

**UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN”- HUÁNUCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**



**TESIS**

**VALORACIÓN ECONÓMICA PARA EL  
DESARROLLO TURÍSTICO DE LOS BAÑOS  
TERMALES EL BATAN (BAÑOS DEL INCA) Y  
CALIENTES DEL DISTRITO DE BAÑOS,  
PROVINCIA DE LAURICOCHA - HUÁNUCO**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR  
PÚBLICO**

**TESISTAS            Guillermina PALACIOS MARTEL  
                          Yessica Patricia GARAY ALVARADO  
                          Mirella CAÑARI SUCA**

**ASESOR             Dr. Alcides BERNARDO TELLO**

**HUÁNUCO – PERÚ**

**2018**

## **DEDICATORIA**

A Dios por darnos la vida  
y conservarnos la salud y  
que día a día con humildad,  
paciencia y sabiduría toda es  
posible.

A nuestros padres, amigos y  
familiares quienes con amor, apoyo y  
comprensión incondicional estuvieron  
siempre a lo largo de nuestra vida  
estudiantil; A ellos que siempre tuvieron  
una palabra de aliento en los momentos  
difíciles y que han sido incentivos de  
nuestras vidas.

## **AGRADECIMIENTO**

### **A DIOS:**

Por ser el creador y divino maestro que rige la existencia y nos permite ser parte del universo a través de la vida, por darnos las fuerzas estos 5 años para lograr uno de nuestros objetivos de ser Contadoras Públicas.

### **A LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN:**

Por ser la casa de estudios que nos permitió desarrollarnos en la investigación científica por medio de su Facultad Ciencias Contables y Financieras; y así formarnos profesionalmente, brindándonos los conocimientos necesarios para desenvolvemos como profesionales competentes en el mundo de los negocios.

### **A LOS DOCENTES**

Por instruirnos en el proceso de profesionalización de manera eficaz, compartir sus experiencias y conocimientos con nosotros.

### **A LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE BAÑOS Y LA COMUNIDAD**

Por brindarnos información confidencial que han contribuido a desarrollar nuestro trabajo de investigación.

# ÍNDICE GENERAL

|   | Pág. |
|---|------|
| DEDICATORIA .....                               | II   |
| AGRADECIMIENTO .....                            | III  |
| INDICE GENERAL.....                             | IV   |
| INTRODUCCIÓN .....                              | VI   |
| CAPÍTULO I                                      |      |
| PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA                      |      |
| 1.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....              | 8    |
| 1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA .....             | 8    |
| 1.2.1. Problema General .....                   | 8    |
| 1.2.2. Problemas Específicos.....               | 9    |
| 1.3. OBJETIVOS .....                            | 9    |
| 1.3.1. Objetivo General .....                   | 9    |
| 1.3.2. Objetivos Específicos .....              | 9    |
| 1.4. JUSTIFICACIONES E IMPORTANCIA .....        | 10   |
| 1.4.1. Justificación.....                       | 10   |
| 1.4.2. Importancia.....                         | 11   |
| 1.5. DELIMITACIONES .....                       | 11   |
| 1.6. HIPÓTESIS .....                            | 12   |
| 1.6.1. Hipótesis General.....                   | 12   |
| 1.6.2. Hipótesis Especificas .....              | 12   |
| 1.7. VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES ..... | 13   |
| 1.7.1. Variables .....                          | 13   |
| 1.7.2. Dimensiones.....                         | 13   |
| 1.7.3. Indicadores.....                         | 14   |
| CAPÍTULO II                                     |      |
| MARCO TEORICO                                   |      |
| 2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIOS REALIZADOS .....  | 15   |
| 2.2. BASES TEÓRICAS .....                       | 21   |
| 2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....        | 63   |

|  |     |
|--|-----|
| CAPÍTULO III   |     |
| MARCO METODOLÓGICO   |     |
| 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....                           | 67  |
| 3.1.1. Investigación Aplicada.....                         | 67  |
| 3.1.2. Nivel de Investigación .....                        | 67  |
| 3.2. MÉTODOS .....   | 68  |
| 3.3. POBLACION Y MUESTRA.....                              | 69  |
| 3.3.1. Población .....                                     | 69  |
| 3.3.2. Muestra .....                                       | 69  |
| 3.4. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS ..... | 70  |
| CAPÍTULO IV  |     |
| RESULTADOS   |     |
| 4.1. PRESENTACION E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS ..... | 72  |
| CAPÍTULO V   |     |
| DISCUSIÓN DE RESULTADOS                                    |     |
| 5.1. CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS: PRUEBA DE HIPÓTESIS  | 113 |
| CONCLUSIONES   |     |
| RECOMENDACIONES  |     |
| BIBLIOGRAFÍA   |     |
| ANEXOS   |     |
| NOTA BIOGRÁFICA  |     |

## INTRODUCCIÓN

En la Región Huánuco el turismo constituye una actividad que está despertando mucho interés en las políticas de los gobiernos locales, así como en las iniciativas privadas. En este sentido el Distrito de Baños, referente a los baños termales de Batan y Caliente dispone de una gama muy significativa de operadores turísticos que organizan tours de visitas tanto para los visitantes nacionales como extranjeros. Pero en el diagnóstico de este trabajo se evidencia la falta de coherencia técnica y de observación de políticas turísticas que respeten a la naturaleza, y ayuden a mejorar la calidad de vida de los habitantes de los sectores de visita.

El presente trabajo cumple con el protocolo establecido en el Reglamento de Grados y Título de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, de esta manera el trabajo de investigación está organizado en capítulos.

En el **Capítulo I**, está considerado el **Planteamiento del Problema**, consignando la descripción del problema, la formulación del problema, los objetivos, las hipótesis, justificación e importancia, así como las delimitaciones de la investigación.

En el **Capítulo II, Marco Teórico**, se ha consignado los antecedentes sobre la investigación, y la investigación bibliográfica que plantea las bases y fundamentos teóricos.

En el **Capítulo III, Marco Metodológico**, está considerado el tipo de investigación, métodos, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En el **Capítulo IV, Resultados**, está considerado presentación análisis e interpretación de los resultados del trabajo de campo, procesamiento y presentación en tablas de frecuencias, y gráficos.

En el **Capítulo V, Discusión de Resultados**, se refiere a la contratación de hipótesis con el análisis e interpretación de la prueba de hipótesis y la discusión de las variables.

Finalmente están consideradas las conclusiones y las recomendaciones correspondientes, complementándose con la bibliografía, nota biográfica y los anexos respectivos.

# **CAPÍTULO I**

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA**

La comunidad del Distrito de Baños, de la Provincia de Lauricocha, en el Departamento de Huánuco cuenta con una fuente hidrotermal, conocida como los Baños Termales Batan y Calientes, también conocido con el nombre de Baños del Inca,, acompañada de una gran riqueza paisajística, a sólo 10 minutos de la Ciudad de Baños.

Actualmente este centro termal se encuentra bajo la administración de la propia comunidad y brinda servicios básicos y no diferenciados, sin aprovechar el potencial turístico de la zona, además de evidenciar una falta de capacidad para atender la demanda que se genera sobre todo en fechas festivas.

Por lo tanto, actualmente no existe una adecuada oferta ni desarrollo turístico de los Baños Termales de Baños del Inca, a pesar de contar con las condiciones naturales y un gran potencial turístico no aprovechado.

### **1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA**

#### **1.2.1. Problema General**

¿De qué manera la elaboración de un plan de valoración económica nos ayudaría a explotar estratégicamente el



potencial turístico de los Baños Termales Batan y Calientes (Baños del Inca), en el Distrito de Baños?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- a) ¿Cuáles son los factores más valorados por el público objetivo, actual y potencial, al visitar los Baños Termales del Inca, en el Distrito de Baños?
- b) ¿Cómo podemos plasmar los factores valorados por el público en una oferta atractiva y factible de realizarse en los Baños Termales del Inca, en el Distrito de Baños?
- c) ¿Resulta rentable realizar estas mejoras y adecuaciones en la oferta para generar un mayor desarrollo turístico en los Baños Termales del Inca, en el Distrito de Baños?

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. Objetivo General**

Elaborar un Plan de Valoración Económica para el desarrollo de los Baños Termales Batan y Calientes (Baños del Inca), en el Distrito de Baños y evidenciar la implementarlo, para aprovechar el potencial turístico de esta zona, orientado a un perfil específico de turistas.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a) Encontrar los factores más valorados por el público

objetivo, actual y potencial, en relación a centros termales en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños

- b) Elaborar una oferta adecuada a las expectativas y necesidades del perfil elegido en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.
- c) Realizar distintas evaluaciones que nos ayuden a evidenciar el nivel de factibilidad económica de esta oferta en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.

## **1.4. JUSTIFICACIONES E IMPORTANCIA**

### **1.4.1. Justificación**

Desde hace muchos años, nuestro país experimenta un desarrollo turístico cada vez más competitivo y especializado buscando la satisfacción de los visitantes en muchas de nuestras atracciones turísticas.

Dentro de ellas, los centros termales son una interesante oportunidad para el desarrollo turístico, en las zonas que cuentan con estos atractivos naturales. Por ejemplo, en el caso de los baños termales del inca en el Distrito de Baños, se formó un complejo turístico y toda la comunidad se encuentra acondicionada para tal actividad.

Por tal motivo, nuestra idea es elaborar una estrategia y plasmar una oferta completa para un determinado

segmento de clientes, satisfaciendo sus necesidades y expectativas reales, aprovechando así de manera efectiva el potencial turístico de los baños del inca, de Baños y la riqueza natural que lo rodea.

#### **1.4.2. Importancia**

La importancia del presente tema de investigación es el logro de los objetivos que conllevan a que la ciencia contable mejore sus servicios en los centros de servicios turísticos, organizaciones, así como brindar aportes para el desarrollo del país en este caso en la Región Huánuco.

Para lo cual deberán estar bien capacitados en las normativas vigentes, en los servicios y sobre todo ser un profesional crítico y cuestionador de la realidad local, regional y nacional.

#### **1.5. DELIMITACIONES**

Luego de haber descrito la problemática, relacionada con el tema, a continuación, con fines metodológicos el estudio será delimitado en los siguientes aspectos:

1. **En el tiempo:** corresponde a un estudio a realizarse en un tiempo limitado de acuerdo al plan propuesto que corresponde al año 2018

2. **En el espacio o territorio:** corresponde a un estudio a realizarse dentro del ámbito del distrito de Baños, de la Provincia de Lauricocha de la Región Huánuco;
3. **De los recursos:** la disponibilidad de los recursos financieros básicos para la realización del estudio de investigación es limitados.
4. **De la información** o acceso a ella limitado ya que no contamos con una bibliografía completa y si los hay el acceso es casi imposible
5. **De la población disponible** para el estudio solo se trabajará con una muestra de la población elegida.

## 1.6. HIPÓTESIS

### 1.6.1. Hipótesis General

Establecer la adecuación y mejora de la oferta de los Baños Termales Batan y Calientes (Baños del Inca) del Distrito de Baños mediante un plan de Valoración Económica nos llevará a un desarrollo rentable y sostenible del potencial turístico de la zona

### 1.6.2. Hipótesis Específicas

- a) Si determinamos los factores más valorados por el público objetivo, actual y potencial, entonces se generará

el desarrollo turístico en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños

- b) Si Elaboramos una oferta adecuada a las expectativas y necesidades del perfil elegido, entonces fomentaremos el desarrollo sostenible en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.
- c) Si Realizamos distintas evaluaciones que nos ayuden a evidenciar el nivel de factibilidad económica de esta oferta turística entonces generamos la rentabilidad en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.

## **1.7. VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES**

### **1.7.1. Variables**

#### **Variable Independiente:**

Valoración Económica

#### **Variable Dependiente:**

Desarrollo rentable y sostenible

### **1.7.2. Dimensiones**

#### **Variable independiente:**

- Costo - beneficio

#### **Variable dependiente:**

- Rendimiento Económico

### 1.7.3. Indicadores

#### **Variable independiente:**

- ✓ Valor Actual Neto
- ✓ Tasa Interna de Retorno
- ✓ Relación Beneficio/Coste

#### **Variable dependiente:**

- ✓ Crecimiento Económico
- ✓ Mercado de Trabajo
- ✓ Precios

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIOS REALIZADOS

Para otorgarle rigor científico al presente trabajo de investigación, hemos recurrido a diversas fuentes de investigación relacionados a nuestro tema de tesis, así tenemos:

**Tesis: Bernarda Berenice Jordán Toledo.** “PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DE MICRONEGOCIOS DE TURISMO COMUNITARIO EN LA COMUNA BAÑOS TERMALES DE SAN VICENTE Y EL COMPLEJO “TELÉSFORO VILLACRÉS LAINEZ” CON LA PARTICIPACIÓN ACTIVA DE SUS HABITANTES”. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Guayaquil. 2012. Donde concluye lo siguiente:

1. En cuanto a los recursos turísticos con los que cuenta la comunidad de Baños Termales de San Vicente, la creación de micronegocios de turismo comunitario son un mecanismo para que la comunidad se desarrolle tanto turística, social y económicamente, a la vez de acuerdo a lo observado por los diferentes medios sobre la situación actual de la comuna, esta cuenta con atributos naturales que pueden ser explotados turísticamente, que permitirán

el desarrollo de una actividad turística, a la vez también cuenta con una oferta turística baja como unos cuantos restaurantes y hospedajes, sin embargo se pudo notar una deficiencia de los servicios básicos que pueden ser una parte negativa, pero no imposible para realizar las actividades turísticas a través de los micronegocios a emprender por parte de los comuneros.

2. Con respecto a las actividades socioeconómicas que desarrollan los habitantes de la comuna, se obtuvo que en la mayor cantidad de familias por lo menos 2 miembros de éstas, realizan trabajos operativos, los habitantes trabajan para alguien en donde reciben apenas el sueldo básico que ayuda en el sustento básico mensual de su familia. Por otro lado contamos con un grupo pequeño de familias que cuentan con su negocio propio mayormente dedicados al comercio.
3. A través de las encuestas realizadas a los habitantes, se concluyó que las familias sí tienen el interés para crear micronegocios, que los ayude tanto para elevar sus ingresos económicos como para desarrollar un turismo equitativo dentro de la comunidad.
4. También se pudo determinar por ambas partes, que los micronegocios que quieren emprender las familias de la comuna, muchos coinciden con los servicios que quieren



encontrar los turistas dentro de la comunidad, dando como conclusión que si se desarrollan estos tendrán una buena acogida.

5. Para fomentar estos emprendimientos que favorezcan tanto a la comuna como a los turistas, existe un Programa de turismo comunitario por parte del Ministerio de Turismo que ayuda a financiar y a elevar productos turísticos dentro de una comunidad que quiera dedicarse al turismo. Se determinó que a los habitantes les hace falta información sobre fuentes de financiamiento para emprender micronegocios de turismo comunitario. A la vez se constató que existen proyectos de desarrollo turístico dentro del Complejo y del sector, pero estos no integran a sus habitantes.
6. El Cabildo de la Comuna como representante de la comuna se encuentra desarrollando proyectos y planes de trabajo que incluyen a los habitantes de la comunidad.
7. Es necesario darle a conocer a los habitantes una propuesta de micronegocios que ellos puedan desarrollar bajo el concepto de turismo comunitario para que todos se vean beneficiados y que permita elevar a la Comuna Baños de San Vicente en la actividad turística trabajando en grupo bajo un turismo sustentable.

**Tesis: María Andrea ALBUJA HERNÁNDEZ** “PROPUESTA DE DESARROLLO DEL ECOTURISMO EN BAÑOS DE AGUA SANTA, PROVINCIA DE TUNGURAHUA PARA FOMENTAR EL TURISMO SOSTENIBLE”. Universidad Tecnológica Equinoccial. Quito- 2010. Donde concluye lo siguiente:

1. El desarrollo local de una comunidad puede verse beneficiado enormemente por la implementación del turismo sustentable, sin embargo este solo se puede dar si se reúnen ciertas características, por lo que es necesaria una verificación de los factores que pueden influir en un turismo sustentable exitoso, algunos de estos factores son de carácter natural, como es el caso de la existencia de especies de flora y fauna o atractivos naturales, mientras que otros requisitos son relacionados con el interés y la cooperación de la comunidad, estos últimos son modificables a través de planes de acción, sin embargo si los primeros no se cumplen sería muy difícil lograr un desarrollo exitoso en base al turismo sustentable.
2. El apoyo por parte del gobierno siempre será factible y necesario para que una comunidad pueda implementar una nueva fuente de ingresos como los es el turismo, cuando se han manejado actividades como la agricultura

y la ganadería, los pobladores locales deben entender al turismo como una oportunidad de crecimiento y de mejora de la calidad de vida, pero mediante la aplicación del turismo sostenible, del mantenimiento del equilibrio del ecosistema, convirtiéndose este en el mayor activo de dicha comunidad.

3. Otro factor determinante para el éxito de un programa de turismo sostenible, es el trabajo en grupo de la comunidad, el apoyo entre sectores como es el hotelero, el de transporte, el de entretenimiento, las operadoras de viaje, el municipio, entre otros, debe darse conjuntamente de modo que cada sector cumpla con su rol dentro de los límites y las normativas existentes para un buen turismo sostenible.
4. El desarrollo de una comunidad implica cambios, entre estos están el aumento de visitantes que pueden ser o no turistas, ya que con la aparición de fuentes de empleo la población fija aumentará; otro cambio importante es el que grandes empresas en diferentes áreas podrían tener interés también de entrar en el mercado local, sea relacionado con el turismo o para satisfacer necesidades de la población en crecimiento; todos estos cambios generarán la necesidad de ampliar las infraestructuras de viviendas y servicios, debido a

esto se debe tener en cuenta al ecosistema para que este no se vea afectado de ninguna manera. La comunidad en desarrollo debe tener todos estos puntos en cuenta y tomar acciones preventivas.

**Tesis. Hugo Joel TAPIA PERALTA** “FLUJO DE TURISTAS NACIONALES Y CALIDAD DE SERVICIOS EN LOS BAÑOS TERMALES DE CHIMOR, PAUCARTAMBO - CUSCO 2017”. Universidad Andina del Cusco. Cusco 2017. Concluye lo siguiente:

**PRIMERO:**

El flujo de turistas nacionales a los baños Termales de Chimor de la provincia de Paucartambo, Región Cusco, el 54% proviene de la Región Cusco y los otros 46% tienen origen regiones del sur del Perú como Puno, Apurímac, Arequipa y otras regiones. El 91% de visitantes pernoctó una noche.

**SEGUNDO:**

La calidad de servicios en los baños Termales del Centro Poblado de Chimor según opinión de turistas se encuentra en el 64% como insatisfactorio.

**TERCERO:**

El motivo principal por el que los turistas nacionales visitan los Baños Termales de Chimor son el relaxo 46% y vacaciones 43% seguido de motivos de salud 11%. El flujo turístico a los Baños Termales de Chimor está en una etapa incipiente.

**CUARTO:**

Se ha verificado que la tarifa de ingreso a los Baños Termales de Chimor es muy baja y que estos baños termales carecen de información al interior, representada como mala por un 68% de los turistas nacionales encuestados.

**2.2. BASES TEÓRICAS****DISTRITO DE BAÑOS**

El **distrito de Baños** es uno de los 7 distritos que conforman la provincia de Lauricocha, situada en el departamento de Huánuco, bajo la administración del Gobierno Regional de Huánuco. Su capital es la **localidad de Baños** ubicado a 3,409 msnm.

El distrito limita con:

**Norte:** con los distritos de La Unión y Rondos.

**Sur:** con los distritos de Queropalca y Jesús.

**Este:** con el distrito de Jesús.

**Oeste:** con el distrito de Huallanca y la provincia de Bolognesi (dpto. de Áncash)

El **distrito de Baños** se formó en la época de la Independencia, como anexo de la provincia de Huamalíes. Fue elevado a la categoría de distrito por Ley N° 16566 del 5 de mayo de 1967, así mismo, a la jerarquía de Villa, en el gobierno

del Presidente Fernando Belaúnde Terry y por Ley N° 26458 del 31 de mayo de 1995, conforma la provincia de Lauricocha, en el gobierno del Presidente Alberto Fujimori Fujimori.

Entre sus principales atractivos del **distrito de Baños** están:

### **Baños Termales**



Los **Baños Termales de Batán y Calientes** se encuentran en el distrito de Baños y son conocidas en conjunto como los **Baños del Inca**; ya que se dice que antiguamente este lugar era un paso de descanso para la élite incaica. Dicho hecho se podría ver sustentado en el material y forma de construcción de las pozas de Batán, mismas que se encuentran hechas con lajas de piedra colocadas unas sobre otras; aunque el complejo, debido a su uso turístico, actualmente también presenta estructuras más modernas,

en la forma de piscinas, por lo que el ingreso al lugar no es gratuito, aunque presenta un precio módico.

Las aguas termales de Batán y Calientes, son recomendadas en especial para aquellas personas que estén interesadas en tratar enfermedades relacionadas a males óseos, musculares, respiratorios e incluso articulares. Hay que tener presente que existen baños tanto en complejos como al aire libre, y de diferentes características debido a lo anterior.

La popularidad del lugar, ha hecho que actualmente este no solo cuente con piscinas modernas instaladas para captar el agua de los manantiales térmicos (mismas que son temperadas para el uso de los visitantes), sino que también presenta aquel un sauna natural que fuera hecho sobre una de las antiguas termas

En su perímetro existen varias vertientes de aguas calientes, cada una a diferentes temperaturas. Se le denomina Tinticocha que significa Dos vertientes unidas.

### **Cueva de Chicchimachay**

El nombre significa Cueva de murciélagos. Ubicado al margen derecha de la carretera Baños – Huánuco, tiene una profundidad aproximada de 20 metros. En su interior hay manantiales de aguas cristalinas tibias, en cuyo interior se

pueden observar la forma de una cabeza de vaca formación pétrea y formada así por la intensa humedad. También se dice que sirvió de refugio en tiempos de guerra y los pobladores comentan que dicha cueva tiene una salida hasta el complejo de Huánuco Pampa.

### **Pueblo de Chonta**

Ubicado aproximadamente a 4300 msnm, al pie del cerro homónimo y a orillas de la laguna homónima. Cuenta con muchas lagunas de mucha importancia los cuales son una la anterior; otra que se llama Tuctococha, que significa agua en la planicie; Blancaracocha y Verdecocha.

Para llegar hasta el lugar, toma 9 horas aproximadamente hacerlo a pie o 4 horas a lomo de bestia. Las aguas de las lagunas cuentan con abundante trucha, el cual se las cría naturalmente y sirve de consumo a los pobladores de la zona.

Es una hermosa planicie, con un aire y medio ambiente puro sin ninguna contaminación, desde ahí se puede contemplar las cumbres níveas principalmente del Siula Grande, Yerupajá y Jirishanca de la cordillera Huayhuash y los nevados de la cordillera Raura.



## **VALORACIÓN ECONÓMICA**

Es una herramienta que se utiliza para cuantificar, en términos monetarios, el valor de los bienes y servicios ecosistémicos, independientemente de si estos cuentan o no con un precio o mercado.

Se necesitan Métodos y técnicas basados en la teoría económica.

Su finalidad es Visibilizar todos aquellos beneficios o costos asociados a los cambios en los ecosistemas y que afectan el bienestar de los individuos de la sociedad, de manera que estos valores económicos puedan ser integrados en la toma de decisiones.

Es importante mencionar que las percepciones económicas respecto a los servicios ecosistémicos pueden variar entre individuos y grupos sociales, así como en el tiempo. Es decir, los resultados dependerán de las apreciaciones de los individuos, los mismos que pueden cambiar dependiendo del nivel de ingreso, contexto, gustos y preferencias, aparición de bienes sustitutos, entre otros.

### **Utilidad de la Valoración Económica**

#### **1. Aumentar la Conciencia Ambiental**

La puesta en términos monetarios de los beneficios de los servicios ecosistémicos, a través de la valoración

económica, contribuye a crear una mayor conciencia ambiental en la sociedad sobre la importancia de la conservación de los ecosistemas para maximizar el bienestar de la sociedad actual y del futuro.

## **2. Análisis Costo-Beneficio**

Los resultados de la valoración económica pueden ser incorporados al análisis costo- beneficio (ACB), con la finalidad de evaluar y seleccionar la mejor alternativa de política o proyecto que maximice el bienestar social.

## **3. Planificación y Diseño de Políticas**

La valoración económica del patrimonio natural permite resaltar los beneficios económicos de su conservación y uso sostenible, o los costos que representa su pérdida y degradación; así, se constituye en una herramienta fundamental para el diseño de políticas ambientales y la integración de los servicios ecosistémicos en la planificación del desarrollo en el ámbito local, regional y nacional.

## **4. Regulación Ambiental**

La valoración económica puede aportar información para el diseño de instrumentos de regulación ambiental, como por ejemplo incentivos o desincentivos. Ellos podrían generar cambios de comportamiento en los

agentes económicos, con el fin de alcanzar un nivel de calidad ambiental socialmente deseado.

## **5. Mecanismos de Financiamiento**

La valoración económica del patrimonio natural puede utilizarse para el diseño de mecanismos de financiamiento ambiental o incentivos económicos para la conservación de los ecosistemas y el patrimonio natural en general. Por ejemplo, Mecanismos de Retribución por Servicios Ecosistémicos (MRSE), Acuerdos por Conservación, Fondos de Agua, entre otros.

## **6. Contabilidad Nacional**

La valoración económica ayuda a conocer el valor monetario del flujo del patrimonio natural, el cual puede ser utilizado en la elaboración de las cuentas ambientales nacionales.

### **Pertinencia de realizar la Valoración Económica**

Llevar a cabo una valoración económica tiene que ver con la identificación e intento de resolver un problema asociado a la ausencia de valores monetarios de los beneficios o costos de la pérdida o degradación de los servicios ecosistémicos, causados por las actividades humanas, lo que produce cambios (ganancias o pérdidas) en el bienestar individual o social. Para tomar la decisión de realizar la valoración

económica, es importante que el interesado se plantee algunas preguntas sobre la pertinencia de realizar la misma (Bateman et al., 2002):

- ✓ ¿Cuáles son las alternativas o procedimientos apropiados que se tiene a disposición para resolver el problema? ¿Qué tan probable es que valores monetarios que se obtengan en el estudio de valoración sean creíbles por los stakeholders?
- ✓ ¿Cuánto costaría llevar a cabo el estudio?
- ✓ ¿Es posible combinar o complementar la valoración económica con otros métodos o herramientas para hacer el estudio más confiable?

En el país, los estudios de valoración económica se han realizado generalmente para los siguientes propósitos:

- ✓ Demostrar la importancia de los servicios de los ecosistemas del país.
- ✓ Estimar el valor referencial para fijar el monto de retribución en los MRSE.
- ✓ Proyectar los beneficios de proyectos de inversión relacionados con la provisión de servicios ecosistémicos.
- ✓ Calcular el valor económico de los impactos ambientales producidos por las actividades económicas (proyectos).

- ✓ Cambiar el comportamiento de los agentes económicos.

## **Métodos para la Valoración Económica**

### **A) Valor Económico y Precio**

El valor económico es un valor antropocéntrico, relativo e instrumental, establecido en unidades monetarias que se basa en las preferencias individuales de las personas. El valor económico es el bienestar que se genera a partir de la interacción del sujeto (individuo o sociedad) y el objeto (bien o servicio) en el contexto donde se realiza esta interrelación.

El precio representa un acuerdo social que permite la transacción de los bienes. Es la cantidad de dinero que un comprador da a un vendedor a cambio de un bien o un servicio. El precio se determina en el mercado en el proceso de interacción entre la oferta y la demanda.

### **B) Fallas de Mercado**

Una falla de mercado tiene lugar cuando un mercado no funciona de forma eficiente. La existencia de las fallas de mercado ocasiona que los mercados presenten problemas en la asignación de los recursos. Entre estas fallas se puede mencionar las siguientes:

Están caracterizados por dos propiedades fundamentales: la no exclusión y no rivalidad en el consumo. No puede

excluirse a nadie de su consumo o disfrute y su consumo no genera rivalidad con otros consumidores ni reduce las opciones de consumo potencial de otros individuos.

Ejemplo: consumo de aire, defensa nacional.

Se presenta cuando el consumo o producción de un agente económico afecta (positiva o negativamente) el consumo o función de producción de otro agente económico. Ni uno paga ni el otro recibe compensación por ese efecto (Baumol y Oates, 1988).

Ejemplo: una planta productora ubicada en la parte alta de un curso de agua que vierte sus desechos industriales, afecta negativamente las oportunidades de otros agentes económicos para llevar a cabo actividades turísticas aguas abajo.

Son aquellos caracterizados por la no exclusión en el acceso y la rivalidad en su consumo (Ostrom, 1990). Es decir, en ausencia de medidas de regulación para el uso de estos bienes o servicios, se corre el riesgo de agotamiento o desaparición de los mismos.

Ejemplo: los bosques, los peces.

### **C) Medidas del bienestar**

Son aquellas medidas que permiten medir los efectos generados a partir de cambios en los precios o en las cantidades de un bien o servicio sobre el bienestar de las personas o sociedades (Mendieta, 2001)

**Excedente del Consumidor (EC).**- Representa la diferencia entre la máxima disposición a pagar de un individuo por acceder a un bien o servicio y el precio que realmente paga para adquirirlo en el mercado.

**Excedente del Productor (EP).**- Representa la diferencia entre lo que se paga a un productor por la producción de un bien o servicio en el mercado y lo que está dispuesto a recibir como mínimo.

Además del EC y EP, existen también otras medidas que analizan el cambio en el bienestar de los individuos a través de los cambios en la función de la utilidad que se obtienen por el consumo de bienes o servicios.

**Variación Compensatoria (VC).**- Es la máxima cantidad de dinero que un individuo está Dispuesto A Pagar (DAP) para acceder a un cambio favorable, o bien la mínima cantidad de dinero que un individuo está Dispuesto A Aceptar (DAA) como compensación por aceptar un cambio desfavorable.

En este caso, el individuo tiene derecho al nivel de bienestar de la situación inicial (Vásquez et al., 2007).

**Variación equivalente (VE).**- Es la máxima cantidad de dinero que un individuo está dispuesto a pagar por evitar un cambio desfavorable o la mínima cantidad de dinero que está dispuesto a aceptar como compensación por renunciar a un cambio favorable. En este caso, el individuo tiene derecho al nivel de bienestar de la situación final (Vásquez et al., 2007).

#### **D) Valor Económico de los Bienes y Servicios Ecosistémicos**

El Valor Económico Total (VET) considera que cualquier bien o servicio ecosistémico puede estar compuesto por distintos valores, algunos de los cuales son tangibles y fácilmente medibles, mientras que otros son intangibles y difíciles de cuantificar (Vásquez, et al. 2007). El VET comprende los Valores de Uso (VU) y de No Uso (VNU). Los valores de uso comprenden a su vez los Valores de Uso Directo (VUD) y Uso Indirecto (VUI). Los valores de no uso comprende los Valores de Existencia (VE) y Legado (VL). Estos distintos valores que constituyen el valor de los ecosistemas se pueden aislar para su análisis y sumarse para la identificación



del valor total. Aun cuando hay otras clasificaciones; se ha optado por esta, porque se desea homogeneizar el enfoque del VET. En el gráfico n.º 2 se presenta esta clasificación:

**GRÁFICO N.º 2: VALOR ECONÓMICO TOTAL**



**Valor de Uso:** este valor se relaciona con la utilización directa o indirecta de los servicios de los ecosistemas por parte de un individuo o la sociedad. Se divide en:

**a) Valor de Uso Directo**

Este valor se refiere a los beneficios que obtiene un individuo o la sociedad por el uso o consumo de bienes y servicios ecosistémicos. Se caracteriza generalmente por la alta exclusión y rivalidad en su consumo, asemejándose a un bien privado.

**Ejemplo:** uso de la madera, semillas, recreación, etc.

**b) Valor de Uso Indirecto**

Este valor se refiere a los beneficios que no son exclusivos de un individuo en particular, sino

que se extienden hacia otros individuos de la sociedad. Se relaciona usualmente con características de baja exclusión y rivalidad en su consumo.

**Ejemplo:** regulación de la erosión, regulación del agua, regulación del clima.

### **Métodos de Valoración Económica**

Se han desarrollado diversos métodos de valoración económica con el objeto de cuantificar de forma parcial o integral el valor económico de un bien o servicio ecosistémico. La elección del método de valoración depende generalmente del objetivo de la valoración, la información disponible, el bien o servicio ecosistémico, el tipo de valor económico, los recursos financieros, el tiempo, entre otros. En el siguiente gráfico, se ilustra de manera general una clasificación de los principales métodos de valoración económica de los servicios de los ecosistemas.

#### **Métodos de Valoración Económica**

**Precios de Mercado (MPM).**- Es el método más sencillo para asignar valor a muchos bienes y servicios provistos por los ecosistemas, para ello, utiliza los precios de un mercado nacional o internacional ya existentes.

Los precios son definidos por la interacción entre productores y consumidores a través de la oferta y la demanda (Figueroa, 2010).

El valor de uso de los bienes y servicios comercializados en el mercado es una estimación del excedente del consumidor y del excedente del productor usando datos de precios de mercado y cantidades. Para valorar correctamente este tipo de bienes debe elegirse el mercado apropiado, que funcione de manera eficiente; es decir, un mercado competitivo que no muestre distorsiones evidentes.

**Cambios en la Productividad (MCP).**- Permite estimar el valor de uso indirecto de un atributo ambiental (servicio ecosistémico) a través de su contribución a las actividades de mercado, estimando el impacto de este atributo en la producción de un bien o servicio que cuenta con mercado.

Se basa en la teoría de la función de producción, donde el atributo ambiental es un insumo dentro del proceso de producción. Por ello, este método solo sirve para estimar el valor del atributo ambiental que el medio natural proporciona a una actividad económica existente (IUCN-TNC-WB, 2004).

Un cambio en el atributo ambiental implicará una variación en la producción del bien, lo que afectará el bienestar de los individuos.

**Costo de Viaje (MCV).**- Es un método indirecto de valoración que sirve para estimar el valor económico de servicios utilizados por la sociedad en actividades de recreación que no tienen un mercado definido del cual obtener información sobre precios y cantidades demandadas. Ello bajo el supuesto que la importancia económica está dada por los gastos de dinero y tiempo en que se incurre por visitar un determinado lugar. Por lo tanto, la valoración se realiza indirectamente a través de mercados relacionados o valores sustitutos de mercado. En este caso, el número de visitas de cada individuo se define como una función de los gastos de viaje (dinero y tiempo asignado a la visita) y de las condiciones socioeconómicas del usuario.

**Precios Hedónicos (MPH).**- Este método se usa para estimar los valores económicos de los servicios ecosistémicos que directamente afectan los precios de bienes de mercado. La hipótesis de partida es que las distintas características o atributos que componen un bien o servicio ecosistémico se reflejan en su precio de mercado. Por ello, se asume que el precio de dicho bien puede ser descompuesto en función de sus características o atributos y, una vez que se haya estimado la función de precios hedónicos, es posible asignar un precio implícito o un precio sombra a cada una de dichas características (Gracia *et al.*, 2004).

**Valoración Contingente (MVC).**- Este método de construcción de mercados hipotéticos busca averiguar el valor que asignan los individuos a un bien o servicio ecosistémico a partir de la respuesta a preguntas de máxima disponibilidad a pagar (DAP) por conseguir un bien o servicio ecosistémico proveído por los ecosistemas, o alternativamente la mínima disposición a aceptar (DAA) en compensación por una disminución de dicho bien o servicio ecosistémico.

Si un bien es de interés para el individuo, este estará dispuesto a sacrificar el consumo de otros bienes que le sean menos prioritarios (Figuroa, 2010).

**Ejemplo:** Se puede estimar la DAP de los habitantes de determinada ciudad por la mejora de la calidad ambiental del agua de un río que atraviesa dicha ciudad y al cual se vierten aguas residuales.

**Experimentos de Elección (MEE).**- Es un método de preferencias declaradas que presenta mercados hipotéticos para analizar cambios en el bienestar en los individuos por la implementación de alternativas de elección. Este método permite desagregar el bien de no mercado en las diferentes características específicas que posee para analizar el valor que la sociedad le otorga a cada uno de sus atributos y estimar

de esta forma las medidas del bienestar ocasionado por cambios en estos atributos.

En los experimentos de elección se presenta a los individuos una serie de conjuntos de elección referidos a distintos estados posibles del bien para que ellos escojan la alternativa preferida en cada conjunto de elección, con una alternativa fija en todos los conjuntos, la cual describe el estado actual del bien (*statu quo*), mientras que la otra u otras alternativas varían pues representan cambios respecto de la situación de referencia.

Para inferir el valor económico del conjunto del bien y servicio no comercial en unidades monetarias y el valor individual de sus diferentes atributos es necesario que uno de los atributos considerados sea de carácter monetario. Este método presenta la ventaja respecto del tradicional de valoración contingente de permitir obtener el *trade-off* (intercambio) que los individuos hacen entre un conjunto amplio de atributos.

### **Métodos para valorar bienes ambientales**

**Métodos de valoración cualitativos.** Son métodos descriptivos cuya finalidad es la de medir, aunque no en términos económicos, la magnitud del impacto sobre los bienes ambientales. Para su aplicación se utilizan, entre otros, los siguientes procedimientos:

**Procedimientos Ad-hoc.** Consisten en la conformación de un grupo interdisciplinario para la identificación de los impactos causados a los bienes ambientales y la evaluación posterior de ellos.

**Listas de chequeo.** Comprueban los impactos que pueden producirse a través de las listas de referencias; éstos están típicamente asociados con categorías particulares de proyectos próximos a realizarse.

**Técnicas de superposición.** Hacen parte del uso de una serie de mapas superpuestos con factores ambientales o territoriales; se basan en métodos de planificación ecológica, empleando una serie de transparencias a fin de identificar, predecir y asignar una significancia relativa a los impactos para consignarlos posteriormente sobre un mapa, base de referencia, con la escala que exija la acción proyectada.

Así, el procedimiento supone transparencias coloreadas sobre mapas que indiquen el grado de impacto para determinados factores; el área de estudio se divide en unidades geográficas como usos del suelo, topografía, entre otras, y luego, cada experto determina el efecto generado en cada unidad. Esta metodología de trabajo tiene la ventaja de la representación espacial del impacto, es efectiva para seleccionar alternativas e identificar tipos de ellos, pero no puede cuantificarlos; generalmente se requiere elaborar una serie de reglas para

estimar las diferencias en severidad de los impactos de lugar a lugar.

**Matrices.** Intentan identificar factores causales (acciones del proyecto) que producen impactos específicos. Son procedimientos cualitativos preliminares importantes para valorar las diversas alternativas de un mismo proyecto; se trata de relacionar, por un lado, las acciones del proyecto que puedan causar alteraciones y, por el otro, los componentes del medio físico y social afectados. Estas matrices sólo identifican impactos, aunque puede hacerse más complejo el procedimiento, adicionándoles diferentes criterios de evaluación.

**Redes.** Las redes amplían el concepto de las matrices introduciendo relaciones de causa - condición - efecto que permiten la identificación de efectos acumulativos o indirectos no explicados adecuadamente a través de las secuencias simples de causa - efecto representadas por matrices.

**Métodos de valoración cuantitativos.**

Permiten la evaluación sistemática de los bienes ambientales mediante el empleo de indicadores homogéneos; incluyen la ponderación numérica de las características ambientales y la conversión de valores de medidas a unidades conmensurables para facilitar comparaciones directas. Parte de un sistema estructurado de los factores ambientales en cuatro niveles: categorías ambientales, componentes, parámetros y medidas.



La principal importancia de los métodos de valoración ambiental y el resultado final de la evaluación cualitativa y cuantitativa sobre los bienes ambientales, es la posibilidad de darle a cada proyecto su valor y compararlo con el que pueda tener el o los impactos que se generen sobre dichos bienes en particular y sobre el medio ambiente en general.

Existen varios métodos cuantitativos para la valoración de bienes ambientales, algunos más exactos que otros a la hora de esperar un resultado satisfactorio. Los más conocidos son los siguientes:

**Método del costo de viaje.** Llamado también costo de desplazamiento. Se aplica cuando en la función de utilidad de los usuarios, los bienes ambientales son complementarios. En otras palabras, para disfrutar del bien ambiental se requiere del consumo de un bien privado, estableciéndose una relación de complementariedad muy concreta. Es el caso, por ejemplo, de los parques naturales donde las personas disfrutan de las áreas naturales (demandan sus servicios), pero para lograrlo deben consumir algunos bienes privados, como el desplazamiento hasta el parque, consumo de alimentos y recreación, entre otros. El método se aplica para la valoración de áreas naturales destinadas a la recreación y esparcimiento dentro de la función de producción de utilidad familiar. Tuvo su origen como respuesta a una petición hecha en 1949 a varios economistas

por el servicio de parques naturales de los Estados Unidos, en la cual solicitaban sugerencias acerca de cómo medir los beneficios económicos debido a la existencia de tales parques. El fundamento teórico del método es simple: aunque en general el disfrute de los parques naturales es gratuito, el visitante incurre en unos gastos para poder disfrutar de ellos. Se trata de intentar la estimación de cómo varía la demanda del bien ambiental, (el número de visitas por ejemplo), ante cambios en el costo de disfrutarlo. Con ello se tendría estimada la curva de demanda de aquél, y se podrían analizar los cambios en el excedente del consumidor producida por una modificación en la misma.

**Método de la valoración contingente.** Este método trata de averiguar la valoración que las personas otorgan a los cambios en el bienestar que les produce la modificación en las condiciones de oferta de un bien ambiental a través de la pregunta directa. Por tanto, el vehículo normal de este método suele ser las encuestas, entrevistas, cuestionarios, entre otras, las cuales normalmente vienen estructuradas en tres bloques bien diferenciados.

El primer bloque contiene la información relevante sobre el bien ambiental con el fin de que el encuestado tenga una información suficientemente precisa acerca del tema. En el caso de los bienes ambientales es normal acompañar este primer bloque de fotografías o dibujos que ayuden a su comprensión.

Un segundo bloque describe la modificación o variación que se le realiza al bien ambiental, la modificación propuesta, lo que ello supone para la persona y los mecanismos de financiación de la medida que se ha emprendido. Una vez descrito el escenario, las preguntas deben intentar averiguar la disposición a pagar de las personas por el cambio propuesto. Por último, en el tercer paso, indaga sobre las características socioeconómicas más relevantes de la persona encuestada de acuerdo a la medida que se ha implementado: renta, edad, estado civil, nivel de estudios, entre otras.

Este método, como puede verse, se basa en la indagación sobre lo que prefieren, en este sentido, los consumidores a través de encuestas directas; es, además, muy utilizado cuando no existe un mercado para bienes o servicios ambientales o cuando hay ausencia de un mercado específico o alternativo

**Método de los precios hedónicos.** El marco teórico de este método es similar al del coste de viaje; presenta funciones de utilidad débilmente separables y complementariedad frágil entre el bien ambiental y privado. Ambos bienes se diferencian en que al aplicar este método el bien privado no se adquiere para disfrutar del bien ambiental, por el contrario, éste es una de las características del bien privado.

Cuando las personas adquieren bienes ambientales en el mercado, lo hacen porque éstos tienen unos atributos que

satisfacen unas necesidades; por lo tanto, el bien tiene un valor de uso. Muchos bienes satisfacen varias necesidades al mismo tiempo; estos bienes se conocen como bienes multiatributos; al comprador le interesan varias cualidades de este bien, por lo que está dispuesto a pagar cierta cantidad de dinero.

Los llamados precios hedónicos (de allí el nombre del método), tratan de describir todos los atributos del bien que explican su precio, y discriminan la importancia cuantitativa de cada uno de ellos; en otras palabras, se atribuye a cada característica del bien su precio implícito ( la disposición marginal a pagar de la persona por una unidad adicional de la misma). El método tiene especial aplicación en el campo del medio ambiente; alguno de los bienes que se tratan de valorar son atributos que se comercializan frecuentemente en el mercado.

**Método de los costos evitados o inducidos.** De la consideración que los recursos naturales carecen de mercado por ser bienes comunes o públicos, no se sigue que no puedan estar relacionados con otros bienes privados que si lo tengan. En este orden de ideas, pueden presentarse dos casos:

a) El bien ambiental forma parte de la función de producción ordinaria de un bien o servicio normal, como un insumo productivo más; la calidad del aire es un ejemplo típico: influye directa e indirectamente sobre la productividad de la tierra, a través del efecto que tiene sobre el agua lluvia. Se hace

necesario conocer cómo afecta el cambio en la calidad del bien público al rendimiento de los demás factores en la producción del bien privado; a este concepto se le conoce como la función dosis -respuesta, base sobre la cual se asientan la mayoría de estudios de impacto ambiental.

b) El bien ambiental entra a formar parte, junto con otros bienes privados, de la función de producción de utilidad de una persona, una institución o una región determinada. Dentro de la teoría microeconómica actual existe una tendencia a considerar a cada una de estas instancias, como un productor que combina diferentes bienes para la obtención de una determinada utilidad. Es posible que los cambios producidos sean poco notables desde la óptica del individuo o la instancia interesada, sin embargo, la utilidad generada aumenta el bienestar colectivo y ello es lo que en última instancia justifica la razón de análisis de este método.

**Método análisis costo-beneficio.** El análisis costo beneficio para la valoración de bienes ambientales, implica comparar las pérdidas con las ganancias estimadas a corto o a largo plazo. Es frecuente la utilización más formal de este tipo de análisis para evaluar la conveniencia de construir una gran represa hidroeléctrica, limpiar un río contaminado o reducir la emisión de contaminantes del aire a un nivel óptimo. El método pretende establecer una diferenciación para el usuario, de tal forma que si

el valor asignado al bien sobrepasa el costo de no tenerlo, aquél puede optar por mantenerlo; de lo contrario estaría - igualmente si no le conviene - en la opción de prescindir de él.

En la clasificación anterior de los métodos de valoración ambiental, como el lector ha podido darse cuenta, se enfatiza más en la descripción de cada uno de ellos, al menos los más empleados para la actividad económica, que la pretensión de abordarlos en detalle; queda entonces, la opción de estudiarlos por separado, sobre todo los métodos de tipo cuantitativo, teniendo en cuenta su posibilidad conveniente de aplicación de acuerdo a los bienes en particular, que se deseen valorar.

### **ANÁLISIS o EVALUACIÓN ECONÓMICO<sup>1</sup>**

Todo proyecto tiene como objetivo la producción de bienes o servicios para la personas o sociedades que los promueven.

Este tema no es el lugar apropiado para estudiar los beneficios que puede proporcionar un subsistema informático a una ONG o a la sociedad y menos para vislumbrar las repercusiones que el tema pueda tener en el futuro.

Tampoco vamos a estudiar los beneficios económicos que puede proporcionar la instalación de un sistema informático en una empresa. No es que no sea necesario, sino que el tema se trata en asignaturas como la implantación de la informática en

---

<sup>1</sup> Recuperado de: [www.upv.es/~jmontesa/eog/8-eog00.doc](http://www.upv.es/~jmontesa/eog/8-eog00.doc)

las organizaciones. El estudio de los beneficios se puede consultar en el libro de E. Yourdon Análisis Estructurado Moderno (Apéndice C) o el de W. S. Davis titulado en castellano Herramientas Case (tema 8).

En cualquier caso y por desgracia, en esta sociedad, todo se puede reducir a importes monetarios, lo que desde un punto de vista meramente técnico simplifica la toma de decisiones. Siendo éste uno de los puntos de partida en del tema.

Nos vamos a centrar en el coste de los proyectos informáticos. Hay que tener en cuenta que los proyectos informáticos se deben contemplar como una inversión y no como un gasto (a pesar de que en una empresa los estados contables hagan aconsejable otras alternativas). La idea asociada al gasto conlleva el pago por algo que se necesita en un instante determinado, mientras que la inversión supone que se realizan una serie de pagos para obtener más dinero en el futuro.

Así, podemos clasificar los proyectos informáticos en dos grandes grupos:

- Los proyectos que realiza una empresa de desarrollo de software para un cliente y por los que se cobra.
- Los proyectos que nacen en el seno de una empresa y que se realizan con sus propios recursos.

La diferencia fundamental radica en que aun cuando ambos proyectos deben demostrar al que paga que son rentables, en el primer caso el director del proyecto, una vez aprobado el presupuesto, se verá ajustado a éste (cobro/s), mientras que en el segundo caso el director del proyecto puede detectar nuevos beneficios para la empresa y justificar una modificación del proyecto.

El estudio de los costes lo vamos a plantear en dos fases, en la primera calcularemos el flujo de caja (o de efectivo) de un proyecto y haremos algunas consideraciones sobre estos flujos. Más adelante pasaremos a hacer un estudio de los valores actualizados de los flujos de caja, es decir a aplicar las tasas de interés que hacen que el valor del dinero no sea independiente del instante en el que se gaste o reciba.

### ***Flujo de Caja.***

Definimos el flujo de costes de un proyecto como el conjunto de pagos que realizamos por los recursos que aplicamos a un proyecto. Siempre se ha de tener en cuenta el momento en que este pago se hace efectivo.

Flujo de ingresos de un proyecto es el conjunto de ingresos percibidos por la empresa que desarrollo el sistema. Cada ingreso se tiene en cuenta en el instante en que se hace efectivo.



Flujo de caja (efectivo) es el conjunto de flujos de ingresos menos el flujo de gastos. Así al final de cada período de pagos acumulamos los pagos e ingresos que realizamos en el proyecto.

A la hora de asignar importes monetarios a las actividades, las empresas hacen un cálculo ponderado de los gastos totales por la cantidad de personas disponibles para realizar proyectos, de modo que asumiremos como gasto de una tarea la cantidad de personas efectivas asignadas durante ese mes a la tarea, multiplicado por el coste asociado a cada una de ellas.

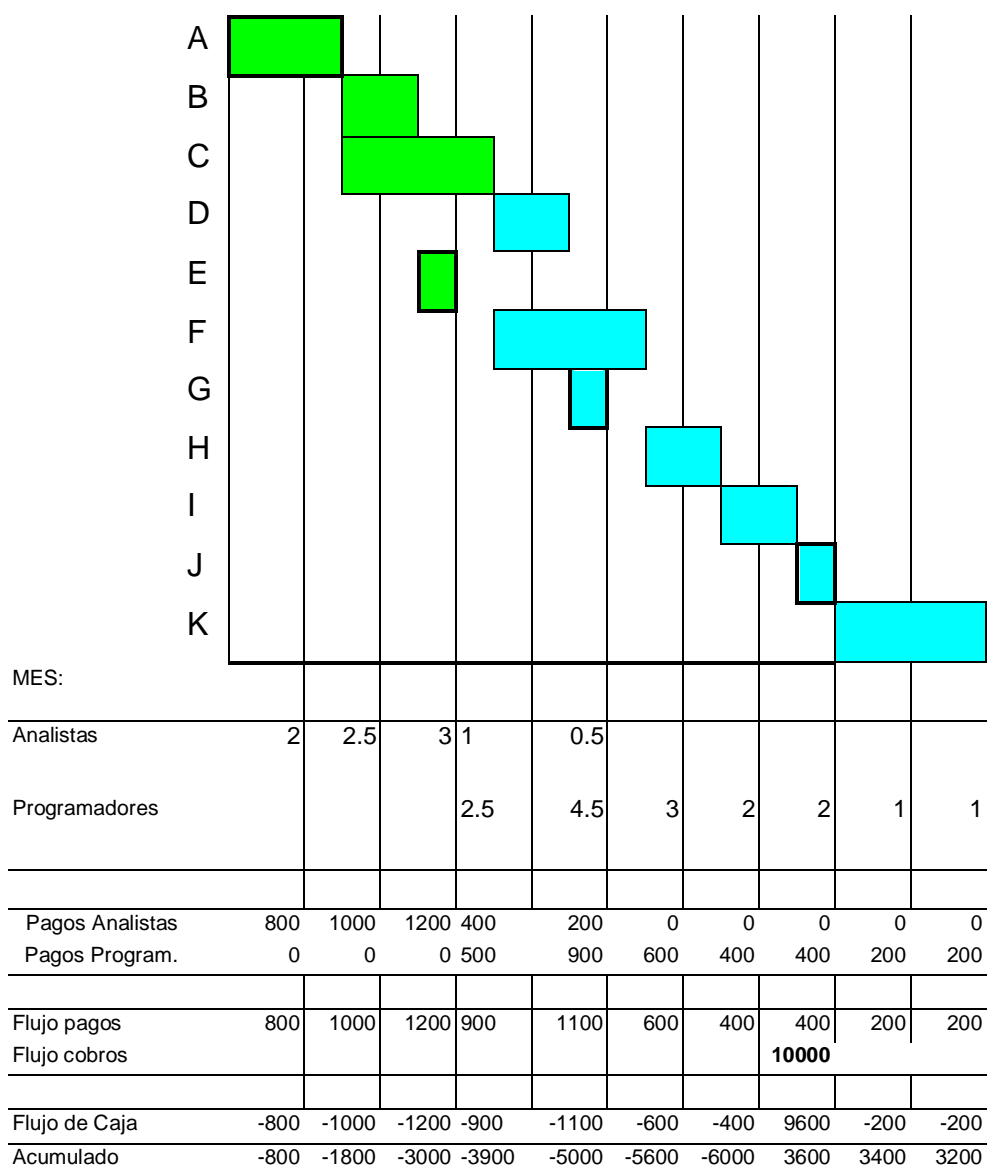
Los periodos del flujo de caja pueden ser diarios, semanales, mensuales o anuales, según la planificación y su nivel de detalle será más apropiado uno de ellos en particular.

Otro dato importante en el estudio económico es el flujo de caja acumulado a lo largo del proyecto. Consiste en ir acumulando los importes del flujo de caja. En la gráfica adjunta se puede observar su comportamiento. Éste acumulado se compone de costes e ingresos. La gráfica de los costes tiene forma de S y suele ser muy significativa la comparación de la S planificada y la real del proyecto en curso. El acumulado de caja es útil para visualizar los niveles de endeudamiento en que incurre el gestor del proyecto y caso de no poder afrontarlos debería desistir de su realización, aun cuando se tratase de un sistema que produjera beneficios.

**Ejemplo.**

A modo de ejemplo vamos a calcular el flujo de caja del proyecto planteado en el anteriormente. Partiremos de que los analistas suponen un coste para la empresa de 400.000 pesetas y los programadores 200.000 pesetas al mes. Por el proyecto se cobrará 10.000.000 pesetas cuando se finalice la Instalación del sistema, tarea J. Tener en cuenta que los pagos y cobros se realizan a final de cada mes.

**SOLUCIÓN**



***Visión Financiera del Proyecto V.A.N.***

Acabamos de ver como se calcula el flujo de caja así como su acumulado en un proyecto pero, aun suponiendo que hemos acertado con todos los recursos, realmente el acumulado que acabamos de obtener: ¿incluye todos los costes en los que se incurre en el proyecto?.

Hay una variable que no hemos en cuenta, esta es el *valor del dinero* Como hemos visto vamos pagando e ingresando dinero como consecuencia del proyecto, pero se pueden sumar los importes en diferentes instantes del tiempo. Planteando el problema de forma sencilla: ¿disponer de mil pesetas hoy, tiene el mismo valor que disponerla dentro de un año? ¿Y dentro de dos años?.

Supongamos que le propongo a una persona que me preste 100.000 pesetas y se las devolveré dentro de un año, ¿es normal que el acceda sin ninguna contraprestación? ¿Podría el haber obtenido un rendimiento a ese dinero, que sacrifica al prestármelo?.

Sin tener en cuenta la inflación, normalmente la gente prefiere satisfacer sus necesidades actuales, que esperar a disponer del efectivo. Así tenemos que el valor del dinero fluctúa a lo largo del tiempo y en función de las necesidades de la empresa. Podemos identificar dos razones para ello:

- \* disponer de él tiene un coste, aunque lo devolvamos en el futuro, y
- \* la inflación hace que aun cuando dispongamos del dinero, tengamos que prever que éste tiene valoraciones diferentes.

En resumen, desde nuestro punto de vista podemos considerar que el dinero de hoy es diferente del de mañana según una tasa de interés  $i$ , es decir que 100 pesetas de hoy son lo mismo que  $100+i$  del próximo año.

Para actualizar el valor del dinero podemos utilizar la siguiente fórmula [URRIEGAS]:

$$F = P(1 + i)^n$$

donde:

- \* F: Valor Futuro (ptas.)
- \* P: Valor Presente (Ptas.)
- \* i: Tasa de Interés en el periodo (incremento del valor)
- \* n: Número de periodos transcurridos.
- \* Veamos de donde viene esta fórmula. Esta claro que:

$$* \quad F_n = F_{n-1} + F_{n-1} * i = F_{n-1} (1 + i)$$

- \* (el valor del dinero de un año dado es el valor del dinero el año anterior aplicándole el interés correspondiente )

\* Así pues, deductivamente:

$$\begin{aligned}
 F_n &= F_{n-1}(1+i) = F_{n-2}(1+i)(1+i) = F_{n-2}(1+i)^2 = \\
 &= F_{n-3}(1+i)^2(1+i) = F_{n-3}(1+i)^3 = \dots = P(1+i)^n
 \end{aligned}$$

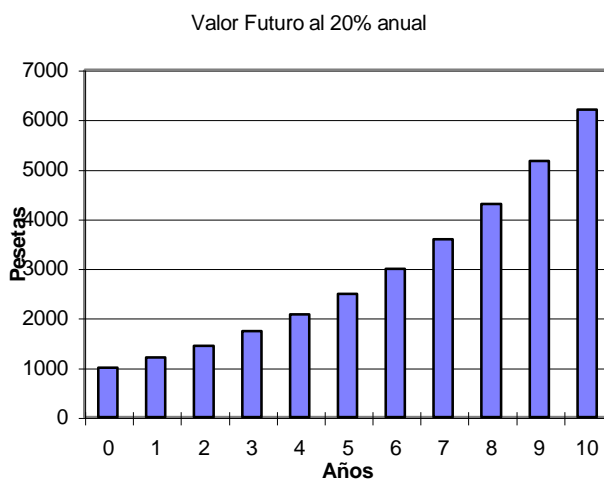
\* Si queremos saber cual es el valor futuro de 1000 ptas., siendo n un año y el interés un 20%, tendremos que:

$$F = 1000 \cdot (1,2)^1 = 1.200 \text{ ptas.}$$

\* Es decir, para mi, sería equivalente el disponer de 1.000 ptas. hoy o 1.200 ptas. dentro de un año.

\* Si ampliamos el período a cinco años, tendré:  $F = 1000(1,2)^5 = 2.488 \text{ ptas.}$

\* La siguiente representación gráfica nos muestra la evolución del valor de mil pesetas de hoy, con los intereses del 20%, a lo largo de los próximos diez años:



\*

\* Vemos en ésta gráfica otro dato que no puede escapar de nuestra atención: el incremento es exponencial, no se trata de que cada año suba linealmente 200 ptas., si no de que cada año el incremento es mayor, desde las 1.200 ptas. del primer año que suponen un incremento de 200 ptas. con el año anterior hasta las 6.191 del último año, que suponen 1.032 ptas. de incremento con respecto al año anterior.

\* Debemos por otra parte hacer hincapié en que el interés lo debe fijar el dueño de la empresa, o en su defecto, quien entienda financieramente de esta<sup>2</sup>, pero observemos que nunca será 0, ya que siempre habrá algún negocio del que se hubieran obtenido rendimientos del capital (letras del tesoro, bonos de empresas solventes, son ejemplos de lugares donde el dinero además de dar un rendimiento, no estaría expuesto a riesgos).

Normalmente, cuando prevemos un negocio, podemos estimar los importes que deberemos gastar a lo largo de la duración del negocio, así como los ingresos que obtendremos de éste. De modo que nos interesaría saber cuales serán los valores de estos importes a fecha de hoy, para poder sumarlos y saber, a fecha de hoy, cual es el rendimiento neto. Para esto nos hace falta actualizar los flujos de caja al valor presente. Para ésto

---

<sup>2</sup> Un ejemplo de interés calculado sería el T.A.E. de los bancos.

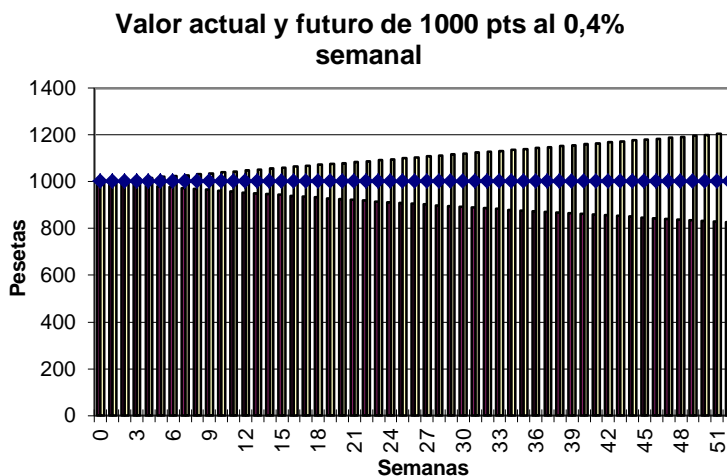
podemos darle la vuelta a la fórmula y obtener el valor actual como:

$$P = F_n (1 + i)^{-n}$$

Esta fórmula viene de:

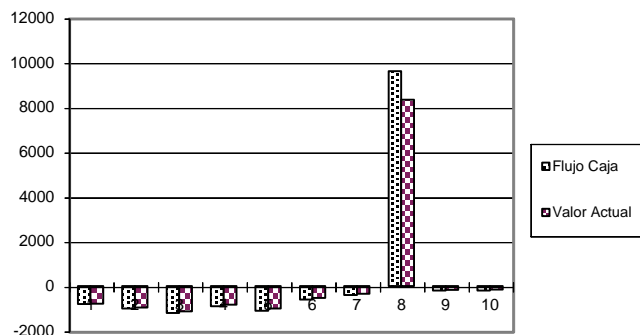
$$F_n = P(1+i)^n \Rightarrow P = \frac{F_n}{(1+i)^n} = F_n(1+i)^{-n}$$

Ahora que ya disponemos de fórmulas para viajar económicamente en el tiempo, veamos cuales serían los valores actuales y futuros de 1.000 pts. al 0,4% semanal.

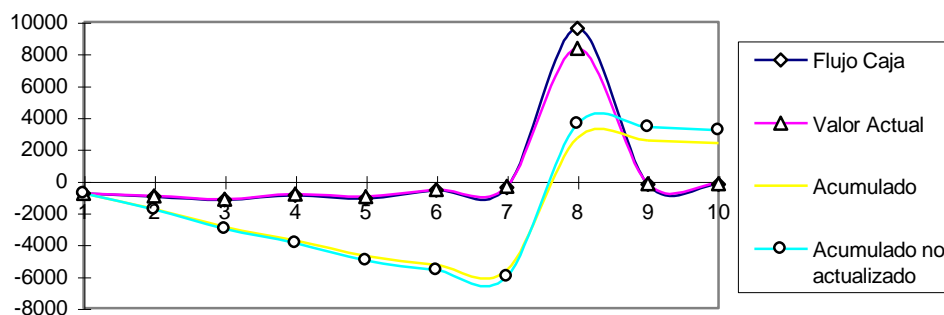


Observemos que 1.000 pts. de hoy serían 815 al final del año, mientras que 1.230 pts. de fin de año tendrán el mismo valor adquisitivo que 1.000 pts. de hoy.

Actualizando el flujo de caja de nuestro ejemplo anterior, con unos intereses del 1,8% mensual ( 21,6% anual ).



Observamos que los importes actualizados son menores cuanto más avanzado está el proyecto. Veremos más claramente esto si representamos con una gráfica el flujo de caja, su actualización y el acumulado de este. En él incidiremos en un punto: la *capacidad máxima de endeudamiento* de un proyecto, que vendrá dada por el mayor valor negativo del acumulado. Ante este valor, la empresa deberá decidir si es capaz de soportarlo o en caso contrario, bien modificar el proyecto para disminuirlo, bien abandonarlo.





Veamos para finalizar, que esta visión financiera puede modificar nuestro punto de vista sobre los retrasos de un proyecto. Empezaremos con un ejemplo: Sabemos que el valor acumulado al final de este proyecto ( mes 10 ) es de 2.361.000 ptas. ¿ Qué pasaría si el octavo mes coincidiera con agosto y la empresa lo tomara como vacacional? ¿Se retrasaría el cobro un mes? ¿Cuál será el nuevo acumulado? ¿Cuánto perderíamos?

Si no tuviéramos ese retraso, al fin del proyecto, tendríamos un valor actual del proyecto de 2.360.000 ptas., con el retraso, esa cantidad se reducirá a 2.220.000 ptas., es decir, perderemos 140.000 ptas. como consecuencia de retrasar un mes la entrega del proyecto, como se muestra en las siguientes tablas.

Tabla considerando duración de 10 meses:

|  | <b>Flujo Caja</b> | <b>Valor Actual</b> | <b>Acumulado Actualizado</b> | <b>Acumulado no actualizado</b> |
|--|-------------------|---------------------|------------------------------|---------------------------------|
|  | -800              | -785,854617         | -785,854617                  | -800                            |
|  | -1000             | -964,949186         | -1750,8038                   | -1800                           |
|  | -1200             | -1137,46466         | -2888,26846                  | -3000                           |
|  | -900              | -838,014238         | -3726,2827                   | -3900                           |
|  | -1100             | -1006,1293          | -4732,412                    | -5000                           |
|  | -600              | -539,094104         | -5271,5061                   | -5600                           |
|  | -400              | -353,041326         | -5624,54743                  | -6000                           |
|  | 9600              | 8323,17467          | 2698,62725                   | 3600                            |
|  | -200              | -170,33347          | 2528,29378                   | 3400                            |
|  | -200              | -167,32168          | 2360,9721                    | 3200                            |

Tabla considerando 11 meses ( 10 + vacaciones ):

|  | <b>Flujo Caja</b> | <b>Valor Actual</b> | <b>Acumulado</b> | <b>Acumulado no actualizado</b> |
|--|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------------|
|  | -800              | -785,854617         | -785,854617      | -800                            |
|  | -1000             | -964,949186         | -1750,8038       | -1800                           |
|  | -1200             | -1137,46466         | -2888,26846      | -3000                           |
|  | -900              | -838,014238         | -3726,2827       | -3900                           |
|  | -1100             | -1006,1293          | -4732,412        | -5000                           |
|  | -600              | -539,094104         | -5271,5061       | -5600                           |
|  | -400              | -353,041326         | -5624,54743      | -6000                           |
|  | 0                 | 0                   | -5624,54743      | -6000                           |
|  | 9600              | 8176,00656          | 2551,45913       | 3600                            |
|  | -200              | -167,32168          | 2384,13745       | 3400                            |
|  | -200              | -164,363143         | 2219,77431       | 3200                            |

\*

## **EVALUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA**

### **Evaluación Económica**

Los Índices Económicos de Rentabilidad del Proyecto, se muestran en el Cuadro N° 9.1 Evaluación Económica.

CUADRO N° 9.1 Evaluacion Economica

|                               |            |
|-------------------------------|------------|
| Costo de Capital              | 20.00%     |
| Valor Actual (VA)             | 409,403.32 |
| Valor Actual Neto (VAN)       | 110,131.40 |
| Beneficio / Costo             | 1.37       |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 28.13%     |
| Período de Recuperación (PR)  | 6.09       |

**Valor Actual Neto (VAN)**

El VAN(20%) = \$ 110,131.40, Indica que el proyecto es aceptable. El mismo genera resultados netos de 409,403.32, con lo que se recupera la inversión de

\$ 299,271.92 y encima se tiene una ganancia neta \$110,131.40, a valores del periodo cero (presente)

**Tasa Interna de Retorno (TIR)**

TIR = 28.13% > 20% (costo lo cual indica que el rendimiento del proyecto es mayor al costo de capital de los accionistas, por lo que el proyecto es viable.

**Relación Beneficio-Costo (B/C)**

**B/C = 1.37 > 1**, lo cual nuevamente indica que el proyecto es económicamente rentable.

**Período de Retorno (PRC)**

El periodo de recupero se da entre el sexto y séptimo año de operación del proyecto.

**Evaluación Financiera**

Los Índices Económicos de Rentabilidad del Proyecto, se muestran en el Cuadro N° 9.2 Evaluación Financiera.

Cuadro N° 9.2  
Evaluación Financiera

|                               |            |
|-------------------------------|------------|
| Costo de Oportunidad          | 14.83%     |
| Valor Actual (VA)             | 314,466.42 |
| Valor Actual Neto (VAN)       | 224,699.13 |
| Beneficio / Costo             | 3.50       |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 42.08%     |
| Período de Recuperación (PR)  | 4.74       |

#### **Valor Actual Neto Financiero (VANF)**

El VANF(14.83%) = \$ 224,6990, Indica que el proyecto es Financieramente rentable.

#### **Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF)**

TIR = 42.08% >14.83% (Costo de oportunidad), lo cual indica que el rendimiento del proyecto es mayor al costo de oportunidad, por lo que el proyecto es viable.

#### **Relación Beneficio-Costo (B/C)**

**B/C = 3.50 > 1**, lo cual indica que el proyecto es rentable.

#### **Período de Retorno (PR)**

El periodo de recupero se da entre el cuarto y quinto año de operación del proyecto, debido a las cargas financieras.

Por tanto, la Rentabilidad financiera del Proyecto para los inversionistas muestra indicadores muy atractivos.

Por tanto el proyecto es viable, y se recomienda ejecutarse previa elaboración del Estudio de Factibilidad y del Estudio Definitivo que garantice su adecuada implementación.

### **Efectos Sociales** Impactos en la salud

Las labores de construcción y operación no generan impactos negativos sobre la salud, aun así se tiene las medidas de mitigación que son aplicables; adicionalmente el proyecto apoyará el reforzamiento del equipamiento de los centros de Salud en su zona de influencia.

### **Impactos en el empleo**

El proyecto brindará oportunidades de empleo a los pobladores vecinos a la zona de influencia del proyecto, como también dará prioridad a la adquisición de productos y servicios locales.

Así mismo los tributos serán canalizados a la ejecución de obras de desarrollo social en la zona de influencia del proyecto.

Se ofrecerá productos de calidad a precios accesibles a la población en general.

Por todo lo anterior el proyecto es socialmente necesario en la zona indicada por todos los beneficios que puede traer consigo.

### **Análisis de Sensibilidad**

En el cuadro N° 9.3 “Análisis de sensibilidad económico”, se muestra la sensibilidad del proyecto en función del costo de capital. Se tiene que para un COK = 28.13%, se tiene un VAN = 0.00, con una exigencia por encima de esta tasa el proyecto deja de ser rentable; mientras que para nuestro caso con un COK = 20.00%, el VAN del proyecto es de 110,131.40, con lo cual tenemos que el proyecto es rentable y es sensible a la variación del Costo de Capital.

Por tanto el proyecto es viable, y se recomienda ejecutarse previa elaboración del Estudio de Factibilidad y del Estudio Definitivo que garantice su adecuada implementación.

### **EFFECTOS SOCIALES Impactos en la salud**

Las labores de construcción y operación no generan impactos negativos sobre la salud, aun así se tiene las medidas de mitigación que son aplicables; adicionalmente el proyecto apoyará el reforzamiento del equipamiento de los centros de Salud en su zona de influencia.

### **Impactos en el empleo**

El proyecto brindará oportunidades de empleo a los pobladores vecinos a la zona de influencia del proyecto, como también dará prioridad a la adquisición de productos y servicios locales.

Así mismo los tributos serán canalizados a la ejecución de obras de desarrollo social en la zona de influencia del proyecto.

Se ofrecerá productos de calidad a precios accesibles a la población en general.

Por todo lo anterior el proyecto es socialmente necesario en la zona indicada por todos los beneficios que puede traer consigo.

### **Análisis de Sensibilidad**

En el cuadro N° 9.3 “Análisis de sensibilidad económico”, se muestra la sensibilidad del proyecto en función del costo de capital. Se tiene que para un  $COK = 28.13\%$ , se tiene un  $VAN = 0.00$ , con una exigencia por encima de esta tasa el proyecto deja de ser rentable; mientras que para nuestro caso con un  $COK = 20.00\%$ , el  $VAN$  del proyecto es de 110,131.40, con lo cual tenemos que el proyecto es rentable y es sensible a la variación del Costo de Capital.

## **2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS**

**Agua termal - Aguas termales:** Es la que en todo momento brota de un manantial, y que tiene una temperatura superior a la media del país.

**Agua Mineromedicinal:** Agua medicinal que contiene más de un gramo de sustancia sólida disuelta por litro de agua. Posee una temperatura superior a 20 grados centígrados.

**Balneario:** Institución terapéutica donde confluyen tres elementos básicos: Agua mineral medicinal, instalaciones adecuadas para la correcta aplicación de los tratamientos termales prescritos y un equipo médico y auxiliar que dirige la utilización de los medios en cada paciente.

**Beauty Farm:** Establecimiento moderno cuyo principal objetivo es la prevención, el cuidado del cuerpo y los tratamientos de belleza. Utiliza agua normal pero que se calienta combinándola con diferentes tipos de aceites esenciales, algas y sales minerales. De igual manera se utiliza en el Spa.

**Baño:** Es la técnica que consiste en la inmersión en el agua mineral medicinal durante un tiempo y una temperatura determinados.

**Baño Termal:** Baño de agua termal con aplicación simultánea de un chorro subacuático.

**Baños Termales de Contraste (frío/calor):** Mediante cambios de temperatura en las extremidades, se ejerce una gimnasia vascular al vasodilatar con el calor y vasocontraer con el frío, que elimina la retención sanguínea y de líquidos en las extremidades.

**Cura Hidropinica:** Ingestión oral del agua a un tiempo y ritmo determinados por el médico, con efectos terapéuticos.



**Chorro a Presión:** Aplicación del agua minero-medicinal de forma manual con más o menos presión y continuidad.

**Ducha Jet o Kneipp:** Masaje por chorro de alta presión sobre todo el sistema locomotor y circulación periférica con aumento del tono.

**Ducha Vichy:** Masaje combinado seco y bajo el agua mineromedicinal.

**Drenaje Linfático:** Técnica de masaje que estimula la circulación de los líquidos retenidos en los tejidos linfáticos.

**Hamman o baño turco:** Baño de vapor realizado con fines higiénicos y terapéuticos. Consiste en el paso sucesivo por cámaras de temperatura cada vez más elevadas, hasta producir una abundante sudoración. Seguido se friccionan al usuario y se le aplica una ducha caliente seguida de otra fría. » Más información sobre hamman

**Inhalaciones:** Consiste en aplicar los gases o vapores que se desprenden de las aguas mineromedicinales. Se administran de forma colectiva o individual.

**Ionización:** Penetración de ricos productos biológicos mediante corrientes galvánicas.

**Kneippterapia:** Tratamiento que sigue la técnica descrita por Kneipp: baños calientes, fríos y templados, combinados con infusiones medicinales, dieta y ejercicio.

**Lodos:** Mezcla de sustancias orgánicas carbonosas y minerales que se utilizan con fines terapéuticos y cuya aplicación se realiza de forma externa.

**Parafangos:** Mezcla de fangos o lodos con parafina para aplicaciones en una o varias partes del organismo.

**Pediluvios:** Baño de los pies y parte de las piernas.

**Piscina Dinámica y Reeducción:** Gimnasia en piscina con ejercicios intensos con aparato de musculación. Rehabilitación articular.

**Piscina Exterior Termal:** Piscina al aire libre, con agua mineromedicinal, que permite la práctica de natación e hidrocinesiterapia, aprovechando las propiedades del agua termal, con lo que se relaja el cuerpo.

**Pulverizaciones:** Técnica inhalatoria de vapor y agua termal que ejerce su acción en faringe y senos paranasales (vías respiratorias superiores)

**Vaporario:** Producción de vapor que se aplica al cuerpo con fines terapéuticos.

## CAPÍTULO III

### MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

##### 3.1.1. Investigación Aplicada

Según el autor **P. Raúl Aco Cataldo**<sup>3</sup>, la investigación aplicada tiene por objetivo específico satisfacer necesidades relativas al bienestar de la sociedad. El tal sentido Para la realización de la investigación, se realizará un estudio de tipo aplicativo, en la medida que la evaluación económica del centro recreacional de Baños, sea rentable y atractivo a la población usuaria

##### 3.1.2. Nivel De Investigación

El Nivel de Investigación viene a ser **Descriptivo-Explicativo**, ya que el nivel de investigación descriptivo busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice y describa las tendencias de la población estudiada, así mismo, el nivel explicativo pretende establecer las causas de los eventos, sucesos que se estudian dentro de la evaluación económica del Baños del Inca.

---

<sup>3</sup> P. Raúl Aco Cataldo, "metodología de la investigación científica", primera edición-1986, pg. 61.

### 3.2. MÉTODOS

Los principales métodos a utilizar son:

**Método Deductivo.**- El método deductivo nos permite que parte de los datos generales aceptados como válidos y que, por medio de razonamiento lógico, puede deducirse varias suposiciones, lo utilizaremos para explicar las características de la evaluación económica mediante un análisis sistemático donde presentamos conceptos, principios definiciones, leyes o normas generales para llegar a lo particular que es precisamente el cuidado del medio ambiente

**Método Inductivo.**- El método inductivo es el que va de lo particular a lo general. Es decir, aquel que partiendo de casos particulares permite llegar a conclusiones generales. La ventaja de este método es que impulsa al investigador a ponerse en contacto directo con la empresa en el proceso productivo, financiero, etc.

**Método bibliográfico.**- Permitirá recurrir a realizar investigaciones utilizando: libros, revistas, folletos, internet para conocer las teorías y avances del cuidado medioambiental en general.

### **3.3. POBLACION Y MUESTRA**

#### **3.3.1. Población**

**La población está formada por los baños termales ubicados en la región de Huánuco, como son:**

1. Agua Salada El Pacifico – Mariano Dámaso Beraun - Leoncio Prado
2. Baños Termales de Batán y Calientes (Baños del Inca) – Baños - Lauricocha
3. Aguas Termo Medicinales de Tauripampa – La Unión – Dos de Mayo

#### **3.3.2. Muestra**

Para el presente trabajo de investigación, se utilizará muestras no probabilísticas, debido a que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, depende del proceso de la toma de decisiones de una persona o un grupo de personas.

El muestreo no probabilístico es aquel que trabaja con una cifra numérica precisa y sus resultados no pueden generalizarse a toda la población, ya que como lo indica su nombre se basa en un elemento de juicio o criterio humano

para decidir cuales unidades de la población son las que deben formar la muestra.

Por ello la muestra está definido por los Baños Termales de Baños de Batán y Calientes (Baños del Inca), ubicado en el Distrito de Baños, provincia de Lauricocha

### **3.4. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS**

#### **TÉCNICAS**

**Observación:**

Técnica que nos permitió observar el fenómeno, materia de investigación (Valoración Económica) registrado durante el proceso de la investigación para su posterior análisis.

**Entrevista:**

Esta técnica se utilizó para la obtención de la información mediante un dialogo sostenido entre los encargados de los Baños Termales y los investigadores a través de un encuentro formal planificado basado en una cultura de ética requerida en todo trabajo de investigación.

**Encuesta:**

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta, dirigida especialmente a los encargados del manejo operativo de los Baños Termales

## **INSTRUMENTO**

**Cuestionario.** Se utilizó con el propósito de evaluar Valoración Económica de los Baños Termales Batan y Caliente.

### **Guías de Entrevista**

Se utilizó como un instrumento de investigación, con la elaboración de preguntas específicas para la obtención de información necesaria para el desarrollo del presente trabajo.

# CAPÍTULO IV

## RESULTADOS

### 4.1. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

#### DISTRITO DE BAÑOS

##### Geografía Física

Distrito portentoso de la provincia de Lauricocha, en la región Huánuco.

- **Situación.** «La Perla del Nupe», se encuentra enclavada al Oeste de la capital provincial (Jesús). La capital Baños (a 3,409 m. de altitud, en la margen izquierda del río NUPE o BAÑOS, tributario del Marañón).
- **Coordenadas Geográficas:** Está a 10°04'22" de L.S. y 76°44'01" de L.O., en connotación al Meridiano de Greenwich.
- **Límites:** Por el Norte, con los distritos de La Unión y Rondos; al Sur, con Queropalca y Jesús; al Este, con Jesús; al Oeste, con Huallanca y la provincia de Bolognesi (dpto. de Ancash).
- **Extensión.** Es 188.33 Km<sup>2</sup>.
- **Relieve.** Su prominencia es semi- accidentado.
- **Hidrografía.** Su río principal es Huarirragra y las lagunas de Chonta y otros.



- **Clima.** Su tiempo es Templado Seco y Frío infaliblemente. Asimismo, su código de ubicación geográfica es el N° 101002 distrital.

### **Geografía: Cultural-Biocinética**

Para identificarse con la formación cultural de un distrito es necesario conocer los siguientes:

- **Recursos Turísticos.** En el cual se enuncia:
  - **Aguas Termales De Baños.** Corresponde al mismo distrito, a una altitud de 3,650 m.s.n.m., fue uno de los famosos Baños del Inca, fuentes mineras medicinales inmensas, existiendo pozas y manantiales de diferentes temperaturas, una de ellos está en constante ebullición, otras tibias, todas con propiedades curativas. El pueblo tiene hoteles y restaurantes básicos.
  - **Capilla Señor de Mayo.** Está en la misma Villa. Según tradición apareció en una roca de gran tamaño que ahora sirve como altar mayor de la capilla. Esta imagen de Jesús crucificado se expande en alto relieve; por ello Fray Santo Toribio de Mogrovejo visitó en dos oportunidades.
  - **Caminos Incaicos.** Es el que cruza el complejo arqueológico de Cónoc, que conduce a: Huánuco Marca,

Chavín, Cajamarca, Quito, Jauja y Cusco. Y sus torreones que sirven de observatorios.

- **Valle del Nupe.** Está configurado como una zona agrícola y ganadera.

El río tiene una gran cantidad de truchas; y sirve para la natación y el canotaje.

- **Quilcas:** Diablomachay, Algaytanan, Shinshapata, Altosmachay, Intitashga y otros. Además, tenemos la incomparable vista de la laguna de Chonta, que se encuentra localizada en Huarirragra; el oscilante panorama de la laguna de Tucto, ubicada en el río Blanco.
- **Folklore:** Pallas, Huayno, Ruco, Muliza, Pasacalle, Mojjigangas, Huaylas (Ayhualay Huaca en Condor-cancha), Huaca Marçay.
- **Festividades:** Calixtura (febrero); Semana Santa (abril); Fiesta Patronal (mayo); Señor de Mayo (1-6-mayo); Fiestas Patrias (28-julio); Fiestas Navideñas (25-diciembre) y estos acontecimientos se llevan a cabo en el mismo pueblo.



## **Geografía Política**

Abarca lo siguiente: **NOMBRE DE BAÑOS**. El Verbo surge para caracterizar al medio ambiente y su consiguiente invitación al poblador lugareño a beneficiarse con el aseo personal, creíblemente, por la abundancia de aguas termo-medicinales de Conog. Así, el área de la actual población fue llamada por los naturales «Conog», que en castellano significa «caliente». Es decir, la zona siempre contó con muchísimos pozos naturales de aguas termo-medicinales, donde los incas construyeron unas termas o recintos espaciales para tomar baño o sumersión. **HISTORIA**. Sin duda los españoles al fundar el pueblo, le pusieron el nombre de Nuestra Señora de la Concepción de Coni. En la relación del Virrey Enríquez, en 1,583, aparece como «Pueblo de Concepción de Coni», del Repartimiento de los Ancas y Yacas, del Corregimiento de Huamalíes. En el Reglamento Provisorio de San Martín, del 12 de febrero de 1,821, figura «BAÑOS»; o sea que fue en los comienzos de la época republicana que la palabra nominativa se castellanizó y pluralizó. Y aunque fue cabeza de repartimiento, asignada a la jurisdicción del Corregimiento de Huamalíes, la población autóctona mantuvo una posición predominante; pues, según el censo de 1,792, contaba con 2,596 habitantes, de los cuales eran naturales 1,830 y mestizos 674 respectivamente. **CREACIÓN**. Se formó en la época

de la Independencia, como anexo de la provincia de Huamalíes. Fue elevado a la categoría de distrito por Ley N° 16566 del 5 de mayo de 1,967, asimismo, a la jerarquía de Villa, en el gobierno de Fernando Belaúnde Terry y por Ley 26458 del 31 de mayo de 1,995, conforma la provincia de Lauricocha, en el gobierno de A.F.F. **POBLACIÓN.** Es 6,477 habitantes (3,317 masculina y 3,160 femenina), según E.O. de 30-06-98-2,000. **POBLACIÓN ELECTORAL.** Es 2,163 ciudadanos (E.O. 98-2,000). **CENTROS POBLADOS:** Acapa, Seccha, Huaracayoc, Buena Vista, Río Blanco, Santa Rosa, Ucupampa, Santa María, Condorcancha, Puca Puca, Pariamayo, Izcorragra, Bandera Puqui.

### **Geografía Económica**

Está comprendida por:

- **Carretera.** Su rodadura es trocha carrozable.
- **Distancia.** Es 106.7 Kms. a la ciudad de Huánuco.
- **Producciones.** Consta de:
  - **Agrícola.** Produce papas, maíz amiláceo, oca (oxadis tuberosas), cebada, verduras, alfalfa, olluco, mashua. Además, entre su flora tenemos gongapa, carhua-casha, macha macha, gramíneas, rayán o sauco, quisuar, taya, quinal, rayán, chilca, arracacha, quinua, calabaza, tarwi, caigua.

- **Ganadería.** Consta de ovinos, vacunos (razas: Brown Swiss, Hosltein y Merino), equino y crían alpaca. Asimismo, dentro de su fauna salvaje comprende zorzal gris y negro, huipcho, zorro, vizcacha, perdiz, algay o dominico.
- **Minería.** Existen plata, oro, carbón de piedra, zinc, mercurio, cobre.

**FUENTE:** ECHEVARRIA ROBLES, Guillermo. "Huánuco: Tratado de Geografía".Ediciones Gajeq, 2003 "

Los Baños Termales de Batán y Calientes se encuentran en el distrito de Baños y son conocidas en conjunto como los Baños del Inca; ya que se dice que antiguamente este lugar era un paso de descanso para la élite incaica. Dicho hecho se podría ver sustentado en el material y forma de construcción de las pozas de Batán, mismas que se encuentran hechas con lajas de piedra colocadas unas sobre otras; aunque el complejo, debido a su uso turístico, actualmente también presenta estructuras más modernas, en la forma de piscinas, por lo que el ingreso al lugar no es gratuito, aunque presenta un precio módico.

Las aguas termales de Batán y Calientes, son recomendadas en especial para aquellas personas que estén interesadas en tratar enfermedades relacionadas a males óseos, musculares, respiratorios e incluso articulares. Hay que tener presente que existen baños tanto en complejos como al aire libre, y de diferentes características debido a lo anterior.

La popularidad del lugar, ha hecho que actualmente este no solo cuente con piscinas modernas instaladas para captar el agua de los manantiales térmicos (mismas que son temperadas para el uso de los visitantes), sino que también presenta aquel un sauna natural que fuera hecho sobre una de las antiguas termas.

Actualmente, para poder llegar al complejo es necesario tomar un bus que vaya desde el distrito de Baños al complejo termomedicinal, del que dista por 2 Km. Para ingresar a estas fuentes termomedicinales, el visitante solo debe realizar un pago de S/3.00 por boleto adulto, con descuento de 50% para niños. Se recomienda visitar estas termas entre los meses de abril a octubre, y se debe tener en cuenta que solo se permite el acceso de turistas entre las 9 de la mañana, y las 5 de la tarde.

Para llegar al distrito de Baños, donde el complejo mineromedicinal se encuentra, se debe viajar desde Huánuco hacia Jesús, desde este segundo punto hasta Jivia, y de Jivia hasta Baños. Estos recorridos se pueden seguir en bus turístico, y el tiempo estimado de viaje hasta el distrito es de poco menos de seis horas.

Hay que tener presente que en la misma zona de las fuentes termomedicinales no existen más que kioskos para atender a los visitantes; si se quiere acceder a alojamientos y restaurantes, hay que dirigirse al distrito de Baños, a pocos minutos del complejo; se debe tener presente que estos son establecimientos modestos, pero de muy buen trato. Otros recursos se pueden hallar en la

misma ciudad de Huánuco, a casi seis horas de este atractivo turístico.

El resultado de las encuestas tomadas de los 382 comuneros activos registrados en la comunidad de Baños, de los cuales los residentes permanentes entrevistados fueron de 340, sobre los Baños Termales de Baños de Batán y Calientes (Baños del Inca), ubicado a 2 km de la población del Distrito de Baños, provincia de Lauricocha, y estos fueron los resultados:

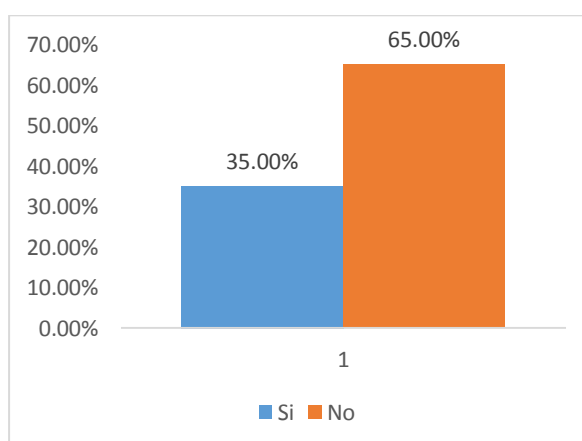
1. ¿Sabe usted que es el Desarrollo del Turismo?

CUADRO N° 01

|    | fi  | hi   |
|----|-----|------|
| Si | 119 | 0.35 |
| No | 221 | 0.65 |
|    | 340 | 1    |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 01



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro N° 01 y su grafico resulta que un 65% de encuestados dijo no saber que es el desarrollo del

turismo, asimismo un 35% dijo si conocer lo que es el desarrollo del turismo, sin embargo no supieron contestar exactamente de qué se trata.

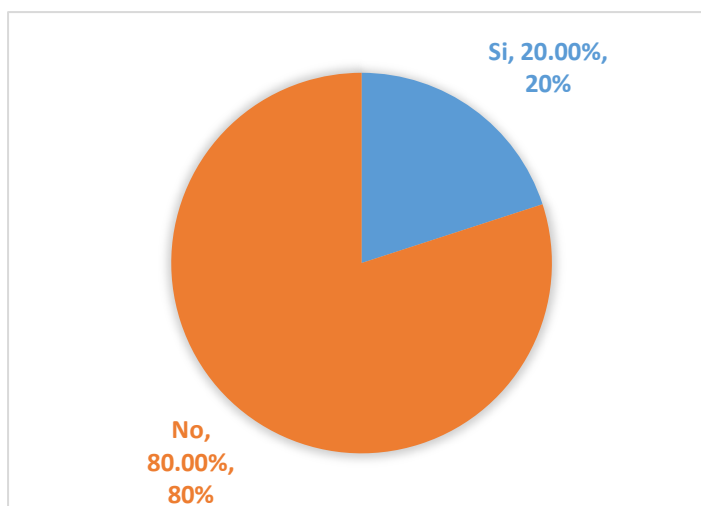
2. ¿Recibe usted ingresos por turismo de forma directa o indirecta en su comunidad?

CUADRO N° 02

|    | fi  | hi   |
|----|-----|------|
| Si | 68  | 0.20 |
| No | 272 | 0.80 |
|    | 340 | 1    |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 02



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del Cuadro N° 02 se observa que un 80% de encuestados dijeron no recibir ingresos por turismo, ya que mencionaron que aunque la llegada de turistas aumente su sueldo no varía, y un 20% dijo recibir ingresos por turismo ya que



trabajan en la ciudad como empleados de empresas de servicios turísticos.

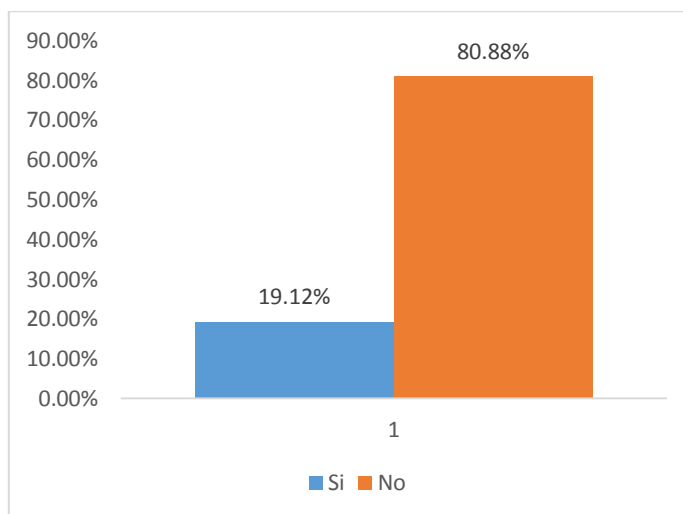
3. ¿Usted ha formado parte de alguna capacitación que le permita integrarse a la actividad turística?

CUADRO N° 03

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 65  | 0.1912 |
| No | 275 | 0.8088 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 03



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del Cuadro N° 03 se observa que un 80.88% de los encuestados dijo no recibir capacitación alguna acerca de temas turísticos, asimismo solo un 19.12% dijo haber recibido capacitación en alguna ocasión sin embargo esta fue dada por la empresa privada.

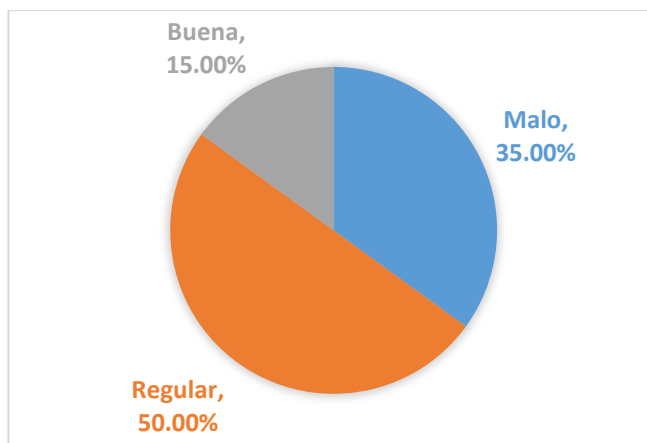
4. ¿Cómo calificaría la situación económica actual del Centro Turístico Batán y Calientes?

CUADRO N° 04

|         | fi  | hi   |
|---------|-----|------|
| Malo    | 119 | 0.35 |
| Regular | 170 | 0.50 |
| Buena   | 51  | 0.15 |
|         | 340 | 1    |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 04



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro y gráfico N° 04 se obtiene que un 50% de encuestados mencionó que la situación económica de su sector turística es regular, por otro lado un 35% opina que su situación económica es mala, y un 15% opina que su situación económica es buena, sin embargo se trata de sectores más cercanos a la ciudad de Baños.

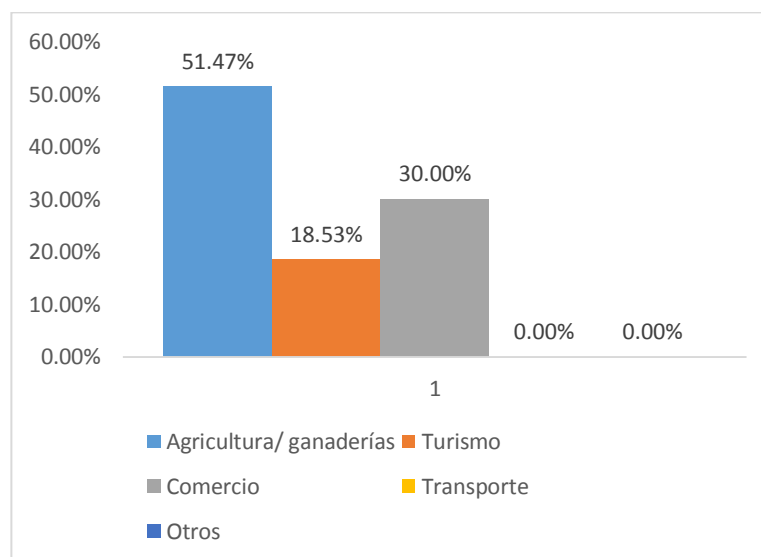
## 5. ¿A qué actividad económica se dedica usted?

CUADRO N° 05

|                         | fi  | hi     |
|-------------------------|-----|--------|
| Agricultura/ ganaderías | 175 | 0.5147 |
| Turismo                 | 63  | 0.1853 |
| Comercio                | 102 | 0.30   |
| Transporte              | 0   | 0      |
| Otros                   | 0   | 0      |
|                         | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 05



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro y grafico N° 05 se ha determinado que un 51.47% de encuestados, se dedica a la agricultura y ganadería de alguna forma, un 30% de encuestados se dedica al comercio de diversa índole, y un 18.53% realiza actividades netamente turísticas.

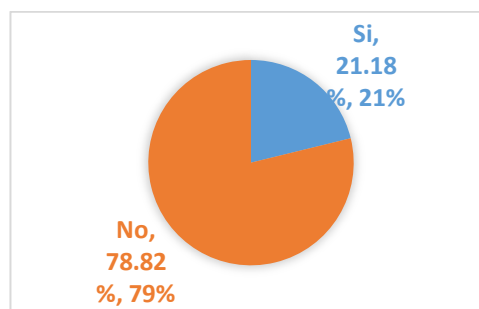
6. ¿Usted tiene conocimiento básico acerca del idioma como es el inglés?

CUADRO N° 06

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 72  | 0.2118 |
| No | 268 | 0.7882 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 06



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro y grafico N° 06 observamos que un 78.82% de encuestados de los trabajadores del centro turístico no tienen conocimientos básicos acerca del inglés, y un 21.18% de encuestados tiene noción básica del idioma inglés.

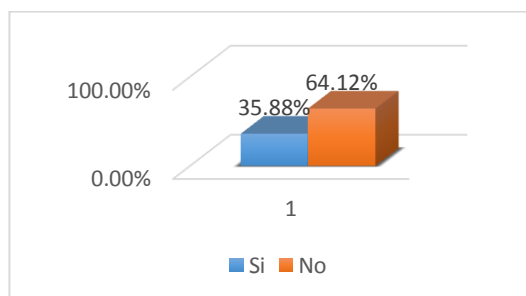
7. ¿Conoce usted como se debe tratar al turista en Batán y Calientes?

CUADRO N° 07

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 122 | 0.3588 |
| No | 218 | 0.6412 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 07



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro y gráfico N° 07 se ha determinado que un 64.12% respondió no conocer cómo se debe tratar al turista, y un 35.88% mencionó que sí podrían manejar el trato al turista, aunque el idioma puede dificultar el proceso.

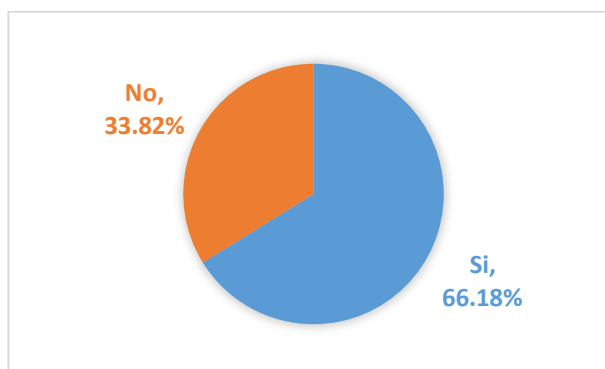
8. ¿Conoce usted de algún proyecto turístico que existe en su comunidad?

CUADRO N° 08

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 225 | 0.6618 |
| No | 115 | 0.3382 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 08



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro y grafico N° 08 se establece que un 66.18% de encuestados dijo conocer proyectos turísticos en su comunidad de influencia y un 33.82% dijo no conocer o recordar proyectos turísticos en su comunidad turística.

9. Señale cuál de los siguientes elementos existen en el sector donde vive:
- Calles Afirmadas
  - Baños públicos
  - Servicios de Internet
  - Estación de policía

Resultados por cada elemento

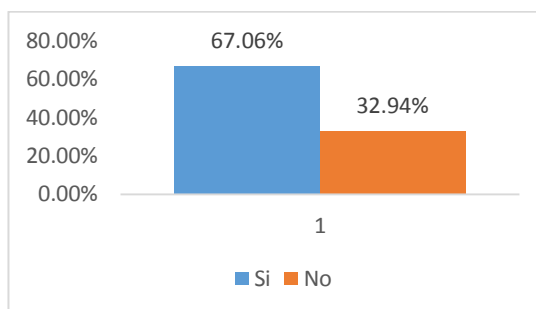
- Calles Asfaltadas

CUADRO N° 09

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 228 | 0.6706 |
| No | 112 | 0.3294 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 09



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del cuadro y grafico N° 09 se observa que el 67.06% de encuestados señala que no tienen calles afirmadas en su sector, y que un 32.94% menciona que si existen calles afirmadas en su lugar de residencia.

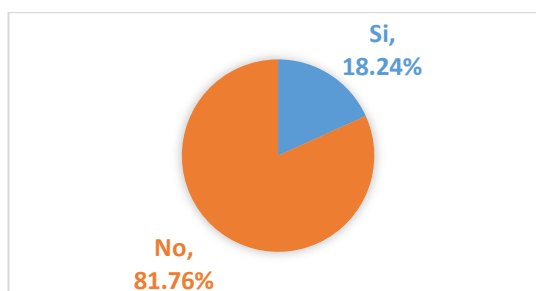
b) Baños públicos

CUADRO N° 10

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 62  | 0.1824 |
| No | 278 | 0.8176 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 10



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del Cuadro y Grafico N° 10 se ha determinado que el 81.76% de encuestados mencionan que en su sector no existen baños públicos, y solo un 18.24% de los encuestados dijo que existen baños públicos en su sector de residencia.

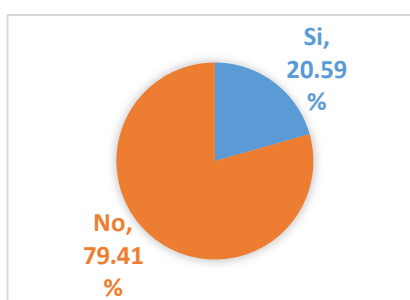
c) Servicios de Internet

CUADRO N° 11

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 70  | 0.2059 |
| No | 270 | 0.7941 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 11



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del Cuadro y Grafico N° 11 se observa que un 79.41% de los encuestados mencionan que no existen Internet en el lugar de su residencia, y que un 20.59% señalan que si existen internet en el lugar de residencia.



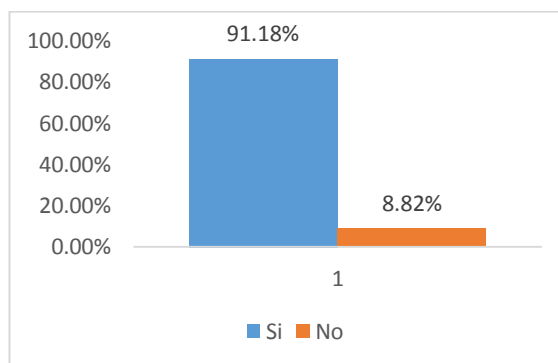
## d) Estación de policía

CUADRO N° 12

|    | fi  | hi     |
|----|-----|--------|
| Si | 310 | 0.9118 |
| No | 30  | 0.0882 |
|    | 340 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 12



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Del Cuadro y Grafico N° 12 se observa que un 91.18% de los encuestados mencionan que, si existe estación de policía en el lugar de su residencia, y que un 8.82% señalan que no existen estación de policía en el lugar de residencia.

Resultados de la encuesta realizada a los trabajadores del centro turístico.

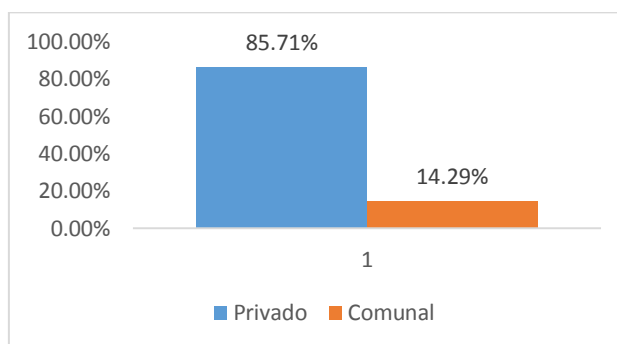
1. ¿Su servicio se considera privado? ¿o la comunidad recibe algún ingreso del mismo?

CUADRO N° 13

|         | fi | hi     |
|---------|----|--------|
| Privado | 12 | 0.8571 |
| Comunal | 2  | 0.1429 |
|         | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 13



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

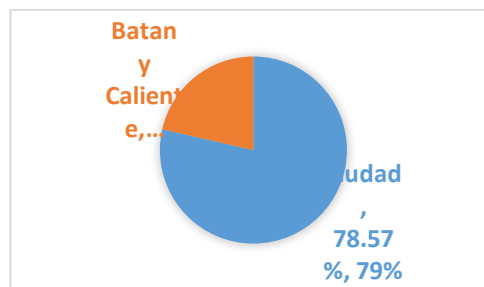
2. ¿El turista que ocupa usualmente los servicios lo hace desde la ciudad o en el mismo Batán y Caliente?

CUADRO N° 14

|                  | fi | hi     |
|------------------|----|--------|
| Ciudad           | 11 | 0.7857 |
| Batán y Caliente | 3  | 0.2143 |
|                  | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 14



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

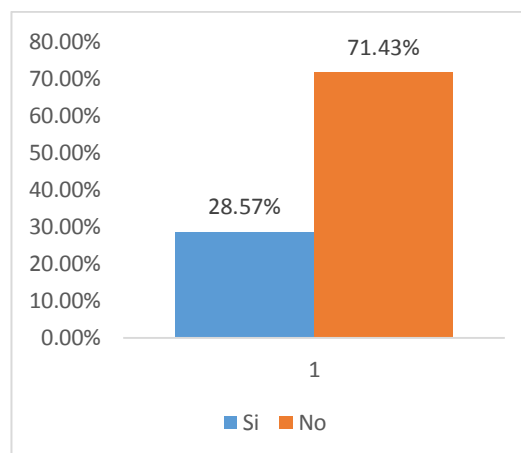
3. ¿Ud. aporta de alguna manera a la protección de los recursos turísticos de Batán y Caliente?

CUADRO N° 15

|    | fi | hi     |
|----|----|--------|
| Si | 4  | 0.2857 |
| No | 10 | 0.7143 |
|    | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 15



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

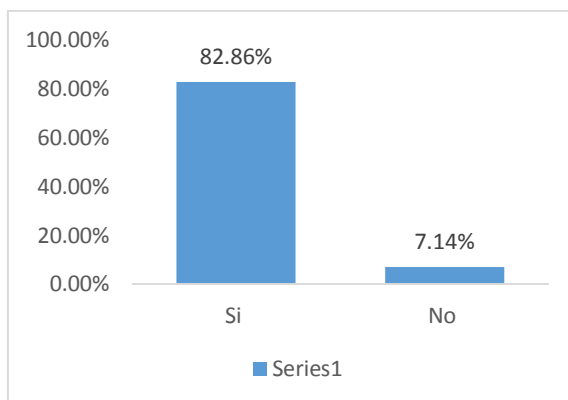
4. ¿Estaría de acuerdo con la implementación de un turismo sostenible y que se enfoque en la protección del ecosistema?

CUADRO N° 16

|    | fi | hi     |
|----|----|--------|
| Si | 13 | 0.8286 |
| No | 1  | 0.0714 |
|    | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 16



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

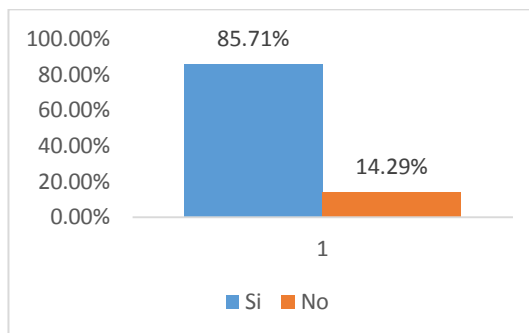
5. ¿Considera que se vería beneficiado Ud. y la comunidad por el crecimiento del turismo?

CUADRO N° 17

|    | fi | hi     |
|----|----|--------|
| Si | 12 | 0.8571 |
| No | 2  | 0.1429 |
|    | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 17



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

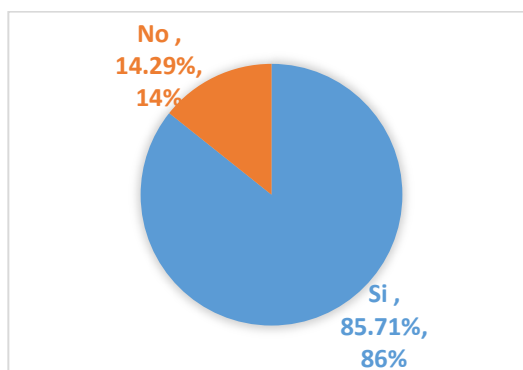
6. ¿Trabajaría en conjunto con la comunidad para promover el turismo sostenible?

CUADRO N° 18

|    | fi | hi     |
|----|----|--------|
| Si | 12 | 0.8571 |
| No | 2  | 0.1429 |
|    | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 18



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

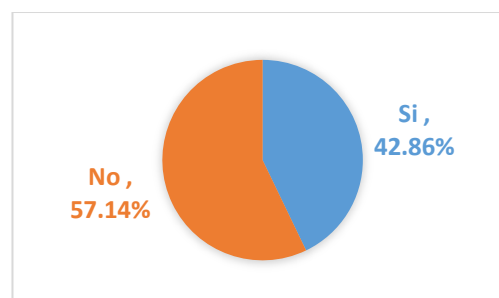
7. ¿Se contratan para la prestación de sus servicios a miembros de la comunidad de Baños?

CUADRO N° 19

|    | fi | hi     |
|----|----|--------|
| Si | 6  | 0.4286 |
| No | 8  | 0.5714 |
|    | 14 | 1      |

Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

GRAFICO N° 19



Fuente: Elaboración propia de los Tesistas

Resultados de la entrevista realizada a los funcionarios encargados de la Administración de los Baños Batán y Caliente de la Municipalidad Distrital de Baños.

1. ¿Cómo considera que es la gestión del municipio en cuanto al turismo en Baños?

A partir de que se ha asumido la gestión municipal con las nuevas autoridades, se ha priorizado en la mejora de las infraestructuras

turísticas para promover el turismo de Baños, hace publicidad a nivel local y también a nivel regional, y nosotros los funcionarios evaluamos cada mes los servicios turísticos que se ofrecen a los visitantes dentro de la ciudad.

2. ¿Considera usted que se ha priorizado en promover un turismo sostenible?

De hecho, la gestión actual viene promoviendo el turismo en general y el turista visitante, visita, usa servicios de alimentación, alojamiento, guías turísticas, sobre todo cuando van hacer caminatas desde la ciudad hasta los baños termales contratan guías que son pobladores del sector que conoce, en este periodo de gobierno se capacito a unos 8 pobladores para que trabajen como guías.

3. ¿Cuál ha sido la inversión realizada en turismo y como se ha distribuido?

La inversión en los baños termales es autofinanciada, al año se invierten como unos seiscientos mil soles los ingresos se utiliza para la organización de los sueldos de toda la administración de desarrollo turístico, de los jardineros que se encargan de la parte ornamental de la ciudad, servicio de limpieza, servicios de vigilancia, publicidad, señalización, entre otros, construcción y

rehabilitación de algunos lugares como miradores, camino de ingreso y salida.

4. ¿Cree usted que el medio ambiente está siendo afectado por el turismo actual?

Dentro de los turistas contamos con visitantes extranjeros y nacionales, en ello se observa que los turistas extranjeros son más cuidadosos, mientras que los turistas nacionales y locales botan basura en los ambientes internos de los baños y en calles y cosas por el estilo, pero el personal contratado de limpieza se encarga de juntar las basuras de las calles y las instalaciones de los baños termales, además la ciudad cuenta con servicios higiénicos públicos, lo que reduce la necesidad de hacer pozos sépticos.

5. ¿Considera que se está explotando de manera adecuada los recursos turísticos de los Baños Batán y Caliente?

La Municipalidad hace todo lo que está a su alcance, un buen sector de la comunidad no aprovecha los recursos que tiene o mejor dicho no se benefician con los recursos del Baño Batán y Calientes teniendo actividades como la venta de artesanías o cosas así que a los turistas les gusta mucho, lo único que provechan la venta de queso que viene de los alrededores de la Ciudad de Baños.



6. ¿Qué aporte al turismo ejercen las comunidades rurales de la Ciudad de Baños?

Las Comunidades Rurales tienen bellos paisajes, ríos, cascadas, animales y flores, turísticamente ese es el aporte, como comunidad no aportan significativamente porque no se han incluido a la industria turística municipal porque se dedican mucho a la agricultura y ganadería.

7. ¿Cuál ha sido la gestión de la municipalidad en las comunidades rurales?

La Municipalidad dentro de su política hace esfuerzos para incentivar el turismo en los Baños de Batán y Calientes ya que aquí es donde se concentra la mayor parte del turismo, por otro lado en la Ciudad y los alrededores, se recorren en el alojamiento y la comida.

8. ¿La Municipalidad ha planificado capacitaciones a la comunidad en cuanto al turismo de Batán y Calientes?

Durante la gestión municipal poco se ha hecho en las capacitaciones a la comunidad en cuanto al turismo de los baños de Batán y Caliente, debido a su atracción que es conocido de muchos años atrás gracias a la difusión por parte del Instituto de Cultura de Huánuco, más bien se promueve las ferias gastronómicas anuales donde participan las comunidades exponiendo sus productos agropecuarios que como bandera lo tienen al queso y sus derivados.

## VALORACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

### INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Dentro de la valoración económica y financiera, el punto de partida es la estimación de la inversión inicial requerida, así como con la definición de las fuentes de financiamiento para dicha inversión. Tanto la inversión como el financiamiento, se detallan a continuación.

#### **1.1 Estructura de Inversión Inicial**

La inversión inicial se ha dividido en tres componentes: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo, los cuales se detallan en el cuadro a continuación con el monto estimado.

|                                      |                       |
|--------------------------------------|-----------------------|
| Construcción                         | 240,000               |
| Remodelación, muebles y equipos      | 78,000                |
| Decoración                           | 27,000                |
| Selección y Capacitación de Personal | 8,000                 |
| Creación, Diseño Página Web          | <u>5,400</u>          |
| <b>Total</b>                         | <b><u>358,400</u></b> |

Componentes de la Inversión Inicial Inversión total de S/. 358,000 para el inicio del proyecto.

Esta forma de estructura de la inversión será muy útil para las estimaciones de depreciación, flujo de caja y estados financieros.

Para la implementación del proyecto se está optando por la alternativa de concesión-alquiler del terreno por lo cual no hay un costo de compra de terreno dentro de la inversión de activos fijos (se hizo la evaluación de ambas

alternativas para tomar la decisión). El motivo por el cual se ha optado por la opción de concesión-alquiler del terreno es por temas de rentabilidad, tal como se explicará más adelante en ese punto.

Por otro lado, el costo de capital se ha estimado en base al efectivo necesario tanto para iniciar operaciones como para sostener el proyecto en los primeros meses de crecimiento. Se verá más detalle en los puntos de costos y flujo de caja.

## 1.2. Estructura de Financiamiento

Para financiar esta inversión, se tendrá una estructura mixta de capital propio y deuda, pues los recursos propios no serán suficientes para cubrir el montototal.

Además la relación 70/30 entre deuda y capital (D/C) está dentro de lo que normalmente ocurre y se recomienda para proyectos sobre empresas ya en marcha.

| Fuente de financiamiento  | S/ 350,000 | Proporción (D/C) |
|---------------------------|------------|------------------|
| Capital Propio            | 99,400     | 28.4%            |
| Deuda (Préstamo Bancario) | 250,600    | 71.6%            |

*Cuadro de fuentes de financiamiento Distribución recomendada. 307«  
de inversión propia.*

### 1.3. Cronograma de Pago Deuda

La deuda será un préstamo a 10 años con cuota constante, cuyo cronograma de pago se muestra, con un tasa efectiva anual. de 9%, de acuerdo a lo revisado en el mercado financiero.

|    | Saldo inicial | cuota  | Amortización | Interes | Saldo final |
|----|---------------|--------|--------------|---------|-------------|
| 1  | 250,600       | 39,049 | 16,495       | 22,554  | 234,105     |
| 2  | 234,105       | 39,049 | 17,979       | 21,069  | 216,126     |
| 3  | 216,126       | 39,049 | 19,597       | 19,451  | 196,529     |
| 4  | 196,529       | 39,049 | 21,361       | 17,688  | 175,168     |
| 5  | 175,168       | 39,049 | 23,283       | 15,765  | 151,885     |
| 6" | 151,885       | 39,049 | 25,379       | 13,670  | 126,506     |
| 7  | 126,506       | 39,049 | 27,663       | 11,386  | 98,843      |
| 8  | 98,843        | 39,049 | 30,153       | 8,896   | 68,691      |
| 9  | 68,691        | 39,049 | 32,866       | 6,182   | 35,824      |
| 10 | 35,824        | 39,049 | 35,824       | 3,224   | 0           |

*Tabla 4.2 Cronograma de Pago de Deuda*

*Cuotas y sus componentes con TEA de 9% a pagaren 10 años.*

### 1.4. Costo Ponderado de Capital

Con la estructura del financiamiento definida, se procede a calcular el costo anual de cada componente de dicha estructura.

Como se sabe, el costo de capital propio viene a ser el costo de oportunidad del inversionista, estimado en 15%.

El costo del préstamo viene a ser la TEA de 9% afectado por un 71.6% debido al escudo fiscal que genera el 30% de

Impuesto a la Renta, lo que nos da un costo neto de la deuda de 6.44%.

Con esto, ya se puede calcular un costo ponderado anual (%) según la proporción de cada componente en el financiamiento, obteniéndose un 8.56% de costo neto anual de capital.

|                          |               |           |              |
|--------------------------|---------------|-----------|--------------|
| Capital propio           | 28.40%        | 15%       | 15%          |
| <u>Deuda (Ptamo Bco)</u> | <u>71.60%</u> | <u>9%</u> | <u>6.44%</u> |
| Total                    | 100%          |           | 8.56%        |

Cálculo del Costo Ponderado de Capital Ponderación entre costo capital propio y costo de la deuda

### 1.5. *Proyección de Ventas*

| MES | AÑO 1       |        | AÑO 2       |        |
|-----|-------------|--------|-------------|--------|
|     | N° Clientes | Monto  | N° Clientes | Monto  |
| ENE | 65          | 9,995  | 115         | 17,683 |
| FEB | 75          | 11,532 | 110         | 16,914 |
| MAR | 95          | 14,607 | 120         | 18,452 |
| ABR | 130         | 19,989 | 155         | 23,833 |
| MAY | 120         | 18,452 | 125         | 19,220 |
| JUN | 125         | 19,220 | 125         | 19,220 |
| JUL | 155         | 23,833 | 155         | 23,833 |
| AGO | 125         | 19,220 | 125         | 19,220 |
| SET | 125         | 19,220 | 125         | 19,220 |
| OCT | 125         | 19,220 | 125         | 19,220 |
| NOV | 125         | 19,220 | 125         | 19,220 |
| DIC | 115         | 17,683 | 115         | 17,683 |

*Proyección Mensual de Ventas Primeros 2 años*

### Flujo de Caja Proyectado para Balance

|                                       | Inicio         | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          | Año 6          | Año 7          | Año 8          | Año 9          | Año 10         |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Ingresos</b>                       |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| Venta en efectivo                     | 0              | 212,193        | 233,719        | 247,742        | 260,130        | 270,535        | 278,651        | 287,010        | 287,010        | 287,010        | 287,010        |
| Capital Propio                        | 99,400         | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Préstamo Banco                        | 250,600        | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>Ingresos Totales</b>               | <b>350,000</b> | <b>212,193</b> | <b>233,719</b> | <b>247,742</b> | <b>260,130</b> | <b>270,535</b> | <b>278,651</b> | <b>287,010</b> | <b>287,010</b> | <b>287,010</b> | <b>287,010</b> |
| <b>Egresos</b>                        |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| Inversión Activos Fijos e Intangibles | 342,000        |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| Inversión Capital de Trabajo          | 3,120          | 3,128          | 2,756          | 2,564          | 2,154          | 1,680          | 1,731          | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Gastos Reparación y Mantenimiento     | 0              | 10,450         | 10,840         | 11,194         | 11,525         | 11,803         | 12,020         | 12,243         | 12,243         | 12,243         | 12,243         |
| Compras para Comida                   | 0              | 19,208         | 20,484         | 21,642         | 22,724         | 23,633         | 24,342         | 25,072         | 25,072         | 25,072         | 25,072         |
| Gastos de Otros Servicios             | 0              | 8,544          | 9,111          | 9,626          | 10,108         | 10,512         | 10,827         | 11,152         | 11,152         | 11,152         | 11,152         |
| Gastos de Combustible                 | 0              | 8,606          | 9,178          | 9,697          | 10,182         | 10,589         | 10,907         | 11,234         | 11,234         | 11,234         | 11,234         |
| Sueldos del Personal                  | 0              | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         | 56,000         |
| Alquiler de auto                      | 0              | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         | 14,400         |
| Concesión de Terreno                  | 0              | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         | 19,200         |
| Servicios públicos                    | 0              | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          | 3,151          |
| Licencia de Operación                 | 0              | 2,122          | 2,337          | 2,477          | 2,601          | 2,705          | 2,787          | 2,870          | 2,870          | 2,870          | 2,870          |
| Gastos Publicidad                     | 0              | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         | 17,331         |
| Comisiones de Ventas                  | 0              | 1,053          | 1,159          | 1,229          | 1,290          | 1,342          | 1,382          | 1,424          | 1,424          | 1,424          | 1,424          |
| Amortización de préstamo              | 0              | 16,495         | 17,979         | 19,597         | 21,361         | 23,283         | 25,379         | 27,663         | 30,153         | 32,866         | 35,824         |
| Gastos Financieros                    | 0              | 22,554         | 21,069         | 19,451         | 17,688         | 15,765         | 13,670         | 11,386         | 8,896          | 6,182          | 3,224          |
| Impuesto a la Renta                   | 0              | 1,012          | 6,977          | 10,843         | 14,319         | 17,371         | 21,850         | 24,524         | 25,271         | 26,085         | 26,973         |
| <b>Egresos Totales</b>                | <b>348,120</b> | <b>203,253</b> | <b>211,973</b> | <b>218,403</b> | <b>224,034</b> | <b>228,766</b> | <b>234,976</b> | <b>237,650</b> | <b>238,397</b> | <b>239,211</b> | <b>240,098</b> |

## Flujo de Caja del Periodo

|                                 |       |        |        |        |         |         |         |         |         |         |         |
|---------------------------------|-------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Saldo Neto (Ingresos - Egresos) | 4,880 | 8,940  | 21,746 | 29,339 | 36,096  | 41,769  | 43,675  | 49,361  | 48,614  | 47,800  | 46,912  |
| Caja Inicial                    | 0     | 4,880  | 13,820 | 35,566 | 64,905  | 101,001 | 142,770 | 186,445 | 235,806 | 284,420 | 332,219 |
| Caja Final                      | 4,880 | 13,820 | 35,566 | 64,905 | 101,001 | 142,770 | 186,445 | 235,806 | 284,420 | 332,219 | 379,131 |

## Flujo de Caja Proyectado para Rentabilidad Economica

## Ingresos

|                   |        |         |        |        |         |        |        |        |        |        |        |
|-------------------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Venta en efectivo | 0      | 212,193 | 233,71 | 247,74 | 260,130 | 270,53 | 278,65 | 287,01 | 287,01 | 287,01 | 287,01 |
| Préstamo Banco    | 250,60 | 0       | 0      | 0      | 0       | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      |
| Valor Residual    | 0      | 0       | 0      | 0      | 0       | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 120,00 |
| Ingresos Totales  | 250.60 | 212.19  | 233.71 | 247.74 | 260.13  | 270.53 | 278.65 | 287.01 | 287.01 | 287.01 | 407.01 |

## Egresos

|   |        |        |        |        |        |       |        |        |        |        |        |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Inversión Activos Fijos e<br>Inversión Capital de Trabajo | 342,00 |        |        |        |        |       |        |        |        |        |        |
| Gastos Reparación y<br>Compras para Comida                | 0      | 10,45  | 10,84  | 11,19  | 11,525 | 11,80 | 12,02  | 12,24  | 12,24  | 12,24  | 12,24  |
| Gastos de Otros Servicios                                 | 0      | 8,544  | 9,111  | 9,626  | 10,108 | 10,51 | 10,827 | 11,152 | 11,152 | 11,15  | 11,15  |
| Gastos de Combustible                                     | 0      | 8,606  | 9,178  | 9,697  | 10,182 | 10,58 | 10,907 | 11,234 | 11,23  | 11,23  | 11,23  |
| Sueldos del Personal                                      | 0      | 56,000 | 56,000 | 56,000 | 56,000 | 56,00 | 56,000 | 56,000 | 56,000 | 56,000 | 56,000 |
| Alquiler de auto  | 0      | 14,40  | 14,40  | 14,40  | 14,400 | 14,40 | 14,400 | 14,400 | 14,40  | 14,40  | 14,40  |
| Concesión de Terreno                                      | 0      | 19,20  | 19,20  | 19,20  | 19,20  | 19,20 | 19,200 | 19,200 | 19,20  | 19,20  | 19,20  |
| Servicios públicos  | 0      | 3,151  | 3,151  | 3,151  | 3,151  | 3,15  | 3,151  | 3,151  | 3,151  | 3,151  | 3,151  |
| Licencia de Operación                                     | 0      | 2,122  | 2,337  | 2,477  | 2,601  | 2,70  | 2,787  | 2,870  | 2,870  | 2,870  | 2,870  |
| Gastos Publicidad   | 0      | 17,33  | 17,33  | 17,33  | 17,331 | 17,33 | 17,331 | 17,331 | 17,331 | 17,33  | 17,33  |

|                                  |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Comisiones de Ventas             | 0             | 1,053         | 1,159         | 1,229         | 1,290         | 1,34          | 1,382         | 1,424         | 1,424         | 1,424         | 1,424         |
| Amortización de préstamo         | 0             | 16,49         | 17,979        | 19,597        | 21,361        | 23,28         | 25,379        | 27,663        | 30,153        | 32,866        | 35,824        |
| Gastos Financieros               | 0             | 22,554        | 21,069        | 19,451        | 17,688        | 15,76         | 13,670        | 11,386        | 8,896         | 6,182         | 3,224         |
| Impuesto a la Renta              | 0             | 1,012         | 6,977         | 10,843        | 14,319        | 17,37         | 21,850        | 24,524        | 25,271        | 26,085        | 26,973        |
| <b>Egresos Totales</b>           | <b>345,12</b> | <b>203,25</b> | <b>211,97</b> | <b>218,40</b> | <b>224,03</b> | <b>228,76</b> | <b>234,97</b> | <b>237,65</b> | <b>238,39</b> | <b>239,21</b> | <b>240,09</b> |
| <b>Flujo de Caja del Periodo</b> |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Saldo Neto (Ingresos - Egresos)  | -94,520       | 8,940         | 21,746        | 29,339        | 36,096        | 41,769        | 43,675        | 49,361        | 48,614        | 47,800        | 166,912 ,     |



### Flujo de Caja Proyectado para Rentabilidad Financiera

|                                  | Inicio          | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         | Año 6         | Año 7          | Año 8         | Año 9         | Año           |
|----------------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Ingresos</b>                  |                 |               |               |               |               |               |               |                |               |               |               |
| Venta en efectivo                | 0               | 212,193       | 233,71        | 247,74        | 260,130       | 270,53        | 278,65        | 287,01         | 287,01        | 287,01        | 287,01        |
| Préstamo Banco                   | 0               | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              | 0             | 0             | 0             |
| Valor Residual                   | 0               | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              | 0             | 0             | 120,00        |
| <b>Ingresos Totales</b>          | <b>0</b>        | <b>212,19</b> | <b>233,71</b> | <b>247,74</b> | <b>260,13</b> | <b>270,53</b> | <b>278,65</b> | <b>287,01</b>  | <b>287,01</b> | <b>287,01</b> | <b>407,01</b> |
| <b>Egresos</b>                   |                 |               |               |               |               |               |               |                |               |               |               |
| Inversión Activos Fijos e        | 342,00          |               |               |               |               |               |               |                |               |               |               |
| Inversión Capital de Trabajo     | 3,120           | 3,128         | 2,756         | 2,564         | 2,154         | 1,680         | 1,731         | 0              | 0             | 0             | 0             |
| Gastos Reparación y              | 0               | 10,45         | 10,84         | 11,19         | 11,525        | 11,80         | 12,02         | 12,24          | 12,24         | 12,24         | 12,243        |
| Compras para Comida              | 0               | 19,208        | 20,484        | 21,642        | 22,724        | 23,633        | 24,342        | 25,072         | 25,072        | 25,072        | 25,072        |
| Gastos de Otros Servicios        | 0               | 8,544         | 9,111         | 9,626         | 10,108        | 10,512        | 10,82         | 11,152         | 11,15         | 11,15         | 11,15         |
| Gastos de Combustible            | 0               | 8,606         | 9,178         | 9,697         | 10,182        | 10,589        | 10,907        | 11,234         | 11,23         | 11,23         | 11,23         |
| Sueldos del Personal             | 0               | 56,000        | 56,000        | 56,000        | 56,000        | 56,000        | 56,000        | 56,000         | 56,000        | 56,000        | 56,000        |
| Alquiler de auto                 | 0               | 14,400        | 14,400        | 14,400        | 14,400        | 14,400        | 14,40         | 14,400         | 14,40         | 14,40         | 14,40         |
| Concesión de Terreno             | 0               | 19,200        | 19,200        | 19,200        | 19,200        | 19,20         | 19,200        | 19,200         | 19,20         | 19,20         | 19,20         |
| Servicios públicos               | 0               | 3,151         | 3,151         | 3,151         | 3,151         | 3,151         | 3,151         | 3,151          | 3,151         | 3,151         | 3,151         |
| Licencia de Operación            | 0               | 2,122         | 2,337         | 2,477         | 2,601         | 2,705         | 2,787         | 2,870          | 2,870         | 2,870         | 2,870         |
| Gastos Publicidad                | 0               | 17,331        | 17,331        | 17,331        | 17,331        | 17,331        | 17,331        | 17,331         | 17,33         | 17,33         | 17,33         |
| Comisiones de Ventas             | 0               | 1,053         | 1,159         | 1,229         | 1,290         | 1,342         | 1,382         | 1,424          | 1,424         | 1,424         | 1,424         |
| Amortización de préstamo         | 0               | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              | 0             | 0             | 0             |
| Gastos Financieros               | 0               | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              | 0             | 0             | 0             |
| Impuesto a la Renta              | 0               | 7,779         | 13,298        | 16,679        | 19,625        | 22,101        | 25,951        | 27,940         | 27,940        | 27,940        | 27,940        |
| <b>Egresos Totales</b>           | <b>345,12</b>   | <b>170,97</b> | <b>179,24</b> | <b>185,19</b> | <b>190,29</b> | <b>194,44</b> | <b>200,02</b> | <b>202,017</b> | <b>202,01</b> | <b>202,01</b> | <b>202,01</b> |
| <b>Flujo de Caja del Periodo</b> |                 |               |               |               |               |               |               |                |               |               |               |
| <b>Saldo Neto (Ingresos -</b>    | <b>-345,120</b> | <b>41,222</b> | <b>54,474</b> | <b>62,552</b> | <b>69,838</b> | <b>76,088</b> | <b>78,623</b> | <b>84,993</b>  | <b>84,993</b> | <b>84,99</b>  | <b>204,99</b> |

### Estado de Resultados Projectado

|                             | Año 1,  | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   | Año 6 . | Año 7   | Año.8   | Año 9   | Año 10  |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Ingresos por Ventas         | 212,193 | 233,719 | 247,742 | 260,130 | 270,53  | 278,651 | 287,010 | 287,010 | 287,010 | 287,010 |
| Costo de Ventas             | 102,808 | 105,614 | 108,160 | 110,539 | 112,53  | 114,096 | 115,702 | 115,702 | 115,702 | 115,702 |
| Depreciación Activos        | 24,600  | 24,600  | 24,600  | 24,600  | 24,600  | 19,800  | 19,800  | 19,800  | 19,800  | 19,80   |
| Utilidad Bruta              | 84,784  | 103,505 | 114,983 | 124,991 | 133,39  | 1M,755  | 151,509 | 151,509 | 151,509 | 151,509 |
| Gastos Administrativos      | 38,873  | 39,088  | 39,228  | 39,352  | 39,456  | 39,537  | 39,621  | 39,621  | 39,621  | 39,62   |
| Gastos de Ventas            | 18,383  | 18,490  | 18,559  | 18,621  | 1g,672  | 18,713  | 18,754  | 18,754  | 18,754  | 18,754  |
| Amortizacion Intagibles     | 1 600   | 1,600   | 1 600   | 1,600   | 1,600   | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       |
| Utilidad Operativa          | 25,928  | 44,328  | 55,595  | 65,418  | 73,669  | 86,505  | 93,133  | 93,133  | 93,133  | 93,133  |
| Gastos Financieros          | 22,55   | 21,069  | 19,451  | 17,688  | 15,765  | 13,670  | 11,386  | 8,896   | 6,182   | 3,224   |
| Utilidad antes de impuestos | 4       | 23,258  | 36,144  | 47,730  | 57,90,4 | 72,835  | 81,748  | 84,238  | 86,951  | 89,909  |
| Impuestyo a la Renta        | 1,012   | 6,977   | 10,843  | 14,319  | 17,371  | 21,850  | 24,524  | 2,5,271 | 26,085  | 26,973  |
| Utilidad Neta               | Z,362   | 16,281  | 25,301  | 33,411  | 40,533  | 50,984  | 57,224  | 58,966  | 60,866  | 62,936  |

### Estado de Situación Financiera Proyectado

|                           | Inicio  | Año 1    | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   | Año 6   | Año 7   | Año 8   | Año 9   | Año 10  |
|---------------------------|---------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Activo                    |         |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Caja                      | 4,880   | 13,820   | 35,566  | 64,905  | 101,001 | 142,770 | 186,445 | 235,806 | 284,420 | 332,219 | 379,131 |
| Capital de Trabajo        | 3,120   | 6,247    | 9,003   | 11,567  | 13,721  | 15,402  | 17,132  | 17,132  | 17,132  | 17,132  | 17,132  |
| Activos Fijos             | 342,000 | 342,000  | 342,000 | 342,000 | 342,000 | 342,000 | 342,000 | 342,000 | 342,000 | 342,000 | 342,000 |
| (-) Depreciación          |         |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Acumulada                 | 0       | 24,600   | 49,200  | 73,800  | 98,400  | 123,000 | 142,800 | 162,600 | 182,400 | 202,200 | 222,000 |
| Activos Fijo Netos        | 342,000 | 317,400  | 292,800 | 268,200 | 243,600 | 219,000 | 199,200 | 179,400 | 159,600 | 139,800 | 120,000 |
| Inversión Intangible      | 8,000   | 8,000    | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   |
| (-) Amortización          |         |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Acumulada                 | 0       | 1,600    | 3,200   | 4,800   | 6,400   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   | 8,000   |
| Inversión Intangible Neta | 8,000   | 6,400    | 4,800   | 3,200   | 1,600   | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       |
| Total Activo              | 358,000 | 343,868  | 342,169 | 347,873 | 359,923 | 377,172 | 402,778 | 432,338 | 461,152 | 489,151 | 516,264 |
| Pasivo                    |         |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Prestamo                  | 250,600 | 234,105  | 216,126 | 196,529 | 175,168 | 151,885 | 126,506 | 98,843  | 68,691  | 35,824  | 0       |
| Total Pasivo              | 250,600 | 234,105  | 216,126 | 196,529 | 175,168 | 151,885 | 126,506 | 98,843  | 68,691  | 35,824  | 0       |
| Patrimonio                |         |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Capital Social            | 107,400 | 3107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 | 107,400 |
| Utilidades Retenidas      | 0       | 2,362    | 18,643  | 43,943  | 77,354  | 117,887 | 168,871 | 226,095 | 285,061 | 345,927 | 408,864 |
| Total Patrimonio          | 107,400 | 109,762  | 126,043 | 151,343 | 184,754 | 225,287 | 276,271 | 333,495 | 392,461 | 453,327 | 516,264 |
| Activo                    | 358,000 | 343,868  | 342,169 | 347,873 | 359,923 | 377,172 | 402,778 | 432,338 | 461,152 | 489,151 | 516,264 |
| Pasivo + Patrimonio       | 358,000 | 343,868  | 342,169 | 347,873 | 359,923 | 377,172 | 402,778 | 432,338 | 461,152 | 489,151 | 516,264 |

## **1.6. Rentabilidad Economica**

### **1. Valor Actual Neto (VAN) Económico**

Este indicador se obtiene calculando el VAN del Flujo de Caja Económico en el horizonte analizado de 10 años, con una TMRE (Tasa Mínima de Rendimiento Esperado) igual al costo ponderado neto del capital, es decir 8.56% anual.

Se obtiene un valor de S/. 141,923, entonces como es mayor a 0, el proyecto como negocio sí es rentable, al margen del financiamiento, como si toda la inversión fuera capital propio.

### **2. Tasa Interna de Retorno (TIR) Económico**

Este indicador se calcula obteniendo la Tasa Interna de Retorno (TIR) del Flujo de Caja Económico en el horizonte de 10 años.

Se obtiene entonces un valor de 15.7% el cual es mayor que el costo ponderado neto de capital de 8.56% que viene a ser la TMRE en este caso. Esto reafirma que el proyecto sí es rentable como negocio en sí, sin considerar el financiamiento.

### **3. Relación Beneficio Costo (B/C) Económico**

Este indicador se obtiene tomando el Flujo de Caja Económico y hallando la relación entre los beneficios o

saldos del año 1 en adelante, traídos al presente, y la inversión inicial del año 0.

Se obtiene un valor de 1.40, y como es mayor a 1, también se concluye que el proyecto es rentable en el escenario económico de que toda la inversión es capital propio.

#### **4. Periodo de Recuperación (PRE) Económico**

Este indicador se obtiene del Flujo de Caja Económico, hallando el año mínimo en el que VAN Económico es positivo o rentable, tomando el *flujo* desde el inicio hasta ese año.

Se obtiene un periodo de recuperación de 8 años, es decir que en el escenario de no tener préstamo, a partir del octavo año, el proyecto ya es rentable.

### **1.7. Rentabilidad Financiera**

#### **1. Valor Actual Neto (VAN) Financiero**

Este indicador se obtiene calculando el VAN del Flujo de Caja Financiero en el horizonte analizado de 10 años, con una TMRE (Tasa Mínima de Rendimiento Esperado) igual al costo de oportunidad del inversionista, es decir 15% anual.

Se obtiene un valor de S/. 90,569, entonces como es mayor a 0, el proyecto con el financiamiento propuesto sí es rentable.

## **2. Tasa Interna de Retorno (TIR) Financiera**

Este indicador se calcula obteniendo la Tasa Interna de Retorno (TIR) del Flujo de Caja Financiero en el horizonte de 10 años.

Se obtiene entonces un valor de 28.5% el cual es mayor que el costo de oportunidad del inversionista de 15% que viene a ser la TMRE en este caso. Esto reafirma que el proyecto sí es rentable con la estructura de financiamiento propuesta

## **3. Periodo de Recuperación (PRF) Financiero**

Este indicador se obtiene del Flujo de Caja Financiero, hallando el año mínimo en el que VAN Financiero es positivo o rentable, tomando el flujo desde el inicio hasta ese año.

Se obtiene un valor de 5 años, es decir, con el financiamiento propuesto, a partir del quinto año, el proyecto ya es rentable.

#### 4. Índice de Cobertura de Deuda

Vemos que el flujo de caja sí permite cubrir las obligaciones financieras en el horizonte analizado de 10 años.

## Calculo del indice de cobertura de deuda a 2 años

|                      | Año 1  | Año 2  | "Año 3 | .Año 4 | Año" 5 | Año 6  | : Año 7, | Año 8  | Año.9  | Año 10" |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|---------|
| Flujo Caja Económico | 41,222 | 54,474 | 62,552 | 69,838 | 76,088 | 78,623 | 84,993   | 84,993 | 84,993 | 204,993 |
| Servicio de Deuda    | 39,049 | 39,049 | 39,049 | 9,049  | 39,049 | 39,049 | 39,049   | 39,049 | 39,049 | 39,049  |
| Índice de            | 1.06   | 1.40   | 1.60   | 1.79   | 1.95   | 2.01   | 2.18     | 2.18   | 2.18   | 5.25    |



## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

#### **5.1. CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS: PRUEBA DE HIPÓTESIS**

El Turismo de los Baños Termales permite el desarrollo de actividades de vivir aventuras, baños curativos con agua caliente, agua tibio y agua fría, asimismo actividad rehabilitación, manejo del estrés o para salir de la rutina, en el caso que sea netamente de tipo medicinal. La ciudad de Baños ofrece la localidad con aguas termales para el uso nacional y extranjero debido a sus rutas turísticas que las incluye dentro de paquetes turísticos. El termalismo es una actividad y conocida en el Perú desde la época milenaria de los Incas y por tanto ha seguido manteniéndose como una costumbre local en los lugares en los cuales existen zonas termales; sean estas en la costa o en su mayoría en la zona alto andina debido a la proximidad de la cordillera relacionada a la subducción de las placas Sudamericana y de Nazca y al cinturón volcánico de los Andes. La existencia de los Baños de Batán y Caliente en el Distrito de Baños, Provincia de Lauricocha permite el desarrollo turístico de la provincia a través de otros atractivos poco difundido en la zona, el Turismo Termo Medicinal que como actividad local logra satisfacer las necesidades de la comunidad y

poblaciones aledañas, así como de los turistas nacionales en bajo porcentaje debido a la falta de difusión del lugar. En el caso del Producto turístico, haciendo un análisis del ciclo de vida de un producto turístico los Baños de Batan y Caliente aún se encuentran en estado de exploración debido a lo poco conocido como destino turístico y al no presentar las comodidades que permita una mayor afluencia de turistas nacionales. Se ha buscado la implicación a través de visitas o salidas de viajes organizados a la zona como parte de una ruta en donde el punto fuerte es el baño termal. Con el desarrollo de esta actividad en la localidad se logrará el incremento de turistas nacionales. . Se construyen nuevas atracciones y equipamientos en función de las necesidades de los turistas. Si bien es cierto que la falta de señalización y la poca conocida estacionalidad del atractivo limita la visita y detiene el crecimiento o desarrollo de la provincia.

La demanda turística producida a partir de la promoción de sus atractivos termo medicinales en los Baños de Batan y Caliente, lo que provee de un ingreso de dinero que permite la limpieza de las pozas, el pago a los cuidadores, etc. Está definido que la demanda a esta actividad son exclusiva y netamente personas de la comunidad y la misma población de Baños quienes de manera frecuente realizan la visita a las aguas termales en familia como una forma de diversión y relax como quien realiza un paseo a la playa en la costa

peruana; en estos casos al no tener dicho acceso disfrutaban de piscinas a diferentes temperaturas desde 35°C a 40°C ya sean pozas personales o familiares de a 15 minutos cada visita controlada por un vigilante para evitar el abuso de las aguas y que algún visitantes sufra una descompensación por la permanencia extrema. El mejoramiento de la carretera de acceso y la construcción reciente de pozas termales para los visitantes abre la posibilidad del incremento del turismo de salud en la localidad influenciando de esta manera en el desarrollo turístico del distrito de Baños. Esto permitirá otro nivel en la alimentación y alojamiento en la zona, levantando la imagen y categoría de los servicios para el desarrollo turístico del distrito y de la provincia de Lauricocha.

## **Prueba de hipótesis**

### **Hipótesis General**

El plan de Valoración Económica propuesta nos llevará a un desarrollo rentable y sostenible del potencial turístico de los Baños Termales de Batan y Calientes en el Distrito de Baños, y esto repercute el desarrollo turístico de la provincia de Lauricocha específicamente en las zonas aledañas, por afluencia de turistas nacionales e internacionales que visitan en los últimos tiempos.

Para ello de acuerdo a las opiniones de los encuestados llegamos a establecer acciones tales como:

1. Alianzas entre la comunidad, agencias de viaje y Municipio, de esta manera el éxito de una comunidad en la industria turística dependerá en parte de los demás componentes del turismo de la región, por esta razón se deberá llegar a alianzas con los operadores de turismo y el municipio de la región.
2. Creación de ofertas de turismo, en base a las alianzas generadas en la que se podrán elaborar ofertas de turismo en las cuales se detallaran las acciones que competen a las operadoras y a las comunidades, recibiendo ambas partes las ganancias del turismo.

#### **Hipostasis Especifica a)**

Al determinarse los factores más valorados por el público objetivo, actual y potencial de acuerdo a las opiniones recibidas se generará el desarrollo turístico en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños, para ello tenemos que realizar acciones tales como:

1. Inclusión de la comunidad a las actividades turísticas, toda vez que la población está debidamente capacitada para incluirla en las diversas actividades turísticas, esto debe realizarse en conjunto con el municipio quien deberá proveer los recursos para lograr esto. La inclusión de la población puede ser en áreas de servicios turísticos (alojamiento, alimentación, guías,

etc.), o en la venta de productos como artesanías.

2. Creación de un comité de Ecoturismo, mediante personas capacitadas que maneje y gestione los recursos turísticos de las otras zonas rurales, y de igual forma controlen el impacto ambiental que en estos se produce.

#### **Hipótesis Especifica b)**

La oferta adecuada a las expectativas y necesidades del perfil elegido, nos permite fomentar el desarrollo sostenible en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños, para ello de acuerdo a las opiniones de la muestra se debe realizar las acciones que son:

1. Verificación de Prerrequisitos para el turismo, debiendo realizar estudios de impacto ambiental en la zona de exploración turística, en el caso de la propuesta se deberán realizar dichos estudios en las zonas rurales aledañas, cerca de los Baños Termales de Batan y Calientes.
2. Organización de la comunidad, para trabajar en conjunto, de modo que se crearán comités y se designaran representantes que serán quienes mantendrán relaciones directas con los respectivos representantes del sector turístico comercial de Batan Y Caliente y con el municipio.

**Hipótesis Específica c)**

Las evaluaciones de factibilidad económica de la oferta turística permiten generar rentabilidad en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños, para ello se debe tener en cuenta las siguientes acciones concretas de acuerdo a las encuestas realizadas:

1. Incentivar a la comunidad mediante campañas sociales que las puede financiar el municipio o mediante las capacitaciones que se plantean más adelante, sin embargo el incentivo a la comunidad debe hacer énfasis en los beneficios que la comunidad tendrá.
2. Creación de Programas de Capacitación mediante el incentivo a los miembros de la comunidad impulsando a los mismos a incluirse en el mercado turístico, sin embargo esto solo se logrará mediante la correcta capacitación en los temas turísticos de la zona.

## CONCLUSIONES

1. En base a los estudios cuantitativos y cualitativos, se concluye que los Baños Termales de Batan y Caliente, evidencia un enorme potencial turístico siempre y cuando se logre generar una oferta adecuada al perfil elegido que en este caso es el segmento de visitantes nacionales y extranjeros; los cuales valoran atributos específicos como distracción y relajación.
2. El diseñar una oferta acorde con las necesidades y demandas de este segmento genera una intención del 66% de acceder al servicio; aunque también debemos considerar que existe un 63% de nuestra muestra que ya conoce un centro termal y lo asocian a un lugar con características negativas.
3. Luego de realizar la evaluación económica y financiera, se concluye que este es un proyecto rentable tomando un periodo de evaluación de 10 años, con un atractivo VAN de S/. 90,569, una tasa de retorno de 28.5% y relación beneficio-costos de 1.88, en el escenario de financiar el 70% de la inversión con un préstamo.
4. La rentabilidad se basa tanto en la estructura de costos diseñada, incluyendo el hecho de optar por una concesión-alquiler en vez de una compra de terreno, como en el pronóstico de ventas esperado, que considera el crecimiento de la demanda ante esta oferta innovadora, el crecimiento del turismo interno y el periodo en que se logrará llegar a un flujo de visitantes acorde al punto de equilibrio.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda poner mucha atención en el posicionamiento del lugar y la oferta, ya que de ello dependerá el flujo de asistentes y la rentabilidad de la inversión.
2. Además, se recomienda cumplir con rigurosidad la estructura de costos planteada, la cual permitirá ser eficientes en los servicios, además de mantener una importante inversión en publicidad, que es clave para que se pueda obtener el flujo de visitantes esperado.
3. Se recomienda asimismo contar con un centro de capacitación o desarrollo para los colaboradores que laboren en los Baños Termales Batán y Caliente, ya que también es clave la calidad del servicio brindado, enfocado en las necesidades del cliente, para generar una ventaja competitiva.
4. Por último, se recomienda medir periódicamente la evolución del sector turismo e indicadores socioeconómicos de la zona como: nivel de pobreza, tasa de empleo, ingreso per cápita, PBI per cápita, entre otros.



## BIBLIOGRAFÍA

- 1 BACA, Gabriel. "Evaluación de Proyectos". 4ta Edición. Editorial McGraw-Hill, 2001.
- 2 BOWEN, Jhon y MAKENS, James. "Marketing para Turismo". 3ra Edición. España, Editorial Alhambra, 2004.
- 3 CERTO, Samuel y PETER, J. Paul. "Dirección Estratégica". Madrid: Editorial MC Graw-Hill, 1997.
- 4 DEL RÍO, Felipe. Presentaciones y Materiales del Curso "Plan Estratégico de Marketing". Diplomado en Marketing. Lima: UPC Post- Grado, 2010.
- 5 KOTLER, Philip y KELLER, Kevin. "Dirección de Marketing". 12va Edición. México: Editorial Pearson Educación, 2006.
- 6 IACOBUCCI, Dawn y KOTLER, Philip. "Marketing según Kellogg". 1ra Edición, Editorial Javier Vergara, 2002. Capítulo 1.

# **ANEXOS**

**ANEXO N. ° 01**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

TÍTULO: “VALORACION ECONOMICA PARA EL DESARROLLO TURISTICO DE LOS BAÑOS TERMALES BATAN Y CALIENTE (BAÑOS DEL INCA),DEL DISTRITO DE BAÑOS, PROVINCIA DE LAURICOCHA - HUANUCO.”.

| <b>PROBLEMA</b>   | <b>OBJETIVO</b>  | <b>HIPOTESIS</b>  | <b>VARIABLES</b>   | <b>DIMENSIONES</b>  | <b>INDICADORES</b>  |
|---|--|---|--|---|---|
| <b>Pregunta General</b>   | <b>Objetivo General</b>  | <b>Hipótesis General</b>  |  |   |   |
| ¿De qué manera la elaboración de un plan de valoración económica nos ayudaría a explotar estratégicamente el potencial turístico de los Baños Termales Batan y Calientes (Baños del Inca), en el Distrito de Baños? | Elaborar un Plan de Valoración Económica para el desarrollo de los Baños Termales Batan y Calientes (Baños del Inca), en el Distrito de Baños y evidenciar la implementación, para aprovechar el potencial turístico de esta zona, orientado a un perfil específico de turistas. | Establecer la adecuación y mejora de la oferta de los Baños Termales Batan y Calientes (Baños del Inca) del Distrito de Baños mediante un plan de Valoración Económica nos llevará a un desarrollo rentable y sostenible del potencial turístico de la zona | <b>V.I.</b><br>Valoración Económica<br><br><b>V.D.</b><br>Desarrollo rentable y sostenible | • Costo – beneficio<br><br>• <b>Rendimiento Económico</b> | ✓ Valor Actual Neto<br>✓ Tasa Interna de Retorno<br>✓ Relación Beneficio/Coste<br><br>✓ Crecimiento Económico<br>✓ Mercado de Trabajo |

|   |   |  |  |  |                         |
|---|---|--|--|--|-------------------------|
| <p>a) ¿Cuáles son los factores más valorados por el público objetivo, actual y potencial, al visitar los Baños Termales del Inca, en el Distrito de Baños?</p> <p>b) ¿Cómo podemos plasmar los factores valorados por el público en una oferta atractiva y factible de realizarse en los Baños Termales del Inca, en el Distrito de Baños?</p> <p>c) ¿Resulta rentable realizar estas mejoras y adecuaciones en la oferta para generar un mayor desarrollo turístico en los Baños Termales del Inca, en el Distrito de Baños?</p> | <p>a) Encontrar los factores más valorados por el público objetivo, actual y potencial, en relación a centros termales en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños</p> <p>b) Elaborar una oferta adecuada a las expectativas y necesidades del perfil elegido en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.</p> <p>c) Realizar distintas evaluaciones que nos ayuden a evidenciar el nivel de factibilidad económica de esta oferta en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.</p> | <p>a) Si determinamos los factores más valorados por el público objetivo, actual y potencial, entonces se generará el desarrollo turístico en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños</p> <p>b) Si Elaboramos una oferta adecuada a las expectativas y necesidades del perfil elegido, entonces fomentaremos el desarrollo sostenible en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.</p> <p>c) Si Realizamos distintas evaluaciones que nos ayuden a evidenciar el nivel de factibilidad económica de esta oferta turística entonces generamos la rentabilidad en los baños termales del Inca, en el Distrito de Baños.</p> |  |  | <p>✓ <b>Precios</b></p> |
|---|---|--|--|--|-------------------------|

**ANEXO N° 02**

**ENCUESTA**

**PARA DE LOS COMUNEROS ACTIVOS REGISTRADOS EN  
LA COMUNIDAD DE BAÑOS,**

3. ¿Sabe usted que es el Desarrollo del Turismo?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

4. ¿Recibe usted ingresos por turismo de forma directa o indirecta en su comunidad?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

10. ¿Usted ha formado parte de alguna capacitación que le permita integrarse a la actividad turística?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

11. ¿Cómo calificaría la situación económica actual del Centro Turístico Batán y Calientes?

|         |  |
|---------|--|
| Malo    |  |
| Regular |  |
| Buena   |  |

12. ¿A qué actividad económica se dedica usted?

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Agricultura/ ganaderías |  |
| Turismo                 |  |
| Comercio                |  |
| Transporte              |  |
| Otros                   |  |

13. ¿Usted tiene conocimiento básico acerca del idioma como es el inglés?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

14. ¿Conoce usted como se debe tratar al turista en Batan y Calientes?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

15. ¿Conoce usted de algún proyecto turístico que existe en su comunidad?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

16. Señale cuál de los siguientes elementos existen en el sector donde vive:

- e) Calles Afirmadas
- f) Baños públicos
- g) Servicios de Internet
- h) Estación de policía

### ANEXO N° 03

#### ENCUESTA

PARA LOS TRABAJADORES DEL CENTRO TURÍSTICO.

8. ¿Su servicio se considera privado? ¿o la comunidad recibe algún ingreso del mismo?

|         |  |
|---------|--|
| Privado |  |
| Comunal |  |

9. ¿El turista que ocupa usualmente los servicios lo hace desde la ciudad o en el mismo Batan y Caliente?

|                  |  |
|------------------|--|
| Ciudad           |  |
| Batan y Caliente |  |

10. ¿Ud. aporta de alguna manera a la protección de los recursos turísticos de Batan y Caliente?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

11. ¿Estaría de acuerdo con la implementación de un turismo sostenible y que se enfoque en la protección del ecosistema?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

12. ¿Considera que se vería beneficiado Ud. y la comunidad por el crecimiento del turismo?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

13. ¿Trabajaría en conjunto con la comunidad para promover el turismo sostenible?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |

14. ¿Se contratan para la prestación de sus servicios a miembros de la comunidad de Baños?

|    |  |
|----|--|
| Si |  |
| No |  |



## **ANEXO N° 04**

### **GUÍA DE ENTREVISTA**

#### **PARA A LOS FUNCIONARIOS ENCARGADOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS BAÑOS BATAN Y CALIENTE**

1. ¿Cómo considera que es la gestión del municipio en cuanto al turismo en Baños?
2. ¿Considera usted que se ha priorizado en promover un turismo sostenible?
3. ¿Cuál ha sido la inversión realizada en turismo y como se ha distribuido?
4. ¿Cree usted que el medio ambiente está siendo afectado por el turismo actual?
5. ¿Considera que se está explotando de manera adecuada los recursos turísticos de los Baños Batan y Caliente?
6. ¿Qué aporte al turismo ejercen las comunidades rurales de la Ciudad de Baños?
7. ¿Cuál ha sido la gestión de la municipalidad en las comunidades rurales?
8. ¿La Municipalidad ha planificado capacitaciones a la comunidad en cuanto al turismo de Batan y Calientes?

## NOTA BIBLIOGRÁFICA



---

### I.- Información Personal:

**Apellidos y nombre: PALACIOS MARTEL, Guillermina**

Edad : 25 años

Fecha de nacimiento: 16 de junio de 1993

DNI : 73306418

Estado Civil : Soltera

Celular : 947699432

Email : [llemi733@hotmail.com](mailto:llemi733@hotmail.com)

[llemi733@gmail.com](mailto:llemi733@gmail.com)

Dirección : Calle los sauces N° 270 Cayhuayna Baja-  
Pillcomarca – Huánuco

### II.-Estudios Realizados:

#### ✎ Educación primaria

Lugar : Institución Educativa San Antonio de Ñauza

Año : 1999-2005

Centro Educativo : 32149- ÑAUZA

#### ✎ Educación secundaria

Lugar : Institución Educativa San Antonio de Ñauza

Año : 2006- 2010

Centro Educativo : 32149- ÑAUZA

#### ✎ Educación superior

Lugar : Huánuco

Año : 2012-2017  
 Universidad : UNHEVAL

### **Facultad de Ciencias Contables y Financieras**

Escuela Profesional de Contabilidad

Egresada 2016

#### **1. Computación e Informática: Universidad Nacional "HERMILIO VALDIZAN"**

nivel académico : nivel básico  
 : nivel intermedio  
 : nivel avanzado

### **III.- Experiencia Laboral:**

#### **AÑO: 2018**

- Certificado de trabajo que suscribe Encargado de tienda MARATHON - HUÁNUCO, como asesor de ventas en el área de jefatura, durante el periodo de 23 de octubre del 2017 al 31 de enero del 2018.

#### **AÑO: 2017**

- Constancia de trabajo que suscribe director zonal AGRO RURAL – HUÁNUCO, como asistente administrativa del proyecto Ampliación del Apoyo a las Alianzas Rurales Productivas en las Sierras del Perú "ALIADOS II", durante el periodo de 01 de junio de 2016 al 14 de agosto del 2017.
- Contrato de locación de servicios que celebra el presidente de "LA EMPRESA COMUNAL DE SERVICIOS AGROPECUARIOS CUSHICOCHA - ECOSA", como asistente contable.
- Contrato de locación de servicios que celebra el presidente de "ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROECUARIOS JARPO", como asistente contable.

**AÑO : 2016**

- Orden de servicio de labores como asistente administrativo en la obra “MEJORAMIENTO DE LOS CANALES DE IRRIGACIÓN DE LA MARGEN DERECHA DEL DISTRITO DE TOMAYKICHWA – AMBO – HUÁNUCO”, ejecutada por AGRO RURAL, labores realizada durante los meses 01 de enero al 31 de mayo de 2016.

**AÑO: 2015**

- Orden de servicio de labores como apoyo administrativo en el proyecto “MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE 645 HECTÁREAS DE CACAO, MEDIANTE CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA EN EL VALLE ASPUZANA-PUCAYACU, DISTRITO JOSÉ CRESPO Y CASTILLO - LEONCIO PRADO-HUÁNUCO” ejecutada por AGRO RURAL, labores realizada durante los meses del 01 de octubre al 31 de diciembre de 2015.
- Constancia que suscribe Especialista Administrativo Dirección Zonal “AGRO RURAL- Huánuco”, como asistenta administrativa, durante el periodo de 02 de febrero 2015 hasta el 30 de Setiembre de 2015.

**AÑO: 2014**

- Certificado de trabajo que suscribe el Director Zonal “AGRO RURAL” Huánuco, como asistente Administrativo, durante el periodo de 15 de enero de 2014 hasta el 15 de enero del 2015.
- Contrato de locación de servicios que celebra el JURADO NACIONAL DE ELECCIONES como fiscalizador de local de votación.

**IV.- Capacitación y participaciones académicas:**

Capacitaciones recibidas:

**2018**

- Curso de Actualización Profesional: “INTERFASE SIGA SIAF 2018”, realizado del 21 de julio al 01 de agosto 2018. Realizada por Instituto Tecnológico profesional del Perú – ICTEP PERÚ, Duración de 120 lectivas.
- Curso de Actualización Profesional: “Auditoría y Control Gubernamental”, realizado del 14 al 25 de julio 2018. Realizada por Instituto Tecnológico profesional del Perú – ICTEP PERÚ, Duración de 120 lectivas.
- Curso de Actualización Profesional: “Calidad de Servicio Organizacional y Atención al Cliente”, realizado del 07 al 18 de julio 2018. Realizada por Instituto Tecnológico profesional del Perú – ICTEP PERÚ, Duración de 120 lectivas.
- Curso taller magisterial en: LEY N° 30225, LEY DE CONTRATACIONES DEL ESTADO Y SU MODIFICACIÓN EFECTUADA MEDIANTE DECRETO LEGISLATIVO N° 1341, realizado del 03 al 09 de agosto 2018, organizado por el Colegio de Economistas del Departamento de Junín, con una duración de 60 horas lectivas.
- Certificado por haber participado en la CONFERENCIA INTERNACIONAL “LIDERAZGO CONTABLE” organizado por la Universidad Nacional Hermilio Valdizán- Facultad de Ciencias Contables Y Financieras, con una duración de 10 horas lectivas.
- Certificado por haber participado en el Curso de capacitación en Tecnologías Educativas basadas en “Cloud Computing” realizado por UNASAM, con una duración de 100 horas académicas lectivas

- Certificado por haber participado en el curso taller “Formulación planes de Negocio Rural y Planes de Desarrollo Territorial, organizado por AGRO RURAL- HUÁNUCO, con una duración de 8 horas lectivas.
  
- Certificado por haber participado en el curso taller “Instalación de Antivirus” organizado por Centro de Estudio Informáticos de la UNHEVAL, los días 15 y 16 de abril, con una duración de 48 horas académicas.

## NOTA BIOGRÁFICA

### YESSICA PATRICIA GARAY ALVARADO

#### DATOS PERSONALES

**NOMBRE:** YESSICA PATRICIA  
**APELLIDOS:** GARAY ALVARADO  
**DNI:** 72042394  
**FECHA DE NACIMIENTO:** 10/07/1993  
**DOMICILIO:** JR. QIULACOCHA MZ F2 LT 14  
AMARILIS - HUANUCO  
**CELULAR:** 940831699 - CLARO  
**E-MAIL:** [ypgaray10@GMAIL.COM](mailto:ypgaray10@GMAIL.COM)



#### 1. ESTUDIOS REALIZADOS

##### ✎ Educación primaria

Lugar : Baños- Lauricocha - Huánuco  
Año : 1999-2004  
Centro Educativo : 32256- BAÑOS

##### ✎ Educación secundaria

Lugar : Baños- Lauricocha - Huánuco  
Año : 2005-2009  
Centro Educativo : TRES DE MAYO BAÑOS.

##### ✎ Educación superior

Lugar : Huánuco  
Año : 2012-2017  
Universidad : UNHEVAL

#### EXPERIENCIA LABORAL

09/02/2018 – 22/11/2018 UNIDAD DE TESORERIA - UNHEVAL

**AREA:** TESORERIA

**CARGO:** TECNICO

- Registro diario de los ingresos en el Sistema Integrado De Administración Financiera (SIAF) en la fase de Determinado y Recaudado.
- Emisión, registro y control de las facturas y boletas electrónicas
- Conciliaciones mensuales de los ingresos con el Libro de Bancos (SIAF) y los Estados Bancarios.

- Manejo del programa de Ingresos (SIGUni).
- Apoyo en otros trabajos que la Jefatura Ordene.

### **FORMACION ACADEMICA**

**INSTITUCION:** UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO  
VALDIZAN - UNHEVAL - HUANUCO

**NIVEL ALCANZADO:** BACHILLER

**CARRERA:** CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

### **CONOCIMIENTOS DE INFORMATICA**

- ✓ Microsoft Office a nivel basico (Word, Excel, Power Point )

### **INFORMACIÓN ADICIONAL**

- ✓ Participación en el SEMINARIO DE ACTUALIZACION CONTABLE  
UNHEVAL- CCF
- ✓ Participación en el curso CONTRATACIONES DEL ESTADO SEACE 2015
- ✓ Participación en el CURSO EN CONTRATACIONES DEL ESTADO – 2018
- ✓ Participación en el CURSO EN GESTION PUBLICA – 2018



## **NOTA BIOGRÁFICA**

### **MIRELLA CAÑARI SUCA**



#### **DATOS PERSONALES**

**NOMBRE:** MIRELLA  
**APELLIDOS:** CAÑARI SUCA  
**DNI:** 70193698  
**FECHA DE NACIMIENTO:** 17/09/1993  
**DOMICILIO:** JR. QIULACocha MZ F2 LT 14  
AMARILIS- HUANUCO  
**CELULAR:** 956866021 - CLARO  
**E-MAIL:** [mirella.casumi17@GMAIL.COM](mailto:mirella.casumi17@GMAIL.COM)

2.

#### **3. ESTUDIOS REALIZADOS**

##### **✎ Educación primaria**

Lugar : Pichanaki – Chanchamayo - Junín  
Año : 1999 - 2005  
Centro Educativo : I.E.P. DAC

##### **✎ Educación secundaria**

Lugar : Perene – Chanchamayo - Junín  
Año : 2006-2010  
Centro Educativo : I.E. RICARDO PALMA SORIANO

##### **✎ Educación superior**

Lugar : Huánuco  
Año : 2012-2017  
Universidad : UNHEVAL

#### **EXPERIENCIA LABORAL**

16/01/2016 – 16/07/2016 MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE AMARILIS

**AREA:** TESORERÍA

**CARGO:** TÉCNICO

- ✓ Fase de Girado de en el Sistema Integrado de Gestión Administrativa

- ✓ Conciliaciones mensuales de los ingresos con el Libro de Bancos (SIAF) y los Estados Bancarios.
- ✓ Fase de pagado en el (SIAF)

**FORMACIÓN ACADEMICA**

**INSTITUCIÓN:** UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO  
VALDIZAN - UNHEVAL - HUANUCO

**NIVEL ALCANZADO:** BACHILLER

**CARRERA:** CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

**CONOCIMIENTOS DE INFORMATICA**

- ✓ Microsoft Office a nivel basico (Word, Excel, Power Point )

**INFORMACIÓN ADICIONAL**

- ✓ Participación en el SEMINARIO DE ACTUALIZACION CONTABLE  
UNHEVAL- CCF
- ✓ Participación en el curso SIAF 2018
- ✓ Participación en el CURSO EN CONTRATACIONES DEL ESTADO – 2018





"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN**  
**HUÁNUCO-PERÚ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**DECANATO**



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna - Pilco Marca, a los 22 días del mes noviembre 2018, a horas 10:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Segundo Piso, el Jurado de Tesis de la Tesis titulada: "VALORACION ECONOMICA PARA EL DESARROLLO TURISTICO DE LOS BAÑOS TERMALES EL BATAN (BAÑOS DEL INCA) Y CALIENTES DEL DISTRITO DE BAÑOS, PROVINCIA DE LAURICOCHA - HUANUCO"; de la bachiller Yessica Patricica GARAY ALVARADO, designado con la Resolución N° 855-2018-UNHEVAL-FCCyF-D, del 27.SET.18, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| Dr. Cayto Didí Miraval Tarazona | Presidente |
| Dr. Elmer James Ormonte         | Secretario |
| Mg. Teodomiro Arias Flores      | Vocal      |

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar a la tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

Unanimidad

DESAPROBADO POR

\_\_\_\_\_

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, al sustentante ha obtenido la nota de Deciseis (16), considerándose el calificativo de:

Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 12.30 Pm, firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE  
 DNI N° 8463920

SECRETARIO  
 DNI N° 22412223

VOCAL  
 DNI N° 20313457





"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN  
HUÁNUCO-PERÚ  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS  
DECANATO



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna - Pilloco Marca, a los 22 días del mes noviembre 2018, a horas 10:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Segundo Piso, el Jurado de Tesis de la Tesis titulada: "VALORACION ECONOMICA PARA EL DESARROLLO TURISTICO DE LOS BAÑOS TERMALES EL BATAN (BAÑOS DEL INCA) Y CALIENTES DEL DISTRITO DE BAÑOS, PROVINCIA DE LAURICOCHA - HUANUCO"; de la bachiller MIRELLA CAÑARI SUCA, designado con la Resolución N° 855-2018-UNHEVAL-FCCyF-D, del 27.SET.18, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didí Miraval Tarazona      Presidente  
Dr. Elmer Jaimes Omonte              Secretario  
Mg. Teodomiro Arias Flores          Vocal

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar a la tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

*Unanimidad*

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, al sustentante ha obtenido la nota de Dieciséis 16, considerándose el calificativo de:

Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 12:30 P.m, firmando el presente en señal de conformidad.

  
PRESIDENTE  
DNI N° 08631728

  
SECRETARIO  
DNI N° 22412223

  
VOCAL  
DNI N° 20913450



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN  
HUÁNUCO-PERÚ



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

DECANATO

RESOLUCIÓN N° 203-2018-UNHEVAL-FCCyF-D

Cayhuayna, 16 de marzo de 2018.

VISTO, la Solicitud de fecha 15.MAR.2018, Reg. 542, presentada por las egresadas en Ciencias Contables y Financieras, señoritas Yessica Patricica GARAY ALVARADO, Mirella CAÑARI SUCA y Guillermina PALACIOS MARTEL, pidiendo nombramiento de Asesor de Tesis para la elaboración de la tesis colectiva;

CONSIDERANDO:

Que, mediante la Resolución N° 052-2016-UNHEVAL-CEU, del 26.AGO.2016, se proclama y acredita al Dr. Cayto Didi MIRAVAL TARAZONA, como Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la UNHEVAL, a partir del 02.SET.2016 hasta el 01.SET.2020;

Que, en mérito al Reglamento de Grados y Títulos, en el Capítulo IV, DE LA MODALIDAD DE TESIS, Artículo 13° refiere: "El alumno que va a obtener el título profesional por la modalidad de tesis debe presentar, en el último año de estudios de su carrera profesional, el Proyecto de Tesis, con el visto bueno del profesor de la asignatura de tesis o similar, solicitando al Decano de la Facultad el nombramiento de un Asesor de Tesis";

Que, con la Solicitud de fecha 15.MAR.2018, las egresadas en Ciencias Contables y Financieras, señoritas Yessica Patricica GARAY ALVARADO, Mirella CAÑARI SUCA y Guillermina PALACIOS MARTEL, piden nombramiento de Asesor de Tesis para la elaboración de su Tesis Colectiva;

Que, revisado el cumplimiento de los requisitos estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL y en el Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Decano de la Facultad considera procedente atender la petición de los recurrentes y dispone el nombramiento del Asesor de Tesis al docente Dr. Alcides Bernardo Tello;

Estando a las atribuciones conferidas al Decano de Facultad de Ciencias Contables y Financieras por la Ley Universitaria N° 30220, y a los reglamentos internos;

SE RESUELVE:

- 1° NOMBRAR al docente Dr. Alcides Bernardo Tello como ASESOR de TESIS, de las egresadas en Ciencias Contables y Financieras, señoritas Yessica Patricica GARAY ALVARADO, Mirella CAÑARI SUCA y Guillermina PALACIOS MARTEL, encargado de asesorar la elaboración de la tesis colectiva; por lo expuesto en los considerandos de la presente Resolución.
- 2° DAR A CONOCER a las instancias correspondientes y a las interesadas.



Regístrese, comuníquese y archívese.

DR. CAYTO DIDI MIRAVAL TARAZONA  
DECANO

Distribución:

Asesor  
Interesadas  
Archivo

R.I.C/sec.



|   |   |  |         |            |        |
|---|---|--|---------|------------|--------|
| UNIVERSIDAD NACIONAL<br>HERMILIO VALDIZAN |  | REGLAMENTO DE REGISTRO DE TRABAJOS DE<br>INVESTIGACIÓN PARA OPTAR GRADOS<br>ACÁDEMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES |         |            |        |
| VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN           |   | RESPONSABLE DEL REPOSITORIO<br>INSTITUCIONAL UNHEVAL   | VERSION | FECHA      | PAGINA |
|   |   | OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL  | 0.0     | 06/01/2017 | 1 de 2 |

## ANEXO 2

### AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TESIS ELECTRÓNICAS DE PREGRADO

#### 1. IDENTIFICACIÓN PERSONAL (especificar los datos de los autores de la tesis)

Apellidos y Nombres: PALACIOS MARTEL, GUILLERMINA

DNI: 73306418 Correo electrónico: llemmi733@gmail.com

Teléfonos: Casa \_\_\_\_\_ Celular 947699432 Oficina \_\_\_\_\_

Apellidos y Nombres: CAÑARI SUCA MIRELLA

DNI: 70193698 Correo electrónico: mirella.casumi17@gmail.com

Teléfonos: Casa \_\_\_\_\_ Celular 956866021 Oficina \_\_\_\_\_

Apellidos y Nombres: GARRY ALVARADO JESSICA PATRICIA

DNI: 72042394 Correo electrónico: ygearay10@gmail.com

Teléfonos: Casa \_\_\_\_\_ Celular 940831699 Oficina \_\_\_\_\_

#### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS


|                 |   |
|-----------------|---|
| <b>Pregrado</b> |   |
| Facultad de:    | <u>CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS</u> |
| E. P. :         | <u>CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS</u> |

Título Profesional obtenido:

---

Título de la tesis:

VALORACIÓN ECONÓMICA PARA EL DESARROLLO TURÍSTICO  
DE LOS BAÑOS TERMALES EL BATAJO (BAÑOS DEL INCA)  
Y CALIENTES DEL DISTRITO DE BAÑOS, PROVINCIA DE  
LAURICOCHA - HUÁNUCO

|   |   |   |         |            |        |
|---|---|---|---------|------------|--------|
| UNIVERSIDAD NACIONAL<br>HERMILIO VALDIZAN |  | <b>REGLAMENTO DE REGISTRO DE TRABAJOS DE<br/>INVESTIGACIÓN PARA OPTAR GRADOS<br/>ACÁDEMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES</b> |         |            |        |
| VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN           |   | RESPONSABLE DEL REPOSITORIO<br>INSTITUCIONAL UNHEVAL  | VERSION | FECHA      | PAGINA |
|   |   | OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL   | 0.0     | 06/01/2017 | 2 de 2 |

Tipo de acceso que autoriza(n) el (los) autor(es):

| Marcar<br>"X"                       | Categoría de<br>Acceso | Descripción del<br>Acceso   |
|-------------------------------------|------------------------|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> | PÚBLICO                | Es público y accesible al documento a texto completo por cualquier tipo de usuario que consulta el repositorio. |
| <input type="checkbox"/>            | RESTRINGIDO            | Solo permite el acceso al registro del metadato con información básica, más no al texto completo                |

Al elegir la opción "Público", a través de la presente autorizo o autorizamos de manera gratuita al Repositorio Institucional – UNHEVAL, a publicar la versión electrónica de esta tesis en el Portal Web [repositorio.unheval.edu.pe](http://repositorio.unheval.edu.pe), por un plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita, pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla, siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente.

En caso haya(n) marcado la opción "Restringido", por favor detallar las razones por las que se eligió este tipo de acceso:

Asimismo, pedimos indicar el período de tiempo en que la tesis tendría el tipo de acceso restringido:

- ( ) 1 año
- ( ) 2 años
- ( ) 3 años
- ( ) 4 años


Luego del período señalado por usted(es), automáticamente la tesis pasará a ser de acceso público.

Fecha de firma:

Firma del autor y/o autores:

  
DNI 73306418

  
DNI 70793698

  
DNI 72042394