

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**



**FACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE UN PROYECTO DE**  
**INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN COMPLEJO**  
**TURÍSTICO EN LA CIUDAD DE PUCALLPA-UCAYALI**

**Tesis para optar el título profesional de**  
**ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**GUISELA KARIN VILLALOBOS DÍAZ**  
**DIEGO DANNY QUIÑONEZ PANCHANO**

**Pucallpa, Perú**

**2023**



## UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
**COMISIÓN DE GRADOS Y TÍTULOS**



*“Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad”*

### ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 5:00 PM del día martes 15 de Enero del 2019, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en el artículo 37° del Reglamento de Grados y Títulos, se reunió el jurado integrado por **Dr. Edinson Alirio Rengifo Romero (Presidente)**, **Mg. Miguel Angel Valdivieso Garcia (Miembro)** Eco. **Wagner Wilde Cardenas Pezo (Miembro)**.

Se realizó la sustentación de la Tesis Titulada: **“FACTIBILIDAD TECNICA Y ECONOMICA DE UN PROYECTO DE INVERSION PARA LA IMPLEMENTACION DE UN COMPLEJO TURISTICO EN LA CIUDAD DE PUCALLPA-UCAYALI”**, por (la), (el) Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Guisela Karin Villalobos Diaz**; y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

“La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
- Aprobado por mayoría
- Desaprobado...”

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR MAYORIA

Siendo las 6:30 PM del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los Miembro del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

.....  
 Dr. Edinson Alirio Rengifo Romero  
 Presidente

.....  
 Mg.-Miguel Angel Valdivieso Garcia  
 Miembro

.....  
 Eco. Wagner Wilde Cardenas Pezo  
 Miembro



.....  
 Abog. Mg. Edgar Guizado Moscoso  
 Secretario Académico



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
**COMISIÓN DE GRADOS Y TÍTULOS**



*“Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad”*

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
 ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Siendo las *5.00 PM* del día martes 15 de Enero del 2019, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en el artículo 37° del Reglamento de Grados y Títulos, se reunió el jurado integrado por **Dr. Edinson Alirio Rengifo Romero (Presidente), Mg. Miguel Angel Valdivieso Garcia (Miembro) Eco. Wagner Wilde Cardenas Pezo (Miembro).**

Se realizó la sustentación de la Tesis Titulada: **“FACTIBILIDAD TECNICA Y ECONOMICA DE UN PROYECTO DE INVERSION PARA LA IMPLEMENTACION DE UN COMPLEJO TURISTICO EN LA CIUDAD DE PUCALLPA -UCAYALI”**, por (la), (el) Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Diego Danny Quiñonez Panchano**; y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

“La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
- Aprobado por mayoría
- Desaprobado...”

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

*APROBADO POR MAYORIA*

Siendo las *6.30 PM* del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los Miembro del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

*[Firma]*  
 Dr. Edinson Alirio Rengifo Romero  
 Presidente

*[Firma]*  
 Mg. Miguel Angel Valdivieso Garcia  
 Miembro

*[Firma]*  
 Eco. Wagner Wilde Cardenas Pezo  
 Miembro



*[Firma]*  
 Abog. Mg. Edgar Guizado Moscoso  
 Secretario Académico

## ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali como requisito para optar el Título Profesional de Economista: Especialista en Negocios Internacionales.

Dr. Edinson Alirio Rengifo Romero



---

Presidente

Mg. Miguel Ángel Valdivieso García



---

Miembro

Mg. Wagner Wilde Cárdenas Pezo



---

Miembro

Dr. Moisés Amancio Cueva Muñoz



---

Asesor

Bach. Guisela Karin Villalobos Díaz



---

Tesista

Bach. Diego Danny Quiñonez Panchano



---

Tesista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

# CONSTANCIA

## ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

N° V/0763-2023 .

La Dirección de Producción Intelectual de la Universidad Nacional de Ucayali, hace constar por la presente, que el trabajo académico de investigación, titulado:

**"FACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN COMPLEJO TURÍSTICO EN LA CIUDAD DE PUCALLPA-UCAYALI"**

Autor(es) : **GUISELA KARIN, VILLALOBOS DÍAZ**  
**DIEGO DANNY, QUIÑONEZ PANCHANO**

Facultad : **CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

Escuela : **ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Asesor(a) : **Dr. CUEVA MUÑOZ, MOISÉS AMANCIO**

Presenta un **porcentaje de similitud de 3%**, verificado en el Sistema Antiplagio URKUND/OURIGINAL, De acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO, el cual indica que todo trabajo de investigación no debe superar el 10%. **En tal sentido, se declara, que el presente trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud**, procediéndose a emitir la presente Constancia de Originalidad de Trabajo de Investigación (COTI) a solicitud del asesor.

En señal de conformidad se firma y sella el presente documento.

Fecha: 15/12/2023



Mg. JOSÉ MANUEL CÁRDENAS BERNAOLA  
Director de Producción Intelectual



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

## AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

### Repositorio de la Universidad Nacional de Ucayali

Yo, Guisela Karín Villalobos Díaz
 Autor de la tesis titulada : Factibilidad Técnica y Económica de un Proyecto de Inversión para la Implementación de un Complejo Turístico en la ciudad de Pucallpa - Ucayali
Sustentada el año 2019Asesor(a): Dr. Moisés Amancio Cueva MuñozFacultad: Ciencias Económicas Administrativas y ContablesEscuela Profesional: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL

TOTAL

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali ([www.repositorio.unu.edu.pe](http://www.repositorio.unu.edu.pe)), bajo los siguientes términos:

**Primero:** Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo:** Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria y el Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 15 / 01 / 2019Email: guisela.villalobos@gmail.com Firma: Teléfono: 967 675968 DNI: 77283847



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

## AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

### Repositorio de la Universidad Nacional de Ucayali

Yo, Diego Danny Quiñonez Panchano
 Autor de la tesis titulada : Factibilidad Técnica y Económica de un Proyecto de Inversión para la Implementación de un Complejo Turístico en la ciudad de Pucallpa - Ucayali
Sustentada el año 2019Asesor(a): Dr. Moisés Amancio Cueva MuñozFacultad: Ciencias Económicas, Administrativas y ContablesEscuela Profesional: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL

TOTAL

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali ([www.repositorio.unu.edu.pe](http://www.repositorio.unu.edu.pe)), bajo los siguientes términos:

**Primero:** Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo:** Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria y el Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 15 / 01 / 2019Email: dannyquiñoneg@gmail.com Firma: [Firma manuscrita]Teléfono: 961537340 DNI: 70746181

## DEDICATORIA

A Dios por concederme la vida, salud, la mejor familia y poner en mi camino grande personas.

Con amor y gratitud a mis padres Rogelio Germán y Luz Idaura, seres maravillosos que confiaron y me apoyaron en esta etapa universitaria, pues ellos fueron el principal cimiento para este gran logro, sin ellos nada de esto hubiera sido posible. A mis hermanos Julissa y Luis, por su amor y cariño.

A mis amigas de esta etapa de mi vida Gloria, Liv Selene, Llésica y Andrea, por su compañía, apoyo y por todo los momentos compartidos.

**Guísela Karin.**

Dedico la tesis con afecto y cariño a Nuestro Señor Padre El Todopoderoso, por otorgarnos la dicha de vivir y poder formarme como profesional.

A mis padres, por estar en todo momento presente conmigo en los buenos y malos momentos.

Y mis amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, alegrías y tristezas y a todas aquellas personas que durante estos años estuvieron apoyándonos y ello permitiese que este sueño se haga realidad.

**Diego Danny.**



## **AGRADECIMIENTO**

A nuestra querida Universidad Nacional de Ucayali que nos albergó durante los cinco (5) años de nuestra formación profesional.

Por todo el conocimiento y la motivación, a los docentes que laboran en la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables, en especial a los de la Escuela Profesional de Economía y Negocios Internacionales.

A los miembros del jurado calificador, por sus aportes que hicieron posible la buena conducción del estudio de investigación.

A nuestro asesor, Dr. Moisés Amancio Cueva Muñoz, por su orientación y el apoyo brindado, gracias.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
DEDICATORIA.....	viii
AGRADECIMIENTO.....	ix
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	xv
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Formulación del Problema.....	2
1.3. Objetivos de la Investigación.....	3
1.4. Hipótesis y/o Sistema de Hipótesis.....	3
1.5. Variables.....	4
1.6. Importancia.....	4
1.7. Propósito.....	5
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	7
2.2. Bases Teóricas.....	9
2.3. Definiciones de Términos Básicos.....	13
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	22
3.1. Método de Investigación.....	22
3.2. Tipo y Nivel de Investigación.....	22
3.3. Diseño de Investigación.....	23

3.4. Población y Muestra.....	23
3.5. Técnicas e Instrumentos para Recolección de Datos.....	25
3.6. Procedimientos para Recolección de los Datos.....	26
3.7. Tratamiento de los Datos.....	26
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	28
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	47
5.1. Conclusiones.....	47
5.2. Recomendaciones.....	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49
ANEXOS.....	51

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1.</b> Indicadores de la variable independiente.....	28
<b>Tabla 2.</b> Interés del público objetivo hacia los futuros servicios del proyecto.....	29
<b>Tabla 3.</b> Afluencia de público a centros resort existentes.....	29
<b>Tabla 4.</b> Cantidad de personas con intención de asistir semanalmente al nuevo Centro recreativo-turístico.....	30
<b>Tabla 5.</b> Posible relación entre los indicadores de las variables.....	31
<b>Tabla 6.</b> Factores de medición de la variable dependiente.....	32
<b>Tabla 7.</b> Líneas de corte de los indicadores de la variable dependiente.....	32
<b>Tabla 8.</b> Bloques de encuestados cuyo N° de personas con intención de asistir concuerta con la capacidad instalada.....	33
<b>Tabla 9.</b> Valores modales de los ítems relacionados a la disposición a pagar.....	34
<b>Tabla 10.</b> Precios referenciales de los principales servicios de los centros Resort de Pucallpa.....	35
<b>Tabla 11.</b> Disposición a pagar por la entrada general.....	35
<b>Tabla 12.</b> Disposición a pagar por alquiler de canchas deportivas.....	36
<b>Tabla 13.</b> Disposición a pagar por alquiler de accesorios recreativos.....	36
<b>Tabla 14.</b> Disposición a pagar por consumo de comidas.....	37
<b>Tabla 15.</b> Disposición a pagar por consumo de bebidas.....	37
<b>Tabla 16.</b> Flujos de caja por bloques de la encuesta.....	38
<b>Tabla 17.</b> Bloques de encuestados cuya disposición a pagar hacen rentable el Proyecto.....	40

## RESUMEN

Pucallpa ha tenido en los últimos años un crecimiento y desarrollo económico destacable, a donde ingresan cada vez más personas de otros departamentos. El clima tropical y otras condiciones naturales han propiciado paisajes paradisíacos que son importantes atractivos turísticos. Por estas razones el interés en inversiones relacionadas al sector turístico se ha incrementado significativamente, pero se conocen pocos estudios de pre inversión promovida por iniciativas privadas y aún menos por el sector público. Considerando el alto riesgo que este sector conlleva a sus inversiones resulta pertinente y muy oportuno realizar un estudio de factibilidad técnica y económica para la implementación de un nuevo centro recreativo y turístico que se ubicaría dentro de los límites de la ciudad de Pucallpa. El presente estudio de investigación ha abordado con el rigor científico requerido el análisis de la factibilidad técnica y económica de un proyecto recreativo – turístico. Tanto el monto a invertir en el proyecto como los posibles impactos que tendría un proyecto de estas características nos obligan a ser mucho más cuidadosos en el análisis de los indicadores de rentabilidad y también de la variabilidad de las condiciones que los sustentan, es por eso que más que solo un proyecto de inversión esta es una investigación con elementos científicos que le permiten calificar como una investigación o trabajo de tesis. Al final de este estudio concluimos que se recomienda ejecutar el proyecto pero con ciertas observaciones tanto de carácter financiero como de conexión vial puesto para poder mejorar la rentabilidad y también la eficiencia de los servicios que se brindarán.

**Palabras claves:** Inversión, Técnica, Económica, Rentabilidad.

## ABSTRACT

Pucallpa has had in the last years a growth and prominent economic development, to where they enter more and more people of other departments. The tropical climate and other natural conditions have propitiated paradisiacal landscapes that are important tourist attractiveness. For these reasons the interest in investments related to the tourist sector has been increased significantly, but few studies of pre investment are known promoted by private and even less initiatives by the public sector. Considering the high risk that this sector bears to its investments is pertinent and very oportune to carry out a study of technical and economic feasibility for the implementation of a new recreational and tourist center that would be located inside the limits of the city of Pucallpa. The present investigation study has approached with the required scientific rigor the analysis of the technical and economic feasibility of a recreational project - tourist. So much the I mount to invest in the project like the possible impacts that he/she would have a project of these characteristics they force us to be much more careful in the analysis of the indicators of profitability and also of the variability of the conditions that you/they sustain them, it is for that reason that more than alone an investment project this it is an investigation with scientific elements that allow him to qualify like an investigation or thesis work. At the end of this study we conclude that it is recommended to execute the project but with certain so much observations of financial character as of connection on vial to be able to improve the profitability and also the efficiency of the services that you will toast.

**Keywords:** Investment, Technical, Economic, Profitability.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación surge por la necesidad de fomentar el turismo pero con rentabilidad que favorezcan a sus accionistas y a la población con los diferentes puestos de trabajo que pueda establecerse, contar con espacio naturales y recreativos, para desarrollar actividades que la población Ucayalina y personas que realizan turismo tanto los turistas nacionales con extranjeros requieren, en ese sentido se planteó la necesidad estructurar los servicios acordes a las exigencias de los visitantes, donde se calcula los costos para determinar cuáles son los niveles de factibilidad técnica y económica para implementar el complejo turístico propuesto en la Ciudad de Pucallpa, así mismo explica los siguientes detalles de la investigación desarrollada en capítulos:

Capítulo I: Planteamiento del problema; este capítulo aborda la descripción del problema, formulación del problema, objetivos, hipótesis, las variables del estudio; además la importancia y propósito de la investigación.

Capítulo II. Marco Teórico; en este capítulo se aborda los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y las definiciones de términos básicos.

Capítulo III. Marco Metodológico, en este capítulo se da a conocer la metodología, tipo, nivel y diseño de la investigación, población y muestra de estudio; además las técnicas e instrumentos para la recolección de datos; asimismo se indica los procedimientos que se realizaron para la recolección de datos.

Capítulo IV. Resultados y Discusión; en este capítulo se presentan los resultados obtenidos a través de tablas descriptivas cada una de ellas con su respectiva interpretación.

Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones; en este capítulo se dan a conocer las conclusiones a las que el estudio llegó y de acuerdo a ello se presentan las respectivas recomendaciones.

Finalmente se presentan las referencias bibliográficas y anexos correspondientes.



# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Planteamiento del Problema

Los centros recreativos y turísticos ubicados en la ciudad de Pucallpa y otros lugares cercanos, en los últimos años han tenido una concurrencia cada vez mayor a tal punto que han expandido en un 200 a 300% sus capacidades instaladas e incrementando incluso el precio de sus servicios, lo cual hace presumir que es un sector en auge y con proyecciones de seguir mejorando.

Existe una elevada tasa de crecimiento poblacional de la provincia de Coronel Portillo, la que se explica principalmente por la migración de localidades rurales cercanas así como de otras ciudades que buscan mejores oportunidades. Esto naturalmente incrementa el consumo de diversos productos y a la vez que los consumidores son más exigentes, por lo que los centros recreativos han tenido que añadir nuevos servicios e incluso implementar costosas recomendaciones.

La escasa afluencia de turistas extranjeros al parecer se debe a la deficiencia infraestructura con que cuentan los centros turísticos actuales de Pucallpa como lugar estratégico, requiriéndose de lugares amplios para desarrollar actividades deportivas y turísticas. Las personas que visitan la ciudad de Pucallpa, en un alto porcentaje (68%) se encuentra interesadas en el turismo natural, cultural y de aventura, coherente con las tendencias mundiales del con un crecimiento del 25% anual, mayor al turismo tradicional.

Las investigaciones de la Organización Mundial de Turismo (OMT) al respecto señalan que, el turista promedio busca destinos naturales únicos donde

se ofrezca una plataforma de servicios adecuada para asegurar que su viaje se convierta en una experiencia de vida, estando dispuesto a pagar altas sumas.

Es en esta coyuntura que se concibe el proyecto de construcción de un centro recreativo – turísticos como una alternativa de ofrecer una plataforma de servicios de turismo natural con servicios diferenciados para cada segmento de mercado, analizándose la factibilidad técnica y económica de esta investigación.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema General**

- ¿Cuál es el nivel de factibilidad técnica y económica adecuada en el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- ¿Cuál será el nivel de factibilidad técnica adecuada para el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa?
- ¿Cuál será el nivel de factibilidad económica adecuada para el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa?

### **1.3. Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1. Objetivo General**

- Determinar cuáles son los niveles de factibilidad técnica y económica adecuados para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Encontrar cual es el nivel de factibilidad técnica para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.
- Hallar cual es el nivel de factibilidad económica para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

### **1.4. Hipótesis y/o Sistema de Hipótesis**

#### **1.4.1. Hipótesis General**

- Los niveles de factibilidad técnica y económica SI son los adecuados para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

### **1.4.2. Hipótesis Específicas**

- El nivel de factibilidad técnica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa.
- El nivel de factibilidad económica es viable para el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa.

## **1.5. Variables**

### **1.5.1. Variable 1**

- Nivel de factibilidad técnica y económica.

### **1.5.2. Variable 2**

- Proyecto de inversión para un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa.

## **1.6. Importancia**

La importancia del presente estudio de investigación radica básicamente, en que hoy en día vivimos en un mundo donde las personas están interesadas en terminar la carrera universitaria para conseguir un trabajo, en el cual paguen por su tiempo, pero podrían generarse mayores oportunidades si añaden planes de negocio a futuro, tener tiempo es muy importante. Para este problema de

tiempo, las inversiones son una buena opción, lo que motiva una comprobación científica del Proyecto de Inversión planteado.

### **1.7. Propósito**

El propósito de este trabajo es evaluar científicamente un proyecto recreativo – turístico para la ciudad de Pucallpa, el cual requiere juzgar la aceptación del turista demandante. Se trata de evaluar los niveles de factibilidad técnica y económica para instalar complejo turístico en la ciudad de Pucallpa, toda vez que la ciudad presenta un buen espacio recreacional para realizar actividades turísticas recreativas, porque Ucayali es una región llena de oportunidades, llena de recursos sufrientes para considerarlo un bastión ecológico; donde se puede desarrollar complejos turísticos que pueden ser de aventura, místico y vivencial, ecológico y científico, con una visión de conservación y protección.

Las actividades que se desarrollan en los sitios turísticos de esta región son principalmente, la toma de fotografías, actividades culturales, venta de artesanía, sesiones chamanicas, observación de flora y fauna. Es por esto que Ucayali ha incrementado su turismo receptor desde el 2013.

Según los resultados de la Encuesta Mensual a Establecimiento de Hospedaje Temporal del MINCETUR, el número de viajeros que arribo a los establecimientos de hospedaje ascendió en el año 2013 a 258 311 viajeros; lo que supone un incremento del 15,3% con respecto al año 2012 (Dircetur-Ucayali, 2014).

Por otro lado, según DICERTUR Ucayali (2014), las motivaciones para visitar esta región son principalmente por vacaciones y recreaciones (36%), por

negocio (34%) y por visitar amigos y familiares (26%). Entonces, siendo en mayor porcentaje el que viene por recreación u ocio, es importante la biodiversidad y los atractivos turísticos del lugar. El tiempo de permanencia varía entre 1 y 7 noches, por lo tanto, el complejo debe ser apto para entretener al turista en esta cantidad de tiempo que tienen como promedio 4 días.

En el informe realizado por Mincetur sobre el Plan Estratégico Nacional de Turismo (PENTUR), el arribo de turistas extranjeros crece en un 13% anual; y PromPeru, encontró que el nuevo perfil de turistas extranjero busca nueva experiencia y crecimiento personal. Además, necesita sentir que descubre civilizaciones antiguas y tener un alto contacto con la naturaleza, es decir, visitar cultura y naturaleza (Grijalba, 2016).

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la Investigación

Grijalba (2016) en su tesis “Centro Turístico y Terapéutico en Pucallpa” plantea como objetivo general diseñar un centro turístico y terapéutico en Pucallpa donde se apliquen los materiales y sistema constructivos de la zona, logrando espacios de integración entre el turista y el poblador local mediante su arte y su medicina tradicional. Plantea como fundamentos de su iniciativa que, en la actualidad, el turista extranjero aparte del turismo arqueológico busca ahora el turismo ecológico, vivencial, gastronómico, medicinal y el Perú tiene una riqueza natural y una biodiversidad admirada en el mundo. Concluye que Ucayali es una región que en estos últimos años esta presentación un crecimiento económico acelerado, y con esto un crecimiento demográfico y turísticos. Sin embargo, este último se ve afectado por la falta de infraestructura que propicie la visita a la ciudad y a los lugares naturales existentes. Además, propone que el centro terapéutico estará basado en un spa holístico, el cual consiste el bienestar del cuerpo y del alma. Aquí se utilizarán las plantas medicinales de la zona, y se realizara el conocido ritual de ayahuasca. Es por esto que se tendrá también un jardín botánico donde se cultiven estas plantas y espacio para su preparación.

Maridueña, Vallejo y Salinas (2012) en su tesis “Proyecto de inversión turística en el Cantón de San José de Chimbo, Provincia de Bolivar” plantean como objetivo general evaluar la rentabilidad de un centro turístico que ofrezca los servicios de hospedaje y relajación, disfrutando además de los atractivos de

la región. Abordan en forma extensa la importancia de fomentar el turismo en la zona del Cantón, proponiendo servicios que no son brindados por los centros existentes, tales como un spa 100% ecológico, recorridos guiados para el turismo vivencial, circuitos para deportes de aventura entre otros. Concluye que el Cantón por su conexión terrestre con la ciudad de Guayaquil posee condiciones favorables y un gran potencial turístico lo que contribuiría en la elevada rentabilidad del proyecto la cual la califican como atractiva por haber arrojado un VAN igual a US \$ 267433.84 habiéndose considerado para ello una COK del 30% y un horizonte de evaluación de 5 años.

Mateo (2009) en su tesis “Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma” plantea como objetivo general evaluar la viabilidad técnica, económica y financiera de un estudio de pre-factibilidad para la implementación de un hospedaje denominado “Almayu Ecolodge” para turistas que experimentaran turismo vivencial, en la provincia de Tarma. Su propuesta de valor está basada principalmente en ofrecer un servicio de calidad dentro de un concepto ecológico (las personas muestran interés por cuidar el medio ambiente, buscando siempre productos que son percibidos como de menor impacto sobre el medio ambiente) y una infraestructura sobre un terreno de 3,734 m<sup>2</sup> estratégicamente ubicado en el distrito de Acobamba. Encontró que la evaluación económica y financiera de los flujos de caja del proyecto demostró su factibilidad dentro de un escenario exigente (costo de capital de 14%), sustentada en un Valor Actual Neto Económico de S/. 1,088,099.50 y un Valor Actual Neto Financiero de S/. 1,136,529.54 con un período de recuperación de seis años. La inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto es de S/.



1,456,329.25; este importe será financiado con un aporte de capital del 60% realizado por la junta de accionistas; el restante 40% será financiado mediante un préstamo bancario. Finalmente, concluye que el plan de negocio es viable, sustentado en una demanda existente de turistas de naturaleza, la inexistencia de oferta hospedajes de lujo y de ecolodges y la factibilidad operativa y económica del proyecto.

Pinedo (2014) en su tesis “Complejo Turístico en el Distrito de Lurín” plantea como objetivo general proponer la creación de un complejo turístico que brinde de servicios de recreación turística con una alta calidad de servicio, generando un mayor desarrollo turístico en la zona dentro del cual contara con un hotel 4 estrellas y auditorio para convenciones que estén a la altura de las expectativas del negocio hotelero de categoría y calidad internacional que potencie el turismo ecológico, cultural y gastronómico del valle convirtiendo a Lurín en un destino turístico competitivo. Concluye que el valle de Lurín cuenta con un alto nivel de recursos naturales que pueden ser aprovechados de una manera más eficiente para fomentar las actividades de turismo complementarias que generen un mayor beneficio a la sociedad. Actualmente, la mayor concentración turística se mantiene en el Santuario Arqueológico de Pachacámac, en Mamacona y en los centros recreacionales de Cieneguilla.

## **2.2. Bases Teóricas**

IDECAP (2013). “Planeación y ordenación turística”, señalan que se pueden identificar cuatro enfoques con relación a la planificación turística: desarrollista, económico, físico y comunitario. El desarrollista, refiere la tradición dominante de la planificación turística y se caracteriza por tener una posición

favorable y acrítica del turismo; ofrece previsiones de demanda turística con fines fundamentalmente promocionales. El económico, concibe al turismo como actividad exportadora, con potencial contribución para el crecimiento económico, el desarrollo regional y la reestructuración productiva; otorga prioridad a los fines económicos por sobre los ambientales y sociales sin analizar cómo se distribuyen socialmente los beneficios del turismo. El físico incorpora la dimensión territorial para alcanzar una adecuada distribución de las actividades turísticas en el espacio y lograr usos racionales del suelo; examina los aspectos ambientales, aunque ha desatendido los sociales y culturales. El comunitario promueve un control local del desarrollo turístico con el fin de que la población sea la beneficiara, haciendo énfasis en desarrollos de abajo-arriba, no obstante a la fecha su operación ha mostrado dificultades prácticas. Los enfoques expuestos no son excluyentes entre sí, siendo frecuente su integración; los países del tercer mundo han continuado desarrollando su planificación de una manera tradicional, con un propósito fundamentalmente macroeconómico y una limitada atención a consideraciones sociales o ambientales, por lo que los enfoques desarrollista y económico se han presentado unificados. Los enfoques tampoco son secuenciales, puesto que su desarrollo ha continuado en paralelo, aunque el enfoque comunitario ha sido de reciente aparición.

Ochoa, Conde y Maldonado (2012) en su título "Valoración de un producto Turístico", expone: De acuerdo con la Organización Mundial del Turismo OMT, el destino turístico se define como el país, región o ciudad hacia el que se dirigen los visitantes, teniéndolo como su principal objetivo y es el destino turístico, el lugar donde tiene que desplazarse la demanda para consumir el producto turístico. A su vez, el producto turístico, se encuentra

conformado por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen al mercado, para un confort material o espiritual, en forma individual o en gama muy amplia de combinaciones resultante de las necesidades, requerimientos o deseos de un consumidor al que llamamos turista. Se puede decir así, que el producto turístico se conforma por la oferta turística de un destino, que a su vez la componen el conjunto de atractivos, bienes, servicios y facilidades capaces de atraer al visitante. Entre ellos encontramos los recursos naturales: playas, manglares, selva, ríos, cuevas, flora, fauna, etc., que pueden conformar un atractivo turístico; los servicios como: alojamiento, establecimientos de alimentos, agencias de viaje, arrendadoras y guías de turista; de accesibilidad: carreteras, y diferentes tipos de transportación. Los destinos turísticos para el óptimo desarrollo y fomento de la actividad turística deben considerar no solo el recurso natural con el que cuenta, sino que requieren tomar en cuenta aspectos como la infraestructura, los servicios y la planeación pública previa de la ciudad ya que permitirán la facilidad de acceso al lugar. El producto turístico determina, en parte, los tipos de mercado turístico que pueden atraerse y debe por tanto buscarse la forma conveniente para satisfacer las expectativas de los consumidores. El producto turístico, sin embargo, no debe tratar de adecuarse a sus mercados hasta el punto de crear problemas ambientales o sociales locales. Por lo tanto, un concepto clave para desarrollar con éxito un sector turístico en una zona determinada es la adecuación entre mercados y productos turísticos. Por supuesto, esta adecuación debe lograrse en el marco de un desarrollo equilibrado y sostenible que eleve al máximo los beneficios para la comunidad.

Ocampo (2008), en su título “Los espacios urbanos recreativos” expone que las características de la sociedad actual que vive en nuestro territorio urbano hace que el disfrute de los espacios públicos recreativos promueva cambios notables en el mercado laboral y en su fuerza productiva, en la globalización de la economía, el acelerado proceso de desarrollo tecnológico, el cada vez más ágil acceso a la información, además del contraste entre la búsqueda de un desarrollo económico y social sostenible, con el adecuado manejo del entorno y medio ambiente. Los espacios recreativos denominados parques urbanos son un pretexto de análisis y clasificación por parte de las entidades competentes, e involucran a los actores y el entorno urbano de los parques activos, pasivos e interactivos sobre los cuales se planifican, implementan y desarrollan proyectos sostenibles productivos enmarcados en la política urbana ley 388 de 1971 y demás decretos reglamentarios. Desde el punto de vista socioeconómico, la importancia estratégica de la ciudad y de los procesos urbanos de consolidación se vincula al reconocimiento de la competitividad global en el contexto territorial y se constituye en un componente fundamental de la capacidad de emprendimiento de las empresas, públicas, privadas y comunitarias. Esta concepción se enlaza con la idea de que la productividad territorial estará sujeta a la economía local, que es de importancia como centro de gestión e implementación global. Esta dinámica se plasma en tres ámbitos: Capacidad y rendimiento territorial. Competitividad económica formal e informal. Integración socio-cultural e integración de la política urbana.

En la actualidad, algunos de estos espacios públicos no se utilizan en absoluto para el fin para el que fueron construidos y diseñados; otros se han fortalecido al mezclar actividades que no tienen precisamente una relación

directa con el espacio, sino que complementan sus actividades originarias y le dan un carácter recreativo, turístico y económico mucho más fuerte e importante: su función es exclusivamente la de crear espacios de reunión y recreación en las zonas urbanas no tenidas en cuenta por las entidades de emprendimiento, pero que potencialmente brindan muchas posibilidades. Los nuevos tiempos vienen marcados por la importancia de la creatividad en el uso de estos espacios públicos urbanos recreativos y de la innovación, como fuerzas motoras del desarrollo económico y territorial.

Los parques urbanos y sus diferentes escalas en la ciudad representan múltiples dinámicas en el entorno, y sufren modificaciones que trascienden a la ciudad y su funcionamiento; de esta manera prefijan no sólo el disfrute, sino las maneras nuevas o ya consolidadas de potencializar el territorio con nuevas formas de pensamiento económico y todo lo que esa intervención conlleva.

### 2.3. Definiciones de Términos Básicos

- **Actividades Recreativas:** Todas aquellas actividades que los seres humanos realizamos fuera del horario laboral, en tiempo de ocio. Generalmente lleva implícito un viaje o desplazamiento lejos del lugar habitual de residencia.
- **Área/Paisaje Natural:** Espacio o territorio que apenas ha experimentado la intervención antrópica, en el que los seres humanos apenas han introducido transformaciones. Son una excepción en la actualidad, ya que hasta en los rincones más recónditos podemos encontrar huellas de la presencia humana.

- **Costo:** Valorización monetaria de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse para la producción de un bien o de un servicio. El precio y gastos que tienen una cosa, sin considerar ninguna ganancia.
- **Costo de Operación:** Valoración monetaria de la suma de recursos destinados a la administración, operación y funcionamiento de un organismo, empresa o entidad pública.
- **Costo de Producción:** Valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.
- **Costos Fijos:** Se denominan así a aquellos costos que permanecen constantes o casi fijos en diferentes niveles de producción y ventas, dentro de ciertos límites de capacidad y tiempo. Como ejemplo, el alquiler de local y sueldos administrativos.
- **Costos Variables:** Se denominan así a aquellos costos y gastos que varían en forma más o menos proporcional a la producción y ventas, dentro de ciertos límites de capacidad y tiempo. Como ejemplo, materias primas y sueldos a obreros.
- **Curva de Demanda:** Gráfico que indica la variación de la demanda de un producto en función de su precio. En el eje horizontal se sitúa la demanda y en el vertical se representa el precio. La demanda tiende a descender cuando los precios aumentan.

- **Curva de Oferta:** Gráfico que indica la variación de la oferta de un producto en función de su precio. Por lo general la oferta dibuja una curva ascendente teniendo en cuenta que en el eje de abscisas está la oferta y en las ordenadas el precio. La oferta tiende a aumentar cuando los productores esperan incrementos en los precios.
- **Densidad de Población:** Variable utilizada para medir el grado de ocupación de un territorio y que resulta de dividir el número de habitantes por la extensión total de dicho territorio.
- **Ecosistema:** Es la suma de un conjunto de seres vivos (biocenosis) y el territorio en el que se desenvuelven (biotopo). Se trata de una unidad de organismos relacionados entre sí y con su ambiente.
- **Escala de Likert:** La escala de Likert es una escala de medición, una de las herramientas más utilizadas por los investigadores de mercado cuando desean evaluar las opiniones y actitudes de una persona.  
  
El nombre de la escala tiene su origen debido al psicólogo Rensis Likert, quien distinguió entre una escala apropiada, la cual emerge de las respuestas colectivas a un grupo de ítems (pueden ser 8 o más), y el formato en el cual las respuestas son puntuadas en un rango de valores. Es una escala psicométrica utilizada principalmente en la investigación de mercados para la comprensión de las opiniones y actitudes de un consumidor hacia una marca, producto o mercado meta. Nos sirve principalmente para realizar mediciones y conocer sobre el grado de conformidad de una persona o encuestado hacia determinada oración afirmativa o negativa (si o no).

La escala de Likert asume que la fuerza e intensidad de la experiencia es lineal, por lo tanto va desde un totalmente de acuerdo a un totalmente desacuerdo, asumiendo que las actitudes pueden ser medidas. Las respuestas pueden ser ofrecidas en diferentes niveles de medición, permitiendo escalas de 5, 7 y 9 elementos configurados previamente. Siempre se debe tener un elemento neutral para aquellos usuarios que ni de acuerdo ni en desacuerdo.

- **Estado de Resultados:** Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.
- **Financiamiento:** Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.
- **Fuentes de Financiamiento:** Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son canales e instituciones bancarias y financieras, dichos recursos son necesarios para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.
- **Gasto:** Es toda aquella erogación que llevan a cabo los entes económicos para adquirir los medios necesarios en la realización de sus actividades de producción de bienes o servicios, ya sean públicos o privados.



- **Gasto de Inversión:** Es el importe de las erogaciones que realizan las dependencias y entidades de la administración pública, tendientes a adquirir, ampliar, conservar o mejorar sus bienes de capital, incluye también la adquisición de acciones y títulos de crédito de terceros.
- **Gastos de Administración:** Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, aunque por regla general, abarcan los sueldos y salarios, los materiales y suministros de oficina, la renta y demás servicios generales de oficina. Gastos normales de carácter corriente para el funcionamiento del Sector Central.
- **Gastos de Venta:** Los originados por las ventas o que se hacen para el fomento de éstas, tales como: comisiones a agentes y sus gastos de viajes, costo de muestrarios y exposiciones, gastos de propaganda, servicios de correo, teléfono y telégrafo del área de ventas, etc.
- **Gastos Financieros:** Desembolsos que se derivan de la necesidad de obtener, en préstamo, capitales ajenos.
- **Ingreso:** Son todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano, o cualquier otro motivo que incremente su patrimonio.
- **Inversión:** Entendemos como inversión a la racionalización de recursos económicos escasos tratando de obtener máximo provecho durante un periodo de tiempo específico.

- **Mercado:** Aunque en términos macroeconómicos no existe físicamente, como un lugar, el mercado es el espacio donde se generan las relaciones entre productores y consumidores. Puede ser un espacio físico (Mercado Central, un hipermercado, un mercado ambulante...), virtual (Internet con el comercio electrónico) o intangible (en la bolsa las transacciones son todas electrónicas, por ejemplo).
- **Paisaje:** El término paisaje hace referencia a nuestro entorno. Es la apariencia externa del territorio. Es un concepto subjetivo, porque en realidad el paisaje es una percepción humana. Es imprescindible que exista un observador –personas humanas- para apreciar un paisaje, para darle vida a ese paisaje. ¿Quién percibiría el paisaje si no estuviéramos nosotros? La propia etimología de la palabra hace referencia a entorno, a territorio.
- **Plano:** Es un documento cartográfico mediante el que se representa la realidad con una escala de detalle. La escala de los planos suele ser inferior a 1:5.000. Los planos son los mapas de las ciudades, es decir, se utiliza una escala menor para conseguir mayor detalle y poder representar calles, manzanas, etc.
- **Producción:** Proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos. Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.

- **Proveedor:** La persona física o moral que celebra contratos con el Organismo en materia de adquisiciones, arrendamientos o servicios.
- **Proyecto:** Es el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada.
- **Proyecto de Inversión:** Existen dos tipos de proyectos, de inversión pública que busca cumplir con objetivos sociales y los de inversión privada que busca la rentabilidad de su inversión pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo.

Es un documento por escrito formado por estudios de mercado, técnico, organización y financiero que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y si dará ganancias. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

- **Prueba Binomial:** La distribución binomial es una distribución de probabilidad discreta que mide el número de éxitos si la variable es una variable aleatoria discreta, es decir, sólo puede tomar los valores 0, 1, 2, 3, 4, ..., n suponiendo que se han realizado n pruebas. El modelo de distribución Binomial define experimentos consistentes en realizar ensayos repetidos e independientes. Cada uno de estos experimentos presenta dos posibles resultados que denominamos éxito o fracaso, cuya probabilidad se mantiene constante en las diferentes pruebas.

En una prueba binomial lo que interesa es el número de éxitos en  $n$  ensayos. Si  $x$  denota el número de éxitos en  $n$  ensayos, es claro que  $x$  tomará los valores  $0, 1, 2, 3, \dots, n$ . Dado que el número de estos valores es finito,  $x$  es una variable aleatoria discreta. A la distribución de probabilidad correspondiente a esta variable aleatoria se le llama distribución de probabilidad binomial.

En las aplicaciones binomiales se emplea una fórmula matemática llamada función de probabilidad binomial que sirve para calcular la probabilidad de  $x$  éxitos en  $n$  ensayos.

- **Tasa de Interés:** Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas.
- **Valor Actual:** El que resulta de deducir los intereses o descuentos del valor nominal. El valor de un bien en una fecha determinada en contraposición al que pueda tener en el futuro.
- **Valor de Desecho (Valor Residual):** Valor neto significativo en que fundamentalmente se estima puede realizarse una unidad de activo fijo tangible al término de su vida útil. Representa por consiguiente el valor neto estimado del monto recuperable de la inversión original, expresado en unidades de poder adquisitivo a la fecha en que se elaboran los estados financieros correspondientes.
- **Valor de Mercado:** Costo de reposición, bien sea por compra directa o producción según sea el caso. Este puede obtenerse de las cotizaciones que aparecen en publicaciones especializadas, si se trata de artículos o

mercancías cotizadas en el mercado, o de cotizaciones y precios de facturas de los proveedores, entre otros.

- **Valor en Libros (Valor Contable):** Es el importe con que un renglón contable aparece registrado en los libros de contabilidad, ya sea que representen el costo, inicial, el actualizado, el estimado o el de avalúo. El valor en libros representa únicamente “cifras en libros” y eso puede ser diferente del valor comercial, del valor en el mercado, del valor real, del valor de reposición, del valor de liquidación, etc.
- **Vida Probable:** Es el periodo estimado en que un bien, máquina, equipo, edificio, etc. podrá conservarse en condiciones eficientes de uso.
- **Vida Útil:** Vida normal de operación de un bien en términos de utilidad para su propietario.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Método de Investigación**

La presente investigación posee un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), ya que las cualidades de la variable independiente las clasificamos en una escala ordinal.

El alcance de este estudio fue exploratorio y descriptivo. Exploratorio ya que es necesario examinar la posible preferencia de las personas de la ciudad de Pucallpa hacia un futuro servicio, pues esta zona es un mercado potencial, habiéndose evidenciado el interés con respecto a los complejos turísticas recreacionales, ya que los existentes son numerosamente concurridos y se presume que aun así existe un mercado cautivo para estos servicios. Además, fue descriptiva porque se necesitó establecer cómo son los servicios que brindará el futuro complejo recreativo – turístico.

#### **3.2. Tipo y Nivel de la Investigación**

Esta investigación clasifica como de tipo aplicada ya que se interesó principalmente en el uso aplicativo directo sobre una problemática existente previamente observada, antes que el aporte de una nueva teoría o nuevo conocimiento.

El nivel de investigación fue el hipotético-deductivo, esta parte con la búsqueda de un problema, a continuación, se formula una hipótesis, se realiza la deducción de consecuencias observables, y por último se efectúa el debido procedimiento o experimento para posteriormente hacer la verificación, la cual

nos ratifica o desmiente la hipótesis planteada inicialmente.

### **3.3. Diseño de Investigación**

El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal pues no se hizo variar intencionalmente la variable independiente y lo que se efectuó fue observar el fenómeno tal y como se dio en su contexto natural en un momento determinado, para después efectuar el análisis respectivo.

### **3.4. Población y Muestra**

#### **3.4.1. Población**

La investigación se realizó considerando como población de análisis a la población referencial del proyecto de inversión, el cual estuvo formado por todas las personas que habitan en la ciudad de Pucallpa (incluye los distritos de Callería, Yarinacocha y Manantay), que según las proyecciones urbanísticas realizadas por la Municipalidad Provincial de Coronel Portillo, asciende a 365 715 habitantes, a ello hay que agregarle un porcentaje del número de personas que visitaron nuestra ciudad anualmente. Considerando que el servicio recreativo-turístico es requerido por lo general en periodos semanales, debemos estimar cuantos visitantes tiene nuestra ciudad por semana. Según los datos de DIRCETUR, el número de visitantes en sus diversas modalidades que arribaron a nuestra ciudad el año 2017 fue de 258 311 y considerando que el año tiene 52 semanas, la cantidad promedio de visitante por semana fue de  $258\,311/52 = 4,968$  (MINCETUR, 2018).

Por lo tanto, la población de estudio en nuestra investigación estuvo conformada por un total de:  $N=365\,715 + 4,968 = 370\,682$  personas.

### 3.4.2. Muestra

La muestra fue de naturaleza probabilística y se ha obtenido en forma aleatoria simple recogiendo información en lugares estratégicos de la ciudad tales como el aeropuerto, la plaza principal, y la zona turística de Pucallpa. El propósito fue asegurar que todos los individuos de la población de estudio tengan la misma oportunidad de ser elegidos, de esta manera la muestra fue lo más representativa posible.

Si el tamaño de la población (N) es mayor a 30 000, para obtener el tamaño de la muestra se recomienda utilizar la siguiente formulación.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p(1 - p)}{\epsilon^2}$$

**Donde:**

**n**= Tamaño final de la muestra.

**Z**= Estadístico correspondiente a la distribución normal estándar. Para un nivel de confianza de 89% (Z=1.23).

**E**= Error posible, se suele considerar 5%.

**p**= Proporción de los individuos de la población que poseen la característica que se quiere medir. En el caso que este dato no sea conocido se asume (p=0.5).

Reemplazando datos en la fórmula mencionada, obtuvimos:

$$n = \frac{1.23^2 \cdot 0.5(1 - 0.5)}{0.05^2} \simeq 150$$



### **3.5. Técnicas e Instrumentos para Recolección de Datos**

Existen diversos tipos de instrumentos de medición, cada uno con características diferentes. Sin embargo, el procedimiento general para construirlos y aplicarlos es semejante.

#### **3.5.1. Cuestionario**

Se procedió a elaborar un cuestionario, el mismo que constó de preguntas claves que contribuyeron al desarrollo de la investigación y cuya idoneidad ha sido previamente analizada. Considerando estos criterios, las preguntas del cuestionario fueron planteadas de forma tal que lograron recoger la intención del encuestado en acudir a un complejo turístico.

Las alternativas para su respuesta estuvieron ordenadas de tal forma que reflejaron una escala en cuanto a la intención por utilizar los futuros servicios que brindará el proyecto, por lo que cada alternativa de respuesta se pudo cuantificar por un número entero del 1 al 5, similar a la escala de Likert, entendiéndose que cuanto mayor fue el valor de la alternativa, mayor también fue la intención de acudir al centro recreativo-turístico.

#### **3.5.2. Encuesta**

Realización de 150 encuestas en la ciudad de Pucallpa, su aplicación fue distribuida equitativamente entre el aeropuerto Internacional Capitán FAP David Abensur Rengifo, la Plaza de Armas y la zona turística de Yarinacocha, principalmente a personas mayores de edad, con el objetivo de formarse una idea clara de las preferencias de los consumidores, para de esta manera poder predecir la demanda que tendrá este servicio.

### **3.6. Procedimientos para Recolección de los Datos**

Nuestra variable independiente fue de tipo cualitativo y cuyos posibles valores no están disponibles en fuentes secundarias, es por ello que recurrimos a la fuente primaria por medio de una encuesta dirigida y para poder clasificar mejor los resultados obtenidos, se le han incorporado dimensiones cuyos indicadores asuman valores cualitativos ordinales o cuasi cuantitativos; los datos obtenidos para cada uno de ellos toman distintos valores ordenados siguiendo una escala establecida.

La muestra que tuvo 150 elementos la dividimos aleatoriamente en 10 bloques de 15 elementos cada una, por lo que todos los ítems de cada bloque presentaron 15 valores, de los cuales el valor representativo fue la moda o valor modal, obteniendo de esta manera un total de 10 valores modales para cada ítem.

Para procesar la información recogida mediante la encuesta, hicimos uso de la estadística no paramétrica, tabulando adecuadamente los datos provenientes de la fuente primaria. Los datos fueron acopiados utilizando hojas electrónicas con aplicación de funciones del Microsoft Excel, para elaborar tablas de resumen para su correspondiente análisis con utilización del complemento denominado Herramienta de Análisis de Datos con sus especificaciones de Regresión y de Estadística Descriptiva, con un 95% de confianza.

### **3.7. Tratamiento de los Datos**

Las dimensiones de la variable independiente las cuantificamos considerando que las respuestas de los encuestados tienen un orden en cuanto

al interés o preferencia que muestran o no por el producto que se va a ofrecer, y al tener cinco posibles respuestas debidamente ordenadas en función a la potencialidad de la persona como usuario del servicio, estas respuestas se cuantificaron empleando valores discretos del 1 al 5, similar a la escala de Likert.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. Resultados

**Tabla 1**

***Indicadores de la variable independiente***

Variable independiente	Dimensiones	Indicadores	Ítems Relacionados
Accesibilidad del proyecto	Accesibilidad geográfica	Cercanía y conectividad vial	6,7, 9,10, 12,13 y 14
	Accesibilidad económica	Disposición a pagar	1,2, 3,4,5, 8, 11 y 15

Lo 10 bloques de 15 elementos cada una, proceden de la muestra, por lo que todos los ítems de cada bloque presentan 15 valores. Para cada dimensión y su respectivo indicador obtenemos la media de cada bloque, calculándola con los valores modales de los ítems relacionados para luego compararla con el posible valor máximo (5) y el resultado de dicha comparación nos indica el interés expresado en porcentaje de preferencia que tiene el público objetivo hacia nuestro futuro servicio.

**Tabla 2*****Interés del público objetivo hacia los futuros servicios del proyecto***

Bloques de encuestas	Indicador: Cercanía y Conectividad							MEDIA ( $\bar{x}$ )	( $\bar{x}/5$ )*100%
	ítems relacionados de la encuesta								
	2	9	10	11	12	13	14		
BLOQUE 1	4	3	4	5	4	4	5	4.143	82.86%
BLOQUE 2	3	2	4	4	3	5	5	3.714	74.29%
BLOQUE 3	2	2	5	3	4	4	4	3.429	68.57%
BLOQUE 4	3	5	5	4	3	3	5	4.000	80.00%
BLOQUE 5	3	5	4	2	4	4	4	3.714	74.29%
BLOQUE 6	4	4	4	5	4	5	5	4.429	88.57%
BLOQUE 7	3	2	2	3	4	4	3	3.000	60.00%
BLOQUE 8	4	4	4	4	5	4	4	4.143	82.86%
BLOQUE 9	2	2	4	2	3	4	3	2.857	57.14%
BLOQUE 10	3	4	5	3	3	4	4	3.714	74.29%

Estos porcentajes representan la intención de los encuestados por acudir al futuro centro recreativo turístico.

Considerando la información proporcionada por la Cámara de Comercio de Ucayali, al año 2017 de los cinco centros recreativos turísticos que tienen características y servicios similares a los que brindará el proyecto, el promedio de personas que atiende semanalmente cada uno de estos negocios es de 156.

**Tabla 3*****Afluencia de público a centros resort existentes***

Centro Recreativo - Turístico	N° Asistentes / Semana
Tropical Club Resort	238
Divina Montaña Resort	186
Mi Vergelito	104
La Tangarana	74
El Encanto	178
PROMEDIO	156

Fuente: Cámara de Comercio de Ucayali (2017).

Con esta cifra y tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional intercensal del 2007, para la provincia de Coronel Portillo, según información recogida de la página web del INEI, ésta viene a ser 2.1% anual. Esto viene a ser un argumento para afirmar que el nuevo centro recreativo – turístico tendría un mercado mínimo y a ello hay que añadirle que muchos de los clientes de los centros resort ya existentes no están conformes con la calidad del servicio por lo que podemos estimar la afluencia de público a nuestro proyecto.

Si utilizamos las cifras obtenidas de intención de consumir los servicios de nuestro proyecto, tendríamos un estimado del número de personas que acudiría por cada bloque de encuestados.

Trataremos de establecer si existe o no relación entre cada uno de los indicadores de la variable independiente (cercanía y conectividad vial y disposición a pagar), con los indicadores de la variable dependiente (capacidad instalada y rentabilidad del proyecto).

**Tabla 4**

***Cantidad de personas con intención de asistir semanalmente al nuevo centro recreativo-turístico***

<b>Indicador: Cercanía y conectividad</b>				
<b>Bloques de encuestas</b>	<b>Media (<math>\bar{x}</math>)</b>	<b>Porcentaje (<math>\bar{x}/5</math>)*100%</b>	<b>Promedio de asistentes a otros centros</b>	<b>N° de Personas con intención de asistir</b>
BLOQUE 1	4.143	82.86%	156	129
BLOQUE 2	3.714	74.29%	156	116
BLOQUE 3	3.429	68.57%	156	107
BLOQUE 4	4.000	80.00%	156	125
BLOQUE 5	3.714	74.29%	156	116
BLOQUE 6	4.429	88.57%	156	138
BLOQUE 7	3.000	60.00%	156	94
BLOQUE 8	4.143	82.86%	156	129
BLOQUE 9	2.857	57.14%	156	89
BLOQUE 10	3.714	74.29%	156	116

Trataremos de establecer si existe o no relación entre cada uno de los indicadores de la variable independiente (cercanía y conectividad vial y disposición a pagar), con los indicadores de la variable dependiente (capacidad instalada y rentabilidad del proyecto).

**Tabla 5**

***Posible relación entre los indicadores de las variables***

<b>Variable Independiente</b>		<b>Variable Dependiente</b>	
<b>Accesibilidad del Proyecto</b>		<b>Factibilidad Técnica y Económica</b>	
Dimensión 1	Indicador 1	Indicador 1	Dimensión 1
Accesibilidad geográfica	Cercanía y conectividad vial	Capacidad instalada	Factibilidad técnica
Dimensión 2	Indicador 2	Indicador 2	Dimensión 2
Accesibilidad económica	Disposición a pagar	Rentabilidad del proyecto	Factibilidad económica

Como se pretende medir los niveles de factibilidad técnica y económica para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa, luego de haber procesado la información recogida mediante la encuesta, emplearemos estos resultados como insumo para evaluar los indicadores de la variable dependiente.

Estos indicadores a su vez los cuantificaremos a través de sus factores de medición.

**Tabla 6*****Factores de medición de la variable dependiente***

<b>Variable dependiente</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Factores de medición</b>
Factibilidad técnica y económica del proyecto	Factibilidad Técnica	Capacidad Instalada	Número de personas que podrán ser atendidas semanalmente
	Factibilidad Económica	Rentabilidad del Proyecto	Valor actual neto (VAN)

Para la evaluación de los factores de medición, estableceremos líneas de corte, las cuales son valores específicos mínimos o intervalos a los que debieran llegarse para considerar al proyecto como factible en los aspectos tanto técnico como económico.

**Tabla 7*****Líneas de corte de los indicadores de la variable dependiente***

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Factores de medición</b>	<b>Línea de corte</b>
Factibilidad técnica	Capacidad instalada	N° de Personas que podrán ser atendidas semanalmente	Mínimo = 100 Máximo = 200
Factibilidad económica	Rentabilidad del proyecto	Valor actual neto (VAN)	VAN > 0

Habiéndose establecido las respectivas líneas de corte, evaluaremos los factores de medición en base a los datos proporcionados por los indicadores de la variable independiente.



**Tabla 8**

***Bloques de encuestados cuyo N° de personas con intención de asistir concuerda con la capacidad instalada***

<b>Bloques de Encuestas</b>	<b>N° de Personas con intención de asistir</b>	<b>Línea de corte</b>	<b>Evaluación de Pertenencia</b>
BLOQUE 1	129	[110 ; 180]	SI
BLOQUE 2	116	[110 ; 180]	SI
BLOQUE 3	107	[110 ; 180]	NO
BLOQUE 4	125	[110 ; 180]	SI
BLOQUE 5	116	[110 ; 180]	SI
BLOQUE 6	138	[110 ; 180]	SI
BLOQUE 7	94	[110 ; 180]	NO
BLOQUE 8	129	[110 ; 180]	SI
BLOQUE 9	89	[110 ; 180]	NO
BLOQUE 10	116	[110 ; 180]	SI
Proporción de valores que pertenecen a la línea de corte			0.70

Este resultado nos permitirá contrastar la Hipótesis Específica 1.

Del mismo modo procesaremos la información recogida a través de la encuesta en lo referente a la dimensión Accesibilidad Económica la cual es medida por medio de su indicador Disposición a Pagar por parte de los interesados en asistir al futuro centro recreativo-turístico.

Si bien es cierto estos porcentajes revelan la disposición a pagar de los diferentes bloques de encuestados, estos carecen de sentido si es que no establecemos un valor referencial que representaría al 100%. Este valor considerado como máximo lo obtendremos en base a lo que encontramos en el análisis de la oferta actual.

**Tabla 9****Valores modales de los ítems relacionados a la disposición a pagar**

Bloques de Encuestas	Indicador: Disposición a Pagar								MEDIA ( $\bar{x}$ )	$(\bar{x}/5)*100\%$
	Ítems Relacionados									
	1	2	3	4	5	8	11	15		
BLOQUE 1	5	4	3	4	3	3	5	5	4.000	80.00%
BLOQUE 2	4	3	2	2	3	4	4	4	3.250	65.00%
BLOQUE 3	3	4	3	4	4	3	4	4	3.625	72.50%
BLOQUE 4	5	3	3	3	4	4	4	5	3.875	77.50%
BLOQUE 5	3	4	4	4	5	4	3	5	4.000	80.00%
BLOQUE 6	5	4	5	4	4	5	4	5	4.500	90.00%
BLOQUE 7	4	3	4	4	5	3	4	5	4.000	80.00%
BLOQUE 8	5	3	5	5	3	4	3	5	4.125	82.50%
BLOQUE 9	4	2	2	3	3	3	4	3	3.000	60.00%
BLOQUE 10	5	4	3	3	4	4	4	3	3.750	75.00%

Por lo tanto, para analizar la rentabilidad del proyecto es indispensable que primero cuantifiquemos los precios de los principales servicios que se ofrecerán luego de ejecutado el proyecto, los cuales no pueden ser muy distintos a los ya existentes, por lo que se hace estrictamente necesario contar con los precios referenciales de los principales servicios que brindan los demás centros recreativos – turísticos.

Para ese propósito fue necesario hacer un cuidadoso estudio de mercado, obteniéndose los datos de disposición a pagar consignados en la siguiente tabla.

**Tabla 10*****Precios referenciales de los principales servicios de los centros Resort de Pucallpa***

<b>Principales Servicios Brindados</b>	<b>Valor Referencial (S/)</b>
Costo de entrada general (incluye el derecho de acceder a las piscinas).	15.0
Alquiler de cancha de grass sintético o canchas especiales para tenis u otros (promedio por persona).	13.0
Alquiler de accesorios recreativos o indumentaria para realizar deportes de aventura.	10.0
Consumo de comidas (precio promedio de un plato personal).	40.0
Consumo de bebidas (valor promedio de lo que consume una persona en lo referente a bebidas gaseosas y licores).	15.0

Con estos valores referenciales procedemos a estimar la disposición a pagar para cada bloque de encuestados y para cada servicio brindado.

**Tabla 11*****Disposición a pagar por la entrada general***

<b>BLOQUES DE ENCUESTAS</b>	<b>MEDIA (x̄)</b>	<b>PORCENTAJE (x̄/5)*100%</b>	<b>ENTRADA GENERAL REFERENCIAL</b>	<b>DISPOSICIÓN A PAGAR (S/.)</b>
BLOQUE 1	4.000	80.00%	15	12.00
BLOQUE 2	3.250	65.00%	15	9.75
BLOQUE 3	3.625	72.50%	15	10.88
BLOQUE 4	3.875	77.50%	15	11.63
BLOQUE 5	4.000	80.00%	15	12.00
BLOQUE 6	4.500	90.00%	15	13.50
BLOQUE 7	4.000	80.00%	15	12.00
BLOQUE 8	4.125	82.50%	15	12.38
BLOQUE 9	3.000	60.00%	15	9.00
BLOQUE 10	3.750	75.00%	15	11.25

Tabla 12

*Disposición a pagar por alquiler de canchas deportivas*

<b>BLOQUES DE ENCUESTAS</b>	<b>MEDIA (x̄)</b>	<b>PORCENTAJE (x̄/5)*100%</b>	<b>ALQUILER DE CANCHA REFERENCIAL</b>	<b>DISPOSICIÓN A PAGAR (S/.)</b>
BLOQUE 1	4.000	80.00%	13	10.40
BLOQUE 2	3.250	65.00%	13	8.45
BLOQUE 3	3.625	72.50%	13	9.43
BLOQUE 4	3.875	77.50%	13	10.08
BLOQUE 5	4.000	80.00%	13	10.40
BLOQUE 6	4.500	90.00%	13	11.70
BLOQUE 7	4.000	80.00%	13	10.40
BLOQUE 8	4.125	82.50%	13	10.73
BLOQUE 9	3.000	60.00%	13	7.80
BLOQUE 10	3.750	75.00%	13	9.75

Tabla 13

*Disposición a pagar por alquiler de accesorios recreativos*

<b>BLOQUES DE ENCUESTAS</b>	<b>MEDIA (x̄)</b>	<b>PORCENTAJE (x̄/5)*100%</b>	<b>ALQUILER DE ACCESORIOS (REF)</b>	<b>DISPOSICIÓN A PAGAR (S/.)</b>
BLOQUE 1	4.000	80.00%	10	8.00
BLOQUE 2	3.250	65.00%	10	6.50
BLOQUE 3	3.625	72.50%	10	7.25
BLOQUE 4	3.875	77.50%	10	7.75
BLOQUE 5	4.000	80.00%	10	8.00
BLOQUE 6	4.500	90.00%	10	9.00
BLOQUE 7	4.000	80.00%	10	8.00
BLOQUE 8	4.125	82.50%	10	8.25
BLOQUE 9	3.000	60.00%	10	6.00
BLOQUE 10	3.750	75.00%	10	7.50

Tabla 14

**Disposición a pagar por consumo de comidas**

BLOQUES DE ENCUESTAS	MEDIA ( $\bar{x}$ )	PORCENTAJE ( $\bar{x}/5$ )*100%	CONSUMO DE COMIDAS (REF)	DISPOSICIÓN A PAGAR (S/.)
BLOQUE 1	4.000	80.00%	40	32.00
BLOQUE 2	3.250	65.00%	40	26.00
BLOQUE 3	3.625	72.50%	40	29.00
BLOQUE 4	3.875	77.50%	40	31.00
BLOQUE 5	4.000	80.00%	40	32.00
BLOQUE 6	4.500	90.00%	40	36.00
BLOQUE 7	4.000	80.00%	40	32.00
BLOQUE 8	4.125	82.50%	40	33.00
BLOQUE 9	3.000	60.00%	40	24.00
BLOQUE 10	3.750	75.00%	40	30.00

Tabla 15

**Disposición a pagar por consumo de bebidas**

BLOQUES DE ENCUESTAS	MEDIA ( $\bar{x}$ )	PORCENTAJE ( $\bar{x}/5$ )*100%	CONSUMO DE BEBIDAS (REF)	DISPOSICIÓN A PAGAR (S/.)
BLOQUE 1	4.000	80.00%	15	12.00
BLOQUE 2	3.250	65.00%	15	9.75
BLOQUE 3	3.625	72.50%	15	10.88
BLOQUE 4	3.875	77.50%	15	11.63
BLOQUE 5	4.000	80.00%	15	12.00
BLOQUE 6	4.500	90.00%	15	13.50
BLOQUE 7	4.000	80.00%	15	12.00
BLOQUE 8	4.125	82.50%	15	12.38
BLOQUE 9	3.000	60.00%	15	9.00
BLOQUE 10	3.750	75.00%	15	11.25

En base a estas cifras, incluyendo el número de personas que tienen la intención de asistir al centro recreativo – turístico, más las disposiciones a pagar por cada uno de los bloques de encuestados, podemos elaborar el flujo de caja del proyecto, analizando inicialmente los años cero (0) y uno (1). En el Anexo N° 4 se presentan los flujos deducido según cada bloque de la encuesta.

Para los flujos de los años siguientes consideraremos una tasa de crecimiento del 5%, ya que con ésta en los 10 años que forman el horizonte de nuestro proyecto no excede la capacidad máxima instalada que hemos fijado inicialmente, y además nos acercamos a la tasa de crecimiento económico pronosticado para la economía nacional (4%).

Por otro lado, para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) utilizamos como tasa de costo de oportunidad del capital (COK) o tasa de descuento (TD), una que sea ligeramente mayor a la Tasa de Interés Activa Promedio de Mercado Efectiva (TAMN) la que al 30 de mayo del presente año fue de 14.05 % (según la página web de la SBS), por lo que la COK adecuada para este estudio la fijamos en 15%.

**Tabla 16**

***Flujos de caja por bloques de la encuesta***

FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 1					FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 2				
Tasa de crecimiento anual = 5%					Tasa de crecimiento anual = 5%				
AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO	AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438	0	-844,438			-844,438
1			190,292	190,292	1			102,184	190,292
2			199,807	199,807	2			107,293	107,293
3			209,797	209,797	3			112,658	112,658
4			220,287	220,287	4			118,291	118,291
5			231,302	231,302	5			124,205	124,205
6			242,867	242,867	6			130,415	130,415
7			255,010	255,010	7			136,936	136,936
8			267,761	267,761	8			143,783	143,783
9			281,149	281,149	9			150,972	150,972
10		0	295,206	295,206	10		0	158,521	158,521
VAN = S/ 292,297					VAN = S/ -157,415				

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 3**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			114,277	190,292
2			119,991	119,991
3			125,991	125,991
4			132,290	132,290
5			138,905	138,905
6			145,850	145,850
7			153,142	153,142
8			160,800	160,800
9			168,839	168,839
10		0	177,281	177,281

VAN = S/ -95,689

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 4**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			170,850	190,292
2			179,392	179,392
3			188,362	188,362
4			197,780	197,780
5			207,669	207,669
6			218,052	218,052
7			228,955	228,955
8			240,403	240,403
9			252,423	252,423
10		0	265,044	265,044

VAN = S/ 193,060

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 5**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			161,507	190,292
2			169,582	169,582
3			178,061	178,061
4			186,965	186,965
5			196,313	196,313
6			206,128	206,128
7			216,435	216,435
8			227,257	227,257
9			238,619	238,619
10		0	250,550	250,550

VAN = S/ 145,374

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 6**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			257,270	190,292
2			270,134	270,134
3			283,640	283,640
4			297,823	297,823
5			312,714	312,714
6			328,349	328,349
7			344,767	344,767
8			362,005	362,005
9			380,105	380,105
10		0	399,111	399,111

VAN = S/ 634,155

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 7**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			112,793	190,292
2			118,433	118,433
3			124,355	124,355
4			130,572	130,572
5			137,101	137,101
6			143,956	143,956
7			151,154	151,154
8			158,711	158,711
9			166,647	166,647
10		0	174,979	174,979

VAN = S/ -103,264

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 8**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			201,359	190,292
2			211,427	211,427
3			221,998	221,998
4			233,098	233,098
5			244,753	244,753
6			256,990	256,990
7			269,840	269,840
8			283,332	283,332
9			297,498	297,498
10		0	312,373	312,373

VAN = S/ 348,779

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 9**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			41,035	190,292
2			43,087	43,087
3			45,241	45,241
4			47,503	47,503
5			49,878	49,878
6			52,372	52,372
7			54,991	54,991
8			57,740	57,740
9			60,627	60,627
10		0	63,659	63,659

VAN = S/ -469,522

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 10 AÑOS - BLOQUE 10**

Tasa de crecimiento anual = 5%

AÑO DE EVALUACIÓN	INVERSIÓN	VALOR RESIDUAL	FLUJO DE INGRESOS NETOS	FLUJO DE CAJA NETO
0	-844,438			-844,438
1			141,733	190,292
2			148,819	148,819
3			156,260	156,260
4			164,073	164,073
5			172,277	172,277
6			180,891	180,891
7			189,935	189,935
8			199,432	199,432
9			209,404	209,404
10		0	219,874	219,874

VAN = S/ 44,445

Es importante señalar que para efectos de esta evaluación de la hipótesis, se determinaron los flujos netos de caja en base a los resultados de la encuesta correspondientes a cada bloque; en estos flujos se ha asumido el supuesto de crecimiento anual de los ingresos en un 5%.

Sin embargo, en el proyecto de inversión que se presenta en el Anexo N° 04, se ha asumido una evaluación de mayor exigencia al considerar los flujos netos de caja económica y financiera, sin el supuesto de crecimiento anual de los ingresos en un 5%. Nótese que el monto del flujo de caja en la evaluación del proyecto no dista significativamente de los flujos de caja obtenidos mediante la encuesta en cada uno de los bloques para la comprobación de la hipótesis.

Finalmente, para la evaluación de la hipótesis, consolidamos todos ellos valores del VAN obtenidos mediante el flujo de caja para cada bloque de la encuesta, en un cuadro resumen que permite determinar cuántos de ellos satisfacen las exigencias de la línea de corte.

**Tabla 17**

***Bloques de encuestados cuya disposición a pagar hacen rentable el proyecto***

<b>Indicador: Rentabilidad del Proyecto</b>			
<b>Bloques de encuestas</b>	<b>Valor actual neto (VAN)</b>	<b>Línea de corte</b>	<b>Evaluación de pertenencia</b>
BLOQUE 1	S/ 292,297	VAN > 0	SI
BLOQUE 2	- S/ 157,415	VAN > 0	NO
BLOQUE 3	- S/ 95,689	VAN > 0	NO
BLOQUE 4	S/ 193,060	VAN > 0	SI
BLOQUE 5	S/ 145,374	VAN > 0	SI
BLOQUE 6	S/ 634,155	VAN > 0	SI
BLOQUE 7	- S/ 103,264	VAN > 0	NO
BLOQUE 8	S/ 348,779	VAN > 0	SI
BLOQUE 9	- S/ 469,522	VAN > 0	NO
BLOQUE 10	S/ 44,445	VAN > 0	SI
Proporción de valores que pertenecen a la línea de corte			0.60



Esta proporción de 60% nos permite contrastar mediante un análisis estadístico la Hipótesis Específica 2.

#### 4.1.1. Resultados de la Hipótesis Específica 1

La hipótesis planteada en esta investigación es: El nivel de factibilidad técnica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión de implementación de un complejo en la ciudad de Pucallpa.

Esta situación la podríamos expresar de la siguiente manera: Al haberse tomado una encuesta se encontró que 7 de cada 10 personas están interesadas en asistir a un nuevo centro recreativo-turístico. Experiencias anteriores reflejan que si probabilidad de que la población asista a uno de estos lugares es mayor que 0.4, entonces la afluencia de personas está garantizada durante el horizonte del proyecto, por lo que la capacidad instalada sería la apropiada y eso la haría técnicamente factible. Considerando una significancia de 0.05, determinar si la factibilidad técnica es la adecuada.

- **(Ho)** El nivel de factibilidad técnica NO es el adecuado para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.
- **(Ha)** El nivel de factibilidad técnica SI es el adecuado para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

Denotamos por  $P$  a la probabilidad de que la población asista al centro recreativo-turístico. Las respectivas hipótesis nula y alterna se replantan de la siguiente manera:

$$H_0: P \leq 0.4 \quad H_a: P > 0.4$$

Considerando que la población de nuestro estudio es la suma de las personas residentes en la ciudad de Pucallpa más el promedio semanal de visitantes nacionales y extranjeros (N=370,682).

El rechazo de la hipótesis nula está indicando que más de 148,273 personas esta interesadas en consumir los servicios que brindará el proyecto con una afluencia sostenida durante todo el horizonte temporal del proyecto.

Esto permite confirmar que la capacidad instalada del centro es la adecuada y además es viable, con lo cual se está probando que el proyecto es factible técnicamente.

Para el contraste de hipótesis, la dimensión Accesibilidad Geográfica medida con su indicador Cercanía y Conectividad Vial, sigue una distribución binomial de parámetros  $n'=10$  y  $p_0 = 0.4$ . Probabilidad de éxito: por  $p_0$ .

De la muestra analizada el número total de ensayos sería  $n'=10$ , de los cuales en  $x=7$  casos se obtuvo resultado favorable y en los 3 restantes no se alcanzó la línea de corte. El valor referencial para el contraste es el nivel de significancia:  $\alpha = 0.05$  y para hallar el valor-p empleamos la función de probabilidad binomial:

$$\frac{10!}{7!.3!} (0.4)^7 (1 - 0.4)^{10-7} = 0.0425$$

Como se obtuvo que  $\text{valor-p} < \alpha$ , por tanto, se rechaza la hipótesis nula, se acepta como válida la hipótesis alterna: El nivel de factibilidad técnica SI es el adecuado para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

## **Conclusión:**

Esto significa que la cantidad de personas interesadas en asistir al nuevo complejo recreativo-turístico es tal que garantizaría una afluencia permanente y sostenida durante el tiempo que dure el proyecto, esto se traduce en una adecuada capacidad instalada lo que nos lleva a inferir que el proyecto es técnicamente factible.

### **4.1.2. Resultados de la Hipótesis Específica 2**

La hipótesis planteada en esta investigación es: El nivel de factibilidad económica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión de implementación de un complejo en la ciudad de Pucallpa.

Esta situación la podríamos expresar de la siguiente manera: Al haberse tomado una encuesta se encontró que 6 de cada 10 personas están dispuestas a pagar los precios de los servicios que se ofertarán en un nuevo centro recreativo-turístico. Experiencias anteriores reflejan que si probabilidad de que la población esté dispuesta a pagar los precios establecidos es mayor que 0.3, entonces la afluencia de personas con la adecuada capacidad adquisitiva está garantizada durante el horizonte del proyecto, por lo que el proyecto sería rentable y eso lo haría económicamente factible. Considerando una significancia de 0.05, determinar si la factibilidad económica es la adecuada.

- **(Ho)** El nivel de factibilidad económica NO es el adecuado para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

- **(Ha)** El nivel de factibilidad económica SI es el adecuado para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

Denotamos por  $P$  a la probabilidad de que la población esté dispuesta a pagar los precios del nuevo centro recreativo-turístico.

Las respectivas hipótesis nula y alterna se replantean así:

$$H_0: P \leq 0.3 \quad H_a: P > 0.3$$

Considerando que la población de nuestro estudio es la suma de las personas residentes en la ciudad de Pucallpa más el promedio semanal de visitantes nacionales y extranjeros ( $N=370,682$ ).

El rechazo de la hipótesis nula indica que más de 111,205 personas estarían dispuestas a pagar por los servicios que brindará el proyecto lo que hace presumir una afluencia sostenida de personas con adecuada capacidad adquisitiva durante todo el horizonte temporal del proyecto.

Esto permite confirmar que la rentabilidad del centro es la adecuada y además es viable, con lo cual se estaría probando que el proyecto es factible económicamente.

Para el contraste de hipótesis consideraremos que la dimensión Accesibilidad Económica medida a través de su indicador Disposición a Pagar, sigue una distribución binomial de parámetros  $n'=10$  y  $p_0 = 0.3$ .

De la muestra analizada el número total de ensayos  $n'=10$ , de los cuales en  $x = 6$  casos se obtuvo resultado favorable y en los 4 restantes no se alcanzó la línea de corte.

El valor referencial para el contraste es el nivel de significancia:  $\alpha = 0.05$  y para hallar el valor-p empleamos la función de probabilidad binomial:

$$\frac{10!}{6!.4!} (0.3)^6 (1 - 0.3)^{10-6} = 0.0368$$

Como se obtuvo que valor-p <  $\alpha$ , se rechaza la hipótesis nula. se acepta como válida la hipótesis alterna: El nivel de factibilidad económica SI es el adecuado para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

### **Conclusión:**

Esto refleja que la cantidad de personas que están dispuestas a pagar los precios de los servicios que oferta el proyecto es tal que nos asegura una asistencia periódica y sostenida de personas con la adecuada capacidad adquisitiva lo que garantiza la rentabilidad del proyecto y por lo cual éste es económicamente factible.

### **4.1.3. Resultados de la Hipótesis General**

La hipótesis planteada en esta investigación es: *El nivel de factibilidad técnica y económica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión en la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa.*

Dado que la hipótesis general es una conjunción de las dos hipótesis específicas ya demostradas.

Al haberse rechazado en ambos casos las hipótesis estadísticas nulas, también se rechazaría la hipótesis estadística nula general ya que también presentaría valor “veritativo” falso ( $F \wedge F = F$ ).

Al haberse rechazado la hipótesis nula, se acepta como válida la hipótesis alterna: Los niveles de factibilidad técnica y económica SI son los adecuados para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.

**Conclusión:**

Esto está expresando que el nuevo centro recreativo-turístico tendrá una óptima capacidad instalada, la cual será cubierta por la afluencia del público y que además en la ciudad de Pucallpa si existe el número suficiente de personas que pueden y aceptan pagar los precios de los servicios que se ofertarán.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

- De acuerdo al Objetivo general de nuestro estudio se concluye que los niveles de factibilidad técnica y económica si son los adecuados para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa. Al estar determinada la factibilidad técnica y económica del proyecto, este se considerará factible y recomendable de ejecutarse; sin embargo existe un cierto nivel de riesgo el cual es tolerable y puede ser asumido por la mayoría de inversionistas. El mercado objetivo del centro recreativo-turístico es atractivo y con un enorme potencial de crecimiento incluso si aparecieran otros oferentes en el mercado.
- De acuerdo al Objetivo Específico 1, se concluye que más del 40% de las personas que radican en la ciudad de Pucallpa están interesadas en asistir a un nuevo centro recreativo-turístico el que se ubicaría en el Km 19 de la Carretera Federico Basadre. Su facilidad de acceso y las vías terrestres que lo conectan con los distritos aledaños harían que la preferencia por el nuevo proyecto sea permanente y sostenida. Esto llega a significar que el proyecto en mención es técnicamente factible.
- De acuerdo al Objetivo específico 2 se determina que la capacidad adquisitiva y la disposición a pagar de más del 30% de las personas que radican en Pucallpa es tal que podrían y aceptarían pagar por los servicios que ofertará el proyecto una vez esté operativo. Esto es razón más que

suficiente para garantizar que el proyecto sea rentable, por lo que se infiere su factibilidad económica.

## **5.2. Recomendaciones**

- Se recomienda ejecutar el proyecto de inversión que ha sido objeto de estudio de esta investigación.
- Se recomienda también replantear técnicamente los costos de construcción, detallando las respectivas partidas y los análisis de costos unitarios. Para esto se requiere el apoyo de un profesional especialista.
- En cuanto a los riesgos inherentes que tiene el proyecto, se recomienda profundizar su análisis para minimizar la posibilidad de que se presenten contingencias. El análisis de riesgos deberá incluir simulaciones de inversión en diferentes escenarios con cantidades diferentes en cuanto a la inversión inicial y también a los precios de los servicios.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cámara de Comercio de Ucayali (2017). Afluencia de público a centros Resort en Ucayali.
- DIRCETUR-UCAYALI. (2014). Plan Estratégico Regional de Turismo-Ucayali 2014-2023. Pucallpa, SNV, 179 p.
- Grijalba Villacorta, C. (2016). Centro Turístico y Terapéutico en Pucallpa. Tesis. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 159 p.
- IDECAP. (2013). Planeación y ordenación turística. Administración del Turismo. Universidad Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. (2017). Censo 2017 población y vivienda en el Perú.
- Maridueña España, M. J, Vallejo Badillo, M. I. & Salinas Narea, E. M. (2012). Proyecto de inversión turística en el Cantón de San José de Chimbo, Provincia de Bolívar.
- Mateo Yurivilca, A. L. (2009). Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma. Disponible en:  
[https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/311/MATEO\\_YURIVILCA\\_ALEXIS\\_TURISMO\\_VIVENCIAL\\_TARMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/311/MATEO_YURIVILCA_ALEXIS_TURISMO_VIVENCIAL_TARMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- MINCETUR (2018). Balance de gestión 2017. Pliego 035: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- Municipalidad Provincial de Coronel Portillo. (2013). Plan de Desarrollo Urbano de Coronel Portillo 2014-2023. Pucallpa, PDU-Propuesta, 667 p.

Ocampo Eljaiek, D. (2008). Los espacios urbanos recreativos como herramienta de productividad. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (63), 107-126.

Ochoa Llamas, I., Conde Pérez, E. & Maldonado Hinojosa, E. (2012). Valoración de un producto turístico. *Revista de investigación en turismo y desarrollo local. México*. Disponible en <http://www.eumed.net/rev/turydes/12/lph.pdf>

Pinedo Mezares, E. V. (2014). Complejo Turístico en el Distrito de Lurín. Tesis. Lima, Perú: Universidad de San Martín de Porres.

**ANEXOS**

**ANEXO 1**  
**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>FORMULACION DEL PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>		
<b>P. GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPÓTESIS GENERAL</b>	<b>INDEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
¿Cuál es el nivel de factibilidad técnica y económica adecuada en el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa?	Determinar cuáles son los niveles de factibilidad técnica y económica adecuados para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.	El nivel de factibilidad técnica y económica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión en la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa.	Nivel de factibilidad técnica y económica	Nivel de factibilidad técnica adecuada	Accesibilidad Geográfica: Cercanía y Conectividad Vial
				Nivel de factibilidad económica adecuada	Accesibilidad Económica: Disposición a Pagar
<b>P. ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b>	<b>DEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
¿Cuál será el nivel de factibilidad técnica adecuada para el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa?	Encontrar cual es el nivel de factibilidad técnica para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.	El nivel de factibilidad técnica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión de implementación de un complejo en la ciudad de Pucallpa	Proyecto de inversión para un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa.	Evaluación del proyecto de inversión	Nº de personas con intención de asistir concuerda con la capacidad instalada
¿Cuál será el nivel de factibilidad económica adecuada para el desarrollo de un proyecto de inversión para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa?	Hallar cual es el nivel de factibilidad económica para la implementación de un complejo recreativo-turístico en la ciudad de Pucallpa.	El nivel de factibilidad económica es adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión de implementación de un complejo en la ciudad de Pucallpa			Disposición a pagar hace rentable el proyecto Línea de corte: VAN > 0

## ANEXO 2

### ENCUESTA DIRIGIDA A POTENCIALES VISITANTES

Cuestionario N°: ..... Provincia: CORONEL PORTILLO

Lugar : Aeropuerto  Plaza de armas  Yarinacocha

Entrevistador : Guisela K. Villalobos Díaz  Diego D. Quiñonez Panchano

#### I. INFORMACIÓN PERSONAL

**1. Género:**

- Masculino
- Femenino

**2. ¿Qué edad tiene?**

- Menos de 15 años
- De 15 a 21 años
- De 22 a 35 años
- De 36 a 55 años
- Más de 55 años

**3. ¿Cuál es su ocupación principal?**

- Estudiante
- Trabajador(a) independiente
- Trabajador(a) dependiente
- Trabaja y estudia

**4. ¿Cuál es su nivel de instrucción?**

- No tiene estudios
- Primaria
- Secundaria
- Superior técnicos
- Superior universitario

**5. ¿Cuál es su nivel de ingreso?**

- Menor o igual a S/. 930
- De S/. 931 a S/. 1500
- De S/. 1501 a S/. 2500
- De S/. 2501 a S/. 3500
- Más de S/. 3500

**6. Lugar donde reside:**

- Fuera del país
- Fuera de Ucayali
- Provincia de Coronel Portillo – Ucayali
- Pucallpa – Coronel Portillo
- Cerca al kilómetro 10 y 17 de la CFB

#### II. DEMANDA ACTUAL

**7. ¿Con qué frecuencia visita lugares de esparcimiento deportivos y/o turísticos?**

- No los visita
- Una o dos veces al año
- Una vez al mes
- Una vez a la quincena
- Una o más veces por semana

**8. ¿Qué tipo de movilidad utiliza como transporte?**

- Transporte público
- Transporte privado
- Vehículo de un familiar o amigo
- Motocicleta o motokar propio
- Automóvil o camioneta propia<sup>2</sup>

**9. De los siguientes centros recreacionales, ¿A cuál asiste con mayor frecuencia?**

- El recreo el bosque
- La chacra del chato
- El encanto km 31
- El gran paraíso km40
- Otros

**10. ¿Cuántas personas le acompañan en sus visitas?**

- Visita solo
- Una persona
- De 2 a 3 personas
- De 4 a 6 personas
- Más de 6 personas

**11. ¿Cuánto paga por ingresar a dichos lugares**

- De 2 – 5 soles
- De 6 – 10 soles
- De 11 – 15 soles
- De 16 – 20 soles
- Más de 20 soles

**12. ¿Con qué frecuencia transita por la CFB?**

- Nunca
- Algunas veces
- Regularmente
- Casi siempre
- Siempre

**13. ¿Qué opina de la seguridad en la zona del kilómetro 10 al kilómetro 17 de la CFB?**

- Segura
- Insegura
- No se

**14. ¿Cuándo le dicen complejo turístico que se le viene a la mente?**

- Hospedaje
- Piscinas
- Restaurant
- Canchas deportivas
- Muchos servicios juntos

**15. En el caso de implementarse un complejo turístico se implementara en la Pucallpa ¿cuánto estaría dispuesto a pagar para ingresar a dicho centro?**

- Menos de 5 soles
- Más de 5 soles
- 10 soles
- Más de 10 soles
- 20 soles

### ANEXO 3

#### RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Genero		¿Qué edad tiene?				
Masculino	Femenino	Menos de 15 años	De 15 a 21 años	De 22 a 35 años	De 36 a 55 años	Más de 55 años
86	63	15	45	51	25	14

¿Cuál es su ocupación principal?				¿Cuál es su nivel de instrucción?				
Estudiante	Trabajador(a) independiente	Trabajador(a) dependiente	Trabaja y estudia	No tiene estudios	Primaria	Secundaria	Superior técnicos	Superior universitario
38	35	52	25	0	6	19	65	60

¿Cuál es su nivel de ingreso?					Lugar donde reside				
Menor o igual a S/. 930	De S/. 931 a S/. 1500	De S/. 1501 a S/. 2500	De S/. 2501 a S/. 3500	Más de S/. 3500	Fuera del país	Fuera de Ucayali, pero en Perú	Provincia de Coronel Portillo No en Pucallpa	Pucallpa – Coronel Portillo	Cerca al kilómetro 10 y 17 de la CFB
21	32	25	22	50	12	16	30	70	22

¿Con qué frecuencia visita lugares de esparcimiento deportivos y/o turísticos?					¿Qué tipo de movilidad utiliza como transporte?				
No los visita	Una o dos veces al año	Una vez al mes	Una vez a la quincena	Una o más veces por semana	Transporte público	Transporte privado	Vehículo de un familiar o amigo	Motocicleta o motokar propio	Automóvil o camioneta propia
8	21	60	27	34	12	30	6	77	25

De los siguientes centros recreacionales, ¿A cuál asiste con mayor frecuencia?					¿Cuántas personas le acompañan en sus visitas?				
El recreo el bosque	La chacra del chato	El encanto km 31	El gran paraíso km40	Otros	Visita solo	Una persona	De 2 a 3 personas	De 4 a 6 personas	Más de 6 personas
40	20	40	15	35	5	80	33	18	14

¿Cuánto paga por ingresar a dichos lugares?					¿Con qué frecuencia transita por la CFB?				
De 2-5 soles	De 6-10 soles	De 11-15 soles	De 16-20 soles	Más de 20 soles	Nunca	Algunas veces	Regularmente	Casi siempre	Siempre
20	70	25	5	30	28	40	22	36	24

¿Qué opina de la seguridad en la zona del kilómetro 10 al kilómetro 17 de la CFB?			¿Cuándo le dicen complejo turístico que se le viene a la mente?				
Segura	Insegura	No se	Hospedaje	Piscinas	Restaurant	Canchas deportivas	Muchos servicios juntos
85	10	55	48	20	15	2	65

En el caso de implementarse un complejo turístico se implementara en la Pucallpa ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para ingresar a dicho centro?				
Menos de 5 soles	Más de 5 soles	10 soles	Más de 10 soles	20 soles
13	60	50	9	18



## ANEXO 4

## FLUJO DE CAJA AÑOS CERO Y UNO POR BLOQUES DE LA ENCUESTA

## FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 1

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	12	129		80,496.00
Alquiler de canchas deportivas	10.4	129		69,763.20
alquiler de accesorios recreativos	8	129		53,664.00
Consumo de comidas	32	129		214,656.00
consumo de bebidas	12	129		80,496.00
Total de Ingresos				499,075.20

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeracion	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	129		93,912.00
Total de Egresos Operativos				192,192.00

UTILIDAD BRUTA	306,883.20
----------------	------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energia (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
Total Egresos Administrativos				70,440.00

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			156,443.20
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		46,150.74
Utilidad Liquida			110,292.46
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
(=) FLUJO DE CAJA (\$/.)		-800000	190,292.46

## FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 2

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	9.75	116		58,812.00
Alquiler de canchas deportivas	8.45	116		50,970.40
alquiler de accesorios recreativos	6.5	116		39,208.00
Consumo de comidas	26	116		156,832.00
consumo de bebidas	9.75	116		58,812.00
Total de Ingresos				364,634.40

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeracion	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	116		84,448.00
Total de Egresos Operativos				182,728.00

UTILIDAD BRUTA	181,906.40
----------------	------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energia (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
Total Egresos Administrativos				70,440.00

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			31,466.40
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		9,282.59
Utilidad Liquida			22,183.81
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
(=) FLUJO DE CAJA (\$/.)		-800000	102,183.81

### FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 3

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	10.88	107		60,536.32
Alquiler de canchas deportivas	9.43	107		52,468.52
alquiler de accesorios recreativos	7.25	107		40,339.00
Consumo de comidas	29	107		161,356.00
consumo de bebidas	10.88	107		60,536.32
<b>Total de Ingresos</b>				<b>375,236.16</b>

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposición de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeración	180	52		9,360.00
Insumos para la preparación de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	107		77,896.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>176,176.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>199,060.16</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energía (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			48,620.16
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		14,342.95
Utilidad Líquida			34,277.21
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(-) FLUJO DE CAJA (S./.)</b>		<b>-800000</b>	<b>114,277.21</b>

### FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 4

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	11.63	125		75,595.00
Alquiler de canchas deportivas	10.08	125		65,520.00
alquiler de accesorios recreativos	7.75	125		50,375.00
Consumo de comidas	31	125		201,500.00
consumo de bebidas	11.63	125		75,595.00
<b>Total de Ingresos</b>				<b>468,585.00</b>

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposición de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeración	180	52		9,360.00
Insumos para la preparación de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	125		91,000.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>189,280.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>279,305.00</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energía (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			128,865.00
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		38,015.18
Utilidad Líquida			90,849.83
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(-) FLUJO DE CAJA (S./.)</b>		<b>-800000</b>	<b>170,849.83</b>

### FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 5

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	INGRESOS	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	12	116		72,384.00
Alquiler de canchas deportivas	10.4	116		62,732.80
alquiler de accesorios recreativos	8	116		48,256.00
Consumo de comidas	32	116		193,024.00
consumo de bebidas	12	116		72,384.00
<b>Total de Ingresos</b>				<b>448,780.80</b>

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeración	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	116		84,448.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>182,728.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>266,052.80</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energía (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			115,612.80
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		34,105.78
Utilidad Liquida			81,507.02
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(=) FLUJO DE CAJA (S/.)</b>		<b>-800000</b>	<b>161,507.02</b>

### FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 6

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	INGRESOS	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	13.5	138		96,876.00
Alquiler de canchas deportivas	11.7	138		83,959.20
alquiler de accesorios recreativos	9	138		64,584.00
Consumo de comidas	36	138		258,336.00
consumo de bebidas	13.5	138		96,876.00
<b>Total de Ingresos</b>				<b>600,631.20</b>

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeración	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	138		100,464.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>198,744.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>401,887.20</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energía (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			251,447.20
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		74,176.92
Utilidad Liquida			177,270.28
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(=) FLUJO DE CAJA (S/.)</b>		<b>-800000</b>	<b>257,270.28</b>

### FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 7

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	12	94		58,656.00
Alquiler de canchas deportivas	10.4	94		50,835.20
alquiler de accesorios recreativos	8	94		39,104.00
Consumo de comidas	32	94		156,416.00
consumo de bebidas	12	94		58,656.00
<b>Total de Ingresos</b>				<b>363,667.20</b>

Costos de Venta	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Costos Semanales	Semanas	0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeracion	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	94		68,432.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>166,712.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>196,955.20</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energía (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			46,515.20
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		13,721.98
Utilidad Liquida			32,793.22
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(=) FLUJO DE CAJA (\$/.)</b>		<b>-800000</b>	<b>112,793.22</b>

### FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 8

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	12.38	129		83,045.04
Alquiler de canchas deportivas	10.73	129		71,976.84
alquiler de accesorios recreativos	8.25	129		55,341.00
Consumo de comidas	33	129		221,364.00
consumo de bebidas	12.38	129		83,045.04
<b>Total de Ingresos</b>				<b>514,771.92</b>

Costos de Venta	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Costos Semanales	Semanas	0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeracion	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	129		93,912.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>192,192.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>322,579.92</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energía (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			172,139.92
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		50,781.28
Utilidad Liquida			121,358.64
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(=) FLUJO DE CAJA (\$/.)</b>		<b>-800000</b>	<b>201,358.64</b>

## FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 9

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	9	89		41,652.00
Alquiler de canchas deportivas	7.8	89		36,098.40
alquiler de accesorios recreativos	6	89		27,768.00
Consumo de comidas	24	89		111,072.00
consumo de bebidas	9	89		41,652.00
<b>Total de Ingresos</b>				<b>258,242.40</b>

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeracion	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	89		64,792.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>163,072.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>95,170.40</b>
-----------------------	------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energia (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			-55,269.60
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		-16,304.53
Utilidad Liquida			-38,965.07
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(-) FLUJO DE CAJA (S/.)</b>		<b>-800000</b>	<b>41,034.93</b>

## FLUJO DE CAJA SEGÚN EL BLOQUE 10

CRECIMIENTO ANUAL PROYECTADO	5%		PERIODOS EVALUADOS	
	Disposición a pagar	N° de personas con intención de asistir (semana)	0	1
INGRESOS				
Entrada general (incluye derecho a las piscinas)	11.25	116		67,860.00
Alquiler de canchas deportivas	9.75	116		58,812.00
alquiler de accesorios recreativos	7.5	116		45,240.00
Consumo de comidas	30	116		180,960.00
consumo de bebidas	11.25	116		67,860.00
<b>Total de Ingresos</b>				<b>420,732.00</b>

Costos de Venta	Costos Semanales	Semanas	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Pago de personal no estable	1200	52		62,400.00
Mantenimiento de piscinas	100	52		5,200.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80	52		4,160.00
Mantenimiento y/o reposicion de accesorios recreativos	150	52		7,800.00
Mantenimiento y/o reposicion de equipos de cocina	180	52		9,360.00
Mantenimiento y/o reposición de equipos de refrigeracion	180	52		9,360.00
Insumos para la preparacion de comidas	Costos por persona	N° de personas con intención de asistir (semana)		
	14	116		84,448.00
<b>Total de Egresos Operativos</b>				<b>182,728.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>238,004.00</b>
-----------------------	-------------------

Gastos Administrativos	COSTO MENSUAL	Meses	PERIODOS EVALUADOS	
			0	1
Energia (Luz)	300	12		3,600.00
Agua	120	12		1,440.00
Internet	150	12		1,800.00
Sueldos de Personal Estable	4500	12		54,000.00
Publicidad	300	12		3,600.00
Suministros diversos	500	12		6,000.00
<b>Total Egresos Administrativos</b>				<b>70,440.00</b>

Deducciones		PERIODOS EVALUADOS	
		0	1
Depreciación anual de las instalaciones	Tasa = 10%		80,000.00
Utilidad Antes de Impuestos			87,564.00
Impuesto a la Renta	Tasa = 29.5%		25,831.38
Utilidad Liquida			61,732.62
(+) Depreciación			80,000.00
(-) Inversión Inicial		-800000	
(+) Valor de Desecho			
<b>(-) FLUJO DE CAJA (S/.)</b>		<b>-800000</b>	<b>141,732.62</b>

## ANEXO 5

### PROYECTO DE INVERSIÓN

#### 1. ESTUDIO DE MERCADO

##### **Análisis de la Oferta**

La oferta en la ciudad de Pucallpa, lugar donde se desarrollará el proyecto, actualmente no existe todavía algún atractivo de un complejo turístico con características de infraestructura rústicas e innovadoras, con variedad de servicios como de hospedaje, piscinas, restaurante, karaoke, sauna y canchas deportivas pero por separado y en algunos casos uno que otro juntos.

Los más destacados de la ciudad son: Recreo El Bosque, Tropical Club, La Tangarana, La Chacra del Chato. En la localización del proyecto no existen ofertantes cerca, pero la ubicación geográfica, tiene como competencia más cercano a “El Encanto” ubicado en el km 31 de la CFB.

El complejo turístico, posee una propuesta diferente, destinada a la población ucayalina, turistas nacionales y extranjeros de todas las edades, atenderá necesidades con una actitud de servicio único y de calidad. Hospedaje, restaurante, karaoke, piscinas, sauna y canchas deportivas son alguno de los servicios que ofrece un proyecto de este tipo, en algunas ocasiones especiales como fechas festivas la presentación de show en vivo, eventos privados y otros.

##### **Potenciales Clientes:**

Nuestros potenciales clientes serán niños y adultos que se sientan atraídos por realizar diferentes actividades.

Dirigido especialmente a las personas de la ciudad de Pucallpa, a quienes se considera como el mercado objetivo ya que pueden asistir con regularidad al

complejo turístico, también tenemos el mercado de turismo con turistas nacionales y extranjeros.

### **Amenaza de Nuevos Competidores:**

Un complejo turístico es principalmente de interés para la inversión privada pues contiene intereses económicos, pero existen complejos turísticos de inversión pública como Quistococha de Iquitos el cual busca mantener el ecosistema en su estado natural, albergar animales silvestres con dificultades de sobrevivir en su habitat natural, fomentar el turismo en su región y otros intereses sociales.

Los competidores que tienen popularidad en el mercado por sus instalaciones y se dedican al mismo rubro son el Recreo el Bosque, el Tropical Club, Mi Vergelito, La Tangara, La Chacra del Chato, El Encanto, Mi Bello Paraíso.

### **Rivalidad de la Competencia:**

La principal competencia directa que tiene el complejo turístico son los centros recreacionales como recreo El Bosque, Tropical Club, Mi Vergelito, La Chacra del Chato y El Encanto.

❖ **CLUB EL BOSQUE RESORT**, ubicado en la misma ciudad en zona céntrica Jr. Coronel Portillo 802. Ofrece a sus clientes los servicios:

- Piscinas
- Restaurant
- Pista de baile
- Show en vivo

❖ **TROPICAL CLUB**, ubicado en la misma ciudad, pero un poco alejado de la zona céntrica Av. Centenario km 4200, Jr. Investigador S/N. Ofrece a sus clientes los servicios:

- Piscinas con toboganes
- Restaurant
- Campos deportivos

❖ **MI VERGELITO**, ubicado en la ciudad, CFB Km 6.600, en la misma Av. Centenario. Ofrece a sus clientes los servicios:

- Piscinas
- Restaurant
- Pista de baile
- Cancha deportiva

❖ **LA CHACRA DEL CHATO**, se encuentra ubicado en la ciudad, pero alejado de la zona céntrica, a la altura de la C.F.B Km 6.800, entrando por la Av. Shirambari. Ofrece a sus clientes los servicios:

- Áreas verdes
- Piscinas
- Restaurant
- Canchas deportivas

❖ **EL ENCANTO**, se encuentra ubicado alejado de la ciudad, en el distrito de Campo Verde C.F.B Km 31, en la misma pista. Ofrece a sus clientes los servicios:



- Áreas verdes
- Show en vivo
- Bungalos
- Piscinas
- Restaurant
- Canchas deportivas

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda del tipo de servicio ofrecido, generalmente está dirigida para una clase socioeconómica media y alta, para grupos de profesionales o empleados de oficina que podría identificarse como personas adultas mayores de 24 años de edad, con un nivel promedio de ingresos.

Los mayores niveles de ingresos se encuentran en el grupo de profesionales, técnicos, gerentes, administradores y funcionarios, seguido por los empleados de oficina. Del mismo modo se puede decir que los mayores niveles de ingresos se encuentran entre las personas de 25 a 50 años, a mayor edad mejores ingresos.

La demanda del proyecto se tendrá que dividir en:

- **Mercado potencial:** Es el mercado conformado por el conjunto de clientes que no consume este tipo de servicio que se desea ofrecer, debido a que no tiene las características exigidas o porque utiliza el servicio ofrecido por la competencia.
- **Mercado objetivo o meta:** Es el mercado al cual está dirigido la totalidad de los servicios, con el fin de que todos ellos se conviertan en clientes reales del complejo turístico.

### **Base de Decisión de Compra de los Clientes:**

- El cliente se siente motivado a asistir a un complejo turístico.
- A los clientes les gusta compartir en familia los fines de semana.
- Que a los clientes les guste un lugar recreacional rustico e innovador, y diferente a los demás.
- Las personas les gusten reunirse para realizar actividades.
- La publicidad es un tema muy importante para la decisión de compra de los clientes, se debe dar a conocer todo los servicios a ofrecer y las ventajas que tiene con respecto a la competencia.

### **Clasificación de la Demanda:**

La demanda se puede clasificar en dos tipos:

- Demanda satisfecha, son la demanda ya satisfecha con los servicios ofrecido por los centros recreacionales establecidos en el mercado.
- Demanda insatisfecha, son la demanda que se muestra insatisfecha ya que no existe un complejo turístico con características similares.

Con relación a la temporalidad, la demanda es similar afluencia todo el año ya que en la selva se caracteriza por el calor de hasta 32°.

### **Poder Adquisitivo de los Consumidores:**

El poder adquisitivo de los consumidores está basado en su nivel de ingresos (pregunta n°5 de la encuesta), la mayoría de las personas lo que buscan es un servicio de calidad y que sea accesible, por lo que los servicios a ofrecer busca principalmente atender al segmento de mercado que tenga un nivel socio-económico medio, medio alto y alto, cuyos ingresos les permitan costear necesidades recreacionales, el precio aceptado por la población oscila

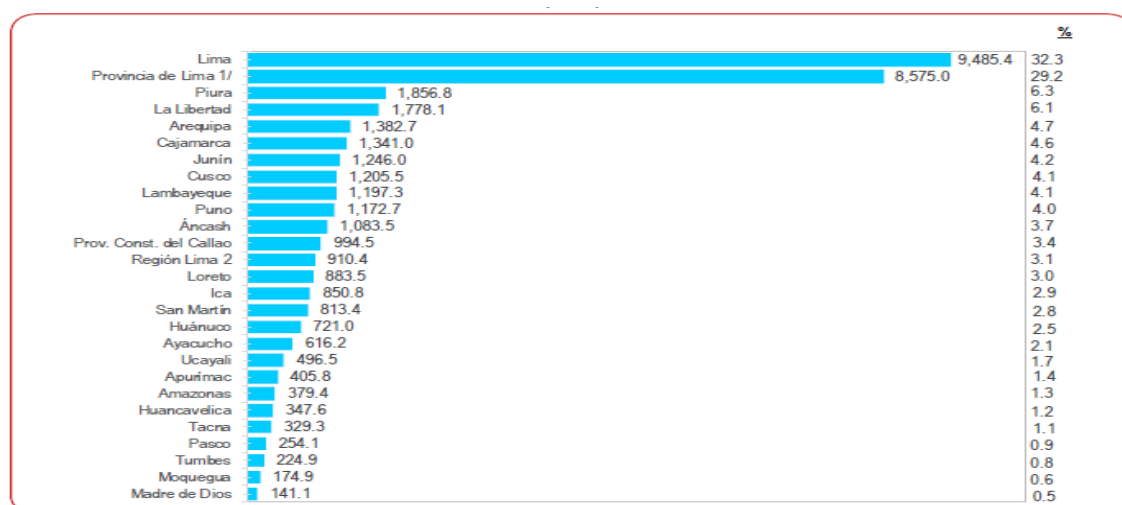
entre los 5 y 10 soles (pregunta n°15 de la encuesta), de ahí se puede basar para establecer un precio tanto de adultos como de niños.

### Estimación de la Demanda:

De acuerdo a los resultados del censo 2017 de la población y vivienda en el Perú, La población en el departamento de Ucayali es de: 496, 500 habitantes, con porcentajes de 49.7% hombres y 50.3% mujeres, que vienen a ser 246761 y 249739 respectivamente. A esto se le suma la visita de turistas nacionales y extranjeros.

### Figura 1A

#### *Población censada según departamento – 2017*



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

### Análisis de Los Precios:

Para el proyecto se toma como referencia el precio aceptado por nuestros encuestados y el precio de la competencia como Club el Bosque, tropical club y El Encanto, ellos tiene como política de empresa cobrar el ingreso a sus instalaciones S/8.00 por persona lo cual incluye entrada a las piscinas.

**Análisis del Sector:**

El proyecto está dentro del sector turismo, pero se desarrolla dentro del sector de entretenimiento y diversión. En el Perú el año 2017, el sector turismo movió \$ 8.135,8 millones, logrando una participación del 3,8% de Producto Bruto Interno (PBI) que es la tasa más alta entre los países de Sudamérica, superando a Argentina (3,7), Chile (3,4%) e incluso a Brasil (2,9%), reporto el Consejo Mundial de Viajes y Turismo. El sector turismo en nuestro país está en alza, es necesario la inversión tanto privada como pública y así fomentar el turismo en el departamento.

**Tendencias Económicas:**

La ciudad de Pucallpa en los últimos tiempos ha tenido un avance comercial y económico, que los mismos migrantes de otras regiones han fomentado, los inversionistas encuentran la ciudad como un nuevo y atractivo lugar para invertir, como se sabe la principal actividad económica de Ucayali es la explotación maderera, pero eso poco a poco ira cambiando.

En general si la economía crece la población tendrá más ingresos, al obtener mejores ingresos tienden a buscar una alternativa para combatir el estrés y cansancio a través de un entretenimiento sano como divertido para grandes y chicos, basándonos en esto podemos visualizar una rentabilidad para el proyecto.

**Barreras de Entrada y Salida:**

Estas barreras suponen un grado de dificultad para las empresas que desean acceder, cuanto más elevado son las barreras, mayor dificultad tiene el acceso al sector.

**Barrera de entrada,** La amenaza de nuevos entrantes depende de las barreras de entrada existentes en el sector, como principales el proyecto son:

- El posicionamiento que tiene otros centros recreacionales en la mente del consumidor, sin importar su localización, debido a que la fidelidad de los clientes así ellos pueden ser muy fuertes
- El hecho de quedarse simplemente en los hogares los fines de semana, prefiriendo así quedarse en la ciudad en lugar de salir a disfrutar un tiempo para relajarse, en pareja, amigos o familia; lo que ocasionaría poca afluencia de clientes.
- El precio que fijen los demás centros de entretenimiento, ya que al ser la competencia y con un posicionamiento en el mercado con más trayectoria, podría acordar un precio más bajo con lo cual afectaría en gran manera al proyecto, debido a los mayores costos en los que incurre empezar la ejecución de un proyecto de inversión.
- La inversión inicial, conseguir el financiamiento del proyecto ya sea de los inversionistas con su *cok* (costo de oportunidad) y/o un préstamo del banco (con TEA) necesarios para empezar la realización del complejo turístico.

**Barrera de salida,** Vender los activos fijos que se tenga en el complejo al final de su vida útil así mismo podría ser buscar compradores que adquieran el complejo en el largo plazo.

## **COMERCIALIZACIÓN**

El servicio ofrecido por el complejo turístico va estar relacionado directamente con el consumidor sin la necesidad de intermediarios, ya que

simplemente se requiere de un solo canal de distribución tal como es el de productor – consumidor.

En este proceso de comercialización cuatro aspectos fundamentales que son: ¿Cuándo?, ¿Cómo?, ¿Dónde? y ¿A quién?

El primero de estos aspectos se refiere al momento de llevar a efecto el proyecto, más que nada basado en la competencia, en ese caso existirían 3 elementos que son: ser el primero, hacer una entrada simultánea o dejar entrar primero a la competencia.

Cada una de estas opciones tiene sus ventajas y desventajas, pero trasladando esto al tipo del proyecto lo recomendable es elegir la primera opción, al ser los primeros en entrar se tiene la ventaja de ser los primeros, un mercado inexplorable pero con certeza de que crecerá

Después de establecido el cuando entrar, con respecto al mercado debemos determinar ¿A quién? va dirigido los servicios del complejo turístico; para esto se aplica la segmentación, que es descomponer el mercado objetivo en subconjuntos con la identificación de los grupos de compradores objetivos, dentro del plan de expectativas y comportamiento de compra.

Se utilizara “la segmentación por ventajas buscadas” y estos son:

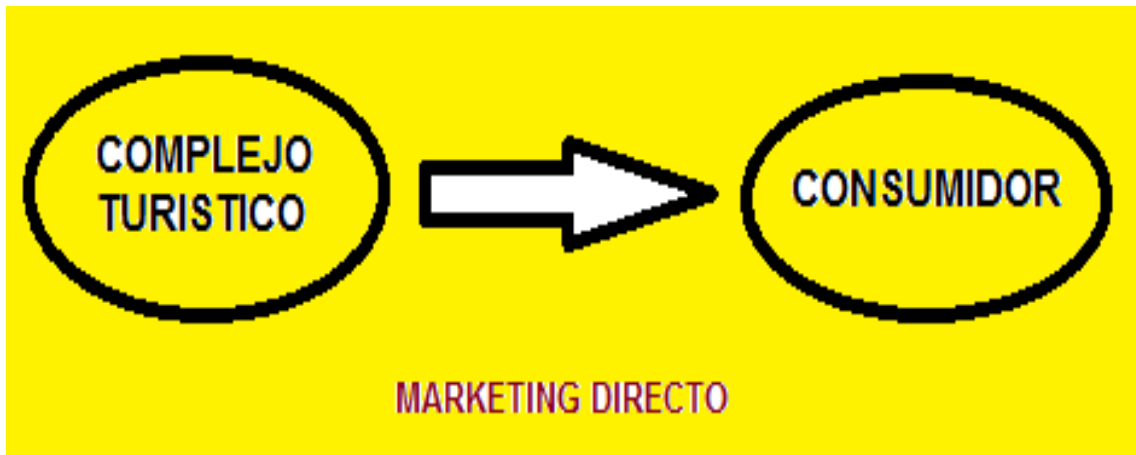
- Precio
- Dimensiones del espacio
- Diversificación de los servicios
- Comodidad
- Infraestructura
- Promociones
- Publicidades mayor número de atracciones.

## Distribución

La distribución se logra por medio de la publicidad y promoción que contribuye parte del marketing para alcanzar los objetivos finales.

### Figura 2A

#### *Distribución del Marketing directo*



Con los resultados obtenidos de la encuesta podemos decir que existe una mayor probabilidad de aceptación de la población Ucayalina y de los turistas tanto nacionales como extranjeros para la implementación de un complejo turístico en la ciudad de Pucallpa, la ubicación geográfica en el km17 de la carretera Federico Basadre es un lugar estratégico para su ejecución, el precio aceptado por los encuestados es de S/ 10.00.

## 2. ESTUDIO TÉCNICO

### Tamaño

El proyecto consta de un área de 12,000 m<sup>2</sup>, la mayor parte son áreas verdes que es lo que los clientes estresados de la ciudad y los turistas buscan para un fin de semana u alguna fecha importante, las actividades de un complejo

turístico puede ser realizado tanto solos, en pareja, entre amigos o con toda familia.

La zona debe ser acogedora y segura, para que tenga un ambiente relajante, los servicios que ofrece un complejo turístico son:

- Hospedaje, con servicio al cuarto tanto en habitaciones normales como en hermosos y rústicos bungalós con un relajante jacuzzi.
- Restaurante, con platos regionales, criollos y mariscos, bebidas tanto calientes como frías y postres del día.
- Karaoke, con un selecto repertorio de músicas de todos los tiempos, variedad de cervezas, tragos regionales como también los más pedidos por los clientes, snacks y otros.
- Piscinas, tanto para adultos como para niños.
- Sauna, que son baños a vapor, los masajes con distintas técnicas tanto de bambú, piedras volcánicas y aceites corporales.
- Canchas deportivas, principalmente las más comunes que son de fútbol y voleibol, pero se puede complementar otras.

### **Capacidad instalada:**

Se refiere a la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinados bienes o servicios.

Un bajo uso de la capacidad instalada significa subutilización de la infraestructura y por ende mayor costo por unidad, este elemento es determinante en la competitividad del producto o servicio frente a otros competidores en el mercado, en general se habla de un sobredimensionamiento frente al tamaño real de la demanda.



El uso de la capacidad instalada depende de las cantidades producidas, la ocupación de la infraestructura para generar los bienes y servicios para los cuales fue diseñada.

El proyecto cuenta con una distribución del bien raíz, que consta de los 12,000 m<sup>2</sup>, la mayor parte es áreas verdes que puede ser aprovechado para sembríos forestales, árboles frutales y otros.

## **LOCALIZACIÓN**

### **Factores de Localización:**

Los factores que nos permiten determinar la zona más apropiada para el desarrollo del proyecto son:

- Medios y costos de transporte
- Costos y disponibilidad de terreno
- Topografía de suelos
- Disponibilidad de agua, energía y otros
- Posibilidad de desprenderse de desechos
- Factores ambientales
- Disponibilidad y costos de mano de obra.

## Macro Localización:

### Figura 3A

#### *Ubicación – Macro localización*



Fuente: DIRCERTUR Ucayali.

El proyecto tiene una macro localización en el departamento de Ucayali, este consta de cuatro provincias que son Padre Abad, Atalaya, Purús y Coronel Portillo como principal provincia.

#### **Limitaciones**

**Norte:** Departamento de Loreto

**Sur:** Departamento Madre de Dios

**Este:** Departamento Huánuco y Pasco

**Oeste:** El país de Brasil

**Micro Localización:****Figura 4A*****Ubicación – Micro localización***

Fuente: Municipalidad Provincial de Coronel Portillo (2013).

El proyecto tiene como ubicación la zona rural de Pucallpa, alejado de la ciudad, con un ambiente tranquilo y relajado para realizar todas las actividades de un complejo turístico.

**Región** : Ucayali  
**Provincia** : Coronel Portillo  
**Distrito** : Campo Verde  
**Dirección** : Carretera Federico Basadre S/N Km19

En tanto el bien con referencia para el proyecto se encuentra ubicado en el km 19 de la carretera Federico Basadre (CFB), el pueblo que se encuentra ubicado en dicho km es “La Victoria”, el bien raíz está rodeado de mucha vegetación.

**Factores de Localización:**

- **Conectividad y distancia:** Entre ciudades podemos constatar una situación de conectividad, verificando que existan o no vías que comuniquen (para este trabajo, de forma terrestre) unas con otras. Pero luego concierne ver en qué medida esta conexión representa una accesibilidad entre localidades, en razón de la distancia y tiempo que se estima en recorrerla. Una ciudad puede estar conectada con otra, pero por las dificultades de comunicación, la accesibilidad puede ser considerada como mínima. La distancia desde la ciudad de Pucallpa al complejo turístico es de 19 km.
- **Transporte:** Las empresa de transporte el dorado y los azules hacen ruta hasta el distrito de Campo Verde km34, así como aquellos existen más empresas que hacen el recorrido a lo largo de la Carretera Federico Basadre, para personas que les gusta más su privacidad hay taxi privado y para las personas de menos recursos hay las famosas combis.

**INGENIERÍA**

El principal objetivo del estudio técnico, es preparar información necesaria de la infraestructura y equipos que son requeridos para el funcionamiento del complejo turístico.

Los principales insumos aqueridados son agua y energía, también es necesario analizar toda la maquinaria y equipos, personal de trabajo y las obras físicas para de esta manera estimar los costos en que incurran para llevar a cabo la implementación el complejo turístico.

**Obras Físicas en la Distribución:**

Distribución	Tamaño	Especificación Técnica
Hotel	2000 m <sup>2</sup>	Hormigón
Restaurant Cafetería	250 m <sup>2</sup>	Hormigón
Bar Karaoke	220 m <sup>2</sup>	Hormigón
Piscinas	1000 m <sup>2</sup>	Hormigón
Baños y Vestidores	150 m <sup>2</sup>	Hormigón
Saunas	240 m <sup>2</sup>	Hormigón
Parqueo Estacionamiento	380 m <sup>2</sup>	Hormigón
Parques y Calles	1476 m <sup>2</sup>	Hormigón
Canchas Deportivas	1600 m <sup>2</sup>	Gras
Bungalós	384 m <sup>2</sup>	Varios
Áreas Verdes	3300 m <sup>2</sup>	Varios
Otros	1000 m <sup>2</sup>	Varios
<b>TOTAL</b>		<b>1200 m<sup>2</sup></b>

**Personal de Trabajo:**

Personal	Cantidad
<b>Personal Estable</b>	
Administrador	1
Supervisor	1
Vigilante	1
Barman	1
Cajero	1
Mantenimiento y limpieza	3
Masajista	2
Chef	1
Ayudante de cocina	2
Azafatas o mozos	3
<b>Personal no Estables</b>	
Contador	1
Atención al Público	6
<b>Total</b>	<b>23</b>

**Maquinaria y Equipos:**

<b>Area</b>	<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>
<b>Hotel</b>	Ventilador	24
	Friobar	24
	Duchas	24
	Lavaderos	24
	Servicios Higiénicos	24
	Lavadora	1
<b>Bungalos</b>	Servicios Higénicos	12
	Bomba para jacuzzi	12
<b>Oficina</b>	Teléfono	4
	Computadora	1
	Impresora	1
	Camaras de vigilancia	4
<b>Piscina</b>	Bomba centrifugada modelo 5hp3510rpm	1
	Bomba de filtración modelo astral	1
	Generador de luz 80kva 38,5 kwatts	1
	Equipo de tratamiento de agua	1
	Limpia fondos hidráulica	1
	Filtros modelo Hayward star clear	1
	Cascada de agua	1
<b>Restaurant</b>	Cocina semi-industrial	1
	Congelador	1
	Licuadora	1
	Cafetera	1
	Microondas	1
<b>Karaoke</b>	Televisores	4
	Congelador	1
	Computadora	1
	Microfonía	1
	Equipo de sonido	1
	Equipo de luces	1
<b>Sauna</b>	Equipo para baños a vapor	1
<b>Parqueadero</b>	Valla de seguridad	1
<b>Áreas Verdes</b>	Equipo de cultivo	2
	Equipo de regación	4

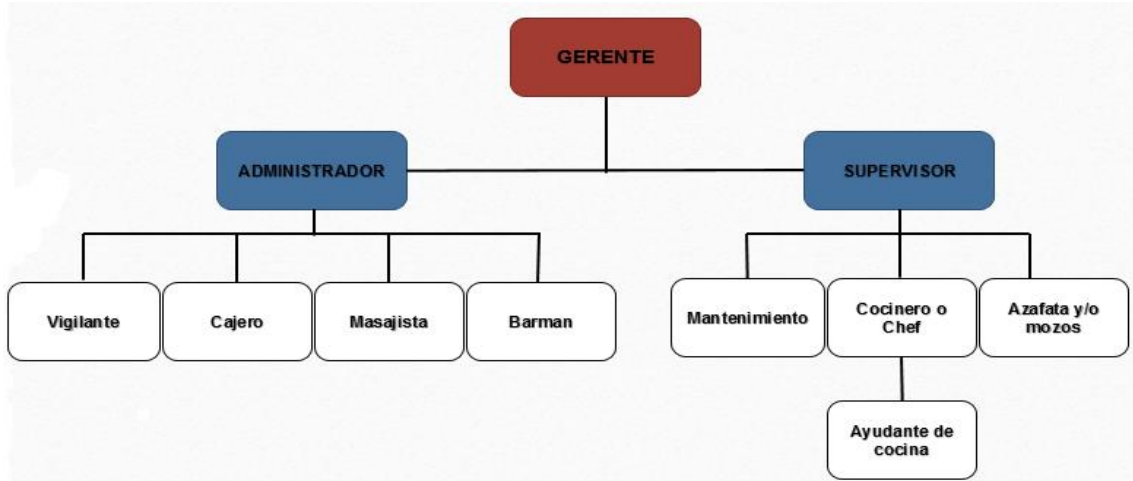
**Muebles y Enseres:**

<b>Area</b>	<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>
<b>Hotel</b>	Cama	24
	Colchón	24
	Puertas	24
<b>Bungalos</b>	Cama	12
	Colchón	12
	Tina con hidromasaje o jacuzzi	12
	Agarradera curva de acero	12
<b>Oficina</b>	Escritorio completo	1
<b>Piscina</b>	Sillas de asoleadoras	24
	Sonbrillas de campo	24
<b>Restaurant</b>	Utensilios de mesa	48
	Utensilios de cocina	2
	Mesas	12
	Sillas	48
<b>Karaoke</b>	Mesas de vidrio	12
	Sillas sofa	24
	Licuadaora	1
	Utensilios para tragos	6
	Vasos	48
<b>Sauna</b>	Camillas	3
	Juegos de toallas	6
<b>Áreas Verdes</b>	Palmeras	12
	Mesas y sillas para exterior	12
	Hamacas	12
	Sillas de plastico	48

## ORGANIZACIÓN

Figura 5A

### Organigrama



### Descripción del Equipo de Trabajo:

- **Gerente:** Es el principal encargado de las operaciones del complejo turístico, quien toma las decisiones finales, siendo responsable de la organización y desempeño eficiente del personal, cabe la posibilidad de que sea el mismo dueño el que se encargue de este puesto.
- **Perfil profesional:** Ingeniero Comercial y Empresarial, con capacidades de liderazgo, capaz de tomar las mejores decisiones aprovechando las oportunidades del entorno.

### Funciones:

- Ejercer la representación de la empresa.
- Coordinar y establecer las funciones de los demás departamentos del complejo turístico.
- Tener una comunicación constante con el personal del complejo turístico.
- Gestionar las actividades de inversión que beneficie a la empresa.



- **Administrador:** Es la persona encargada de la parte administrativa, aprovechando al máximo los recursos de la empresa, teniendo bajo su dirección el área financiera y de personal.
- **Perfil profesional:** Administrador, contador o economista, con conocimiento en finanzas, Excel intermedio, manejo de cuadros estadísticos.

#### **Funciones:**

- Análisis de los estados financieros.
- Presentación de informes sobre la situación financiera.
- Llevar control del flujo de efectivo
- Estimaciones de proyecciones de ingresos y egresos.
- Pagos a personal y proveedores.
- **Supervisor:** Su labor es mantener todo bien estructurado y en buenas condiciones para poder ofrecer un servicio de calidad al cliente, se requiere que tenga conocimientos en manejo de los equipos instalados para que apoye en mantenimiento cuando sea necesario.

#### **Funciones:**

- Inspeccionar al personal en sus labores.
- Inspeccionar el correcto funcionamiento y mantenimiento de las máquinas y equipos utilizados.
- Dar mantenimiento simple a las bombas y de otros equipos que cuenta el complejo turístico.

- Capacitar y dirigir al personal para guiar a los asistentes en el correcto uso de los servicios como por ejemplo la piscina.
- Informar al gerente cuando se requiera adquirir o cambiar alguna maquinaria o equipo.
- **Vigilante:** Se encarga de velar por la seguridad del complejo turístico y de sus visitantes, tendrá cámara de vigilancias para hacer más eficiente su trabajo, e informar al gerente sus dificultades e irregularidades con evidencias.
- **Cajera o cajero:** Personal con experiencia en caja, se encargara a realizar los cobros respectivos a los clientes, informar al gerente sus inquietudes del sistema y otros.
- **Barman:** Su responsabilidad es el karaoke, preparación de tragos y otros, informar al gerente sus necesidades.
- **Masajista:** Su responsabilidad es el sauna, brindar un buen servicio a los clientes, informar al gerente sus necesidades.
- **Chef:** Su responsabilidad es la cocina, tendrá a su mando un ayudante de cocina, informar al gerente sus necesidades.
- **Ayudante de cocina:** Apoyar al cocinero o chef en la preparación de los platos de comida
- **Azafatas o mozos:** Son las persona encargadas en la atención al público, servir y atender a los clientes.
- **Personal de mantenimiento:** Son las personas encargadas de la limpieza, su principal función que se mantengan en buen estado las instalaciones.

### 3. ESTUDIO FINANCIERO

#### INVERSIONES

##### Costos de inversión

CONCEPTO	\$	S/.
<b>Bienes materiales y tangibles:</b>		
Bienes raíces		60,000.00
Maquinaria y equipo		122,180.00
Instalaciones de obras		17,400.00
Obras civiles		533,200.00
Muebles y enseres		51,645.96
Vehículo	\$15,850.00	51,512.50
Equipos o procesadora de datos		5,000.00
Total de bienes tangibles		<b>840,938.46</b>
<b>Bienes de naturaleza intangible:</b>		
		<b>3,500.00</b>
<b>TOTAL</b>		<b>844,438.46</b>

##### Obras Civiles

Concepto	M <sup>2</sup>	Costo S/.
<b>OBRAS FÍSICAS</b>		
Hotel	2000	320,000.00
Restaurant Cafetería	250	40,000.00
Bar Karaoke	220	20,000.00
Piscinas	1000	50,000.00
Baños y Vestidores	150	6,000.00
Saunas	240	12,000.00
Canchas Deportivas	1600	8,000.00
Parqueo Estacionamiento	380	7,600.00
Parques y Calles	1476	9,000.00
Otros	500	20,000.00
<b>RUSTICO</b>		
Bungalos	384	24,000.00
Areas Verdes	3300	6,600.00
Otros	500	10,000.00
<b>Total</b>	<b>12000</b>	<b>533,200.00</b>

### Instalaciones de obras

Concepto	Costo S/.
Obra	2,500.00
Pintura	8,200.00
Decoración	5,500.00
Publicidad y papelería	1,200.00
<b>Total</b>	<b>17,400.00</b>

### Muebles y Eseres

Area	Concepto	Cantidad	Precio Und. S/.	Costo S/.
<b>Hotel</b>	Cama	24	300.00	7,200.00
	Colchón	24	400.00	9,600.00
	Puertas	24	350.00	8,400.00
<b>Bungalos</b>	Cama	12	200.00	2,400.00
	Colchón	12	500.00	6,000.00
	Tina con hidromasaje o jacuzzi	12	224.00	2,688.00
	Agarradera curva de acero	12	8.33	99.96
<b>Oficina</b>	Escritorio completo	1	250.00	250.00
<b>Piscina</b>	Sillas de asoleadoras	24	120.00	2,880.00
	Sonbrillas de campo	24	25.00	600.00
<b>Restaurant</b>	Utensilios de mesa	48	8.00	384.00
	Utensilios de cocina	2	330.00	660.00
	Mesas	12	80.00	960.00
	Sillas	48	20.00	960.00
<b>Karaoke</b>	Mesas de vidrio	12	100.00	1,200.00
	Sillas sofa	24	90.00	2,160.00
	Licuadora	1	350.00	350.00
	Utensilios para tragos	6	12.00	72.00
	Vasos	48	2.00	96.00
<b>Sauna</b>	Camillas	3	450.00	1,350.00
	Juegos de toallas	6	50.00	300.00
<b>Áreas Verdes</b>	Palmeras	12	10.00	120.00
	Mesas y sillas para exterior	12	180.00	2,160.00
	Hamacas	12	15.00	180.00
	Sillas de plástico	48	12.00	576.00
<b>Total</b>				<b>51,645.96</b>

**Maquinaria y Equipo**

<b>Area</b>	<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Und. S/.</b>	<b>Costo S/.</b>
<b>Hotel</b>	Ventilador	24	200.00	4,800.00
	Friobar	24	390.00	9,360.00
	Duchas	24	25.00	600.00
	Lavaderos	24	109.00	2,616.00
	Servicios Higiénicos	24	220.00	5,280.00
	Lavadora	1	900.00	900.00
<b>Bungalos</b>	Servicios Higiénicos	12	180.00	2,160.00
	Bomba para jacuzzi	12	64.00	768.00
<b>Oficina</b>	Teléfono	4	90.00	360.00
	Computadora	1	1,200.00	1,200.00
	Impresora	1	650.00	650.00
	Camaras de vigilancia	4	699.00	2,796.00
<b>Piscina</b>	Bomba centrifugada modelo 5hp3510rpm	1	1,200.00	1,200.00
	Bomba de filtración modelo astral	1	1,180.00	1,180.00
	Generador de luz 80kva 38,5 kwatts	1	22,000.00	22,000.00
	Equipo de tratamiento de agua	1	7,740.00	7,740.00
	Limpia fondos hidráulica	1	1,500.00	1,500.00
	Filtros modelo Hayward star clear	1	1,770.00	1,770.00
	Cascada de agua	1	1,220.00	1,220.00
<b>Restaurant</b>	Cocina semi-industrial	1	1,200.00	1,200.00
	Congelador	1	1,300.00	1,300.00
	Licuada	1	400.00	400.00
	Cafetera	1	250.00	250.00
	Microondas	1	300.00	300.00
<b>Karaoke</b>	Televisores	4	2,000.00	8,000.00
	Congelador	1	1,300.00	1,300.00
	Computadora	1	2,000.00	2,000.00
	Microfonía	1	4,330.00	4,330.00
	Equipo de sonido	1	15,000.00	15,000.00
	Equipo de luces	1	5,500.00	5,500.00
<b>Sauna</b>	Equipo para baños a vapor	1	2,500.00	2,500.00
<b>Parqueadero</b>	Valla de seguridad	1	8,600.00	8,600.00
<b>Áreas Verdes</b>	Equipo de cultivo	2	1,250.00	2,500.00
	Equipo de regación	4	225.00	900.00
<b>Total</b>				122,180.00

## FINANCIAMIENTO

<b>VALOR DE DEUDA</b>	<b>500,000.00</b>
<b>TEA</b>	0.15
<b>TEM</b>	0.011714917
<b>FRC</b>	0.02735553
<b>Periodo de pago en Meses</b>	48
<b>Cuota</b>	<b>13,677.76</b>

## Servicio de la deuda

AÑO	PERIODO	CAPITAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
1	Mes 1	500,000.00	5,857.46	7,820.31	13,677.76	492,179.69
	Mes 2	492,179.69	5,765.84	7,911.92	13,677.76	484,267.77
	Mes 3	484,267.77	5,673.16	8,004.61	13,677.76	476,263.16
	Mes 4	476,263.16	5,579.38	8,098.38	13,677.76	468,164.78
	Mes 5	468,164.78	5,484.51	8,193.25	13,677.76	459,971.53
	Mes 6	459,971.53	5,388.53	8,289.24	13,677.76	451,682.29
	Mes 7	451,682.29	5,291.42	8,386.34	13,677.76	443,295.95
	Mes 8	443,295.95	5,193.18	8,484.59	13,677.76	434,811.36
	Mes 9	434,811.36	5,093.78	8,583.99	13,677.76	426,227.37
	Mes 10	426,227.37	4,993.22	8,684.55	13,677.76	417,542.83
	Mes 11	417,542.83	4,891.48	8,786.29	13,677.76	408,756.54
	Mes 12	408,756.54	4,788.55	8,889.22	13,677.76	399,867.32
2	Mes 13	399,867.32	4,684.41	8,993.35	13,677.76	390,873.97
	Mes 14	390,873.97	4,579.06	9,098.71	13,677.76	381,775.26
	Mes 15	381,775.26	4,472.47	9,205.30	13,677.76	372,569.96
	Mes 16	372,569.96	4,364.63	9,313.14	13,677.76	363,256.82
	Mes 17	363,256.82	4,255.52	9,422.24	13,677.76	353,834.58
	Mes 18	353,834.58	4,145.14	9,532.62	13,677.76	344,301.96
	Mes 19	344,301.96	4,033.47	9,644.30	13,677.76	334,657.66
	Mes 20	334,657.66	3,920.49	9,757.28	13,677.76	324,900.39
	Mes 21	324,900.39	3,806.18	9,871.58	13,677.76	315,028.80
	Mes 22	315,028.80	3,690.54	9,987.23	13,677.76	305,041.57
	Mes 23	305,041.57	3,573.54	10,104.23	13,677.76	294,937.35
	Mes 24	294,937.35	3,455.17	10,222.60	13,677.76	284,714.75
3	Mes 25	284,714.75	3,335.41	10,342.36	13,677.76	274,372.39
	Mes 26	274,372.39	3,214.25	10,463.52	13,677.76	263,908.88
	Mes 27	263,908.88	3,091.67	10,586.09	13,677.76	253,322.78
	Mes 28	253,322.78	2,967.66	10,710.11	13,677.76	242,612.67
	Mes 29	242,612.67	2,842.19	10,835.58	13,677.76	231,777.09
	Mes 30	231,777.09	2,715.25	10,962.52	13,677.76	220,814.58
	Mes 31	220,814.58	2,586.82	11,090.94	13,677.76	209,723.64
	Mes 32	209,723.64	2,456.90	11,220.87	13,677.76	198,502.77
	Mes 33	198,502.77	2,325.44	11,352.32	13,677.76	187,150.45
	Mes 34	187,150.45	2,192.45	11,485.31	13,677.76	175,665.13
	Mes 35	175,665.13	2,057.90	11,619.86	13,677.76	164,045.27
	Mes 36	164,045.27	1,921.78	11,755.99	13,677.76	152,289.28
4	Mes 37	152,289.28	1,784.06	11,893.71	13,677.76	140,395.57
	Mes 38	140,395.57	1,644.72	12,033.04	13,677.76	128,362.53
	Mes 39	128,362.53	1,503.76	12,174.01	13,677.76	116,188.52
	Mes 40	116,188.52	1,361.14	12,316.63	13,677.76	103,871.90
	Mes 41	103,871.90	1,216.85	12,460.91	13,677.76	91,410.98
	Mes 42	91,410.98	1,070.87	12,606.89	13,677.76	78,804.09
	Mes 43	78,804.09	923.18	12,754.58	13,677.76	66,049.51
	Mes 44	66,049.51	773.76	12,904.00	13,677.76	53,145.51
	Mes 45	53,145.51	622.60	13,055.17	13,677.76	40,090.34
	Mes 46	40,090.34	469.65	13,208.11	13,677.76	26,882.23
	Mes 47	26,882.23	314.92	13,362.84	13,677.76	13,519.39
	Mes 48	13,519.39	158.38	13,519.39	13,677.76	0.00
			156,532.72	500,000.00	656,532.72	



**Gastos:****GASTOS DE OPERALIZACIÓN**

<b>Gastos</b>	<b>Mensual S/.</b>	<b>Anual S/.</b>
<b>1.- GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	22,648.00	310,336.00
<b>2.- GASTOS DE VENTAS</b>	5,550.00	66,600.00
<b>3.- GASTOS FINANCIEROS</b>	14,677.76	176,133.18
<b>4.- CAPITAL DE TRABAJO</b>	15,300.00	183,600.00
<b>TOTAL</b>	<b>58,175.76</b>	<b>736,669.18</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS****Gasto de Servicios**

<b>Servicios</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Mensual S/.</b>	<b>Anual S/.</b>
Agua	1	150.00	150.00	1,800.00
Luz	1	300.00	300.00	3,600.00
Teléfono	2	99.00	198.00	2,376.00
Internet	1	99.00	99.00	1,188.00
<b>Total</b>			648.00	7,776.00

**Compras de útiles de oficina**

<b>Servicios</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Mensual S/.</b>	<b>Anual S/.</b>
Caja de lapicero	1	20.00	20.00	240.00
Tinta de Impresora	2	25.00	50.00	600.00
Otros	1	50.00	50.00	600.00
<b>Total</b>			120.00	1,440.00



### Sueldos y Salarios

Personal	Cantida de puestos	Remuneración	Mensual S/.	Anual S/.
<b>Personal Estable</b>				
Administrador	1	2000	2,000.00	28,000.00
Supervisor	1	1200	1,200.00	16,800.00
Vigilante	1	1000	1,000.00	14,000.00
Barman	1	1500	1,500.00	21,000.00
Cajero	1	1000	1,000.00	14,000.00
Mantenimiento y limpieza	3	930	2,790.00	39,060.00
Masajista	2	1500	3,000.00	42,000.00
Chef	1	1600	1,600.00	22,400.00
Ayudante de cocina	2	1200	2,400.00	33,600.00
Azafatas o mozos	3	930	2,790.00	39,060.00
<b>Personal no Estables</b>				
Contador	1	200	200.00	2,400.00
Atención al Público	6	100	2,400.00	28,800.00
<b>Total</b>	<b>23</b>		<b>21,880.00</b>	<b>301,120.00</b>

### GASTOS FINANCIEROS

Gastos	Mensual S/.	Anual S/.
Interés	3,261.10	39,133.18
Amortizaciones de deudas a largo	10,416.67	125,000.00
Imprevistos	1,000.00	12,000.00
<b>Total</b>	<b>14,677.76</b>	<b>176,133.18</b>

**GASTOS DE VENTAS**

<b>Gastos</b>	<b>Mensual S/.</b>	<b>Anual S/.</b>
Seguro contra todo riesgo	2,200.00	26,400.00
Impuesto (IGV)	18% Exonerado	18% Exonerado
Comisiones y gastos de representación	1,200.00	14,400.00
Mantenimiento de piscinas	150.00	1,800.00
Mantenimiento de canchas deportivas	80.00	960.00
Mantenimiento de sauna	120.00	1,440.00
Mantenimiento de karaoke	50.00	600.00
Mantenimiento de cocina	50.00	600.00
Reparaciones de equipos	300.00	3,600.00
Gastos de transporte	200.00	2,400.00
Propaganda y gastos publicitarios	1,200.00	14,400.00
<b>Total</b>	<b>5,550.00</b>	<b>66,600.00</b>

**CAPITAL DE TRABAJO**

<b>Concepto</b>	<b>Mensual S/.</b>	<b>Anual S/.</b>
<b>Existencias</b>		
Materias primas	2,500.00	30,000.00
Productos en proceso	1,800.00	21,600.00
Productos terminados	3,000.00	36,000.00
<b>Exibible</b>		
Adelanto de proveedores	1,000.00	12,000.00
<b>Disponibles</b>		
Caja	2,000.00	24,000.00
Bancos	5,000.00	60,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>15,300.00</b>	<b>183,600.00</b>

• ESTADOS FINANCIEROS □

**FLUJO DE CAJA MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN**

CONCEPTO	Periodo 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL Año 1
INGRESOS OPERATIVOS		80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	967,248
INGRESOS POR VENTA		80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	80,604	967,248
OTROS INGRESOS														
EGRESOS OPERATIVOS	844,438.5	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	33,438.6	401,263.2
COSTOS DE INVERSION	844,438													
INVERSION	844,438.5													
COSTOS DE OPERACIÓN		28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	28,198	338,376
Gastos de Administración		22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	22,648	271,776
Gastos de Ventas		5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	5,550	66,600
Impuesto a las ventas														
IMPUESTO A LA RENTA		5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	5,241	62,887
FLUJO ECONOMICO	-844,438	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	47,165	565,985
(+) PRESTAMO	500,000													
(-) AMORTIZACION		7,820	7,912	8,005	8,098	8,193	8,289	8,386	8,485	8,584	8,685	8,786	8,889	100,133
(-) INTERESES		5,857	5,766	5,673	5,579	5,485	5,389	5,291	5,193	5,094	4,993	4,891	4,789	64,001
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-344,438	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	401,852
APORTE DEL INVERSIONISTA	344,438													
SALDO NETO DE CAJA		33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	33,488	401,852
SALDO INICIAL DE CAJA			33,488	66,975	100,463	133,951	167,438	200,926	234,413	267,901	301,389	334,876	368,364	
SALDO FINAL DE CAJA		33,488	66,975	100,463	133,951	167,438	200,926	234,413	267,901	301,389	334,876	368,364	401,852	401,852

**FLUJO DE CAJA ANUAL DURANTE 10 PERIODOS**

CONCEPTO	Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS OPERATIVOS		967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248
INGRESOS POR VENTA		967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248
OTROS INGRESOS											
EGRESOS OPERATIVOS	844,438.5	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2	401,263.2
COSTOS DE INVERSION	844,438										
INVERSION	844,438.5										
COSTOS DE OPERACIÓN		338,376	338,376	338,376	338,376	338,376	338,376	338,376	338,376	338,376	338,376
Gastos de Administración		271,776	271,776	271,776	271,776	271,776	271,776	271,776	271,776	271,776	271,776
Gastos de Ventas		66,600	66,600	66,600	66,600	66,600	66,600	66,600	66,600	66,600	66,600
Impuesto a las ventas											
IMPUESTO A LA RENTA		62,887	62,887	62,887	62,887	62,887	62,887	62,887	62,887	62,887	62,887
FLUJO ECONOMICO	-844,438	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985
(+) PRESTAMO	500,000										
(-) AMORTIZACION		100,133	115,153	132,425	152,289						
(-) INTERESES		64,001	48,981	31,708	11,844						
(+) ESCUDO FISCAL DE LA DEUDA											
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-344,438	401,852	401,852	401,852	401,852	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985
APORTES	344,438										
SALDO NETO DE CAJA		401,852	401,852	401,852	401,852	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985
SALDO INICIAL DE CAJA			401,852	803,703	1,205,555	1,607,406	2,173,391	2,739,376	3,305,361	3,871,346	4,437,330
SALDO FINAL DE CAJA		401,852	803,703	1,205,555	1,607,406	2,173,391	2,739,376	3,305,361	3,871,346	4,437,330	5,003,315

## EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

### Evaluación Económica

FLUJO ECONOMICO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248
Egresos	844,438	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985
Flujo Neto	-844,438	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263
Factor de actualización	1.0000	0.8696	0.7561	0.6575	0.5718	0.4972	0.4323	0.3759	0.3269	0.2843	0.2472
Flujo Neto Actualizado	-844,438	348,925	303,413	263,837	229,424	199,499	173,477	150,850	131,174	114,064	99,186

### Resultados

INDICADOR	RESULTADO
TASA DE DESCUENTO	15.0%
VALOR PRESENTE NETO	1,169,408.70
TASA INTERNA DE RETORNO	46.47%
BENEFICIO / COSTO	2.38
PERIODO DE RECUPERACION	02 Años y 09 Meses

### Evaluación Financiera

FLUJO FINANCIERO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	0	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248	967,248
Egresos	344,438	565,396	565,396	565,396	565,396	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263	401,263
Flujo Neto	-344,438	401,852	401,852	401,852	401,852	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985	565,985
Factor de actualización	1.0000	0.8696	0.7561	0.6575	0.5718	0.4972	0.4323	0.3759	0.3269	0.2843	0.2472
Flujo Neto Actualizado	-344,438	349,436	303,858	264,224	229,760	281,394	244,691	212,775	185,021	160,888	139,903

### Resultados

INDICADOR	RESULTADO
TASA DE DESCUENTO	15.0%
VALOR PRESENTE NETO	2,027,511.62
TASA INTERNA DE RETORNO	118.69%
BENEFICIO / COSTO	6.89
PERIODO DE RECUPERACION	01 Año

**ANEXO 6**  
**FOTO DEL TERRENO REFERENCIAL, UBICACIÓN PARA LA**  
**IMPLEMENTACIÓN DEL COMPLEJO TURÍSTICO EN PUCALLPA**



ANEXO 7  
PLANTA OPCIONAL COMPLETA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL  
COMPLEJO TURÍSTICO

