLETA CON EQUIPO PARA LAMPARA DE 150 W	und	16.00	65.00	1,040.00
01.05	TABLERO DE DISTRIBUCION COMPLETA PARA S.E. MONOFASICA DE 10KVA; 440-220V	und	1.00	527.30	527.30
01.06	POSTES DELINEADORES DE CONCRETO	und	4.00	650.00	2,600.00
01.07	CABLE NYY 2-1x6 mm2	m	100.00	10.79	1,079.00
01.08	TABLERO DE DISTRIBUCION COMPLETA PARA S.E. MONOFASICA DE 10KVA; 440-220V	und	2.00	487.68	975.36
	Costo Directo				7,950.38
	SON : SIETE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y 38/100 NUEVOS SOLES				

Presupuesto

Presupuesto 0102009 MEJORAMIENTO BAÑOS TERMALES NUEVO MOYOBAMBA
 Subpresupuesto 015 CONSTRUCCION DE SISTEMA DE DRENAJE PLUVIAL
 Cliente COMUNIDAD NATIVA EL DORADO Costo al 26/12/2023
 Lugar PROVINCIA DE MOYOBAMBA

Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio S/.	Parcial S/.
15	CONSTRUCCION DE SISTEMA DE DRENAJE PLUVIAL				8,850.10
15.01	OBRAS PRELIMINARES				118.36
15.01.01	LIMPIEZA DE TERRENO MANUAL	m2	44.00	0.68	29.92
15.01.02	TRAZO NIVELACION Y REPLANTEO	m2	44.00	2.01	88.44
15.02	MOVIMIENTO DE TIERRAS				2,415.74
15.02.01	EXCAVACION PARA CIMIENTOS HASTA 1.00 m TERRENO NORMAL	m3	16.00	96.70	1,547.20
15.02.02	NIVELACION INTERIOR APISONADO MANUAL	m2	44.00	8.90	391.60
15.02.03	ELIMINACION EXCEDENTE DE CORTE	m3	9.60	35.90	344.64
15.02.04	RELLENO CON MATERIAL PROPIO	m3	7.00	18.90	132.30
15.03	CONCRETO SIMPLE				5,039.20
15.03.01	EMBOQUILLADO DE PIEDRA PARA CUNETAS Y CANALES	m2	42.00	99.70	4,187.40
15.03.02	CAJAS DE REGISTRO 24" x 24"	und	2.00	425.90	851.80
15.04	TUBERIA DE DESAGUE				1,276.80
15.04.01	TUBERIA PVCDE 6"	m	28.00	45.60	1,276.80
	Costo Directo				8,850.10
	OCHO MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y 00/100 SOLES				

f. Planos de obras civiles. – Baños termales – CC. NN EL DORADO



g. Panel fotográfico.

- Actividades del 1er y 2do ingreso a la CCNN El Dorado y Aprobación del plan negocio.



h. Análisis económico – financiero - Excel

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

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1I7_9GW_4qHZf58tSpPnN9PKdsLq_eRcf/edit?usp=sharing&ouid=106408485770354949262&rtpof=true&sd=true

i. Acta de aprobación del plan de negocio

FORMATO 14
ACTA DE ASAMBLEA GENERAL

Siendo las 12 horas del día 26 de 11 del 2023, se reúnen en primera convocatoria los miembros de la COMUNIDAD NATIVA EL DORADO en el local comunal ubicado en El Dorado distrito de Mangochani Provincia de Mangochani 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 19 del Estatuto de la Comunidad.

La presente asamblea general es presidida por el APU/Presidente/Jefe, señor Ruben Saldania Mayak identificado con DNI N° 94156375 y actúa como secretario el señor(a) Justo Pizarro Mayak identificado con DNI N° 47258532, ambos con facultades vigentes según poderes inscritos en la Partida Registral N° LXXIII del registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de Mangochani / Acta de asamblea válida de fecha 25/11/23, quienes verificaron el quorum para el inicio de la presente asamblea, con la presencia de 26 comuneros de los 198 comuneros inscritos en el padrón comunal, según artículo 19 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 "Plan de Negocio de Ecoturismo CCNPEL Dorado - Balsa Termal".
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 FERIAAM (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.

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.

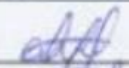
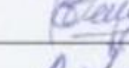
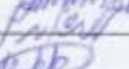
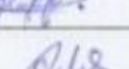
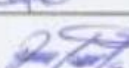
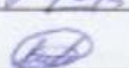
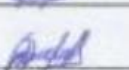
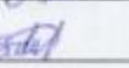
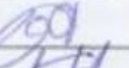
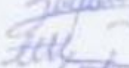
No habiendo otros puntos que tratar, se levantó la presente Acta a las 14:00 horas del mismo día y una vez leído el presente documento la suscriben los comuneros (as) en señal de conformidad.



[Signature]
Ruben Salazar Moya
DNI 84150118
2018

[Signature]
Augusto Izquierdo Amparo
DNI 01056774

[Signature]
TORIBIO HERNANDEZ LOPEZ
D.N.I. N° 01063482

Nº	Nombres y apellidos	DNI Nº	Firma
01	Ruth Karina ISUIZA Ijisam	78904846	
02	Rosmeri ISUIZA Ijisam	60130911	
03	Morika ISUIZA Wajai	46782457	
04	MARIBEL ISUIZA Wajai	46372712	
04	TORIBIO HERENDEL Lopez	01053482	
05	Augusto ISUIZA AMPAM	01056774	
06	Ronald Wajai Ampush.	76654303	
07	Justo Peas Moyak.	47258532	
08	EFRAIN NUÑEZ Calle	44332283	
09	marc ANTHONY	48844172	
10	tenosoa mayak	44156203	
11	David Yagkitai Wajai	01056300	
12	Rosita Aurora Salazar Salazar	44156254	
13	Neydo yagkitai wajai	49085613	
14	Selvina Zamagay Manuin	77291252	
15	MARY. NUÑEZ. calle	01155920	
16	Javier Fentets Ikam	01056302	
17	Ramón Ijisam Saan	20605076	
18	EDUARDO MAYAK Wajai	01056291	
19	Agapito Wajai Ijisam	01056291	
20	Ruben Salazar Moyak	44156175	
21	Elmer ISUIZA Ampam	01053483	
22	Cesilia yagkitai Wajai	Traute	
23	alberto Nuñez Rodriguez	01053975	
24	Chapaino Ijisam Saan Tuanito		

j. 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 El Dorado, en adelante LA COMUNIDAD, con R.U.C. N° 20531288705, con domicilio legal en CCNN El Dorado, distrito de Mazda, provincia Mazda y departamento de San Martín, debidamente representado por el(la) Jefe/ APU/ Presidente, el(la) señor(a) Ruben Solís Mañak, identificado(a) con D.N.I. N° 44156175, elegido(a) por acuerdo de Asamblea General válida de la Comunidad de fecha 26/11/23, inscrita en la partida registral N° 0401518 del registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de Mazda, y de otro lado;

La ENTIDAD Federación Regional Awajun Alto Mayo, en adelante LA ENTIDAD, con R.U.C. N° 20450215059, con domicilio legal en Pa 20 de Abril S/N, distrito de Mazda, provincia de Mazda y departamento de San Martín, debidamente representada por el señor (a) Edward Calvarza Jusp, identificado(a) con D.N.I. N° 42524135, conforme el registro de personas jurídicas de la Oficina Registral de Mazda (según corresponda);

LA COMUNIDAD ha elaborado una propuesta de Plan de Negocio titulado "Ecosistema y Bosques Fertilizados de El Dorado"

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 18 meses contabilizados desde la suscripción del convenio.

Por tal motivo, mediante la presente Acta se deja constancia que la ENTIDAD, asumirá el COMPROMISO DE:

- ✓ Representación política de la Comunidad ante instancias públicas y P.
 - ✓ Asistencia en la implementación del plan de Negocio
 - ✓ Compromiso a la Comunidad para la ejecución de fondos complementarios
-, frente a la COMUNIDAD, durante el periodo de ejecución del Plan de Negocio.

Firman en señal de conformidad, el día 26 del Noviembre del 2023.



Nombre y Apellidos del
Jefe/APU/Presidente
DNI
Cargo
Nombre de la Comunidad

Nombre y Apellidos del representante de la
ENTIDAD Edward Calvarza Jusp
DNI 42524135
Cargo Presidente
Nombre de la ENTIDAD Federación Regional
Indígena Awajun del Alto Mayo



Nombre y Apellidos del representante de la
ENTIDAD Edward Calvarza Jusp
DNI 42524135

a. Términos de referencia del PN.

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN EL DISEÑO Y PRESUPUESTO DE OBRAS – PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa El Dorado se tiene contemplado el Mejoramiento de los Baños Termales de El Dorado, en la actualidad la infraestructura es muy precaria y consta de algunas malocas y cerco perimétrico, para mejorar los servicios turísticos que se brindaran con la implementación del plan de negocio; se requiere un especialista en el diseño de obras, levantamiento topográfico y presupuesto de obras de las nuevas propuestas de infraestructura en los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica con experiencia en el diseño de planos, levantamiento topográfico y presupuestos de obras en la zona de selva alta de la Región San Martín.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- Elaborar el diseño de los planos en detalle, indicando metrajes, materiales de cobertura y estructuras.
- Levantamiento topográfico de la zona de intervención en los baños termales de El Dorado, incluye el sendero de la zona colindante superior derecha e izquierda, zona de estacionamiento y acceso del camino vecinal con la zona de alojamiento.
- Elaborar el presupuesto de obras indicando detalles de materiales, mano de obra, días de faena, acabados, considerar los materiales de la zona.

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Planos de la nueva infraestructura de los baños termales, con el levantamiento topográfico y el presupuesto final, considerando a los comuneros en la mano de obra no calificada e indirecta y con materiales de la zona.

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 30 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 6,000 (Seis mil y 00/100) soles.

El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:

- a. A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: 50 % del monto del contrato.
- b. A la aprobación del Informe Final: 50 % del monto del contrato

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Profesional técnico, bachiller o titulado en Arquitectura o Ingeniería Civil, con más de 10 años de experiencia, colegiado (de ser el caso).
- Tener experiencia en el Diseño y Elaboración de planos de edificaciones y otros similares a las infraestructuras materia de la contratación del servicio.

- Tener experiencia en la elaboración de perfiles de proyectos y/o expedientes técnicos en zonas de la selva alta de la región San Martín, con mínimo tres diseños.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.

**TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN LA FORMALIZACION DE LOS
SISTEMAS HÍDRICOS DE LOS SERVICIOS TURISTICOS DE LOS BAÑOS TERMALES DE EL DORADO–
PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO**

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa El Dorado se tiene contemplado el Mejoramiento de los Baños Termales de El Dorado, en la actualidad la infraestructura es muy precaria y consta de algunas malocas y cerco perimétrico, para mejorar los servicios turísticos que se brindaran con la implementación del plan de negocio; se requiere un especialista en sistemas hídricos, su captación, operación y mantenimiento en la provincia de Moyobamba, que tenga conocimiento de la normatividad vigente en temas de autorización de uso público y privado del agua, en las instituciones a nivel local, regional y nacional. Para el uso turístico de los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica con experiencia en Ingeniería Civil o Sanitaria, en la instalación de sistemas de captación de agua, mantenimiento y operación de sistemas hídricos en la provincia de Moyobamba selva alta de la Región San Martín.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- Realizar el trámite para obtener el Certificado Fisicoquímico de INGEMET
- Realizar el trámite para obtener el Certificado Microbiológico DIGESA
- Realizar el trámite para obtener el Certificado Disponibilidad Hídrica de ANA
- Realizar el trámite para obtener el Certificado Instrumento de Gestión Ambiental - MINCETUR
- Realizar el trámite para obtener la constancia de presentación de expediente técnico a la DIRCETUR SM
- Realizar el trámite para obtener el Certificado de autorización de ANA de usos turísticos de aguas termales.

IV. METODOLOGIA

El consultor deberá elaborar los informes y documentos para realizar los contactos con los siguientes funcionarios e instituciones que intervienen en este proceso de formalización, deberá tener en cuenta los tupas y los plazos para la obtención de los certificados:

- a. Procedimiento para la obtención del certificado de Clasificación y Composición Fisicoquímica de Fuentes de Agua Termo Minerales. Ing. Danitza Sonia Machaca Fernández - Especialista, Dirección de Geología Ambiental y Riesgo Geológico dmachaca@ingemmet.gob.pe
- b. Procedimiento para la obtención del certificado microbiológico. Ing. Luz Baca Coordinadora del área de Aguas, Dirección de Certificaciones y Autorizaciones, de la Dirección General de Salud Ambiental – DIGESA lbaca@minsa.gob.pe
- c. Reglamento de los servicios turísticos que prestan los centros de turismo termal. Lic. Martha Alfaro, especialista de la Dirección de Normatividad y Calidad Turística del MINCETUR. malfaro@mincetur.gob.pe

- d. Reglamento de Gestión Ambiental del Sector Turismo. (Aplicación para los centros termales) - Lic. Michael Chávez Yerren, especialista de la Dirección de Asuntos Ambientales del MINCTEUR mchavez@mincetur.gob.pe
- e. Procedimiento para la obtención de la Licencia de Uso de Agua con Fines Turísticos. Ing. Miguel Litano Vega, Especialista en derechos de uso de agua, de la Dirección de Administración de Recursos Hídricos - ANA. mlitano@ana.gob.pe
- f. Lic. Celinda Vidal Caballero Profesional de la Dirección de Productos y Destinos Turísticos del MINCETUR servicios_dpdt172@mincetur.gob.pe.

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Las certificaciones de autorización de usos turísticos de los baños termales de la comunidad nativa el dorado

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 90 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 9,000 (Nueve mil y 00/100) soles.
- El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:
- A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: S/ 6,000.00 (seis mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- A la aprobación del Informe Final: S/ 3,000.00 (tres mil y 00/100) del monto del contrato

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Profesional técnico, bachiller o titulado en Ingeniería Civil o sanitaria, con más de 10 años de experiencia, colegiado (de ser el caso).
- Tener experiencia en la instalación de sistemas de captación de agua, mantenimiento y operación de sistemas hídricos en la provincia de Moyobamba.
- Tener experiencia en el sector público y/o privado en dirección de proyectos, alta dirección con relaciones en instituciones líderes en la región San Martín en desarrollo rural en zonas de la selva alta de la región San Martín, con mínimo tres instituciones.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores.
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN LOS SERVICIOS DE GASTRONOMIA DE LOS SERVICIOS TURISTICOS DE LOS BAÑOS TERMALES DE EL DORADO – PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa EL DORADO se tiene contemplado el mejoramiento de los baños termales, en la actualidad no existe ninguna infraestructura adecuada para alimentación; y para mejorar la oferta de servicios en el plan de negocios a implementarse, se requiere un especialista en servicios de gastronomía amazónica, regional y nacional. Para el uso turístico de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica especialista en gastronomía amazónica, regional y nacional, con experiencia en las zonas rurales de la selva alta de la Región San Martín. A todo costo, incluye materiales, pasantías en los mercados emisores en Nueva Cajamarca, Rioja y Moyobamba.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- Desarrollar 04 talleres de capacitación en gastronomía amazónica, regional y nacional al comité de ecoturismo, de alimentos específicamente, con participación de la comunidad.
- Elaborar la carta menú del nuevo servicio de alimentación de la comunidad
- Desarrollar capacidades en los costos y precios de venta de los platos al comité de ecoturismo
- Mejorar las capacidades del comité de ecoturismo en buenas prácticas, en inocuidad, manipulación de alimentos, de acuerdo a las costumbres y tradiciones en la cultura AWAJUN

IV. METODOLOGIA

El consultor deberá elaborar los informes y documentos, en forma inclusiva (mujeres y jóvenes) y participativa con los comuneros, de manera de generar más conciencia por la conservación de los bosques, teniendo en cuenta los acuerdo a los que la comunidad se ha comprometido a conservar, como los productos del bosque se convierten en iniciativas en la gastronomía local con fusión andino amazónica

Deberá revisar la información del plan de vida, de documentos de gestión ambiental de la comunidad para validar sus propuestas.

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Primer entregable plan de trabajo:
- Segundo entregable 30 días: informe final con la información de los talleres, relación de participantes, carta menú, fotografías, etc.

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 30 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 4,000.00 (cuatro mil y 00/100) soles.

El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:

- a. A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: S/ 1,500.00 (un mil quinientos y 00/100) soles del monto del contrato.
- b. A la aprobación del Informe Final: S/ 2,500.00 (dos mil quinientos seis mil y 00/100) del monto del contrato.

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Profesional técnico, bachiller o titulado en cocina, gastronomía con más de 5 años de experiencia.
- Experiencia mínimo 3 años en docencia de escuelas de gastronomía.
- Experiencia en proyectos turísticos locales, en las zonas rurales de la selva alta de la región san Martín.
- Tener experiencia en el sector público y/o privado en las actividades de restauración ya sea hoteles, recreos turístico o restaurantes.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores.
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN TURISMO DE NATURALEZA Y COMUNITARIO DE LOS SERVICIOS TURISTICOS DE LOS BAÑOS TERMALES DE EL DORADO – PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa EL DORADO se tiene contemplado la creación de los servicios turísticos en el acondicionamiento del río avisado y la revaloración de la cultura AWAJUN, en la actualidad no existe ningún emprendimiento ecoturístico y con la implementación del plan de negocio; se requiere de un especialista en turismo de naturaleza y comunitario para que capacite a los integrantes del comité de ecoturismo de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica en el diseño de la experiencia en turismo de naturaleza en la comunidad nativa EL DORADO. A todo costo, incluye materiales, pasantías en los mercados emisores en Nueva Cajamarca, Rioja y Moyobamba.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- Desarrollar 08 talleres de capacitación sobre conceptos de turismo de naturaleza, guiado, atención al cliente e interpretación del patrimonio cultural y natural, de los bosques y la cultura AWAJUN.
- Desarrollar propuestas del material del plan de señalización y de la promoción turística digital.
- Desarrollar propuestas de los circuitos de senderismo en los bosques comunales en conservación.
- Desarrollar el plan de uso turístico de los circuitos turísticos de la comunidad nativa EL DORADO
- Desarrollar propuestas del material que se exhibirá en el centro de interpretación.
- Desarrollar la propuesta del diseño de la experiencia del ecoturismo en la comunidad nativa EL DORADO.
- Presentar la SOLICITUD DE EXPRESIÓN DE INTERÉS PARA INSCRIPCIÓN “Registro Nacional de Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo”
- Elaborar la ficha - FEP - FICHA DE EVALUACIÓN PRELIMINAR CONDICIONES MÍNIMAS para el “Registro Nacional de Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo”.

IV. METODOLOGIA

El consultor deberá elaborar los informes y documentos, en forma inclusiva (mujeres y jóvenes) y participativa con los comuneros, de manera de generar más conciencia por la conservación de los bosques, teniendo en cuenta los acuerdos a los que la comunidad se ha comprometido a conservar. El consultor deberá tener en cuenta las recomendaciones sobre las buenas prácticas en turismo de naturaleza

- El guía tiene que conocer el circuito antes de salir con el grupo
- El guía tiene que leer la información teórica antes de salir con el grupo
- La puntualidad es muy importante
- Presentación del guía y recomendaciones de limpieza en el camino
- Recomendaciones de gorro y agua
- Dirigirse al grupo para ver los perfiles
- Mostrar una guía de material promocional ambiental y de flora y fauna
- Ver el movimiento del grupo rezagados ruido al caminar y no hablar

- Participar con el grupo de los hábitats u otro tema de interés para el turista o visitante
- Identificar aves con técnicas adecuadas
- Nombres de las aves en varias formas según el perfil del turista
- Ver descansos
- Ver libros de campo
- Cuidado con los equipos

Deberá revisar la información del plan de vida, de documentos de gestión ambiental de la comunidad como de los aliados, de la municipalidad provincial de Moyobamba u otra organización público o privada, como el ARA, SERFOR, etc.; sobre iniciativas de turismo de naturaleza

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Primer entregable plan de trabajo:
- Segundo entregable 30 días: - informe sobre las propuestas del material que se exhibirá en el centro de interpretación. – informe sobre propuestas de los circuitos de senderismo en los bosques comunales en conservación. – informe de las propuestas del material del plan de señalización y de la promoción turística digital.
- Tercer entregable 60 días: informe de las 4 capacitaciones sobre conceptos de turismo de naturaleza, guiado, atención al cliente e interpretación del patrimonio cultural y natural, de los bosques y la cultura AWAJUN. – informe del plan de uso turístico de los circuitos turísticos de la comunidad nativa EL DORADO. – informe de la propuesta del diseño de la experiencia del ecoturismo en la comunidad nativa EL DORADO. - Presentar la SOLICITUD DE EXPRESIÓN DE INTERÉS PARA INSCRIPCIÓN “Registro Nacional de Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo” - Elaborar la ficha - FEP - FICHA DE EVALUACIÓN PRELIMINAR CONDICIONES MÍNIMAS para el “Registro Nacional de Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo”.

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 90 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 16,000.00 (Dieciséis mil y 00/100) soles.

El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:

- a) A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: S/ 4,000.00 (cuatro mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- b) A la aprobación del Informe N.º 2 : S/ 4,000.00 (cuatro mil y 00/100) soles, del monto del contrato
- c) A la aprobación del Informe Final: S/ 4,000.00 (cuatro mil y 00/100) soles del monto del contrato

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Persona natural (Profesional técnico, bachiller o titulado) o jurídica con experiencia en planes de desarrollo de turismo, proyectos de inversión pública o privada en turismo
- Tener experiencia en la elaboración de documentos de gestión de inclusión en genero y/o comunidades nativas
- Tener experiencia en la dirección ejecutiva de alianzas en entidades públicas y privadas

- Experiencia en proyectos turísticos locales, asistencia en mejoramiento de capacidades con enfoque inclusivo y conservación de bosques.
- Tener experiencia en el sector público y/o privado en la actividad turística.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores.
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN LOS SERVICIOS AMBIENTALES DE LOS SERVICIOS TURISTICOS DE LOS BAÑOS TERMALES DE EL DORADO – PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa El Dorado se tiene contemplado el Mejoramiento de los Baños Termales de El Dorado, en la actualidad la infraestructura es muy precaria y consta de algunas malocas y cerco perimétrico, para mejorar los servicios turísticos que se brindaran con la implementación del plan de negocio; se requiere un especialista en servicios ambientales para el monitoreo y evaluación biológica de las especies de flora y fauna de la zona de intervención el bosque adyacente. Para el uso turístico de los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica con experiencia en Ingeniería ambiental y el monitoreo y evaluación biológica de las especies de flora y fauna en la provincia de Moyobamba selva alta de la Región San Martín.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- Elaborar e implementar el programa de control y vigilancia del recurso turístico y del paisaje forestal.
- Elaborar el Inventario de especies con potencial turístico.
- Elaborar un Plan de ubicación y propagación de especies.
- Instalar un 1 tinglado de 10 m x 20 m, con Malla Rashell y Guayaquil.
- Ejecutar un plan de reforestación de 500 plántones forestales y 500 de plantas ornamentales ubicados en el tinglado, y 1000 plántones instalados en su ubicación definitiva.
- Desarrollar un protocolo de manejo de residuos sólidos en el circuito turístico de EL DORADO y elaborar un Informe, con proyección al crecimiento del flujo de visitas al atractivo.
- Realizar 04 talleres de capacitación sobre Gestión Ambiental en el circuito turístico de EL DORADO.

IV. METODOLOGIA

El consultor deberá elaborar los informes y documentos, en forma inclusiva (mujeres y jóvenes) y participativa con los comuneros, de manera de generar más conciencia por la conservación de los bosques, teniendo en cuenta los acuerdos a los que la comunidad se ha comprometido a conservar.

Deberá revisar la información del plan de vida, de documentos de gestión ambiental de la municipalidad provincial de Moyobamba u otra organización pública o privada, como el ARA, SERFOR, etc.

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Primer entregable plan de trabajo:
- Segundo entregable 30 días: i) Presentar el Inventario de especies con potencial turístico, ii) presentar un Plan de ubicación y propagación de especies, iii) un informe sobre la instalación de un 1 tinglado de 10 m x 20 m, con Malla Rashell y Guayaquil y iv) el Programa de control y vigilancia del recurso turístico y del paisaje forestal.

- Tercer entregable 60 días: informe sobre el plan de reforestación de 500 plántones forestales y 500 de plantas ornamentales ubicados en el tinglado, y 1000 plántones instalados en su ubicación definitiva. – informe sobre el protocolo de manejo de residuos sólidos en los baños termales EL DORADO. – informe sobre los 3 Talleres Didácticos sobre Gestión Ambiental en baños termales EL DORADO.

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 60 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 15,000 (quince mil y 00/100) soles.

El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:

- A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: S/ 10,000.00 (diez mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- A la aprobación del Informe Final: S/ 5,000.00 (cinco mil y 00/100) del monto del contrato

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Profesional técnico, bachiller o titulado en Ingeniería ambiental, con más de 5 años de experiencia, colegiado (de ser el caso).
- Experiencia mínimo 3 años en gestión de Recursos Naturales y monitoreo y evaluación de fauna y flora para entidades públicas y privadas,
- Experiencia en proyectos turísticos locales, asistencia en mejoramiento de capacidades con enfoque inclusivo y gestión ambiental.
- Tener experiencia en el sector público y/o privado en la evaluación y monitoreo biológico en proyectos de inversión.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores.
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.

**TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN LOS SERVICIOS EN PROMOCION
TURISTICA Y DIGITAL DE LOS SERVICIOS TURISTICOS DE LOS BAÑOS TERMALES DE EL DORADO –
PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO**

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa EL DORADO, se tiene contemplado la creación de los servicios turísticos en el mejoramiento de los baños termales para que sea conocida la nueva inversión del plan de negocio; se requiere un especialista en servicios promoción turística y plan de marketing digital. Para el uso turístico de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica con experiencia en promoción turística y plan de marketing digital.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- Elaborar el plan de marketing digital de los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.
- Elaborar un Plan de promoción en las redes sociales de los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.

IV. METODOLOGIA

El consultor deberá elaborar los informes y documentos, en forma inclusiva (mujeres y jóvenes) y participativa con los comuneros, de manera de generar más conciencia por la conservación de los bosques, teniendo en cuenta los acuerdo a los que la comunidad se ha comprometido a conservar.

Deberá revisar la información del plan de vida, de documentos que le proporcionará los especialistas de turismo comunitario, gastronomía y otros.

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Primer entregable plan de trabajo:
- Segundo entregable 30 días: informe sobre el plan de marketing digital de los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.
- Tercer entregable 60 días: informe del Plan de promoción en las redes sociales de los baños termales de la comunidad nativa EL DORADO.

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 60 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 7,000.00 (siete mil y 00/100) soles.
El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:

- a) A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: S/ 2,000.00 (dos mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- b) A la aprobación del Informe N.º 2 – plan de marketing digital de los baños termales: S/ 2,000.00 (dos mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- c) A la aprobación del Informe Final - Plan de promoción en las redes sociales: S/ 3,000.00 (tres mil y 00/100) del monto del contrato

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Persona natural (Profesional técnico, bachiller o titulado) o jurídica con experiencia en productos de marketing digital, promoción de productos y servicios con estrategia digital a PYMES, con más de 3 años.
- Tener experiencia en Startup, agencia de estrategia digital.
- Tener experiencia como organizador de Talleres de motivación, Cursos de marketing, construcción de equipos, desarrollo de talento, innovación, metodología 11, Halcones de venta 1,2, y 3.
- Tener equipamiento como: Drone, Cámaras, Micrófono y Trípode
- Tener experiencia en el sector público y/o privado proyectos de conservación.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores.
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.

**TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ASISTENCIA TECNICA EN LOS SERVICIOS DE DISEÑO E
INSTALACION DE PLAN DE SEÑALIZACION DE LOS SERVICIOS TURISTICOS DE LOS BAÑOS TERMALES
DE EL DORADO – PLAN DE NEGOCIOS DE LA COMUNIDAD NATIVA EL DORADO**

I. JUSTIFICACION

En el plan de negocios de la Comunidad Nativa EL DORADO se tiene contemplado Mejoramiento de los Baños Termales de El Dorado, infraestructura es muy precaria y consta de algunas malocas y cerco perimétrico, para mejorar los servicios turísticos que se brindaran con la implementación del plan de negocio; en la actualidad no existe ninguna estrategia de información turística, que según el manual de señalización del MINCETUR, deben ser de las siguientes tipologías, según el contenido que brinda cada una (Bienvenida, Panel Directorio, Informativa de Orientación, Interpretación y de Regulación), una vez culminada las etapas de construcción y acondicionamiento de infraestructura, capacitaciones en turismo de naturaleza y otros; se requiere de un especialista en servicios de diseño e instalación de un plan de señalización. Para el uso turístico de la comunidad nativa EL DORADO.

II. OBJETIVO GENERAL

Contratación de una persona natural o jurídica con experiencia en el servicio de diseño e instalación de paneles de señalización.

III. ACTIVIDADES A REALIZAR

- Presentar el Plan de Trabajo.
- DISEÑO E IMPRESIÓN DE 03 BANNER DE 2 X 2 MTS. DE 13 ONZAS FULL COLOR + MARCO ESTRUCTURA METALICA - INCLUYE INSTALACION (SEÑALIZACIÓN INFORMATIVA MANUAL DEL MINCETUR).
- DISEÑO E IMPRESIÓN DE 03 BANNER DE 2 X 2 MTS DE 13 ONZAS. FULL COLOR + MARCO ESTRUCTURA METALICA - INCLUYE INSTALACION - (SEÑALIZACIÓN INTERPRETATIVA MANUAL DEL MINCETUR).
- DISEÑO E IMPRESIÓN DE 03 BANNER DE 2 X2 MTS. DE 13 ONZAS FULL COLOR + MARCO ESTRUCTURA METALICA - INCLUYE INSTALACION (SEÑALIZACIÓN DE REGULACION MANUAL DEL MINCETUR)

IV. METODOLOGIA

El especialista deberá revisar la información del plan de vida, de documentos que le proporcionará los especialistas de turismo de naturaleza y de turismo comunitario para el diseño de los letreros y su ubicación. Así mismo deberá seguir las recomendaciones sobre algunos cambios en las dimensiones de los letreros, sin que cambien el monto total del metraje contratado.

IV. PRESENTABLES POR EL CONSULTOR.

- Primer entregable plan de trabajo:
- Segundo entregable 30 días: informe sobre diseño e instalación de 3 banners de los circuitos turísticos de la comunidad nativa EL DORADO.
- Tercer entregable 60 días: informe sobre diseño e instalación de 6 banners de los circuitos turísticos de la comunidad nativa EL DORADO.

V. PLAZO DE EJECUCIÓN

- El servicio tendrá una duración de 60 días calendarios, a partir de la firma del contrato.
- El primer informe será entregado a los 5 días de suscrito el contrato como máximo.

VI. RETRIBUCION ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

- El monto total del servicio será de S/ 8,000.00 (ocho mil y 00/100) soles.

El pago del servicio se realizará, previa presentación del informe correspondiente y su aprobación, de la siguiente forma:

- d) A la aprobación del Informe N.º 1 – Plan de Trabajo: S/ 2,000.00 (dos mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- e) A la aprobación del Informe N.º 2 – diseño e instalación de 3 banners de los circuitos turísticos: S/ 2,000.00 (dos mil y 00/100) soles del monto del contrato.
- f) A la aprobación del Informe Final - diseño e instalación de 6 banners: S/ 4,000.00 (cuatro mil y 00/100) del monto del contrato

VII. REQUISITOS MINIMOS DEL POSTOR

- Persona natural (Profesional técnico, bachiller o titulado) o jurídica con experiencia en productos de marketing con volantes y afiches publicitarios, gigantografías, porta banners, letreros luminosos y en alto relieve.
- Tener experiencia con más de 5 años, en el sector público y/o privado, proyectos de conservación, turismo entre otros rubros.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores.
- Declaración Jurada de no estar impedido para contratar con el estado.