



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DEL RECREO CAMPESTRE NITZA
EN EL CENTRO POBLADO LA UNIÓN, DISTRITO DE
CAJARURO, UTCUBAMBA, 2018**

Autor: Bach. Euler Quiroz Calderón

Asesor: Econ. Carlos Raúl Poémape Oyanguren M.Sc.

Registro: ()

BAGUA GRANDE – PERÚ

2019



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DEL RECREO CAMPESTRE NITZA
EN EL CENTRO POBLADO LA UNIÓN, DISTRITO DE
CAJARURO, UTCUBAMBA, 2018**

Autor: Bach. Euler Quiroz Calderón

Asesor: Econ. Carlos Raúl Poémape Oyanguren M.Sc.

Registro: ()

BAGUA GRANDE – PERÚ

2019

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE
AMAZONAS

Dr. Policarpio Chauca Valqui
RECTOR

Dra. Flor Teresa García Huamán
VICERRECTORA DE INVESTIGACIÓN

Dr. Miguel Ángel Barrena Gurbillón
VICERRECTOR ACADÉMICO

Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar
DECANO (e)

VISTO BUENO DEL ASESOR

Yo, Carlos Raúl Poémape Oyanguren, docente de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de esta casa superior de estudios; como asesor de la tesis: **DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL RECREO CAMPESTRE NITZA EN EL CENTRO POBLADO LA UNIÓN, DISTRITO DE CAJARURO, UTCUBAMBA, 2018**, elaborado por el bachiller Euler Quiroz Calderón,, considero que cumple con los requisitos de fondo y de forma, por lo que DOY EL VISTO BUENO respectivo para su evaluación y sustentación correspondiente.

Por lo tanto:

Firmo la presente para mayor constancia.

Bagua Grande, marzo del 2019

Econ. Carlos Raúl Poémape Oyanguren M.Sc.

Asesor

JURADO EVALUADOR

M.Sc. Ricardo Rafael Alva Cruz
Presidente

Lic. Cecil Wilmer Burga Campos
Secretario

Econ. Edinson Cueva Vega
Vocal

DEDICATORIA

Dedico este estudio de investigación a Dios y a mis padres, a Dios por la vida y salud que me da cada día y las fuerzas que me provee para poder seguir adelante en cada paso que doy; a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación, con sus consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles y apoyarme con los recursos necesarios para conseguir concluir con este objetivo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en estas líneas la ayuda de muchas personas que me han prestado durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo. En primer lugar, agradezco a Dios por su bendición y cuidado que me viene dando, y así poder llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional; a mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente; agradecer también a los propietarios del Recreo Campestre Nitza, por abrirme las puertas de su local, y así poder llevar todo el proceso investigativo dentro de su establecimiento.

Finalmente quiero agradecer a mi asesor de tesis Econ. Carlos Raúl Poémape M.Sc., quien con su experiencia, conocimiento y motivación me orientó en la investigación y así hacer posible la culminación de este trabajo.



ANEXO 2-0

DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO

Yo Euler Quinz Calderón
identificado con DNI N° 71524425 Estudiante de la Escuela Profesional de
Administración de Empresas
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Amazonas.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor de la Tesis titulada: "Determinación de la factibilidad para la implementación del Recreo Campestre NITZA en el centro Poblado La Unión, Distrito de Cajamarco, Utcubamba, 2018"
La misma que presento para optar: el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas.
2. La tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
3. La tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.
4. La tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
5. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo toda responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la obra y/o invención presentada. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para LA UNTRM en favor de terceros por motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido de la tesis.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones civiles y penales que de mi acción se deriven.

Chachapoyas, 02 de Abril de 2019



ANEXO 3-N

**ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DE TESIS
PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL**

En la ciudad de Chachapoyas, el día 06 de Mayo del año 2019, siendo las 9:30 AM horas, el aspirante Enzo Quiroz Calderín defiende en sesión pública la Tesis titulada: DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SOCIO CAMPESTRE NITZA EN EL CENTRO POBLADO LA UNIÓN, DISTRITO DE CAJAMA DE UTENAMPABA, 2019.

para obtener el Título Profesional de a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente : M.C. Ricardo Rafael Alva Cruz
Secretario : Lic. Carl Wilson Pizarro Campio
Vocal : Lic. Edinson Cuervo Vega



Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y método, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto, a fin de que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:

Aprobado () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 10:30 horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.

[Signature]
SECRETARIO

[Signature]
VOCAL

[Signature]
PRESIDENTE

OBSERVACIONES: En sesión pública se aprobó la tesis, siendo el voto del Profesor Edinson Cuervo Vega, el que estuvo en contra.

ÍNDICE

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS	III
VISTO BUENO DEL ASESOR	IV
JURADO EVALUADOR	V
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
DECLARACION JURADA DE NO PLAGIO	VIII
ACTA DE EVALUACION DE SUSTENTACION DE TESIS	IX
RESUMEN.....	XV
ABSTRACT.....	XVI
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Naturaleza del problema de investigación	1
1.2 Alcance del problema de investigación	1
1.3 Necesidad e importancia de realizar la investigación	2
1.3.1 Formulación del problema	2
1.3.2 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Antecedentes	3
1.4.1 Para un solo autor	3
1.4.2 Para dos autores	11
1.4.3 Para tres o más autores	16
1.5 Bases teóricas	17
1.5.1 Factibilidad y viabilidad	17
1.5.2 Teoría de la factibilidad	19
1.6 Definición de términos básicos	26
II. MATERIAL Y MÉTODOS	28
2.1 Método de investigación	28
2.2 Tipo y nivel de investigación	28
2.3 Diseño de la investigación	28
2.4 Población, muestra y muestreo	28
2.5 Operacionalización de variables	30
2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	30
2.7 Análisis de datos	31

III. RESULTADOS	32
3.1 Identificación de los aspectos básicos	32
3.1.1 Identificación del tamaño	32
3.1.2 Identificación de la localización	32
3.1.3 Identificación de la ingeniería	33
3.1.4 Identificación de las inversiones.....	35
3.2 Diagnóstico de los gustos y preferencias de los clientes.....	44
3.2.1 Análisis de la oferta	61
3.2.2 Análisis de la demanda	62
3.3 Estudio económico y financiero valorando ingresos, egresos, rentabilidad y factibilidad del proyecto	69
3.3.1 Ingresos	69
3.3.2 Egresos	71
3.3.3 Análisis económico y financiero	74
3.3.4 Evaluación económica y financiera	77
3.4 Evaluar la conveniencia de la propuesta de inversión	79
IV. DISCUSIÓN	81
V. CONCLUSIONES	83
VI. RECOMENDACIONES	84
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	85
VIII. ANEXOS	87
ANEXO N° 01: Encuesta a clientes del recreo campestre Nitza	88
ANEXO N° 02: Fotografías aplicando cuestionarios a clientes	89
ANEXO N° 03: Fotografías del recreo campestre Nitza	90

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Equipamiento y maquinarias	35
Tabla N° 2: Muebles y enseres	36
Tabla N° 3: Obras civiles	37
Tabla N° 4: Inversión fija intangible	38
Tabla N° 5: Capital de trabajo	39
Tabla N° 6: Estructura del financiamiento	40
Tabla N° 7: Selección de la fuente de financiamiento – Cooperativa de ahorro y crédito	41
Tabla N° 8: Selección de la fuente de financiamiento – Caja Municipal de Ahorro y Crédito	42
Tabla N° 9: Rango de edades de los encuestados	44
Tabla N° 10: Género de los encuestados	45
Tabla N° 11: Grado de instrucción de los encuestados	46
Tabla N° 12: Ocupación u oficio de los encuestados	47
Tabla N° 13: Lugar de procedencia de los encuestados.....	48
Tabla N° 14 ¿Cuál es el tipo de vehículo que utilizó para acudir a este recreo campestre Nitza?	49
Tabla N° 15: ¿Con qué frecuencia acude a este recreo campestre?	50
Tabla N° 16: Motivo principal de su visita	51
Tabla N° 17: ¿Cómo se enteró de este recreo campestre?	52
Tabla N° 18: ¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?	53
Tabla N° 19: La presente investigación es para la implementación completa del recreo campestre Nitza ¿Qué le parece esta idea?	54
Tabla N° 20: ¿Qué tipo de servicios turísticos le gustaría encontrar dentro de este recreo campestre?	55
Tabla N° 21: ¿Días a la semana de su preferencia para realizar esta visita?	56
Tabla N° 22: ¿Cuál es el monto a gastar en promedio por su visita a este recreo campestre mejorado?	57
Tabla N° 23: ¿Señale los principales atractivos del recreo campestre Nitza?	58
Tabla N° 24: ¿Usted, recomendaría al recreo campestre Nitza a otras personas?	59
Tabla N° 25: ¿Alguna recomendación final respecto a este recreo campestre?	60

Tabla N° 26: Establecimientos tipo Recreos Campestres en la ciudad de Bagua Grande al 2019	61
Tabla N° 27: Establecimientos tipo Recreos Campestres en la ciudad de Bagua al 2019...	62
Tabla N° 28: Población Referencial - Para encontrar tasa de crecimiento	64
Tabla N° 29: Tasa de crecimiento	64
Tabla N° 30: Proyección de la población de referencial.....	65
Tabla N° 31: Proyección de la población potencial	65
Tabla N° 32: Población objetivo	66
Tabla N° 33: Balance Oferta - Demanda	67
Tabla N° 34: Proyección de ventas	67
Tabla N° 35: Precios de los productos y servicios proyectados a vender	68
Tabla N° 36: Programa de ventas anuales	70
Tabla N° 37: Presupuesto de ingresos totales	70
Tabla N° 38: Presupuesto de egresos totales	71
Tabla N° 39: Requerimientos y remuneración de personal	72
Tabla N° 40: Depreciación del activo fijo tangible y amortización por cargas diferidas...	72
Tabla N° 41: Costos de producción	73
Tabla N° 42: Gastos de operación	74
Tabla N° 43: Estado de pérdidas y ganancias	75
Tabla N° 44: Flujo de caja económico	76
Tabla N° 45: Punto de equilibrio	77

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Macro localización del proyecto	33
Gráfico N° 2: Rango de edades de los encuestados	44
Gráfico N° 3: Género de los encuestados	45
Gráfico N° 4: Grado de instrucción de los encuestados	46
Gráfico N° 5: Ocupación u oficio de los encuestados	47
Gráfico N° 6: Lugar de procedencia de los encuestados.....	48
Gráfico N° 7: ¿Cuál es el tipo de vehículo que utilizó para acudir a este recreo campestre Nitza?	49
Gráfico N° 8: ¿Con qué frecuencia acude a este recreo campestre?	50
Gráfico N° 9: Motivo principal de su visita	51
Gráfico N° 10: ¿Cómo se enteró de este recreo campestre?	52
Gráfico N° 11: ¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?	53
Gráfico N° 12: La presente investigación es para la implementación completa del recreo campestre Nitza ¿Qué le parece esta idea?	54
Gráfico N° 13: ¿Qué tipo de servicios turísticos le gustaría encontrar dentro de este recreo campestre?	55
Gráfico N° 14: ¿Días a la semana de su preferencia para realizar esta visita?	56
Gráfico N° 15: ¿Cuál es el monto a gastar en promedio por su visita a este recreo campestre mejorado?	57
Gráfico N° 16: ¿Señale los principales atractivos del recreo campestre Nitza?	58
Gráfico N° 17: ¿Usted, recomendaría al recreo campestre Nitza a otras personas?	59
Gráfico N° 18: ¿Alguna recomendación final respecto a este recreo campestre?	60
Gráfico N° 19: Determinación de la población objetivo	63

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo principal determinar la factibilidad para la implementación del recreo campestre Nitza en el centro poblado La Unión, distrito de Cajaruro, Utcubamba, 2018.

Respecto al tipo de estudio es de naturaleza tipo explicativo, y el diseño de la investigación es descriptivo.

La propuesta de la implementación de este recreo campestre, los pronósticos de ventas y cálculo de los ingresos, la modalidad de comercialización e ingeniería del proyecto y las inversiones se cuantifican en S/ 214,933.67 de los cuales el 36.6% representa el capital de trabajo para el primer año. La vida útil es de 10 años y se obtiene el valor actual neto financiero - VANF de S/ 455,197.57 y una tasa interna de retorno financiero - TIRF de 39.51%, el valor actual neto económico - VANE es de S/ 521,912.35 y una tasa interna de retorno económico - TIRE del 23.07%, haciendo rentable este proyecto. Se presentan otros indicadores de rentabilidad como la relación Beneficio-Costo de 1.31 y el periodo de recuperación - PRI de 6 años.

Palabras clave: Factibilidad, implementación, recreo campestre y turismo.

ABSTRACT

The main objective of this research work is to determine the feasibility of implementing the Nitza country recreation in the town of La Unión, district of Cajaruro, Utcubamba, 2018.

Regarding the type of study, it is of an explanatory nature, and the design of the research is descriptive.

The proposal for the implementation of this country recreation, sales forecasts and calculation of revenues, the modality of marketing and engineering of the project and investments are quantified in S/ 214,933.67 of which 36.6% represents the working capital for the first year. The useful life is 10 years and the net financial present value - VANF of S/ 455,197.57 and an internal financial rate of return - TIRF of 39.51%, the net economic present value - VANE is S/ 521,912.35 and an internal rate is obtained. of economic return - TIRE of 23.07%, making this project profitable. Other profitability indicators are presented such as the Benefit-Cost ratio of 1.31 and the recovery period - PRI of 6 years.

Key words: Feasibility, implementation, country recreation and tourism.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Naturaleza del problema de investigación

Según Nole, E. y Carvajal, P. (2016), mencionan que últimamente, los centros turísticos para recreación nacen como una respuesta que permite a las comunidades generar una alternativa para mejorar los ingresos familiares, recuperar y valorizar su cultura e identidad y el manejo sostenible de los recursos naturales. Producto de la creciente orientación de los turistas hacia áreas naturales en búsqueda de nuevos estímulos/ retos, en su deseo de estar en plena naturaleza, pues es cada día más difícil encontrar esta sensación en sus países de origen, así como en una sensibilidad cada vez mayor acerca de la situación y los problemas del medio ambiente.

Según Egaña, P. (2003) indica que, el turismo tiene una gran variedad de impactos económicos. Los turistas contribuyen con utilidades e ingresos tributarios dentro de un área geográfica determinada. Los efectos más inmediatos se producen dentro de los sectores turísticos primarios, como alojamiento, alimentación, transporte, entretenimiento y comercio.

1.2 Alcance del problema de investigación

Cajaruro es el distrito más poblado de la región Amazonas, seguido por el distrito vecino de Bagua Grande, que es la más grande ciudad en población de toda la región Amazonas. Los fines de semana la población busca espacios para recreación y diversión sana, para descansar después de una larga jornada de trabajo y disfrutar en familia. En el distrito de Cajaruro no existen recreos o centros turísticos, existiendo sólo en la ciudad de Bagua Grande.

Este recreo campestre en construcción, es un negocio que se encuentra en funcionamiento parcialmente los fines de semana, sólo al contar con dos piscinas y un campo deportivo de grass natural, pero que su acogida se va incrementando últimamente, por las condiciones de la naturaleza y al ser una nueva opción para el poblador de la ciudad de Bagua Grande y del propio distrito de Cajaruro. Es por ello que se analizará la conveniencia o no de tal implementación, utilizando un análisis de rentabilidad a través del financiamiento externo y la proyección de ingresos en un periodo determinado. Para que, al finalizar la investigación, sus propietarios tengan la convicción de contar con un negocio rentable que les genere ingresos.

1.3 Necesidad e importancia de realizar la investigación

Justificación académica: al formar parte en todo proceso de evaluación para la obtención del título profesional de Administración de Empresas de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.

Justificación económica: al pretender incrementar los ingresos por ventas de la empresaria del recreo campestre Nitza.

Justificación teórica: permitiendo comprobar las teorías sobre la factibilidad económica y técnica constituyéndose en una herramienta fundamental para la implementación de proyectos de inversión privada.

1.3.1 Formulación del problema

¿Cómo determinamos la factibilidad para la implementación del recreo campestre Nitza en el centro poblado La Unión, distrito de Cajaruro, Utcubamba, 2018?

1.3.2 Objetivo general

Determinar la factibilidad para la implementación del recreo campestre Nitza en el centro poblado La Unión, distrito de Cajaruro, Utcubamba, 2018.

1.3.3 Objetivos específicos

- Identificar los aspectos básicos como tamaño, localización, ingeniería e inversiones.
- Diagnosticar los gustos y preferencias de los clientes.
- Realizar un estudio económico y financiero valorando ingresos, egresos, rentabilidad y factibilidad del proyecto.
- Evaluar la conveniencia o no del presente trabajo de investigación.

1.4 Antecedentes

1.4.1 Para un solo autor

Escobar, J. (2015) en su tesis denominada: Estudio de pre factibilidad para la implementación de un servicio de alojamiento y expedición turística, bajo el enfoque de ecoturismo en Madre de Dios; presentado a la Universidad Católica del Perú, para la obtención del título de ingeniero industrial. Tiene como objetivo principal evaluar la viabilidad comercial, técnica y económico-financiera de un proyecto que desarrolle ecoturismo en esta región y responda a las demandas y escenarios favorables descritos anteriormente. La metodología utilizada es mayormente analítica. Concluyendo:

- Las condiciones de las variables macroeconómicas y microeconómicas en el Perú demuestran existe una notable oportunidad de negocio en la categoría de ecoturismo de alta calidad para Madre de Dios. En el mundo, el ecoturismo crece 3 veces más que el turismo convencional; así mismo, los arribos turísticos a Perú crecen con una tasa anual de 10%. Por otro lado, Madre de Dios cuenta con una tasa de 12% de crecimiento anual en turismo receptivo y la oferta de alta calidad es reducida. Se evidencia un contexto favorable para el proyecto, más aun, considerando el gobierno peruano tiene por objetivo incrementar en 88% las divisas generadas por turismo para los siguientes 8 años.
- El estudio técnico evidencia los beneficios ambientales y económicos de implementar tecnologías verdes en un proyecto ecoturístico. Se logró un 20% en el ahorro de consumo de agua a nivel mensual, gracias a un diseño de sistema de tanque séptico Imhoff, consumo mayor a 20 m³ diarios, para la reutilización de agua, logrando la categoría III según el nivel ECA, de purificación del efluente y permitiendo su uso en regadíos. Se implementó un sistema de electrificación fotovoltaico que abarca el 50% de la capacidad máxima esperada, el retorno de la inversión en este sistema se consigue en el segundo año y posteriormente brinda ahorros por S/ 20 243 anuales. Finalmente, se implementó un sistema de termas

solares, recuperando la inversión en 1.4 años y generando ahorros diarios de S/ 64.00.

- El estudio financiero demuestra la viabilidad económica y financiera a través de la evaluación de indicadores de rentabilidad. El costo de oportunidad del capital del proyecto COK es de 18.95%, calculado con la metodología CAPM, dado que es muy complicado obtener la rentabilidad esperada de los clientes. El valor actual neto VANE de S/ 2 942 mil y VANF de S7 3 103 mil es mayor a cero. La tasa interna de retorno TIR es mayor al COK: TIRE de 35.0% y TIRF de 42.8%; se consigue un ratio de 1.26 beneficio/costo y un periodo de recuperación de 6 años. Finalmente, el análisis de sensibilidad concluye y califica al proyecto como riesgo mediano-bajo, siendo la demanda y el precio las variables más sensibles y de mejor control tener. Existe una probabilidad de aproximadamente 1/20 que el proyecto no sea rentable.

Villarreal, J. (2013), en su tesis: Estudio de factibilidad para la creación de un recreo campestre en el cantón Huaca, provincia del Carchi; donde el principal objetivo es realizar un estudio de factibilidad para la creación de un recreo campestre en el cantón Huaca, provincia del Carchi; presentado a la Universidad Técnica del Norte - Ecuador, para la obtención del título de ingeniero comercial. Tiene como objetivo: Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un recreo campestre en el Cantón Huaca, provincia del Carchi, aprovechando y convirtiendo este paisaje natural en un elemento importante de la oferta turística, que brinde ingresos económicos a la población. La metodología se enmarca dentro de un estudio científico, inductivo, deductivo, analítico, sintético y de observación directa; con lo cual se busca determinar las características principales que el mercado potencial requiere al contratar servicios turísticos. El tesista llegó a las siguientes conclusiones:

- En el estudio de diagnóstico se identificó, un bajo nivel de organización y falta de participación ciudadana de los habitantes del cantón, de hecho, repercute a que sean desatendidos por los organismos estatales autónomos descentralizados, encargados de cubrir las necesidades, que

permita obtener ingresos suficientes, para satisfacer al menos las necesidades elementales del ser humano.

- En el marco teórico se pudo conocer la conceptualización de los términos elementales para el desarrollo de este trabajo, uno de ellos fue el concepto y formas de membrecía que es el enfoque del presente proyecto.
- El desarrollo del estudio de mercado permitió demostrar la existencia de un mercado potencial insatisfecho de 28 628 personas al año 2013 frente a una oferta actual que no logra captar toda la demanda requerida potencial determinando de esta manera la viabilidad del proyecto desde el punto de vista del tamaño del mercado.
- Se determinó la ingeniería del proyecto, en el cual la distribución física del complejo turístico, está conformada por las principales áreas: administrativa, mantenimiento y seguridad, alojamiento, recreación, esparcimiento, alimentos y bebidas, trabajando eficientemente se tendrá como resultado la captación de 74 985 personas al año 2014 que es la capacidad del complejo con un servicio satisfactorio para el público en general.
- En el estudio organizacional se pudo establecer el tipo de empresa al que pertenecerá el centro recreacional, de igual manera se estableció la visión, misión y valores con los que se manejará y la organización en sí de la misma como las funciones de cada área.

De la Vega, M. (2011), en su tesis: Estudio de factibilidad para la implementación de un recreo campestre en la comunidad de Cuajara, cantón Ibarra, provincia de Imbabura; presentado a la Universidad Técnica del Norte – Ecuador, para la obtención del título de ingeniero en recursos naturales renovables. Estableció como objetivo principal: realizar un estudio de pre factibilidad para la implementación de un recreo campestre en la comunidad de Cuajara y como objetivos específicos:

- Identificar lugares turísticos adecuados que pueden ser visitados por los turistas dentro de la comunidad de Cuajara.

- Validar la propuesta con los habitantes de la comunidad para promover el turismo.
- Elaborar una propuesta de instalación de un recreo campestre. Haciéndose la pregunta directriz: ¿Las condiciones que presenta el área de estudio, permitirán realizar el turismo rural? Las conclusiones más relevantes de esta investigación son:
- Según las encuestas realizadas en la comunidad de Cuajara, un alto porcentaje de las personas creen que es necesario la actividad turística de la zona.
- La finca agro turística Kalahary tiene una capacidad de manejo del 60% para el futuro llegará tener una capacidad de manejo del 94%.
- El sendero eco turístico de la finca agro turística Kalahary carece de un mirador turístico y señalización.
- La finca agro turística Kalahary es único recreo campestre de la comunidad de Cuajara y es el encargado de la promoción turística de la zona, por medio de varios medios de propaganda turística.
- La comunidad de Cuajara no ha tenido incentivos económicos por parte de los organismos estatales y privados.

Mateo, A. (2009), en su tesis titulada: Estudio de pre factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma; presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú, para la obtención del título de ingeniero industrial. Tiene como objetivo 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 experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma. La metodología es cuasi experimental. El investigador llegó a las conclusiones siguientes:

- En el primer capítulo se determinó la existencia de una oportunidad de negocio en la zona centro del Perú, debido al incremento del turismo de naturaleza y del flujo de turistas extranjeros al país. Para satisfacer las necesidades de alojamiento del segmento de turistas extranjeros, se construirá un ecolodge en la provincia de Tarma ya que la hotelería a

nivel mundial va dejando de lado la categorización de la infraestructura hotelera por el número de estrellas y está apuntando a los servicios de lujo y a ofertas especializadas dirigidas a los turistas de mayor poder adquisitivo. La ventaja diferencial de este proyecto en comparación con otros similares es el concepto ecológico que está ligado al cuidado del medio ambiente.

- En el estudio de mercado se determinó que el proyecto atenderá las necesidades de alojamiento de los turistas extranjeros provenientes principalmente de Europa y Estados Unidos que vienen al Perú a realizar actividades de turismo de naturaleza, turismo de aventura y cultural. La distribución de los servicios será principalmente a través de las agencias de viajes ubicadas en el extranjero y vía internet. Los servicios del ecolodge se venderán a través de paquetes turísticos y los precios de los diferentes tipos de bungalows serán proporcionales a la plataforma de servicios ofrecidos, alcanzando hasta US\$ 275.00 por noche en el bungalow matrimonial. La tarifa para los turistas extranjeros que llegan por sus propios medios al ecolodge, es inferior a los precios ofrecidos en los paquetes turísticos de turismo de naturaleza.
- En el estudio técnico se determinó que el ecolodge estará ubicado en el distrito de Acobamba para poder captar los mercados de Tarma y San Ramón. El sector de alojamiento, bungalows, del ecolodge será construido de adobe reforzado y madera y el sector central, administración y servicios, será construida con concreto armado ya que la provincia de Tarma se encuentra dentro de la zona probable de ocurrencia de deslizamiento por sismos.
- En el estudio de la evaluación económica y financiera se observa que el proyecto es viable ya que, dentro de un escenario exigente, COK de 14%, el valor actual neto económico VANE es igual a S/. 1,088,099.50; el valor actual neto financiero VANF es igual a S/. 1,136,529.54, la tasa interna de retorno económica TIRE es igual a 27%, la tasa interna de retorno financiero TIRF es igual a 30%, ambas tasas son mayores que el COK de 14%; y el ratio beneficio costo es igual a 1.62, este ratio es mayor que 1.

Carbajal, E. (2007) en su tesis: Estudio de pre factibilidad para la implementación de un ecolodge en la ciudad de Huaraz; presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú, para la obtención del título de ingeniero industrial. Presenta como objetivo a la viabilidad del estudio de pre factibilidad para la implementación de un ecolodge en la ciudad de Huaraz. La investigación es cuasi experimental. Esta investigación llegó a las conclusiones:

- La demanda del proyecto expresada en pernотaciones para cada uno de estos tipos de alojamiento ofrecidos tiene periodos altos en los meses centrales el año, superando incluso las 1 600 pernотaciones en el caso de las habitaciones. De entre los tres servicios éstas las que tienen mayor participación en número de pernотaciones, sin embargo, es el servicio de eco suites que pese a tener una menor participación, alrededor del 60% al 75% del número de pernотaciones en habitaciones; el que genera mayores ingresos al ser su nivel de precios casi tres veces el de las habitaciones y más de seis veces el de los bungalows.
- Los beneficios obtenidos por el régimen especial de establecimientos de hospedaje son importantes ya que al reducir el IGV pagado sobre la venta de servicio del 19% regular al 1%, por estar el 18% restante compensando al ser considerada la actividad exportación de servicios según la SUNAT, el IGV a pagar en cada año del proyecto resulta compensado por el IGV pagado en la compra de materia prima y materiales indirectos; a excepción del último año donde la venta de activos si genera un IGV neto a pagar de S/. 74,748.
- El costo de oportunidad de capital fijado para el proyecto de 19.3% empleando la metodología del CAPM y betas sectoriales desapalancados fija un costo promedio de capital ponderado de 14.1%, bajo una tasa de interés efectiva anual de 9% en el financiamiento del 40% de la inversión total el proyecto.

De la Torre, A. (2007), presentó su tesis: Estudio de factibilidad para la instalación de un recreo campestre rural en el sector de Yamate, cantón Patate,

provincia de Tungurahua. Presentado a la Escuela Politécnica Nacional – Ecuador, para la obtención del título de ingeniero empresarial. Teniendo como objetivo determinar la factibilidad de la instalación del recreo campestre rural en el sector de Yamate, cantón Patate, provincia de Tungurahua a nivel de estudio de mercado. La investigación se basa en el proceso de investigación de mercado debido que en él se recopilan los criterios que van asegurar que los resultados sean precisos y útiles. A su vez la investigación concluye:

- Dentro del estudio de mercado se utilizó el balance oferta-demanda de habitaciones que ayudó a establecer en forma cuantitativa las oportunidades que el mercado habrá de brindarle al proyecto. La oportunidad para el proyecto es del 23% es decir que existe actualmente una demanda insatisfecha de ese porcentaje y que podrá ser satisfecha por nuevos proyectos como es el caso del recreo campestre rural.
- La promoción del recreo campestre estará basada en la mezcla promocional en la cual intervienen cuatro puntos como son la venta personal, publicidad, promoción de ventas y relaciones públicas.
- Se determinó la viabilidad financiera del proyecto gracias a la utilización de índices de retorno como es el VAN, TIR, periodo de recuperación de capital y relación de beneficio/costo.

Egaña, P. (2003), en su tesis: Estudio de factibilidad económica para proyecto de inversión turístico; presentado a la Universidad de Chile, para la obtención del título de ingeniero comercial. El objetivo es determinar la rentabilidad económica de instalar un negocio de alojamiento turístico, tipo hostel ubicado en el casco histórico de Santiago centro. La metodología usada fue la del análisis de la industria de Porter, una vez acotado el mercado objetivo, un estudio formal de mercado, luego se realizó un matching con los datos estadísticos del SERNATUR y la encuesta propia para estimar la demanda y proyectar los resultados financieros. Concluyendo:

- En primer lugar, se advierte que el proyecto es viable, ya que las consideraciones estratégicas, comerciales y financieras arrojan un resultado tanto cualitativo como cuantitativo positivo, recomendando la inversión.

- En segundo término, es posible concluir que el proyecto se encuentra dentro de un mercado atractivo y de paulatino crecimiento, lo cual, sumada a las características propias del negocio propuesto, permiten proyectar un buen desempeño futuro. Es importante destacar que la demanda podría ser mayor a la estimada debido a que el estudio se realizó con un criterio conservador o escenario con mayor probabilidad de ocurrencia, por lo cual existen escenarios con una tasa de crecimiento mayor de la demanda que la considerada anteriormente.
- En tercer lugar, se aprecia que la recuperación de la inversión se realiza a mediano plazo. Dentro de un año y medio y dos años es posible recuperar la inversión realizada.
- En cuarto lugar, los diversos métodos para pronosticar escenarios nos sirven de apoyo para tomar decisiones más adecuadas a la realidad del proyecto.
- La quinta conclusión es que se recomienda buscar algún tipo de financiamiento que no sea de corto plazo, ya que los beneficios de este son menores que los costos, si son más beneficiosos, y mucho dependiendo del horizonte crediticio que se plantee, en resumen, entre más largo, mejor.
- En último lugar, este mercado incipiente puede ser de gran potencial a futuro, si bien, no es un mercado que su principal objetivo sea el consumo, es la parte principal de una cadena de valor muy atractiva. El desafío está en profesionalizar la actividad turística y aprender de tantos ejemplos en el mundo que señalan que el turismo es efectivamente sustentable en el tiempo y no una actividad sensible y riesgosa.

Espinosa, L. (2007) en su tesis: Estudio de pre factibilidad para la construcción de un albergue étnico para el desarrollo del turismo rural en la zona alto andina de la región Tacna; presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú, para la obtención del título de ingeniero industrial. Identifica como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera del estudio de pre factibilidad para la construcción de un albergue étnico para el desarrollo del turismo rural

en la zona alto andina de Tacna. La investigación es cuasi experimental. El tesista concluyó:

- La visita de extranjeros a la región Tarapacá ubicada al norte de Chile, próxima a la ciudad de Tacna, ha mostrado un crecimiento sostenido durante los últimos cinco años. Lo que demuestra que el comportamiento del segmento de turistas que busca naturaleza, aventura y grandes espacios bien cuidados medioambientalmente ha evolucionado positivamente.
- La zona más adecuada para la localización del albergue es la provincia de Tarata, existiendo otros pueblos de la zona alto andina de Tacna como la provincia de Candarave donde podrían desarrollarse proyectos similares.

1.4.2 Para dos autores

Bernabé, A. y Cruz, Ch. (2016), presentaron su tesis: Estudio de factibilidad de un complejo turístico como elemento integral de la imagen turística de la cabecera parroquial de Chanduy – cantón Santa Elena; presentado a la Universidad Estatal Península de Santa Elena – Ecuador, para la obtención del título de ingeniero en gestión y desarrollo turístico. Teniendo como objetivo principal al posicionar en el mercado turístico la cabecera parroquial de Chanduy mediante la creación de un complejo turístico, a través de un estudio de factibilidad que permita constatar la rentabilidad y a la vez contribuir a la imagen turística de la localidad. La metodología aplicada es analítica – descriptivo y analítico – sintético. Como conclusión de esta investigación el autor considera:

- El complejo turístico Chanduy brindará un servicio de calidad y calidez a los turistas que visitarán el lugar, donde podrán disfrutar del alojamiento, alimentación y los paquetes turísticos que el complejo ofrece para que el turista pueda elegir según sus gustos y preferencias.
- En cuanto a la metodología que se utilizó para levantar información sobre la aceptación del proyecto, los turistas dieron una respuesta positiva, puesto que actualmente la localidad no cuenta con un complejo que

brinde varios servicios en el punto estratégico como es en el área de la playa.

- El estudio de factibilidad realizado para la creación del complejo dio resultados viables, donde la empresa puede ejercer sus funciones sin problema alguno; la publicidad y promoción que se realizará facilitará el ingreso en el mercado turístico, estas herramientas posicionarán el complejo en la mente de los turistas logrando así gran afluencia y la obtención de divisas serán rentables.
- La creación del complejo será una oportunidad para que los habitantes trabajen en el ámbito turístico de manera permanente, a la vez la localidad por medio de este proyecto va a incentivarse y hacer del turismo una fuente de empleo importante en el sector mejorándola imagen con diversos servicios que ofrecerán sabiendo que los pobladores tienen iniciativa propia para iniciar pequeños negocios fortaleciendo así la oferta turística para la demanda haciendo que se cumpla o que se desarrolle un sistema turístico organizados y especializado.

Nole, E. y Carvajal, P. (2016), presentaron su tesis: Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de turismo comunitario en la comunidad Kichwa Atacapi, parroquia Muyuna, del cantón Tena de la provincia de Napo; presentado a la Universidad Central del Ecuador, para la obtención del título de economista. Tiene como objetivo: determinar la factibilidad para la implementación del recreo campestre comunitario en la comunidad Kichwa Atacapi, parroquia Muyuna, del cantón Tena de la provincia de Napo para incrementar el empleo, los ingresos y nivel de vida de los comuneros. La metodología aplicada corresponde a un enfoque científico. Los investigadores concluyeron:

- En función de la evaluación que se ha realizado sobre el proyecto de turismo comunitario, se concluye que el proyecto es viable, y su implementación se realizará en conjunto con los miembros de la comunidad, y gobierno autónomo descentralizado, bajo el cumplimiento de la normativa legal vigente.

- En cuanto a la localización para la creación de un centro de turismo comunitario es la más conveniente por cuanto cuenta con vías de acceso en perfecto estado, servicios básicos y atractivos turísticos que fácilmente pueden diferenciarse de la competencia. por lo tanto, se decidió ubicar al centro de turismo comunitario en las inmediaciones del cantón Tena, parroquia Muyuna, comunidad de Atacapi, que se considera como la más aceptable por todas las facilidades con las que cuenta.
- Financieramente en los pronósticos y proyecciones prevalece un criterio conservador dentro de un marco de realismo económico, otorgando una proyección posible de ejecutar en los cinco años planteados.
- Los indicadores financieros VAN y TIR presentan resultados favorables para implementar el proyecto de turismo comunitario, para el cumplimiento de estos indicadores se debe realizar un esfuerzo integral de los miembros de la comunidad mediante una correcta gestión administrativa y financiera del CTC.
- La elaboración de este proyecto permite obtener un instrumento técnico que facilitará la obtención de recursos a través de ONG's, entidades del estado, o mediante el sector privado, lo que aportará al desarrollo socioeconómico de la comunidad de Atacapi.

Morales, C. y Castillo, J. (2015) en su tesis: Estudio de pre factibilidad para la instalación de una granja avícola para la crianza de pollos de engorde cobb 500 en la región Amazonas; donde su objetivo primordial fue la instalación de una granja avícola para la crianza de pollos de engorde cobb 500 en la región Amazonas; presentado a la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, para la obtención del título de ingeniero agroindustrial. Tiene como objetivo principal la instalación de una granja avícola para la crianza de pollos de engorde Cobb 500 en la región Amazonas. La investigación utilizó el método para la elaboración y evaluación de proyectos de inversión privada. Concluyéndose:

- Ha quedado demostrado que la producción de pollo en la región Amazonas es viable económica y financieramente, con un VAN económico de S/ 2,488,594.55 y un VAN financiero de S/ 873,987.10 y

una TIR económico del 21% y una TIR financiera del 22%, con una relación de beneficio-costo de S/ 1.39 y con un periodo de recuperación financiero de 7 años y 10 meses.

- Del análisis de micro localización, se determinó como mejor alternativa la ciudad de Pedro Ruiz provincia de Bongará, como el lugar que presenta mejores condiciones de accesibilidad y climatológicas para la instalación de la granja avícola.
- Mediante el estudio de mercado del proyecto se concluyó que existe una demanda insatisfecha creciente en el área de influencia del proyecto, y estará orientado a captar un 9.5% de la demanda insatisfecha de este mercado.
- El punto de equilibrio para no perder ni ganar debemos producir 282 456 Kg. de pollo al año, siendo en su equivalente S/ 1,355,788.00

Cerna, L. y Jiménez, O. (2014) en su tesis: Pre factibilidad de proyecto para la instalación de un centro de producción de humus y harina de lombriz en el distrito de Luya, provincia de Luya, región Amazonas; presentado a la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, para la obtención del título de ingeniero agroindustrial. Indica por objetivo el determinar la pre factibilidad técnica, económica y financiera para la instalación de un centro de producción de humus y harina de lombriz, eisenia foecida, en el distrito de Luya, provincia de Luya, región Amazonas. La investigación utilizó el método para la elaboración y evaluación de proyectos de inversión privada. Concluyéndose:

- Se estableció, a través de los estudios del proyecto, que el abono orgánico humus, producido por la lombriz roja es un producto viable de producir y de comercializar, pues, técnicamente, es posible llevar a cabo el proyecto.
- La demanda insatisfecha de humus para el primer año es de 8636,57 Tm/año y para el último año es de 8770.07 Tm/año; del cual respectivamente se toma el 3.39%, siendo 297 Tm/año, en el año de 12 meses de producción. La producción mensual será 24.75 Tm/mes.
- Para el estudio de la materia prima, basura orgánica, en el distrito de Luya, se genera diariamente, un promedio total de 4.4 Tm. Siendo para el

primer año, 1597.01 Tm/año y para el último año es de 1754.13 Tm/año; de los cuales se utilizará el 74.24% o 1'302,432 Tm para cubrir la producción de planta productora de humus durante un año. En una producción mensual se empleará un total de 108,536 Tm de materia prima o residuos orgánicos.

- El tamaño de la planta será de 297 Tm de humus por año o 5940 quintales, teniendo en cuenta que mensualmente se producirá 24.75 Tm de humus o 495 quintales. Y como sub producto, resultante de la producción de humus, se producirá 17.7 Tm por año de harina de lombriz o 886 bolsas, teniendo en cuenta que mensualmente se producirá 1.47 Tm o 74 bolsas.
- La localización de la planta según los análisis respectivos será en el distrito de Luya, provincia de Luya, región Amazonas. La distribución de la planta se realizó teniendo en cuenta el método SLP, y teniendo en cuenta las condiciones técnicas y de criterio para un adecuado proceso agroindustrial, se llegó a determinar un área total de 7 000 m², un edificio de 599 m² para el montaje de la planta de producción.
- De acuerdo al estudio económico la inversión será de S/ 638,578.77 de los cuales S/ 538,578.77 será capital propio y S/ 100,000.00 será capital financiado.

García, G. y Reto, A. (2013) en su tesis: Estudio de viabilidad de mercado para la creación de un centro de convenciones en la ciudad de Chiclayo; presentado a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para la obtención del título de licenciado en administración de empresas. Tiene por objetivo realizar un estudio de viabilidad de mercado para la creación de un centro de convenciones en la ciudad de Chiclayo. La metodología utilizada es tipo no experimental transversal, ya que no se manipulará ninguna variable, solo serán descritas.

Donde concluye:

- En términos generales, la instalación de un centro de convenciones en la ciudad de Chiclayo resulta viable, según los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas, porque existe un segmento no satisfecho en cuanto

a infraestructura y servicios brindados. Esta demanda urge ser cubierta ya que la tasa de crecimiento de realización de eventos tanto de negocios como de sociales crece constantemente en un 5% año a año.

- En cuanto a demanda para la realización de eventos de negocio, las empresas y los organizadores de eventos actualmente tienen dificultades para encontrar recintos donde puedan combinar calidad de infraestructura con calidad de servicio. Es por ello que cuando se llevan a cabo estos eventos se realizan en establecimientos no aptos para dicho fin. Por el lado de los eventos sociales, el 70% de las personas encuestadas suelen realizar eventos sociales, en su mayoría en salones de recepciones, de las cuales el 40% se siente insatisfechas. Por el lado de las empresas, éstas suelen realizar eventos de negocios en hoteles, de las cuales el 35% señaló haber tenido alguna dificultad en cuanto a instalaciones o servicios para llevar a cabo algún evento. Por estos motivos existe una demanda que pretende ser cubierta con la instalación de un centro de convenciones. Por tanto, se sugiere llevar a cabo planes estratégicos con efectivos programas de comercialización, promoción y relaciones públicas a futuro para darle continuidad segura al complejo con la realización de grandes eventos, creando un mercado dinámico y menos receptivo como el actual turismo de reuniones en la ciudad de Chiclayo.
- El perfil del consumidor de un centro de convenciones se divide en dos, en personas o empresas que deseen realizar eventos de negocios y en personas naturales interesadas en realizar eventos sociales. Al prestarse las instalaciones tanto para la realización de eventos de negocios como para eventos sociales se debe tener en cuenta las necesidades respecto a infraestructura y servicios de ambos tipos de consumidores con la finalidad de diversificar los ingresos.

1.4.3 Para tres o más autores

No se ubicaron autores relacionados con el tema de investigación.

1.5 Bases teóricas

1.5.1 Factibilidad y viabilidad

Según Valera, R. (1997) menciona:

Concepto de Factibilidad: Se entiende por factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Según el Diccionario de la Real Academia Española, la factibilidad es la cualidad o condición de factible. Factible: que se puede hacer.

Evaluación de un proyecto factible: Un proyecto factible, es el que ha aprobado cuatro evaluaciones básicas:

- Evaluación técnica
- Evaluación ambiental
- Evaluación financiera
- Evaluación socio-económica

La aprobación de cada evaluación se le puede llamar viabilidad; estas viabilidades se deben dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto; por ejemplo, un proyecto puede ser viable técnicamente, pero puede ser no viable financieramente o ambientalmente.

Proyecto factible: Si el proyecto es factible, se puede pensar en diseñar un plan de proyecto para su ejecución y poder convertir el proyecto en una unidad productiva de un bien o servicio planteado.

Los proyectos en los cuales se busca la factibilidad, son aquellos que intenta producir un bien o servicio para satisfacer una necesidad; para ello se necesita definir su rentabilidad o no, éste es el objetivo de la evaluación financiera.

Concepto de viabilidad:

- Según el diccionario de la Real Academia Española Viabilidad: cualidad de viable. Viable: Que, por sus circunstancias, tiene probabilidades de poderse llevar a cabo.

- Según Baca: es la posibilidad que tiene un proyecto para ser ejecutado y operado de tal manera que cumpla con su objetivo.

Está relacionada con principios de calidad, eficiencia y pertinencia de un proyecto en términos de los elementos conceptuales que lo componen, la información utilizada, la coherencia de los planteamientos y el mayor acercamiento a la realidad a la que se refiere el proyecto.

Tipos de viabilidad: La viabilidad está conformada por: aspectos técnicos, socioeconómicos, ambientales e institucionales.

- Viabilidad técnica: Permite determinar la calidad y coherencia de la información relacionada con el objetivo mismo del proyecto, sus planteamientos básicos, la dimensión de las variables que intervienen, soluciones y actividades.

Cuando se realiza la evaluación se debe revisar la identificación de la situación, las alternativas técnicas propuestas, las actividades y los costos

- Viabilidad socioeconómica: Permite identificar y valorar los beneficios, con el fin de determinar si el proyecto genera efectivamente dichos beneficios y si su valoración se encuentra en rango aceptable.

Los criterios socioeconómicos se refieren al impacto económico del proyecto a nivel regional o local y a los efectos sociales sobre los grupos de personas afectadas.

- Viabilidad institucional: Se refiere al análisis de los mecanismos de ejecución propuestos en el proyecto; la evaluación de la capacidad institucional para su ejecución, operación y seguimiento de los proyectos.

Se relaciona al análisis de impacto ambiental, como las medidas planteadas para su mitigación, prevención o compensación, según sea el caso.

Estos criterios se aplican especialmente a los proyectos que involucran obras que tienen relación con infraestructuras y que pueden generar impactos en el ambiente tanto positivos como negativos.

1.5.2 Teoría de la factibilidad

Según Navarro, P. (2000), menciona:

a) Definición de estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse.

Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias.

Antes de iniciar el estudio de factibilidad es importante tener en cuenta que cualquier proyecto, individual o grupal, es una empresa. Comprender e incluir esto en el concepto de proyecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar cambios culturales y de mentalidad. Esto incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles.

b) ¿Qué es una empresa?

Una empresa es una unidad económica que satisface necesidades de otros a cambio de una ganancia. Esta definición incluye:

- Trabajo organizado
- Producto
- Mercado: oferta y demanda
- Ganancias

c) ¿Cuáles son los objetivos de un estudio de factibilidad?

El estudio de factibilidad tiene varios objetivos:

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Definir en qué medida y cómo, se integrará a la mujer en condiciones de equidad.
- Definir si contribuirá con la conservación, protección y/o restauración de los recursos naturales y el ambiente.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias.

d) ¿Cuáles son criterios para elaborar la estructura y contenidos del estudio de factibilidad?

Un estudio de factibilidad tiene una estructura definida; el orden de los contenidos está orientado:

- Presentar un resumen de proyecto.
- Elaborar cada parte por separado.
- Fundamentar cada parte en las anteriores.
- Elaborar conclusiones y recomendaciones.
- Es importante que sea resumido, claro, con lenguaje sencillo y que las partes sean coherentes.

e) Ordenado el estudio según esos criterios, ¿cuál será su estructura?

- Resumen del proyecto.
- Antecedentes.
- Estudio del mercado: Aspecto general.
- Aspectos técnicos y productivos.

- Aspectos administrativos.
- Inversiones, plan de financiamiento y resultado de la operación.
- Proyecciones financieras: Aspecto general.
- Bases para evaluar los datos.
- Conclusiones y recomendaciones.
- Instalación y operación del proyecto.
- Cuadros y anexos.

f) ¿Cuándo y cómo hacer el resumen del proyecto?

El resumen del proyecto se hace de último, pero es lo primero que aparece en el informe de estudio de factibilidad.

El resumen tiene como finalidad disponer de una visión general, completa y rápida con lo fundamental del mismo.

Debe destacar los aspectos más importantes del proyecto, incluyendo los que presentan dificultades.

El resumen hace una descripción del proyecto como un todo, luego se enfoca cada componente y posteriormente los resultados finales esperados.

El resumen hace una descripción del proyecto como un todo, luego se enfoca cada componente y posteriormente los resultados finales esperados.

Sobre cada componente se deben señalar los principales supuestos y las principales conclusiones.

g) ¿Qué son y para qué se elaboran los antecedentes y la proyección del proyecto?

Plantear los antecedentes, el pasado, se hace porque el desempeño y los resultados anteriores son una buena referencia sobre cómo podría ser el futuro de la empresa y el proyecto.

Al plantear los antecedentes se busca definir cómo es la persona u organización y cómo ha sido el proyecto.

Esta parte debe formar una idea de cómo es el socio o la organización, en cuanto a nivel de ingresos, interés en llevarlo a cabo, situación financiera y cómo han resultado proyectos anteriores.

La proyección del proyecto aporta la situación prevista si el proyecto se instala y ejecuta.

h) Sobre el área de mercadeo y comercialización:

¿Cuál es la necesidad de la gente que satisface el servicio o producto de la Empresa? ¿Para cuáles productos o servicios tiene el proyecto capacidad de producir? ¿Cuáles de esos productos o servicios parecen ser mejores negocios? Según lo anterior, ¿Cuál producto o servicio queremos vender?

i) ¿A dónde debe llevar el estudio de mercado?

El mercado de productos y servicios es uno de los principales aspectos de un proyecto, por lo que hay que dedicarle un gran esfuerzo a investigar y analizar este campo. El análisis del mercado llevará a tomar una primera decisión de qué producir. Para esto debemos antes conocer lo que necesitan y piden los clientes, a lo cual se le llama demanda.

En actividades de capacitación y análisis conviene replantear el origen del proyecto desde la perspectiva del mercado.

j) ¿Cuáles aspectos nos interesa definir sobre el estudio de mercado?

- ¿Qué toma en cuenta la gente para elegir un producto?
- ¿Por qué un producto se vende más que otro?
- ¿Dónde viven nuestros posibles clientes?
- ¿Qué edad tienen?
- ¿Qué ingresos tienen?
- ¿Cómo podrían conocer nuestro producto?
- ¿Nuestro producto es un lujo o es un artículo de primera necesidad para ellos?
- ¿Consumirán nuestro producto continuamente o por épocas?
- ¿Qué debemos hacer para que consuman más nuestro producto o servicio?

Oferta: Al conjunto de productos y servicios que tiene la gente a su disposición, se le llama oferta, lo cual es muy importante conocer, porque también nos ayuda a definir qué vender, dónde vender, a qué precio vender, cuánto vender y cómo vender.

Esto nos sirve de base para pronosticar cuál parte de la demanda futura será cubierta por nuestro proyecto y cómo planear que los clientes de la competencia nos compren a nosotros.

Competencia, productos derivados y productos sustitutos.

No sólo nosotros producimos este producto o brindamos este servicio, hay otros haciendo lo mismo, lo cual significa que estamos en competencia con ellos por los mismos clientes.

También hay que tomar en cuenta que existen productos derivados y sustitutos. Por ejemplo: Un producto derivado o subproducto es la cuita de gallina en una granja de pollos, la cual se puede vender como un producto diferente para abonar esto es una ventaja porque agrega beneficios a nuestro proyecto.

Un producto sustituto de la madera, es el fibro-cemento o el plástico, pues también puede tener los mismos; esto es una desventaja porque agrega competencia al producto.

k) El costo de oportunidad

Se refiere a lo que renuncias cuando tomas una decisión. Muchas de las elecciones que tomamos y que podemos analizar con más facilidad tiene un carácter racional, orientada al mayor beneficio, ya sea económico, emocional, de calidad de servicio u otro motivo.

En el ámbito empresarial, como parte de la planeación financiera, el costo de oportunidad significa más aquello a la que se renuncia al tomar decisiones, buscando la mayor rentabilidad posible, con una minimización de los costos y de los recursos invertidos. Pero, eso no quiere decir que sea la opción más barata, sino la que tendrá mejores frutos al aplicarse, con base en los análisis de las finanzas.

En finanzas, es menos complicado calcular el valor del costo de oportunidad, puesto la mayoría de las veces es un monto de dinero. No obstante, en ocasiones hay costos de oportunidad con repercusiones ambientales, en las formas y medios de convivencia, en la satisfacción de colaboradores o ejecutivos, en los valores culturales y en reputación, entre una infinidad de impactos.

Métodos de valoración y selección de inversiones

Según las guías de Bic Galicia (2000), definen claramente, lo siguiente:

a) El valor actual neto o VAN

El VAN de una inversión, también denominado valor capital, valor presente neto o Goodwill es el valor actualizado de todos los flujos de caja netos que va a generar una inversión incluido el desembolso inicial. El VAN es un criterio dinámico, ya que tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo, y ofrece una medida de la rentabilidad en términos monetarios o absolutos.

El proceso para el cálculo del mismo es el siguiente:

- Se actualizan los flujos netos de caja percibidos a lo largo de la vida de una inversión trasladándolos al momento en el que se realiza el análisis. Para ello se utiliza la tasa de descuento k , que como ya se ha comentado, representa la tasa mínima exigida a la que la empresa está dispuesta a invertir sus capitales. De este modo se obtienen flujos netos de caja homogéneos y comparables, ya que se tienen en cuenta, tanto, la cuantía de los mismos como el momento del tiempo en que son obtenidos.
- Se suman los flujos netos de caja.

La fórmula a utilizar para el cálculo del VAN es la que a continuación se presenta:

$$\text{VAN} = -A + \frac{\text{FCN}_1}{(1+k)^1} + \frac{\text{FCN}_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{\text{FCN}_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

A es el capital invertido o coste inicial.

FNC es el flujo neto de caja o flujo de tesorería al final de cada periodo.

k es la tasa de descuento a aplicar.

n es el horizonte temporal de la inversión o vida útil estimada para la inversión.

El criterio de decisión de este método se basa en seleccionar aquellos proyectos con VAN positivo, ya que ello contribuye a lograr el objetivo financiero de la empresa, definido en términos de maximizar el valor de la

misma, debiendo ser rechazados los proyectos con VAN negativo o nulo. Además, si la empresa dispone de un conjunto de inversiones alternativas, este método propone un orden de preferencia jerarquizando los proyectos de mayor a menor VAN.

b) Tasa interna de rentabilidad o TIR

La TIR es el tipo de descuento que anula el VAN de una inversión, es decir, que iguala a cero la suma actualizada de todos los flujos de caja de la inversión, deduciendo el desembolso inicial. Su valor se obtiene, por tanto, despejando la tasa de descuento de la ecuación que iguala a cero la expresión del VAN. Matemáticamente su expresión viene dada por la ecuación siguiente en la que deberemos despejar el valor de r:

$$VAN = - A + \frac{FCN_1}{(1+r)^1} + \frac{FCN_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FCN_n}{(1+r)^n}$$

La TIR ofrece una medida de la rentabilidad de un proyecto en términos relativos, ya que viene expresada en tanto por uno o tanto por ciento, y es una tasa de rentabilidad interna o intrínseca porque es obtenida a partir, exclusivamente, de los parámetros que definen la inversión. Cabe señalar, que nunca deben confundirse la TIR y la tasa de descuento o coste de oportunidad del capital, k, aunque ambos aparecen como tipos de descuento en la fórmula del VAN.

En este sentido, la TIR es una medida de rentabilidad que depende únicamente de la cuantía y duración de los flujos de tesorería del proyecto, mientras que k es un estándar de rentabilidad para el proyecto.

El criterio de decisión de este método se basa en que un proyecto de inversión será aceptable cuando su TIR sea superior al coste de oportunidad del capital, es decir, $r > k$. Si se disponen de varias opciones de proyectos de inversión, con un grado de riesgo semejante, será mejor aquel que tenga la mayor tasa de rendimiento.

c) El payback

El payback o plazo de recuperación es el período de tiempo que ha de transcurrir para que una inversión se pague a sí misma, es decir, el tiempo

que tarda el proyecto en recuperar o amortizar el desembolso inicial. Es una medida de liquidez que se calcula acumulando los FNC hasta que su suma cubra la inversión inicial. Según este método se seleccionan aquellos proyectos que permiten recuperar la inversión en el menor plazo posible.

La principal ventaja del payback radica en que es un método muy sencillo y fácil de calcular. De igual manera, sirve como medida del riesgo asociado a un proyecto, pues a mayor plazo de recuperación mayor es el riesgo que incorpora la inversión. Por ello es un método aplicado a proyectos de alto riesgo, en cuanto que, como norma general, los flujos más lejanos en el tiempo son menos probables en su obtención; y son precisamente los flujos más alejados los que este método desprecia.

Los principales inconvenientes que se le atribuyen, son los siguientes:

- No tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo.
- Ignora el hecho de que cualquier proyecto de inversión puede tener corrientes de beneficios o pérdidas después de superado el periodo de recuperación.

Puesto que el payback no mide ni refleja todas las dimensiones que son significativas para la toma de decisiones sobre proyectos de inversión, no se considera un método completo para poder ser empleado con carácter general.

1.6 Definición de términos básicos

Factibilidad

Abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. La factibilidad se refiere a que un proyecto que se tenga en mente, pueda llevarse a cabo, es decir, pueda materializarse. La factibilidad puede ser clasificada en: operativa, técnica y económica. Navarro, P. (2000).

Implementación

Es la ejecución o puesta en marcha de una idea programada, ya sea, de aplicación informática, un plan, un proyecto, un modelo científico, un diseño específico, estándar, algoritmo o política. Rivera, J. (1995).

Es el proceso de encaminar a la firma a comportarse de acuerdo con los propósitos, políticas y estrategias. Ansoff, A. (1994).

Restaurante campestre

Hacia este tipo de consumidores están dirigidos los restaurantes campestres, es decir, aquellos locales de amplias dimensiones con zonas verdes y mesas al aire libre que se encuentran en la periferia. Pérez, V. (2008).

Turismo

El turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros; según el Organismo Mundial del Turismo (OMT, 1994)

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Método de investigación

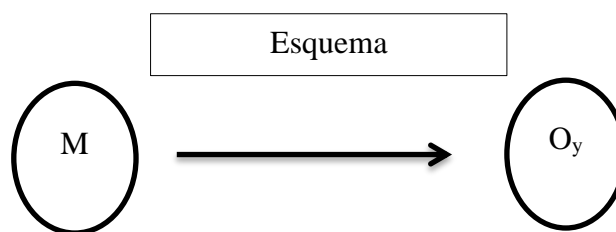
Es del tipo descriptivo por cuanto reseña rasgos, cualidades o atributos de la población objeto del estudio. La realización de este tipo de investigación se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental, según Bernal (2010).

2.2 Tipo y nivel de investigación

La investigación es del tipo Descriptivo – Explicativo.

2.3 Diseño de la investigación

El presente estudio de investigación es un diseño descriptivo correlacional de una sola casilla, ya que se buscó recolectar, analizar y comparar la información de la variable en un momento dado o tiempo único, con el fin de poder describir la variable de estudio e indicadores de estudio.



Dónde:

M: muestra en estudio estimada

Oy: observación de la muestra estimada

2.4 Población, muestra y muestreo

La población en un mes asciende a aproximadamente 50 personas, que acuden regularmente los fines de semana a este recreo campestre, según versión de su propietaria y verificada en campo a través de la observación directa.

El procedimiento para calcular el tamaño de la muestra, se detalla a continuación para cada una de las variables de la fórmula de la muestra que se utilizó.

Dónde:

n = el tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

α = desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0.5

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1.96

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0.01) y 9% (0.09), valor que queda a criterio del encuestador

$$n_0 = \left(\frac{Z_{\alpha/2}}{\varepsilon} \right)^2 pq \qquad n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

N = Población	50
Nivel de confianza	95.0
z = Constante	1.96
e = Error	5.0%
p = Con característica	0.95
q = Sin característica	0.05
n = Muestra	32

Se encuestó a 32 clientes o usuarios que acuden regularmente a este recreo campestre, cifra que se desprende del cálculo estadístico realizado para esta investigación; también se entrevistará a una persona considerada como personal administrativo, por cuanto no existen más personas.

El marco muestral es la lista de clientes o usuarios que acuden regularmente un fin de semana, generalmente sábados y domingos a este lugar en el caserío La Unión, y son en promedio 32 personas al mes, entre varones, mujeres y niños. El tipo de muestreo es probabilístico simple.

2.5 Operacionalización de variables

Variables	Definición	Dimensión	Indicador	Instrumento
Independiente: Determinación de la factibilidad	Es la posibilidad de éxito de un proyecto que incluye los objetivos, alcances y restricciones, además de un modelo lógico de alto nivel, creando soluciones alternativas y su evaluación y elección de la mejor	- Técnica - Eco nómica - Financiera	- VAN - TIR - Ratio B/C	- Cálculos

2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Métodos de recolección de datos: Se utilizarán los siguientes métodos:

- **Método analítico**, permitirá analizar el estudio de factibilidad o variable independiente; a través de la implementación del recreo campestre o variable dependiente.
- **Método deductivo**, al utilizar información fidedigna de autores, teorías, revistas e internet, para luego seleccionar la información más adecuada y aplicarla hacia este estudio.

Técnicas de recolección: Se utilizarán las siguientes técnicas:

- **Fuentes primarias:** Para la obtención de esta información se utilizará:
 - a) Encuesta: Las encuestas fueron realizadas a los usuarios o clientes que acuden hasta el centro poblado La Unión en el distrito de Cajaruro, en aspectos relacionados con la actividad turística en un recreo campestre.
 - b) Entrevista: Esta técnica fue realizada a los responsables del recreo campestre, personas que están directamente involucradas con el proyecto a

realizar.

c) La observación directa se la realizará visitando el lugar donde se ubicará el proyecto de estudio.

- **Fuentes secundarias:** Es la bibliografía especializada, boletines estadísticos oficiales, reportes de municipalidades, revistas e internet.

Instrumentos:

- Bibliografía especializada sobre estudios de factibilidad.
- Cuestionario a clientes.

2.7 Análisis de datos

Se usarán software especializados como el SPSS y el propio Microsoft Excel para comparar resultados entre sí, para obtener los índices de rentabilidad como el VAN, TIR y la relación beneficio – costo.

III. RESULTADOS

3.1 Identificación de los aspectos básicos

Se identificaron los siguientes aspectos básicos: tamaño, localización, ingeniería e inversiones.

3.1.1 Identificación del tamaño

La determinación del tamaño del proyecto se centraliza en el tema del dimensionamiento adecuado de las instalaciones a implementar. El área total a dimensionar se divide en tres sectores:

- a) Sector Restaurante: Depende de la cantidad de personas o comensales a atender, en este caso son 50 personas diarias a este recreo campestre. Serán atendidos en 12 mesas y 50 sillas.
- b) Sector piscina: También tiene la capacidad instalada (construida y en normal servicio) para 50 personas en dos piscinas para niños y adultos.
- c) Sector juegos para niños: Serán atendidos con juegos recreativos de PVC para 20 niños al día.

3.1.2 Identificación de la localización

Nombre	:	Recreo Campestre Nitza
Dirección	:	Carretera a La Unión S/N
Centro poblado	:	La Unión
Distrito	:	Cajaruro
Provincia	:	Utcubamba
Región	:	Amazonas

Gráfico N° 1
Macro localización del proyecto



3.1.3 Identificación de la ingeniería

La ingeniería del proyecto está dirigida a solucionar todo lo concerniente con la instalación de la maquinaria y equipos y la creación de la microempresa (Namaki, 1999, pg. 29).

Será a través de la implementación con infraestructura complementaria y equipamiento moderno en el recreo campestre Nitza con las siguientes características:

- Restaurante: de paredes de ladrillo, techo aligerado, pisos de cemento de 10 mts x 12 mts.
- Servicios higiénicos para damas, cabellos y discapacitados. Vestidores y duchas: de paredes de ladrillo, techo aligerado, pisos de cemento de 6 mts x 6 mts.
- Juegos recreativos para niños: tipo parque infantil de plástico.

Brindará el servicio de restaurante, piscinas, campo deportivo, agasajos y festividades familiares, en un ambiente alejado de la ciudad al aire libre y denominado campestre.

Este proyecto en particular se iniciará con la construcción del restaurante, servicios higiénicos y vestidores, y la instalación de juegos recreativos infantiles.

Para esta cantidad de estas instalaciones se necesitarán un total de 168 m² de terreno, distribuidos de la siguiente manera:

- 120 m² destinados para el restaurante.
- 36 m² destinados para servicios higiénicos y vestidores.
- 12 m² destinados a juegos recreativos infantiles.

- **Especificaciones técnicas del servicio**

Referido a los servicios a recreación en un recreo campestre.

- **Proceso de prestación del servicio**

Se atenderá 10 horas por día, sólo sábados y domingos

- **Horario de atención**

De 8:00 a.m. a 6:00 p.m.

- **Características de las instalaciones y equipos**

Se construirá infraestructura complementaria en un terreno existente que cuenta además con dos piscinas y un campo deportivo de grass natural.

Tendrá lo siguiente:

- Restaurante
- Servicios higiénicos para damas, caballeros y discapacitados
- Duchas y vestidores para damas y caballeros
- Juegos recreativos de plástico tipo parque infantil

3.1.4 Identificación de las inversiones

a) Requerimiento de mantenimiento, equipamiento y personal

- **Mantenimiento:** Se realizará un mantenimiento preventivo cada mes sobre todo a las dos piscinas existentes y al parque infantil a implementar.
- **De equipamiento, maquinarias, muebles y enseres:** El equipamiento requerido será para la implementación del restaurante y la instalación de un parque infantil de PVC. Sólo muebles y enseres necesarios para el restaurante.

Tabla N° 1
Equipamiento y maquinarias

Descripción	Unidad	Metrado	Costo unitario	Costo total
Restaurante				9,200.00
Cocina industrial	unidad	1	1,200.00	1,200.00
Congelador	unidad	1	1,500.00	1,500.00
Refrigeradora	unidad	1	1,250.00	1,250.00
Televisor 49" con rack	unidad	1	5,250.00	5,250.00
Juegos recreativos de niños				18,500.00
Parque infantil de PVC	Glb	1	18,500.00	18,500.00
Total equipamiento y maquinarias				39,206.00

Elaboración propia

Tabla N° 2
Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Costo unitario	Costo total
Restaurante			6,418.40
Mesas de plástico	12	125.00	1,500.00
Sillas de plástico	48	49.00	2,352.00
Utensillos de cocina	1	350.00	350.00
Juego de ollas	1	425.00	425.00
Juego de vajilla	4	130.00	520.00
Vasos de vidrio	4	50.00	200.00
Azafates	6	35.00	210.00
Bandejas	6	22.00	132.00
Escritorio	1	350.00	350.00
Silla giratoria	2	69.90	139.80
Tacho plástico	4	59.90	239.60
Para piscinas			11,506.00
Flotador	12	125.00	1,500.00
Chalecos salvavidas	12	88.00	1,056.00
Kit de seguridad	1	150.00	150.00
Toldos tubo galvanizado y lino pesado	4	2,200.00	8,800.00
Total muebles y enseres			17,924.40

Elaboración propia

b) Inversiones

La decisión de llevar adelante un proyecto significa asignar a su realización la cantidad de variados recursos, los que se agrupan en dos grandes rubros:

- Recursos necesarios para su instalación.
- Recursos necesarios para la etapa de funcionamiento.

Los recursos necesarios en la instalación del proyecto, lo constituyen el capital fijo y lo que se requiere para el funcionamiento del mismo lo constituye el capital de trabajo.

Las inversiones son los desembolsos que los inversionistas aportan para la ejecución del proyecto, se clasifican en:

b.1) Inversión fija

Son los recursos necesarios para la instalación del proyecto y está constituido por:

- **Inversión fija tangible**

Son aquellos bienes que se caracterizan por su materialidad y están sujetos a depreciaciones, tales como equipos, muebles y enseres, edificaciones, etc.

Tabla N° 3
Obras civiles

Descripción	Unidad	Metrado	Costo unitario	Costo total
II. Obras civiles				
Construcción de restaurante, servicios higiénicos y duchas				75,724.27
Trabajos preliminares			161.00	
Movimiento de tierras			2,328.50	
Obras de concreto simple			7,757.50	
Obras de concreto armado			27,166.97	
Cobertura y estructuras de madera			7,497.50	
Muros, tabiques y albañilería			3,206.54	
Revoques y enlucidos			3,106.40	
Cielorazos			1,922.10	
Pisos y pavimentos			7,660.50	
Contrazócalos			389.75	
Zócalos y muros de cerámicos			698.79	
Carpintería de madera			1,936.80	
Carpintería metálica			1,245.35	
Cerrajería			303.34	
Vidrios			618.82	
Pintura			1,830.56	
Aparatos y accesorios sanitarios			600.00	
Instalaciones sanitarias			625.57	
Sistema de agua fría			195.00	
Instalaciones eléctricas			1,750.00	
Tableros			169.30	
Fletes			4,554.00	
Total terrenos y obras civiles				75,724.27

Elaboración propia

No se requerirá de inversiones en terrenos, por cuanto se implementará en el recreo campestre existente y de amplio espacio, mayores servicios como es la construcción de infraestructura para un restaurante con servicios higiénicos adecuados, vestidores y duchas, con las siguientes características constructivas:

- Restaurante: de paredes de ladrillo, techo aligerado, pisos de cemento. Sus medidas serán de 10 mts de ancho x 12 mts de largo y 2.80 mts de altura.
- Servicios higiénicos para damas, cabellos y discapacitados. Vestidores y duchas: de paredes de ladrillo, techo aligerado, pisos de cemento. Sus medidas serán de 6 mts de ancho x 6 mts de largo x 2.80 mts de altura.

- **Inversión fija intangible**

Son servicios o derechos adquiridos y como tales no están sujetos a desgastes, (partidas no físicas) como son, diseños arquitectónicos, estudio de impacto ambiental, gastos de operación, gastos de organización, investigación y desarrollo. Y para el presente estudio son:

Tabla N° 4
Inversión fija intangible

Descripción	Costo total
Expediente Técnico	3,000.00
Gastos de organización	500.00
Total inversión fija intangible	3,500.00

Elaboración propia

Serán gastos para la elaboración del expediente técnico definitivo de la construcción de infraestructura del restaurante y servicios higiénicos detallados anteriormente; además de la implementación de juegos recreativos para niños, este gasto asciende a S/. 3,000.00 realizado por un ingeniero civil.

Además, S/ 500.00 como gastos para la organización de la empresa que, incluye gastos notariales, gastos de autorización de obras y renovación de licencia de funcionamiento.

c) **Capital de trabajo**

Viene a ser el efectivo necesario para atender las necesidades del proyecto. Lo constituyen las inversiones que permitan atender la obligación corriente en el normal desenvolvimiento de la operación de este recreo campestre durante el periodo inicial. En este rubro consideramos el material directo a vender, los sueldos y salarios, materiales directos, servicios de energía eléctrica, agua y desagüe, internet, entre otros.

Tabla N° 5
Capital de trabajo

Descripción	Unidad	Cantidad mensual	Precio unitario	Costo anual
I.1. Material Directo				10,554.00
Arroz	Kg	75.00	3.00	2,700.00
Azúcar	Kg	15.00	3.50	630.00
Aceite	Litro	5.00	6.00	360.00
Huevos	Docena	4.00	3.00	144.00
Carne pollo	Kg	15.00	10.00	1,800.00
Carne de pescado	Kg	20.00	18.00	4,320.00
Verduras	Kg	10.00	5.00	600.00
I.2. Otros materiales				7,200.00
Gaseosas	Docena	10.00	25.00	3,000.00
Agua mineral	Docena	10.00	10.00	1,200.00
Cerveza	Docena	5.00	50.00	3,000.00
I.3 Personal y servicios				60,825.00
Gerente	Personal	1.00	19,560.00	22,820.00
Mesera	Personal	1.00	8,150.00	9,508.33
Cheff	Personal	1.00	16,300.00	19,016.67
De seguridad piscina	Personal	1.00	6,000.00	6,000.00
Serv. Publicidad y promoción	Glb	1.00	200.00	2,400.00
Serv. Energía eléctrica	Glb	1.00	20.00	240.00
Serv. Agua y desagüe	Glb	1.00	20.00	240.00
Serv. Internet	Glb	1.00	50.00	600.00
Total capital de trabajo				78,579.00

Elaboración propia

Estos ascienden a S/ 78,579.00 para el primer año o S/ 6,548.25 al mes; recursos necesarios para los insumos requeridos en la preparación de platos a la carta. También se prevé la compra de agua mineral, bebidas gaseosas y bebidas alcohólicas.

También se incluye la necesidad de un gerente que dirija esta implementación, así como el pago del personal necesario para el restaurante y seguridad de la

piscina que sólo atenderán los fines de semana. Y el pago proyectado de los servicios básicos: agua y desagüe, energía eléctrica e internet. Y publicidad.

d) Financiamiento

Para el presente proyecto se recurrirá al financiamiento externo a través de la banca privada.

Tabla N° 6
Estructura del financiamiento

Descripción	Préstamo	Aporte propio	Total
I. Inversión fija	136,354.67	0.00	136,354.67
I.1. Inversión fija tangible			
I.1.1. Terrenos y obras civiles	75,724.27	0.00	75,724.27
I.1.2. Equipamiento y maquinaria	39,206.00	0.00	39,206.00
I.1.3. Muebles y enseres	17,924.40	0.00	17,924.40
I.2. Inversión fija intangible	3,500.00	0.00	3,500.00
II. Capital de trabajo	0.00	78,579.00	78,579.00
Total de Inversión	136,354.67	78,579.00	214,933.67
En porcentaje	63.4%	36.6%	100

Elaboración propia

La implementación del presente proyecto requiere de un monto de S/ 214,933.67 de los cuales considerando un aporte propio de S/ 78,579.00 equivalente al 36.6% de la inversión total, básicamente será financiar el capital de trabajo; y el 63.4% restante será el monto a financiar para la inversión fija equivalente a S/. 136,354.67

Selección de la fuente de financiamiento

Los bancos, cajas de ahorro y crédito, y cooperativas, forman parte del mercado de dinero, pues su función es promocionar las transacciones comerciales en el corto plazo. El Banco seleccionado como fuente para hacer realidad nuestro proyecto será a través de la Cooperativa Cristo de Bagazán.

Tabla N° 7

Selección de la fuente de financiamiento – Cooperativa de ahorro y crédito

Préstamo Cooperativa Cristo de Bagazán												
TASA DE INTERES NOMINAL												
TASA DE INTERES EFECTIVA												
TASA DE INTERES SEMESTRAL							1.17%					
PERIODO DE PAGO ACTIVOS FIJOS (ANUALES)												
PERIODO DE PAGO CAPITAL DE TRABAJO (ANUAL)												
PERIODO DE AMORTIZACIÓN ACTIVOS FIJOS												
PERIODO DE AMORTIZACION CAPITAL DE TRABAJO												
PERIODO DE GRACIA PARCIAL ACTIVOS FIJOS												
PERIODO DE GRACIA PARCIAL CAPITAL DE TRABAJO												
PRESTAMO ACTIVO FUO												136,354.67
PRESTAMO CAPITAL DE TRABAJO												0.00
FACTOR DE RECUPERACION DEL CAPITAL (ACTIVO FUO)												0.17
FACTOR DE RECUPERACION DEL CAPITAL (CAPITAL DE TRABAJO)												0.19
Servicio de la deuda												
Descripción	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Activo fijo												
Principal inicio	136,355	136,355	136,355	136,355	123,178	109,048	93,894	77,644	60,218	41,531	21,491	
Amortización		0	0	13,177	14,130	15,153	16,250	17,426	18,687	20,040	21,491	
Interés		9,869	9,869	9,869	8,916	7,893	6,796	5,620	4,359	3,006	1,556	
Servicio de la deuda		9,869	9,869	23,046	23,046	23,046	23,046	23,046	23,046	23,046	23,046	204,108
Principal final	136,355	136,355	136,355	123,178	109,048	93,894	77,644	60,218	41,531	21,491	0	
Capital de trabajo												
Principal inicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Amortización		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Interés		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Servicio de la deuda		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Principal final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Escudo Fiscal		2,961	2,961	2,961	2,675	2,368	2,039	1,686	1,308	902	467	
Financiamiento Neto	136,355	-6,909	-6,909	-20,085	-20,371	-20,678	-21,007	-21,360	-21,739	-22,144	-22,579	204,108
COK (Anual)	0.12											
ELEMENTO CONCESIONAL												
VANF	41,362											
Tasa Efectiva de Descuento (TE ó TIR)	5.07%		Elegido									

Tabla N° 8

Selección de la fuente de financiamiento – Caja municipal de ahorro y crédito

Préstamo Caja Municipal de Piura												
TASA DE INTERES NOMINAL		0.25										
TASA DE INTERES EFECTIVA		0.22										
TASA DE INTERES SEMESTRAL		0.10										
PERIODO DE PAGO ACTIVOS FIJOS (ANUALES)		10.00										
PERIODO DE PAGO CAPITAL DE TRABAJO (ANUALES)		8.00										
PERIODO DE AMORTIZACION ACTIVOS FIJOS		8.00										
PERIODO DE AMORTIZACION CAPITAL DE TRABAJO		7.00										
PERIODO DE GRACIA PARCIAL ACTIVOS FIJOS		2.00										
PERIODO DE GRACIA PARCIAL CAPITAL DE TRABAJO		1.00										
PRESTAMO ACTIVO FIJO		0.00										
PRESTAMO CAPITAL DE TRABAJO		0.00										
FACTOR DE RECUPERACION DEL CAPITAL (ACTIVO FIJO)		0.19										
FACTOR DE RECUPERACION DEL CAPITAL (CAPITAL DE TRABAJO)		0.21										
Descripción	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Activo fijo												
Principal inicio	136,355	136,355	136,355	136,355	124,626	111,672	97,363	81,559	64,102	44,820	23,523	
Amortización		0	0	11,728	12,954	14,309	15,804	17,457	19,281	21,297	23,523	
Interés		14,254	14,254	14,254	13,028	11,674	10,178	8,526	6,701	4,685	2,459	
Servicio de la deuda		14,254	14,254	25,982	25,982	25,982	25,982	25,982	25,982	25,982	25,982	236,367
Principal final	136,355	136,355	136,355	124,626	111,672	97,363	81,559	64,102	44,820	23,523	0	
Capital de trabajo												
Principal inicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Amortización		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Interés		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Servicio de la deuda		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Principal final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Escudo Fiscal		4,276	4,276	4,276	3,908	3,502	3,053	2,558	2,010	1,406	738	
Financiamiento Neto	136,355	-9,978	-9,978	-21,706	-22,074	-22,480	-22,929	-23,425	-23,972	-24,577	-25,245	236,367
COK (Anual)	0.10											
ELEMENTO CONCESIONAL												
VANF	17,392											
Tasa Efectiva de Descuento (TE ó TIR)	7.32%											

Al comparar ambas fuentes de financiamiento, tanto de la cooperativa, así como de una caja municipal, se tiene que la tasa efectiva de descuento es $5.07 < 7.32$; por lo que se prefiere el financiamiento de la cooperativa de ahorro y crédito Cristo de Bagazán.

Condiciones del préstamo

La cooperativa de ahorro y crédito Cristo de Bagazán. a una tasa de acuerdo a la naturaleza del proyecto para el presente estudio se establece a una tasa de interés nominal del 18%, y del 15% como tasa efectiva nominal.

El monto del crédito será en moneda nacional que asciende a S/. 136,354.67 para financiar el 63.4% de la inversión.

Condiciones de financiamiento:

- Plazo : 10 años
- Periodo de pago : mes vencido
- N° de cuotas activo fijo : 10
- N° de cuotas capital de trabajo : 8
- Interés efectivo anual : 15%
- Interés efectivo semestral : 7.5%
- El monto a cubrir : S/. 136,354.67

3.2 Diagnóstico de los gustos y preferencias de los clientes

La información fue recogida en el mes de octubre del año 2018, sólo los fines de semana a 32 clientes que acuden a este recreo campestre en el centro poblado de La Unión

Tabla N° 9

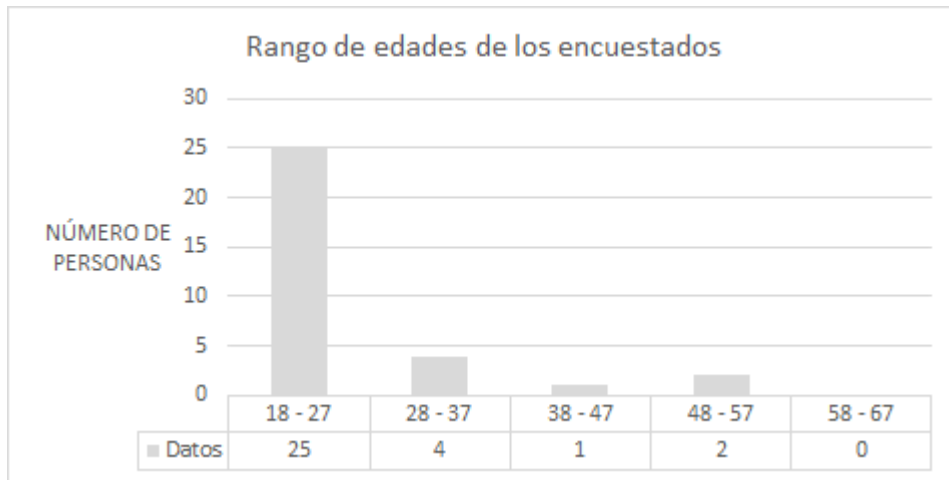
Rango edades de los encuestados

Rango de edades	Total	
	Datos	Porcentaje
18 - 27	25	78.1%
28 - 37	4	12.5%
38 - 47	1	3.1%
48 - 57	2	6.3%
58 - 67	0	0.0%
Total	32	100.0%

Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018
Autor: Euler Quiroz Calderón

El 78.1% del total de encuestados tienen edades entre los 18 y 27 años. Un 12.5% tiene edades entre los 28 a 37 años; con 6.3% están entre los 48 a 57 años, y finalmente un 3.1% tiene edades entre los 38 a 47 años de edad.

Gráfico N° 2



Se observa edades mayoritariamente entre los 18 a 27 años, considera como población joven.

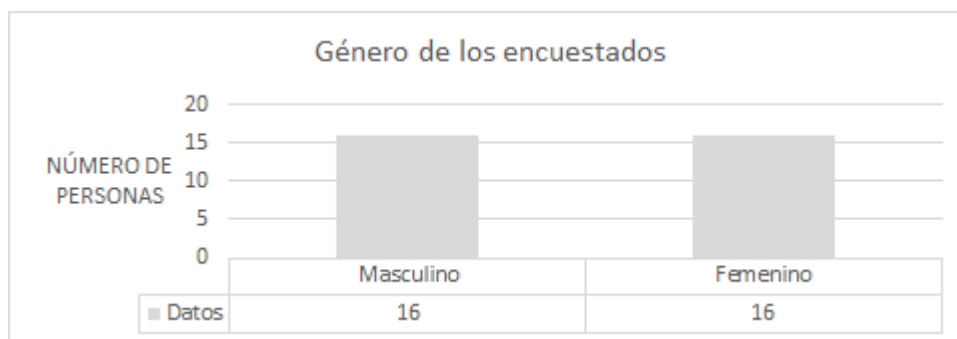
Tabla N° 10

Género de los encuestados

Género	Total	
	Datos	Porcentaje
Masculino	16	50.0%
Femenino	16	50.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El 50% del total de encuestados es masculino y el otro 50% es femenino.

Gráfico N° 3



La mitad de personas encuestadas son varones y mujeres.

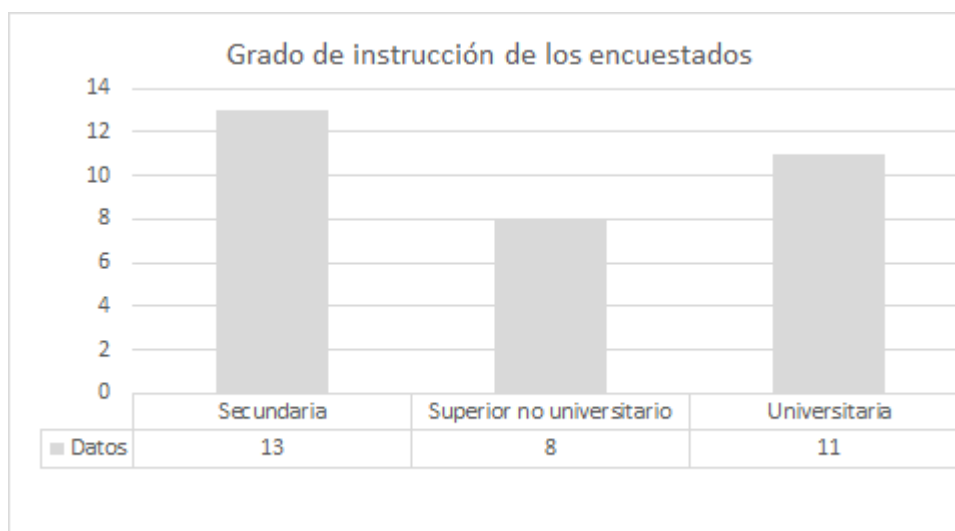
Tabla N° 11

Grado de instrucción de los encuestados

Grado de instrucción	Total	
	Datos	Porcentaje
Secundaria	13	40.6%
Superior no universitario	8	25.0%
Universitaria	11	34.4%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El 40.6% del total de encuestados sólo tiene como nivel de instrucción a la educación secundaria, el 34.4% es del nivel universitaria y el 25% alcanzó el superior no universitaria.

Gráfico N° 4



Mayormente alcanzaron los niveles de educación secundaria o universitaria.

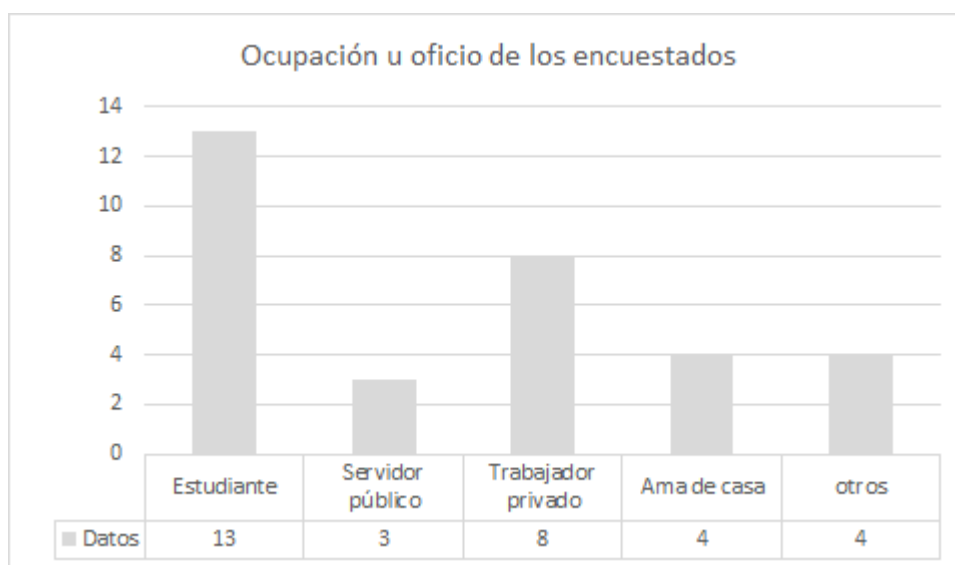
Tabla N° 12

Ocupación u oficio de los encuestados

Tipo de ocupación u oficio	Total	
	Datos	Porcentaje
Estudiante	13	40.6%
Servidor público	3	9.4%
Trabajador privado	8	25.0%
Ama de casa	4	12.5%
otros	4	12.5%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El 40.6% tiene la ocupación de estudiante, un 25% es trabajador del sector privado, un 12.5% es ama de casa, otro 12.5% tiene otro oficio no especificado y un 9.4% es servidor público o estatal.

Gráfico N° 5



Se observa notoriamente que son mayormente estudiantes y trabajadores del sector privados, que acuden a este recreo campestre.

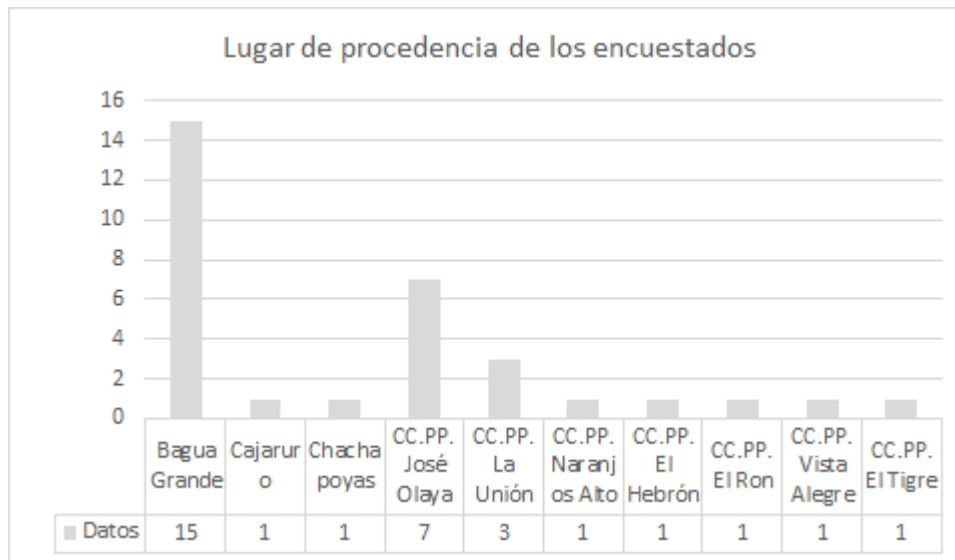
Tabla N° 13

Lugar de procedencia de los encuestados

Lugar de procedencia	Total	
	Datos	Porcentaje
Bagua Grande	15	46.9%
Cajaruro	1	3.1%
Chachapoyas	1	3.1%
CC.PP. José Olaya	7	21.9%
CC.PP. La Unión	3	9.4%
CC.PP. Naranjos Alto	1	3.1%
CC.PP. El Hebrón	1	3.1%
CC.PP. El Ron	1	3.1%
CC.PP. Vista Alegre	1	3.1%
CC.PP. El Tigre	1	3.1%
Total	32	100.0%
Grado de instrucción de los encuestados		
Grado de instrucción		

Mayormente provienen el 46.9% proviene de la ciudad de Bagua Grande, y un 21.9% proviene del centro poblado José Olaya y otro 9.4% del mismo centro poblado La Unión.

Gráfico N° 6



Los que acuden son mayormente de la ciudad de Bagua Grande y del centro poblado José Olaya.

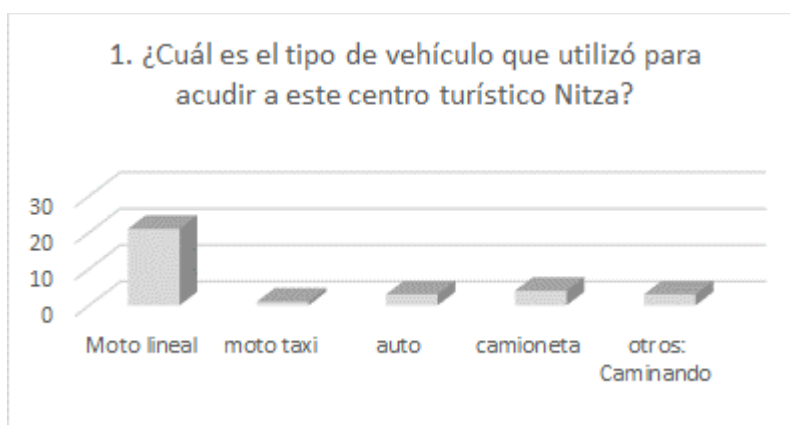
Tabla N° 14

¿Cuál es el tipo de vehículo que utilizó para acudir a este recreo campestre Nitza?

Tipo de vehículo	Cantidad	%
Moto lineal	21	65.6%
moto taxi	1	3.1%
auto	3	9.4%
camioneta	4	12.5%
otros: Caminando	3	9.4%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

De los encuestados, el 65.6% utilizó moto lineal para llegar a este recreo campestre, un 12.5% lo hizo en camioneta, un 9.4% en automóvil, otro 9.4% lo hizo caminando ya que son del mismo centro poblado de La Unión, y un 3.1% en moto taxi.

Gráfico N° 7



Predomina la moto lineal para acudir a este recreo campestre.

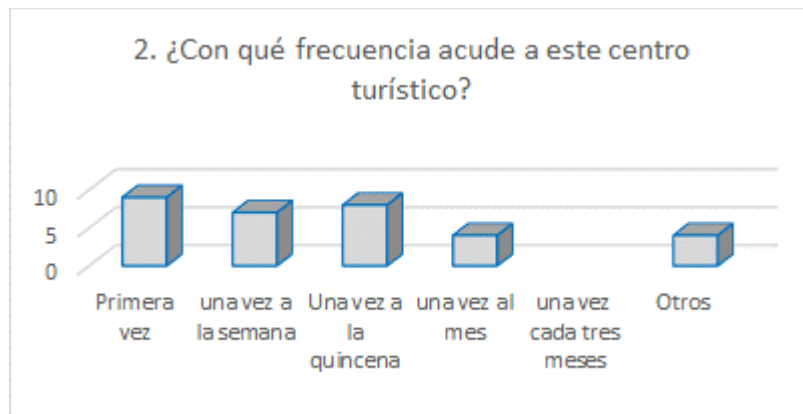
Tabla N° 15

¿Con qué frecuencia acude a este recreo campestre?

Frecuencia de visitas	Cantidad	%
Primera vez	9	28.1%
una vez a la semana	7	21.9%
Una vez a la quincena	8	25.0%
una vez al mes	4	12.5%
una vez cada tres meses		0.0%
Otros	4	12.5%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

Respecto a la frecuencia de visita al recreo campestre, el 28.1% de los encuestado manifiesta ser la primera vez que acude, el 25% una vez a los quince días, y un 21.9% una vez a la semana.

Gráfico N° 8



Se concluye, que mayormente hacen esta visita o por primera vez o una vez a la quincena.

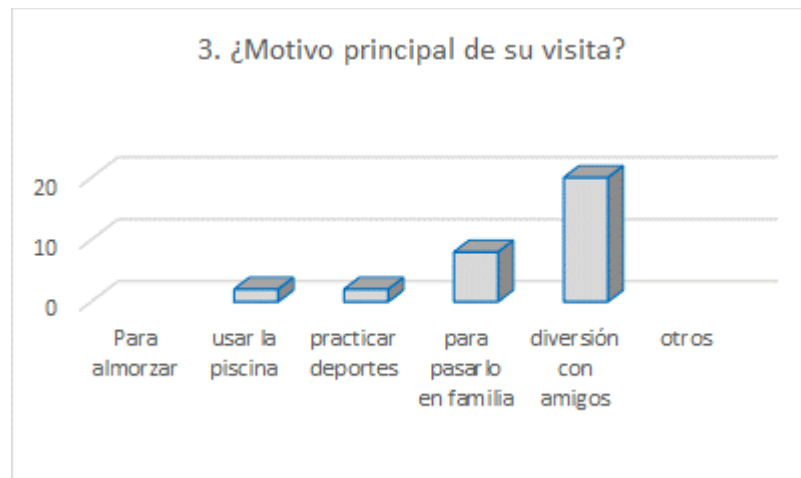
Tabla N° 16

Motivo principal de su visita

Motivo de su visita	Cantidad	%
Para almorzar		0.0%
usar la piscina	2	6.3%
practicar deportes	2	6.3%
para pasarlo en familia	8	25.0%
diversión con amigos	20	62.5%
otros		0.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El motivo principal de su visita manifiesta que, el 62.5% es para divertirse con sus amigos, el 25% para pasarlo familiarmente, un 6.3% para bañarse en la piscina y otro 6.3% por practicar deportes.

Gráfico N° 9



Se concluye, su visita mayormente es para diversión con sus amigos o para pasarlo con su familia.

Tabla N° 17

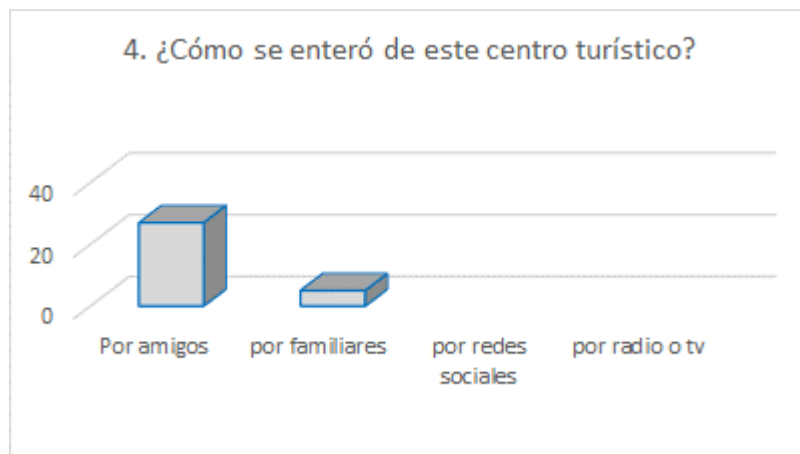
¿Cómo se enteró de este recreo campestre?

Modo de enterarse de este centro turístico	Cantidad	%
Por amigos	27	84.4%
por familiares	5	15.6%
por redes sociales		0.0%
por radio o tv		0.0%
Total	32	100.0%

Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018
Autor: Euler Quiroz Calderón

Se enteraron de la existencia de este recreo campestre, el 84.4% por sus amigos y un 15.6% por sus familiares.

Gráfico N° 10



Se concluye, que no se enteraron por los medios de comunicación o redes sociales.

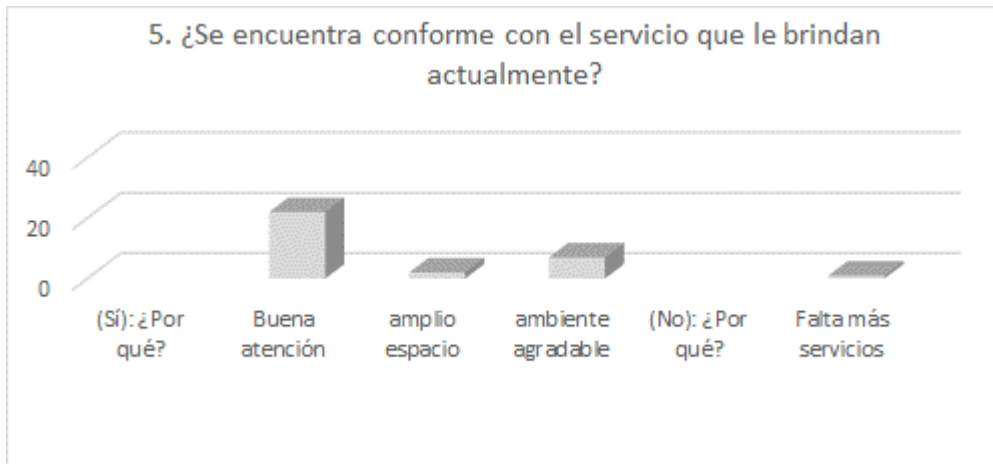
Tabla N° 18

¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?

Conforme con el servicio actual	Cantidad	%
(Sí): ¿Por qué?		
Buena atención	22	68.8%
amplio espacio	2	6.3%
ambiente agradable	7	21.9%
(No): ¿Por qué?		
Falta más servicios	1	3.1%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

De los encuestados, 31 personas manifiestan sentirse conforme con el servicio que reciben actualmente, ya sea por buena atención de su propietaria con un 68.8%, ambiente agradable en un 21.9% y un 6.3% por contar con amplios espacios. Sólo un encuestado manifiesta su disconformidad por la carencia de mayores servicios representando un 3.1%.

Gráfico N° 11



Se concluye, que el 96.9% se encuentran conformes con el servicio recibido.

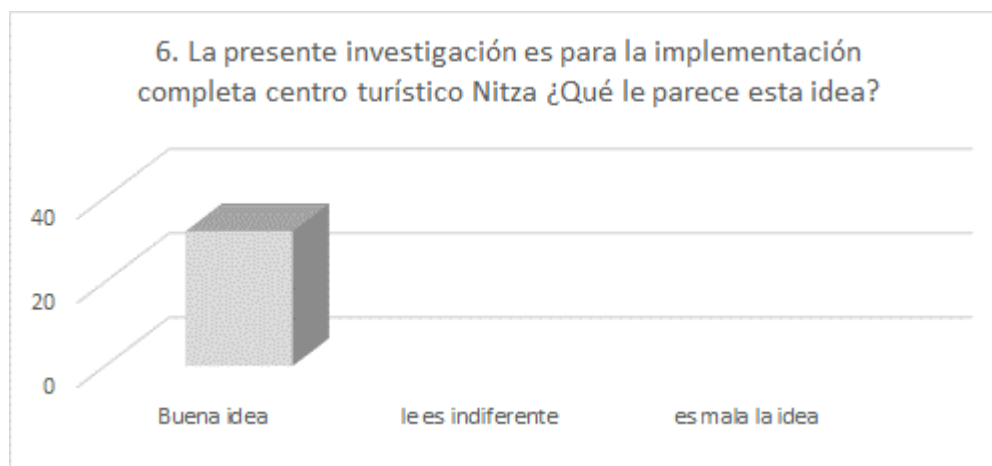
Tabla N° 19

La presente investigación es para la implementación completa del recreo campestre Nitza ¿Qué le parece esta idea?

Nueva implementación	Cantidad	%
Buena idea	32	100.0%
le es indiferente		0.0%
es mala la idea		0.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El 100% manifiesta cómo buena la idea de implementación con más servicios a este recreo campestre.

Gráfico N° 12



Todos los encuestados manifiestan su conformidad para mayor implementación.

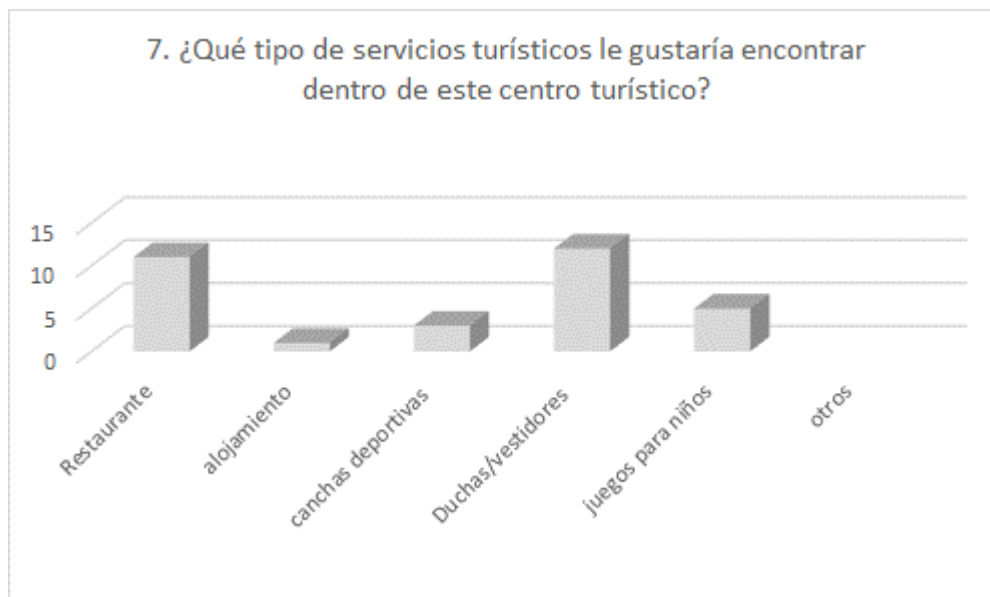
Tabla N° 20

¿Qué tipo de servicios turísticos le gustaría encontrar dentro de este recreo campestre?

Tipo de servicios nuevos	Cantidad	%
Restaurante	11	34.4%
alojamiento	1	3.1%
canchas deportivas	3	9.4%
Duchas/vestidores	12	37.5%
juegos para niños	5	15.6%
otros		0.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

Los tipos de servicios que les gustaría contar como nuevos, el 37.5% indica duchas o vestidores, un 34.4% con un restaurante, un 15.6% con juegos para niños y sólo un 3.1% con alojamiento.

Gráfico N° 13



Mayormente prefieren contar con duchas/vestidores o restaurante.

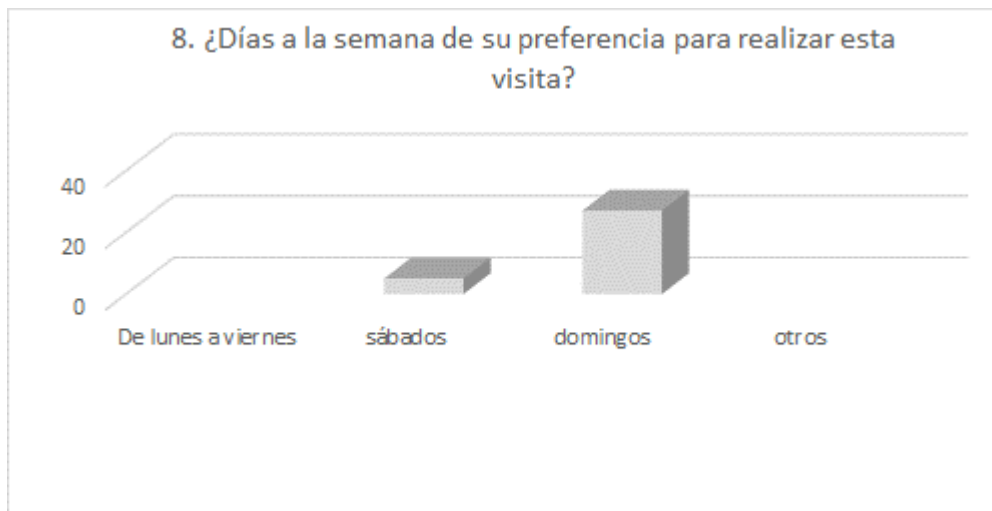
Tabla N° 21

¿Días a la semana de su preferencia para realizar esta visita?

Preferencia de visitas	Cantidad	%
De lunes a viernes		0.0%
sábados	5	15.6%
domingos	27	84.4%
otros		0.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

Los domingos con un 84.4% y los sábados con un 15.6%, son los días de la semana donde prefiere realizar su visita.

Gráfico N° 14



Generalmente las visitas son los fines de semana.

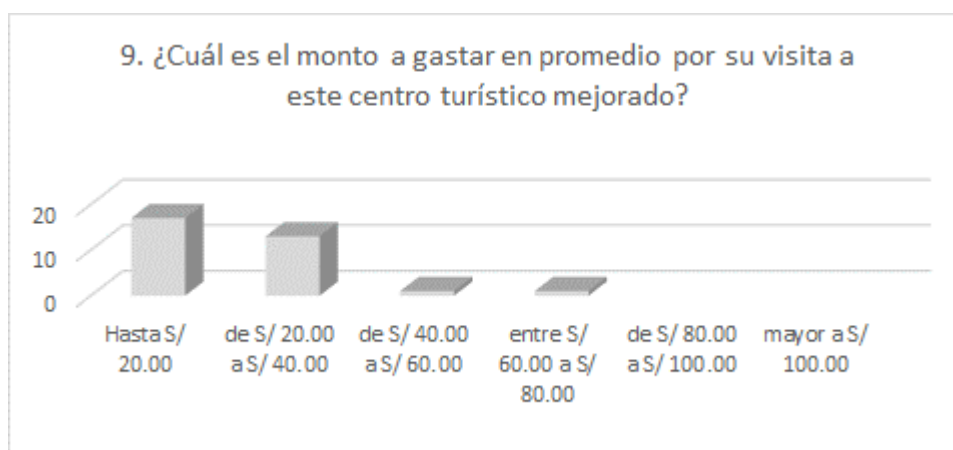
Tabla N° 22

¿Cuál es el monto a gastar en promedio por su visita a este recreo campestre mejorado?

Gastos en promedio	Cantidad	%
Hasta S/ 20.00	17	53.1%
de S/ 20.00 a S/ 40.00	13	40.6%
de S/ 40.00 a S/ 60.00	1	3.1%
entre S/ 60.00 a S/ 80.00	1	3.1%
de S/ 80.00 a S/ 100.00		0.0%
mayor a S/ 100.00		0.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El 53.1% gasta hasta S/ 20.00 en su visita, un 40.6% gasta entre S/ 20.00 a S/ 40.00, y un 6.1% gasta entre S/ 40.00 a S/ 80.00

Gráfico N° 15



En conclusión, mayormente gastan entre S/ 20.00 hasta S/ 40.00 por su visita a este recreo campestre por persona.

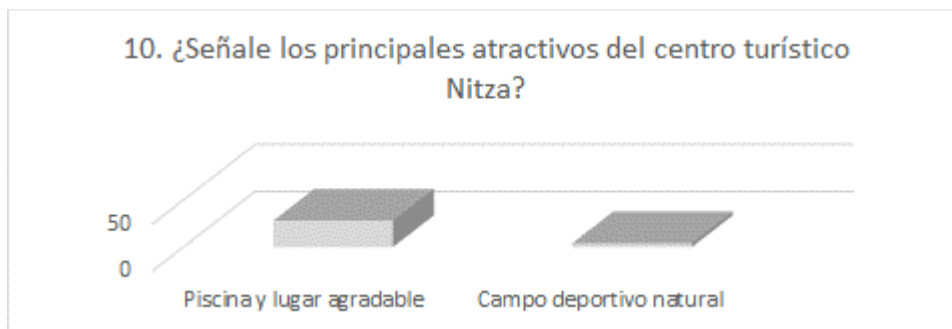
Tabla N° 23

¿Señale los principales atractivos del recreo campestre Nitza?

Principal atractivo	Cantidad	%
Piscina y lugar agradable	28	87.5%
Campo deportivo natural	4	12.5%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

Cómo principal atractivo de este recreo campestre, manifiestan un 87.5% por la piscina y por ser un lugar agradable, otro 12.5% por contar con campo deportivo natural.

Gráfico N° 16



En conclusión, acuden por su piscina y lugar agradable o por el campo deportivo natural.

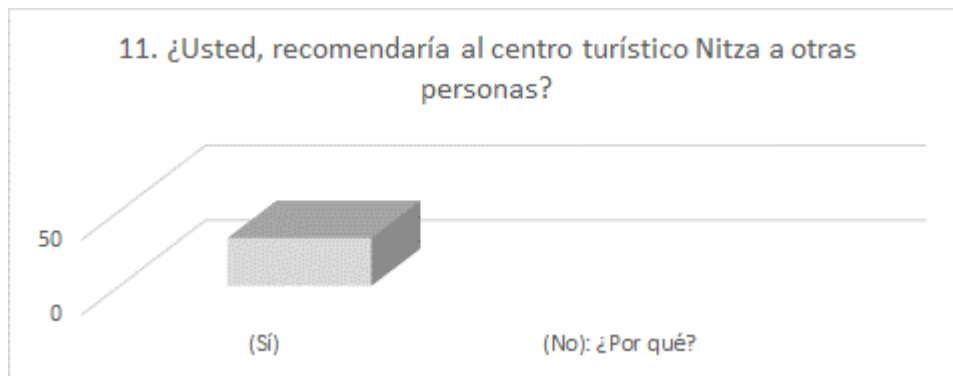
Tabla N° 24

¿Usted, recomendaría al recreo campestre Nitza a otras personas?

Nos recomendaría	Cantidad	%
(Sí)	32	100.0%
(No): ¿Por qué?		0.0%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

El 100% de los encuestados nos recomendaría a sus amigos o familiares para que visiten este atractivo turístico.

Gráfico N° 17



Todos sí nos recomendarían visitar un fin de semana a Nitza.

Tabla N° 25

¿Alguna recomendación final respecto a este recreo campestre?

Recomendaciones	Cantidad	%
Mantenimiento a la piscina	6	18.8%
Mayor publicidad	14	43.8%
Mejorar áreas verdes	1	3.1%
Más inversión	4	12.5%
Más limpieza del campo	4	12.5%
Implementar el restaurante	2	6.3%
Juegos para niños	1	3.1%
Total	32	100.0%
Fuente: Encuesta a clientes, octubre del 2018		
Autor: Euler Quiroz Calderón		

Consultándoles alguna recomendación final, manifestaron en un 43.8% que hace falta mayor publicidad, un 18.8% dar mantenimiento a la piscina, un 12.5% más inversión, otro 12.5% mayor limpieza al campo deportivo y un 6.3% implementar con un restaurante.

Gráfico N° 18



En conclusión, recomiendan más publicidad, mayor mantenimiento y limpieza, así como mayores inversiones.

3.2.1 Análisis de la oferta

La oferta está dada por centros o recreos turísticos en todo el distrito de Cajaruro que ofertan servicios de esparcimiento o turísticos

En todo el distrito de Cajaruro no existe algún recreo campestre según la Municipalidad Distrital de Cajaruro al año 2018.

Los negocios que brindan el servicio de alimentación son establecimientos que su línea de productos son del tipo: Menús y pensión diaria.

La oferta de establecimientos tipo recreos campestres más cercanos se encuentran en la ciudad de Bagua Grande ubicada a 35 minutos del centro poblado de La Unión; y en la ciudad de Bagua ubicado a 1 hora.

Tabla N° 26

N°	Propietario	Nombre Comercial	Dirección	Capacidad instalada	
				Mesas	Sillas
1	Guido Guevara Coronel	Recreo Campestre El Zafiro	Jr. Agustín Gamarra N° 205 - San Luis	60	300
2	Carlos Vidal Díaz	Centro Recreacional Illayacu	Jr. Manco Inca N° 145 - San Luis	50	250
3	Jenner Meléndez Trauco	Recreo Los Ficus	Jr. Maita Cápac N° 148	40	200
4	Maruja Sánchez Estela	Recreo Turístico Los Delfines	Jr. Condorcanqui N° 277	30	150
5	Nery Nalvarte Barba	El Leñador	Av. Chachapoyas N° 3794	25	125
6	Graciela Olano de Aspajo	Recreo la Isla del Encanto	Jr. Utcubamba N° 240	40	200
7		Río Hotel	Jr. Cápac Mallku N° 115 - San Luis	30	150
			Total	275	1,375

Establecimientos tipo Recreos Campestres en la ciudad de Bagua Grande al 2019

Tabla N° 27

N°	Propietario	Nombre Comercial	Dirección	Capacidad instalada	
				Mesas	Sillas
1	Rafael Rojas Nuñez	Recreo y Hospedaje Turístico El Edén	Calle Comercio S/N Cdra. 13	12	60
2	Mario Castañeda Arbildo	Recreo turístico Selva Park	Jr. Atahualpa N° 1300	20	100
3	Segundo Montalvo Espinoza	Recreo Turístico Karis	Carretera Bagua Cajaruro, sector Tomaque	40	200
			Total	72	360

Establecimientos tipo Recreos Campestres en la ciudad de Bagua al 2019

Las dos ciudades en mención, registran un total de 10 recreos tipo campestres, y esto hace posible teniendo en cuenta, su número poblacional que requieren de servicios de recreación y alimentación, sobre todo los fines de semana.

A estos establecimientos se los considera competencia cercana para el recreo campestre Nitza del centro poblado de La Unión del distrito de Cajaruro, con los que es posible factible competir, teniendo en cuenta que muchos de estos se encuentran saturados, ya que la población busca lugares tranquilos y adecuados para pasar los fines de semana en familia o con amigos.

3.2.2 Análisis de la demanda

La demanda se corresponde con deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo. Así pues, existirá demanda de nuestro producto/servicio si hay personas que lo deseen y estén dispuestas a pagar por él (clientes).

Para analizar la demanda, recopilaremos toda la información posible sobre:

- La clientela, en concreto sobre el segmento específico del mercado al que vamos a atender.
- Las características globales del mercado en relación con ese producto.

Cajaruro es el distrito más poblado de la región Amazonas, seguido por el distrito vecino de Bagua Grande, que es la más grande ciudad en población de

toda la región Amazonas. Los fines de semana la población busca espacios para recreación y diversión sana, para descansar después de una larga jornada de trabajo y disfrutar en familia. En el distrito de Cajaruro no existen recreos o centros turísticos, existiendo sólo en la ciudad de Bagua Grande.

Este recreo campestre en construcción, es un negocio que se encuentra en funcionamiento parcialmente los fines de semana, sólo al contar con dos piscinas y un campo deportivo de grass natural, pero que su acogida se va incrementando últimamente, por las condiciones de la naturaleza y al ser una nueva opción para el poblador de la ciudad de Bagua Grande y del propio distrito de Cajaruro. Es por ello que se analizará la conveniencia o no de tal implementación, utilizando un análisis de rentabilidad a través del financiamiento externo y la proyección de ingresos en un periodo determinado. Para que, al finalizar la investigación, sus propietarios tengan la convicción de contar con un negocio rentable que les genere ingresos.

No existe a la fecha algún recreo campestre o de esparcimiento que ofrezca de manera integral de estos servicios, considerándose en la actualidad, como deficiente e insuficiente afectando el servicio que se merecen los usuarios, de esta parte del país.

Gráfico N° 19

Determinación de la población objetivo

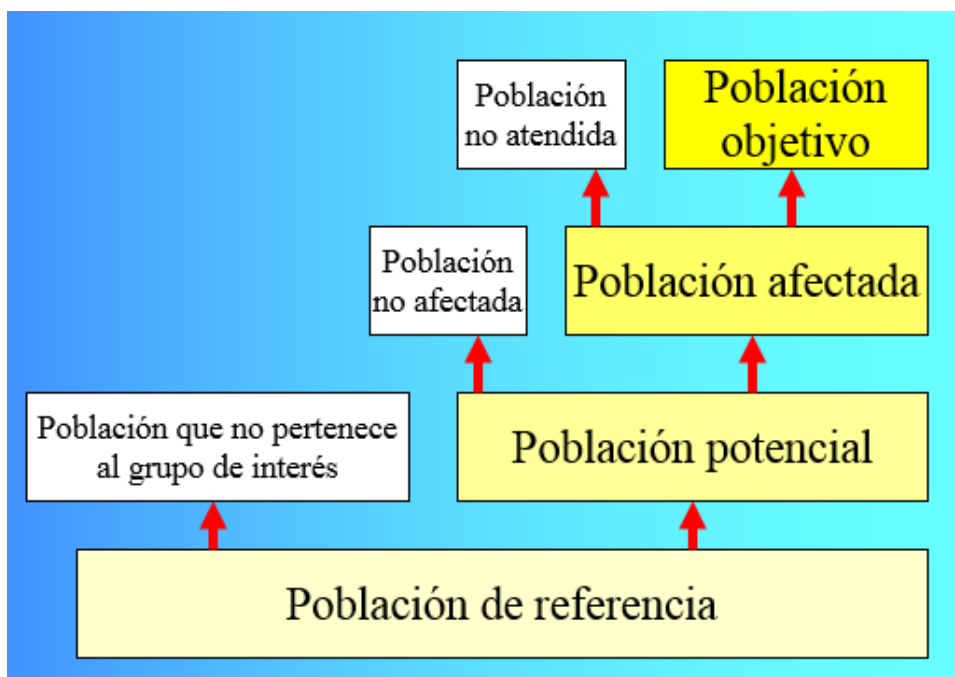


Tabla N° 28

Población Referencial - Para encontrar tasa de crecimiento

Población	2007	2017
Dist. Cajaruro	26,735	23,089
Ciudad de Bagua Grande	25,930	32,519
Ciudad de Bagua	19,684	24,224

Elaboración propia

Fuente: INEI Censos de Población y Vivienda 2007 y 2017

Cálculo de las tasas de crecimiento.

	(2017-2007)		10					
T° C° (2017-2007) Dist. Cajaruro	=	(Poblac 2017)	23,089	=	0.985445	- 1	=	-0.014555
		(Poblac 2007)	26,735					
			0.1		0.863624462			-1.46%
	(2017-2007)		10					
T° C° (2017-2007) Ciudad de Bagua Grande	=	(Poblac 2017)	32,519	=	1.022901	- 1	=	0.022901
		(Poblac 2007)	25,930					
			0.1		1.254107212			2.29%
	(2017-2007)		10					
T° C° (2017-2007) Ciudad de Bagua	=	(Poblac 2017)	24,224	=	1.020971	- 1	=	0.020971
		(Poblac 2007)	19,684					
			0.1		1.230644178			2.10%

Tabla N° 29

Tasa de crecimiento

Tasa de crecimiento	
Dist. Cajaruro	-1.46%
Ciudad de Bagua Grande	2.29%
Ciudad de Bagua	2.10%

La participación del proyecto se calcula según la percepción con la implementación del recreo campestre Nitza de manera integral ofreciendo el servicio de piscina, de comidas y bebidas a través de un restaurante, juegos para niños y campo deportivo natural para adultos; teniendo que el 100% de los encuestados les parece buena la idea.

Tabla N° 30

Proyección de la Demanda Referencial

Año	Población de Referencia		
	Dist. Cajaruro	Ciudad de Bagua Grande	Ciudad de Bagua
2017	23,089	32,519	24,224
2018	22,753	33,264	24,732
2019	22,422	34,025	25,251
2020	22,095	34,805	25,780
2021	21,774	35,602	26,321
2022	21,457	36,417	26,873
2023	21,145	37,251	27,436
2024	20,837	38,104	28,012
2025	20,534	38,977	28,599
2026	20,235	39,869	29,199
2027	19,940	40,782	29,811
2028	19,650	41,716	30,436
Tasa de crecimiento	-1.46%	2.29%	2.10%

La población de referencia es la población vinculada al proyecto, en este caso son todas las personas residentes en el distrito de Cajaruro, y las ciudades de Bagua Grande y Bagua.

Tabla N° 31

Proyección de la Demanda Potencial

Año	Población de Referencia			
	Dist. Cajaruro	Ciudad de Bagua Grande	Ciudad de Bagua	Total
2017	1,224	1,724	1,284	4,231
2018	1,206	1,763	1,311	4,280
2019	1,188	1,803	1,338	4,330
2020	1,171	1,845	1,366	4,382
2021	1,154	1,887	1,395	4,436
2022	1,137	1,930	1,424	4,492
2023	1,121	1,974	1,454	4,549
2024	1,104	2,020	1,485	4,608
2025	1,088	2,066	1,516	4,670
2026	1,072	2,113	1,548	4,733
2027	1,057	2,161	1,580	4,798
2028	1,041	2,211	1,613	4,866
Preferencias por el sector restaurantes		5.30%		
Encuesta Mensual de Restaurantes que comprende una muestra de 1 mil 105 empresas -				

La población demandante potencial es aquella población considerada dentro del área de influencia, en este caso según el INEI asciende al 5.30%, porcentaje a nivel nacional, que tiene preferencias de consumo en restaurantes.

Tabla N° 32

Población objetivo y potencial

Año	Población objetivo	Población potencial	Total de población a atender
2017	600	2,400	3,000
2018	600	2,400	3,000
2019	600	2,400	3,000
2020	600	2,400	3,000
2021	600	2,400	3,000
2022	600	2,400	3,000
2023	600	2,400	3,000
2024	600	2,400	3,000
2025	600	2,400	3,000
2026	600	2,400	3,000
2027	600	2,400	3,000
2028	600	2,400	3,000
		Mes	250
		Día	31

La población objetivo se define como el subconjunto de la población potencial que un proyecto puede atender en el corto y mediano plazo, tomando en consideración las limitaciones financieras e institucionales existentes. En este caso el recreo campestre Nitza atenderá máximo a 600 personas al año, es decir 50 personas por mes.

La población potencial es aquel subconjunto de la población de referencia que está siendo afectada por el problema identificado. La población potencial es sinónima de población con problema, población carenciada, o población afectada. Para esta investigación la población carente asciende a 2,400 personas al año o 200 personas mensuales.

El proyecto pretende atender a 3,000 personas al año o 250 personas al mes que es la sumatoria de la población objetivo y población potencial.

Tabla N° 33

Balance Oferta – Demanda

Año	Población Demandante	Población ofertante (adecuadamente atendida)	Balance Oferta - Demanda
2017	4,231	1,231	3,000
2018	4,280	1,280	3,000
2019	4,330	1,330	3,000
2020	4,382	1,382	3,000
2021	4,436	1,436	3,000
2022	4,492	1,492	3,000
2023	4,549	1,549	3,000
2024	4,608	1,608	3,000
2025	4,670	1,670	3,000
2026	4,733	1,733	3,000
2027	4,798	1,798	3,000
2028	4,866	1,866	3,000

El Balance oferta demanda es la demanda disponible del proyecto. En este caso con los 10 centros recreacionales o restaurantes tipo recreos campestres existentes que tienen una demanda acumulada de 4,231 personas al año 2017, este proyecto pretende atender de manera adecuada a 3,000 personas al año.

a. Pronóstico de ventas

Según las preferencias obtenidos de la encuesta a los clientes, así como en el análisis de la demanda se calcula la proyección de ventas, así tenemos:

Tabla N° 34

Proyección de ventas

Proyección de ventas (8 días al mes)	Días de atención		Unidades vendidas máximas al mes	Unidades vendidas máximas al día
	Sabados	Domingos		
Fuente de Ceviche			80	10
Fuente de Chicharrón de pescado			80	10
Arroz con pollo			80	10
Chicharrón de pollo			80	10
Gaseosas			160	20
Agua mineral			160	20
Cerveza			40	5
Unidades vendidas proyectadas			680	85
Entrada a piscina			320	40
Unidades de costo de entradas			320	40

Manifiestan la necesidad de un restaurante campestre que ofrezca platos a la carta especificados anteriormente de su agrado y normal consumo en otros restaurantes existente en la ciudad de Bagua Grande y Bagua, también respecto a las bebidas de mayor aceptación.

Tabla N° 35

Precios de los productos y servicios proyectados a vender

Proyección de ventas (8 días al mes)	Costo Unitario en S/.	Unidades vendidas máximas al mes
Fuente de Ceviche	35.00	80
Fuente de Chicharrón de pescado	30.00	80
Arroz con pollo	12.00	80
Chicharrón de pollo	15.00	80
Gaseosas	3.00	160
Agua mineral	2.00	160
Cerveza	7.00	40
Sub total ventas		680
Entrada a piscina niños	2.50	160
Entrada a piscina adultos	5.00	160
Sub total entrada piscinas		160

Elaboración propia

Se proyecta moderadamente 85 platos a la carta y bebidas a vender cada fin de semana identificando precios de estos en otros restaurantes existente en la ciudad de Bagua Grande y Bagua.

Las entradas a la piscina se proyectan 320 al mes o 40 cada fin de semana, de atención normal en las dos piscinas existentes, una para niños y otra para adultos.

b. Comercialización

El éxito del proyecto estará basado en las políticas y estrategias de marketing a aplicar, así como la publicidad a implementar y, en las condiciones en que se oferte estos productos o servicios, necesario para ingresar al mercado considerando las siguientes estrategias:

- La calidad del servicio a prestar debe ser de alto nivel, esto se logra contando con personal de alta calidad, buena infraestructura y seguridad.
- La ubicación del proyecto debe ser adecuado, es decir que tenga las condiciones de funcionalidad, seguridad y accesibilidad.
- Se realizará una presentación para dar a conocer las cualidades de los servicios a ofertarse, dirigido a los clientes que acuden los fines de semana a divertirse o recrearse en un recreo campestre.

3.3 Estudio económico y financiero valorando ingresos, egresos, rentabilidad y factibilidad del proyecto

3.3.1 Ingresos

Se proyecta ingresos anuales empezando el primer año de implementado el proyecto con un 10% de incremento en ventas al año hasta el año 10 donde se prevé alcanzar el 100% de incremento de las ventas; esto principalmente con la publicidad y la implementación completa de este recreo campestre.

Tabla N° 36

Programa de ventas anuales

Proyección de ventas (8 días al mes)	Costo Unitario en S/.	Unidades vendidas máximas al mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
			10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Fuente de Ceviche	35.00	80	33,600.00	40,320.00	43,680.00	47,040.00	50,400.00	53,760.00	57,120.00	60,480.00	63,840.00	67,200.00
Fuente de Chicharrón de pescado	30.00	80	28,800.00	34,560.00	37,440.00	40,320.00	43,200.00	46,080.00	48,960.00	51,840.00	54,720.00	57,600.00
Arroz con pollo	12.00	80	11,520.00	13,824.00	14,976.00	16,128.00	17,280.00	18,432.00	19,584.00	20,736.00	21,888.00	23,040.00
Chicharrón de pollo	15.00	80	14,400.00	17,280.00	18,720.00	20,160.00	21,600.00	23,040.00	24,480.00	25,920.00	27,360.00	28,800.00
Gaseosas	3.00	160	5,760.00	6,912.00	7,488.00	8,064.00	8,640.00	9,216.00	9,792.00	10,368.00	10,944.00	11,520.00
Agua mineral	2.00	160	3,840.00	4,608.00	4,992.00	5,376.00	5,760.00	6,144.00	6,528.00	6,912.00	7,296.00	7,680.00
Cerveza	7.00	40	3,360.00	4,032.00	4,368.00	4,704.00	5,040.00	5,376.00	5,712.00	6,048.00	6,384.00	6,720.00
Sub total ventas		680	101,280.00	121,536.00	131,664.00	141,792.00	151,920.00	162,048.00	172,176.00	182,304.00	192,432.00	202,560.00
Entrada a piscina niños	2.50	160	4,800.00	5,760.00	6,240.00	6,720.00	7,200.00	7,680.00	8,160.00	8,640.00	9,120.00	9,600.00
Entrada a piscina adultos	5.00	160	9,600.00	11,520.00	12,480.00	13,440.00	14,400.00	15,360.00	16,320.00	17,280.00	18,240.00	19,200.00
Sub total entrada piscinas		160	14,400.00	17,280.00	18,720.00	20,160.00	21,600.00	23,040.00	24,480.00	25,920.00	27,360.00	28,800.00

Elaboración propia

Tabla N° 37

Presupuesto de ingresos totales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por ventas	101,280.00	121,536.00	131,664.00	141,792.00	151,920.00	162,048.00	172,176.00	182,304.00	192,432.00	202,560.00
Entrada a piscinas	14,400.00	17,280.00	18,720.00	20,160.00	21,600.00	23,040.00	24,480.00	25,920.00	27,360.00	28,800.00
Total ingresos	115,680.00	138,816.00	150,384.00	161,952.00	173,520.00	185,088.00	196,656.00	208,224.00	219,792.00	231,360.00

Elaboración propia

3.3.2 Egresos

Tabla N° 38

Presupuesto de egresos totales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
I. Costos de Producción	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00
I.1. Costos Directos	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00
I.1. Materiales Directos	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00	10,554.00
I.2. Otros materiales	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
I.3. Mano de Obra Directa	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00	57,345.00
I.2. Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.1. Material Indirecto	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.2. Otros Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Gastos de Operación	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00
I. Gastos de Ventas	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
II. Gastos Administrativos	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00
III. Depreciación de Activo Fijo y Amortización	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77
IV. Gastos Financieros	9,989.42	9,989.42	9,989.42	9,035.69	8,012.92	6,916.12	5,739.94	4,478.62	3,126.01	1,675.50
Interés del Préstamo	9,869.42	9,869.42	9,869.42	8,915.69	7,892.92	6,796.12	5,619.94	4,358.62	3,006.01	1,555.50
Mantenimiento, portes, seguros y comisiones	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Total de Egresos	96,903.19	96,903.19	96,903.19	95,949.46	94,926.69	93,829.89	92,653.71	91,392.39	90,039.78	88,589.27

Elaboración propia

Tabla N° 39

Requerimientos y remuneración de personal

Personal	Cant.	Leyes Sociales					Total	Total anual	Gratificaciones	Total remuneración anual
		Haberes	Essalud	Acc. Trab	AFP	CTS	S/.			S/.
		Básico	0.13	0.03	0.115	0.08333				S/.
Mano de obra directa										
Gerente	1	1,200.00	156.00	36.00	138.00	100.00	1,630.00	19,560.00	3,260.00	22,820.00
Mesera	1	500.00	65.00	15.00	57.50	41.67	679.17	8,150.00	1,358.33	9,508.33
Cheff	1	1,000.00	130.00	30.00	115.00	83.33	1,358.33	16,300.00	2,716.67	19,016.67
Ayudante de cocina	1	500.00	65.00	15.00	57.50	41.67	679.17	8,150.00	1,358.33	9,508.33
Mano de obra indirecta										
De seguridad piscina	1	500.00					500.00	6,000.00		6,000.00
Total personal	5	3,700.00	416.00	96.00	368.00	266.67	4,846.67	58,160.00	8,693.33	66,853.33

Elaboración propia

Tabla N° 40

Depreciación del activo fijo tangible y amortización por cargas diferidas

Descripción	d	Depreciación										Valor residual	Valor de mercado	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
I. Activo no Depreciado														
I.1.1. Terrenos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Depreciación Activo Fijo Tangible		7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77	7,984.77			
I.1.1. Terrenos y obras civiles	0.03	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	2,271.73	41,455.83	30,000.00	
I.1.2. Equipamiento y maquinaria	0.10	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	3,920.60	19,603.00	0.00	
I.1.3. Muebles y enseres	0.10	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	1,792.44	0.00	0.00	
III. Amortización por cargas diferidas		350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00			
II.1. Inversión Fija Intangible	0.10	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00			
Total (II + III)		8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	61,058.83	30,000.00	

Elaboración propia

Tabla N° 41
Costos de producción

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Costo anual en S/.
I. Costos Directos				75,099.00
I.1. Materiales Directos				10,554.00
Arroz	Kg	75.00	3.00	2,700.00
Azúcar	Kg	15.00	3.50	630.00
Aceite	Litro	5.00	6.00	360.00
Huevos	Docena	4.00	3.00	144.00
Carne pollo	Kg	15.00	10.00	1,800.00
Carne de pescado	Kg	20.00	18.00	4,320.00
Verduras	Kg	10.00	5.00	600.00
I.2. Otros materiales				7,200.00
Gaseosas	Docena	10.00	25.00	3,000.00
Agua mineral	Docena	10.00	10.00	1,200.00
Cerveza	Docena	5.00	50.00	3,000.00
I.3. Mano de Obra Directa				57,345.00
Personal Administrativo	Personal	2.00	27,710.00	32,328.33
Cheff	Personal	1.00	16,300.00	19,016.67
Personal de servicios	Personal	1.00	6,000.00	6,000.00
II. Costos Indirectos				0.00
II.1. Material Indirecto				0.00
II.2. Otros Costos Indirectos				0.00
Total de Costos de Producción				75,099.00

Elaboración propia

Principalmente será para producir los alimentos a vender en el restaurante como platos a la carta, así como la venta de bebidas.

Tabla N° 42
Gastos de operación

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Costo anual en S/.
I. Gastos de Ventas				2,400.00
Serv. Publicidad y promoción	Glb	1.00	200.00	2,400.00
II. Gastos Administrativos				1,080.00
Serv. Energía eléctrica	Glb	1.00	20.00	240.00
Serv. Agua y desague	Glb	1.00	20.00	240.00
Serv. Internet	Glb	1.00	50.00	600.00
Total de Gastos de Operación				3,480.00

Elaboración propia

La inversión en publicidad pretende captar clientes de las ciudades de Bagua Grande y Bagua que les guste salir los fines de semana a un recreo campestre rural, ya que estas dos ciudades se encuentran muy cercanas al centro poblado La Unión del distrito de Cajaruro.

3.3.3 Análisis económico y financiero

A) Estados de pérdidas y ganancias

El estado de ganancias y pérdidas, es el estado financiero mediante el cual se puede determinar el monto de las utilidades de la empresa.

La tabla siguiente representa la estructura de ingresos y egresos del proyecto del año 1 al año 10, que nos expresa la acción dinámica de los recursos movilizados por el proyecto, nos han dado como resultado, ganancias desde el primer año, aunque mínimas.

Tabla N° 43

Estado de pérdidas y ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	101,280.00	121,536.00	131,664.00	141,792.00	151,920.00	162,048.00	172,176.00	182,304.00	192,432.00	202,560.00
- Costos de Producción	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00	75,099.00
Utilidad Bruta	26,181.00	46,437.00	56,565.00	66,693.00	76,821.00	86,949.00	97,077.00	107,205.00	117,333.00	127,461.00
- Gastos de Operación	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00
- Gastos de Venta	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
- Gastos Administrativos	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00
- Depreciación Activo fijo y Amortizac. por C.D.	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77	8,334.77
Utilidad Operativa	14,366.23	34,622.23	44,750.23	54,878.23	65,006.23	75,134.23	85,262.23	95,390.23	105,518.23	115,646.23
- Gastos Financieros	9,989.42	9,989.42	9,989.42	9,035.69	8,012.92	6,916.12	5,739.94	4,478.62	3,126.01	1,675.50
Utilidad antes de Impuestos	4,376.81	24,632.81	34,760.81	45,842.54	56,993.31	68,218.11	79,522.29	90,911.61	102,392.22	113,970.73
- Impuesto a la Renta (10 %) *	437.68	2,463.28	3,476.08	4,584.25	5,699.33	6,821.81	7,952.23	9,091.16	10,239.22	11,397.07
Utilidad después de Impuestos	3,939.13	22,169.53	31,284.73	41,258.29	51,293.98	61,396.30	71,570.06	81,820.45	92,153.00	102,573.66
* Art. 12 de la Ley N° 27037: Ley de Promoción de Inversión de la Amazonía										
Utilidad Mensual (Después de Impuestos)	328.26	1,847.46	2,607.06	3,438.19	4,274.50	5,116.36	5,964.17	6,818.37	7,679.42	8,547.80

Elaboración propia

Se tendrá ganancias mínimas el primero y segundo por los gastos financieros del préstamo.

A partir del año 3 se tienen ganancias de S/ 2,607.06 mensualmente, para el cuarto año de S/ 3,438.19 mensualmente, la cual se verá incrementado año tras año con la implementación de publicidad y los supuestos de incremento de ventas anuales, establecidos en el estudio de mercado.

B) Flujo de caja

Tabla N° 44

Flujo de caja económico y financiero

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
I. Ingresos	0.00	101,280.00	121,536.00	131,664.00	141,792.00	151,920.00	162,048.00	172,176.00	182,304.00	192,432.00	232,560.00
Ingresos por Ventas		101,280.00	121,536.00	131,664.00	141,792.00	151,920.00	162,048.00	172,176.00	182,304.00	192,432.00	202,560.00
Valor Residual											30,000.00
II. Egresos	-214,933.67	-79,016.68	-81,042.28	-82,055.08	-83,163.25	-84,278.33	-85,400.81	-86,531.23	-87,670.16	-88,818.22	-89,976.07
II.1. Inversión Total	-214,933.67										
II.2. Costos de Producción		-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00	-75,099.00
II.3. Gastos de Operación		-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00	-3,480.00
II.4. Impuesto a la Renta		-437.68	-2,463.28	-3,476.08	-4,584.25	-5,699.33	-6,821.81	-7,952.23	-9,091.16	-10,239.22	-11,397.07
Flujo de Caja Económico	-214,933.67	22,263.32	40,493.72	49,608.92	58,628.75	67,641.67	76,647.19	85,644.77	94,633.84	103,613.78	142,583.93
Préstamo	136,354.67										
Servicio de la Deuda		-9,869.42	-9,869.42	-23,046.11	-23,046.11	-23,046.11	-23,046.11	-23,046.11	-23,046.11	-23,046.11	-23,046.11
Amortización		0.00	0.00	-13,176.69	-14,130.43	-15,153.19	-16,249.99	-17,426.17	-18,687.49	-20,040.10	-21,490.61
Intereses		-9,869.42	-9,869.42	-9,869.42	-8,915.69	-7,892.92	-6,796.12	-5,619.94	-4,358.62	-3,006.01	-1,555.50
Mantenimiento, portes, seguros y comisiones		-120.00	-120.00	-120.00	-120.00	-120.00	-120.00	-120.00	-120.00	-120.00	-120.00
Flujo de Caja Financiero	-78,579.00	12,273.90	30,504.30	26,442.81	35,462.63	44,475.56	53,481.08	62,478.66	71,467.73	80,447.67	119,417.81
Aporte de Capital	78,579.00										
Saldo de Caja Residual	0.00	12,273.90	30,504.30	26,442.81	35,462.63	44,475.56	53,481.08	62,478.66	71,467.73	80,447.67	119,417.81
Saldo de Caja Acumulada	0.00	12,273.90	42,778.19	69,221.00	104,683.63	149,159.19	202,640.27	265,118.92	336,586.65	417,034.32	536,452.13
Tasa de Descuento Económica	0.10%										
Tasa de Descuento Financiera	0.07%										
VANE	S/. 521,912.35										
VANF	S/. 455,197.57										
TIRE	23.07%										
TIRF	39.51%										

Elaboración propia

C) Punto de equilibrio

Tabla N° 45
Punto de equilibrio económico

Período	FCE	FAS	FCE Actual	FCE Acumulado	FCE Actual Acumulado
0	-214,934	1.0000	-214,934	-214,934	-214,934
1	18,391	0.9990	18,373	-196,543	-196,561
2	32,570	0.9980	32,506	-163,972	-164,055
3	39,660	0.9970	39,543	-124,312	-124,512
4	46,750	0.9961	46,565	-77,563	-77,946
5	53,839	0.9951	53,574	-23,724	-24,372
6	60,929	0.9941	60,569	37,205	36,197
7	68,018	0.9931	67,550	105,223	103,747
8	75,108	0.9921	74,517	180,331	178,264
9	82,198	0.9912	81,471	262,529	259,735
10	119,287	0.9902	118,116	381,816	377,851

Elaboración propia

Significa que la inversión en términos económicos se recuperará en el año 6.

3.3.4 Evaluación económica y financiera

Es aquella que identifica los méritos intrínsecos del proyecto, independientemente. De la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros que se necesita. Los flujos de costos y beneficios utilizados para este tipo de evacuación producen saldos anuales netos que constituyen los flujos económicos del proyecto que se utiliza para el cálculo de los correspondientes indicadores:

- VAN económico, TIR económico y la relación Beneficio / Costo.

Valor actual neto económico - VANE

Llamado también valor presente neto o VPN, es la suma de los valores actualizados de costos y beneficios generales por el proyecto durante el horizonte de evaluación, o lo que es lo mismo, el VAN refleja el valor total actualizado de los beneficios o pérdidas netas que el proyecto es capaz de generar.

El rendimiento económico del proyecto es en estudio medido como valor actual neto es de S/ 521,912.35 presentado en la tabla N° 44.

Teniendo en consideración que se aceptan como consistentes los proyectos que al ser actualizados los costos de oportunidad del capital su VAN es positivo, podemos afirmar que la factibilidad de este proyecto es consistente porque su VAN es positivo, lo que significa que el valor actual de los beneficios supera al de los costos.

Tasa interna de retorno económico - TIRE

Llamada también tasa interna de recuperación o TIRE, se define como aquella tasa de descuento para la cual el VAN resulta igual a cero.

La rentabilidad del proyecto, medida como TIR es 23.07% presentado en la tabla N° 44, teniendo en cuenta que el costo de oportunidad del capital es del 12%, se puede inferir que el proyecto sí es factible económicamente, medido por este indicador.

Evaluación financiera

Se denomina así a toda evaluación que a diferencia de la económica si se toma en consideración la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros necesarios para el proyecto, así como la manera de cómo se contribuye los beneficios netos que este genere.

Se realizan a precios de mercado y los flujos de costos y beneficios pertinentes para este tipo de evaluación generen saldos netos por periodo, que contribuyan a los flujos financieros del proyecto.

Dichos flujos son la materia prima utilizada para el cálculo de los indicadores correspondientes: VANF y la TIRF.

Para la evaluación financiera del proyecto en estudio basta con añadir a la lista anterior los préstamos a los beneficios y a los costos los pagos por servicio a la deuda y el impuesto a la renta.

Valor actual neto financiero - VANF

Se determina para el proyecto un valor neto financiero de S/. 455,197.57 presentado en la tabla N° 44, que significa que el valor actual de los beneficios supera al de los costos.

La rentabilidad del proyecto, medida como TIRF es 39.51% presentado en la tabla N° 44, teniendo en cuenta que el costo de oportunidad del capital es del 12%, se puede inferir que el presente proyecto si es factible financieramente.

Relación beneficio / costo o B/C

Determinado por el ratio entre los beneficios y costos, si este es mayor a 1, significa que obtendremos mayores beneficios tanto económicos como financieros con la intervención del proyecto materia del estudio; así tenemos que el ratio B/C asciende a 1.31, haciendo factible la puesta en marcha la implementación de este recreo campestre en el centro poblado de La Unión en el distrito de Cajaruro.

3.4 Evaluar la conveniencia de la propuesta de inversión

Al contar con los siguientes criterios de decisión en inversiones:

Respecto al Valor Actual Neto o VAN:

$VAN = 0$: el inversionista gana justo lo que quería ganar. Es indiferente.

$VAN > 0$: indica cuanto más gana por sobre lo que quería ganar. Se acepta el proyecto.

$VAN < 0$: indica cuanto falto para que el inversionista ganara todo lo que quería ganar (no indica pérdida). Se rechaza o se posterga el proyecto.

Respecto a la Tasa Interna de Retorno o TIR:

$TIR = COK$: el inversionista gana justo la tasa exigida. Es indiferente ya que la rentabilidad es igual al interés que recibirá en otro proyecto alternativo.

$TIR > COK$: la rentabilidad del proyecto es superior al mínimo. Se acepta el proyecto.

$TIR < COK$: la rentabilidad del proyecto es inferior a es inferior a la tasa exigida. Se rechaza o se posterga el proyecto.

Respecto a la relación Beneficio Costo o B/C:

$B/C < 1$: el inversionista pierde por lo tanto se rechaza la inversión.

$B/C = 1$: el inversionista no pierde ni obtiene ganancias.

$B/C > 1$: el inversionista obtiene ganancias por lo tanto se acepta la inversión.

Entonces, los indicadores de resultados del presente trabajo de investigación son positivos o favorables, por lo tanto, se recomienda aceptarlos y decidir realizar la inversión.

IV. DISCUSIÓN

Según Luna, R. y Damaris, C. 2001: La factibilidad integra una combinación de factores internos y externos del proyecto, relacionados con los objetivos del proyecto y el contexto en el cual se desarrollará. Estos factores son tangibles como dinero, edificios, equipos, vehículos, tamaño del equipo humano o intangibles como tecnología, conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes. La factibilidad de un proyecto se valora por medio de las siguientes variables: técnica, organizativa, financiera, económica y contextual. Donde la factibilidad económica es la de mayor importancia y se refiere, a que se dispone del capital en efectivo o de los créditos de financiamiento necesario para invertir en el desarrollo del proyecto, mismo que deberá haber probado que sus beneficios a obtener son superiores a sus costos en que incurrirá al desarrollar e implementar el proyecto o sistema.

Según lo establecido en los manuales prácticos de la PYME: Cómo valorar un proyecto de inversión establece lo siguiente:

La falta de previsión, el exceso de optimismo en la evaluación de la penetración de los productos en el mercado o de las previsiones de ventas, una deficiente definición de los costes operativos o una cuantificación y periodificación defectuosa de las inversiones pueden hacer que un proyecto potencialmente bueno fracase.

Todos estos factores apuntan hacia la necesidad de elaborar un estudio de viabilidad del proyecto de inversión que además de recoger todos estos aspectos

capacite al emprendedor o empresario para tomar decisiones referidas a la aceptación o rechazo de inversiones.

De este modo, un buen estudio de viabilidad del proyecto de inversión es aquel que:

- Por un lado, permite al emprendedor o empresario llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pudieran afectar a su proyecto de inversión, aportándole la información necesaria para determinar con bastante certeza la viabilidad del mismo.

- Una vez en marcha, el estudio del proyecto de inversión debe servir como herramienta interna para evaluar el desempeño de la empresa y sus desviaciones sobre el escenario previsto.
- Este estudio tiene también como objetivo el de ser la carta de presentación ante terceros: bancos, inversores institucionales y privados, sociedades de capital riesgo, organismos públicos y otros agentes implicados a la hora de solicitar cualquier tipo de colaboración y apoyo financiero.

Entonces, la presente investigación sobre la determinación de la factibilidad para la implementación del recreo campestre Nitza en el centro poblado La Unión, distrito de Cajaruro, Utcubamba, 2018; una vez realizadas las encuestas a los clientes, así como la adecuada identificación de requerimientos y su valorización, indican la aceptación de implementar con mayores productos y servicios a este recreo campestre. Para ello realizada la cuantificación de las inversiones, así como la proyección de ingresos, se determinó la viabilidad económica y financiera ordenando y sistematizando toda esta información referida a los aspectos monetarios: Inversión, ingresos y gastos, con el objetivo de tomar la decisión de aceptación o rechazo del presente estudio.

Después de contrastar las variables de estudio con los resultados tenemos: analizados las unidades máximas vendidas y su proyección aceptable en las mismas, empezando el primer año con un incremento de las ventas en 10%, ascendiendo cada año hasta el año 10 donde se alcanzará un 100% de estas proyecciones de ventas con mayor publicidad y buen manejo administrativo.

Respecto a los ingresos, según lo calculado en el estado de pérdidas y ganancias el primer y segundo año son mínimos, y a partir del tercer año se incrementan mayores a los S/ 2,600.00 al mes, sabiendo que existe inversión inicial que hace una ganancia mínima, posteriormente estos ingresos aumentarán a S/ 3,438.19 mensualmente en el año 4, creciendo al año 10 de S/ 8,547.80 mensualmente; estos resultados positivos indican la decisión de aceptación del presente estudio.

V. CONCLUSIONES

En el presente estudio de investigación se concluye lo siguiente:

1. Se advierte que el proyecto es viable por lo tanto es factible su inversión económica y financiera al arrojar indicadores como el VANE de S/ 521,912.35, una TIRE de 23.07%. Y un VANF de S/ 455,197.57 y una TIRF del 39.51%
2. Al realizar el estudio técnico del proyecto en los aspectos básicos como tamaño, localización, ingeniería e inversiones, este recreo campestre Nitza en funcionamiento a la fecha sólo con el servicio de dos piscinas y una cancha deportiva de grass natural ubicado en el centro poblado La Unión, concluimos que este proyecto se encuentra dentro de un mercado atractivo y en crecimiento, la cual sumada a las características propias del negocio a implementar, permiten proyectar un buen desempeño futuro. Es importante destacar que la demanda podría ser mayor a la estimada debido a que el estudio se realizó con un criterio conservador con un escenario con mayor probabilidad de ocurrencia, obteniendo información de clientes existentes y clientes potenciales.
3. Al realizar el estudio económico y financiero permitió determinar la factibilidad de inversión mediante el cálculo de los indicadores financieros. Se aprecia la recuperación de toda la inversión en el año 6. Y la valoración de ingresos y egresos a lo largo del horizonte del proyecto demuestran la relación beneficio / costo de 1.31 lo que indica aceptar el proyecto.

VI. RECOMENDACIONES

Aprovechar la oportunidad de implementar más servicios en el recreo campestre Nitza

ya que los indicadores de evaluación financiera reflejaron un adecuado nivel de rentabilidad.

Es recomendable llevar un control de los costos como herramienta principal en la gestión administrativa y financiera, lo cual permite una correcta planificación económica y operativa.

Implementar publicidad efectiva para captar más clientes, sobretodo en la ciudad de Bagua Grande, de donde proviene la gran mayoría de entrevistados representando el 46.9%.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bernabé, A. & Cruz, Ch. (2016). *Estudio de factibilidad de un complejo turístico como elemento integral de la imagen turística de la cabecera parroquial de Chanduy, Cantón Santa Elena*. (Tesis de pregrado). Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad, Ecuador.
- Carbajal, E. (2007). *Estudio de pre factibilidad para la implementación de un ecolodge en la ciudad de Huaraz*. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Cerna, L. & Jiménez, O. (2014). *Pre factibilidad de proyecto para la instalación de un centro de producción de humus y harina de lombriz en el distrito de Luya, provincia de Luya, región Amazonas*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, Chachapoyas, Perú.
- De la Torre, A. (2007). *Estudio de factibilidad para la instalación de un recreo campestre rural en el sector de Yamate, cantón Patate, provincia de Tungurahua*. (Tesis de pregrado). Escuela Politécnica Nacional, Tungurahua, Ecuador.
- De la Vega, M. (2011). *Estudio de factibilidad para la implementación de un recreo campestre en la comunidad de Cuajara, cantón Ibarra, provincia de Imbabura*. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica del Norte, Ibarra, Ecuador.
- Egaña, P. (2003). *Estudio de factibilidad económica para proyecto de inversión turístico*. (Tesis de pregrado). Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Escobar, J. (2015). *Estudio de pre factibilidad para la implementación de un servicio de alojamiento y expedición turística, bajo el enfoque de ecoturismo en Madre de Dios*. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Espinosa, L. (2007). *Estudio de pre factibilidad para la construcción de un albergue étnico para el desarrollo del turismo rural en la zona alto andina de la región Tacna*. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- García, G. & Reto, A. (2013). *Estudio de viabilidad de mercado para la creación de un centro de convenciones en la ciudad de Chiclayo*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.

- Marcus, A. J. & Brealy, R.A. & Myers, S.C. (1996). *Principios de dirección financiera*. (3era edición), Madrid: Editorial McGraw-Hill.
- Mateo, A. (2009). *Estudio de pre factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma*. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Morales, C. & Castillo, J. (2015). *Estudio de pre factibilidad para la instalación de una granja avícola para la crianza de pollos de engorde Cobb 500 en la región Amazonas*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, Chachapoyas, Perú.
- Nole, E. & Carvajal, P. (2016). *Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de turismo comunitario en la comunidad Kichwa Atacapi, parroquia Muyuna, del cantón Tena de la provincia de Napo*. (Tesis de pregrado). Universidad Central del Ecuador, Quito, Ecuador.
- Valera, R. (1997) *Evaluación económica de proyectos de inversión*. (7ma edición) Bogotá, Colombia. Editorial: Grupo editorial Iberoamericana.
- Villareal, J. (2013). *Estudio de factibilidad para la creación de un recreo campestre en el cantón Huaca, provincia del Carchi*. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica del Norte, Ibarra, Ecuador.

VIII. ANEXOS

ANEXO N° 01: Encuesta a clientes del recreo campestre Nitza

Datos del encuestado:

Rango de edad en años: 18 a 27 () 28 a 37 () 38 a 47 () 48 a 57 () mayor a 57 ()

Género: Masculino () femenino ()

Grado de instrucción: Secundaria () Superior no universitario () Universitaria ()

Ocupación: Estudiante () Trabajador público () Trabajador privado () Otros ()

Lugar de procedencia:

1. ¿Cuál es el tipo de vehículo que utilizó para acudir a este centro turístico Nitza?
Moto lineal () mototaxi () auto () camioneta () otros ().....
2. ¿Con qué frecuencia acude a este centro turístico?
Primera vez () una vez a la semana () una vez a la quincena ()
Una vez al mes () una vez cada tres meses () otros:()
3. ¿Motivo principal de su visita?
Para almorzar () usar la piscina () practicar deportes ()
para pasarlo en familia () diversión con amigos () otros:()
4. ¿Cómo se enteró de este centro turístico?
Por amigos () por familiares () por redes sociales () por radio o tv ()
5. ¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?
(Si): ¿Por qué?
.....
(No): ¿Por qué?
.....
6. La presente investigación es para la implementación completa centro turístico Nitza ¿Qué le parece esta idea?
Buena idea () le es indiferente () es mala la idea ()
7. ¿Qué tipo de servicios turísticos le gustaría encontrar dentro de este centro turístico?
Restaurante () alojamiento () canchas deportivas ()
Duchas/vestidores () juegos para niños () otros:()
8. ¿Días a la semana de su preferencia para realizar esta visita?
De lunes a viernes () sábados () domingos () otros:()
9. ¿Cuál es el monto a gastar en promedio por su visita a este centro turístico mejorado?
Hasta S/ 20.00 () de S/ 20.00 a S/ 40.00() de S/ 40.00 a S/ 60.00()
entre S/ 60.00 a S/ 80.00 () de S/ 80.00 a S/ 100.00 () mayor a S/ 100.00 ()
10. ¿Señale los principales atractivos del centro turístico Nitza?
.....
.....
11. ¿Usted, recomendaría al centro turístico Nitza a otras personas?
Sí () No ()
¿Porque no?:
12. ¿Alguna recomendación final respecto a este centro turístico?
.....
.....

Fecha:/...../.....

Gracias por su tiempo e información

ANEXO N° 02: Fotografías aplicando cuestionario a clientes



ANEXO N° 03: Fotografías del Recreo Campestre Nitza

