

## IDEA DE NEGOCIO

## ECOALBERGUE TURÍSTICO

RUNA PACHA LODGE BUSCARÁ BENEFICIAR ECONÓMICAMENTE A LA COMUNIDAD DE BALTIMORE, EN TAMBOPATA, E IMPULSAR SU DESARROLLO

# Hospedaje al natural

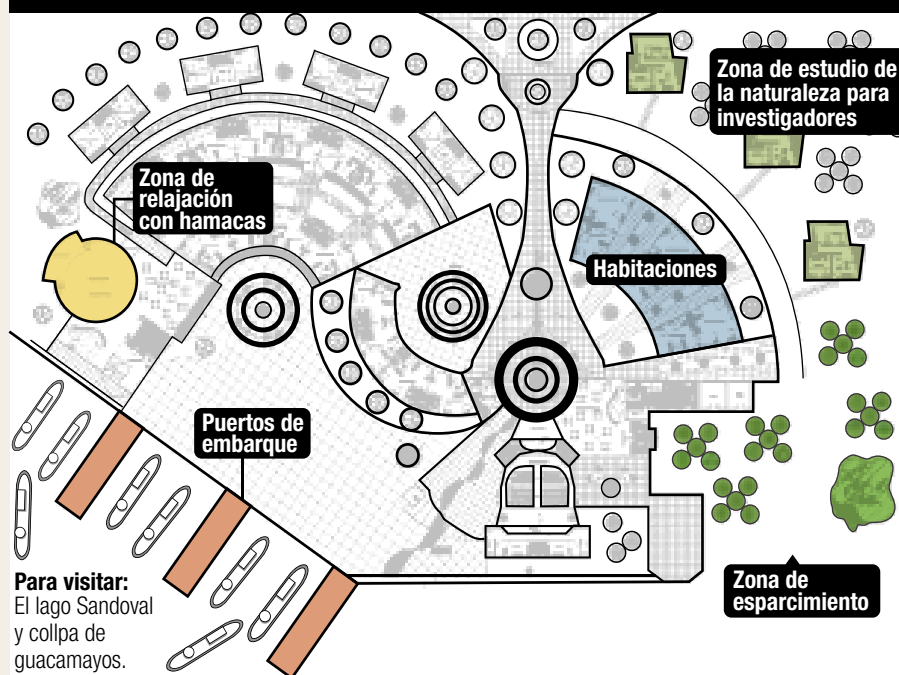
En la zona adyacente a la reserva de Tambopata existe una comunidad llamada Baltimore, donde muchos pobladores ofrecen sus casas para que los visitantes (principalmente de Europa) puedan sentir a fondo las bondades del turismo vivencial. Es decir, que tengan la oportunidad de pasear por el río, pescar y conocer las costumbres y leyendas de los nativos de la zona.

Sin embargo, un estudio realizado por Vanessa Infante, Pamela Chacchi y sus demás compañeros del curso Empresas 1 de la UPC arrojó que la mayoría de turistas preferiría hospedarse en un albergue que ofrezca mayores comodidades, como cuarto con cama propia, ducha con agua caliente y otros servicios.

Por lo que a los miembros del grupo se les ocurrió convertirse en socios estratégicos de los comuneros. Para ello construirán un ecoalbergue turístico en un terreno de 5.000 metros cuadrados que pertenece a los pobladores de Baltimore, que ellos han decidido dar en concesión con la condición de que parte de las utilidades de la empresa sea distribuyan para su propio beneficio económico. “Se firmará un contrato por 20 años y el 60% de las ganancias podrán ser otorgadas al jefe de los comuneros o canalizadas a través de la municipalidad

## PARA SENTIR AL MÁXIMO LA SELVA

Los turistas que acuden a Runa Pacha Lodge podrán relajarse en distintas zonas de esparcimiento e investigar los recursos naturales de Baltimore.



**MONTO DE LA INVERSIÓN:** S/.3'000.000 | **RECUPERACIÓN:** 5 años | **CLIENTES AL AÑO:** Más de 600

Fuente: Vanessa Infante y Pamela Chacchi

MI NEGOCIO



para desarrollar obras o incentivar el comercio en la zona”, explica Pamela Chacchi.

Con el nombre Runa Pacha Lodge este ecoalbergue será construido con madera certificada y

otros materiales rústicos propios de la región como caoba, caña de palmera y caña de azúcar. Y para causar los menores impactos ambientales posibles, el hospedaje no utilizará luz eléctrica y la ener-

gía se obtendrá a través de paneles solares. También se implementará un sistema para extraer agua de río que luego pasará por un proceso de purificación para que sea utilizada por los turistas. “Y contaremos con proveedores en Cusco y Lima, quienes nos venderán jabones, bolsas y otros productos biodegradables”, agrega Vanessa Infante.

Además se contratará a una empresa de catering que mandará al hospedaje un equipo de cocineros y ayudantes que preparará platos típicos de la zona. Y como los visitantes serán básicamente jóvenes, el ecoalbergue tendrá un bar que ofrecerá tragos nativos y donde los propios comuneros bailarían danzas típicas de la selva.

La idea del proyecto es que los mismos comuneros sean parte del equipo de la empresa, ya sea como ayudantes de limpieza, cocineros o guías turísticos. Para eso los dueños de Runa Pacha Lodge contratarán a expertos en turismo de la Universidad de Puerto de Maldonado y de Lima, quienes capacitarán a los pobladores por un período entre seis meses y un año para que ellos aprendan a mejorar su atención al cliente.

Para la promoción de los servicios el ecoalbergue habilitará una página web en dos idiomas, aprovechará las herramientas de las redes sociales y desarrollará un call center con personal especializado en brindar información sobre precios y paquetes que allí se ofrecerán.

## El Consultor

**José Koechlin**  
PRESIDENTE DE LA  
SOCIEDAD DE HOTELES  
DEL PERÚ

### Hay que salir a buscar la demanda

Si bien el lugar no es tan conocido, implementar un ecolodge en Tambopata, que logre captar un buen flujo de turistas, dependerá de la empresa que lo construya y cuál es su compromiso con la comunidad para darle continuidad al proyecto.

No existe un mercado esperando que se haga un ecoalbergue. Por eso es importante salir a buscar la demanda a través de diferentes tipos de promoción. Internet es la forma más barata para darse a conocer pero implica llegar con el mensaje debido a un público específico.

También se puede participar en ferias internacionales, pero es más costoso y hay menos probabilidad de éxito porque en todas existe una amplia gama de empresas de diferentes países que ofrecen atractivos similares.

Lo principal en este negocio es no descuidar la calidad y ser perseverante para soportar los malos momentos.

### EL DATO

Para mayor información sobre este plan de negocios puede escribir a [u610211@upc.edu.pe](mailto:u610211@upc.edu.pe)