



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE TURISMO Y
HOTELERÍA**

El Turismo Residencial en el Distrito De Huanchaco, Año 2017

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN EN TURISMO Y
HOTELERÍA**

AUTORA

Cuestas Neyra, Carla Yudith

ASESORA

Mg. Barinotto Roncal Patricia

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Patrimonio y Recursos Turísticos

TRUJILLO – PERÚ

2017

Página del Jurado

Mg. Patricia Barinotto Roncal.

Presidente

Dra. Elena Zapata Mendoza

Secretaria

Mg. Alejandro Yepjen Ramos

Vocal

Dedicatoria

Dedico este logro a mis queridos padres Eduardo Cuestas Díaz y Janet Neyra Cabrera, las personas más importantes en mi vida, pues ellos son mí apoyo constante y aquella fuerza que me impulsa a seguir firme en la búsqueda de mis objetivos. Llevo conmigo cada una de sus enseñanzas y sus consejos que me siguen brindando hasta hoy.

A mi amado hermano Carlos Cuestas Neyra que sin su sabiduría y apoyo no hubiera sido posible llegar hasta este primer paso, en un nuevo camino.

Agradecimiento

En primer lugar agradezco a Dios por darme lo necesario para seguir adelante día a día y permitirme lograr mis objetivos.

A mis profesores por sus enseñanzas que me brindaron a lo largo de mi carrera y sobre todo a mi asesora Mg. Patricia Barinotto y la Dra. Elena Zapata, quienes con sus conocimientos han permitido guiarme paso a paso en la realización y culminación de la presente investigación.

A mis queridos padres y a mi hermano, quienes siempre me brindaron su confianza y su apoyo incondicional para perseguir mis metas y mis ideales.

A mis queridos amigos, en especial a mis amigos Jordan Pedro Vásquez y Karen Díaz Sánchez, quienes estuvieron conmigo en cada viaje y apoyándome incondicionalmente durante la realización de mi investigación y a todos aquellos que ayudaron directa o indirectamente para realizar dicha investigación.

Declaratoria de Autenticidad

Yo Carla Yudith Cuestas Neyra con DNI N° 47770564, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración en Turismo y Hotelería , declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Así mismo autorizo a la universidad Cesar Vallejo a publicar la investigación si así lo cree pertinente.

Trujillo, 09 de Octubre del 2017



Carla Yudith Cuestas Neyra

DNI 47770564

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada: El Turismo Residencial en el Distrito de Huanchaco, año 2017. La misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración en Turismo y Hotelería.

Agradezco por anticipado su atención y dedicación brindada al análisis del presente trabajo.

Cuestas Neyra, Carla Yudith

Índice

Página del Jurado	I
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Declaratoria de Autenticidad	IV
Presentación.....	V
Índice.....	VI
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII
I. Introducción.....	1
1.1 Realidad Problemática	1
1.2 Trabajos Previos	2
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	4
1.4 Formulación del Problema	19
1.5 Justificación del Estudio	19
1.6 Hipótesis:.....	20
1.7 Objetivo general:.....	20
II. Método.....	21
2.1. Tipo de Investigación.....	21
2.2. Diseño de investigación	21
2.3. Variables, Operacionalización	21
2.4. Población y muestra	23
2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	24
2.6. Métodos de análisis de datos	24
2.7. Aspectos éticos	24
III. Resultados.....	25
IV. Contrastación de la Hipótesis	60
V. Discusión	60
VI. Conclusión.....	62
VII. Recomendaciones	63
VIII. Propuesta	63
IX. Referencias	95
X. Anexos.....	97

Resumen

La presente tesis titulada El Turismo Residencial en el Distrito de Huanchaco, Año 2017, se llevó a cabo con el fin de conocer cómo se manifiesta el turismo residencial en el distrito de Huanchaco y a la vez la importancia de las mismas para su aprovechamiento eficiente, por ello se propuso diseñar un Manual Básico del Turismo Residencial.

Para tal investigación el tipo de estudio es Exploratorio, con un diseño de investigación no experimental y de corte transversal. De modo que para cumplir con los objetivos propuestos se ha considerado como unidad de muestra a los turistas nacionales y extranjeros que llegan al Distrito de Huanchaco, siendo un total de 206 turistas a los cuales se le realizó una encuesta, cuyos resultados se presentaron con figuras porcentuales. Por último se concluye que el Turismo residencial si bien es cierto en nuestro país no hay una cierta reconocimiento, se logró ver que en Huanchaco si hay un desarrollo de turismo residencial, que mediante fichas de observación se logró ver que hay una oferta dada para los turistas residenciales, logrando encontrar 14 viviendas de las cuales 11 son departamentos y 3 son casas. Los precios de las casa varían entre 30 a 100 soles por día, y los precios de los departamentos varían entre 35 a 150 por día, dependiendo del número de habitaciones. Se encuentran ubicadas muy cerca a la playa y en zonas muy seguras. Algunas de las viviendas llevan como máximo 5 años en el mercado, así como también hay viviendas que están recientemente ofertadas.

Palabras clave: Turismo Residencial, Demanda Turística y Oferta Turística

Abstract

The present thesis entitled Residential Tourism in the District of Huanchaco, Year 2017, , was made to know how residential tourism manifests itself in the district of Huanchaco and at the same time the importance of these for its efficient use, for it was proposed to design a Basic Manual of Residential Tourism.

For this investigation the type of study is descriptive - inductive, with an investigation design not - experimental and cross - sectional. Then to meet the proposed objectives has been considered as a sample unit for national and foreign tourists arriving in the District of Huanchaco, with a total of 206 tourists to whom a poll was applied, whose results were presented with percentage figures. Finally, it is concluded that residential tourism although it is true in our country there is not a certain recognition, it was possible to see that in Huanchaco if there is a development of residential tourism, that through observation files it was possible to see that there is a given offer for the residential tourists, being able to find 14 houses of which 11 are apartments and 3 are houses. House prices vary between 30 to 100 soles per day, and apartment prices vary between 35 to 150 per day, depending on the number of rooms. They are located very close to the beach and in very safe areas. Some of the houses have a maximum of 5 years in the market, as well as there are houses that are recently offered.

Keywords: Residential Tourism, Tourist Demand and Tourist Offer

I. Introducción

1.1 Realidad Problemática

A través del tiempo el turismo venido tomado mucha relevancia a nivel mundial tanto es así, que en algunos países su desarrollo económico se sustenta por el turismo, tal es el caso que en el 2015 la Organización Mundial del Turismo UNWTO, da a conocer que “los arribos de turistas a nivel mundial han incrementado de 25 millones en el año 1950, 278 millones en el año 1980, 527 millones en 1995 y 1,333 millones en el año 2014” (p.3).

El turismo residencial es fruto de los grandes cambios acontecidos en la sociedad en los últimos años. Esta se ha visto inmersa en profundos y acelerados cambios, producidas por la incidencia de varios factores, que con el tiempo han dado lugar a nuevas tendencias turísticas para la población. Esta actividad ha provocado un boom inmobiliario, un crecimiento económico en el entorno, en determinadas zonas, tal es el claro ejemplo de países como Costa Rica, México, España entre otros, países que han tenido un notable crecimiento mediante el desarrollo de esta actividad turística.

En España el turismo residencial es el segmento con mayor potencial de crecimiento de la industria turística debido a que es una de las principales fuentes de generación de empleo tanto directa como indirectamente. En Andalucía, el sector turístico crea un gran número de puestos de trabajo aproximadamente, según la encuesta realizada en el año 2011 de población activa del tercer trimestre muestra que el 32,25% de los ocupados de Andalucía se encuentran en el sector del comercio y hostelería, un 7,5% en el de la construcción, un 9,3% en el industrial y un 6,1% en la agricultura. (Vázquez de la Torre (s.f.))

En el Perú la actividad turística ligada al fenómeno de la segunda residencia (turismo residencial) ha tenido en las últimas décadas un evidente desarrollo en diferentes puntos del país. Aun así, instituciones públicas y privadas evitan su mención y regulación.

Este tema no es muy relevante en nuestro país como en otros países del mundo, es por ello que no que no hay trabajos investigativos que hagan

alusión a este fenómeno turístico, a pesar que hay numerosas publicaciones y estudios en la cual describen la complejidad y los impactos que ocasiona esta actividad, así como aspecto social como económico, debido a la ausencia de reconocimiento que existe por parte de las instituciones responsables. Lo cual a un a futuro podría generar problemas sociales por falta de regulación y ordenación desde el ámbito del turismo como urbanismo.

En Trujillo el turismo residencial es un tema desconocido, justamente porque no hay estadística y ni registro de investigaciones sobre este tema, pero, sin embargo, no está excluido en el desarrollo de esta dicha actividad, debida a que cuenta con zonas turísticas que pueden motivar a una demanda de turismo residencial. Dentro de estas zonas encontramos a Huanchaco un lugar estratégico que está al lado de la playa en donde se puede realizar diferentes tipos de actividades, a la vez por ser un lugar donde se aglomera una gran cantidad de turistas extranjeros.

Debido a esto es que surge el interés de investigar este tema, tomando como lugar de estudio a Huanchaco por ser una de los distritos de Trujillo que tiene mayor acogida turística.

1.2 Trabajos Previos

Gascón y Cañada (2016). Turismo Residencial y Gentrificación Rural. Estos autores analizan los procesos y mecanismos que convierten a esta actividad en una alternativa que favorece el desarrollo de la sociedad, tomando en cuenta casos de América Latina y España; con lo que concluyo que:

El turismo residencial es una actividad con mayor interés en la actualidad, debido a que esta permite de manera más rápida un crecimiento económico en la sociedad donde se desarrolla. Pero a la vez también genera un drástico cambio en el aumento de los recursos, bienes y servicios que se presenta en lugar, debido a esto surgieron los primeros estudios. (p.25)

Vázquez de la Torre (2012). Factores que inciden en la Demanda del Turismo Residencial: La Búsqueda de un Producto Diferenciado. Universidad Loyola Andalucía, España. En esta investigación el autor

intenta determinar los factores que influyen en demanda del turismo residencial, la cual mediante esta investigación llega a la conclusión que:

Este fenómeno es una nueva alternativa de turismo que ha surgido en las últimas décadas que puede conseguir reavivar la económica de las zonas del litoral costero siempre y cuando se tengan en cuenta el medio ambiente y el desarrollo urbanístico. Es evidente que, al igual que otras alternativas de turismo que han surgido en los últimos años, son fruto de los cambios en los valores sociales que han afectado directamente al sector turístico. (p.10)

Van Noorloos (2013). El turismo residencial y sus consecuencias para el desarrollo equitativo y sostenible en Guanacaste, Costa Rica. Tesis doctoral. Universidad de Utrecht, Países Bajos. El objeto de este estudio fue dar a entender con más claridad lo que implica el desarrollo de esta nueva actividad, y a la vez también toma en consideración el crecimiento transcendental que tiene Costa Rica en cuanto al desarrollo del turismo residencial, en el cual se hace mención que:

Este tipo de turismo es aquel desplazamiento temporal o permanente que realizan las personas de un lugar a otro, el cual les permita un mejor estilo de vida, haciendo uso de un apartamento, casa o un terreno, el cual compran o alquilan durante su estadía.

Mayormente son personas de países norteamericano o europeo que viajan hacia otro lugar en búsqueda de un mejor estilo de vida el cual les permita tener menor costo de vida, estar más tranquilos, disfrutar de un mejor clima, etc. (párr.7)

Bielza de Ory y Pazos (2009): “El turismo residencial y su impacto en la estructuración territorial de Lima metropolitana”. En Mazón, Huete y Mantecón. (Eds.) Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial. Barcelona: Icaria, pp. 145-162. Dan a conocer lo siguiente:

El fenómeno de la segunda residencia o turismo residencial tiene raíces antiguas que se relacionan con alta burguesía y la nobleza española del siglo XVII que vivan en Lima. Los balnearios preferidos por los como Miraflores, Barranca, Chorrillos, Magdalena, y la Punta, entre otros, son lugares donde se resalta fuertes evidencias del desarrollo de un turismo residencial, debido a que albergaron a

trabajadores e invitados de terratenientes que poseían casa haciendas. Un claro ejemplo tenemos en las provincias como Cañete, vinculada como segunda residencia de verano y a la provincia de Huarochirí como segunda residencia de invierno. (pp.151-156)

Huete (2008). Tendencias del turismo Residencial: El caso del Mediterráneo Español. Universidad de Alicante, España. En su presente Artículo menciona que:

El turismo residencial es aquel fenómeno que se refiere tanto al alojamiento turístico privado, es decir turistas que se alojan en viviendas privadas no a los emigrantes, como también a los turistas que se alojan por estilos de vida.

Se puede entender como aquel desplazamiento temporal que realizan los turistas de un lugar a otro buscando una mejor calidad de vida; y además como consumidor de viviendas en lugares turísticos que permanecen durante una temporada, sin buscar nada más que vivir una experiencia turística. (pp. 81-82)

1.3 Teorías relacionadas al tema

El turismo es una actividad muy compleja con una gran influencia en el ámbito cultural, social y económico de la sociedad que con el transcurso de los años se ha venido tomando diferentes definiciones.

Inglaterra es el lugar en que por primera vez aparece en 1811 este fenómeno y se le define como: “La teoría y la práctica del viaje de placer”. Años posteriores, de acuerdo como este fenómeno turístico se fue incrementando surgieron más investigadores, quienes describieron y definieron al turismo en relación a su profesión y especialidad. Es así como, aparece Schwink en 1929 definiéndolo como aquel “Movimiento que realizan las personas de manera temporal dejando su lugar de origen por un motivo ya sea relacionado con su cuerpo, espíritu y su profesión”. Esta definición nos resalta que el turismo naturalmente es viajar, pero con retorno a su país de origen, esto quiere decir que significa un ir y venir.

Los estudiosos suizos Krapf y Hunziker en 1942, crean una definición es más aceptada: “Es el conjunto de fenómenos y relaciones ocasionados

por la permanencia y desplazamiento de personas fuera de su lugar de origen, las cuales no estén incentivados por una actividad con fines lucrativos”.

Este autor no considera como turistas a las personas que viajan motivados por trabajo, actividad que hoy en día ya es aceptado, debido a que estas personas demandan y utilizan servicio turístico y la vez también realizan actividades turísticas. El turismo en la actualidad no sólo supone el desplazamiento de turistas, sino que es todo aquel proceso de organizacional, promocional y de prestación de los servicios múltiples que son dados por la demanda, ya sea en el en su país como en el lugar de destino que desea visitar.

La organización mundial de Turismo (OMT), definió al turismo en 1991 como “Aquellas actividades que son realizadas por las personas durante su viaje y estancia en un lugar distinto que su habitual entorno, por un tiempo consecutivo mayor a un año, por diversos motivos, ya sea por ocio o negocio, etc.”

Debido al carácter evolutivo del turismo, es posible que las definiciones que han sido emitidas hasta la actualidad, sean modificados con forme pase el tiempo y por lo tanto se tendrá que adaptar o modificar las definiciones dadas de acuerdo a lo que se requiere y acontece en el momento, aunque sus componentes continúen siendo en esencia los mismos. (Quesada, 2010, p.15)

Dentro de la clasificación de turistas la Organización Mundial de Turismo en 1998 hace mención a tres turistas como Residente (aquella persona que permanece en dicho país la mayor parte de año haciendo referencia a 12 meses o ha vivido en dicho país por un periodo menor, pero intenta regresar dentro de los siguientes 12 meses al lugar a vivir ahí; Turista (aquella persona que permanece en el país visitado por lo menos una noche); Visitante (persona que no pernocta en ningún tipo de alojamiento en el país visitado).

Según la normatividad peruana que rige la entrada, salida y estancia de extranjeros en el Perú el Decreto Legislativo N° 1043, un turista puede permanecer en el país un periodo no mayor de 183 días improrrogables,

pasado ese periodo de días la persona ya no es turista, viene a ser llamado residente.

Tipos de Turismo

Esta tipología es importante ya que nos permite conocer por una parte las características y expectativas de la demanda y a la vez, reconocer cuáles son sus necesidades; puesto que estos conforman segmentos de mercado diferentes, lo que muchos casos no conviene mezclarlos debido a que cada uno tiene motivaciones y comportamientos distintos. Castro (2010). Proporciona algunos de los tipos más comunes de turismo, los cuales depende del volumen de turistas, sus ingresos, por las actividades que suele llevar a cabo el turista y las motivaciones que tienen para trasladarse.

- Turismo Social: Es aquella actividad que planifica, regula, resalta los recursos y atractivos de aquellos sectores de la sociedad que tienen reducidos ingresos tales como estudiantes, campesinos, pensionados, obreros, tengan el beneficio de disfrutar de su derecho a la recreación y hacer turismo.
- Turismo Masivo: Este tipo de turismo resalta el volumen de personas que comprenden un amplio grupo. A la vez, no hace solo referencia por su gran dimensión, sino que también a la cantidad de servicios que existen en el mercado para satisfacer los más diversos gustos dependiendo el nivel económico de las turistas que forman este grupo.
- Turismo Selectivo: llamado también como el turismo de lujo debido a los servicios de calidad que buscan los turistas que realizan esta actividad tomando siempre en cuenta la calidad. Este es un turismo exclusivo o de elite se podría decir, ya que están constituidos por aquellos turistas con una economía privilegiada, debido a que, por su estilo de vida, condiciones política, social o económica, requieren de un mejor servicio; los cuales gastos elevados en todo, debido que solo buscan pasarlo bien.

- Turismo Cultural: Actividad que se realiza con el fin de conocer y disfrutar de espacios en el cual la cultura y el arte sean lo primordial, Personas con interés de conocer, disfrutar o estudiar rasgos particulares que tengan relación con la arqueología, historia, religión, filosofía, política, folclore, entre otros de un determinado lugar.
- Turismo de Aventura: Actividades que se realizan en áreas naturales, la cual implican que las personas que las practiquen tengan un cierto nivel de habilidad física y deportiva.
- Turismo Alternativo: Actividad en la cual el turista tiene contacto directo con los pueblos que desean visitar, tomando en cuenta las manifestaciones culturales que presenta dicho lugar, la cual les permita obtener nuevas experiencias realizando actividades novedosas.
- Turismo Deportivo: Esta actividad es realizada por aquellas personas que son motivados mayormente por los deportes que se realizan en el lugar, así como también el disfrute y aprendizaje de algún deporte y la vez participar en competiciones realizadas.
- Turismo de salud: Esta actividad es practicada mayormente por personas que desean descansar y recuperarse o a la vez también para tomar alguna intervención o tratamiento quirúrgico que les permita mejorar físicamente, estéticamente.
- Turismo de Negocios: Son aquellos viajes que emprenden algunas personas que realizan gestión o labor que requiere una empresa para su mejor funcionamiento, puesto que estos hacen uso de servicios de transportes, hoteles, restaurantes, entre otros servicios de carácter turísticos durante el tiempo de su estadía.
- Turismo de Congresos y Convenciones: Actividad que se realiza con el fin de acudir a reuniones, las cuales se acoplan a los recorridos turísticos que sean programados o como también con actividades turísticas que se ofrece adicionalmente.

- Turismo de Naturaleza: Actividad en la cual la persona tiene contacto directo con la naturaleza, el cual le permite disfrutar o estudiar algún recurso natural particular de un lugar.
- Turismo Sostenible: Abarca principalmente el turismo de naturaleza y rural. Mediante este tipo de actividad se pretende un bajo impacto cultural y ambiental, y a la vez también propiciar la colaboración de las comunidades para obtener un mejor aprovechamiento económico para el desarrollo de la localidad.
- Turismo Residencial: Es aquella actividad que implica el desplazamiento temporal de las personas hacia otro lugar distinto al de su residencia, en el cual encontrarán todo lo necesario para residir, y a la vez satisfacer sus motivaciones turísticas. Hacen uso casas, apartamentos, condominios y otras modalidades de alojamiento (viviendas turísticas) los cuales les permitan residir durante fines de semana, vacaciones, una estacionalidad específica (invierno, primavera, otoño o verano) o como residencia alterna de la permanente. Lo que buscan este tipo de turistas es trascender tanto en el tiempo como en las actividades y los servicios propios de unas vacaciones tradicionales en un hotel.

Como vemos dentro de esta diversa gama de modalidades de turismo encontramos el turismo residencial, por lo que para tener más claro esta actividad se tomará en cuenta diferentes definiciones que nos permita tener más claro este tema.

Según Raya (2001) citado por Casas (2013) define al turismo Residencial como “Aquella actividad que hace uso con mayor frecuencia de alojamientos no hoteleros, tales como casas propias, rentadas, prestadas o visitar a casa de amigos, las cuales cuyas permanencias duran relativamente más tiempo que las del turismo tradicional.

Otros autores como Aledo, Mazón y Mantecón (2007) hacen referencia a una definición similar al anterior autor, y la definen como “Actividad económica que se centra a la construcción de viviendas para la ventas y alquiler y también a la urbanización de estas, las cuales conforman el

sector extra - hotelero, los cuales son usados residir o veranear, permanentemente o semipermanente, diferente de su lugar habitual”. (p.7)

Gascón, J. y Cañada, E. (2016). Afirma que “El turismo residencial puede ser comprendido como el conjunto de prácticas sociales que giran en relación a la creación de segundas residencias, tomando en cuenta la infraestructuras, servicios y espacios allegados de estos, los cuales está ligado a las actividades de ocio y recreación.” (p.41)

Esta actividad arranca en España en los años 60 y 70, décadas en las que las viviendas de uso turístico crecieron relevantemente, aunque con despuntes, porque al igual que a otros sectores, les afectaron los altibajos de las economías de los países emisores de turistas debido al elevado precio del petróleo. En el sesenta la inversión extranjera en activos inmobiliarios constituyó un aumento de flujos de capital extranjero hacia España. Al igual que en los setenta, en la primera mitad de los noventa la crisis económica afectó al sector y con ello al turismo residencial; pero será en la segunda mitad de esta década cuando se llevó a cabo un gran despliegue de inversión. La situación de recesión y estancamiento, las dificultades económicas actuales de los principales países emisores de turistas (Alemania y Reino Unido), dificulta realizar previsiones por la inestabilidad de la situación, aunque hoy por hoy la demanda “autóctona” suponga una actividad relevante en el sector. (p.4)

Precisamente esta nueva modalidad de turismo se está desarrollando en Costa Rica, en donde su reconocida democracia, su paz y sus incontables recursos naturales se asocian para que los turistas extranjeros, Baby Boomers y pensionados rentistas, escojan este país como destino de sol y playa, y de otras modalidades; en donde puede entregarse como residentes en localidades de las que desean formar parte. (Castro 2010, p. 75-114)

Herrera Romero (1997), menciona que el Turismo Residencial muestra particulares rasgos mencionados a continuación:

a) Esta actividad se manifiesta a través de un conjunto de fenómenos originados por el desplazamiento social, físico y económico.

En relación al fenómeno económico, se sabe que cuando un turista desplaza, utiliza servicios turísticos y no turísticos. La implementación de una alternativa turística, genera fuentes de empleo diversas, para aquellas personas de una comunidad con un nivel profesional bajo, siendo para ellos una gran oportunidad laboral, a que quienes por ejemplo se desempeñan en trabajos como empleadas domésticas, vigilantes, jardineros, etc. Debido que en estos trabajos no se necesita un nivel alto de estudios.

Al tener que mantener estas viviendas, hacen gasto de luz, impuestos, gas, etc., lo que permite una cierta cooperación con la economía de la región. De acuerdo al carácter social se ocasionan al momento que el turista toma contacto con los integrantes de la comunidad, en donde se realiza la actividad turística, a diferencia de los turistas tradicional que hace el contacto primero con prestadores de servicios turísticos en especial.

Para culminar, el fenómeno físico se distingue notoriamente con la presencia de ésta actividad turística, debido a que las viviendas, sufren cambios por de las personas que se alojan.

b) El desplazamiento temporal y voluntario. Son desplazamientos que no se rigen por un tiempo determinado de visitas; se pueden realizar en un fin de mes o fin de semana, en vacaciones periódicas e incluso fechas planificadas por una serie de días inhábiles, mejor conocida “puentes” o fines de semana largos, en los que regularmente se prefiere pasar un momento agradable en familia y en ocasiones con amigos.

c) Motivación por desplazamiento. El motivo principal del turista residente es el descansar, debido a la gran presión que genera la ciudad, realizando diferentes tipos de actividades que le permita desestresarse después de una rutina diaria abrumadora. (p.44)

A las características anteriores se le puede añadir los siguientes rasgos:

d) El deseo de tener algo suyo, hace que el la persona que tome responsabilidades nuevas, tales como, los pagos de impuestos y mantenimiento de la misma, relativamente a la acción que realiza un gerente/administrador de un tradicional hospedaje. Esto influye que bajen las ventas de habitaciones hoteleras, debido a esto el

administrador de un hospedaje ve a las inmobiliarias como desleales competidores. (pp.11-13)

Aledo y Cañada (2012) resaltan que “El objetivo no solo es atraer turistas y ofrecerles servicios. Se centra primordialmente en construir viviendas para venderlas o alquilarlas durante determinado periodo”

Este fenómeno se caracteriza por la estacionalidad, a la vez también por una oferta poco desarrollada, no estar reglados, no tener una planificación, y por el bajo gasto turístico que ocasiona, por los importantes beneficios que le produce a los empresarios, y a la vez también por los fuertes impactos ambientales que causa (Aledo y Mazón, 2005). (pp.12-13,17)

Huete, 2008. Resalta que los turistas residenciales están clasificados por residente permanente (aquellas personas tienen una vivienda y están registrados en algún documento) y residentes temporales (alquilan o prestan viviendas de amigos en donde se aloja durante un cierto tiempo). Los turistas residenciales solo buscan una mejor calidad de vida, un lugar el cual les permita vivir momentos agradables, a la vez también son motivados principalmente por el clima del destino.

El Turista Residencial

Tomando en cuenta las definiciones se puede decir que el turista residencial es “Aquella persona que compra, alquila o presta una vivienda para uso turístico, así como una casa, apartamento o departamento. El cual les brinde una estadía placentera durante sus vacaciones”.

Tipos De Turismo Residencial

- a)** Turismo Residencial Litoralizado: Se desarrolla en zonas como playas, mayormente separados de los núcleos urbanos tradicionales de las zonas del interior.
- b)** Turismo Residencial Rural de Interior: Ubicados en áreas de interés ecológico, alto valor paisajístico o donde se desenvuelve la tradición agrícola, ganadera o forestal. Pueden estar implantados en medio del espacio natural o de explotación

agropecuaria o también integrada en pequeños núcleos urbanos tradicionales.

- c) Turismo Residencial de Concentración Urbana de Interior: Ubicados en Áreas de interés Paisajísticos. Usualmente integrados en pequeñas y medianas ciudades tradicionales de interior bien comunicadas.

Características del Turismo Residencial

- a) Estacionalidad Marcada en la Ocupación de la Viviendas.

El turismo residencial tiene dos tipos de *clientes*: el *residencialista* y el *veraneante residencial*. Entendemos por *residencialista* aquella persona que hace uso de la vivienda turística que pasa más de seis meses al año en su segunda residencia. *El veraneante residencial* (entendidos como los usuarios estacionales de las viviendas turístico) por su parte, ocupa su vivienda turística tan sólo en sus vacaciones. Cuando el porcentaje de veraneantes residenciales es alto, nos encontramos ante un importante problema de estacionalidad. Una de las principales características de municipios que optan por captar este tipo de demanda es la de generar un modelo urbano y turístico carente de población permanente. Se puede decir que nos hallamos con zonas completamente urbanizadas y a la vez vacías de residentes. Quien visite una zona turística fuera de temporada tendrá la impresión de estar en una especie de “ciudad fantasma”. Este hecho se puede ver que provoca graves desajustes entre servicios y usuarios. Es por eso que se tiene que tener en cuenta, la administración y planificación de acuerdo con la población que aparece en los censos y recuentos oficiales. (p. 10-11).

- b) Oferta Complementaria poco Desarrolladas.

Una de las carencias de mayor importancia de la oferta turística del modelo residencial es la falta de la debida y adecuada oferta complementaria. Como ya hemos citado anteriormente, se viene

confundiendo a esta industria turística con el negocio inmobiliario, basado en la especulación del suelo y en la construcción y venta de viviendas. Esta simplificación del hecho turístico ha provocado la entrada en las costas a promotores ajenos a la industria turística que no sentaron las bases para la creación y desarrollo de la necesaria oferta complementaria. (p.12)

c) Producto Turístico de difícil Comercialización.

La oferta de este producto está desestructurada debido a que compite de forma desleal con el sector hotelero, los canales de comercialización están en manos de empresas extranjeras y las empresas promotoras y constructoras se caracterizan, en su gran parte, por su pequeño tamaño y por carecer de cultura empresarial. Se puede entender que las viviendas turístico - residenciales no salen, de forma oficial, al mercado turístico. (p.12)

d) Alto grado de Fidelidad con el Destino Turístico.

El residencialista como el veraneante, muestran una gran fidelidad al destino. En el caso del turista residencial es clara su decisión de comprar una nueva vivienda con el objeto de construir un nuevo foco de residencialidad, una nueva red social, y un nuevo estilo de vida. Por su parte, para veraneante, el gasto que ocasiona la compra de una segunda vivienda exige rentabilizarla con el uso, o bien con su alquiler, lo que se ha detectado que es mucho menos frecuente en el caso español, posiblemente por razones culturales. Es por este motivo, los veraneantes de segunda residencia son un grupo que muestra una alta fidelidad al destino. Esta fidelidad es favorable al turismo residencial ya que es difícil que una persona o grupo familiar adquiera el carácter de turista residente sin haber sido antes un turista, normal, asiduo, fidelizado (Torres Bernier, 2003) y, por ello, conocedor de la zona y que se vincula de una forma más permanente con el destino turístico. (p.14)

e) Menor Inclinación al gasto.

No obstante, esa fidelidad al destino se ve enfrentada por la rotación escasa de los turistas residenciales y por un menor gasto de turista/día. Los usos turísticos de este turismo son mucho más domésticos y menos dados al gasto externo. Los turistas de hotel, con un número de pernoctaciones limitado a unos pocos días de estancia, suelen gastar incluso por encima de sus posibilidades, ya sea porque han ahorrado para el viaje o porque va a utilizar distintos mecanismos de crédito. Contrariamente, los turistas residentes tienen un gasto en ocio limitado por sus mayores posibilidades y tendencias de comer en casa, la mayor utilización del vehículo propio y el mejor conocimiento de las oportunidades de mercado en el destino, por lo que se parece en hábitos de consumo al residente (Torres Bernier, 2003). (p.15)

f) Turismo Residencial e Insostenibilidad Ambiental.

La fórmula de turismo residencial de rápido crecimiento no planificado ha generado un tremendo impacto ambiental en los municipios, por otro lado, el consumo no regulado de recursos básicos como son el agua y el suelo se resuelve mediante la exportación de insostenibilidad a otras regiones.

Los impactos ambientales que el turismo residencial ocasiona negativamente se han destacado principalmente en la degradación del paisaje, la reducción de biodiversidad local, la deforestación y el incremento de los incendios forestales, y a la vez también pérdida de la cobertura vegetal, erosión y desertificación, el incremento de la contaminación edáfica, acústica e hídrica (tanto superficial como subterránea) (Almenar, Bono y García, 2000).

Por lo que se refiere al agotamiento de recursos básicos, como son el agua y el suelo, dos recursos limitantes para el desarrollo de este fenómeno. (p.18)

Impactos del Turismo Residencial

Esta industria hotelera medida que avanza el tiempo está tomando mucha relevancia, la cual permite que un país tenga un rápido crecimiento, y a la vez trae consigo impactos tanto positivos como negativos. Rodríguez (2007) en su artículo describe los impactos que el turismo residencial genera en los siguientes factores:

- a. Demográficos y Social: Mejora la calidad de vida, así como también la valoración patrimonio turístico. Por el contrario, en el lado negativo describe que los residentes pueden ser percibidos como conquistadores, lo cual ocasiona la aparición de tensiones y conflictos.
- b. Económicos: Positivamente produce incrementos de puestos de trabajo, ingresos generados por la venta o alquiler de las viviendas, mejora en la calidad de vida y el aumento de ingresos.
- c. Ambientales: El consumo no regulado de recursos básicos como lo son el agua y el suelo, y el crecimiento urbanizacional descontrolado, ocasionan la degradación del paisaje, la erosión costera, el incremento de la contaminación acústica, entre otros (párr. 7)

Demanda Turística

Según la OMT, se define a la demanda turística como “el conjunto de turistas ya sea individual o grupal, que son motivados por una serie de productos o servicios turísticos los cuales les permita satisfacer sus necesidades.

Socatelli (2013). Define como demanda al “conjunto de personas que hacen uso de bienes y servicios turísticos que buscan satisfacer sus necesidades de viaje. Sean éstos los turistas, viajeros y visitantes, independientemente de las motivaciones que les animan a viajar y del lugar que visitan o planean visitar.”

La demanda está directamente vinculada con las decisiones que toman las personas realizar las actividades de ocio, cuando se trata de viajes de recreación y familiares o bien de sus ocupaciones profesionales, cuando se trata de viajes de negocios. (p.5)

Clasificación de la Demanda

De acuerdo con esta clasificación, la demanda actual hace referencia al número de personas que actualmente participan en la industria turística (turistas, viajeros o visitantes), es decir, que efectivamente viajan (consumidores reales).

Cuando estos consumidores son prospectos en los que se ha identificado una necesidad, motivación o interés asociado a un bien en particular, y que posiblemente viajarán, se les denomina demanda potencial, (consumidores potenciales). La demanda diferida, son las personas que pueden viajar por un problema dado en el entorno o en la oferta. Finalmente, a las personas que muestran una aversión a viajar o aquellas que simplemente no desean hacerlo se les categoriza como la no demanda. (p.7)

Factores que actualmente inciden en la emergente Demanda del Turismo Residencial

Vázquez de la Torre (2012). Considera que se debe ejecutar un profundo análisis de los factores que actualmente vienen afectando en la demanda de esta alternativa turística que ha surgido en los últimos tiempos refiriéndose al turismo residencial. Y además tienen especial incidencia factores culturales, económicos, demográficos, medioambientales, sociales. A continuación, se realiza una breve enumeración de ellos.

- El Aumento de la renta disponible.
- Mejor calidad de vida, la inversión de un consumidor por la compra de una vivienda ofrece una alta rentabilidad y bajo riesgo.
- Un mayor disfrute de tiempo libre.
- Un clima soleado (factor de localización que más se aprecia el turista al momento de elegir el lugar del complejo turístico), lo cual permita por sus cualidades climatológicas el disfrute de mayor tiempo posible durante el año en la vivienda adquirida. Este factor conlleva a la reducción de la típica estacionalidad del sector.
- Disminución de los tipos de interés hipotecario.

Todos estos factores unidos a la generosidad, amabilidad y sentido de hospitalidad de la gente, produce que las personas tomen una mejor elección de una segunda residencia en determinadas épocas del año, y pasar un periodo amplio de permanencia en lugar. (pp. 6-7)

Características y servicios más valorados por la demanda de turistas residenciales

Huete (2008). Resalta que los turistas que realizan esta actividad valoran principalmente las siguientes dimensiones para la elección de un destino tales como la Calidad de Vida la cual se subdivide por variables como el Clima, Paisaje, Servicios, Seguridad y Atención Sanitaria; otra dimensión que toman en cuenta es el Ambiente Social Agradable subdividida por variables como Comunidades de compatriotas y hospitalidad de los Autóctonos; como tercera dimensión toma en cuenta Buenas comunicaciones con los lugares de origen tomando como variable la Cercanía a compañías aéreas de bajo costo, a aeropuertos y autopistas; como cuarta dimensión toman el Nivel de precios tomando como variables al Costo de la vida y Precio de la vivienda; y por ultima dimensión toma en cuenta a los Conjuntos urbanísticos unitarios que tiene como variable las Urbanizaciones de calidad con servicios.

Aparte de factores como el paisaje, clima y servicios públicos determinados, como las comunicaciones, la seguridad, la atención sanitaria, el transporte y la limpieza. A la vez es relevante señalar otros factores que son fundamental en el momento de elegir, los cuales son la calidad medioambiental y la tranquilidad, ambas, se ven mayormente afectadas en concentraciones turísticas grandes en los espacios litorales. La calidad medioambiental cada vez va cobrando tomando mayor importancia; no solo se debe considerar desde la perspectiva pública, a la vez también del sector privado. Se puede ver que el turista residente toma mucho en cuenta la oportunidad de estar cerca de otras personas de su mismo país y rasgos socioculturales. De esta manera, no se debe ver extraño que se formen viviendas residenciales similares de acuerdo a su nacionalidad y su lugar de origen. (Pp.72-73)

Además, la demanda de este fenómeno acostumbra tener un efecto descentralizado, exclusivamente en actividades como de actividades de ocio activo y cultural, la restauración, manteniendo. En consecuencia las empresas tanto privadas como pública juegan un papel importante en el incremento de empleos. (p.78)

Arias (2007). Menciona que, la demanda de turistas residencial está caracterizada por personas con un alto nivel socio económico. Debido a que los consumos van desde que se obtiene la vivienda hasta el periódico mantenimiento de la misma, por lo que se identifican dos tipos de egreso: mantenimiento básico, por ejemplo, jardinería, limpieza y conservación de esta para luego ser ocupada regularmente. (p.15)

El gasto que realiza el turista residencial es relativamente menor al que se gasta el turista tradicional, debido a que el primero puede traer consigo cosas que cree que va utilizar necesariamente durante su estancia. Aunque esto no está frecuente cuando se queda playas, porque suele acudir a zonas de esparcimientos o restauración.

Las inclinaciones a una segunda residencia residen la elección adecuada del destino, ya que tiene que llegar a satisfacer las necesidades de los dueños futuros. Lo primordial es clima y del lugar en sí. Pero también la presencia de amigos o parientes en el destino, es una buena justificación para tomar la decisión de adquirir la propiedad. (p.16)

En igual manera actúan las motivaciones que les permite elegir mejor un destino; los cuales se relacionan con deportes, salud, los paseos, playas, entre otros, son los motivos más importantes que permite que el turista residente se incline por una segunda residencia en dicho lugar.

Agregando a lo anterior, se toma en cuenta también aspectos como la convivencia familiar o con amigos, la tranquilidad, es decir aquellas condiciones que les permita tener un buen descanso y paz. Cabe esto también depende de los atractivos turísticos de cada destino. (p.17)

Según la Estadísticas de la Emigración Internacional de Peruanos e Inmigración de Extranjeros, 1990 – 2015, proporcionada por la Superintendencia Nacional de Migraciones, el número de extranjeros que estarían residiendo en el país hasta el año 2016 asciende a 103 mil

854 extranjeros, de los cuales los países que constituye dicha población actualmente es un primer lugar Colombia con un 13,4%, seguido España con un 10,2%, Estados Unidos 8,9%, Argentina 7,5%, Ecuatorianos 6,6%, Venezolanos 6.4%, Chile 6,3%, Brasil 5.7%, Chinos 4,9%, Bolivia 4,5%, México 2,8% y Italia 2,5% están entre nacionalidades más resaltante.(p.76)

Oferta Turística

La oferta turística se define como “Conjunto de bienes y servicios que están a disposición de la demanda en el mercado turístico.” (Olmos y García, 2011, p.23)

Según existe dos tipos de oferta turística, una de ellas es la Oferta turística básica la cual se refiere aquellos bienes y servicios de carácter solo turísticos (agencias de viaje, alojamientos, transporte, etc.) y la Oferta turística complementaria, son aquellos bienes que no son solo turísticos, pero a la vez son requeridos por los turistas y a la vez complementan el producto final (restauración, deportes, ocio, comercio, etc.). (Cabarcos, 2006, p.8)

1.4 Formulación del Problema

¿De qué manera se manifiesta el turismo residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017?

1.5 Justificación del Estudio

Tomando en cuenta lo mencionado por Hernández Sampieri et al. (2014) indica que es necesario justificar el estudio mediante la exposición de sus razones (el para qué del estudio o por qué debe efectuarse), es decir se tiene que explicar por qué es conveniente llevar a cabo la investigación y cuáles son los beneficios que se derivarán de ella. Es por ello que para evaluar la importancia de la investigación se tomaran en cuenta los siguientes criterios. (p. 40)

- **Conveniencia:** El turismo es una actividad que con el avance del tiempo está tomando mucha relevancia a nivel mundial debido al rápido crecimiento económico que le genera a un país. Es por ello que el objetivo de esta investigación es aportar evidencia de la trascendencia que este tipo de turismo tiene en nuestro país.

- **Relevancia Social:** Esta presente busca dar a conocer como los integrantes de la población de Huanchaco se viene beneficiando debida a la presencia de turistas residenciales, a su vez como esta actividad puede seguir mejorando la calidad de vida de estos.
- **Implicaciones Prácticas:** Si bien esta actividad representa una mejor oportunidad de desarrollo económico, además genera grandes impactos socio-ambientales. Y a su vez resaltar la influencia que tiene esta actividad turística en la pernoctación del visitante en Huanchaco.

Es por eso que es necesario que sea tomado en cuenta por nuestras autoridades que se encargan de evaluar, planificar y dirigir la actividad turística de nuestro país

- **Valor Teórico:** El turismo residencial es una actividad la cual no ha sido tomada con mucho énfasis como otros tipos de turismo, y no por eso esta actividad está dejando de tener un crecimiento significativo en la actualidad.
- **Utilidad Metodológica:** En algunos países se puede ver como este tipo de turismo se viene desarrollando con mayor intensidad debido a las diversas necesidades que tienen cada persona. Es por ello que la finalidad de esta investigación es dar a conocer una definición más exacta del turismo residencial tomando en cuenta las definiciones tomada por muchos autores.

1.6 Hipótesis:

El Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco se manifiesta a través de la existencia de una demanda nacional y extranjera con un nivel adquisitivo alto situándose en lugares de playas, que busca comodidad para satisfacer sus necesidades y con una oferta turística que están dadas por casas y departamentos en alquiler.

1.7 Objetivo general:

Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

1.7.1. Objetivos específicos:

- Identificar la demanda del turismo residencial en el distrito de Huanchaco.
- Identificar oferta del Turismo Residencial en el Distrito de Huanchaco.
- Diseñar un Manual Básico para la Organización del Turismo Residencia en el Distrito de Huanchaco.

II. Método

2.1. Tipo de Investigación

- Según su Finalidad

Aplicada: Debido a que empezó la investigación desde lo general para lograr identificar los problemas para dar una solución.

- Según su Carácter

Exploratoria: Debido que es un tema poco estudiado y abordado en nuestro país.

- Según su Naturaleza:

Cualitativa: Debido a que se exploró las relaciones sociales y a la vez se describió la realidad tal como se muestra en la realidad.

- Según su Alcance

Temporal: Debido a que se realizó en un tiempo determinado y específico.

2.2. Diseño de investigación

Es una investigación Exploratorio debido a que el tema ha sido poco estudiado, y por lo que es un fenómeno nuevo en nuestro país.

Y a la vez también es no Experimental ya que se observó al fenómeno tal y como se da en la realidad, ya que no construiremos ninguna situación, sino que observó la ya existente.

Así mismo, esta investigación es de corte transversal ya que se recolectó la información en un solo periodo de tiempo, con el debido propósito de analizar la variable y su incidencia en un momento dado.

2.3. Variables, Operacionalización

Variables, Operacionalización	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Turismo Residencial	"Aquella actividad que hace uso con mayor frecuencia de alojamientos no hoteleros, tales como viviendas propias, rentadas o prestadas, las cuales las utilizan para vacacionar o residir, de forma permanente o semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual". (Huete, 2008)	Esta variable fue medida, a través de la observación, encuestas que se realizó a los turistas nacionales y extranjeros.	Demanda Turística	<ul style="list-style-type: none"> - Edad - Nacionalidad - Genero - Estado civil - Ocupación - Distribución porcentual del turista nacional y extranjero - Nivel económico del turista residencial - Gastos durante su permanencia en huanchaco - Ha visitado anteriormente Huanchaco - Tipo de vivienda más utilizadas - Gastos durante su permanencia - Régimen de la tenencia de la vivienda (Comprada, alquilada o prestada) - Tiempo de alquilan las viviendas - Precio de la vivienda donde se hospedan - Influencia de la ubicación de la vivienda - Temporalidad y estacionalidad de los turistas residenciales - Medios de comunicación que utilizan para el alquiler de una vivienda - Factores que influyen para residir en Huanchaco (clima, accesibilidad, playa) - Aspectos que toman en cuenta a la hora de elegir lugar donde residir - Influencia de la ubicación a la hora de residir - Atractivos turísticos visitan durante su permanencia - Servicios que utiliza durante su permanencia - Apreciación del clima de Huanchaco - Actividades de ocio y recreación realizan durante su permanencia - Actividades económicas realizan durante su permanencia 	Nominal
					Ordinal
			Oferta Turística	<ul style="list-style-type: none"> - Precio de alquiler de la vivienda por días, semanas o mes - Número de viviendas ofertadas - Número de restaurante - Condiciones favorables de clima - Tipos de servicios turísticos ofertados - Recursos y atractivos turísticos ofertados 	Nominal

2.4. Población y muestra

Población

Para el presente estudio, la población se constituyó por los turistas nacionales y extranjeros que visitan el Distrito de Huanchaco.

Muestra

Considerando que la población es infinita, la muestra se obtuvo aplicando la siguiente fórmula estadística, la cual se obtuvo como resultado encuestar a 267 turistas nacionales y extranjeros.

$$N = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{E^2}$$

Donde:

N (Tamaño de la muestra) =?

Z (Nivel de confianza) = 1.96

P (Probabilidad de éxito) = 0.5

Q (Probabilidad que no ocurra) = 0.5

E (Error de muestra) = 0.06

Reemplazando obtenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5)(0.5)}{(0.06)^2}$$

$$n = 267$$

Dado que la investigación es exploratoria, se tomó en cuenta de los 267 encuestados solo se ha tomado en cuenta a 206 turistas que han cumplido con los siguientes criterios:

- Turistas mayores a 18 años de edad de ambos sexos
- Turistas que pernoctan en Viviendas
- Turistas Nacionales y extranjeros

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Observación directa	Se realizó una previa visita con el objetivo de identificar el reconocimiento de turistas residenciales, y a la vez ver el desenvolvimiento de este fenómeno turístico en el Distrito de Huanchaco. Se utilizó la Ficha de observación para la recopilación de datos.
Encuesta	La encuesta se aplicó a turistas extranjeros que residen en el Distrito de Huanchaco. Se empleó un cuestionario, en el cual consta de una lista de preguntas las cuales nos permitió obtener la información necesaria de cómo se viene desarrollando el turismo residencial en el Distrito de Huanchaco.

2.6. Métodos de análisis de datos

Para el presente proyecto, se aplicó encuestas las cuales fueron dirigidas a los turista nacionales y extranjeros que residen en Huanchaco, con el objetivo de obtener información necesaria acerca del desenvolvimiento del turismo residencia; las cuales serán procesadas en un Excel, en donde vaciaremos toda la información obtenida durante el proceso.

Así mismo también, empleó fichas de observación el cual nos permitió ver obtener la información más real y directa de para nuestra investigación.

2.7. Aspectos éticos

La presente investigación se desarrolló respetando las normas de uso de propiedad intelectual de cada autor que ha sido citado y a las ves

mantiene el respeto hacia los nuestros elemento de estudio, es decir al turista nacionales y extranjero ya que este es la fuente principal para obtener la información requerida.

A si mismo también se resalta que esta investigación no posee plagio.

III. Resultados

Demanda del turismo Residencial en el Distrito de Huanchaco

Figura 1: Tipo de establecimiento en donde alojan cuando visitan Huanchaco

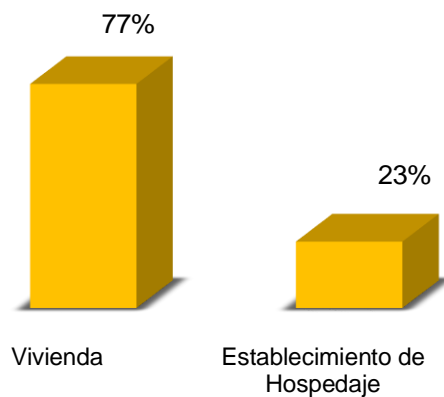


Figura 1: El 77% de los turistas residenciales pernoctan en viviendas durante su estadía en Huanchaco, el 23% de los encuestados, siguen pernoctando en un establecimiento de Hospedaje. Por lo que podemos concluir que actualmente hay una cierta preferencia en la utilización de viviendas durante su estadía, así mismo podemos decir que esta nueva actividad turística es un medio de generación económica para la comunidad que vive en lugar lo que los lleva a adaptar sus casas como un establecimiento para ofrecer a un turista que llegue a visitar a Huanchaco, permitiendo así satisfacer las necesidades que estos tienen.

Figura 2: Edad de los turistas residenciales encuestados

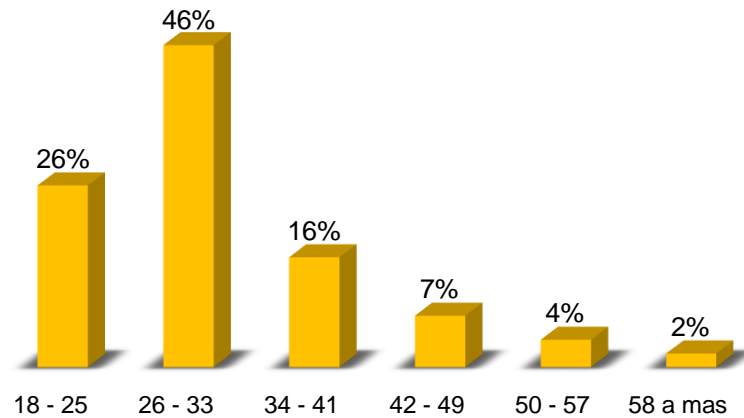


Figura 2: El 46% de los turistas residenciales son de la edad de 26 a 33 años son los que tienen mayor preferencias a utilizar viviendas durante su estadía en Huanchaco, seguidamente vemos a turistas entre la edad de 18 - 25 años tener un 26%. Por otro lado podemos ver con un 2% a los turistas de 58 a mas que tienen un menor porcentaje en cuanto al uso de viviendas. Por lo concluimos que la mayoría de turistas residenciales son jóvenes.

Figura 3: Nacionalidad de los Turistas residenciales

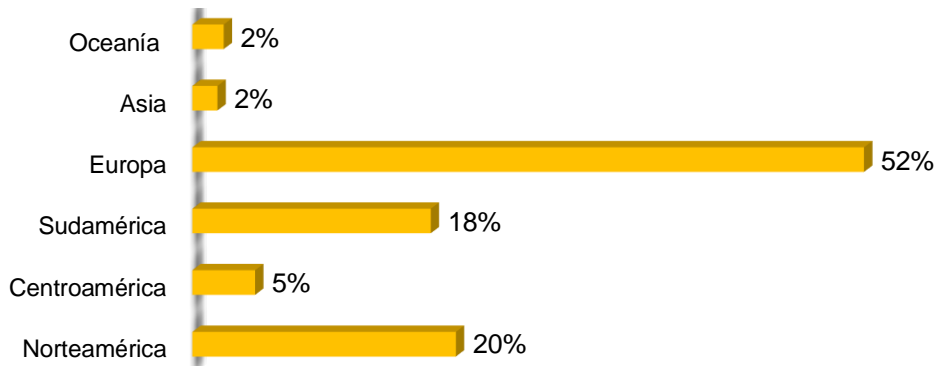


Figura 3: El 52% de los turistas residenciales encuestado provienen de Europea, por lo que muestran un cierto interés en la utilización de una vivienda durante su estadía en Huanchaco, lo países como Francia e Inglaterra tienen en mayor porcentaje de visita durante esta temporada. Por el otra parte el 23% de los encuestados proceden de Sudamérica, en el que Argentina y Uruguay son los países que mas usan viviendas durante su estadía. Así mismo los países Oceanía y Asia son los que menos usan viviendas.

Figura 4: Género de los turistas residenciales encuestados

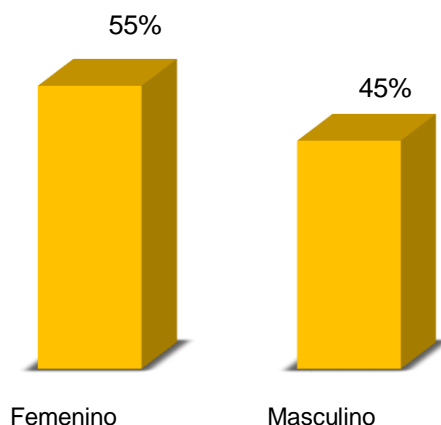


Figura 4: El 55% son del sexo femenino mientras que el 45% son masculino, lo que indica que hay cierta preferencia de concurrencia en la utilización tipo de establecimiento son del sexo femenino

Figura 5: Estado Civil de los turistas residenciales encuestados

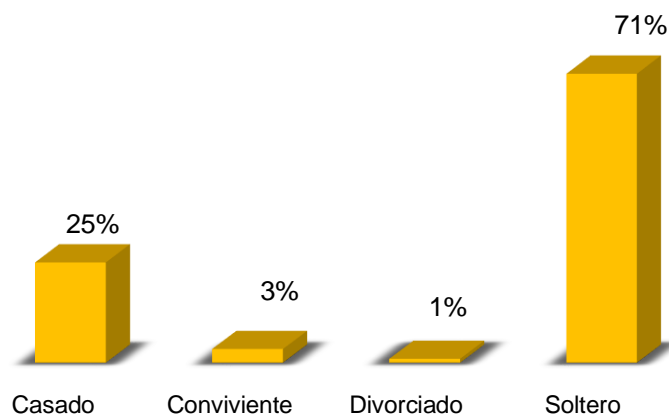


Figura 5: El 71% de los encuestados son solteros, seguidamente tenemos con un 25% los casados, pero por el otro lado nos muestra que los divorciados tienen un mínimo de porcentaje como un 1%, lo que nos permite concluir que los turistas solteros tienen mayor interés en el alquiler de viviendas durante su estadía en Huanchaco.

Figura 6: Ocupacion laboral de los turistas residenciales encuestados

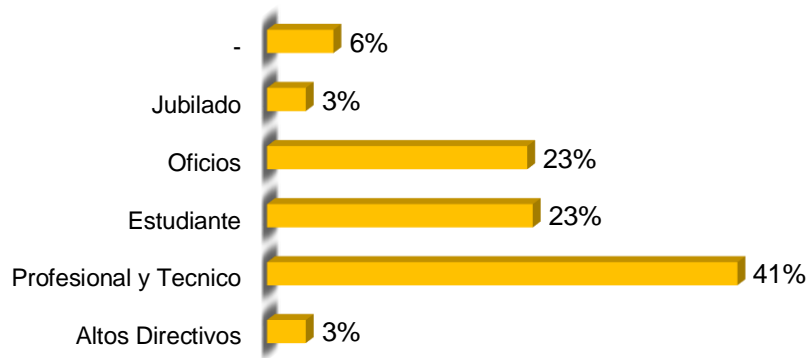


Figura 6: El 41% de los encuestados son profesionales y técnicos, en el cual una de las profesiones mas resaltantes son los profesores los que utilizan viviendas en alquiler durante su estadia, sin embargo el 3% son los altos directivos y jubilados son los que utilizan viviendas para hospedarse.

Figura 7: Distribución porcentual de los turistas residenciales

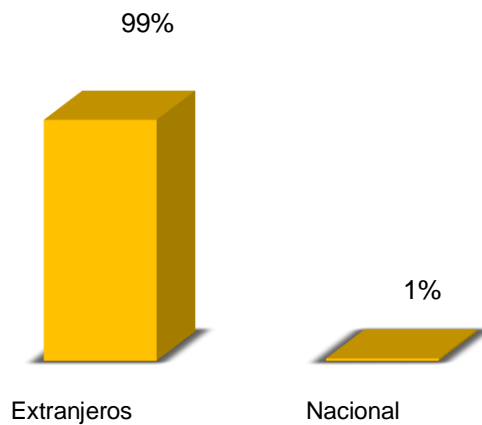


Figura 7: Se puede ver que el mayor porcentaje de los turistas encuestados son extranjeros , esto puede ser debido a que este fenómeno es más conocidos en países extranjeros y no en nuestro país, que suele utilizar un establecimientos de Hospedaje tradicional.

Figura 8: Ingreso promedio mensual de los turistas residenciales

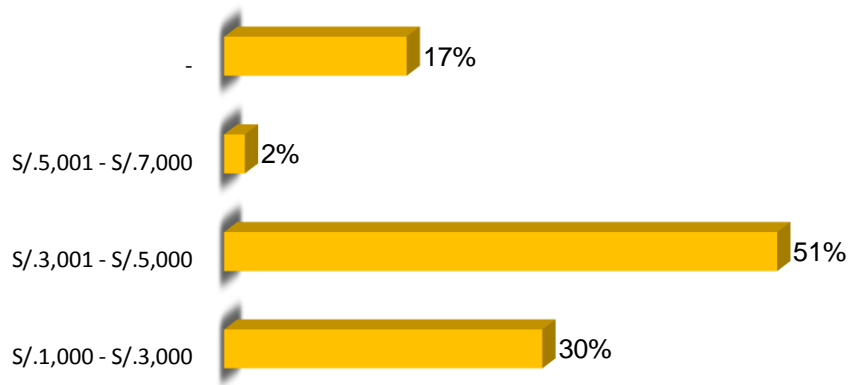


Figura 8: El 51% de los residentes tiene un ingreso mensual de 3,001 a 5,000 nuevos soles. Por otro lado vemos que en un 2% tienen un ingreso mensual de 5,001 a 7,000 nuevos soles.

Figura 9: Promedio de gastos que realizan los turistas residenciales durante su permanencia

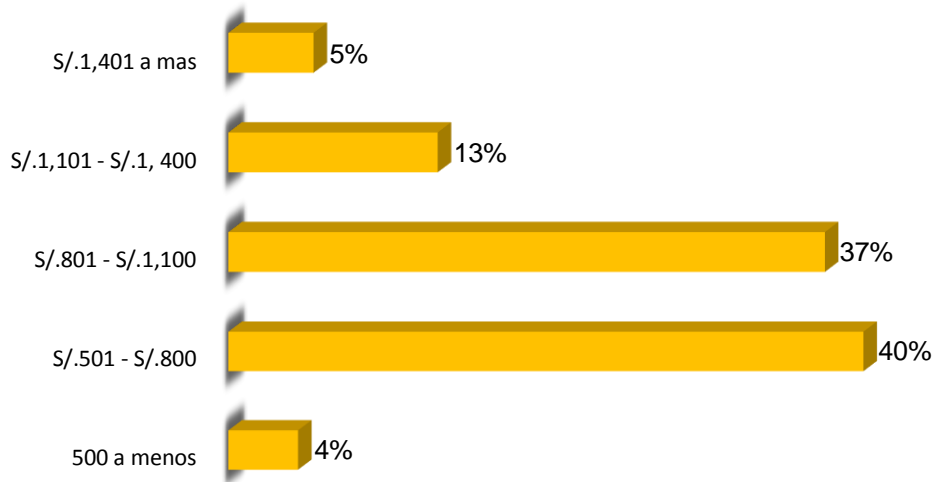


Figura 9: El 40% de los residentes gastan durante su estadía entre S/. 501 a S/. 800, así mismo tenemos con un 37% que gastan entre S/. 801 a S/. 1,100. Por contrario tenemos en un 4% a residentes que hacen gastos de S/. 500 a menos.

Figura 10: Ha visitado antes Huanchaco

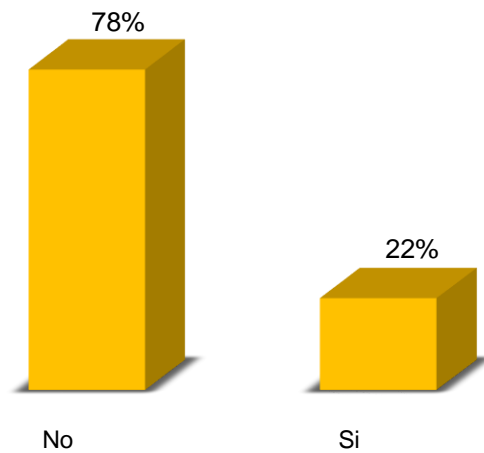


Figura 10: El 78% de los turistas residenciales no ha visitado Huanchaco, así mismo, tenemos un 22% que si ha visitado huanchaco. Debido a que se rigen a seguir una ruta durante su visita en Perú.

Figura 11: Número de veces que un turista residencial a visitado Huanchaco

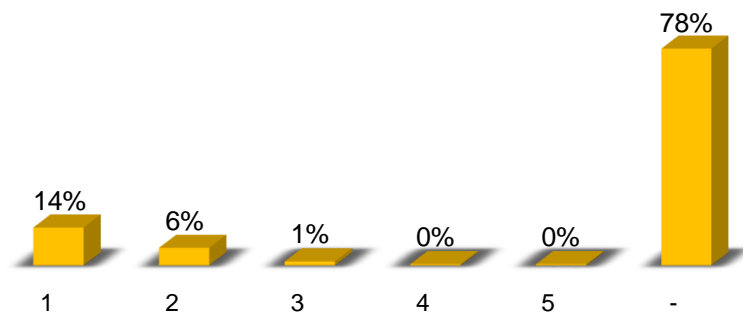


Figura 11: El 78% son turistas que es la primera vez que visita visitan huanchaco, así mismo vemos que 14% son turistas que han venido solo una vez a Huanchaco. Por el contrario tenemos que hay un pequeño porcentaje de un 0% que son aquellos turistas que han retornado a huanchaco 4 a 5 veces. Por lo que se puede concluir que hay cierta presencia de turistas que han retornado a huanchaco.

Figura 12: Tipo de vivienda en que se alojan los turistas residenciales

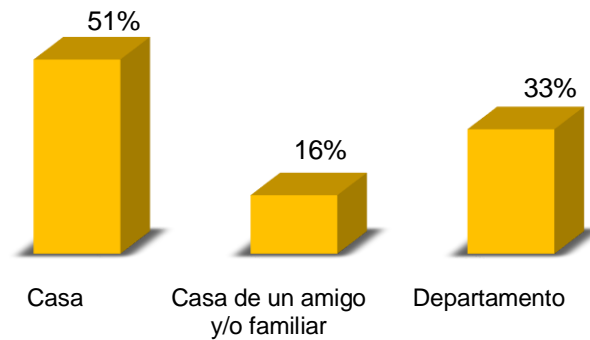


Figura 12: El 51% de los encuestados se hospedan en casa, mientras que el 33% prefieren alquilar departamentos durante su estadía, el otro 16% se queda en casa de un amigo y/o un familiar.

Figura 13: Regimen de tenencia de las viviendas

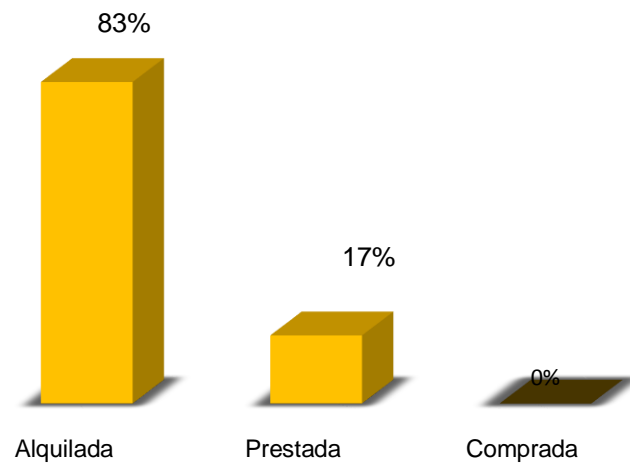


Figura 13: El 83% alquilan una vivienda durante su estadía, seguidamente tenemos a un 17% que se queda en una vivienda prestada, por el contrario tenemos a un 0% que compran una casa. Por lo que podemos concluir que la mayoría prefiere alquilar viviendas en vez de comprar debido a que el tiempo de estadía es muy corta.

Figura 14: Tiempo de alquiler de las viviendas

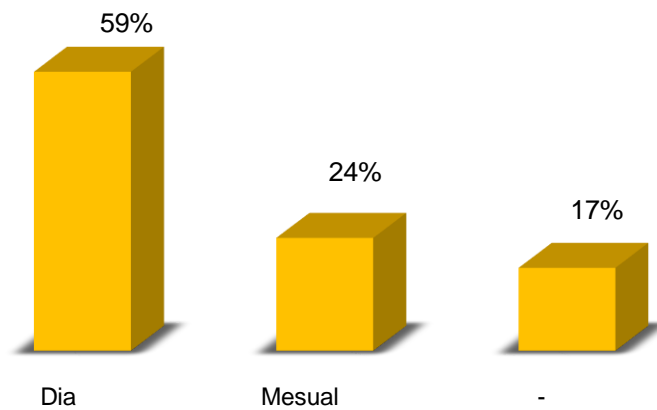


Figura 14: El 59% alquilan mayormente las viviendas por día justamente por que el tiempo de permanencia de los turista residenciales son cortas, por otro lado tenemos a un 24% a viviendas que son alquiladas mensualmente, y a si mismo tenemos un 17% que vienen ha ser cierto porcentaje de turistas que viven en viviendas prestadas.

Figura 15: Precios de alquiler de las viviendas

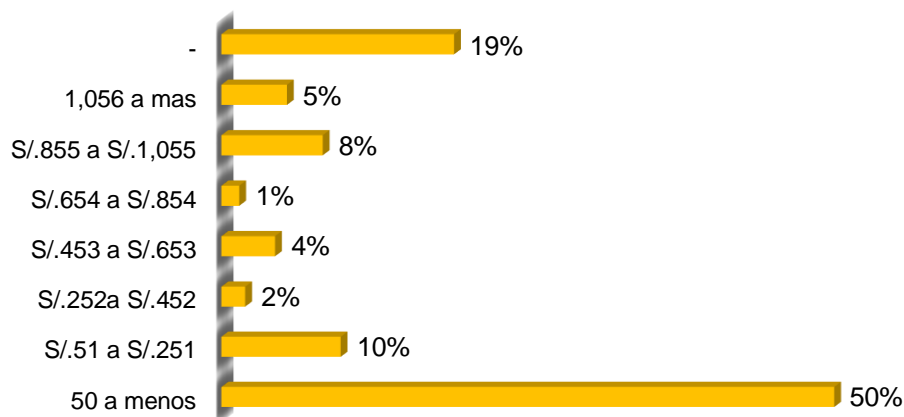


Figura 16: El 50 % de los turistas residenciales alquilan viviendas con precios de S/. 50 a menos por día. Por otro contrario tenemos a un 1% que alquilan viviendas con precios entre S/. 654 A S/. 854 por mes. A mismo se obtuvo que un 19% no paga nada durante su estadía debido a que se queda en casa de amigos y/o familiares.

Figura 16: Influencia que tiene la ubicación de la vivienda en los turistas residenciales

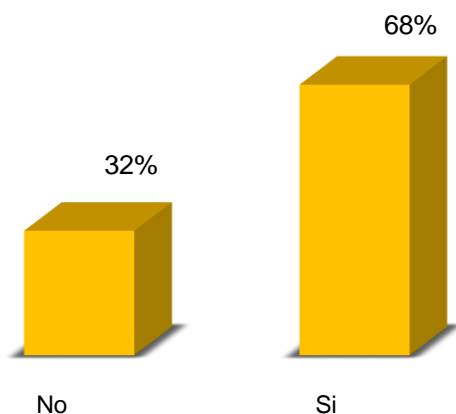


Figura 16: El 68% de los residentes consideran que la ubicación si influye en ellos a la hora de buscar una vivienda para alquilar, por que buscan lugares cercanos a la playa. Por el contrario tenemos a un 32% de los residentes consideran que no es importante para ellos, debido a que prefieren alquilar viviendas en lugares mas tranquilos.

Figura 17: Temporada en el que viaja el turista residencial

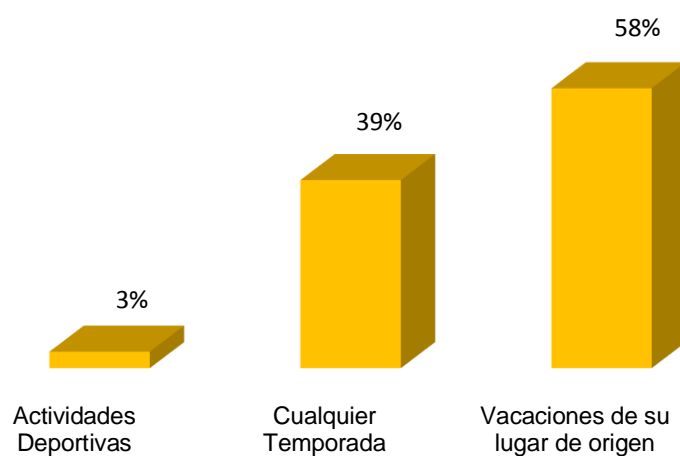


Figura 17: El 58% de los residentes visitan Huanchaco durante las vacaciones de su lugar de origen. Por otro lado tenemos en un 3% a residentes que visitan Huanchaco cuando se desarrollan actividades deportivas.

Figura 18: Tiempo de permanencia de los turistas residenciales encuestados

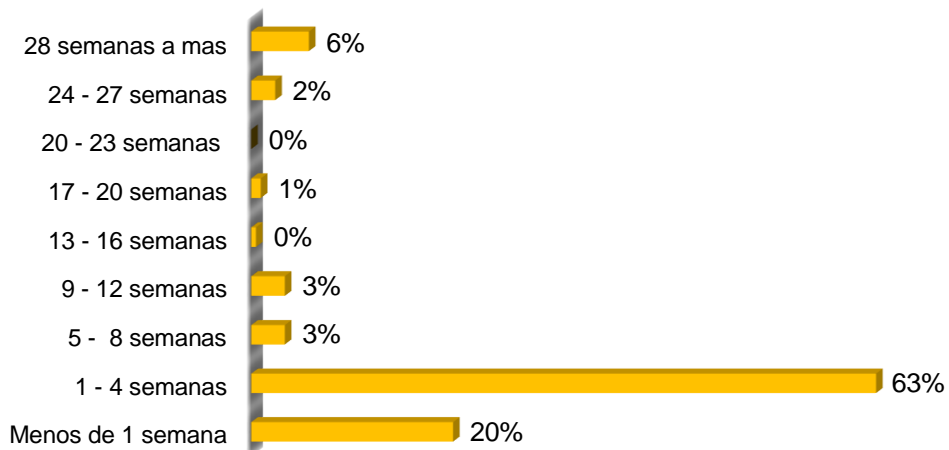


Figura 18: El 63% de los turista encuestados que alquilan viviendas durante su estadía en huanchaco tienen una duración de 1 a 4 semanas, mientras que en un 0% encontramos a turistas que se quedan entre 13 a 16 y de 20 a 23 semanas. Lo que se concluye que mayormente los turistas residenciales mayormente permanecen en huanchaco es menos de un mes.

Figura 19: Medios de comunicación que utilizan para el alquiler de una vivienda

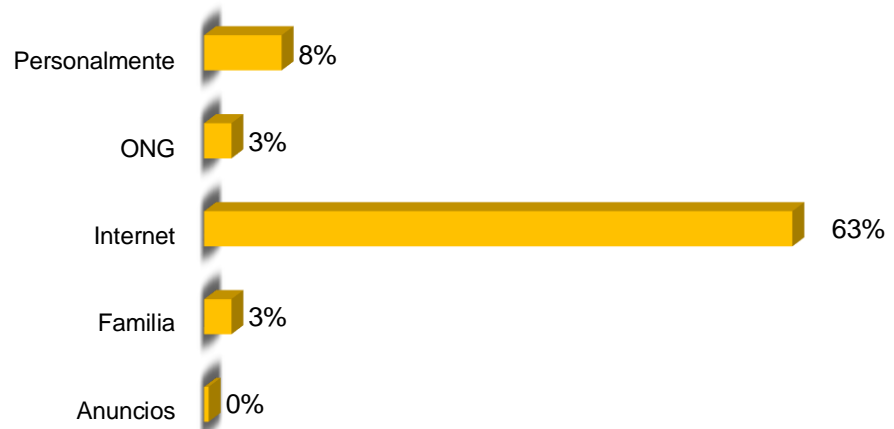


Figura 19: El 63% usan el internet como medio de para el alquiler de viviendas. Por el contrario en 0% de los turistas indicaron que utilizan los anuncios colocados por la calle para alquilar una vivienda.

Figura 20: Motivos por lo que escogió a Huanchaco para residir

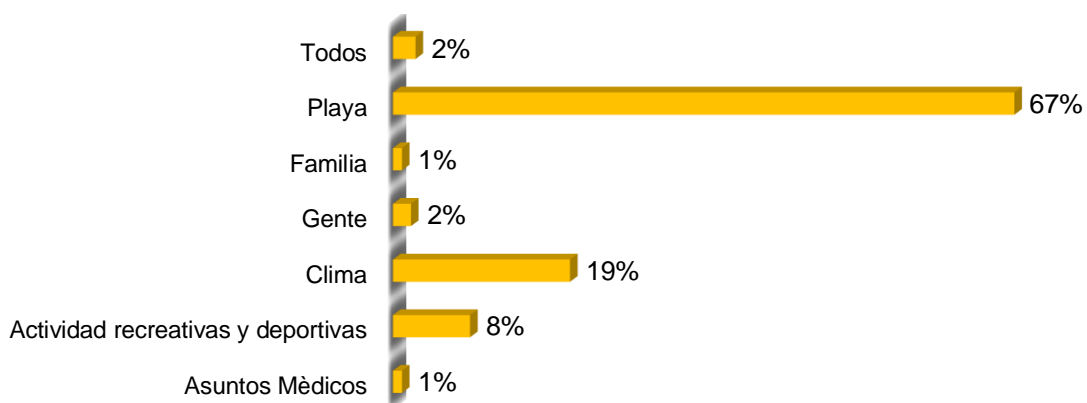


Figura 20: La mayoría de los turistas residenciales como se muestra en la imagen están motivados por la playa, debido a que buscan un lugar donde descansar y realizar actividades de ocio con buenos servicios básicos que le permita satisfacer sus necesidades durante su estadía.

Figura 21: Principal motivo de visita de los turistas residenciales a Huanchaco

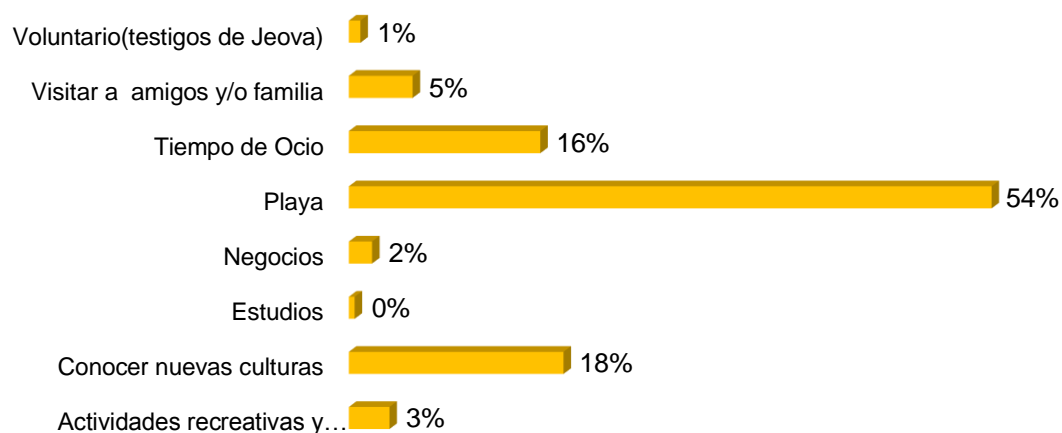


Figura 21: El 54% de los residenciales que visitan Huanchaco son motivados por la playa, así mismo tenemos a un 18% a residenciales tienen el interés de conocer nuevas culturas. Por otro la se observa que un menor porcentaje del 0% realiza sus visitas por motivos de estudios.

Figura 22: Aspectos que toma en cuenta un turista a la hora de residir en un lugar

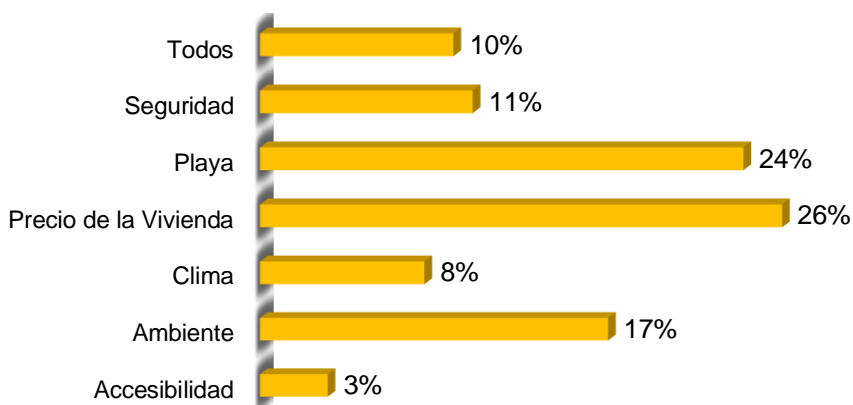


Figura 22: En 26% toma como principal aspecto el precio de la vivienda a la hora de elegir un lugar donde quedarse en Huanchaco, así mismo tenemos con un 24% a la playa como el segundo aspecto importante para residir. Por el contrario en un 3% tenemos al aspecto menos importante como es la accesibilidad, un recurso que no es importante para los turistas a la hora de la elección de una vivienda, debido a que solo se establecen en viviendas cerca a la playa.

Figura 23: Atractivos turísticos que visitan los turistas residenciales durante su permanencia

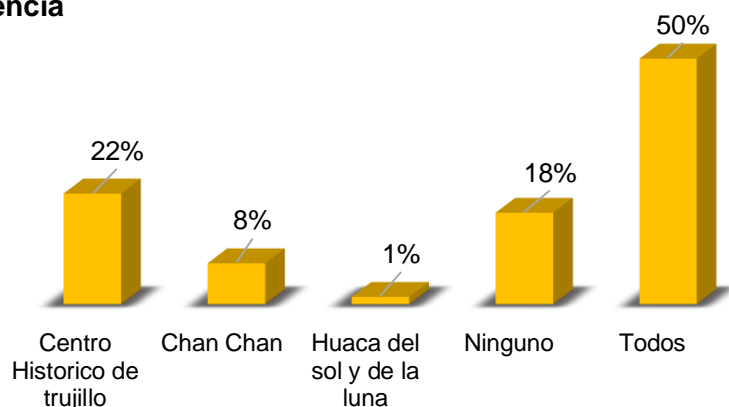


Figura 23: El 50% de los turistas visitan los tres lugares mencionados en la encuesta durante su estadía, pero a la vez también nos permite visualizar que el lugar que mayor porcentaje de visita es el centro de Trujillo obteniendo un 22%. También cabe resaltar que el 18% solo permanece en Huanchaco. Por el contrario vemos que en un porcentaje menor de un 1% de los turistas visita la Huaca del Sol y de la Luna, debido a que es un lugar más distanciado a huanchaco.

Figura 24: Servicios que utiliza durante su permanencia

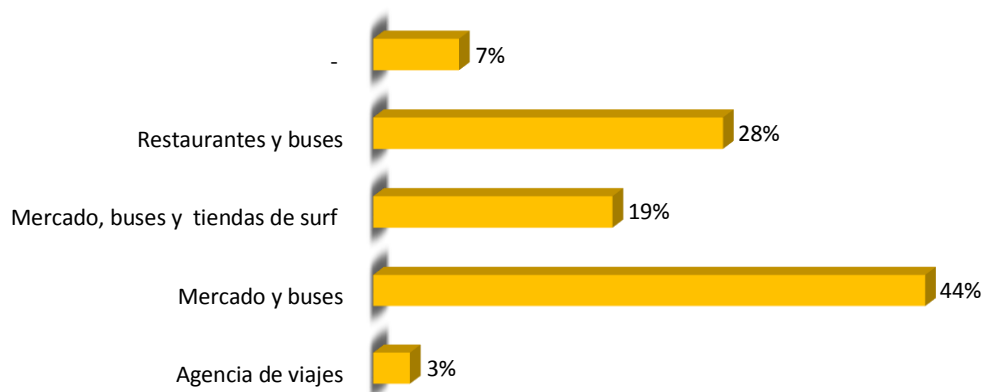


Figura 24: El 44% de los turistas residenciales utilizan los mercados y buses como servicios principales para alimentar y transportarse durante su estadía, por otro lado tenemos a turistas que utilizan los restaurantes y buses y así mismo, tenemos turistas que utilizan las agencias de viajes para seguir otras rutas turísticas.

Figura 25: Apreciación que tiene el turista residencial respecto al clima

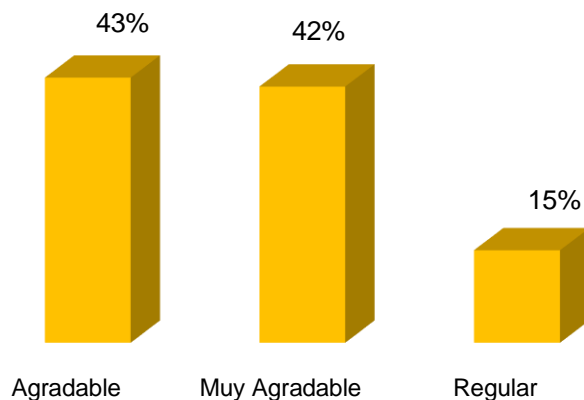


Figura 25: El 43% de los residentes consideran que el clima en Huanchaco es muy agradable. Por otro lado vemos que en un 42% de los residentes consideran que es regular, y un 15% considera que el clima regular debido al cambio drástico que ha tenido el clima en nuestro país.

Figura 26: Actividades turísticas que realizan los turista residencial durante su permanencia

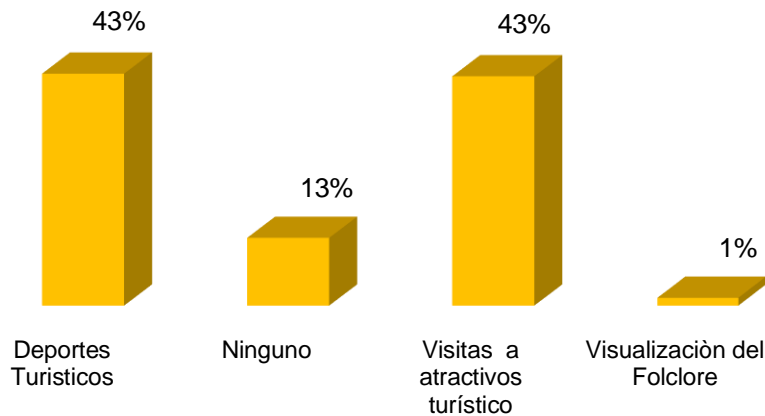


Figura 26: Se puede observar que las actividades turísticas que la mayormente realizan los turistas residenciales son los deportes turísticos como surf y yoga y a la vez también realizan visitas a atractivos turísticos durante su estadia, siguiendole Por otro lado tenemos a un 3% los que realizan actividades de visualización del folclore.

Figura 27: Actividades económicas que realizan los turista residencial durante su permanencia

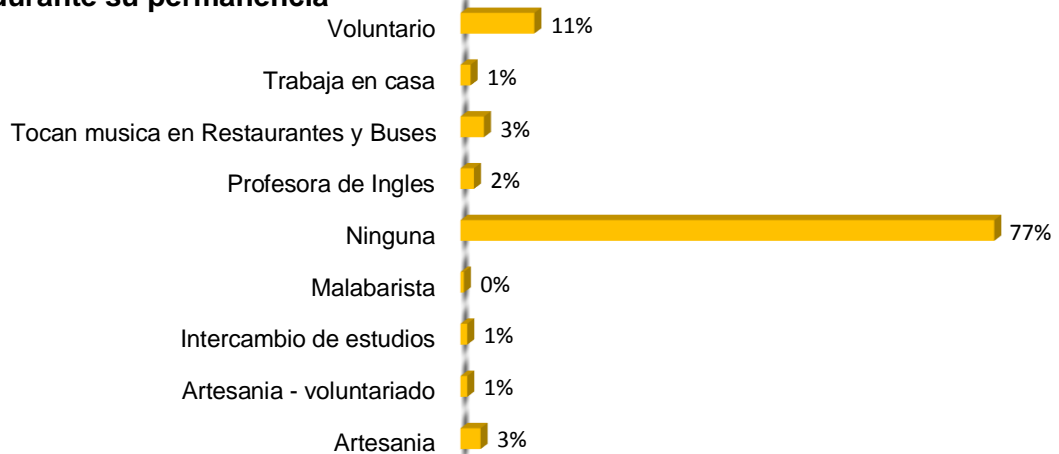


Figura 27: El 75% de los residentes no realizan ningun tipo de actividad debido a que en su mayoría tiene un tiempo de permanencia muy corta. A si mismo podemos ver que las otras actividades con mayor porcentaje se encuentran los que son voluntarios; y los Profesores de ingles que enseñan en escuelas. Por otro las actividades realizadas en un 1% son los que hacen malabarismo, intercambio de estudios, ytrabajan en casa y los que hacen artesania.

Tabla 1:

Demanda del turismo residencial en el distrito de Huanchaco

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Descripción

Se observó que turistas residenciales si realizan compras de sus alimentos en el mercado de huanchaco, ven precios y calidad de los productos.

Los alimentos que mayormente compran son verduras y carnes frescas.

Son turistas que les gusta interactuar con la comunidad, conversar anímicamente con los pobladores y saber sus costumbres y creencias.



Oferta del turismo Residencial en el Distrito de Huanchaco

Tabla 2:
Lista de *Viviendas que brindan servicios de hospedaje a los Turistas Residenciales*

Departamento: La Libertad		Provincia: Trujillo		Distrito: Huanchaco	
Tipo de vivienda	Dirección	Precio	Observación		
Departamento	Av. La Rivera 810, Huanchaco	S/. 2,300 mensual	Están ubicados cerca a la playa y en zonas muy seguras, tienen espacios necesarios para que el turista se sienta cómodo y satisfechos durante de su estadía, tales un patio, cocina, comedor. Espacios acogedores completamente amoblados, tienen servicios de agua caliente, luz y cable. Ambientes que hacen que el turista se sienta como en su casa. Se encuentra cerca a la playa, tiene espacios acogedores y amoblados, incluye los servicios de agua caliente, luz y cable. Además espacios de recreación como rocas para escalar y hamacas, los cueles permite tener una estadía placentera y cómoda.		
Departamento	Calle Los Cerezos N° 121 Huanchaco	S/. 1,600 mensual			
Departamento	Av. Las Palmeras 330, Huanchaco	S/. 1,000 mensual			
Departamento	Av. La Rivera 714, Huanchaco	S/. 32.00 por día			
Departamento	Av. La Rivera 810, huanchaco	S/. 159.00 mensual			
Departamento	Calle Los Cedros 421, Las Lomas	S/. 1,200.00 mensual			
Departamento	Calle Barnechea 810	S/. 700.00 mensual			
Departamento	Jr. Libertad N° 543	S/. 900.00 mensual			
Departamento	Av. Circunvalación 313	S/. 1,200 soles mensual			
Mini departamento	Calle Ricardo Palma 269	S/. 1,580 mensual			
Departamento	Calle los robles 334	S/. 150 por día			
Departamento	Calle los Pinos	S/. 120 por día			
Departamento	Jr. Libertad 324	S/. 150 por día			
Residencial (Departamentos)	Calle el Pescador 405	S/. 280 por día			
Casa Surf	Av. Larco Herrera 810, huanchaco	S/. 42.00 por día			

Nota: El listado de Viviendas que brindan servicios de hospedaje a los Turistas Residenciales cuenta con 15 viviendas las cuales son ofrecidas al turistas para hospedarse durante su estadía en Huanchaco, personas que buscan disfrutar de experiencias y/o vivencias en los lugares que visita a la vez también le permite tener mayor conexión directa con los pobladores. Esta lista ha sido elaborada de páginas como tripadvisor y airbnb, en las cuales muestran los departamentos y casa que están en alquiler y a la misma vez también el precio y descripción de la vivienda.

Tabla 3:

Viviendas en alquiler identificadas en Huanchaco

Dirección: Av. La Rivera 810, Huanchaco

Tipo de Vivienda:

Casa() Departamento(x)

Régimen de Tenencia: Alquilada (x) Prestada ()

Precio: 2,300 soles por mes

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

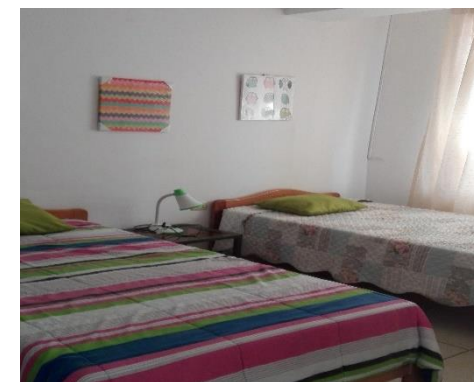
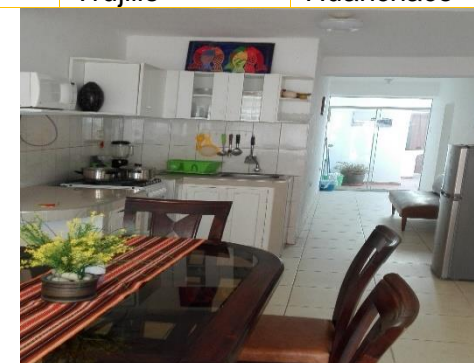
Distrito: Huanchaco

Descripción

El departamento está dividida por tres habitaciones de las cuales una es simple, doble y matrimonial, así mismo también, cada habitación tiene baños privados y un televisor y una mesa de noche, y cuadros decorativos que muestran un ambiente agradable y acogedor, a la vez tiene una cocina amueblada, un comedor con, un espacio de lavandería como lo podemos visualizar en las fotos.

El tercer piso es un departamento que solo tiene dos habitaciones una matrimonial y una simple y tiene los mismos espacios. Pagas la mitad de costo como garantía.

Características de la vivienda	Sí	No
Tiene licencia de funcionamiento como establecimiento Hospedaje		X
Comodidad en sus habitaciones	X	
Tiene espacios apropiados para las necesidades del turista	X	
Las habitaciones están amuebladas y equipadas	X	
Servicios adicionales como wifi, lavandería, gas y cable etc.	X	



Dirección: Calle Los Cerezos N° 121 Huanchaco

Tipo de Vivienda:

Casa () Departamento (x)

Precio: 1,600 soles por mes

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Régimen de Tenencia: Alquilada (x) Prestada ()

Descripción

Casa de 2 pisos ubicada a 30 metros de la ribera, lleva operando desde hace 5 años ofreciendo departamentos amoblados a un costo muy accesible para el turista que desee pasar temporadas largas o cortas en Huanchaco.

Cada departamento está dividida por 3 habitaciones, y una más para la empleada las cuales una es simple, doble y matrimonial, así mismo también, cada habitación tiene baños privados y al vez también tiene una cocina amueblada, un comedor con, un espacio de lavandería.

Los dueños se encuentran en la ciudad de Lima, el departamento del segundo piso se encuentra alquilado, por lo que el departamento del primer piso es que esta en alquiler.

Características de la vivienda

SÍ **NO**

Tiene licencia de funcionamiento como establecimiento Hospedaje

x

Comodidad en sus habitaciones

X

Tiene espacios apropiados para las necesidades del turista

X

Las habitaciones están amuebladas y equipadas

x

Servicios adicionales como wifi, lavandería y cable etc.

X



Dirección: Av. Las Palmeras 330, Huanchaco, Trujillo

Tipo de Vivienda:

Casa() Departamento(x)

Precio: 1,000 soles mensual

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Régimen de Tenencia: Alquilada (x) Prestada ()

Descripción

Mini departamento completamente amoblado de un piso, acceso independiente a dos cuadras de la playa, tienen un año de antigüedad.

Está compuesta por solo una habitación, una cocina, una pequeña sala, un comedor pequeño, y un espacio donde pueden colgar su ropa lavada.

Se paga 40 soles de mantenimiento. Y un mes de garantía. Los dueños viven en Lima.



Características de la vivienda

Sí **No**

Tiene licencia de funcionamiento como establecimiento Hospedaje

X

Comodidad en sus habitaciones

X

Tiene espacios apropiados para las necesidades del turista

X

Las habitaciones están amuebladas y equipadas

X

Dirección: Av. La Rivera 714, Huanchaco

Tipo de Vivienda: Casa () Departamento (x) **Precio:** 32 soles

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Régimen de Tenencia: Alquilada (x) Prestada ()

Descripción

Departamento en alquiler, el cual está distribuido por 3 habitaciones, una de ellas tiene una cama, la otra un camarote para dos personas. Cuentan con un televisor, internet inalámbrico, lavadora y secadora; solo tiene una capacidad para 3 personas, pero si vienen otra persona más se le hace un recargo de 16 soles por noche. Espacio acto para fumadores.



Características de la vivienda	Sí	No
Tiene licencia de funcionamiento como establecimiento Hospedaje		X
Comodidad en sus habitaciones	X	
Tiene espacios apropiados para las necesidades del turista	X	
Las habitaciones están amuebladas y equipadas	X	
Servicios adicionales como wifi, lavandería, gas y cable etc.	X	

Tabla 4:

Lista de restaurantes ofertados en Huanchaco

N°	Nombre Comercial	Dirección	Clase	Capacidad	Especialidad	Tipo De Visitante	Mes De Mayor Afluencia Turística
1	Resto Surfear Burger	Av. La Rivera N° 736 - Int B		48	Comida Rápida	Extranjero - Nacional	Octubre, Noviembre, Diciembre, Enero, Febrero, Marzo
2	Huacamar Restaurant	Av. Larco N° 1550	Restaurante	75	Gourmet	Local - Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
3	Restaurant Big Ben Huanchaco	Av. Víctor Larco N° 1884	Restaurante 3 Tenedores	228	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Enero- Febrero
4	Restaurant Blue Mar Huanchaco	Libertad N° 354	Restaurante	48	Menú	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
5	Restaurant Deán Saavedra	Av. Deán Saavedra N° 548	Restaurant	32	Pescados Mariscos Y Menú	Local- Nacional Y Extranjero	Diciembre- Enero- Febrero
6	Restaurant El Buen Cebichito	Av. Víctor Larco N° 1440	Restaurante	20	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Diciembre-Enero- Febrero
7	Casa Tere	Jr. Víctor Larco Huanchaco Antiguo N° 280	Restaurante	-	Pizzería	Nacional-Local Y Extranjero	Enero- Febrero
8	Restaurant El Campechano	Unión (Huanchaco Tradicional) N° 320	Restaurante	-	Menú	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
9	Restaurant Alfredo	Cal. Los Pinos N° 377	Restaurante	40	-	Nacional-Local Y Extranjero	Enero- Febrero
10	Restaurant Turístico Cartagena	Av. Víctor Larco N° 810		100	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Enero, Febrero, Julio, Diciembre
11	Hostal Restaurant Los Esteros	Av. Víctor Larco N° 870	Hostal Restaurant	87	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Enero-Febrero Y Marzo
12	Cafetería-Restobar El Mediterráneo	Cal. Los Robles N° 190	Cafetería Resto-Bar	-		Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero
13	Hostal Restaurant Cocos Beach	Av. Víctor Larco N° 1500	Hostal-Restaurante	60	Pescados Y Mariscos	Nacional-Extranjero	Enero-Febrero
14	Restaurant Lucho Del Mar	Av. Víctor Larco N° 600	Restaurante 3 Tenedores	153	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Enero, Febrero, Setiembre, Octubre
15	Restaurant El Suco	Av. Víctor Larco N° 1470	Restaurante	104	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Diciembre-Enero- Febrero
16	Sabor Huanchaquero	Av. La Rivera N° 736	Restaurante	40	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo

17	Restaurant Turístico El Marisco	Psje. Educación N° 100	Restaurante	38	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
18	Restaurant Ola Marina	Jr. Colon N° 481	Restaurante-Picantería	40	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero- Febrero
19	El Marinero Restaurante	Av. Túpac Amaru N° 135	Restaurante	160	Pescados Y Mariscos	Extranjero	Enero-Febrero
20	Los Herrajes Restaurant - Marisquería	Av. Larco N° 1020	Restaurante	120	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
21	El Crucero Restaurant Turístico	Av. La Rivera N°118		50	Pescados Y Mariscos		Enero-Febrero Y Marzo
22	Restaurante El Chiro	Av. Víctor Larco N° 106	Restaurante	20	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional	Enero- Febrero
23	Restaurant Turístico Huanchaco Beach	Av. Larco N° 602	Restaurante	70	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Agosto- Enero - Febrero
24	Restaurant Brisas Del Mar	Av. Larco N° 1140	Restaurante-Cevichería	100	Pescados Y Mariscos	Local	Enero
25	A Tutta Pizza	Cal. Unión N° 324	Pizzería	32	Pizza	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero
26	Jungle Bar - Restaurant Bily	Av. Larco N° 420	Bar	28	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero ,Marzo y Diciembre
27	Restaurant Delicias Marinas	Av. La Rivera N° 618	Restaurante	114	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local	Enero-Febrero
28	Restaurant Mono Marino	Av. Víctor Larco N° 191	Restaurante	80	Pescados Y Mariscos	Nacional	Enero- Febrero
29	Restaurante Aloha	Av. Víctor Larco N° 400	Restaurante	67	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
30	Restaurant De Mar	Av. Larco N° 1010	Restaurante	37	Pescados Y Mariscos	Local	Enero-Febrero
31	Restaurant Turístico Warique	Unión (Huanchaco Tradicional) N° 105	Restaurante	60	Pescados Y Mariscos	Local	Enero- Febrero
32	Cevichería Rey li	Libertad N°104	Restaurante	70	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local	Enero-Febrero
33	Mutk'y Restobar	Los Pinos/ Virgen Del Socorro N° 161	Restobar	50	Menu	Local- Nacional	Enero-Febrero Y Marzo
34	Restaurant El Tiburón	Av. Larco N° 1600	Restaurante	30	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Febrero, Setiembre A Diciembre
35	Cevichería Coquito	Av. La Rivera N° 612	Restaurante	80	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local Y Extranjero	Noviembre- Marzo

36	Restaurant Otra Cosa	Av. Larco N° 132	Restaurante Vegetariano	90	Comida Vegetariana	Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
37	Sol Y Arena Restaurant	Av. Víctor Larco N° 448	Restaurante	20	Pescados Y Mariscos Y Comida Criolla	Extranjero	Enero-Febrero
38	Restaurant Marea Alta	Av. La Rivera N° 119		68	Pescados Y Mariscos	Extranjero - Nacional	Enero - Febrero
39	Saborearte Restaurant	Av. Larco N° 1132	Restaurante	42	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero- Febrero
40	Restaurant Mar Y Arena	Av. Víctor Larco N° 610	Restaurante	40	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local Y Extranjero	Diciembre-Enero- Febrero
41	Restaurant El Tramboyo	Unión (Huanchaco Tradicional) N° 110	Restaurante	20	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero ,Marzo ,Diciembre
42	Restaurant El Peñón	Av. Víctor Larco N° 900	-	50	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Diciembre- Enero- Febrero
43	Restaurante Turístico El Sombrero	Av. Víctor Larco N° 519	Restaurante 3 Tenedores	220	-	Extranjero	Enero- Febrero-Julio
44	Restaurant Mar Azul	Av. Víctor Larco N° 600	Restaurante	40	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional	Enero- Febrero
45	Restaurant El Paraíso De Huanchaco	Av. La Rivera N° 700		190	Pescados Y Mariscos / Menú	Extranjero - Nacional	Diciembre - Marzo
46	Restaurant Viña Del Mar	AV. LARCO N° 910	Restaurante	98	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero y Marzo
47	Restaurante Don Nacho	JR. MIGUEL GRAU N° 43	Restaurante	50	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional	Enero-Febrero y Julio
48	Restaurant El Boquerón	AV. LARCO N° 608	Restaurant	140	Pescados Y Mariscos / Menú	Extranjero-Nacional	Enero, Febrero, Julio
49	Restaurant Chino Limón	AV. LA RIVERA N° 187	Restaurante	30	Pescados Y Mariscos	Nacionales	Enero- Febrero
50	Cevichería El Inty	AV. LA RIVERA N° 117	Restaurante	80	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Enero- Febrero
51	Restaurant El Bambú	AV. LARCO N°1450	Restaurante	-	Pescados Y Mariscos Y Comida Criolla	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero Y Marzo
52	Restaurante Punto Marino	AV. LA RIVERA N° 840	Restaurante	40	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local Y Extranjero	Enero- Febrero
53	Cevichería Marisquería Rey I	AV. LARCO N° 820		250	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Junio, Julio, Agosto
54	Restaurant El Anzuelo	AV. LARCO N° 592		60	Pescados Y Mariscos / Menú	Extranjero-Nacional	Enero, Febrero, Julio y Diciembre

55	Restaurant El Cangrejo Huanchaquero	AV. LARCO N° 1692	Restaurante	48	Pescados Y Mariscos	Local- Nacional Y Extranjero	Enero-Febrero y Marzo
56	Restaurante Pisahua	AV. VÍCTOR LARCO N° 450	Restaurante	35	Pescados Y Mariscos	Nacional-Local	Enero-Febrero
57	Restaurant Marisquería Estrella Marina	AV. LARCO N° 740		100	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Enero- Febrero – Julio y Agosto
58	Restaurante Muelle De K' Cht Delfín	AV. LA RIVERA N° 331	Restaurante	65	Pescados Y Mariscos	Extranjero-Nacional	Diciembre-Enero- Febrero

Nota: En la lista de restaurantes ofertados en Huanchaco encontramos a 58 establecimientos que brindan servicio de alimentación, lo que permite que el turista tenga mejor experiencia culinaria. Y a la vez le permite tener una oferta variada para los turistas. Y a sí mismo, están muy cerca al balneario. La mayoría se especializan en pescados y mariscos, debido a que hay una gran demanda turística que acceden a esos tipos de platillos, además muestra que los meses de enero, febrero, marzo, julio y agosto son tienen mayor afluencia de demanda.

Tabla 5:

Servicios Turísticos Ofertado

Tipo de Servicios : Tiendas de Surf

Descripción

Esta escuela cuenta con profesionales capacitados en la enseñanza del surf, así mismo brinda tablas en alquiler que son adquiridos por turistas que realizan surf, lo cual permite que estos generen grandes experiencias durante su estadía. Es un ambiente administrador turistas extranjeros que buscan mostrar las habilidades que tienen en el surf.

Los precios para una sesión de surf es de 70 soles por persona, si son más de tres personas tiene un precio de 60 soles por persona, el alquiler de las tablas están a un costo de 24 a 35 soles.



Tipo de Servicios: Mercado

Descripción

Este mercado se encuentra ubicado cerca a la playa, es un lugar acogedor en el cual el tanto los pobladores como el turista poder acceder a compras de alimentos u otras cosas.

Es un ambiente limpio y ordenado, esta administrado por una asociación de comerciantes que se encargan del funcionamiento de mercado.



Tipo de Servicios : Transporte

Descripción

El transporte es uno de los principales servicios en un lugar. Es por eso que para trasladarse a huanchaco hay diferentes tipos de transporte como buses, combis, taxi y también mototaxi (transporte que se utiliza solo para trasladar cerca de huanchaco).


Pasan por alrededor del balneario y durante todo el día, lo que permite que el turista y la población pueda trasladarse a diferentes partes alrededor del centro de Trujillo.



Nota: En estas fichas se describen los principales servicios que mayormente hacen uso los turistas residenciales durante su estadía, tanto para su alimentación como para las actividades de recreación y esparcimiento. Servicios como el mercado, que permiten que el turista realice las compras de sus alimentos y a la vez permite tener una mayor interacción con la pobladores, así mismo tenemos tiendas de surf en donde el turista alquila tablas para realiza surf en la playa y también tenemos a servicios de transportes que les permite trasladarse dentro y fuera de Huanchaco.

Tabla 6:

Recursos y/o atractivos Turísticos Ofertados

Nombre del recurso: Complejo Turístico Chan Chan Departamento: La Libertad Provincia: Trujillo Distrito: Huanchaco Categoría: Manifestaciones Culturales		
Tipo: Sitio Arqueológico Sub Tipo: Edificaciones		
Acceso: Terrestre Distancia en km/tiempo: 10 km / 20 minutos Vías de acceso: Asfaltado Tramo: Museo de biología marina - Complejo		
Tipo de ingreso: Libre () Previa presentación de boleto/ ticket (x) Semi-restringido(previo permiso) ()		
Horario de visita: Lunes a domingos: 9:00 am – 4:30 pm		
Descripción: <p>Está ubicado a 4.5 km al Noroeste de la ciudad de Trujillo. Acceder a ella toma unos 15 minutos (en automóvil) a través de una carretera asfaltada.</p> <p>Está conformado por ciudadelas, plataformas, barrios populares y cementerios rodeados de murallas de hasta 13 metros de altura. El complejo, que muestra un elaborado sistema de estratificación social, comprende nueve ciudadelas comunicadas entre sí por una serie de pasajes, y se cree que cada una fue construida por un gobernante del reino chimú, quien habría vivido allí con sus concubinas, su corte y sus sacerdotes; a su muerte, cada palacio habría sido sellado junto con todo su séquito.</p> <p>Se encuentra en regular estado de conservación. Afronta serios problemas de conservación debido a la presencia de agentes ambientales que permanentemente interactúan sobre sus materiales y estructuras.</p>		Particularidades: El lugar forma parte del Patrimonio Cultural de la Nación y fue declarado Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO en 1986. Es considerada la ciudad de barro más grande del mundo
		Época de visita: Todo el año (x) Esporádicamente en algunos meses (): Fines de semana ():

Nombre del recurso: Santuario de Nuestra Señora de la Candelaria
Departamento: La Libertad **Provincia:** Trujillo **Distrito:** Huanchaco

Categoría: Manifestaciones Culturales

Tipo: Arquitectura y Espacios Urbanos

Sub Tipo: Iglesia

Acceso: Terrestre **Distancia :** 650 m./ 10 minutos

Vías de acceso: Asfaltado **Tramo:** Museo de biología marina - Santuario

Tipo de ingreso:

Libre (x) Previa presentación de boleto/ ticket () Semi-restringido (previo permiso) ()

Horario de visita: Lunes a domingos 9:00 am – 5:00 pm
Solo martes está cerrado



Descripción:

En sus inicios fue construido en la parte baja del pueblo sobre la Huaca Chimú en 1540, luego fue trasladada a la parte de una loma. Tiene una construcción de tipo colonial, el templo posee una sola nave, así mismo utilizaron material de Líbano para la construcción. Dentro del santuario Reposan los restos del padre benefactor de Huanchaco Deán Saavedra. En su interior los detalles son simples y su cubierta es de tipo bóveda, en las que posee imágenes de los santos como el Señor del Cautivo, San Judas Tadeo y una urna con el cuerpo de Jesús. Se encuentra en un estado de conservación óptimo, se han realizado restauraciones.

Particularidades:

Es el primer Santuario Mariano en Latinoamérica y la segunda iglesia construida en el Perú

Época de visita:

Todo el año (x)
Esporádicamente en algunos meses () :
Fines de semana () :

Nombre del recurso: Playa de Huanchaco

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Categoría: Sitios Naturales

Tipo: Costas

Sub Tipo: Playa

Acceso: Terrestre **Distancia en km/tiempo:** 100 m/ 2 minuto

Vías de acceso: Asfaltado **Tramo:** Museo de biología marina - Playa

Tipo de ingreso:

Libre (x) Previa presentación de boleto/ ticket () Semi-restringido(previo permiso) ()

Horario de visita: Libre

Descripción:

La playa Huanchaco es una de las playas de las más importantes de Trujillo, se caracteriza por presentar un microclima especial, está cerca de la ciudad de Trujillo y a otras zonas aledañas, cuenta con la belleza de sus playas denominadas “ El silencio”, “Huancarute”, “La poza”, “El Elio”, “Huanchaquito” entre otras. Es uno de los recursos que genera gran afluencia de visitas turistas, que buscan descansar y relajarse durante sus vacaciones.

Asi mismo en el cual puedes disfrutar de paseo en los caballitos de totora, que es una embarcación construida desde hace mucho tiempo, es un elemento representativo de esta antigua tradición, herencia fundamental de las culturas Mochica y Chimú que se ha mantenido a lo largo del tiempo.

Este año por motivos del fenómeno del niño costero, la playa está siendo limpiada por la municipalidad de huanchaco debido a que el fenómeno dejo la playa con residuos como animales muertos en pésimas condiciones, desechos de basura, como plasticos, palos; los cuales muestran una mala imagen del recurso.



Particularidades:

Es un lugar en donde se desarrolla grandes eventos como el campeonato mundial de surf.

Época de visita:

Todo el año (x)

Esporádicamente en algunos meses ():

Fines de semana ():

Nombre del recurso: Boulevard Gastronómico y Parador Turístico "Quibisich"

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Categoría: Manifestaciones Culturales

Tipo: Arquitectura y Espacios Urbanos

Sub Tipo: Boulevard

Acceso: Terrestre **Distancia en km/tiempo:** 1.5 km/ 10 minutos

Vías de acceso: Asfaltado **Tramo:** Museo de biología marina - Boulevard

Tipo de ingreso:

Libre (x) Previa presentación de boleto/ ticket () Semi-restringido(previo permiso) ()

Horario de visita: Lunes a domingos: 9:00 am – 7:00 pm (artesanía)

Lunes a domingos: 4:00 pm – 7:00 pm (gastronómico)

Descripción:

Fue construido por la municipalidad de huanchaco en el año 2000, está conformado por tres áreas (plataforma de venta de comida y platos típicos, parador turístico y tiendas de artesanía). El parador turístico cuenta con una pequeña plaza adornada de caballitos de totora, un icono de chimú tallada en piedra, entre otros. Las tiendas artesanales conformadas por stand en donde los artesanos ofertan sus productos típicos de la zona.

Y la zona de comida también está conformada por stand en la que se ofertan variedades de postres y platos típicos.



Particularidades:

Es un lugar muy visitado por turistas debido que pueden disfrutar de compras de artesanía y degustar de los ricos postres y platos típicos.

Época de visita:

Todo el año (x)

Esporádicamente en algunos meses () :

Fines de semana () :

Nombre del recurso: Muelle de Huanchaco

Departamento: La Libertad

Provincia: Trujillo

Distrito: Huanchaco

Categoría: Manifestaciones Culturales

Tipo: Arquitectura y Espacios Urbanos

Sub Tipo: Muelle

Acceso: Terrestre **Distancia en km/tiempo:** 100 m / 2 minutos

Vías de acceso: Asfaltado **Tramo:** Museo de biología marina - Muelle

Tipo de ingreso:

Libre () Previa presentación de boleto/ ticket (x) Semi-restringido(previo permiso) ()

Horario de visita: Lunes a domingos: 8:00 am – 6:00 pm (artesanía)



Descripción:

Construido el 28 de julio de 181 por la agencia de don José Saá y Cia con 108 metros de materiales de fierro. En 1902 lo compro Víctor Larco Herrera quien le aumento 30 metros más.

Su forma lineal varía por la inclusión de una plataforma de tres metros a su extremo derecho, con un nivel más bajo para el fácil acceso de los pescadores.

Es un lugar en donde se puede tener una buena vista del mar. Para ingresar al lugar se paga un ticket de ingreso por persona, el cual el costo es de 0.50 centavos.

Particularidades:

Es un muelle artesanal

Época de visita:

Todo el año (x)

Esporádicamente en algunos meses () :

Fines de semana () :

Nota: Estos son los recursos turísticos que generan mayor afluencia de turistas durante su visita a huanchaco, debido a que les permite tener mayor conexión con la gente y de sus costumbres. Atractivos como Chan Chan la ciudad de barro más grande del mundo, al Santuario de la Virgen de Nuestra Señora de la Candelaria considerado el primer Santuario Mariano en Latinoamérica y la segunda iglesia construida en el Perú, Boulevard Gastronómico y Parador Turístico “Quibisich” en el que se puede realizar comprar de artesanía y además de deleitarse con platillos típicos, y también se resalta al Muelle de huanchaco y el concurso Mundial de Longboard Huanchaco.

Nombre del recurso: Mundial de Longboard Huanchaco
Departamento: La Libertad **Provincia:** Trujillo **Distrito:** Huanchaco

Categoría: Acontecimientos programados

Tipo: Eventos

Sub Tipo: Concursos

Tipo de ingreso:

Libre() Previa presentación de boleto/ ticket (x) Semi-restringido(previo permiso) ()

Descripción:

El Mundial de longboard de Huanchaco es una competencia de surf que se realiza desde el año 2009 y se sigue realizando hasta la actualidad.

Es una actividad que genera mucha afluencia de turistas a Huanchaco, tal es el caso que muchos turistas llegan antes de realizarse dicha actividad.

Cabe resaltar que esta fecha se ha convertido en una de las favoritas por los longboarders por la calidad de la ola y el nivel de competencia

Los competidores que participan en la competencia son de América del Norte, Europa, África y Oceanía.



Particularidades:

Es una competencia muy importante a nivel mundial.

Época de visita:


Todo el año (x)

Esporádicamente en algunos meses ():

Fines de semana ():

Tabla 7:

Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

Turismo Residencial	Descripción	Imagen
<p>Demanda</p>	<p>En la investigación realizada a 267 turistas se encontró 206 turistas residenciales de los cuales el 51% son de Europa, el 26% son de Sudamérica, el 16% son de Norteamérica y el 8% son de Centroamérica, Oceanía y Asia, y estos están conformados por países como Estados Unidos con un 14%, Francia con un 12%, Argentina con un 11%, Inglaterra 10%, España 8%, Uruguay con un 7% y Australia con un 3%.</p> <p>Se observa la mayor concurrencia de turistas residenciales al distrito Huanchaco son en un 99% son extranjeros y en un 1% son nacionales.</p> <p>Los turistas residenciales mayormente pernoctan de 1 a 4 semanas, en el cual 83% alquilan las viviendas, donde el 51 % se alojan en casas y el 33% en departamentos. El medio mayormente utilizado es el internet, debido a que hay páginas en donde se puede ver números de viviendas en alquiler.</p> <p>Los motivos principales de la visita de estos turistas es la playa y también conocer nuevas culturas.</p>	 <p>A photograph showing three people sitting on a rocky beach. One person is wearing a green jacket and a red hat, another is in a black jacket, and the third is in a green top. They appear to be tourists. In the background, there are palm trees and buildings under a clear sky.</p>

Oferta

En la investigación realizada encontramos 15 viviendas de las cuales 14 son departamentos y una casas

Los precios de las casa varían entre 30 a 100 soles por día, y los precios de los departamentos varían entre 35 a 150 por día, dependiendo del número de habitaciones. Se encuentran ubicadas muy cerca a la playa y en zonas muy seguras.

Algunas de las viviendas llevan como máximo 5 años en el mercado, así como también hay viviendas que están recientemente ofertadas.

Huanchaco tienes servicios básicos como un mercado, en el cual venden cualquier tipo de productos de acuerdo a la necesidad del poblador, así mismo una agencia de viajes y tiendas de surf.

A si mismo se encontró a 58 restaurantes que están cerca al balneario.



IV. Contrastación de la Hipótesis

Al realizar la contrastación se acepta la hipótesis planteada, debido a que se encontró que:

El turismo residencial se manifiesta mediante la existencia de una demanda promedio de 206 turistas que provienen en un 99% del extranjero. Tomando como principal motivo de su visita la playa en un 54%, y a su vez aspectos importantes como el precio de la vivienda en un 26% y la seguridad en un 11% para la elección de la vivienda.

En relación a la oferta, esta está compuesta por 15 viviendas en alquiler que varían entre los precios según el tipo de vivienda, casa entre precios de 30 a 100 soles por día y departamento entre 35 a 150 soles por día, ubicadas cerca a la playa. Llegándose a la conclusión que si existe demanda y oferta de turismo residencial que puede entenderse como la presencia de este tipo de turismo en huanchaco.

V. Discusión

En la presente investigación, después de haber ejecutado el análisis descriptivo como inferencial, gracias a los instrumentos aplicados a los turistas que visitan Huanchaco en el año 2016. Se puede identificar que la demanda del turismo residencial está dada en un 72 % por turistas extranjeros provenientes de Europa y Norteamérica que se hospedan en viviendas como departamentos o casas durante su permanencia, esto se puede corroborar con la investigación realizada de Van Noorloos (2013) en su tesis "El turismo residencial y sus consecuencias para el desarrollo equitativo y sostenible en Guanacaste, Costa Rica" resalta que el Turismo residencial es aquel temporal o permanente que realizan las personas de un lugar a otro, haciendo uso de una casa, departamento o un terreno el cual compran o alquilan. Mayormente son personas de países norteamericanos y europeos que viajan hacia otro lugar en busca de un mejor estilo de vida, estar más tranquilos y disfrutar de un mejor clima, tales datos se puede ver en la figura 3 y 12.

Así mismo Huete (2008) resalta que los turistas residenciales están clasificados por residentes permanentes (aquellas personas que tienen

una vivienda y están registradas en algún documento) y los residentes temporales (alquilan o prestan casas de amigos en donde se alojan durante un cierto tiempo), al comparar ciertas evidencias podemos decir que en Huanchaco solo se desarrolla el turismo residencial temporal, debido a que solo se encontraron turistas que alquilan o prestan una vivienda para permanecer en Huanchaco y a ningún turista residente que tenga una vivienda propia, tales datos se puede verificar en la tabla 13. Al mismo tiempo Huete (2008) resalta que los principales aspectos que toman en cuenta para la elección de un destino son el clima, servicios, seguridad, cercanía a aeropuertos, y el precio de la vivienda, por lo que según los resultados obtenidos en Huanchaco se pudo obtener que el principal aspectos para los turistas residenciales en huanchaco es el precio de la vivienda y la cercanía a la playa, pudiéndose verificar en la figura 22.

De igual manera Herrera (1997) menciona que el turismo residencial muestra particulares rasgos haciendo mención que el desplazamiento temporal y voluntario de los turistas residenciales, no solo se rigen por determinado tiempo de visitas, sino que se pueden realizar en un mes o fin de semana, en vacaciones periódicas e incluso fechas planificadas, esto se puede corroborar en los resultados de la encuesta realiza, encontrándose que los turistas residenciales mayormente se desplazan durante sus vacaciones en su lugar de origen, esto puede verificar en la figura 17 y a la vez también en la figura 18 se puede ver que el tiempo de permanencia de los turistas residenciales en Huanchaco es mayormente es de un mes .

En cuanto a la oferta cobarcos, (2006) menciona que existen dos tipos de oferta turística, una de ellas es la oferta turística básica tal como agencias de viajes, alojamientos(viviendas), transporte, etc. y la oferta turística complementaria que son aquellos bienes que no solo son turísticos pero requeridos por el turista como restauración, deportes, ocio, comercio. Según los resultados obtenidos se encontró viviendas ofertadas, agencias de viajes, transportes como micros, combis y taxi, un mercado de verduras y abarrotes y tiendas de surf, los cuales permite que el turista puede satisfacer todas sus necesidades.

VI. Conclusión

1. El turismo residencial en el Distrito de Huanchaco se manifiesta a través de la existencia de una demanda de turistas extranjeros en un 99%, son jóvenes en un 46%, motivados por la playa y los deportes, que viajan en vacaciones. En cuanto a la oferta se encontró 15 viviendas que son ofrecidas mediante páginas web, cada vivienda está completamente equipada y brinda los servicios necesarios para el turista, y a su vez Huanchaco cuenta con servicios básicos como complementarios, tales como, mercado, tiendas de sur, restauración, y transporte; que permite satisfacer las necesidades de los turistas durante su estadía
2. La demanda turistas residenciales identificada provienen el 52% de Europa, el 20% son de Norteamérica, el 18% de Sudamérica y el 9% son de Centroamérica, Oceanía y Asia, y estos están conformados por países como Estados Unidos, Francia, Argentina, Inglaterra, Uruguay, entre otros. El tiempo de permanencia de este tipo de turista en un 63% solo permanece durante un mes, el 83% alquilan las viviendas, donde el 51 % se alojan en casas y el 33% en departamentos y el 16% se queda aloja en viviendas prestadas por amigos o familiares.
3. La oferta turística residencial identifica fue de 15 viviendas de las cuales 14 son departamentos que varían entre 35 a 150 por día y 1 casa que varía entre los precios 30 a 100 soles por día. Algunas de las viviendas llevan como máximo 5 años en el mercado, así como también hay viviendas que están recientemente ofertadas. Y servicios básicos como un mercado, en el cual venden cualquier tipo de productos de acuerdo a la necesidad del poblador, así mismo una agencia de viajes y tiendas de surf. A si mismo se encontró a 58 restaurantes que están cerca al balneario.
4. Lo que se puede llegar a concluir que si las autoridades no se encargan de organizar, planificar y evaluar las viviendas la actividad turística, este fenómeno puede llegar a ser un competidor muy desleal para los establecimientos de hospedaje debido a que hay ciertas leyes o documentación que puedan dirigir esta actividad.

VII. Recomendaciones

- Incluir en el plan de trabajo de la Municipalidad Distrital de Huanchaco la creación de un registro en el cual se registre las viviendas ofertadas, ya que la municipalidad no cuenta con algún registro de este establecimiento en algún documento.
- Así mismo las entidades turísticas como Mincetur, Gercetur La Libertad conjuntamente con la municipalidad de Huanchaco debería diseñar e implementar un manual básico en el cual resalte el perfil del turista residencial de Huanchaco.
- La municipalidad distrital de Huanchaco debe hacer un registro de las viviendas que son ofertadas para el turismo residencial.

VIII. Propuesta

MANUAL BÁSICO

Herramientas para el Desarrollo

Huanchaco



MANUAL BÁSICO DE TURISMO RESIDENCIAL



Carla Yudith Cuestas Neyra
Autora

Universidad Cesar Vallejo

Escuela de Administración en Turismo y Hotelería

14 de julio del 2017

Índice



Presentación

I. Introducción al turismo

II. ¿Qué es el Turismo Residencial

III. La demanda turística

IV. La oferta turística

V. Gestión Pública para el mejor Desarrollo del Turismo Residencial

VI. Bibliografía

Presentación



La relevancia de este documento radica en el aporte de conocimientos básicos que requiere el emprendedor para entender el turismo residencial en cuanto a la oferta y demanda.

En él se desarrollan nociones básicas de turismo que esperamos sirvan de apoyo para quienes dirigen emprendimientos turísticos y motiven a otros a incursionar en este rubro, novedoso aún en la selva central, que tiene tanto potencial por aprovechar.

En él se desarrollan nociones básicas de turismo que esperamos sirvan de apoyo para quienes dirigen emprendimientos turísticos y motiven a otros a incursionar en este rubro, novedoso aún en la selva central, que tiene tanto potencial por aprovechar.



I. Introducción al turismo

A. ¿Qué es el turismo?

Es el conjunto de actividades realizadas por las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año, por motivos diferentes al de ejercer una actividad remunerada en el lugar visitado. (OMT, 2002).



❖ **Características del turismo**

- Es una actividad social-económica; porque la realizan personas y genera movimiento económico (transacciones monetarias).

Más allá de los avances tecnológicos que hoy apoyan al turismo, su esencia está en el contacto humano e intercambio cultural entre los visitantes y anfitriones de un lugar.

- Es estacional, porque los visitantes suelen viajar en determinadas épocas del año, como vacaciones y feriados largos.
- Es una actividad transversal y multisectorial, porque involucra diferentes sectores como la industria, construcción, transporte, comunicaciones, etc. Por ejemplo, el turismo no se puede desarrollar si no hay vías de acceso, servicios básicos y seguridad; estos requerimientos no son exclusivamente turísticos y mucho menos están a cargo del Vice-ministerio de Turismo o las Oficinas de Turismo de las municipalidades, pero impactan directamente en el desarrollo de la actividad turística.

❖ **Beneficios del turismo**

- Genera ingresos económicos y puestos de trabajo. Los visitantes no sólo realizan paseos y van a un restaurante u hotel, también compran artesanía, van a la bodega, al banco, a una cabina telefónica y de Internet, toman taxi y bus, etc. El turismo NO sólo beneficia a los hoteles, restaurantes y agencias de viajes, sino también a otros negocios como: transporte, comercio, industria, construcción, bancos y muchos más.
- Incentiva el mantenimiento y conservación de sitios arqueológicos, reservas naturales y otros lugares de interés para el turismo.
- Genera un intercambio social entre los visitantes y anfitriones, incrementando su nivel cultural.



Formas del Turismo

Forma	Explicación	Ejemplo
Turismo Interno	Son los viajes que realizan los residentes de un país al interior del mismo. Es decir, cuando una persona que vive en el Perú, realiza algún viaje al interior del país.	Magaly reside en Ayacucho y por sus vacaciones decide viajar a Trujillo.
Turismo Receptivo	Son los viajes que realizan personas que viven en determinado país y viajan a otro (s) país (es). En el caso del Perú, cuando recibimos personas residentes en el extranjero en nuestro país. Estas personas pueden ser extranjeros o peruanos pero que viven en el extranjero.	José es un brasilero que vive en Sao Paulo y realiza un viaje de negocios a Trujillo (Perú). Nicole es de Chiclayo pero vive en Canadá y en julio vino a visitar a su familia.
Turismo Emisivo	Son los viajes que realiza una persona residente en un determinado país (Perú), cuando sale al extranjero a viajar a otro(s) país(es).	Isabel vive en Trujillo (Perú) y viaja a Buenos Aires (Argentina) para visitar a sus amigos.



¿Sabías qué? El turismo es la tercera actividad económica más importante del Perú. Hasta el año 2016 el turismo ha llegado a aportar US\$ 20 mil millones por año a la economía peruana. Así lo ha destacado el World Travel & Tourism Council (WTTC).

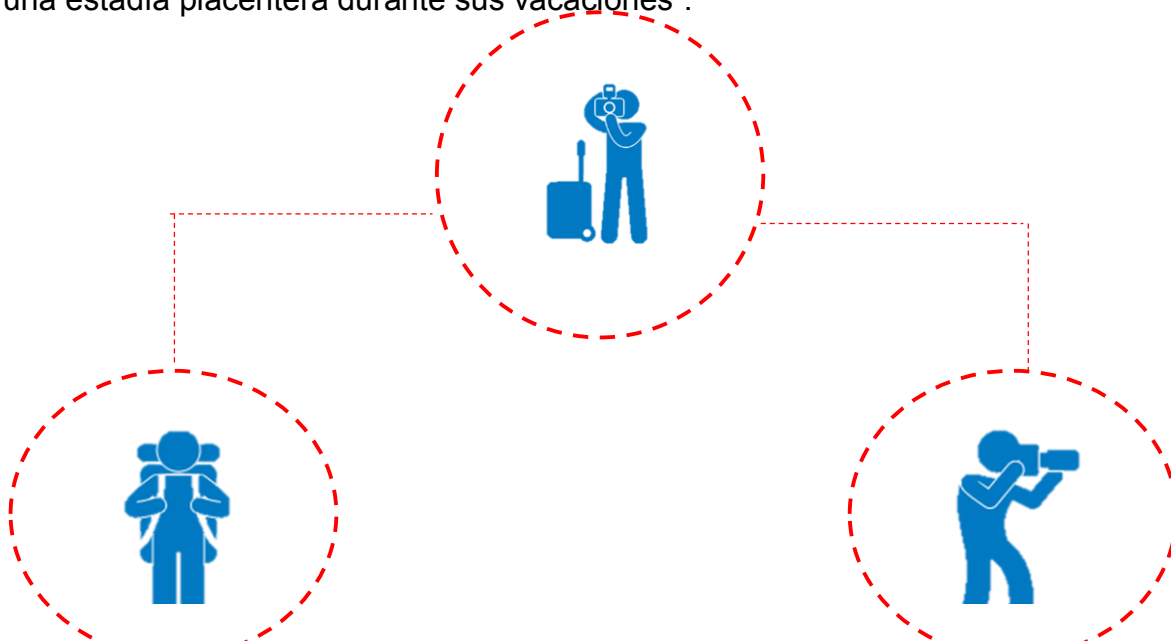
II. ¿Qué es el turismo Residencial?

El turismo residencial es una nueva actividad turística que se está desarrollando con gran notoriedad en los últimos años, mayormente en países europeos. Este fenómeno no tiene una definición exacta, pero la definición más adecuada para describir esta actividad es de la Doctora Raquel Huete que en el año 2008, refiere que:

“El Turismo Residencial es aquella actividad que hace uso con mayor frecuencia de alojamientos no hoteleros, tales como viviendas propias, rentadas o prestadas, las cuales las utilizan para vacacionar o residir, de forma permanente o semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual”.

TURISTA RESIDENCIAL

“Aquella persona que compra, alquila o presta una vivienda para uso turístico, así como una casa, apartamento o departamento. El cual les brinde una estadía placentera durante sus vacaciones”.



TURISTA RESIDENCIAL PERMANENTE

“aquellas personas tienen una vivienda y están registrados en algún documento”.

TURISTA RESIDENCIAL TEMPORALES

“Aquellas personas alquilan o prestan viviendas de amigos en donde se aloja durante un cierto tiempo.”

¿El Turismo residencial trae beneficios?

Si cumples con las condiciones anteriores claro que verás beneficios.

- **Beneficios económicos:**

Si recibes visitantes, podrás ofrecer paseos por tu localidad, brindar alojamiento viviendas. También podrás vender artesanías y los productos que cultivas. De esta forma los miembros de tu comunidad tendrán más ingresos.

- **Beneficios ambientales:**

Si tenemos un turismo planificado y ordenado, nuestros recursos no correrán el riesgo de ser depredados; durarán por mucho tiempo y nos servirán para seguir atrayendo visitantes pero sobre todo para mantener un lugar saludable y hermoso donde vivir.

- **Beneficios sociales:**

Para trabajar en turismo debes organizarte y trabajar junto a tus compañeros. Ayudándose mutuamente y tomando decisiones en conjunto aprenderás a trabajar en equipo. Verás cómo te va a servir trabajar de la misma manera en otras actividades. Además gracias a la organización de tu comunidad podrán tener mejores servicios de luz, agua, salud, educación y transporte.



- **Beneficios culturales y educativos:**

Tu cultura e identidad se verán fortalecidas pues son apreciadas por los visitantes y eso hará que tú te sientas orgulloso y conserves tus valores culturales.

Gracias al Turismo Residencial, tu comunidad se hará conocida en el Perú y el mundo, tus hijos conocerán otras culturas, mejorarán sus conocimientos y los peruanos podremos conocernos y educarnos unos a otros a través de los viajes.



III. La demanda turística

Según la OMT, se define a la demanda turística como “el conjunto de turistas ya sea individual o grupal, que son motivados por una serie de productos o servicios turísticos los cuales les permita satisfacer sus necesidades.

Para que exista el turismo deben existir visitantes.

Por ello, es vital conocer los tipos de viajeros que nos visitan o los que podrían estar interesados en visitarnos y aún no lo hacen, y en base a esa información desarrollar nuestra oferta turística.



Motivaciones de viaje

Motivación	Explicación	Ejemplos
Vacaciones, recreación u ocio	Viajes con fines de recreación o descanso.	Durante el mes de agosto, la familia Rachel proveniente de Estados Unidos decide visitar Huanchaco para disfrutar del verano y la playa.
Visitas de amigos y parientes	Viajes con el objetivo principal de visitar a amigos y familiares.	Oscar es Holandés, pero hace cuatro años vive en sus padres Viven en Huanchaco. Sin embargo, cada año regresa a Huanchaco a visitar a su familia y amigos en el mes de julio.
Salud	Viajes que realizan las personas con el fin de sanarse física y psicológicamente	Pedro es de Lima, y viaja a Huanchaco, un lugar tranquilo en donde la playa y el ambiente le va ayudar en salud.
Religión	Viajes con fines religiosos como peregrinaciones, charlas, etc.	Lucia y Juan son una pareja estadounidenses que llegaron a Huanchaco con el fin de dar Charlas en iglesias cercanas al lugar
Especializadas	Son viajes por razones muy específicas como: surfear, observar aves, pasantías de agricultores, etc.	Lucas y Matías son dos amigos que les encanta el surf y viajan a Huanchaco cuando hay competencias

¿Cómo es el turista residencial que visita tu comunidad?



*Si los conoces,
sabrás qué hacer
para que estén
contentos en su
visita.*



- Te visita porque quiere realizar actividades o disfrutar del entorno de tu comunidad. Así como también busca servicios de calidad y se preocupa por su seguridad.
- Le gusta quedarse en **casas o departamentos con camas y baños limpios; y si tienes agua caliente, te lo agradecerá** porque también quiere estar cómodo.
- Espera recibir un buen trato, por eso sé un buen anfitrión. **¡Se amable y amistoso con él!**
- Aunque prefiere organizar su visita mediante **agencias de viaje formales**, también busca información a través de internet. Por eso deberías considerar **crear un correo electrónico y difundir tu emprendimiento por internet.**



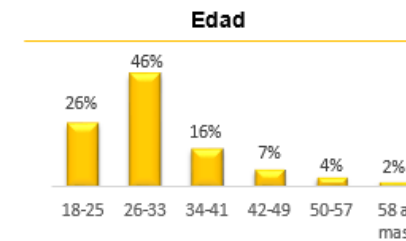
- Le gusta tener un guía que lo oriente en su visita, con conocimientos básicos de español e inglés.
- Y sobre todo... no le gusta que lo engañen. La información que le des debe ser real. Si bien no te exigirá grandes comodidades, debes decirle cómo será el lugar en el que se va a quedar. Esfuérzate para que esté siempre cómodo.

Si tu comunidad no cuenta con algún servicio debes informarlo anticipadamente.

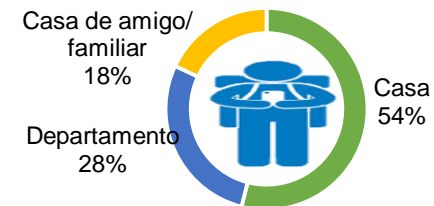


¿Quiénes son?

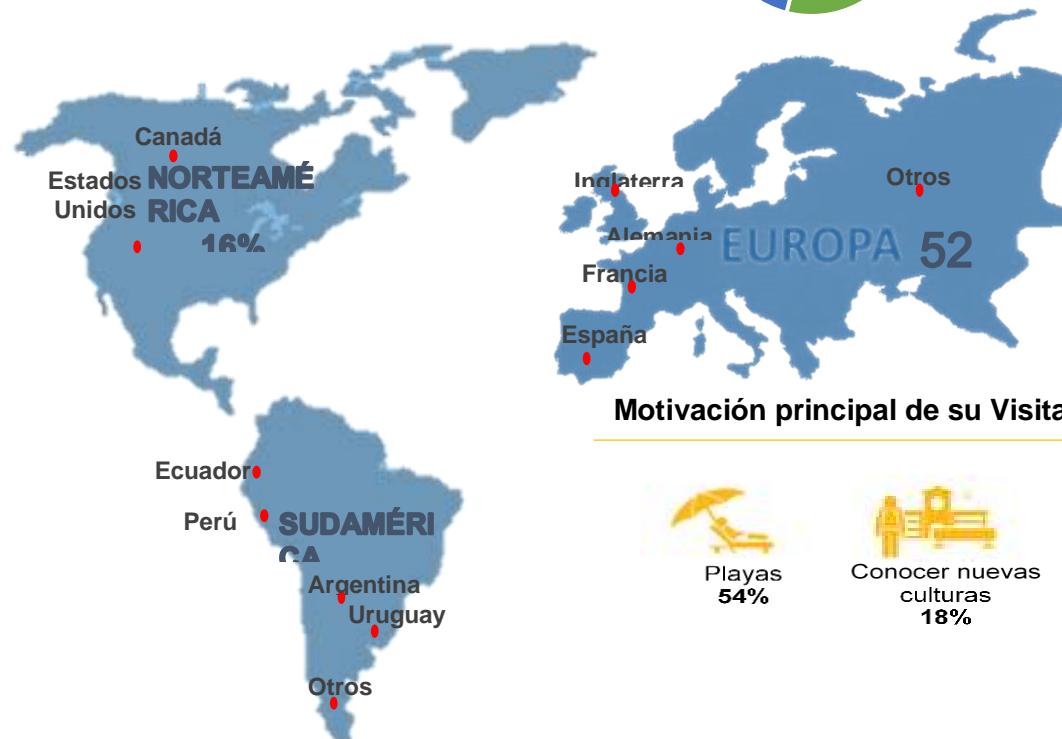
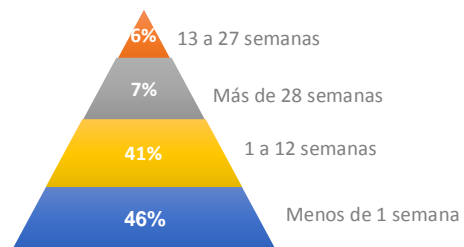
- Europa es el principal el principal emisor de turistas residenciales a Huanchaco
- Aproximadamente 45% son hombres y 55%, mujeres.
- Tienen ingresos mensuales de 3,000 soles o más.
- Tienen entre 26 y 33 años.
- El 71% son solteros
- Son profesionales que desempeñan cargos Profesionales y técnicos.
- Alquilan casas y departamentos durante su estadía



Tipo de vivienda donde se hospeda



Tiempo de estadía



Motivación principal de su Visita









IV. Oferta Turística

Conjunto de viviendas, infraestructuras, equipamientos y servicios, dentro de un conjunto unitario, en régimen de propiedad o alquiler, orientado en su diseño y funcionamiento a proporcionar a sus usuarios una alta calidad de vida, especialmente en el orden medioambiental, a desarrollar sus capacidades personales en actividades de ocio y en las relaciones sociales y de convivencia, constituyendo en sí mismo un producto turístico tipificado.



Existe dos tipos de oferta turística, una de ellas es la Oferta turística básica la cual se refiere aquellos bienes y servicios de carácter solo turísticos (agencias de viaje, alojamientos, transporte, etc.) y la Oferta turística complementaria, son aquellos bienes que no son solo turísticos, pero a la vez son requeridos por los turistas y a la vez complementan el producto final (restauración, deportes, ocio, comercio, etc.).

Recursos Turísticos

Atractivos	Descripción	Imagen
<p>Chan Chan</p>	<p>Está ubicado a 4.5 km al Noroeste de la ciudad de Trujillo. Acceder a ella toma unos 15 minutos (en automóvil) a través de una carretera asfaltada.</p> <p>Está conformado por ciudadelas, plataformas, barrios populares y cementerios rodeados de murallas de hasta 13 metros de altura.</p>	
<p>Santuario de Nuestra Señora de la Candelaria</p>	<p>Dentro del santuario Reposan los restos del padre benefactor de Huanchaco Deán Saavedra. En su interior los detalles son simples y su cubierta es de tipo bóveda, en las que posee imágenes de los santos como el Señor del Cautivo, San Judas Tadeo y una urna con el cuerpo de Jesús.</p>	
<p>Playa de Huanchaco</p>	<p>La playa Huanchaco es una de las playas de las más importantes de Trujillo, se caracteriza por presentar un microclima especial, está cerca de la ciudad de Trujillo y a otras zonas aledañas,</p>	
<p>Boulevard Gastronómico y Parador Turístico "Quibisich"</p>	<p>Fue construido por la municipalidad de huanchaco en el año 2000, está conformado por tres áreas (plataforma de venta de comida y platos típicos, parador turístico y tiendas de artesanía).</p>	
<p>Muelle de Huanchaco</p>	<p>Construido el 28 de julio de 181 por la agencia de don José Saá y Cia con 108 metros de materiales de fierro. En 1902 lo compro Víctor Larco Herrera quien le aumento 30 metros más.</p>	
<p>Mundial de Longboard Huanchaco</p>	<p>El Mundial de longboard de Huanchaco es una competencia de surf que se realiza desde el año 2009 y se sigue realizando hasta la actualidad.</p> <p>Es una actividad que genera mucha afluencia de turistas a Huanchaco, tal es el caso que muchos turistas llegan antes de realizarse dicha actividad.</p>	

Viviendas ofertadas

Tipo de vivienda	Dirección	Precio
Departamento	Av. La Rivera 810, Huanchaco	S/. 2,300 mensual
Departamento	Calle Los Cerezos N° 121 Huanchaco	S/. 1,600 mensual
Departamento	Av. Las Palmeras 330, Huanchaco	S/. 1,000 mensual
Departamento	Av. La Rivera 714, Huanchaco	S/. 32.00 por día
Departamento	Av. La Rivera 810, huanchaco	S/. 159.00 mensual
Departamento	Calle Los Cedros 421, Las Lomas	S/. 1,200.00 mensual
Departamento	Calle Barnechea 810	S/. 700.00 mensual
Departamento	Jr. Libertad N° 543	S/. 900.00 mensual
Departamento	AV. CIRCUNVALACIÓN 313	S/. 1,200 soles mensual
Mini departamento	Calle Ricardo Palma 269	S/. 1,580 mensual
Departamento	Calle los robles 334	S/. 150 por día
Departamento	Calle los Pinos	S/. 120 por día
Departamento	Jr. Libertad 324	S/. 150 por día
Residencial (Departamentos)	Calle el Pescador 405	S/. 280 por día
Casa Surf	Av. Larco Herrera 810, huanchaco	S/. 42.00 por día



Restaurantes

Nombre Comercial	Dirección	Clase
Huacamam Restaurant	Av. Víctor Larco N° 1550	Restaurante
Restaurant Big Ben Huanchaco	Av. Víctor Larco N° 1884	Restaurante 3 Tenedores
Restaurant Blue Mar Huanchaco	Libertad N° 354	Restaurante
Restaurant Deán Saavedra	Av. Deán Saavedra N° 548	Restaurant
Restaurant El Buen Cebichito	Av. Víctor Larco N° 1440	Restaurante
Casa Tere	Jr. Víctor Larco N° 280	Restaurante
Restaurant El Campechano	Unión (Huanchaco Tradicional) N° 320	Restaurante
Restaurant Alfredo	Cal. Los Pinos N° 377	Restaurante
Restaurant Turístico Cartagena	Av. Víctor Larco N° 810	
Hostal Restaurant Los Esteros	Av. Víctor Larco N° 870	Hostal Restaurant
Cafetería-Restobar El Mediterráneo	Cal. Los Robles N° 190	Cafetería Resto-Bar
Hostal Restaurant Cocos Beach	Av. Víctor Larco N° 1500	Hostal-Restaurante
Restaurant Lucho Del Mar	Av. Víctor Larco N° 600	Restaurante 3 Tenedores

En la lista de restaurantes ofertados en Huanchaco encontramos a 58 establecimientos que brindan servicio de alimentación, lo que permite que el turista tenga mejor experiencia culinaria. Y a sí mismo, están muy cerca al balneario. La mayoría se especializan en pescados y mariscos, debido a que hay una gran demanda turística que acceden a esos tipos de platillos, además muestra que los meses de enero, febrero, marzo, julio y agosto son tienen mayor afluencia de demanda.



V. GESTIÓN PÚBLICA PARA EL MEJOR DESARROLLO DEL TURISMO RESIDENCIAL

El Estado (a través de sus gobierno regionales y locales, en particular de las municipalidades distritales y provinciales) debe ejercer sus competencias en la dotación de bienes públicos básicos, el ordenamiento del territorio, la planificación local y en la creación del entorno adecuado para el desarrollo de los emprendimientos locales, entre otras funciones relacionadas con el desarrollo del Turismo Rural Comunitario en el marco de su rol de promoción del desarrollo económico local y otros mandatos presentes.

❖ IMPLEMENTACIÓN PROGRAMAS NACIONAL DE TURISMO RESIDENCIAL

A partir del presente documento, el Programa Nacional de Turismo Residencial se contemplará el desarrollo de las siguientes acciones como por ejemplo:

- Fortalecimiento de gobiernos locales y organizaciones públicas y privadas vinculadas a la gestión del desarrollo local.
- Conciencia turística y educación para el desarrollo.
- Gestión del patrimonio ambiental y cultural.
- Gestión Empresarial (Mype Turística).
- Promoción turística y articulación comercial.

Participación social

El desarrollo turístico depende del esfuerzo conjunto de todos los actores sociales implicados, por lo tanto el municipio debe ser el actor coordinador. Los actores sociales con capacidad de intervención en la actividad turística, pueden ser de diferentes tipos, pero para simplificar el análisis, se mencionaran los siguientes:

- El municipio, en representación del sector público;
- Los empresarios, parte del sector privado;
- Comunidad que busca mejorar la calidad de vida.

Los actores como las municipalidades, empresarios y comunidad, son socios en este proyecto o empresa común, que consiste en desarrollar la actividad turística, bajo el marco de un turismo sustentable.

El objetivo final es intentar conciliar las diferentes aspiraciones y exigencias legítimas de cada grupo. Alcanzar el consenso necesario para hacer viable el proceso de desarrollo turístico, a través de las consultas pertinentes y la disposición a colaborar de los diferentes grupos sociales (corresponsabilidad).

Si se consideran por separado los intereses que en teoría persigue cada uno, podremos llegar a la conclusión que existe entre ellos un campo común de acuerdo, de actores subsidiarios.

Además, dentro del proceso de desarrollo turístico, se generan relaciones de dependencia entre unos y otros que derivan en beneficios económicos para todos.

Ubicación de cada grupo e intereses con relación al turismo:

- **Interés del municipio:**
 - Elevar la calidad de vida de la población.
 - Generación de empleo bien remunerado.
 - Redistribuir el ingreso.
 - Impulsar la capacitación técnica

- Lograr una gestión eficiente de los medios económicos y humanos disponibles.
- Velar por la conservación del patrimonio natural y edificado.
- Crear condiciones favorables para los inversionistas

- **Interés empresarial:**

- Condiciones favorables.
- Acceso a facilidades financieras.
- Contar con mano de obra capacitada y eficiente.
- Servicios e infraestructuras de apoyo.
- Gestión de permisos y autorizaciones.
- Contar con información básica para la realización de inversiones rentables y seguras.

- **Interés comunitario:**

- Mejorar sus condiciones de vida.
- Tener acceso a oportunidades de trabajo.
- Disponer de los servicios básicos necesarios.
- Servicios de salud, educación y recreación.
- Mayor participación en las decisiones políticas que afectan su modo de vida.
- Conservar el patrimonio natural, histórico y cultural.

A partir del reconocimiento de lo que cada grupo de la sociedad considera deseable, se puede construir un pacto social en beneficio del turismo.

- **Interés compartido:**

- Mejorar la infraestructura, servicios y equipamiento de apoyo.
- Crear y apoyar alternativas de desarrollo económico.
- Revalorar el talento local.
- Conservar el patrimonio.
- Impulso a la creación de PYMES Turísticas

Turismo, Economía y Municipio

Los beneficios que cada uno de los actores sociales, recibe del turismo son muchos, reconociendo y valorando su efecto multiplicador. La forma de

explicar en qué consiste el efecto multiplicador del turismo, es el proceso que sigue el dinero que gastan los turistas cuando viajan:

1. El gasto turístico provoca una reacción en cadena, que se inicia desde el momento en que cualquier persona decide viajar a un destino turístico.
2. El turista se pone en contacto con una agencia de viajes, y contrata su medio de transporte hasta el lugar, en algunos casos su alojamiento y alimentación.
3. La acción pone en marcha servicios turísticos, algunos de ellos locales y otros de grandes empresas internacionales.
4. Mientras mayor sea la prestación de los servicios a nivel local, mayores serán los beneficios que queden en la comunidad. Por ello se debe apoyar a las pequeñas y medianas empresas en el municipio.
5. Una vez que el turista llega al lugar elegido, realiza gastos en:
 - Alojamiento.
 - Alquiler de transporte.
 - Alimentación.
 - Compra de artesanías y productos típicos.
 - Visita a los sitios de interés turístico.
 - Asistencia a eventos culturales.
6. Las empresas vinculadas a los gastos y encargadas de satisfacer las demandas de consumo de los turistas, necesitan proveedores alternos tipificando al turismo como una actividad interdependiente.
 - Alimentos y bebidas,
 - Artesanías,
 - Productos de consumo variados.
7. Es necesario el apoyo para el mantenimiento, atención al cliente, servicio de limpieza, alimentación e información.
8. Las personas incorporadas al mercado de trabajo que genera la actividad turística, obtienen un salario en México 30% superior al de otras ramas económicas, que les permitirá satisfacer sus propias necesidades de consumo, fortaleciendo así la economía local, se

considera que el país laboran para el turismo más de 1,900,000 personas

9. Los empresarios en la medida en que prospere su negocio, podrán reinvertir los beneficios, ampliando o diversificar sus servicios, los cuales, favorecen la creación de empleos.

¿Qué condiciones son convenientes para dedicarte al Turismo Residencial?

- Tener **Vocación de servicio**. Para tener una relación amistosa y cordial con los visitantes que llegan a tu comunidad es importante ser hospitalario y querer compartir con ellos sin que esto sea una obligación.
- **Contar con recursos culturales y/o naturales**. Tu localidad debe contar con espacios naturales y manifestaciones culturales que puedan ser atractivos para los que te visitan.
- **Respetar, valorar y conservar tu patrimonio**. Los visitantes quieren conocer los recursos de tu comunidad en buen estado, por eso es importante cuidarlos así podrás ofrecerlos por muchos años.
- **Contar con las vías de comunicación y servicios básicos**. Es necesario que sea fácil llegar a tu comunidad, por ello es importante contar con las vías y medios de transporte necesarios para que los turistas te visiten. También debes contar con servicios básicos,



de luz, agua y desagüe para que el turista tenga una mejor estadía.

- **Registrar tu vivienda como un alojamiento turístico**
- **Tus servicios deben ser de calidad.** Brindar servicios turísticos y actividades complementarias de calidad que respondan a las expectativas de los visitantes.
- Realizar actividades acordes a las posibilidades que existen en el territorio de la comunidad. Al viajero le interesa efectuar actividades según sus preferencias, pero también compartir contigo las actividades tradicionales que ha tenido la comunidad a lo largo del tiempo. Por ese motivo y considerando que el turismo es una actividad complementaria para tu economía es importante mantener tus actividades económicas de siempre.





¡ATENCIÓN! *El turismo es una actividad adicional a las actividades económicas que siempre realizas.*
¡NO DEBES DESCUIDARLAS!



¿Qué es lo que se debe tener en cuenta?

- **Las medidas de seguridad.**

Identifica la zona como un lugar tranquilo y seguro con la garantía de que los visitantes no se hagan daño o tengan accidentes. Ten en cuenta que la mayoría suele vivir en terrenos planos. Coloca escaleras, puentes, sogas, que pueden ser de gran ayuda.

- **El acceso y el transporte.**

Hay que acondicionar caminos y senderos para que nuestros visitantes recorran la zona fácilmente. No debes olvidar darles mantenimiento constante y que estén acompañados de señales.

- **Investigaciones sobre la historia y cultura de tu localidad.**

Es importante que conozcas la historia de tu comunidad para poder contársela a los visitantes.



- **El material informativo.**

Prepara información que utilizarán los guías de turismo, elabora folletos, trípticos y paneles para difundir la información turística.

- **El personal capacitado.**

Una buena experiencia turística depende sobre todo de las personas que dan el servicio, por eso ellos deben estar bien preparados para hacer agradable la visita.

- **La conservación de los recursos turísticos.**

Recuerda que tu patrimonio es lo que te identifica, por eso debes protegerlo para que no se deteriore. Para eso puedes recurrir a autoridades como el Ministerio de Cultura y el Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas SERNANP.



*Para cuidar tu patrimonio no sólo debes evitar el vandalismo, la contaminación y las invasiones, también debes conservar y valorar tus comidas, cantos, bailes, instrumentos y técnicas ancestrales
¡Siéntete orgulloso de lo que tienes!*



VI. Bibliografía

- Huete, R. (2008). Tendencias del turismo residencial: El caso del Mediterráneo Español. Repositorio Institucional de la Universidad de Alicante, 14, 23. Recuperado de <https://rua.ua.es/dspace/handle/10045/10404>
- Castro, R. (2010). Elementos del Turismo: Teoría, Clasificación y Actividad. San José, Costa Rica. Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Mazón, T., Huete, R. y Mantecón, A., (Eds.) (2009). Turismo, *urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial*. Barcelona: Icaria.

IX. Referencias

- Aledo, A. y Cañada, E. (2012). *El Turismo Residencial en Tiempo de Crisis*. Recuperado de <http://www.albasud.org/publ/docs/57.pdf>
- Gascón, J. y Cañada, E. (Coords.). (2016). *Turismo residencial y gentrificación rural. España: Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*. Recuperado de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/61036/1/2016_Aledo_Turismo-residencial-y-vulnerabilidad.pdf
- Vázquez de la Torre, G. (2012). *Factores que inciden en la Demanda del Turismo Residencial: La Búsqueda de un Producto Diferenciado*. *Revista Cubana de Investigaciones Turísticas*, 11(1), 11. Recuperado de <http://retos.mes.edu.cu/index.php/retojs/article/view/69/61>
- Van Noorlos, F. (2013). *El turismo residencial y sus consecuencias para el desarrollo Equitativo y sostenible en Guanacaste, Costa Rica*. *Investigación y comunicación para el desarrollo (ALBA SUD)*, 15, 49. Recuperado de <http://www.albasud.org/publ/docs/58.ca.pdf>
- Bielza de Ory, V. y Bohl, R. (2009). *El turismo residencial y su impacto en la estructuración territorial de Lima metropolitana*. En Mazón, Tomás; Huete, Raquel y Mantecón, Alejandro (eds.), *Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial* (pp. 145-160). Barcelona: Icaria.
- Mazón, T., Huete, R. y Mantecón, A., (Eds.) (2009). *Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial*. Barcelona: Icaria.
- Huete, R. (2008). *Tendencias del turismo residencial: El caso del Mediterráneo Español*. *Repositorio Institucional de la Universidad de Alicante*, 14, 23. Recuperado de <https://rua.ua.es/dspace/handle/10045/10404>.

- Arias, E. (2007). *Análisis del papel del turismo residencial en la cabecera municipal de Ixtapan de la Sal, Estado de México*. Universidad Autónoma del Estado de México, 12, 42. Recuperado <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193420224002>
- Jiménez, C. y Tinoco, I. (2014). Análisis del comportamiento de consumo de vivienda del turista residencial norteamericano en la ciudad de Cuenca. (Tesis Licenciatura). Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5054/1/TESIS%20PDF.pdf>
- Castro, R. (2010). Elementos del Turismo: Teoría, Clasificación y Actividad. San José, Costa Rica. Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Olmos, L. y García, R. (2011). Estructura del Mercado Turístico. Madrid, España. Ediciones Paraninfo, S.A..
- Socatelli, M. (2013). Mercadeo Aplicado al Turismo. La Comercialización de Servicios, Productos y Destinos Turísticos Sostenibles. Repositorio de la Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica. Recuperado de <http://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-07/semana4/LS4.1.pdf>

X. Anexos

Anexo 1: Fichas De Observación para vivienda

Dirección:					
Tipo de Vivienda: Casa() Departamento()		Precio:	Departamento:	Provincia:	Distrito:
Régimen de Tenencia: Alquilada () Prestada ()			Imagen		
Descripción					
Características de la vivienda			SÍ	NO	
Tiene licencia de funcionamiento como establecimiento Hospedaje					
Comodidad en sus habitaciones					
Tiene espacios apropiados para las necesidades del turista					
Las habitaciones están amuebladas y equipadas					
Servicios adicionales como wifi, lavandería y cable etc.					

Anexo 2: Fichas De Observación para Servicios Turísticos Ofertados

Tipo de Servicios :

Descripción

Imagen

Anexo 3: Fichas De Observación para recursos y/o atractivos Turísticos Ofertados

Nombre del recurso:		
Departamento:	Provincia:	Distrito:
Categoría:		
Tipo:		
Sub Tipo:		
Acceso:	Distancia en km/tiempo:	
Vías de acceso:	Tramo:	
Tipo de ingreso:		
Libre() Previa presentación de boleto/ ticket () Semi-restringido(previo permiso) ()		
Horario de visita:		
Descripción:		
Particularidades:		
Época de visita:		
Todo el año ()		
Esporádicamente en algunos meses ():		
Fines de semana ():		

Anexo 4

CUESTIONARIO

Edad:
Sexo:
Procedencia:

Estado civil:
Nivel de instrucción:

1. **¿En qué tipo de establecimiento usted se aloja cuando visita Huanchaco?**
a) Vivienda b) Establecimiento de Hospedaje
2. **¿Cuál es el tiempo de permanencia en Huanchaco?**
a) Días b) Semanas c) Meses
Cuantos:
3. **¿En qué tipo de vivienda usted que aloja en Huanchaco?**
a) Casa b) Apartamento c) departamento d) Casa de un amigo o de un familiar
4. **¿Cuál es el régimen de tenencia de la vivienda?**
a) Comprada b) Alquilada c) Prestada
Si es alquilada:
¿Por cuánto tiempo lo alquila?
.....
¿Cuál es el costo del alquiler o compra?
.....
5. **¿Qué medios de comunicación que utiliza para compra o alquiler de la casa?**
a) Internet
b) Televisión
c) Revistar
d) Portales de turismo
e) Otros:
6. **¿Cuál fue su principal motivo de su visita a Huanchaco?**
a) Conocer nuevas culturas
b) Tiempo de Ocio
c) Playa
d) Negocios
e) Familia y/o amigos
f) Otro:
7. **¿Ha visitado antes Huanchaco?**
a) Si b) No

¿Cuántas veces?.....

¿Influyó en su decisión de residencia las experiencias vividas en Huanchaco?
a) Si b) No
8. **¿Por qué escogió a Huanchaco como destino de Residencia?**
a) Clima
b) Playa
c) Gastronomía y Folclore.
d) Actividades recreativas y deportivas
e) Vida nocturna
f) Gente.
g) Otros:
9. **¿Qué aspectos toma en cuenta a la hora de elegir un lugar de residencia?**
a) Clima
b) Accesibilidad
c) Seguridad
d) Ambiente
e) cercanía a Aeropuertos
f) Precio de la Vivienda
g) Vida Nocturna
h) Todos

- 10. ¿Qué lugares visita durante su permanencia?**
- a) Chan Chan
 - b) Huacas del sol y la Luna
 - c) Centro Histórico Trujillo
 - d) Otros:
- 11. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio?**
- a) 1,000 - 3000
 - b) 3,001 - 5,000
 - c) 5,001 - 7,000
 - d) 7,001 - 9,000
- 12. ¿Cuál es el promedio de gastos durante su permanencia en Huanchaco?**
- a) 500 - 800
 - b) 801 - 1,100
 - c) 1,101 - 3,000
 - d) 3,001 - 6,000
- 13. ¿Influye en su decisión de compra o alquiler la ubicación de la vivienda?**
- a) Sí
 - b) No
- 14. ¿Qué servicios utiliza en huanchaco?**
-
- 15. ¿Qué apreciación tiene con respecto al clima, en la Huanchaco?**
- a) Muy Agradable
 - b) Agradable
 - c) Regular
 - d) Desagradable
 - e) Muy desagradable
- 16. ¿Usted viaja cuando es temporada de...?**
- a) Vacaciones de su lugar de origen
 - b) Festividades turísticas en Huanchaco
 - c) Actividades Deportivas
 - d) Cualquier temporada
- 17. ¿Cuáles de las siguientes actividades Turísticas durante su permanencia?**
- a) Deportes Turísticos
 - b) Visitas y/o recorridos guiados a atractivos turísticos
 - c) Visualización de Folclore
 - d) Otros:
- 18. ¿Qué actividades económicas usted realiza durante su permanencia en huanchaco?**
-

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TÍTULO DE LA TESIS: EL TURISMO RESIDENCIAL EN EL DISTRITO DE HUANCHACO, AÑO 2017

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	N° ÍTEMS	ÍTEMS	TIPO DE INSTRUMENTO	OPCIÓN DE RESPUESTA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
							RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEMS		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEMS Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA	
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
TURISMO RESIDENCIAL Actividad económica que se dedica a la urbanización, construcción, venta y alquiler de viviendas que conforman al sector extra hotelero, cuyos usuarios las utilizan para vacacionar o residir, de forma permanente o semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual, y que responden a nuevas fórmulas de movilidad y residencial de las sociedades	Oferta Turística	- Precio de alquiler de la vivienda por días, semanas o mes - Precio de viviendas por compra	No se aplica	Observación de la oferta en cuanto a su precio y costo de esta.	Ficha de Observación	Abierta								
		- Número de viviendas ofertadas - Numero de restaurante - Tipos de servicios turísticos ofertados	No se aplica	Observación de los tipos de servicios ofertados en Huanchaco.										

		- Recursos y atractivos turísticos ofertados	No se aplica	Observación en cuanto a los atractivos ofertados en Huanchaco.														
		- Condiciones favorables de clima	1	¿Qué apreciación tiene con respecto al clima, en la Huanchaco?	Encuesta	Cerrada												
	Demanda Turística	- Tipo de vivienda más utilizadas - Régimen de la tenencia de la vivienda(Comprada, alquilada o prestada) - Canales de compra y alquiler de la vivienda	1	¿En qué tipo de vivienda usted que aloja en Huanchaco?	Encuesta	Cerrada												
			2	¿Cuál es el régimen de tenencia de la vivienda?														
			3	¿Por cuánto tiempo lo alquila?														
			4	¿Cuál es el costo del alquiler?														
			5	¿Qué medios de comunicación que utiliza para compra o alquiler de la casa?														
		- Distribución porcentual del turista nacional y extranjero		Identificada mediante la encuesta	Analizada mediante la encuesta	Abierta												

		<ul style="list-style-type: none"> - Temporada y estacionalidad de los turistas residenciales - Factores que influyeron para residir en el lugar (clima, paisaje, accesibilidad, playa - Nivel económico del turista residencial 	1	¿En qué tipo de establecimiento usted se aloja cuando visita Huanchaco?	Encuesta	Cerrada										
			2	¿Ha visitado antes Huanchaco?												
			3	¿Influyó en su decisión de residencia las experiencias vividas en Huanchaco?												
			4	¿Por qué escogió a Huanchaco como destino de Residencia?												
			5	¿Qué aspectos toma en cuenta a la hora de elegir un lugar de residencia?												
			6	¿Cuál es el tiempo de permanencia en Huanchaco?												
			7	¿Usted viaja cuando es temporada de.....?												
			8	¿Cuál es su ingreso mensual promedio?												
			9	¿Cuál es el promedio de gastos durante su permanencia en Huanchaco?												
							1	¿Qué lugares visita durante su permanencia?								

	<ul style="list-style-type: none"> - Actividades de ocio y recreación realizan durante su permanencia - Recursos y atractivos turísticos visitan durante su permanencia - Actividades económicas realizan durante su permanencia 	2	<p>¿Cuáles de las siguientes actividades Turísticas durante su permanencia?</p> <p>¿Qué actividades económicas usted realiza durante su permanencia en huanchaco?</p>	Encuesta										
		3												

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

CUESTIONARIO

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

DNI:

OBSERVACIONES:
.....

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

FICHA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

DNI:

OBSERVACIONES:
.....

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

FICHA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: *Martín Vargas Jirón*

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: *Maestro*

DNI: *10725829*

OBSERVACIONES:


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

CUESTIONARIO

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Determinar cómo se manifiesta el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Martín Vargas Jory

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Maestro

DNI: 69225829

OBSERVACIONES:


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

FICHA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVO QUE CUMPLE LA FICHA DE OBSERVACIÓN:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Zapata Mondosa, Marcos Elena

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctora en Ciencias del Desarrollo

DNI: 40117791

OBSERVACIONES:


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

CUESTIONARIO

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

Zapata Mondosa, Mercedes Elena

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

Doctora en Ciencias del Desarrollo

DNI:

40117791

OBSERVACIONES:



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

FICHA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

Herrera Plones Enrique

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

Mg

DNI:

18080032

OBSERVACIONES:



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:

CUESTIONARIO

OBJETIVO QUE CUMPLE EL CUESTIONARIO:

- Analizar el Turismo Residencial en el distrito de Huanchaco, año 2017

DIRIGIDO A: A los Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Huanchaco

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Herrera Flores, Enrique

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Mg

DNI: 78080032

OBSERVACIONES:


FIRMA DEL EVALUADOR

