

UNIVERSIDAD AMAZÓNICA DE PANDO

AREA CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL



PROYECTO DE GRADO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS
COMERCIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PARQUE
ACUÁTICO DE RECREACIÓN FAMILIAR, EN LA CIUDAD DE
COBIJA”

Proyecto de Grado para Optar el Grado Académico de Licenciatura en
Ingeniería Comercial

POSTULANTE: Carmen Erika Siviora Fidelis

TUTOR: Ing. Co. Carlos Martin Benquique Claire

**Cobija - Pando - Bolivia
2016**

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

ING. LUDWING ARCIENEGA BAPTISTA

RECTOR

LIC. JOSÉ LUIS SEGOVIA SAUCEDO

VICERRECTOR

LIC. DAVID FERDINANDO FRANCO PEDRAZA

DIRECTOR DE AREA

ING. MONICA YANETH CADENA VACA

COORDINADORA DE PROGRAMA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS
COMERCIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PARQUE
ACUÁTICO DE RECREACIÓN FAMILIAR, EN LA CIUDAD DE
COBIJA”**

DEDICATORIA

A Dios por esa luz que ilumino en mi camino y me guio en el transcurrir de mi carrera, por darme la fortaleza para derrumbar todos los obstáculos que se me presentaron en mi vida de estudiante.

A mis padres por el tiempo que con amor y paciencia me compartieron su apoyo incondicional, quienes sacrificaron su vida en su trabajo para darme la mejor herencia que me prometieron y cumplieron la cual era mi educación y formación profesional, porque han sido la luz en mí existir, para hacer realidad mi sueño anhelado, el de poder llegar a ser profesional.

A mi esposo, Luis Miguel a quien agradezco su apoyo, amor y confianza que sin esto hubiera sido imposible llegar a concretizar mi sueño y anhelo.

A mi prima Diana, y hermanos Mirta y Víctor que siempre me brindaron su apoyo constante.

Al Ingeniero Carlos Martin Benquique Claire por su apoyo, su paciencia y entrega de su tiempo para ayudarme en cada duda y por su excelente guía en el proceso del desarrollo de mi trabajo de graduación, proceso en el cual hubo dificultades pero que con su comprensión logre sortear la dificultad, también el haber compartido su conocimiento oportuno para el fortalecimiento de mi trabajo gracias por sus enseñanzas.

A la Ing. Co Mónica Cadena Vaca por su liderazgo, dinamismo por su constante estímulo por el apoyo profesional y emocional, que siempre tuvo hacia a mí, fue una verdadera satisfacción contar con la ayuda de tan excelentes profesionales.

Una vez más comprobé que:

“LO DE VERDADERO DE VALOR SE CONSIGUE CON ESFUERZO, SACRIFICIO Y PERSISTENCIA”

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios Todopoderoso, porque con su infinita gracia y misericordia he podido culminar exitosamente mi carrera universitaria.

Agradezco a nuestra casa superior de estudio la Universidad Amazónica de Pando, por darme la oportunidad de ser parte de ella, como estudiante, y poder titularme como profesional, y de esa manera contribuir a nuestra sociedad.

A mis padres, por su amor incondicional, sus sabios consejos, su paciencia, comprensión y motivación.

A mi hermanos y esposo, por creer y confiar siempre en mí, apoyándome en todas las decisiones que he tomado en la vida.

A mis docentes, compañeros y todas aquellas personas que de alguna u otra forma me ayudaron para la realización de este proyecto, y a mi tutor de proyecto de grado, Ing. Carlos Martin Benquique Claire.

Carmen Erika Siviora Fidelis

Abstract

This feasibility study is aimed at demonstrating the technical and economic feasibility for the implementation of a water park family recreation in the city of Cobija seeking to contribute to tourism development in our department with valuable natural attractions but were unable to capture the attention of tourists due to low tourist infrastructure.

In the market study is evidence that even being a small place people who inhabit our city are eager to have places of family recreation that provide them with health and safety , showing that if you can invest heavily in our city and achieve results beneficial economic .

Are designed trading strategies based on analysis where the differentiation strategy of our service was raised, from which have developed the brand, logo, slogan and business philosophy on which our approach of Marketing Mix of rests 7 p's

In the technical study from the factors analyzed the right size was determined to provide an effective and efficient service to our users from which have been given all the necessary requirement in the water park ensuring their health and safety.

Investment and Financing particular , have let develop the Economic and Financial Study where the price of tickets which is according to the points made in both surveys and in the Marketing Plan is determined. On this basis have been conducted studies for determining the state of Income where good evidence Net income and cash flow by Cash Flow Statement.

Its feasibility was determined based on the Financial Assessment and Indicators which a benchmark rate of 12% a VAN > 0 was obtained ; TIR = 79% and B/C = 1.68

Resumen

El presente Estudio de Factibilidad está dirigido a demostrar la viabilidad técnica y económica para la Implementación de un Parque Acuático de recreación familiar en la ciudad de Cobija, buscando aportar al desarrollo turístico de nuestro departamento que cuenta con atractivos naturales valiosos pero que no ha podido captar la atención de turistas debido a su baja infraestructura turística.

En el estudio de mercado se evidencia que aun siendo un lugar pequeño poblacionalmente las personas que habitan nuestra ciudad están ansiosas por contar con lugares de recreación familiar que les brinden salubridad y seguridad, evidenciándose que si se pueden realizar inversiones fuertes en nuestra ciudad y lograr resultados económicos beneficiosos.

Se han diseñado las estrategias comerciales basados en el análisis donde se planteó la estrategia de diferenciación de nuestro servicio, a partir de lo cual se han desarrollado la marca, logo, eslogan y filosofía empresaria sobre los que se apoya nuestro planteamiento del Marketing Mix de las 7 p's

En el estudio técnico a partir de los factores analizados se determinó el tamaño adecuado para prestar un servicio eficaz y eficiente a nuestro usuarios a partir de lo cual se han determinado todos los requerimientos necesarios en el parque acuático velando por su salubridad y seguridad.

Las Inversiones y Financiamiento determinadas, han permitido elaborar el Estudio Económico y Financiero donde se determina el precio de las entradas el cual está acorde a lo planteado tanto en las encuestas como en el Plan de Marketing. En base a ello se han realizado los estudios que permiten determinar el Estado de Pérdidas y Ganancias donde se evidencia una buena Utilidad Neta, así como el flujo de efectivo mediante el Estado de Flujo de Caja

Su factibilidad fue determinada en base a la Evaluación Financiera y los Indicadores de los cuales a una tasa referencial del 12% se obtuvo un VAN > 0 ; TIR = 79% y B/C = 1.68

INDICE DE CONTENIDO

	Pagina
1. INTRODUCCION	1
1.1 Título del Proyecto	4
1.2 Antecedente o Análisis del Proyecto	4
1.3 Grupo o Región Beneficiaria	6
1.3.1 Directo	6
1.3.2 Indirecto	6
1.4 Referencia Geográfica	6
2. JUSTIFICACION DEL PROYECTO	7
2.1 Descripción del Problema	7
2.2 Formulación del Problema	8
2.2.1 Árbol del Problema	8
2.3 Justificación del Problema	9
3. OBJETIVOS	9
3.1 Objetivo General	9
3.2 Objetivos Específicos	9
4. MARCO REFERENCIAL	10
5. MARCO TEORICO	11
6. METODOLOGÍA	20
6.1 Modalidad de la Investigación	20
6.2 Tipo de Investigación	21
6.2.1 Exploratorio	21
6.2.2 Fuentes Primarias	21
6.2.3 Fuentes Secundarias	21
7. ESTUDIO DE MERCADO	21
7.1 Antecedentes del Mercado	22
7.2 Producto/Servicio	26
7.2.1 Característica del Servicio	33
7.2.2 Servicio Adicionales	34
7.3 Ubicación Geográfica	34

7.4	Análisis de la Población	35
7.4.1	Fuentes Primarias	36
7.4.2	Determinación de la Muestras	37
7.4.3	Análisis de la Encuesta	38
7.5	Análisis de la Demanda	44
7.6	Análisis de la Oferta	45
7.7	Demanda Insatisfecha	46
8.	ESTRATEGIA DE MERCADEO	46
8.1	Análisis del Entorno General (PESTEL)	47
8.1.1	Análisis del entorno (5 Fuerzas de Porter)	48
8.1.2	Análisis FODA	49
8.1.3	Plan de Marketing	51
8.1.3.1.	Justificación	51
8.1.3.2.	Marca, Logotipo y Slogan	52
8.1.4	Filosofía Empresarial	53
8.1.5	Desarrollo del Marketing Mix	55
8.1.5.1	Producto	55
8.1.5.2	Precio	56
8.1.5.3	Plaza o Distribución	57
8.1.5.4	Promoción y Comunicación	58
8.1.5.4.1	Publicidad Televisiva	58
8.1.5.4.2	Material Pop	59
8.1.5.4.3	Promoción en Ventas de Servicios	61
8.1.5.5	Persona	62
8.1.5.6	Evidencia Física	63
8.1.5.7	Proceso	63
9.	ESTUDIO TECNICO	64
9.1	Tamaño del Proyecto	64
9.2	Ingeniería del Proyecto	65
9.2.1	Características del Servicio	65
9.2.2	Diagrama del Flujo del Proceso de Prestación del servicio	66

9.2.3	Requerimientos	67
9.2.3.1	Edificaciones y Distribución	67
9.2.3.2	Maquinaria y Equipos	75
9.2.3.3	Materia Primas e Insumos Generales	78
9.2.3.4	Recursos Humanos	80
9.2.3.5	Mueble y Enseres	84
9.2.3.6	Operación y Mantenimiento	85
9.2.3.7	Mercadeo y Comercialización	88
10.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	89
11.	INVERSION Y FINANCIAMIENTO	91
11.1	Inversión fija	91
11.2	Inversión Diferida	92
11.3	Capital de trabajo	93
11.4	Inversión Total Requerida Programada	93
11.5	Estructura del Financiamiento Requerido	94
12.	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	96
12.1	Costos	96
12.1.1	Costos Anuales Proyectadas	96
12.1.2	Costo Unitario de Servicio	98
12.2	Ingresos	98
12.2.1	Precio de Venta del Servicio	98
12.2.2	Ingresos Anuales Proyectados	99
12.3	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas	100
12.4	Estado de Flujo de Fondos Proyectado	101
13.	EVALUACION Y FACTIBILIDAD	103
13.1	Evaluación Financiera	103
13.2	Indicadores	103
13.2.1	Valor Actual Neto (VAN)	104
13.2.2	Tasa Indirecta de Retorno (TIR)	105
13.2.3	Beneficio Costo (BC)	106

14.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	108
15.	BIBLIOGRAFIA	111
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

		Página
Tabla N° 1	Población de Cobija	35
Tabla N° 2	Visitantes Turísticos	37
Tabla N° 3	Análisis de la Demanda	45
Tabla N° 4	Datos de los Servicios de Recreación	45
Tabla N° 5	Datos de la Publicidad Televisiva	59
Tabla N° 6	Datos de la Promociones del Parque Acuático	62
Tabla N° 7	Distribución del Parque	68
Tabla N° 8	Edificaciones Requeridas	75
Tabla N° 9	Maquinarias y Equipos requeridos	78
Tabla N° 10	Abastecimiento de Agua en piscinas	79
Tabla N° 11	Materia prima e insumos requeridos	80
Tabla N° 12	Recursos Humanos requeridos	84
Tabla N° 13	Muebles y enseres requeridos	85
Tabla N° 14	Operación y Mantenimiento requeridos	88
Tabla N° 15	Mercadeo requerido	88
Tabla N° 16	Inversión fija	92
Tabla N° 17	Inversión Diferida	92
Tabla N° 18	Capital de Trabajo	93
Tabla N° 19	Inversión Total Requerida	94
Tabla N° 20	Estructura del Financiamiento	95
Tabla N° 21	Plan de pagos del Financiamiento	96
Tabla N° 22	Costos Anuales Proyectados	96
Tabla N° 23	Ingresos Anuales Proyectados	100
Tabla N° 24	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas	100
Tabla N° 25	Estado de Flujo de Fondos Proyectado	101
Tabla N° 26	Flujo Neto Financiero	103
Tabla N° 27	Beneficio Costo	107

ÍNDICE DE FIGURAS

		Página
Figura N° 1	Balneario Don Cartucho	5
Figura N° 2	Mapa de Ubicación del Departamento Pando	7
Figura N° 3	Árbol del Problema	8
Figura N° 4	Balneario Don Cartucho	22
Figura N° 5	Balneario los Alcázar	23
Figura N° 6	Club Social	24
Figura N° 7	Los Cedrillos	25
Figura N° 8	Los Cocos	26
Figura N° 9	Piscinas con juegos de toboganes y hongos con ducha	28
Figura N° 10	Piscinas con juegos inflables para niños	28
Figura N° 11	Piscina con Bar incluido	29
Figura N° 12	Piscinas	29
Figura N° 13	Toboganes abiertos y cerrados	30
Figura N° 14	Torbellinos	31
Figura N° 15	Aqua racer	32
Figura N° 16	Piscinas para niños	33
Figura N° 17	Restaurant	33
Figura N° 18	Vista de las Ciudades de Brasilea, Epitaciolandia y Cobija	34
Figura N° 19	Tabulacion de la encuesta pregunta 1	40
Figura N° 20	Tabulacion de la encuesta pregunta 2	41
Figura N° 21	Tabulacion de la encuesta pregunta 3	42
Figura N° 22	Tabulacion de la encuesta pregunta 4	43
Figura N° 23	Tabulacion de la encuesta pregunta 5	44
Figura N° 24	Estrategias de Mercadeo	46
Figura N° 25	Las cinco fuerzas de Porter	48
Figura N° 26	Análisis FODA	50
Figura N° 27	Estrategia de diferenciación	51

Figura N° 28	Logotipo	52
Figura N° 29	Misión y Visión	53
Figura N° 30	Datos de Valores	54
Figura N° 31	Las 7P`S Marketing Mix	55
Figura N° 32	Datos de los Productos o Servicios del Parque Acuático	56
Figura N° 33	Servicio	57
Figura N° 34	Datos de la Plaza	57
Figura N° 35	Imagen del Modelo del Volante	59
Figura N° 36	Imagen del modelo de Gigantografía	60
Figura N° 37	Datos de la Páginas de Facebook y Whats up	61
Figura N° 38	Diagrama de Flujo del Proceso de prestación de servicio	66
Figura N° 39	Distribución del Parque	67
Figura N° 40	Modelo Tobogán para niño	69
Figura N° 41	Modelo Tobogán Estrecho	70
Figura N° 42	Modelo AquaSphere abierto	70
Figura N° 43	Modelo de AquaSphere cerrado	71
Figura N° 44	Torbellino de Cuerpo	72
Figura N° 45	Modelo Mat Racer Multi Carril	72
Figura N° 46	Modelo Tobogán para niño	73
Figura N° 47	Modelo Piscinas adulto	73
Figura N° 48	Modelo Restaurante	74
Figura N° 49	Equipos para piscinas	76
Figura N° 50	Limpia fondo Automático	76
Figura N° 51	Ionizador de Plata	77
Figura N° 52	Organigrama	81
Figura N° 53	pasos para el Establecimiento Legal de una Empresa	91

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo N° 1 Fotografía
- Anexo N° 2 Modelo encuestas
- Anexo N° 3 Catálogo de Toboganes White Water
- Anexo N° 4 Especificaciones Técnicas de los toboganes White Water
- Anexo N°5 Cálculo de la Depreciación

1. INTRODUCCIÓN

Una de las actividades propias del hombre, como sujeto de una sociedad, es la recreación y la distracción, actividad que se desarrolla en todos los niveles de la sociedad.

Desde el inicio de las sociedades, siempre se han contemplado lugares específicos para la recreación, los cuales se vinculan a ambientes naturales.

Para conocer estos lugares y practicar la recreación y el esparcimiento a través del turismo, que además contribuye generar empleos para los moradores de la región, también proyectar o dar a conocer un lugar y últimamente como iniciativa de protección del medio ambiente natural.

Los parques acuáticos, son recintos cuyos objetivos principal es el uso de diversas atracciones recreativas, cuya utilización conlleva al contacto de los usuarios con el agua, en el cual se encuentran diversas atracciones acuáticas y de aventura que buscan el aprovechamiento de cada rincón para lograr una satisfacción plena y placentera, puede tener una diversidad de atracciones muy amplia, que se pueden determinar por la dimensión de terreno, la localización, el plan de negocio que se tenga, etc., sin embargo algunos de sus componentes básicos son: Tobogán, piscinas juegos para niños, ríos lentos, rápidos, playas artificiales.

La importancia de la recreación familiar es una parte dentro del programa educativo. Uno de los objetivos es compartir en las actividades dentro del ambiente familiar, escolar y social así como hacer y comunicar opciones de lo que puede hacer en su tiempo libre.

El ritmo de vida, el consumismo que, consciente o inconscientemente orienta nuestro proceder, los problemas que debemos afrontar para satisfacer nuestras necesidades diarias, están influyendo negativamente en algo en que a veces ni pensamos y es esencial para nuestro desarrollo como seres humanos, la calidad de vida.

Todos los seres humanos deberíamos tener como objetivo fundamental, disfrutar de la vida y mejorarla si en su calidad se refiere, pero esto no se logra con un simple deseo, es necesario poner algo de esfuerzo de nuestra parte.

Pero hay algo de lo que no tenemos conciencia, o a veces consideramos que ya no estamos en edad de hacerlo, la importancia de RE-CREAR, que consiste en volver a crearnos, en sacar lo mejor de nosotros mismos, que tal vez hayamos dejado de utilizar. Una de las mejores formas del lograrlo es, justamente, LA RECREACIÓN y cuando utilizamos este término, pensamos en diversión, y precisamente, de eso se trata la idea de poder implementar el proyecto es que haya un lugar adecuado donde pasar momentos agradables e inolvidables con la familia desde el más pequeño integrante hasta el más adulto en el hogar.

Con el propósito de mejorar los vínculos familiares de la población, y de recuperar el interés de entretenimiento familiar es que surge la idea de elaborar este proyecto, de crear un centro recreacional turístico, enfocado a la recuperación de la integración de las familias, ya que este es el punto de partida en la problemática para la idea naciente de este proyecto, en la ciudad de Cobija capital del departamento de Pando, ya que en esta región del país especialmente en la ciudad Cobijeña la mayor parte del año los niveles de calor son muy elevados llegando días a los 39° centígrados, en la ciudad si llegan temporadas de frío solo alcanzan máximo de dos días, siendo esto un punto más a favor para la implementación de este proyecto, del mismo modo alcanzando satisfacer las necesidades de diversión y esparcimiento de la población cobijeña, y a sus visitantes, ofertando un sitio que tenga espacios y ambientes de calidad y sobre todo lugares pensado para la recreación extrema en un mundo de agua, sol y animación a través de sus diversas atracciones y toboganes, piscinas, siendo este una gran oferta innovadora y de gran impacto para la región.

Por lo que se propone en el proyecto que éste parque acuático tenga altos niveles de seguridad y salubridad, sabiendo que la seguridad para los visitantes es primordial donde las atracciones deben estar construidas de forma que su correcta utilización, no sea un peligro para los usuarios, las características de las instalaciones deben tener por objeto prevenir accidentes y evitar cualquier riesgo sanitario, la calidad del agua deberá cumplir con las condiciones y cualidades analíticas mínimas que la hagan adecuadas para la inmersión de los visitantes, el parque contará con personal especializado que tenga la

habilidad necesaria para la atención y las inquietudes y demandas de sus visitantes por lo que contará con un diseño organizacional estratégico y eficaz en todo su proceso, principalmente en la elaboración de perfiles de cargos donde se desempeñe las labores de vigilancia y de auxilio a los visitantes en caso necesario, en concreto socorristas que cuenten con el conocimiento básico de primeros auxilios, todo esto para el buen funcionamiento, desarrollo y crecimiento del parque acuático.

Como primera fase, el presente documento se constituirá un estudio técnico, en el que se ha de considerar el entorno urbano, en relación a la ubicación geográfica del terreno donde se desarrollará la propuesta de implementación del Parque Acuático, donde se analizarán las condiciones físicas y naturales del sitio, así también los aspectos sociales, económicos, políticos y culturales.

Y así que este proyecto se convierta en una alternativa más de recreación y esparcimiento con espacios y ambientes de calidad.

Actualmente la ciudad de Cobija se encuentra en una apuesta muy grande de la Promoción del turismo que es un rubro de la economía generador de divisas económicas.

Por ello el desarrollo de este proyecto a través de su riqueza natural y territorial en convertirse en un polo de desarrollo turístico, brindando espacios de recreación con valor agregado para el turista y a la población local.

Las atracciones que se tienen pensados para este parque acuático son muy divertidas y será una buena opción para la población para que pueda refrescarse y pasar un día familiar agradable.

También se debe resaltar que este parque acuático proporcionará grandes beneficios tanto a los socios como los ciudadanos de la población ya que traerá consigo fuentes de empleos.

Ya que se buscará contratar a personal cercano a la región lo que dará solvencia económica para las familias de la ciudad y pueblos cercanos a ella.

Este proyecto estará basado en la necesidad que existe de un lugar adecuado para la recreación familiar en la ciudad de Cobija.

Con un sistema muy innovador en recreación, diseño, dotado de la máxima seguridad posible a brindar.

Este servicio está destinado tanto a niños, jóvenes, y adultos, el único requisito es querer liberarse de la tensión del trabajo y prepararse para pasar momentos inolvidables.

Siendo los parques acuáticos un nuevo concepto en relación a los tradicionales lugares de recreación.

1.1 Título del Proyecto

Estudio de Factibilidad y Diseño de Estrategias Comerciales para la Implementación de un Parque Acuático de Recreación Familiar, en la Ciudad de Cobija.

1.2 Antecedentes y/o análisis del entorno

Analizando los parques de diversiones, temáticos, acuáticos, centros de entretenimiento familiar educativo-recreativo forman parte de una próspera industria en todo el mundo. La diversión en 1997 se reportan 682 parques de diversiones en los E.E.U.U. y en Europa surgió un nuevo tipo de diversión que incorporaba agua, que siempre ha sido una diversión. En Orlando florida apareció el primer parque acuático Wet'n Wild, construido por un veterano de parques George Millay.

A nivel nacional el primer parque acuático es AquaLand, ubicado en el Departamento de Santa Cruz de la sierra, Bolivia, allí se puede disfrutar de diferentes juegos acuáticos, su principal atracción son los toboganes y las piscinas con olas artificiales única en Bolivia.

A nivel regional en Cobija no contamos con estos resplandecientes lugares de recreación para disfrutar de momentos inolvidables con la familia, amigos, solo hay lugares de piscinas como los cedrillos, el club social, club pichigo, los coco, etc. Y balnearios como ser don cartucho (Abaroa), cocamita, bajo virtudes, etc.



Figura 1
Balneario Don Cartucho
Fuente: de elaboración propia

Donde podemos observar claramente que estos ambientes no cuentan con la seguridad, salubridad y espacios necesarios para brindar momentos placenteros con la familia. Al no contar con los lugares adecuados para compartir en familia los habitantes y visitantes de la región prefieren otros tipos de regocijos lo que ocasiona que se estén perdiendo uno de los valores más importantes para unir a las familias por falta de sitios donde compartir, que cuenten con toda la calidad de ambientes seguros y cómodos para disfrutar de momentos recreativos.

Las características climáticas en Pando favorecen la proliferación de oferta de actividades recreativas y de entretenimiento para disfrute de todos los usuarios. Para disfrutar de las atracciones de los parques acuáticos.

Como es de conocimiento estos tipos de parques en Bolivia solo hay en las ciudades de Santa Cruz y Cochabamba, la distancia de Cobija a Santa Cruz en avión es de 963 kilómetros, que equivale aproximadamente a 1: 30 hora de viaje y por carretera es de 1.921 kilómetros que equivale a 2 día y 8 horas de viaje, de Cobija a Cochabamba están separados por 761 kilómetros, estimados un tiempo aproximadamente de 01: 05 horas pudiendo variar según el clima o rutas aéreas.

Lamentablemente en nuestro país de Bolivia aún no se cuenta con una ley o norma que pueda regular en cuanto a los requisitos mínimos que se deben cumplir para el funcionamiento, instalación, operación, uso de los parques acuáticos.

1.3 Grupo o región beneficiaria

El grupo o región beneficiaria serán:

1.3.1 Directos: Los beneficiarios directos vienen a ser los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores.

1.3.2 Indirectos: Los beneficiarios indirectos vienen a ser todas aquellas personas proveedoras, visitantes de la atracción turística que beneficia a la población en general.

1.4 Referencia geográfica

El proyecto estará ubicado en el departamento de Pando, es uno de los nueve departamentos, del Estado Plurinacional de Bolivia.

Limita con el Brasil al norte y este, al oeste con el Perú, al sur con los departamentos de La Paz y del Beni. El departamento tiene un relieve mayormente llano y posee una altitud media de 280 metros s.n.m. Posee un clima tropical y está cubierto por la selva de la Amazonia y surcado por innumerables ríos.

Su capital es Cobija. Cuenta con una población aproximada de 46.267 mil habitantes. El departamento de Pando está dividido en 5 provincias, Nicolás Suárez, Manuripi, Madre de Dios, Federico Román, Abuna y 15 municipios. (Ver figura2)



Figura 2
 Mapa de ubicación del departamento Pando
 Fuente de elaboración <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+del+departamento+pando>

2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

2.1 Descripción del problema

El departamento de Pando es un lugar donde las temperaturas son muy elevadas, alcanzando días hasta los 39° centígrados, siendo este el motivo primordial para que las personas de la región y visitantes busquen lugares de esparcimiento para poder refrescarse.

Como consecuencia de esto, la demanda de lugares de recreación, para llevar a cabo estas actividades aumentan día a día llegando a ser considerado actualmente como una alternativa de negocio y esparcimiento familiar.

Como podemos observar los lugares para calmar el calor dentro de la ciudad como ser las piscinas no figuran la salubridad y espacios suficientes para que las personas puedan visitarlos, teniendo en cuenta las enfermedades que estas aguas estancadas de dichos lugares de recreación puedan contraer para los que frecuentan.

También podemos mencionar a los balnearios que existen dentro el departamento los cuales no detallan seguridad física y humana para las personas pudiendo ocasionar serios accidentes a los visitantes de estos lugares de esparcimiento, se debe destacar que los lugares actuales de compartir familiar no son adecuados para pasar momentos familiares.

Por lo expuesto anteriormente se determina el problema central que es la **“inexistencia de un lugar de recreación familiar que brinde seguridad, salubridad y ambientes adecuados”**

2.2 Formulación del problema

“Inexistencia de un lugar de recreación familiar que brinde seguridad, salubridad y ambientes adecuados”

2.2.1 Árbol del problema

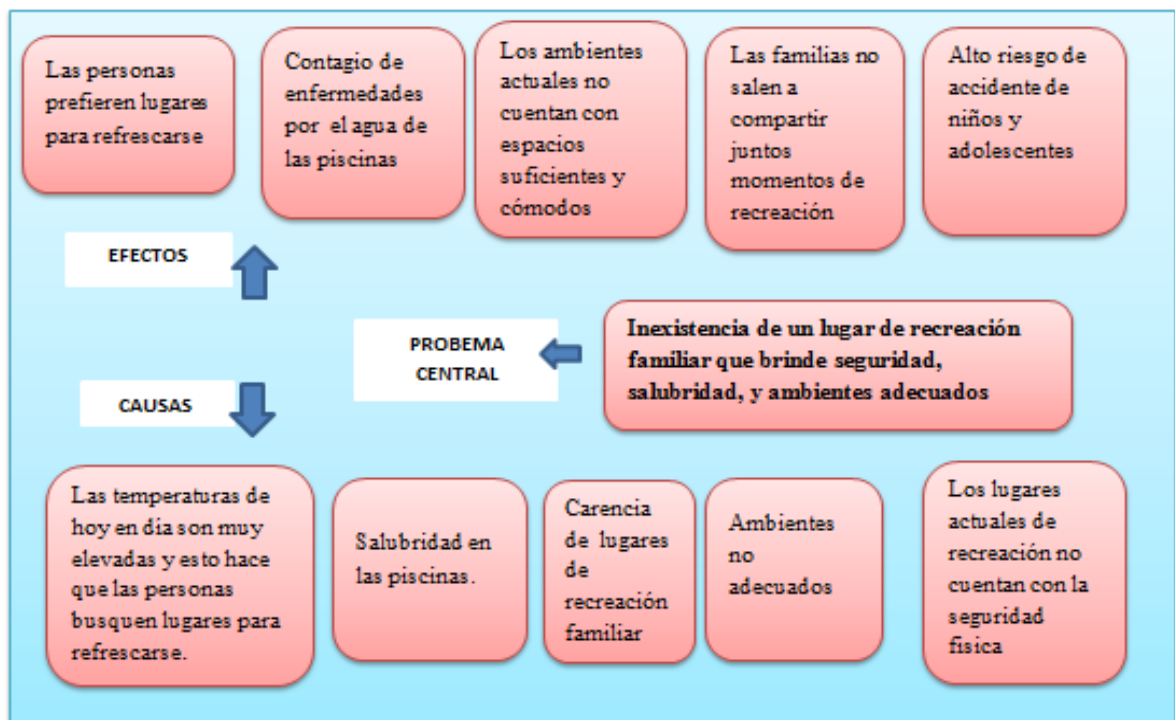


Figura 3
Árbol del problema
Fuente: de elaboración propia

La idea del proyecto ha tenido origen ante el siguiente problema central “Inexistencia de un lugar de recreación familiar que brinde seguridad, salubridad, y ambientes adecuados”, originado por la falta de un lugar adecuado para la recreación familiar donde brinde seguridad salubridad y ambientes cómodos para pasar momentos agradables con los seres queridos.

2.3 Justificación del problema

La ciudad de Cobija es una de las capitales más calurosas del país, su temperatura media anual es de 39°centígrados, el clima predominante la mayor parte del año es cálido, húmedo tropical.

Razón por la cual los habitantes o visitantes sufren la mayor parte del año de calores inaguantables, es por este motivo que se pretende implementar un parque acuático en Cobija, para que las familias, grupo de amigos, y personas que visiten el departamento, tengan un espacio de regocijo, donde puedan salir los fines de semanas, y así liberarse del estrés laboral contribuyendo a la sana convivencia y el esparcimiento de todos sus miembros.

Los lugares de recreación que existen en el departamento para la diversión, no cuentan con los espacios necesarios y es por tal motivo que se necesitan de ambientes con áreas amplias, segura y que cuenten con variedades de juegos recreativos para que la población en general pueda disfrutar al máximo estos momentos de diversión.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo general

Elaborar un estudio de factibilidad para la implementación de un parque acuático de recreación familiar con altos niveles de seguridad y salubridad en la ciudad de Cobija.

3.2. Objetivo específico

- Realizar un diagnóstico situacional referente a las actividades familiares en la ciudad de cobija.
- Elaborar el estudio de mercado analizando la oferta y demanda, para determinar la demanda insatisfecha.
- Definir el tamaño del proyecto, requerimientos y procesos en el estudio técnico.
- Diseñar estrategias de mercadeo para la promoción y lanzamiento del parque acuático.

- Determinar las inversiones, el estudio económico y la factibilidad del proyecto.

4. MARCO REFERENCIAL

Se considera parque acuático al recinto cuyo objeto principal es el uso de diversas atracciones, cuya utilización comporta el contacto de sus usuarios con el agua, por lo que esta disposición tiene por objeto establecer las condiciones higiénico-sanitarias y de seguridad que deben reunir los parques acuáticos para su instalación y funcionamiento.

Esta definición apoya al enfoque del presente trabajo considerando que parque acuático es todo lugar que hace referencia a juegos de diversión donde tiene que ver el agua. Sabiendo que estas instalaciones tienen que contar con las características de seguridad y salubridad.

Los parques acuáticos son centros de recreación masiva, construidos y equipados con atracciones y juegos básicamente con agua. Son en esencia centros para disfrutar con seguridad durante horas en compañía de amigos y familiares. Están ubicados en todas partes del mundo, en cualquier tipo de zona climática, cerca o dentro de las ciudades.

Estos se conforman de juegos acuáticos para personas de todas las edades, aunque especialmente su construcción va dirigida a los niños. Con el pasar del tiempo la estructura conceptual de esta clase de parques de diversión ha pasado de ser un parque tradicional a un parque temático. En donde la decoración, elementos de interacción incitan al mundo acuático, llevando así la idea de un simple parque.

En ambos conceptos podemos evidenciar que los parques acuáticos son centros de recreaciones para compartir momentos con la familia, amigos, etc. Son ambientes adecuados para todas las edades teniendo en cuenta que todos los juegos de diversión van referido al mundo mágico del agua, donde estos lugares deben de contar con la seguridad, comodidad, y salubridad necesaria para todos los usuarios, para que tengan momentos

placenteros e inolvidables al disfrutar de estos lugares así mismo siendo una manera de crear más vínculos familiares.

Sin embargo, el uso de las piscinas entraña un potencial de riesgo sanitario si las instalaciones no reúnen las condiciones adecuadas o si no se establecen los mecanismos necesarios para garantizar la calidad óptima del agua, sometida a múltiples procesos de contaminación.

El PH es un valor de mucha importancia a la hora de iniciar el tratamiento cuando el agua esta equilibrada el PH es 7 a temperatura ambiente, nivel que asegura la eficacia de los productos químicos que se utilizara en el agua.

La contaminación del agua como todo volumen del agua estancada la de las piscinas está sometida a proceso de degradación incrementado por la continua inmersión de personas que actúan como vehículos de agentes contaminantes, para esto es necesario la constante filtración del agua, la floculación para mejorar la eficacia del agua, la cloración para la desinfección del agua, las alguicidas para combatir el crecimiento de algas en las piscinas estos son unos de los procesos para limpiar las piscinas y así contar con agua con altos niveles de salubridad.

La seguridad es la condición de aquello que es seguro (libre de riesgos o peligros) por esta razón es que se pretende que el parque acuático cuente con los más altos niveles de seguridad y salubridad para ofrecer un servicio adecuado a los visitantes.

5. MARCO TEORICO

Estudio de Factibilidad

Según Varela, R. (2008) es necesario analizar los objetivos para determinar la aplicabilidad de un proyecto que permita el alcance de las metas organizacionales, es por ello que este estudio permite la utilización de diversas herramientas que ayuden a determinar la

infraestructura tecnológica y la capacidad técnica que implica la implantación del sistema como los costos, beneficios y el grado de aceptación que la propuesta genere en la institución, es por ello que factibilidad es la posibilidad que tiene de lograrse un determinado proyecto.

Elaboración de Proyectos

Para Figueroa, G. (2005) La elaboración de proyectos es una metodología que busca establecer un ordenamiento lógico de los pasos necesarios a seguir para concretar de la manera más eficaz posible determinados objetivos. No es un fin en sí misma, es un instrumento que nos aproxima pero que no asegurar el éxito.

Estudio de mercado

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyectos es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos. El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. Sapag (2008: 20)

Mercadotecnia

Mercadotecnia se puede describir como el proceso de definir, anticipar, crear y satisfacer las necesidades y los deseos de los clientes en cuanto a productos y servicios. Fred (2001: 168)

Estrategias Competitivas

Estrategia es la formulación e implantación de lo necesario para identificar las oportunidades y amenazas del entorno, evaluar las fuerzas y debilidades de la organización, diseñar estructuras, definir roles, contratar gente apropiada y desarrollar competencias adecuadas para mantener a dicha gente motivada para así recoger sus contribuciones. Esencialmente, la definición de una estrategias competitiva consiste en desarrollar una

amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos. La estrategia competitiva es una combinación de los fines (metas) por los cuales se está esforzando la empresa y los medios (políticos), con los cuales está buscando llegar a ellos. Kotler (2008: 134)

Estrategia de diferenciación

Esta estrategia consiste en producir o vender un producto que sea único y original, que logre distinguirse de la competencia, y que no sea fácilmente imitable por ésta. Puede haber diferenciación, por ejemplo, en el diseño del producto, en sus atributos o características, en la marca, en la calidad, en brindar un buen servicio o atención al cliente, en ofrecer servicios adicionales, en la rapidez en la entrega, etc.

A través de la estrategia de diferenciación, la empresa busca la preferencia de los consumidores, pudiendo incluso aumentar los precios, en caso de que éstos reconozcan las características diferenciadoras del producto. La estrategia de diferenciación se recomienda utilizar cuando el mercado está compuesto por consumidores que son insensibles a los precios. La desventaja de utilizar esta estrategia radica en que la competencia puede llegar a copiar las características diferenciadoras del producto, por lo que para usar esta estrategia, dichas características diferenciadoras deben ser difícilmente imitables por competencia. Porter (1980)

Kotler y Keller (2006: 318) afirman que “para no caer en la trampa de los productos básicos, los mercadólogos empezaron a creer que cualquier cosa es susceptible de diferenciación”. La forma más evidente de diferenciación y la más convincente para los consumidores es la que se basa en las características del producto o servicio. Sin embargo, en mercados competitivos, las empresas no se pueden limitar a esto y deben ir más allá.

Marketing

Es el arte la ciencia de identificar, conquistar, fidelizar y desarrollar el valor de los clientes, a través de la creación, comunicación y entrega de un valor superior. Kotler (2008: 21)

Análisis de la demanda y de la oferta

Son los pronósticos sobre el comportamiento de la oferta o de la demanda, las mismas que pueden ser ejecutadas mediante información primaria, tales como: encuestas, entrevistas, observación directa, entre otros, o información secundaria, en la cual se toman como base los datos históricos existentes. El instrumento que se recomienda utilizar para pronosticar o inferir con el primero es el muestreo, mientras que para la segunda se utilizan las líneas de regresión. Rosillo (2008: 30)

Estado de pérdidas y ganancias

Determina el resultado de la operación del negocio en un periodo dado: un día, un mes, un semestre o un año; es decir, confronta ingresos y gastos. En los ingresos debe considerarse el monto total de las ventas sin importar si el dinero ingresó a la empresa o si están pendientes de cobro. Cuando una venta se realiza parte a crédito y parte de contado, el total de la venta se refleja en pérdidas y ganancias.

La cantidad que le deben a la empresa debe ser registrada como un activo, y el dinero restante que es cancelado de contado entra inmediatamente a la organización. Rosillo (2008: 209)

Estudio financiero

La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. Sapag (2008: 24)

Administración de la Producción

La Administración de la Producción es la planificación, implementación y control de actividades de producción, incluyendo el sistema de producción, conducido por una unidad de organización, con objetivos de desempeño que pueden ser modificados de acuerdo a cambios en el entorno. Krajewski (2000: 89)

Tamaño y Tecnología

El tamaño también está en función del mercado de maquinarias y equipos, ya que el número de unidades que pretende producir el proyecto depende de la disponibilidad y existencia de activos de capital.

En algunos casos, el tamaño se define por la capacidad estándar de los equipos y maquinarias existentes y que están diseñados para tratar una determinada cantidad de productos, entonces, el proyecto deberá fijar su tamaño de acuerdo a las especificaciones técnicas de la maquinaria. Paredes (1999)

Requerimientos

Se señalan los medios de producción que intervienen en el proceso: terrenos, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, insumos, materiales y todo tipo de maquinarias. Sapag (2008)

Materia prima, insumos y materiales

La estimación de los costos de materia prima, insumos y materiales que se utilizan en el proceso de producción, embalaje, distribución y venta, depende de la configuración de los tipos y cantidades de los productos que se desee elaborar. Sapag (2008: 103)

Maquinaria y Equipos

La inversión en maquinaria y equipos incluye los activos físicos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento operativo, administrativo y comercial del proyecto. Krajewski (2000: 170)

Proceso Productivo

Todo proceso productivo es un sistema formado por personas, equipos y procedimientos de trabajo. El proceso genera una salida (output), que es el producto que se quiere fabricar. Es necesario describir sistemáticamente la secuencia de las operaciones a que se someten los insumos en su estado inicial para llegar a obtener los productos en su estado final. Krajewski (2000: 108)

Diagramas de Flujo

Diagrama de Flujo es una representación gráfica de la secuencia de etapas, operaciones, movimientos, decisiones y otros eventos que ocurren en un proceso.

Instrumento de producción que identifica todo el proceso productivo en un diagrama sencillo con símbolos específicos que tienen un significado.

Una vez detallado el proceso se realiza el Flujo grama de Proceso con ayuda de símbolos para facilitar su comprensión. Krajewski (2000: 108)

Flujo de Caja Projectado

Es el que permite el movimiento de efectivo de la empresa en un periodo determinado, es decir, las entradas (ingresos) y las salidas (egresos). La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, la información básica para realizar esta proyección está contenida en los estudios de mercado, técnico y organizacional.

Al proyectar el flujo de caja, será necesario incorporar información adicional relacionada principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización, del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas. Mendizábal (1998: 98)

Proyecto Factible

Para Varela (2008) un Proyecto Factible, es el que ha aprobado cuatro evaluaciones básicas, que son:

- Evaluación Técnica
- Evaluación Ambiental
- Evaluación Financiera
- Evaluación Socio-Económica

La aprobación de cada evaluación se la llama Viabilidad, lo cual esta se debe dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto, como se puede dar el caso que un proyecto puede ser viable técnicamente pero ser no viable financieramente o ambientalmente.

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

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

Producto

El punto de partida de la investigación de mercados debe ser la definición del producto o servicio que se va ofrecer. Deben identificarse las características del producto (calidad, durabilidad, potencia, etc.) y el segmento hacia el cual está dirigido. Rosillo (2008: 30)

Capital de trabajo

Desde el punto de vista contable, este capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional, con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es; hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Baca (2013: 168)

Administración

Según Chiavenato (2011) manifiesta que la Administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz.

El propósito de la Administración es de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz con el empleo de la mínima cantidad de recursos.

Planeación.

Es aquella función en la cual se determina de forma anticipada el logro de los objetivos, incluyendo programas, políticas y procedimientos. La necesidad de la Planeación en una

empresa se da por 3 razones: Para pensar en el futuro, se planifica para que todas las personas de la empresa piensen hacia donde van, anticipándose a los problemas. Para pensar en forma coordinada, permitiendo que las personas sean conscientes de que es lo que se espera de ellas y cumplir con las funciones asignadas. Para evitar riesgos y pérdidas.

Organización

Es la función administrativa en la cual se fijan las funciones y las relaciones de autoridad y responsabilidad entre las diferentes personas de una empresa. Las dos razones fundamentales para organizar son: Existe una gran cantidad de labores y funciones que no puede realizarlas una sola persona, por lo cual debe unirse con otras para ejecutarlas. Para aprovechar los beneficios que trae la división del trabajo.

Dirección

Es la función que hace referencia a la forma de impartir órdenes o instrucciones a las personas de la empresa y se explica que es exactamente lo que debe hacerse. El dirigir o dar instrucciones a los empleados permite una mayor eficiencia en la administración

Control

Es la función administrativa que verifica si los resultados obtenidos son iguales o parecidos a los planes presentados, permitiendo detectar de forma oportuna alguna falla. Se puede decir que el control consiste en la medición y corrección de la ejecución con base a metas establecidas, comparando lo realizado con lo planeado.

Muestreo

De la misma manera que cuando un médico desea saber si su paciente tiene cierta enfermedad, y le ordena tomarse una muestra de sangre en un laboratorio especializado para establecer su diagnóstico, la investigación de mercados necesita estimar el comportamiento del consumo de un bien o servicio de determinada población objetivo, y para ello utiliza el muestreo e infiere la demanda a través de una muestra representativa. Rosillo (2008: 31)

Muestra

Es una parte de las unidades de la población; a partir de ella se hacen las inferencias o los pronósticos. Rosillo (2008: 31)

Población

Es el conjunto de unidades (personas, empresas, familias, etc.) de las cuales se desea obtener información. Rosillo (2008: 31)

Componentes del Estudio de Factibilidad

Para Varela (2005) el estudio de factibilidad debe tener los siguientes componentes:

Estudio Técnico

Su objetivo es proveer información, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas en esta área.

Factibilidad Técnica

El estudio de factibilidad técnica permite evaluar si el equipo y software están disponibles y tienen las capacidades técnicas requeridas por cada alternativa del diseño que se está planificando, considerando también los inter-fases entre los sistemas actuales y los nuevos.

Factibilidad Económica

Dentro de estos estudios se pueden incluir el análisis de costos y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto.

Con el análisis Costo/Beneficio, todos los costos y beneficios debe adquirir y operar cada sistema alternativo se identifican y se establecen una comparación entre ellos, permitiendo seleccionar el más conveniente para la empresa.

Para esta comparación se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Se comparan los costos esperados de cada alternativa con los beneficios de cada alternativa y con los beneficios esperados, para asegurarse que los beneficios excedan los costos.

- La proporción Costo/Beneficio de cada alternativa se comparan con las que proporcionan los costos/beneficios de las otras alternativas para escoger la mejor.
- Se determinan las formas en que la organización podría gastar su dinero.

Recreación

Para Joffre Dumazedier (1968), destacado sociólogo francés dedicado a los estudios del tiempo libre, Recreación "es el conjunto de ocupaciones a las que el hombre puede entregarse a su antojo, para descansar para divertirse o para desarrollar su información o su formación desinteresada, tras haberse liberado de sus obligaciones profesionales, familiares y sociales ". Es una definición esencialmente descriptiva, aunque popularmente conocida como la de las tres "D": Descanso, Diversión y Desarrollo. Otra definición bastante conocida por englobar los principales aspectos que los diferentes autores incluyen en múltiples definiciones es la del profesor norteamericano Harry A. Overstrut quien plantea que: "La Recreación es el desenvolvimiento placentero y espontáneo del hombre en el tiempo libre, con tendencia a satisfacer ansias psico - espirituales de descanso, entretenimiento, expresión, aventura y socialización". En esta definición el elemento socialización le imprime un sello particularmente que la distingue por cuanto es uno de los aspectos de más resonancia en las funciones de la Recreación, sin embargo, en ella no queda preciso el hecho del desarrollo que propicia al individuo.

6. METODOLOGÍA

6.1. Modalidad de la investigación

La modalidad de investigación que se adoptó para el presente trabajo se utilizó distintos métodos y técnicas de investigación, lo que permitió averiguar el comportamiento de demandantes de un parque acuático, en la ciudad de Cobija obteniendo con esto la demanda insatisfecha que existe en el mercado.

6.2. Tipo de investigación

Dentro de este estudio se utilizó la tipología de investigación aplicada, que permitió emplear los conocimientos que se adquirirán basados en información secundaria o primaria. Para ello se hará uso de los siguientes medios de investigación:

6.2.1 Exploratorio.- Permitted obtener y examinar información del internet, ayudando a identificar conceptos y aclarar dudas de la investigación.

6.2.2 Fuentes primarias: Se obtuvo a través de encuestas aplicadas a la muestra seleccionada, logrando sacar provecho de esto y obtener la cantidad de información necesaria para el desarrollo de esta temática, y así poder analizar el mercado meta que se pretende alcanzar con el proyecto y tener información acerca de cuan factible será la implementación de este proyecto en la ciudad de Cobija.

Igualmente la información para la realización del proyecto se recolectó a través de una investigación de campo que se llevó a cabo en la ciudad de Cobija, para observar los posibles lugares donde se ira a establecer el parque acuático. Estos datos nos ayudaron a determinar aspectos como el lugar ideal, ventajas y desventajas, fortalezas, oportunidades debilidades y posibles amenazas para dicha implementación de este parque, y también cuan aceptable es la idea del proyecto y del lugar elegido y el entorno que lo rodea.

6.2.3 Fuentes secundarias: Se utilizaron como fuentes secundarias libros y diversas páginas de Internet relacionados con el tema propuesto, tratando de recopilar la cantidad de información necesaria para el desarrollo de la actividad y con la información suministrada por el docente guía para obtener la información más real para dicho trabajo de investigación que se pretende lanzar en la ciudad de Cobija.

7. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio del mercado se ha realizado para obtener y analizar el comportamiento de los consumidores, necesidades, gustos, preferencias, actitudes y demanda insatisfecha, de

forma que se tenga la suficiente información que permita conocer el mercado y tomar decisiones.

7.1 Antecedentes del mercado

Como podemos observar en la región, no se cuenta con un lugar específico donde compartir momentos agradables con las familias, amigos, etc.

Es por esta razón que se pretende implementar un parque acuático que ofrezca ambientes cómodos, con salubridad y seguridad oportuna para la recreación con los seres queridos.

Dentro del Departamento Pando y en la ciudad de Cobija existen diferentes balnearios, donde las personas de la Ciudad salen a pasar fines de semana agradables para poder relajarse y distraerse de la rutina diaria de toda la semana.

Dentro del antecedente del mercado hemos podido evidenciar la existencia de diferentes balnearios si bien no cuenta con las condiciones óptimas se presenta como una opción para el recreamiento familiar, dentro de los más importantes podemos citar:

Balneario Don Cartucho

Es un lugar con espacios amplios cuenta con cancha deportiva, ofrecen diferentes platos de comidas y bebidas los fines de semanas y música al vivo dentro del ambiente, cuenta con un pequeño salón para diferentes tipos de fiesta, pero este lugar específicamente en el arroyo cuenta con partes profundas y pandas, pero no brindan la seguridad necesaria para los visitantes mucho menos salubridad para los visitantes.



Figura 4
Balneario Don Cartucho
Fuente: Elaboración propia

Balneario don Alcázar

Es un balneario amplio vendían diferentes tipos de comidas y bebidas los fines de semanas, cuenta con una laguna para refrescarse en la cual sucedieron hechos trágicos donde claramente se puede evidenciar que no existe el compromiso de seguridad para con los visitantes, hoy por hoy este balneario se encuentra en refacción.



Figura 5
Balneario los Alcázar
Fuente: de elaboración propia

Club Social

Este lugar para el entretenimiento en la ciudad es uno de los ambientes más buscados los fines de semanas ya que cuenta con dos piscinas, una para mayores y otra para menores, ofrecen comidas y bebidas todos los fines de semana, también cuenta con un salón de eventos con un espacio cómodo pero no ofrece seguridad para los visitantes del mismo lugar.



Figura 6

Foto club social

Fuente: de elaboracion propia

Los Cedrillo

Este ambiente cuenta con salones de fiesta amplios, una piscina grande, y ofrecen diferentes tipos de comidas los fines de semanas es uno de los lugares que cuentan con algunas medidas de seguridad y salubridad para los visitantes. Si bien es una de los mejores en infraestructura su calidad de servicio de atención no es buena.



Figura 7

Foto los cedrillos

Fuente: de elaboracion propia

Los Cocos

Este ambiente era uno de los lugares más concurrido de la ciudad unos tiempos atrás, ya que contaba con salón de fiesta, piscina, y ofrecía diferentes platos de comidas los fines de semanas, también contaba con algunas medidas de seguridad y salubridad para sus visitantes pero hoy en día este lugar cerró las puertas por una mala administración.



Figura 8

Fotos los cocos

Fuente: de elaboración propia Figura

7.2 Producto/Servicio

El parque promoverá y lanzará el entretenimiento y recreación a las personas de 2 a 59 años de edad, contará con múltiples espacios recreativos para así poder brindar un ambiente adecuado, y será el primer Parque acuático en la Ciudad de Cobija reconocido por su alto nivel de servicios e innovación.

El servicio que se estará ofreciendo a la población contará con múltiples espacios de entretenimiento donde las personas de la Ciudad de Cobija y visitantes extranjeros y nacionales, puedan disfrutar en familia y amigos de las diferentes atracciones que serán interesantes e innovadores dentro del Departamento, como se puede observar en otras Ciudades que cuentan con variados parques y juegos acuático para así poder disfrutar de momentos placenteros con las personas queridas.

Este centro de atracción contará con las siguientes características será amplio, limpio, y figurara con los niveles más altos de salubridad y sobre todo seguridad, para así poder satisfacer todas las expectativas de las personas que ingresen al lugar.

Con su respectiva entrada, cada visitante podrá disfrutar durante el horario de atención de todas las atracciones acuáticas exceptos los juegos extremos: toboganes, piscinas, áreas infantiles, espacios recreativos

Piscinas: Las piscinas proporcionan la máxima diversión y entretenimiento en un parque acuático, por lo cual, nuestro proyecto contará con 2 piscinas para niños, 2 piscinas para jóvenes y adultos, y adicionalmente 3 piscinas combinadas con toboganes.

Piscina para niños con dos juegos con toboganes y hongos de ducha: Los más pequeños podrán disfrutar de juegos especialmente diseñados para ellos; los toboganes , tendrán pendientes bajas y velocidades controladas recomendados para profundidades de 45 cm Todas las áreas infantiles son recomendadas para el uso de niños de 5 a 12 años, vigilados por sus padres y por los salvavidas del parque, los hongos con ducha serán juegos que tienen la facilidad de crear un ambiente y una vista impactante, garantizando su diversión y seguridad, se contara con un personal especializado para el cuidado y protección de los menores.

Piscinas para niños con juego inflable: Estos tipos de juego acuáticos será para niños de 2 a 4 años de edad, ya que estos contarán con un material adecuado para la corta edad de los más pequeños el tipo de material de estos juegos serán de nylon, tendrán una costura doble para más seguridad de los mismos y estarán ubicado en una misma dirección para que los padres tengan todo a la vista además que se contara con la supervisión de los salvavidas del parque acuático.



Figura 9

Fotos piscinas con juegos de toboganes y hongos con ducha

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>



Figura 10

Fotos piscinas con juegos inflables para niños

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

Piscina para adultos y adolescentes: Los adolescentes podrán agotar sus energías y pasar una jornada inolvidable disfrutando de experiencias extremas en este establecimiento del

parque acuático. Los adultos podrán descansar, relajarse y disfrutar del maravilloso entorno del parque.



Figura 11

Fotos piscinas con un bar incluido

Fuente: <http://www.embelezia.com/vivienda/aquapub-un-bar-dentro-de-tu-piscina>



Figura 12

Fotos piscinas

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

Toboganes y juegos acuáticos:

La excitante combinación de toboganes y juegos acuáticos garantizará la diversión de nuestros visitantes. Esta zona de atracciones va dirigida a los usuarios más jóvenes y más activos, que encuentran en las atracciones acuáticas una forma de diversión llena de emoción y adrenalina, En esta zona se encuentran toboganes, los cuales se describen a continuación:

Tobogán abierto

Es el tipo de tobogán más utilizado por su seguridad, rigidez, fácil deslizamiento, y superficie continua y altamente pulida, proporcionando seguridad al usuario.

Cuenta con 44” de ancho con una longitud de 85 mts, 15 metros de altura y una inclinación de flujo de agua de 2800 litros por minuto.

El diseño de estos toboganes genera diversión en cada curva, proporciona rápidas aceleraciones y caídas vertiginosas. Cualquier persona disfrutará de su recorrido de amplias y cerradas curvas.

Tobogán cerrado

Cuenta con 32 de ancho y una longitud de 1,20 metros con 18 metros de altura y una inclinación de 40% con un flujo de agua de 1500 litros por minuto, tanto el tobogán abierto como el cerrado utilizarán piscinas como elemento final del juego, con 1 metro de profundidad para seguridad y confort de nuestros visitantes.



Figura 13

Toboganes abiertos y cerrados

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

Torbellino

Este tipo de tobogán utiliza una estructura en forma de embudo para girar varias veces dentro hasta caer desde su centro y llegar a una piscina. Es uno de los juegos más espectaculares ya que crea un efecto de remolino.

Se compone de 3 etapas:

1. Aceleración: Se genera a través de una caída vertiginosa por un tobogán cerrado de 80 metros de largo para impulsar al usuario al receptáculo final.

2. Torbellino: Momento en el que el usuario llega al receptáculo dando vueltas a alta velocidad, la cual se va perdiendo y hace acercarse al centro del juego. Es normal llegar a tener hasta 6 vueltas antes de terminar al centro del juego.

3. Precipitación: Del receptáculo cae el usuario desde una altura de 1,5 metros hasta una piscina de 2 metros de profundidad aumentando el desconcierto y emoción del usuario, su ritmo de usuarios es de 120 personas por hora y tiene un gasto de agua de 800 litros.



Figura 14

Fotos torbellino

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

Aqua racer

Es el juego acuático más excitante y novedoso, con sus altos grados de inclinación generará una gran emoción y entusiasmo a los usuarios, quienes solo deben deslizarse, cuenta con 4 carriles para su uso simultáneo, este es un juego muy económico de instalar y de operar ya que utiliza una sola base de apoyo en fila y opera con una bajo volumen de agua. Dirigido especialmente a aquellos visitantes de 12 a 30 años que buscan emociones extremas.



Figura 15

Fotos aqua racer

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

Figuras acuáticas: Las figuras en las áreas infantiles son el complemento ideal y el punto de partida más económico para decorar el área infantil y hacer la visita más emocionante a nuestros usuarios más pequeños.

Nuestras piscinas de niños contarán con las siguientes figuras acuáticas:

Figuras de lluvia: son los clásicos hongos que dejan caer una cortina de agua a su alrededor, y forman un sonido y efecto de cascada sobre la piscina.



Figura 16

Fotos de piscinas para niños

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

Restaurante: Este estará ubicado en la zona central del parque acuático, contará con un área equipada con mesas y sillas, donde nuestros clientes podrán disfrutar de una excelente variedad de platos y bebidas (alcohólicas con moderación)



Figura 17

Fotos del restaurant

Fuente <https://www.google.com.bo/search?q=imagenes+de+parque+acuaticos&biw>

7.2.1 Características del servicio

Las instalaciones del Parque acuático estarán habilitadas a todo público en el siguiente horario:

- De miércoles a domingos desde las 10h00 a 18h00.
- Feriados desde las 10h00 a 18h00.
- Contrataciones para todo tipo de fiestas y eventos

7.2.2 Servicios adicionales

- Salvavidas profesionales vigilando las piscinas.
- Primeros auxilios y personal especializado.
- Vestuarios completos con duchas y baños.
- Lockers.(armarios pequeños)

7.3 Ubicación geográfica

Nuestro mercado objetivo serán las personas del municipio de Cobija como también van a tener una participación los moradores del vecino país como ser de Brasilea y Villa Epataciolandia, ya que son poblaciones aledañas a nuestro municipio.

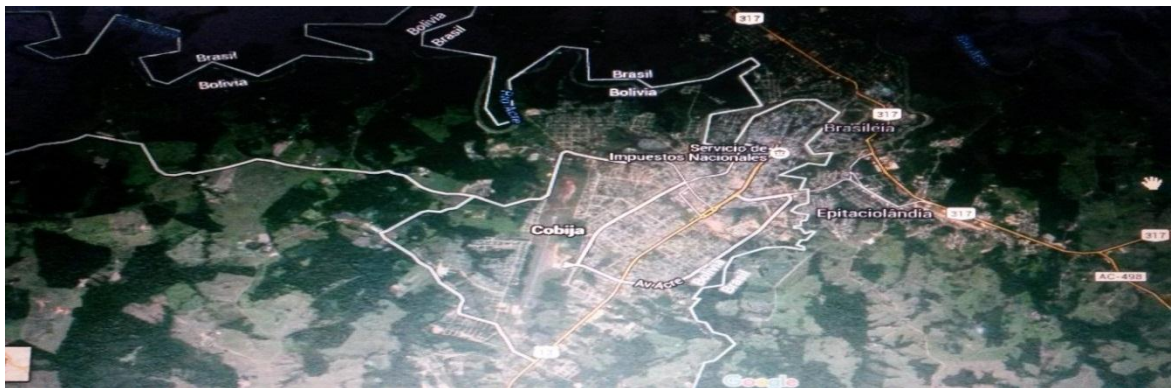


Figura 18

Vista de las ciudades de Cobija, Brasilea y Villa Epataciolandia

Fuente: http://www.mapasbolivia.net/cobija-nicolas-suarez_pando.html#satelital

7.4 Análisis de la población

Este servicio podrá adquirir todas las personas moradoras de la ciudad de Cobija y visitantes de la misma, que deseen ingresar al parque acuático para poder disfrutar de los diferentes servicios que les ofrecerá dicho ambiente. Así poder olvidarse del ajetreo de la vida cotidiana como el exceso de trabajo y estudios, lo que ocasiona el stress, de esta manera busca una forma de poder divertirse junto a familiares o amigos, y así conseguir un alivio necesario para ejecutar nuevamente las responsabilidades diarias, con energía renovada. Los usuarios prefieren adquirir los servicios los fines de semana, por tal motivo de que son los días libres donde no tienen trabajos laborales, de esta manera salen a diferentes lugares como los balnearios y piscinas anteriormente detallado para entretenerse. La población tomada en cuenta para la realización del análisis de la población, está conformada por los habitantes y turistas nacionales o extranjeros que tengan un nivel socio-económico medio, medio-alto, y alto que acudan a la región cobijeña en busca de diversión y entretenimiento.

Tabla 1
Población de Cobija

Grupos de edad	Total	Hombres	Mujeres
Total	46.267	23.978	22.289
0-3	4.752	2.435	2.317
4-5	1.934	1.028	906
6-19	13.909	7.247	6.662
20-39	16.952	8.707	8.245
40-59	6.669	3.506	3.163
60-más	2.051	1.055	996

Fuente: INE

Teniendo en cuenta que la cantidad poblacional del año 2012 es de 46.267 personas a nivel municipal y Así por ejemplo, queremos conocer el tamaño del mercado para los próximos 4 años, es decir para el 2016, desde nuestro año base 2012, teniendo en cuenta que el crecimiento anual a nivel urbano es de 8%. Se utilizara la siguiente formula:

$$P_t = P_0 (1+r)^t$$

Dónde:

P_t = Población en el año “t”, que vamos a estimar

P_o = Población en el año base (conocida)

r = Tasa de crecimiento anual

t = Números de años entre “año base” (año cero) y el año “t”

Cálculo del mercado hotelero para el año 2016.

P_o = 46.267 (datos del año 2012 datos INE)

r = 8 % = 0,08=tasa asumida

t = 4 años (2016– 2012=4años)

Sustituyendo datos en la fórmula:

$$P_t = 46.267 * (1+0.08)^4 = 46.267*(1.08)^4$$

$$= 46.267(1.36) = \mathbf{62,946}$$

Según datos calculados para el año 2016 aproximadamente proyectado se tiene 62.946 personas en la ciudad de Cobija.

7.4.1 Fuentes primarias

Se ha entrevistado a la Licenciada Ximena Jimeno, docente de la asignatura hotelería de la carrera de turismo de la Universidad Amazónica de Pando, la cual mediante datos nos ha proporcionado los siguientes antecedentes referente a los visitantes a la ciudad de Cobija, en temporadas altas se tiene un aproximado de 400 personas por día, por semana 2,800, por mes 11,200 y por año 134,400 visitantes los meses que comprenden esta temporada son enero, febrero, julio, agosto, septiembre y diciembre y la temporada baja llegan aproximadamente 100 personas por día, por semana 700, mes 2,800 y por año 33,600 los meses que comprenden esta temporada son marzo, abril, mayo, junio, octubre y noviembre.(fotografía adjunto en anexo 1)

Tabla 2

Datos de visitantes según de observatorio turístico de la Universidad Amazonica de Pando

VISITANTES				
Temporadas	Día	Semana	Mes	Año
Altas	400	2800	11,200	134,400
Temporadas				
Bajas	100	700	2,800	33,600

Fuente: de elaboracion propia

En conclusión dentro del análisis de la población podemos considerar toda la ciudad de Cobija, más los visitantes que llegan a la ciudad de Cobija, también se podría considerar números de personas que vendrían de Brasilea y Villa Epataciolandia.

7.4.2 Determinación de la Muestra

Para seleccionar el tamaño de la muestra vamos a considerar como universo la población en la ciudad de Cobija, sabiendo que esto se puede incrementar tanto con la gente que venga del interior del país de visita, como con personas de Brasilea y La Villa Epataciolandia, pero para efectos de análisis se tomara en cuenta la población proyectada para el 2016 que son 62.946, para la determinación del tamaño de la muestra de acuerdo a la metodología propuesta se plantea la siguiente ecuación:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:

n : Tamaño de la muestra

z : Estadístico de distribución normal para un nivel de confianza determinado

p : Probabilidad de éxito del 50% (0,5)

q : Probabilidad de fracaso del 50% (0,5)

Sustituyendo los datos, se obtiene:

$$n = \frac{629 \times 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,05^2 \times (629 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

Dónde: **n = 201** personas para encuestar este es el tamaño de la muestra para obtener los resultados más exactos dado la características del estudio.

7.4.3 Análisis de la encuesta

Para la realización del cuestionario nos basamos en los objetivos planteados para la investigación. Las encuestas contenían preguntas de opción múltiple, y esta misma fue enfocada para determinar la demanda efectiva que podríamos realizar, obviamente bajo un análisis coherente de lo que se quiere lograr es por ello que la encuesta ha sido preparada bajo en el siguiente formato.

En la tabulación de las encuesta realizadas a 201 personas de acuerdo a nuestro tamaño de muestra se han determinado las siguientes respuestas, una vez tabulada las mismas. (modelo de encuesta adjunto en anexo 2)



Figura 19
 Tabulación de la encuesta pregunta 1
 Fuente: Elaboracion propia

La información presentada en la figura N° 19 nos indica que el 5% de las personas encuestadas no irían al parque, pero un 95% si asistiría al mismo demostrando que la idea planteada tendría una gran aceptación por parte de la población encuestada de nuestro universo que es de 62,946 estimado para el año 2016 para conocer cuánto es el 95% del total se realizó la siguiente ecuación:

$$62,946 \frac{X}{100} = 59,799$$

$$X = 95\%$$

$$X = 59,799$$

Mediante la ecuación de tres simples cabe señalar que del total de 62,946 que es el tamaño de nuestro universo, el 95% equivale a un total de población de 59,799 personas que le gustaría asistir a un parque acuático en la ciudad con los más altos niveles de salubridad y seguridad en la ciudad de Cobija.

¿Usted si asistirá al parque acuático cuantas veces al mes iría?

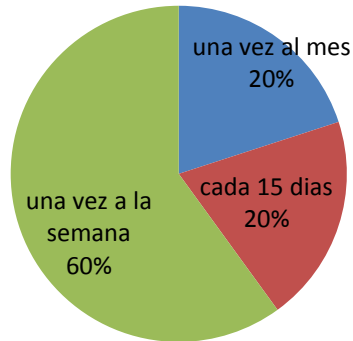


Figura 20

Tabulación de la encuesta pregunta 2

Fuente: Elaboración propia

La información presentada en el figura N° 20 nos da conocer que 20% asistiría al parque una vez al mes, otros 20% una vez cada 15 días, y un 60% una vez a l semana de todas las personas encuestada.

Para conocer cuántas personas irán una vez por semana al parque acuático mediante la realización de la tabulación se tiene un dato del 60% que asistiría al mismo, del total de nuestro universo elegido, para esto se aplicara la ecuación d tres simples para conocer cuánto es el 60% de personas que asistiría al parque una vez a la semana.

$$59,799 \text{ ______ } 100\%$$

$$X= 60\%$$

$$X= 35,879$$

Obteniendo el resultado de la ecuación se tiene que el 60% del total del universo, equivale a unas 35,879 personas que asistirá una vez a la semana al parque acuático.

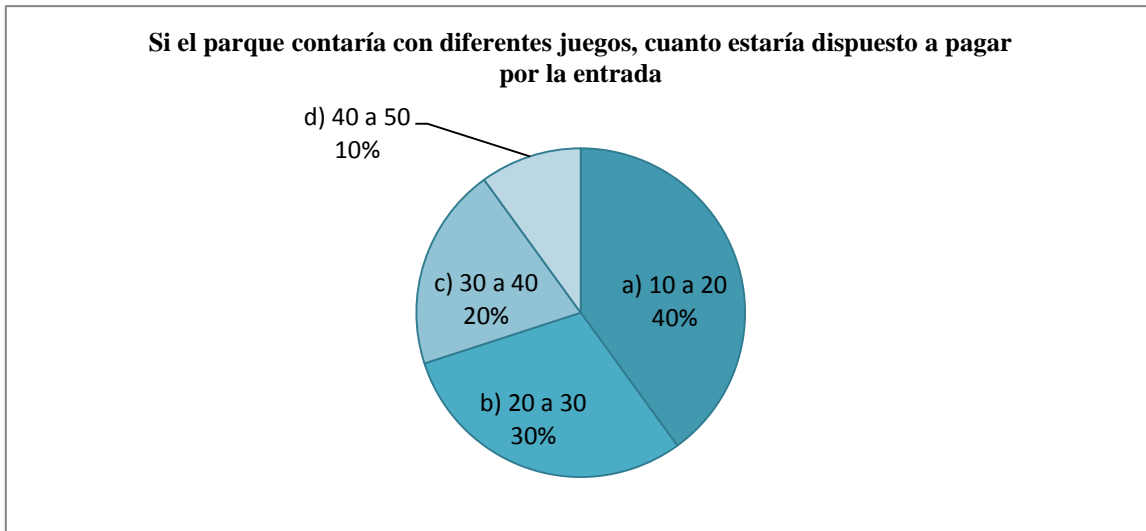


Figura 21
 Tabulación pregunta3
 Fuente: Elaboración Propia

La información presentada en la figura N° 21 nos muestra que las personas estarían dispuestas a pagar para poder ingresar al parque acuático, inciso a) 10 a 20 bs un 40%, b) de 20 a 30 bs 30%, c) 30 a 40 bs 20 % y d) 40 a 50 bs 10%

Para conocer a cuanto equivale el 40%, el 30%, 20% y 10% que las personas estarían dispuestas a pagar para el ingreso al parque acuático se realizó la siguiente ecuación

$$\begin{aligned}
 \text{a) } & 35,879 \frac{\quad}{100} = 100\% \\
 & X = 40\% \\
 & X = 14,352
 \end{aligned}$$

Mediante la ecuación se tiene un resultado que del total de población el 40% que estaría dispuesto a pagar de 10 a 20 bs, por el ingreso al parque serian unas 14,352 personas.

$$\begin{aligned}
 \text{b) } & 14,352 \frac{\quad}{100} = 100\% \\
 & X = 30\% \\
 & X = 4,305
 \end{aligned}$$

Del total de 30% de personas encuestadas estarían dispuestas a pagar de 20 a 30 bs solo un total de 4,305 personas.

$$c) \ 4,305 \frac{\quad}{\quad} \ 100\%$$

$$X = 20\%$$

$$X = 861$$

Mediante la ecuación de un total de la población el 20% que estaría dispuesto a pagar de 30 a 40 bs sería solo 861 personas.

$$d) \ 861 \frac{\quad}{\quad} \ 100\%$$

$$X = 10\%$$

$$X = 86$$

A través de la ecuación realizada el 10% del total de la población encuesta solo estarían dispuestas a pagar de 40 a 50 bs 86 personas.

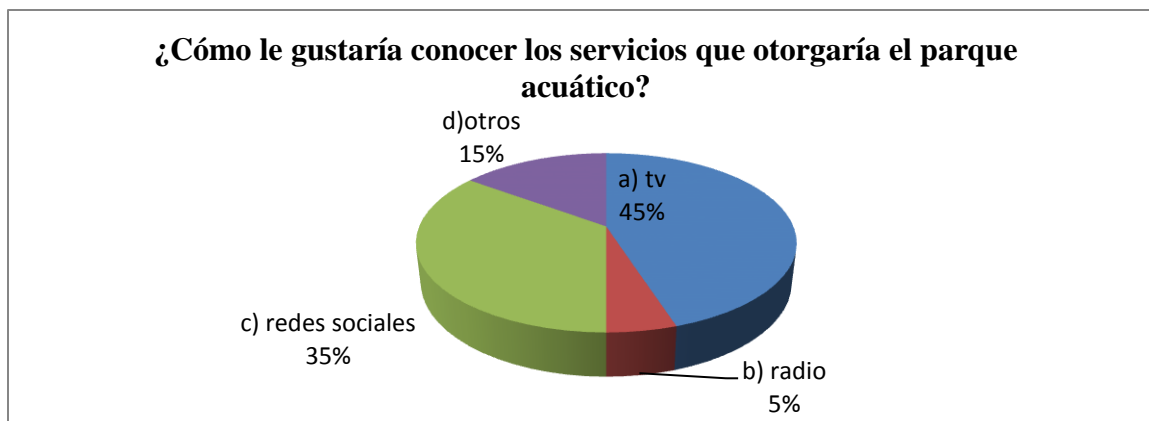


Figura 22

Tabulación de la encuesta pregunta 4

Fuente: Elaboración propia

Mediante la información de la figura n° 22 podemos observar que las personas le gustaría conocer el servicio del parque acuático mediante a) tv un 45%, b) radio un 5%, c) redes sociales un 35 % d) otros un 15%

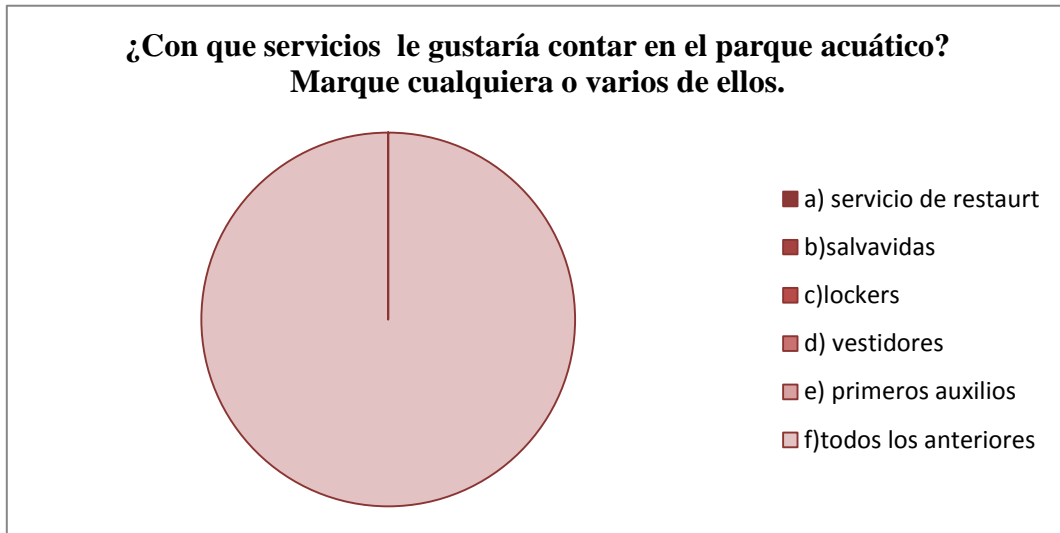


Figura 23
 Tabulación de la encuesta 5
 Fuente: Elaboración propia

En la figura N° 23 podemos observar que 100% de personas encuestadas le gustaría que el parque acuático cuente con todos los servicios mencionados.

7.5 Análisis de la demanda

Por lo tanto y en conclusión de acuerdo a los datos obtenidos a las muestras realizadas a las fuentes primarias y secundarias, y los datos de la correspondiente encuesta se puede realizar el siguiente análisis respectivo a la demanda.

De las 62, 946 habitantes que hemos tomado como universo, el 95 % estaría dispuesto a asistir al parque acuático, que corresponde a 59,799 personas consumidoras del servicio. Pero se debe considerar que de estas 59,799 personas el 60% tiene una afluencia semanal lo cual correspondería a 36,879 personas, de los cuales solo asistirán al parque el numero de 7,176 personas semanalmente, por cuestión del precio del ingreso al mismo, ya que en la realización de la encuesta solo un 20% estarían dispuesta a pagar de 30 a 40 bs por ingresar al parque, sabiendo que este monto será el adecuado para la entrada al parque acuático, por las características que contara nuestro parque, es por el cual vamos a considerar cuantas personas podrían ir, las otras personas que irían cada 15 días y una vez al mes no se

volverían parte de nuestro análisis ya que estarían básicamente contempladas como un incremento mínimo, dentro de la demanda que necesitamos determinar.

Tabla 3
Datos del análisis de la demanda

Universo	Porcentaje	Visitantes	Frecuencia	Estrato económico
62,946	95%	59,799	35,879	7,176

Fuente: Elaboración propia

El análisis de la demanda nos ayuda a responder algunas incógnitas como ser ¿Qué determina la demanda? ¿Qué factores influyen en la determinación de la demanda? ¿Cómo se comportara la demanda en el tiempo?

El análisis de la demanda consiste en identificar y proyectar, la población demandante y la cantidad de demandada del servicio que se desea brindar.

7.6 Análisis de la oferta

En la ciudad de Cobija no existe ningún parque o balneario que se asemeje a las condiciones que tendrá nuestro parque acuático, ahora bien tenemos que analizar también algunos ofertantes sustitutos a esto que vendrían a ser los parques o balnearios, en tal sentido que en el análisis del mercado ya se han descritos los más importantes de ellos, pero para proyectar lo que es la oferta se presenta el siguiente cuadro.

Tabla 4
Datos de los servicios que ofrecen los lugares de recreación en la ciudad de Cobija

Nombres	Piscinas para adulto	Piscinas para menores	Lagunas	Servicio de restaurant	Juegos para niños	Juegos para adulto	Salvavidas	Lockers (armarios)
Balneario don cartucho	no	no	Si	si	no	no	no	No
Balneario los Alcázar	No	no	No	no	no	no	no	No
Club social	Si	si	No	si	no	no	no	No
Los cedrillos	Si	si	No	si	no	no	no	No
Los cocos	No	no	No	no	no	no	no	No

Fuente: Elaboración propia

En base al cuadro consideramos que estos ofertantes actuales no vendrían hacer una competencia directa para el parque acuático, por lo cual se determina que los competidores con las ofertas respectivas no serán considerados.

7.7 Demanda insatisfecha

De acuerdo a lo realizado en nuestro análisis de la demanda y la oferta se puede estimar que la demanda insatisfecha para el presente proyecto, calculando directamente de la fórmula:

$$\text{Déficit} = \text{Oferta} - \text{Demanda}$$

En nuestro caso y por el análisis considerado en la oferta el mismo es cero por lo cual la demanda de 7,176 personas se estimaría como la demanda insatisfecha para el parque acuático en la ciudad de Cobija.

8. ESTRATEGIA DE MERCADEO

Se define como estrategia de mercadeo o comercialización, aquellas acciones que van dirigidas al cumplimiento de un plan o un objetivo, para analizar las oportunidades, definir el mercado objetivo y para poder segmentar apropiadamente el mercado. La planificación estratégica del marketing se puede desarrollar respondiendo 4 sencillas preguntas.

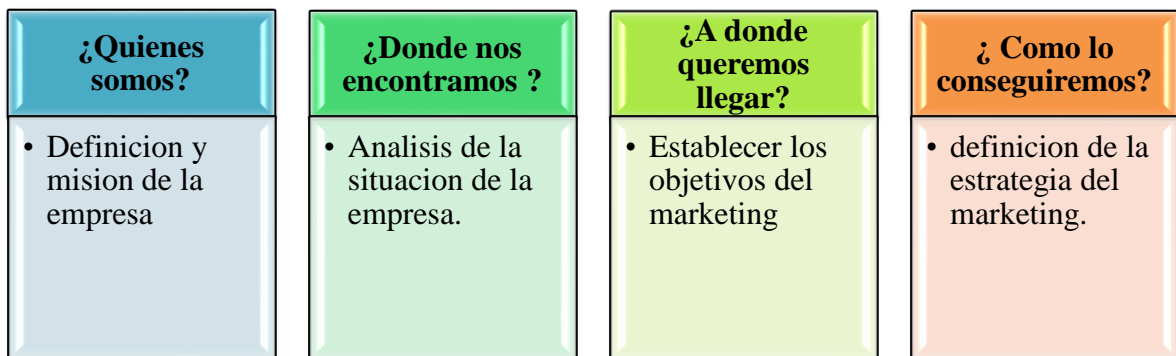


Figura 24
Datos de estrategias de mercadeo
Fuente: de elaboración propia

8.1 Análisis del entorno general (PESTEL)

Este análisis es una herramienta que se utiliza antes de realizar el análisis FODA de una empresa para considerar el entorno de la organización. Para ello analizaremos los siguientes entornos.

Político.- El entorno político nos afectaría en caso que suceda la caída de un presidente o alguna revolución, que obviamente hace que las personas no salgan a lugares recreacionales por seguridad física.

Económico.- En este punto al llegar al porcentaje de demanda insatisfecha y por el tamaño del proyecto que se está utilizando no tiene una gran afluencia ya que es bastante bajo de acuerdo a la demanda insatisfecha, pero podría afectar en poca cantidad si continua la crisis económica que afecta hoy en día a la ciudad.

Tecnología.- Llegaría a ser un factor que afectaría ya que la tecnología y los parques son muy dinámicos especialmente del material con el que se los va a elaborando, existen el riesgo de la aparición de nuevos materiales para hacer los juegos recreativos, que bajen mucho el costo y sea fácil a otro entrar como un competidor sustituto.

Ecológico.- Existiría la posibilidad pero ya para la implementación del proyecto, se tienen que realizar la ficha ambiental para que el parque tenga un impacto entre cuatro y tres el cual no causaría daño ecológico, en caso que llegaría a tener impacto ecológico se tomaría medidas respectivas para evitar el daño ecológico y hacer la mitigación de lo mismos.

Legislación.- Lo único es controlar los temas de salubridad correspondiente a la normativa nacional y local, si se logra los puntos de control no se tendría mayor problema si se llega incumplir algún punto de salubridad, puede ser un riesgo como que nos clausuren el parque acuático.

8.1.1. Análisis del Entorno (5 fuerzas de Porter)

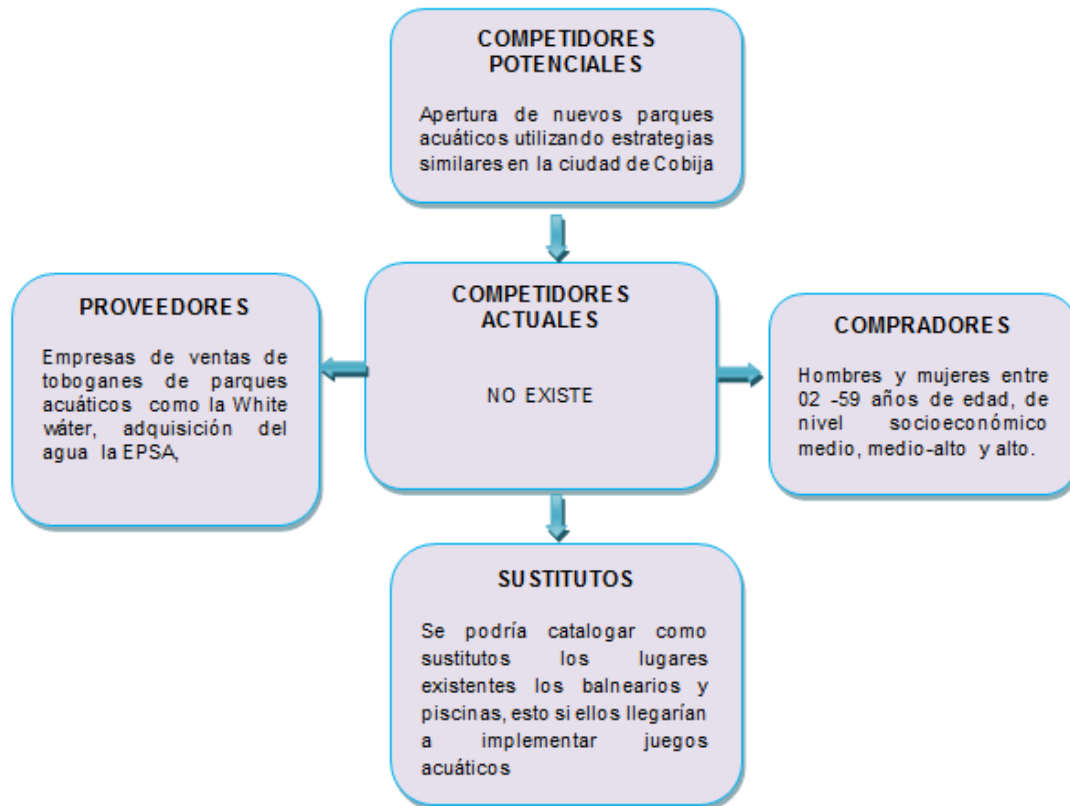


Figura 25
Datos de las cinco fuerzas de Porter
Fuente: de la elaboración propia

Competidores potenciales: Nuestros competidores potenciales podrían ser futuros inversionistas que deseen poner su capital en Cobija, creando proyectos con las mismas o similares características al servicio que ofrecemos.

Compradores: Representan el grupo objetivo al que está orientado nuestro servicio, que son aquellos habitantes, turistas nacionales o extranjeros de clase económica media, media-alta y alta, entre 02-59 años de edad, que buscan divertirse o practicar algún deporte en la ciudad.

Competidores actuales: Actualmente no existe competencia directa en Cobija. Sin embargo existen otros lugares de diversión que pueden ser preferidos por ciertas personas, debido a su cercanía, o precio de entrada.

Proveedores: No contamos con gran poder de negociación, ya que en Cobija no existen empresas que diseñen este tipo de proyectos, principalmente los toboganes, Piscinas etc. Por otro lado, está la opción de contratar servicios de empresas internacionales como la White wáter, sin embargo los costos podrían resultar más altos, debido al proceso de importación de los materiales.

Sustitutos: se podría catalogar a los lugares existentes como los balnearios y las piscinas, esto si ellos llegarían a implementar juegos acuáticos.

8.1.2 Análisis FODA

Es importante conocer puntualmente cuál es la situación del mercado. Para realizar una correcta definición de ésta situación es importante realizar el análisis FODA.

Ya que mediante este análisis conoceremos los factores internos y externos del parque acuático.



Figura 26
 Análisis FODA
 Fuente: Elaboración propia

La estrategia de mercadeo que se va a utilizar en base a las características del proyecto será la estrategia de diferenciación, de nicho de mercado ya que el mercado objetivo serán las personas de un nivel económico medio, medio alto y alto, teniendo en cuenta que esta estrategia cuyo objetivo consiste en elaborar productos/servicios considerados únicos, en la industria y van dirigidos a consumidores que son relativamente poco sensibles a los precios.

Diferenciación

- Es aquella estrategia que utilizaremos porque se basa en diferenciaciones al ser un servicio único en la ciudad que contara con los niveles más altos de salubridad y seguridad para los visitantes del parque acuático.

Figura 27

Datos de la estrategia de diferenciación

Fuente: Elaboración propia

Se empleará esta estrategia de diferenciación basados en las variadas opciones de diversión que se ofrecerá y principalmente la seguridad de cada una de ellas, como empresa se continuará innovando en cuanto a la tecnología, además de hacer uso de todos los recursos que no han sido explotados totalmente para continuar con el crecimiento del parque acuático, ofreciendo nuevas opciones de entretenimiento.

El objetivo principal en cuanto al posicionamiento es que los usuarios nos identifiquen como “Diversión, seguridad y salubridad”

La estrategia de diferenciación que vamos a utilizar para realizar la misma trabajaremos en un plan de marketing, utilizaremos el marketing mix de las 7 P'S.

8.1.3 Plan de marketing

8.1.3.1 Justificación

Un plan de marketing nos permitirá conocer el mercado, nos ayudara a prever los posibles cambios y planificar los desvíos necesarios para superarlos, permitiéndonos encontrar las vías que nos lleven a los objetivos deseados, ver con claridad lo planificado y lo que realmente sucederá en el entorno. Al mismo tiempo analizaremos los problemas y las oportunidades futuras.

Problemas en los que no se había pensado al principio, esto permite buscar soluciones previas a la aparición de los mismos y descubrir oportunidades favorables que se hayan escapado en un análisis previo.

Este plan de marketing o de mercadeo nos permitirá definir las estrategias y el plan de acción respecto al mercadeo.

8.1.3.2 Marca, Logotipo, y Slogan

Marca.- Wáter Park Paradise

Slogan

“Un Oasis de diversión”

Significado del slogan. Trata de destacar una mezcla de sensaciones tales como la alegría, entusiasmo, recreación, seguridad y esparcimiento.

Logotipo



Figura 28

Logotipo

Fuente: Elaboración propia

Significado de los colores anaranjado, verde, amarillo y azul; Son colores llamativos porque denotan amistad, solidez, equilibrio, confianza y seriedad en la institución para con el cliente.

También el color amarillo refleja el clima cálido de nuestra región, el cual es favorable para nuestro parque acuático.

Las palmeras, el ave las flores representan la riqueza de la fauna, agrícola, ecológica de nuestra región.

8.1.4 Filosofía Empresarial

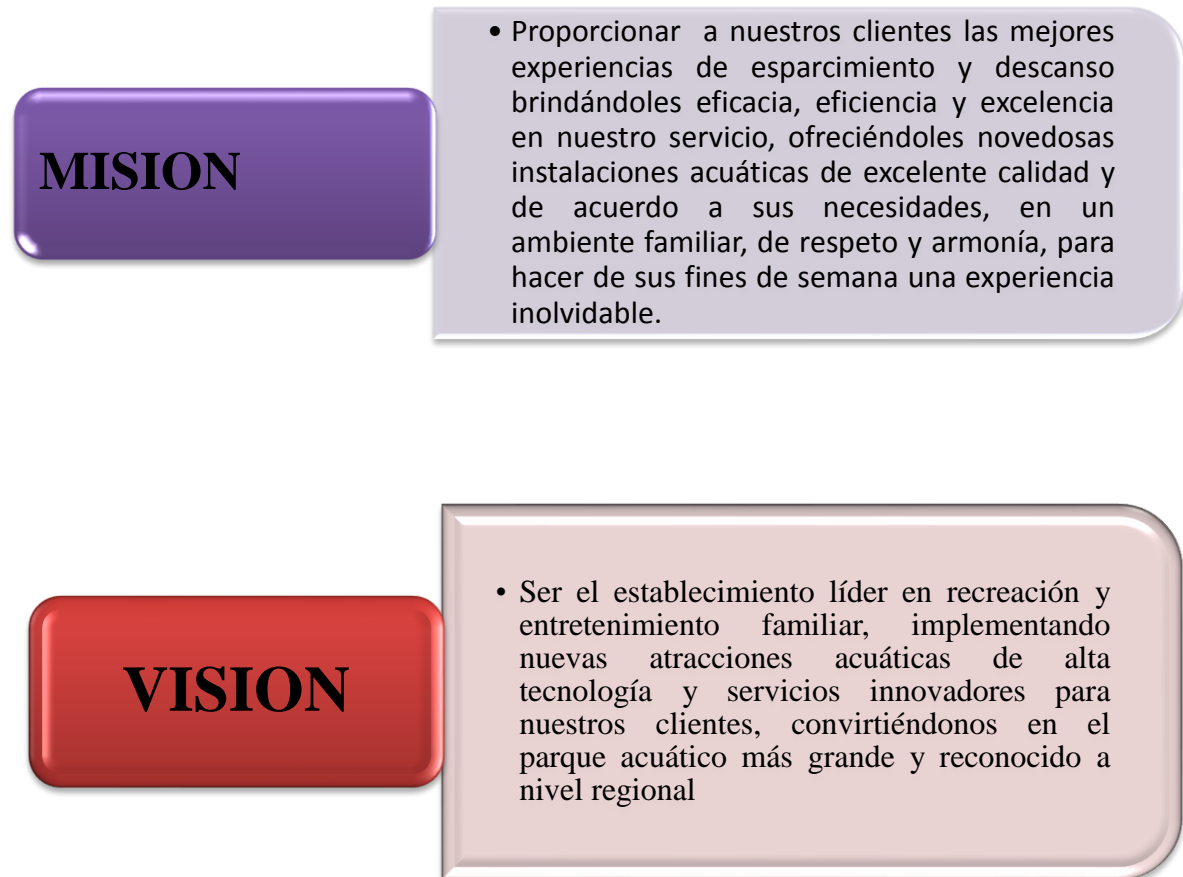


Figura 29
Datos de la Misión y Visión
Fuente: Elaboración propia

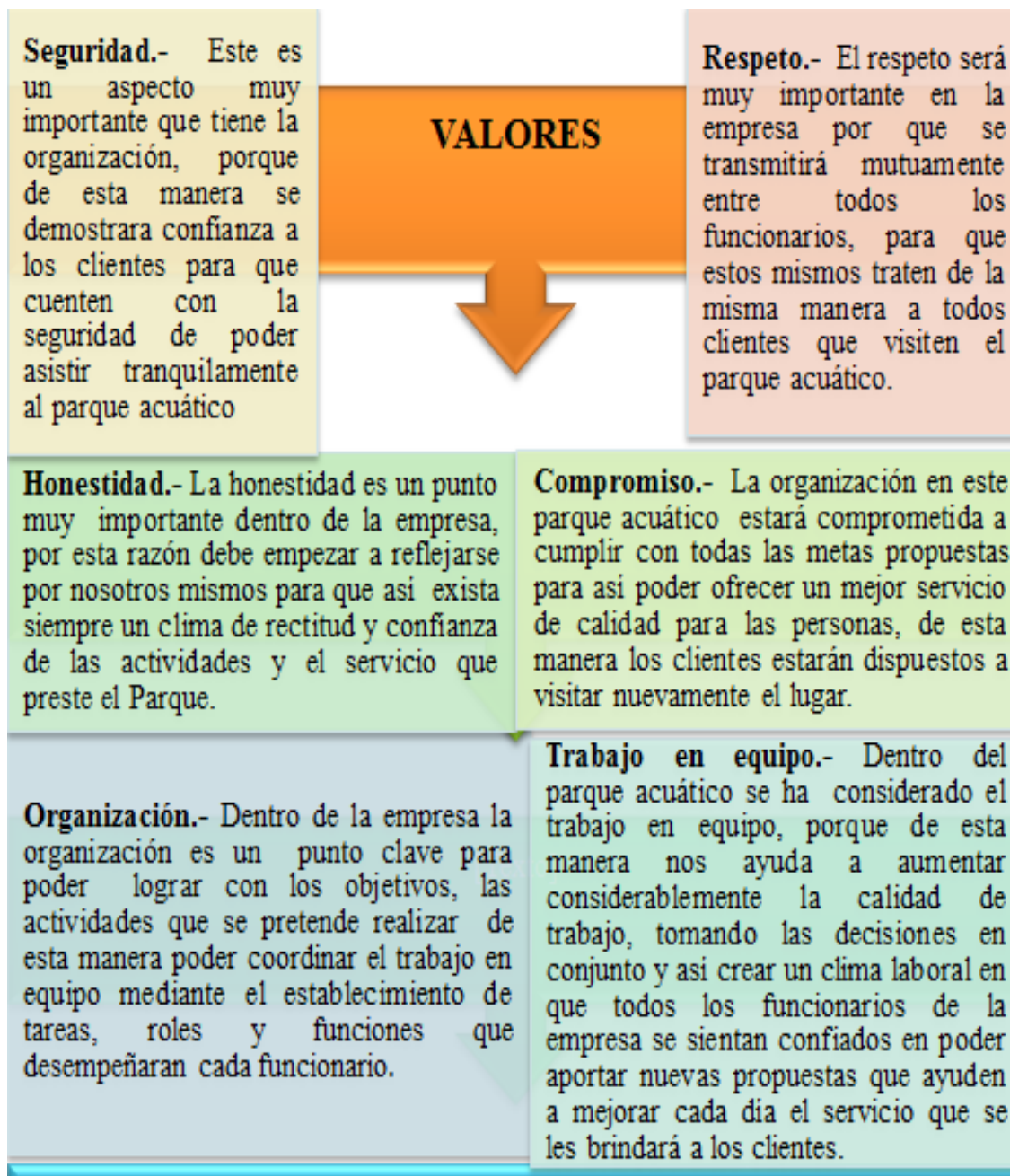


Figura 30
 Datos de los valores
 Fuente: Elaboración propia

8.1.5 Desarrollo del Marketing Mix



Figura 31
Datos de las 7 P'S del marketing
Fuente: Elaboración propia

8.1.5.1 Producto/Servicio

El producto es un servicio de esparcimiento referente a diversión acuática, para las diferentes edades, dentro del servicios se contara con diferentes tipos de juegos definido en el estudio técnico. La oficina administrativa estará ubicada dentro del parque para brindarle toda la información necesaria que requiera el cliente.



Figura 32
 Datos de los productos o servicios del parque acuático
 Fuente: Elaboración propia

- Piscina para niños con dos juegos con toboganes y hongos de ducha
- Piscinas para niños con juego inflable
- Piscina para adultos y adolescentes
- Toboganes y juegos acuáticos
- Torbellino
- Aqua racer

8.1.5.2 Precio.-

Asumimos que el parque acuático contara con un precio de 30 a 40 bs, en base a las encuestas realizadas presentadas en el estudio de mercado. El precio es acorde a las condiciones y servicios que brindara el parque acuático. Si bien todavía no se ha

determinado el precio final, el cual será definido en el estudio de análisis económico financiero basado en la ingeniería del proyecto.

8.1.5.3 Plaza o Distribución.-

La estrategia de la plaza será inicialmente un factor decisivo para el posicionamiento en el mercado, la entrega de los servicios será de manera directa, puesto que el servicio principal ni los complementarios se pueden separar del prestador de servicio, los clientes deben realizar el pago para el servicio que deseen antes de ingresar al mismo pero en el caso del restaurant los clientes deberán realizar los pagos en los lugares específicos.



Figura 33

Servicio

Fuente: Elaboración propia

La plaza se encontrara ubicada en la ciudad de Cobija capital del departamento de Pando, del Estado Plurinacional de Bolivia. Por la parte posterior a 150 metros de Cachitos Bulls.



Figura 34

Datos de la plaza

Fuente: Google maps

8.1.5.4 Promoción y Comunicación.-

La promoción nos permitirá llegar a nuestros clientes de forma efectiva de acuerdo a diferentes medios como spot publicitarios, volantes y gigantografías. Los cuales tendrán información acerca de los servicios que ofrecerá nuestro parque acuático y serán vistos en puntos estratégicos de la ciudad y por medios televisivos con más rating en nuestra región.

8.1.5.4.1 Publicidad televisiva.-

Mediante las encuestas realizadas se ha podido verificar que uno de los medios de comunicación que las personas tienen mayores accesos y por la cual se informan es la publicidad televisiva, en tal sentido se elaborara un spot televisivo, el cual se va a considerar los siguientes aspectos:

El spot o imagen publicitaria televisiva contará en primera instancia con imágenes de piscinas con juegos, mostrando todos los mismos dentro del parque, se verá un grupo de niños corriendo todos juntos hacia una piscina donde estarán los juegos enfocados desde arriba, se los verá a todos ellos saltar en grupo hacia a la misma piscina, en la parte exterior del parque acuático se mirará a los padres sentados en un lugar muy placentero, donde se podrá observar la comodidad de los ellos y posteriormente se pasarán imágenes de la piscinas de adultos, donde se verá gente más joven utilizando los juegos, disfrutando del ambiente unos dentro del agua y otros afuera, en los toboganes mostrando una alegría y diversión que caracterizará al parque acuático, al salir se verá la naturaleza de nuestra Amazonía y la puerta principal con un letrero dando la bienvenida al parque “Wáter park Paradise”

En la tabla número cinco podemos observar el detalle de los costos que representan las publicidades televisivas. Tomando en cuenta que el spot publicitario se realizara en meses intercalados teniendo un costo de 6.000,00 bs anual de los cuales tres meses se realizara la publicidad en un canal y los otros tres meses en el otro canal mencionando que se va a tomar en cuenta las cadenas televisivas con mayor rating dentro del departamento Pando, que son Canal 21 TVU y SPC canal 15.

Tabla 5
 Datos de publicidad Televisiva

DESCRIPCIÓN	CADENAS TELEVISIVAS	PASES PUBLICITARIOS	COSTO MENSUAL	Nº MESES	COSTO ANUAL
Spot Publicitario	Canal 21 TVU	9 Veces por día	1.000,00	3	3.000,00
Spot Publicitario	Canal 15 SPC	9 Veces por día	1.000,00	3	3.000,00
TOTAL					6.000,00

Fuente: Elaboración propia

8.1.5.4.2 Material Pop.-

Volantes.- Los volantes o afiches serán publicidades que se repartirá dos semanas antes de la apertura del parque acuático, los puntos donde se repartirán los mismos serán en el centro de la ciudad, en el parque piñata, aeropuerto y otros lugares donde haya afluencia de personas, se repartirá alrededor de 2.000,00 volantes solo por apertura del parque acuático wáter park Paradise.



Figura 35

Datos imagen del volante

Fuente: Elaboración propia

Gigantografía o letreros.- Contaremos con 2 publicidades por este formato, tendrán un tamaño de 3 x 2 metros, estarán ubicadas uno en el en la avenida las palmas entrando a inmediaciones de la Universidad Amazónica de Pando, otra estará en la altura de la entrada al aeropuerto de la ciudad, cuales son puntos estratégicos para poder dar a conocer el servicio del nuevo emprendimiento que existirá dentro de nuestra ciudad de Cobija el cual es Wáter park Paradise.



Figura 36
Datos de la gigantografía del parque acuático
Fuente: Elaboración propia

Publicidad por medio de la web

Mediante las encuestas realizadas al público de nuestra investigación, los medios por el cual el consumidor desea conocer los servicios que ofertará el parque, son los medios publicitarios de la web. Donde el público en general accederá a ellas para conocer más sobre el parque acuático Wáter park Paradise, su ubicación, sus ambientes y sus promociones, etc.

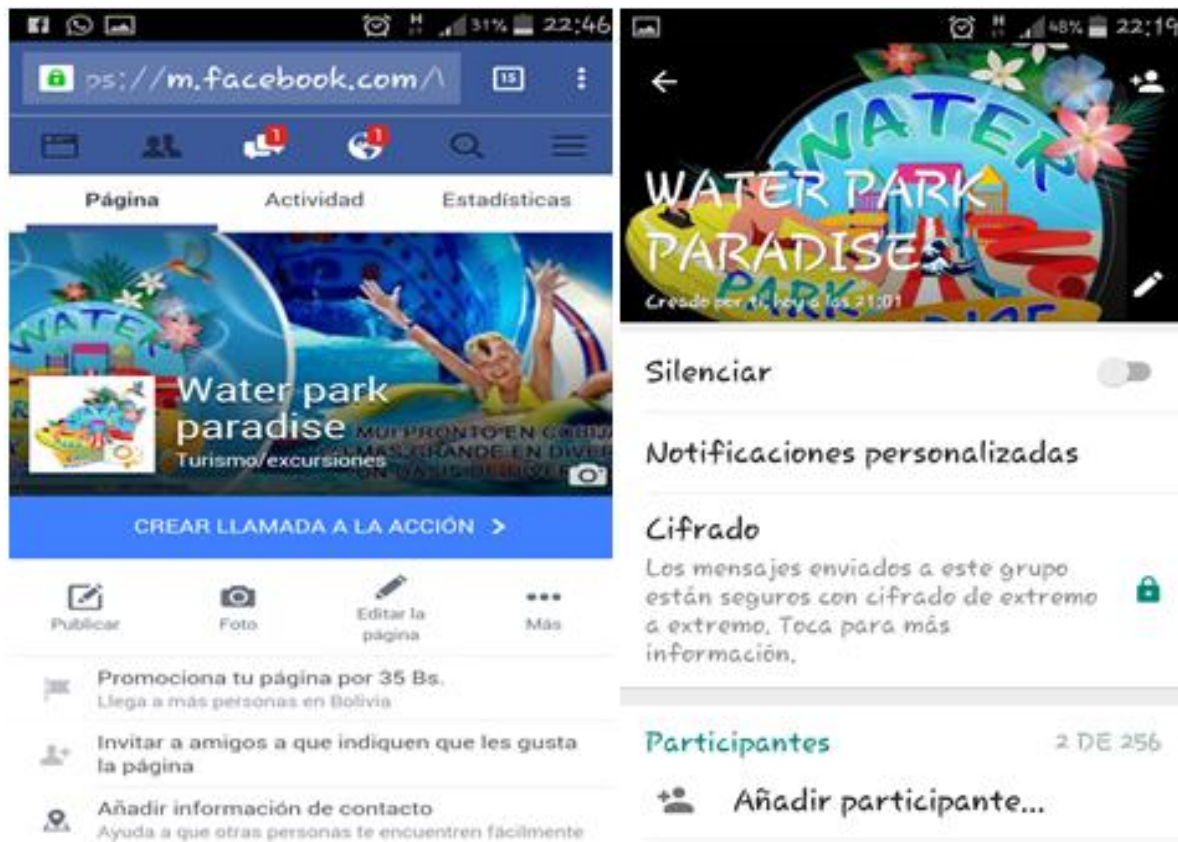


Figura 37
 Datos de la página de Facebook y wassap del parque acuático
Fuente: Elaboración propia

8.1.5.4.3 Promoción en ventas de servicios.-

Estas serán algunas de las promociones en ventas que contará el parque acuático wáter park Paradise, para poder captar la atención de los clientes futuros.

Tabla 6
 Datos de las promociones del parque

Detalles	Características	Objetivos
Cumpleaños	El cumpleaños tendrá ingreso gratis.	Hacer conocer los servicios del parque
Por grupo	Wáter park Paradise ofrece ofertas para grupos, ven a disfrutar con tus amigos o familiares por cada 5 integrantes se hará un descuento del 5%	Para atraer más clientes a las instalaciones
Promoción 2 x 1	Las primeras 20 personas en llegar en fines de semanas contarán con la opción de ingreso de 2 personas con un solo ticket.	Para que el parque siempre cuente con muchos clientes y así poder captar la atención de las demás personas

Fuente: Elaboración propia

8.1.5.5 Persona.-

Para poder contar con un personal adecuado que brinde la información y pueda atender a los visitantes del parque se les hará una capacitación constante, porque un personal bien capacitado puede brindar buena atención a los clientes y esta es el objetivo que las personas se sientan tranquilos como en casa, así mismo contará con salvavidas especializados para poder disfrutar de las diversos juegos con agua, que ofrecerá el parque acuático y así que los visitantes puedan llevar una buena impresión de los ambientes del parque y que deseen volver a las instalaciones del mismo.

8.1.5.6 Evidencia física.-

La evidencia física será de acuerdo a la satisfacción presentada por los clientes. Se contará con un buzón donde los clientes llenen de acuerdo a unas caritas cuan satisfacción están llevando de poder disfrutar de los ambientes del parque (especialmente los niños)



Bueno



Malo



Excelente

8.1.5.7 Proceso.-

El proceso debe asegurar el control de calidad como lo más importante para contar con un parque que brinde seguridad y salubridad en tal sentido dentro del proceso se considera lo siguiente:

- Las atracciones del parque acuático serán construidas de forma correcta para que su utilización no comprometa peligro al usuario, debiendo tener por objeto prevenir accidentes y evitar cualquier riesgo sanitario.
- Con respecto a las instalaciones para los usuarios es preciso que en función a la afluencia existan vestuarios y baños adecuadamente equipados así como limpios y desinfectados
- La calidad del agua de las instalaciones debe cumplir las condiciones y cualidades mínimas que la hagan adecuada para la inmersión de los usuarios

- El parque deberá contar con personal especializado que desempeñe las labores de vigilancia y auxilio de los visitantes en caso necesario.
- Las diferentes atracciones contarán con elementos de apoyo al rescate y de asistencia a los usuarios en número de unidades suficientes
- En todo momento dado el tipo de actividad que se lleva a cabo por los usuarios será preciso que el parque garantice una adecuada asistencia sanitaria debidamente señalizada y con una dotación de equipo sanitario mínima.

9. ESTUDIO TÉCNICO

9.1 Tamaño del Proyecto

Se ha realizado un análisis respecto a los factores condicionantes para la determinación del tamaño del proyecto entre los cuales consideramos el más importante el relacionado con el tamaño de mercado o demanda insatisfecha de 7,176 personas que están consideradas de acuerdo al estudio de mercado como clientes potenciales es importante considerar que las encuestas fueran realizadas solamente a personas adultas y considerando que según el censo del 2012, en Bolivia las familias tienen en los hogares de Beni y Pando muestran la mayor cantidad de integrantes con 4,4 y 4,1 miembros respectivamente podemos asumir que cada persona que asista irá con un promedio de 3 hijos lo que nos da un total 21.528 que asistirían al parque, asimismo el número mayor de frecuencia según encuestas es de una vez al mes en tal sentido el número de personas que asistirían por semana es de 1346 por mes es de 5,384 y por año 64,584 personas.

En base a lo estipulado en párrafo anterior la capacidad del parque debe poder albergar entre 600 a 800 personas por día. (Especialmente entre sábados y domingos)

9.2 Ingeniería del Proyecto

La Ingeniería del Proyecto nos permitirá explicar los procedimientos aspectos técnicos que condicionan el desarrollo del proyecto y las obras necesarias para su funcionamiento

9.2.1 Características del Servicio

Como se definió en puntos anteriores del presente estudio de factibilidad el servicio que se prestara en el parque está directamente ligado a los espacios físicos e instalaciones con las que contara. Es importante aclarar dentro de las características del servicio las reglas de uso de las instalaciones:

- Utilizar traje de baño.
- Sujetarse de arriba del tobogán con los pies por delante y boca arriba.
- Deslizar las piernas dentro del tobogán hasta sentir la caída.
- Cruzar las piernas para un deslizamiento más veloz
- Cruzar los dedos por debajo de la cabeza o por encima del pecho.
- Meter los codos lo más pegado al cuerpo posible.
- Al caer correr al frente a la salida de las escaleras más cercanas.
- En caso de tobogán torbellino alcanzar inmediatamente la orilla de la piscina y salir por las escaleras.
- No pueden portar accesorios de metal
- No pueden acceder a los juegos extremos mujeres embarazadas y personas que sufren de enfermedades cardíaca

9.2.2 Diagrama del Flujo del Proceso de Prestación del Servicio

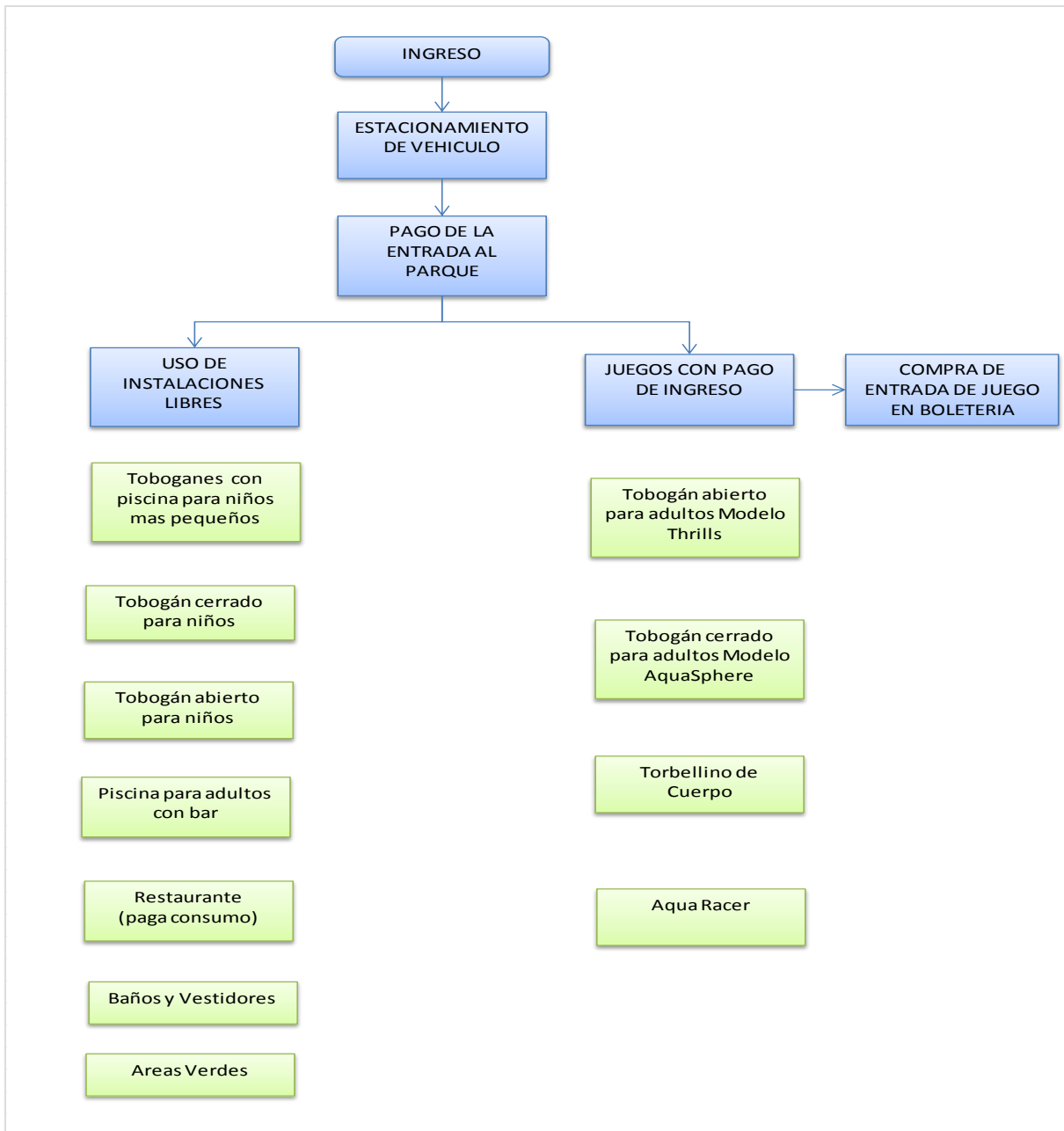


Figura 38
Diagrama de Flujo del Proceso de prestación de servicios
Fuente: Elaboración propia

9.2.3 Requerimientos

Conociendo a detalle las características del servicio señalaremos en forma desagregada la cantidad de recursos a utilizarse así como sus costos. Este punto es importante para determinar los datos para el análisis económico y financiero

9.2.3.1 Edificaciones y Distribución

El plano diseñado y presentado a continuación tiene por objetivo plasmar la distribución de la edificación, centrados en la comodidad del cliente y la buena ubicación de espacios para la satisfacción total de nuestros clientes y la mayor eficiencia y eficacia en los traslados a los diferentes juegos, piscinas, restaurantes y demás instalaciones.



Figura 39
Distribución del Parque
Fuente: Elaboración Propia

En la siguiente tabla se presenta la distribución del parque de acuerdo al detalle descrito.

Tabla 7
Distribución del Parque

Ubicación	Detalle
1	Ingreso al Parque que consta de parqueo de automóviles y motocicletas, boletería y área de primeros auxilios y restaurant.
2	Tobogán Cerrado para niños con piscina al final del juego
3	Tobogán Abierto para niños con piscina al final del juego
4	Tobogán Abierto para adultos con piscina al final del juego
5	Juego Torbellino
6	Tobogán cerrado para Adultos con piscina al final del juego
7	Área de Monitoreo
8	Aqua racer
9	Piscina para niños
10	Piscina para adultos con bar
11	Piscina para niños más pequeños con tobogán cerrado, juegos inflables y figuras acuáticas
12	Piscina para niños con tobogán, hongos de ducha y figuras de lluvia
Central	Restaurante ubicado al centro del parque
Varias	Áreas verdes y vegetación

Fuente: Elaboración Propia

Terreno.- En base a la localización del proyecto que sería en una zonas alejada del centro de Cobija como la mejor ubicación se adquirirá un terreno de 6 hectáreas para la planificación del parque y posterior ampliación. Es importante aclarar que debido a la topografía del Departamento de Pando los terrenos por sus ondulaciones y caídas se presentan óptimos para la incorporación de los parques acuáticos

Ingreso al Parque.- El ingreso al parque inicia con un parqueo de 800 mts² con terraplén de tierra que en base a la revista de ingeniería Presupuesto y Construcción tiene un precio unitario de 120 bolivianos. La boletería constara de cuatro ventanas para facilitar el ingreso

y tendrá un área de 50 mts² a un valor unitario de construcción basado en el precio de mercado (fuente constructora A&C) de 2.030 bolivianos costo que también será aplicado a los 12 mts² del área de primeros auxilios.

Tobogán Cerrado para niños.- El proveedor de los toboganes será la empresa WhiteWater que es el diseñador y fabricante más grande del mundo de una amplia gama de productos para el tobogán cerrado para niños se optó por los toboganes individuales que tienen una capacidad por hora de 240 invitados, deslizamiento con el cuerpo, velocidad de 4-5 metros por segundo, con una altura de 6 metros y caudal de 28 litros por segundo la anchura del canal es de 0.8 metros y al final del juego se cuenta con una piscina de 1.1 metros de profundidad.



Figura 40
Modelo Tobogán para niños
Fuente: Catalogo de toboganes WhiteWater

Tobogán abierto para niños.- Se optó por el modelo toboganes para niños que tienen una capacidad por hora de 360 invitados, deslizamiento con el cuerpo, velocidad de 3-4 metros por segundo, con una altura de 2 metros y caudal de 25 litros por segundo la anchura del canal es de 0.81 metros y al final del juego se cuenta con una piscina de 1.1 metros de profundidad.



Figura 41
Modelo Tobogán estrecho
Fuente: Catalogo de toboganes WhiteWater

Tobogán abierto para adultos.- Modelo Thrills capacidad de 120 invitados por hora deslizamiento con el cuerpo velocidad de 17 metros por segundo altura de 18 metros, caudal de 30 litros por segundo y anchura del canal 0.8 metros este juego no precisa piscina al final del juego.



Figura 42
Modelo AquaSphere abierto
Fuente: Catalogo de toboganes WhiteWater

Tobogán cerrado para adultos.- Modelo AquaSphere capacidad de 300 invitados por hora deslizamiento en tubo interno para dos personas con una altura de 21 metros y una velocidad de 9 metros por segundo utiliza un caudal de 795 litros por segundo y un ancho de canal de 3.7 metros, con una piscina al final del juego de 1.05 metros de profundidad.



Figura 43
Modelo AquaSphere cerrado
Fuente: Catalogo de toboganes WhiteWater

Juego Torbellino

La mecánica de este tobogán consiste, en bajar por un tobogán de cuerpo cerrado, tomando velocidad hasta que sales disparado hasta una especie de tazón enorme donde la forma de este, te ara girar como remolino alrededor, hasta caer finalmente por el centro hacia una alberca bajo el tazón. La combinación de colores hace de esta atracción algo divertida y emocionante para los usuarios.

La velocidad mínima de las personas a deslizarse superara los 7.62 metros por segundo. La carga de agua será de 15 libras/pie lineal por cada 1,000 gal/min

La velocidad no se puede predecir, entonces tomar un mínimo de 15 ft/s para secciones de menos de 15% de pendiente vertical y 30 ft/s para todos los otros tipos de secciones.



Figura 44
 Torbellino de Cuerpo
 Fuente: Catalogo Aquiakita

Aqua racer.- El modelo optado es Mat Racer Multi Carril de WhiteWater con una capacidad de 150 invitados por carril alcanza una velocidad de 14 metros por segundo saliendo de una altura de 14 metros su flujo es de 32 litros por segundo con un ancho de canal de 0.6 metros.



Figura 45
 Modelo Mat Racer Multi Carril
 Fuente: Catalogo de toboganes WhiteWater

Piscina para niños más pequeños.- Esta piscina contendrá toboganes cerrados, juegos inflables y figuras se optó por el paquete toboganes para niños de WhiteWater



Figura 46
Modelo Toboganes para niños
Fuente: Catalogo de toboganes WhiteWater

Piscina para adultos.- Se contara con una piscina para adultos la cual no incorpora ningún juego pero cuenta con un bar que permitirá el relajó y descanso la piscina tendrá una dimensión de 400 metros cuadrados teniendo un valor por metro cuadrado de 8,400 bolivianos con una profundidad de 1.8 metros.



Figura 47
Modelo Piscina adultos
Fuente: Catalogo de piscinas Fibrat

Restaurante.- Para la atención del restaurante considerando el tamaño del proyecto de llegar hasta 800 visitantes se implementara un restaurante al aire libre de 150 mts² pero con piso de cerámica y una cocina de material de construcción de primera de 50 mts².



Figura 48
Modelo Restaurante
Fuente: Imágenes Web

Áreas verdes y vegetación.- Si bien el área del terreno cuenta con gran vegetación y no precisa de sembrado pero si se debe realizar el desmonte y desbroce de 3 hectáreas que de acuerdo a los precios unitarios de la Revista Presupuesto y Construcción tiene un precio unitario de 20,000 bolivianos por hectáreas.

Baños.- Se contarán con baños distribuidos a través de todo el parque con una cantidad de 8 baños con una área de 20 mts² el precio unitario por baño de acuerdo al mercado de la construcción en cobija es de 6,500 bolivianos

Para monetizar los requerimientos en las edificaciones se presenta la siguiente Tabla

Tabla 8
Edificaciones Requeridas

Detalle	Cantidad	unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos	Fuente de Cotización
Terreno	6	hectáreas	70.000	420.000,00	Valor Comercial G.A.M.C.
Parqueo	800	m ²	120	96.000,00	Constructora A&C
Boletería	50	m ²	2.030	101.500,00	Constructora A&C
Área Primeros Auxilios	12	m ²	2.030	24.360,00	Constructora A&C
Tobogán cerrado para niños	1	Global	350.000	350.000	Catalogo WhiteWater
Tobogán abierto para niños	1	Global	350.000	350.000	Catalogo WhiteWater
Tobogán abierto para adultos Modelo Thrills	1	Global	1.400.000	1.400.000	Catalogo WhiteWater
Tobogán cerrado para adultos Modelo AquaSphere	1	Global	1.050.000	1.050.000	Catalogo WhiteWater
Torbellino de Cuerpo	1	Global	420.000	420.000	Catalogo Aquiakita
Aqua Racer	1	Global	560.000	560.000	Catalogo WhiteWater
Toboganes para niños mas pequeños	1	Global	210.000	210.000	Catalogo WhiteWater
Piscina para adultos con bar	400	m ²	8.400	3.360.000	Catalogo Fibrat
Área de Restaurante	150	m ²	1.400	210.000	Constructora A&C
Cocina	50	m ²	3.000	150.000	Constructora A&C
Áreas verdes y vegetación limpieza y desbroce	3	hectáreas	20.000	60.000	Constructora A&C
Ocho baños con vestuarios de 20 metros cuadrados	160	m ²	6.500	1.040.000	Constructora A&C
TOTAL				9.801.860,00	

Fuente: Elaboración Propia

9.2.3.2 Maquinaria y Equipos

El corazón de un parque acuático está bajo tierra y lo forman los distintos sistemas hidráulicos y mecánicos que sirven para mover y tratar el agua.

En primer lugar está el sistema de filtración y de tratamiento químico de agua, que es el encargado de tratar el agua y de mantenerla limpia, clara y dentro de los parámetros que garantizan la seguridad de los usuarios.

En segundo lugar está el sistema de bombeo, que sirve para suministrar el caudal de agua necesario para cada una de las atracciones existentes en el parque acuático.

En lo concerniente a maquinarias y equipos necesarios para el adecuado funcionamiento tanto de las piscinas como los toboganes se consultó vía Internet con la compañía Aguamarket, distribuidora de estos equipos.

Equipo para piscinas.- Se incorpora el equipamiento completo para piscinas, estos sistemas van de volúmenes desde 20 a 1000 metros cúbicos, compuestos por motobombas de 1/3 a 20 HP, filtros en base de arena de cuarzo equipados con válvulas selectoras. Incluyen: Bombas, filtros, focos, escaleras y sumideros.



Figura 49
Equipos para Piscina
Fuente: Catalogo Aguamarket

Limpia fondo Automático: Equipo integrado con un sistema lógico de escaneo para cubrir la limpieza total de la piscina, limpia tanto el fondo de la piscina como la parte inferior de las paredes. El limpia fondo presenta un ciclo de limpieza de 3 horas.



Figura 50
Limpia fondo Automático
Fuente: Catalogo Aguamarket

Ionizador de Plata: Este equipo utiliza la técnica de la liberación controlada de plata y de cobre. Por medio del ión plata se controla el desarrollo de bacterias, mientras que con la de cobre se inhibe la proliferación de hongos. El equipo es de naturaleza sencilla, electrónico, opera con 220 volt y consta de un selector de intensidad variable (10 a 90) que permite incrementar o decrecer el contenido de plata y cobre que se va adicionando al agua. La utilización de este equipamiento permite prolongar la duración del agua de las piscinas.



Figura 51
Ionizador de Plata
Fuente: Catalogo Aguamarket

Una de las principales ventajas del tratamiento de aguas es su modularidad, esto es, al ser un equipo modular, es expansible y absolutamente adaptable a cualquier tamaño de aplicación, en otras palabras, se adecua cómodamente, tan solo instalando cantidades de estos equipos en estrecha proporción al caudal o diámetro de tuberías del circuito.

Los equipos para tratamiento de aguas de piscinas deben instalarse en el circuito de reciclado o filtrado, a continuación de la bomba y filtro, de acuerdo al caudal indicado por el fabricante de la misma

Descrita la maquinaria y equipo más importante respecto al parque acuático se presenta la siguiente tabla que incorpora la demás maquinaria y equipos:

Tabla 9
Maquinarias y Equipos requeridos

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos
Equipo para piscinas	5	Pieza	15.000	75.000
Limpia Fondo Automático	4	Pieza	10.000	40.000
Ionizador de Plata	4	Pieza	27.000	108.000
Podadora eléctrica	6	Pieza	5.000	30.000
Sistema de riego para áreas verdes	3	pieza	12.000	36.000
Cocina industrial	2	pieza	8.000	16.000
Refrigeradores	2	pieza	5.000	10.000
Congeladores	2	pieza	6.500	13.000
Generador del Alto Voltaje	1	pieza	45.000	45.000
Filtros	10	pieza	3.200	32.000
Equipo químico de agua	4	pieza	2.800	11.200
TOTAL				416.200

Fuente: Elaboración Propia (Catalogo Aguamarket y cotización mercado Cobija)

9.2.3.3 Materia Prima e Insumos

Referente a la materia prima que utiliza el parque acuático el principal componente es el agua, su cantidad de utilización se medirá en su nivel de utilización en las piscinas, para ello se elabora la Tabla para identificar el abastecimiento de agua en las piscinas.

Tabla 10
Abastecimiento de Agua en piscinas

Detalle	Caudal en litros/segundo	Profundidad de Piscina metros	Capacidad m³
Tobogán cerrado para niños	28	1,1	31
Tobogán abierto para niños	25	1,1	28
Tobogán abierto para adultos Modelo Thrills	30	-	30
Tobogán cerrado para adultos Modelo AquaSphere	795	1,05	835
Torbellino de Cuerpo	30	1	30
Aqua Racer	32	-	32
Toboganes para niños mas pequeños	-	1	40
Piscina para adultos con bar	-	1,8	72
TOTAL			1.097

Fuente: Elaboración Propia

Una vez abastecida el agua de las piscinas la misma es tratada por medio de distintos pasos de purificación.

- El agua se transporta desde las piscinas a las plantas de purificación (o por medio de los sistemas de distribución).
- En la planta de purificación el agua pasa por un filtro de remoción de gruesos donde se eliminan pelos, tiritas, hojas y otras sustancias.
- Después se añade un floculante que provoca la coagulación de materia orgánica. Los coloides que se forman flotan, estos son generalmente grumelos flotantes de materia orgánica, como fibras textiles o tejido de la piel. Otros incluyen la saliva, restos de jabón y productos cosméticos, grasas. Cuando estos contaminantes son abundantes causan problemas de turbidez en las aguas.

- Los parámetros que indican la presencia de partículas no disueltas son la turbidez del agua y la demanda de potasio permanganato (KMnO₄), que se utiliza como un indicador de la oxidación de materia orgánica.
- Las partículas flotantes se eliminan mediante un filtro de arena. Este filtro se regenera periódicamente.
- Finalmente los contaminantes se eliminan al alcantarillado.

En la siguiente tabla se presentan los requerimientos en materia prima e insumos

Tabla 11
Materia prima e insumos requeridos

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos
Floculante	1	galón	18.000	18.000
Agua	1097	m ³	50	54.850
Potasio permanganato	1	galón	25.000	25.000
TOTAL				97.850

Fuente: Elaboración Propia

9.2.3.4 Recursos Humanos

Los recursos humanos son importantes para poder brindar un servicio con satisfacción al cliente brindando seguridad y salubridad se describirá su organigrama y sus funciones principales de cada uno de ellos.

Organigrama

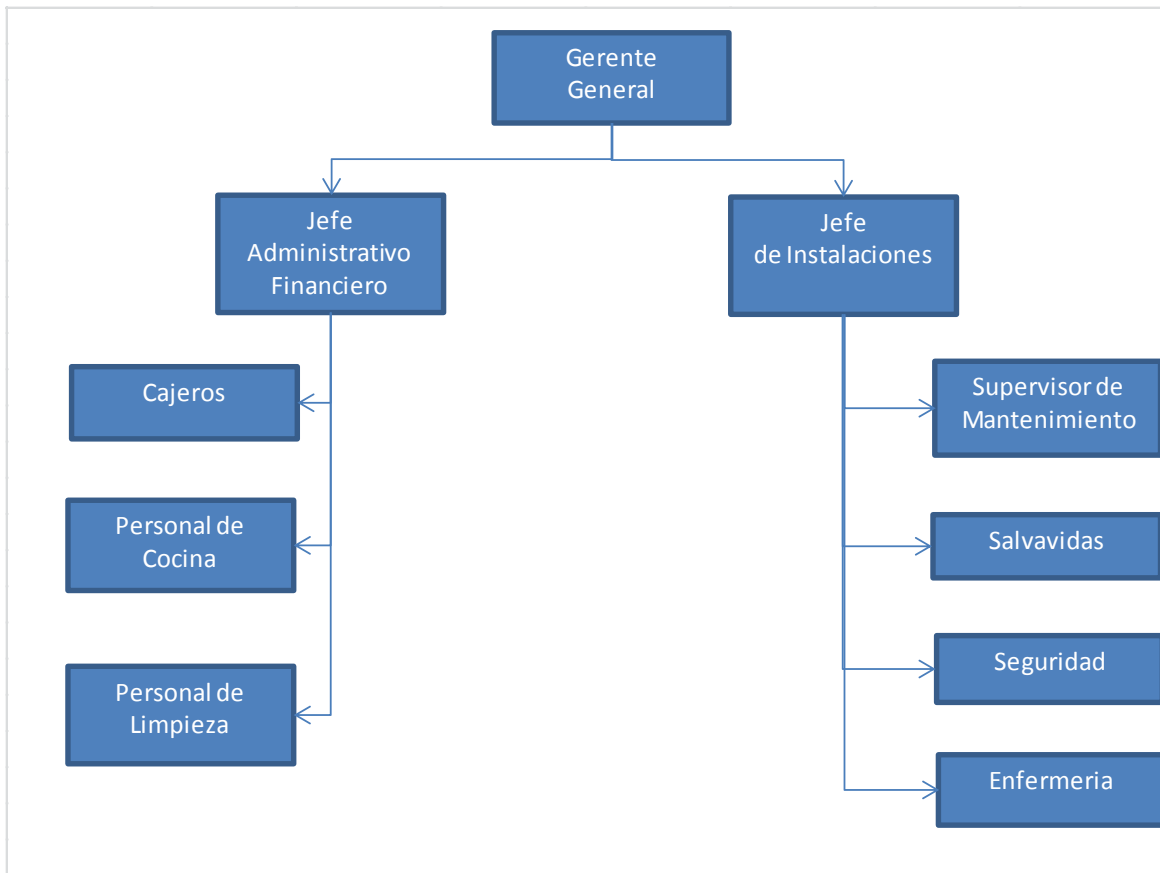


Figura 52
Organigrama
Fuente: Elaboración Propia

Principales Funciones y Responsabilidades

Gerente General: El Gerente General es la principal autoridad de la empresa, deberá dirigir y liderar todas las acciones, decisiones y cambios generados tanto interna como externamente bajo las políticas y objetivos de la compañía para lograr el éxito de la misma. El perfil para este cargo debe ser un profesional graduado en Ingeniería Comercial o Administración, que tenga una amplia visión para determinar las oportunidades de negocio. Entre sus principales funciones están:

- Crear el plan estratégico de la empresa y hacer cumplir los objetivos propuestos tanto a corto como a mediano y largo plazo.

- Estudiar diferentes alternativas de inversión y su modo de financiación.
- Evaluar la productividad de la organización.
- Representación de la empresa.
- Planificar, programar y controlar las gestiones de mercadeo.
- Realizar gestiones de Relaciones Públicas.
- Realizar estudios de mercado y planificar campañas de publicidad.
- Controlar el stock de material promocional.
- Crear paquetes y tarifas especiales con fines promocionales.
- Buscar mercados potenciales.
- Participar en eventos que representen la oportunidad de cerrar nuevos negocios.

Jefe Administrativo Financiero: Deberá desempeñar las actividades de carácter financiero y contable de la empresa; también deberá ser un profesional que deberá implantar y desarrollar las políticas de recursos humanos de la compañía en su centro de actividad o área funcional, aplicando las estrategias de la Dirección de Recursos Humanos referentes a selección, retribución, administración y capacitación de personal.

Sus principales funciones serán:

- Analizar los movimientos contables y fiscales de la compañía.
- Programar las compras de insumos, nuevas atracciones y ampliaciones del establecimiento.
- Elaborar estudios financieros de diversos tipos: control de gastos, análisis de inversiones, etc.
- Administrar los recursos financieros para alcanzar los objetivos de la compañía.
- Remitir informes administrativos, contables y financieros al Gerente.
- Llevar el control diario de caja chica.
- Estará bajo su control las personas encargadas de la Caja tanto del parque acuático y la cancha sintética como del restaurante.
- Planificar y realizar el reclutamiento, selección y capacitación del personal.

- Realizar la gestión administrativa del personal: nóminas, seguros sociales, contratos, etc. (previa aprobación del Jefe Financiero y el Gerente General).
- Implantar y hacer cumplir las normas laborales y aquellas propias de la empresa.

Jefe de Instalaciones: Se requiere un profesional, con experiencia en el manejo de equipos hidráulicos. Estará a cargo de las siguientes funciones.

- Inspeccionar el correcto funcionamiento y mantenimiento de las máquinas y equipos utilizados en el establecimiento.
- Supervisar el mantenimiento de las piscinas y canchas deportivas.
- Capacitar al personal de asistencia para guiar a los visitantes en el correcto uso de los toboganes.
- Contará con un asistente, el cual estará bajo su control al igual que el personal de asistencia.

Cajeros: Son los encargados de recibir el dinero al cobro de las entradas como así también la venta de los tickets para los diferentes juegos

Personal de Limpieza: Son los encargados de mantener todo el parque en las condiciones ideales de salubridad realizando un trabajo más específico en baños y vestuarios donde se debe realizar la desinfección general una vez por semana.

Salvavidas: Personal capacitado en salvavidas en agua como en primeros auxilios se función principal es velar por la seguridad de los usuarios en las diferentes piscinas y juegos.

Personal de Cocina.- Es la encargada de preparar todos los alimentos que se servirán en el restaurante previniendo que los mismos sean elaborados con los mayores estándares de calidad e inocuidad alimentaria.

Seguridad.- Personal encargado de la seguridad en el ingreso como en todas las otras áreas del parque apoyando en su trabajo a los salvavidas.

Enfermería.- Servicio de primeros auxilios y enfermería para atender cualquier tipo de accidente en atención primaria dentro del parque

En la siguiente Tabla se cuantifica los requerimientos en recursos humanos

Tabla 12
Recursos Humanos requeridos

Detalle	Puestos	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos
Gerente General	1	13	meses	8.000	104.000,00
Jefe Administrativo Financiero	1	13	meses	6.500	84.500,00
Jefe de Instalaciones	1	13	meses	6.500	84.500,00
Cajeros	4	13	meses	2.500	130.000,00
Personal de Limpieza	4	13	meses	1.800	93.600,00
Salvavidas	4	13	meses	2.500	130.000,00
Personal de Cocina	4	13	meses	1.800	93.600,00
Seguridad	2	13	meses	2.500	65.000,00
Enfermería	1	13	meses	2.500	32.500,00
TOTAL					817.700,00

Fuente: Elaboración Propia

9.2.3.5 Muebles y enseres

En este punto se desglosa todos los muebles y enseres necesarios para la operatividad administrativa del parque como para la atención a los clientes

Tabla 13
Muebles y enseres requeridos

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos
Escritorios	10	pieza	850	8.500
Sillones Giratorios	10	pieza	550	5.500
Computadores	6	pieza	10.000	60.000
Impresora multifunción	6	pieza	1.500	9.000
Material de Escritorio	1	global	5.000	5.000
Comestibles	1	global	20.000	20.000
Vestidores Metálicos	8	pieza	12.500	100.000
Juegos de Mesas con 4 sillas	20	juego	10.000	200.000
Utensilios de Cocina	1	global	8.000	8.000
Materiales de Limpieza	1	global	11.000	11.000
Aire Acondicionado	4	pieza	2.500	10.000
Teléfonos	2	pieza	500	1.000
Radios de Comunicación	10	pieza	800	8.000
Otros	1	global	10.000	10.000
TOTAL				456.000

Fuente: Elaboración Propia

9.2.3.6 Operación y Mantenimiento

El cuidado básico de los juegos acuáticos es similar al que se le prodiga a un automóvil: debe estar limpio, libre de polvo y cuando la pintura se ha quemado por efecto de los rayos solares o se ha rayado por efecto del polvo, se pule y encera. Ya que la capa pigmentada de los juegos equivale a la capa de pintura del auto, el cuidado de estos es similar con la diferencia que al estar en contacto constante con el agua, la mayoría de las veces rica en minerales, el mantenimiento preventivo debe ser especialmente intenso, ya que cada vez que se pule el terminado, la capa del mismo es más delgada, hasta que los refuerzos de fibra de vidrio quedan eventualmente expuestos haciendo su uso muy molesto o prácticamente imposible.

En función de la agresividad del agua (la facilidad con la que se formen depósitos de minerales) (sarro) y la intensidad de uso (la cantidad de deslizamientos) que también ocasionan el depósito de capas de bronceadores y grasa corporal, que combinados con la capa de minerales quita tersura y por consiguiente la velocidad durante el deslizamiento y eventualmente imposibilita el mismo o pudiere ocasionar excoriaciones o raspones.

Rutinas de Mantenimiento.- Al finalizar el uso de los juegos es aconsejable secarlo, para evitar las marcas de las gotas de agua al secarse.

La aplicación de un Desincrustante (algún producto que disuelva los depósitos de minerales y de origen orgánico) con regularidad, cuya frecuencia la determinará el uso, ya que lo anterior es menos agresivo que el pulido del juego.

En sustitución del encerado, aplicar periódicamente una capa lubricante y protectora a la superficie de deslizamiento, la cual al cubrir los poros microscópicos de la capa superficial la hará más tersa (resbalosa) añadiéndole velocidad y por lo tanto emoción al juego, retardará la formación de los sarros, determinando la frecuencia de la aplicación principalmente la calidad del agua usada en el juego y enseguida la intensidad del uso del mismo; pudiendo ser más frecuente la aplicación del protector que el desincrustante.

Otro factor de deterioro son las ralladuras mismas que son ocasionadas por alhajas, hebillas en trajes de baño o zapatillas. Por lo cual es importante hacer cumplir el reglamento de uso de los toboganes, para evitar la introducción de tierra y piedras pequeñas con los pies a los juegos.

El sello entre pieza y pieza en los juegos se logra a base de silicón, el cual se deteriora a medida que pasan sobre él los usuarios. Es conveniente efectuar inspecciones periódicas en los juegos a fin de localizar las goteras originadas en sellos dañados y proceder al resellado de esas piezas.

Limpieza de los Juegos.- Para la limpieza de los juegos es recomendable el uso de Desincrustante para mineral. Que no sea Ácido Muriático para evitar el desgaste prematuro de la superficie de resbalamiento.

Se deben seguir las siguientes recomendaciones para su ejecución:

- Proteger la piel y vías respiratorias del contacto, utilizando guantes de hule, cubre bocas y botas de agarre de suela blanda y clara (las suelas negras manchan el tobogán).
- En función de la cantidad de sarro acumulado, puede utilizarse diluido hasta tres partes de agua por una de producto para limpieza de superficies ó directo, en casos graves.
- Aplicar el producto, diluido, con un atomizador de uso múltiple o con fibra, cubrir la superficie y dejarlo actuar unos segundos y retirar con agua abundante.
- No utilizar fibra metálica ni materiales abrasivos en la limpieza de superficie para evitar daños.
- Aplicar con un atomizador un abrillantador a base de nylon líquido para mantener protegido el juego de los acumulamientos de mineral y suciedad, así como de los rayos solares.

El mantenimiento evita el deterioro del juego o tobogán, y por lo tanto la necesidad de desmantelarlo, limpiarlo, volverlo a pintar y armarlo de nuevo. Esto por estudios representa el 60% o el 70% del valor real del juego o tobogán. Mientras que con el mantenimiento preventivo, el costo anual del producto solo representa el 1% del costo real del juego.

El principal agente destructivo de los juegos acuáticos es el sol, por lo cual es necesario utilizar un abrillantador con fórmula protectora de rayos UV para mantener al máximo y por más tiempo el color de los juegos.

Los requerimiento para la operación y mantenimiento se presentan en la siguiente Tabla

Tabla 14
Operación y Mantenimiento requeridos

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos
Desincrustante	1	global	2.000	2.000
Lubricante	1	global	2.500	2.500
Silicona	1	global	4.500	4.500
Ropa de Seguridad Industrial	1	global	1.500	1.500
Abrillantador	1	global	2.500	2.500
Mantenimiento Juegos	4.340.000	porcentual	1%	43.400
Mantenimiento Instalaciones	1	global	5.000	5.000
Energía Eléctrica	1	global	20.000	20.000
Otros	1	global	2.000	2.000
TOTAL				83.400

Fuente: Elaboración Propia

9.2.3.7 Mercadeo y Comercialización

Las estrategias así como las acciones en promoción y publicidad fueron definidos en el capítulo de Estrategia de Mercado en la siguiente tabla se presentan su detalle y valor monetario:

Tabla 15
Mercadeo requerido

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Monto Total en Bolivianos
Spot Publicitario dos canales	3	meses	2.000	6.000
Volantes	2000	unidades	2	3.000
Gigantografía de 3x2 mts.	2	pieza	900	1.800
Cargo Promociones	1	global	5.000	5.000
TOTAL				15.800

Fuente: Elaboración Propia (Plan de Marketing)

10. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

El Estudio administrativo y legal, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas para el logro de objetivos. Se considera como el patrón establecido de relación es entre los componentes o partes de la organización.

Existen distintos tipos de formas legales para realizar operaciones de negocios en Bolivia, a partir de las mismas, se determinó que la empresa sea una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada es una figura jurídica constituida por un mínimo de 2 socios y un máximo de 25 socios. La responsabilidad de los socios se encuentra limitada, cada socio cuenta con un número de acciones dependiendo del capital aportado y sólo responden con sus aportaciones, no tienen derecho sobre los bienes adquiridos, pero sí sobre el capital y utilidades de la misma (Código de Comercio Título IV Capítulo 3). Decreto Ley No 14379 del 25 de febrero 1977)

Dentro de la figura administrativa y legal para el establecimiento de la empresa en Bolivia se deben cumplir los siguientes pasos o normativa.

a) FUNDAEMPRESA

Registro de la empresa en Fundación para el Desarrollo Empresarial “FUNDAEMPRESA”, en la cual se realizará la inscripción de acuerdo a la personería jurídica que corresponda y se obtendrá la Matricula de Registro de Comercio.

Para habilitar el registro en FUNDAEMPRESA previamente, se deberá elaborar los siguientes documentos:

- Documento de constitución elaborado por abogado y declarado ante notario de fe pública.
- Publicación en periódico de circulación nacional.
- Balance de apertura con certificado de solvencia del profesional que lo elaboró.
- Poder del representante legal.
- Formulario de inscripción de la empresa en el Registro de Comercio.

b) NIT (Numero de Identificación Tributaria)

Elección de régimen tributario según la clasificación de Impuestos Nacionales, con el cual se obtiene un Número de Identificación Tributaria (N.I.T.) y de acuerdo al capital invertido se clasifica en el régimen general o régimen especial o simplificado. Categorizada la empresa se realiza el pago de impuestos, dependiendo de las utilidades que obtenga la empresa.

El N.I.T. es el Número de Identificación Tributaria que se debe consignar en todos los trámites y documentos presentados para el cumplimiento de obligaciones tributarias. La emisión de facturas, notas fiscales o documentos equivalentes.

c) Licencia de Funcionamiento

La empresa debe obtener la Licencia de Funcionamiento del Gobierno Autónomo Municipal de Cobija de la actividad económica, la cual tiene vigencia de dos años.

d) Caja de Salud

Afiliación del personal de la empresa a una Caja de Salud para cumplir con la norma social vigente y la cobertura de seguros de salud.

e) Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP's)

El registro de la empresa a una de las administradoras de fondos es de carácter obligatorio. Las AFP'S vigentes son Previsión y Futuro. Es de carácter obligatorio para el empleador, con el objetivo fundamental de establecer un fondo de renta de vejez para su personal dependiente del Seguro Social Obligatorio (SSO) de largo plazo. La empresa cumple la función de ser agente de retención del aporte que realizan los dependientes en un 12,75% sobre el total ganado, además que debe realizar un aporte patronal obligatorio del 3%.

f) Ministerio de Trabajo

Obtención del Certificado de Inscripción en el Registro de Empleadores del Ministerio de Trabajo. El Registro de empleadores en el Ministerio de Trabajo autoriza la utilización del

Libro de Asistencia y/o Sistema Alternativo de Control de Personal, en cumplimiento de las normas legales vigentes en el país.



Figura 53
Pasos para el Establecimiento Legal de una Empresa en Bolivia
Fuente: Elaboración Propia en base a www.tramites.gov.bo/crear.html

11. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

La Inversión son erogaciones de dinero que se efectúa para la compra de bienes o servicios para la fabricación, producción o adquisición de bienes de capital, con los que el proyecto producirá durante su vida útil. Toda la inversión es determinada en base a la ingeniería del proyecto y sus requerimientos.

11.1 Inversión Fija

Se caracteriza por su materialidad y está sujeta en su mayor parte a la depreciación que es gradual a lo largo de su uso, para el parque acuático la Inversión Fija está representada en la siguiente tabla.

Tabla 16
Inversión fija

Detalle	Monto en bolivianos
Edificaciones e Instalaciones	9.801.860,00
Maquinaria y Equipos	416.200,00
Muebles y Enseres	456.000,00
TOTALES	10.674.060,00

Fuente: Elaboración Propia

11.2 Inversión Diferida

Se caracteriza por su inmaterialidad, son servicios necesarios para el estudio o implementación del proyecto, licencias de funcionamiento, registros sanitarios, etc.

La Inversión diferida para el proyecto es presentada en la siguiente tabla.

Tabla 17
Inversión Diferida

Detalle	Monto en bolivianos
Tramites Funda empresa	450
Tramites Impuestos Nacionales	0
Tramites Gobierno Autónomo Municipal de Cobija	3.000,00
Tramites Caja de Salud	350
Tramites AFP	0
Tramites Ministerio de Trabajo	80
Constitución de Empresa	3.500,00
Tramites SENASAG	4.000,00
Montaje e Instalación	3.200,00
Capacitación	25.000,00
Imprevistos	2.500,00
TOTALES	42.080,00

Fuente: Elaboración Propias

11.3 Capital de Trabajo

El ciclo de la prestación del servicio empieza cuando se efectúa el primer desembolso destinado a cubrir los costos de materia prima e insumos, se cancelan salarios, servicios, mercadeo, operación, etc. y termina el momento de venta del bien o servicio, incluyendo el periodo de recuperación de los fondos invertidos, que serán destinados al próximo ciclo. Mediante la siguiente expresión se estima el capital de trabajo.

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Costo Total año}}{365 \text{ días/año}} \times \text{N}^\circ \text{ días ciclo productivo}$$

El número de días ciclo del servicio para nuestro proyecto considera 15 días en el sentido de la capacitación a todo el personal, ejecutar el plan de marketing y contar con las instalaciones listas para el recibimiento de los usuarios. En tal sentido el capital de trabajo está dado por la siguiente tabla:

Tabla 18
Capital de Trabajo

Descripción	Costo Total Año	Días/Año	Nro. Días Ciclo Productivo	Monto Capital Trabajo
Materia prima e insumos	97.850	365	15	4.021
Recursos Humanos	817.700	365	15	33.604
Operación y Mantenimiento	83.400	365	15	3.427
Mercadeo y comercialización	15.800	365	15	649
TOTALES	558.007			41.702

Fuente: Elaboración Propia

11.4 Inversión Total Requerida Programada

Conocidos los montos de inversiones fijas, diferidas y el capital de trabajo se elabora la siguiente tabla que refleja la Inversión Total Requerida.

Tabla 19
Inversión Total Requerida

Detalle	Descripción	Monto en Bolivianos
INVERSION FIJA	Edificaciones e Instalaciones	9.801.860
	Maquinaria y Equipos	416.200
	Muebles y Enseres	456.000
	Sub total Inversión Fija	10.674.060
INVERSION DIFERIDA	Tramites Funda empresa	450
	Tramites Impuestos Nacionales	0
	Tramites G.A.M.C.	3.000
	Tramites Caja de Salud	350
	Tramites AFP	0
	Tramites Ministerio de Trabajo	80
	Constitución de Empresa	3.500
	Tramites SENASAG	4.000
	Montaje e Instalación	3.200
	Capacitación	25.000
	Imprevistos	2.500
		Sub Total Inversión Diferida
CAPITAL DE TRABAJO	Materia prima e insumos	4.021
	Recursos Humanos	33.604
	Operación y Mantenimiento	3.427
	Mercadeo y comercialización	649
	Sub Total Capital de Trabajo	41.702
TOTAL INVERSION REQUERIDA		10.757.842

Fuente: Elaboración Propia

11.5 Estructura del Financiamiento

La consecución de los fondos que precisa el proyecto, es financiada una parte con préstamos que pueden ser de entidades bancarias o socios (aporte solicitado) y la otra con fondos propios (aporte propio)

Para ello se considera que el 10% de la inversión requerida puede ser aportada con fondos propios y el restante con aportes solicitados como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 20
Estructura del Financiamiento

Detalle	Descripción	Monto en Bolivianos	Aporte Propio	Aporte Solicitado
INVERSION FIJA	Edificaciones e Instalaciones	9.801.860		9.801.860
	Maquinaria y Equipos	416.200	416.200	
	Muebles y Enseres	456.000	456.000	
	Tramites Fundaempresa	450	450	
	Tramites Impuestos Nacionales	0	0	
	Tramites G.A.M.C.	3.000	3.000	
	Tramites Caja de Salud	350	350	
INVERSION DIFERIDA	Tramites AFP	0	0	
	Tramites Ministerio de Trabajo	80	80	
	Constitución de Empresa	3.500	3.500	
	Tramites SENASAG	4.000	4.000	
	Montaje e Instalación	3.200	3.200	
	Capacitación	25.000	25.000	
	Imprevistos	2.500	2.500	
CAPITAL DE TRABAJO	Materia prima e insumos	4.021	4.021	
	Recursos Humanos	33.604	33.604	
	Operación y Mantenimiento	3.427	3.427	
	Mercadeo y comercialización	649	649	
TOTALES		10.757.842	955.982	9.801.860

Fuente: Elaboración Propia

En base al Aporte Solicitado se elabora un plan de pagos para cinco años contemplando la amortización que es la cantidad correspondiente a la devolución de una parte del capital es decir del saldo adeudado y los intereses que son los montos que se cancelan por la utilización del capital solicitado en préstamo. Para ello se aplicó el método francés con una tasa de interés de acuerdo al mercado y entidades financieras del 11% tasa aplicada a créditos productivos en incentivo al turismo.

Tabla 21
Plan de pagos del Financiamiento

Año	Capital	Interés	Cuota
Año 1	1.573.888	1.078.205	2.652.092
Año 2	1.747.015	905.077	2.652.092
Año 3	1.939.187	712.905	2.652.092
Año 4	2.152.498	499.595	2.652.092
Año 5	2.389.272	262.820	2.652.092
TOTALES	9.801.860	3.458.601	13.260.461

Fuente: Elaboración Propia

12 ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

12.1 Costos

Los Costos son valores de los recursos materiales, humanos y financieros que el proyecto utiliza para sus diferentes fases se consideran costos fijos y variables

12.1.1 Costos Anuales Proyectados

El cálculo de los costos fue proyectado para cinco años y se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 22
Costos Anuales Proyectados

Detalle	Descripción	Costos Anuales Proyectados en bolivianos				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	Amortización Inversión Diferida	8.416	8.416	8.416	8.416	8.416
	Costo Financiero (Interés)	1.078.205	905.077	712.905	499.595	262.820
	Depreciación	338.097	317.518	299.452	283.457	269.182
	Otros	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
	Materia Prima e Insumos	97.850	97.850	97.850	97.850	97.850
COSTOS VARIABLES	Recursos Humanos	817.700	858.585	901.514	946.590	993.919
	Operación y Mantenimiento	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400
	Mercadeo y Comercialización	15.800	15.800	15.800	15.800	15.800
COSTOS TOTALES		2.444.467	2.291.646	2.124.337	1.940.107	1.736.387

Fuente: Elaboración Propia

Para la preparación de la Tabla de costos se tomaron las siguientes consideraciones:

- La Amortización de la inversión diferida que corresponde a Bs. 42,080 es amortizada mediante prorrato en los cinco años equivalente a de Bs. 8,416
- El costo financiero es aquel generado por los intereses de la utilización del capital del aporte solicitado para la inversión el mismo que se encuentra reflejado por año en la Tabla del Plan de Pagos del Financiamiento.
- El valor total de la depreciación corresponde a la suma de las depreciaciones unitarias de los activos fijos. Para el cálculo de la depreciación, se utilizó el método lineal, basado en el supuesto de que el bien físico se deprecia en una cantidad constante cada año, de manera que después de haber cumplido el plazo de depreciación, se considera al activo fijo económicamente extinguido o con un valor residual que corresponde a un precio estimado de venta en el mercado, la forma de cálculo se encuentra adjunto en anexo
- Los otros costos es un monto que se calcula para cualquier imprevisto que no esté calculado dentro del análisis operativo, financiero o técnico
- Los costos de materia prima e insumos son calculados en base al estudio técnico donde se identifica el tamaño del proyecto.
- Los costos referentes a Recursos Humanos, para el primer año son los determinados en el estudio técnico del proyecto a partir de esto se proyecta un incremento anual del 5%
- Operación y mantenimiento como mercado y comercialización se mantienen constantes en los cinco años proyectados, pues no presentan grandes fluctuaciones.

12.1.2 Costo Unitario del Servicio

El Costo Unitario del Servicio indica el costo que la empresa tendrá por cliente atendido, el mismo determinado dividiendo el costo total entre la cantidad de cliente por año determinada en el tamaño del proyecto.

$$\text{C.U.P.} = \frac{\text{CT}}{\text{QT}}$$

Dónde:

C.U.P. = Costo Unitario de Producción o del Servicio

CT = Costo Total en un año

QT = Cantidad Total a ser atendidos en un año

$$\text{C.U.P.} = 2.444.467 \text{ Bs.} / 64584 \text{ clientes}$$

$$\text{C.U.P.} = 38 \text{ Bs.} / \text{cliente}$$

12.2 Ingresos

Los ingresos son los montos de dinero que se recibe por la venta de los servicios, los mismos se estiman sobre las producciones anuales.

12.2.1 Precio de Venta del Servicio

Para determinar los ingresos es importante determinar el precio de venta del servicio considerando el porcentaje de utilidad que se espera obtener, asimismo se debe considerar el precio de venta debe estar entre los márgenes del precio vigente en el mercado. Para su cálculo se aplica:

$$\text{Pv} = \text{CUP}(1 + h)$$

Dónde:

Pv = Precio de Venta

CUP = Costo Unitario de Producción

H = Porcentaje de utilidad que se espera obtener por cada unidad del producto 30%

$$Pv = CUP(1 + h) = 38 (1 + 0,40) = 39.04 \text{ Bs.}$$

En relación a lo previsto en la estrategia de mercado y lo considerado en el estudio de mercado donde se planteaba un precio de venta del servicio ósea el precio de la entrada entre 30 a 40 bolivianos, podemos asumir que el precio de la entrada será de 40 Bs.

12.2.2 Ingresos Anuales Proyectados

Para determinar los ingresos anuales proyectos debemos considerar los siguientes aspectos:

- El ingreso por entrada es calculado multiplicando las cantidades de cliente estimados por año por el precio de las entradas
- De acuerdo a como está definido nuestro diagrama de la prestación del servicio existen cuatro juegos extremos a los cuales se cobrara un precio por su uso de 5 bolivianos, asumimos que del total proyectado 64,584 clientes en un año el 80% que equivale a 51,677 se subirá por lo menos dos veces por año a cada juego ósea 8 entradas por los 51,677 dando un total de entradas para los juegos extremos de 413,416
- Si bien el servicio de restaurante es más pensando en la comodidad del cliente consideramos un ingreso anual que podría generar el mismo de 50,000 bolivianos
- El monto calculado es para el año 1 el cual mantenemos constante para los otros años ya que no se proyectó la ampliación de la capacidad instalada en los siguientes cinco años

En base a los parámetros definidos se presentan los ingresos proyectados en la siguiente tabla.

Tabla 23
Ingresos Anuales Proyectados

Ingreso	Precio	Cantidad	Total Año	Total Año	Total Año	Total Año	Total Año
			1 en bolivianos	2 en bolivianos	3 en bolivianos	4 en bolivianos	5 en bolivianos
Venta de Entradas	40	64.584	2.583.360	2.583.360	2.583.360	2.583.360	2.583.360
Ingreso a juegos extremos	5	413.416	2.067.080	2.067.080	2.067.080	2.067.080	2.067.080
Ingresos del Restaurante			50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
TOTALES			4.700.440	4.700.440	4.700.440	4.700.440	4.700.440

Fuente: Elaboración Propia

12.3 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas

Llamado también Estado de Ingresos y Egresos, tiene como objetivo mostrar si el proyecto es capaz de generar utilidades netas o caso contrario pérdidas, este instrumento analítico, se obtiene al comparar los ingresos generados por la actividad del proyecto frente a los egresos que están definidos por la corriente de costos.

Tabla 24
Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas

Descripción	PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADAS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	4.700.440	4.700.440	4.700.440	4.700.440	4.700.440
Venta de Entradas	2.583.360	2.583.360	2.583.360	2.583.360	2.583.360
Ingreso a juegos extremos	2.067.080	2.067.080	2.067.080	2.067.080	2.067.080
Ingresos del Restaurante	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
COSTOS TOTALES	2.444.467	2.291.646	2.124.337	1.940.107	1.736.387
Costos Fijos	1.429.717	1.236.011	1.025.773	796.467	545.418
Costos Variables	1.014.750	1.055.635	1.098.564	1.143.640	1.190.969
UTILIDAD BRUTA	2.255.973	2.408.794	2.576.103	2.760.333	2.964.053
IMPUESTO IUE 25%	563.993	602.199	644.026	690.083	741.013
UTILIDAD NETA	1.691.980	1.806.596	1.932.077	2.070.249	2.223.039

Fuente: Elaboración Propia

La utilidad bruta es calculada de los ingresos generados menos los costos total por año, a esta utilidad bruta se aplica el impuesto que se paga por las ganancias obtenidas al cierre de cada gestión contable de acuerdo a las ley Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (I.U.E.) con una alícuota del 25%, esto en el sentido que la planta está ubicada en la ciudad de cobija y al ser zona franca se encuentra exenta del pago del IVA e IT.

La Utilidad Neta es la que ya cuenta la empresa después de cubrir sus costos e impuestos.

12.4 Estado de Flujo de Fondos proyectado

El Flujo de Fondos, muestra el origen de los fondos monetarios y su destino o aplicación en el tiempo. La entrada y salida de recursos generalmente se da cada año, hasta la finalización del proyecto. En síntesis el flujo de fondos, expone la liquidez o iliquidez del proyecto, es decir, si se tiene o no dinero en efectivo para cubrir las obligaciones monetarias.

Tabla 25
Estado de Flujo de Fondos Proyectado

Descripción	Instalación	FLUJO DE FONDOS				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FUENTES	10.757.842	2.038.492	2.132.529	2.239.945	2.362.122	11.662.694
Aporte Propio	955.982					
Aporte Solicitado	9.801.860					
Utilidad Neta		1.691.980	1.806.596	1.932.077	2.070.249	2.223.039
Depreciación		338.097	317.518	299.452	283.457	269.182
Amortización Inv. Diferida		8.416	8.416	8.416	8.416	8.416
Valor Residual						9.120.355
Capital de Trabajo						41.702
USOS	10.757.842	1.573.888	1.747.015	1.939.187	2.152.498	2.389.272
Inversión Fija	10.674.060					
Inversión Diferida	42.080					
Capital de Trabajo	41.702					
Amortización		1.573.888	1.747.015	1.939.187	2.152.498	2.389.272
FLUJO ACTUAL	0	464.604	385.514	300.758	209.625	9.273.422
FLUJO ACUMULADO		464.604	850.119	1.150.876	1.360.501	10.633.923

Fuente: Elaboración Propia

Para confeccionar el Flujo de Fondos se partió del Programa de Inversiones, que abarca todo el periodo de instalación y cuyas fuentes de financiamiento provienen del aporte propio y/o solicitado y los usos de las inversiones efectuadas.

La fase dos o funcionamiento del proyecto comprende desde la puesta en marcha del mismo, hasta el periodo donde se cubrirá el pago de los prestamos obtenidos. Las fuentes están representadas ahora por la venta del servicio y los usos por los costos ocasionados a lo largo del periodo de funcionamiento del proyecto reflejado en la utilidad neta.

En la utilidad neta, dato que deriva del Estado de Pérdidas y Ganancias se considera la depreciación y amortización de la inversión diferida como parte de los costos, pero los mismos no derogan efectivo, por lo cual los mismos se consideran como fuentes del proyecto en el Flujo de fondos.

El Flujo de Fondos expone de manera clara la previsión para cubrir los prestamos obtenidos, aquí se analiza la disponibilidad de recursos financieros y no las utilidades arrojadas por el proyecto.

13 EVALUACION Y FACTIBILIDAD

13.1 Evaluación Financiera

Conocida también como evaluación del inversionista, mide los méritos internos y externos del proyecto, tiene en cuenta la forma como se obtienen y cancelan los recursos financieros, como se cubren los intereses de operación, la amortización del préstamo y la recuperación del aporte propio.

Tiene como propósito indicar la capacidad del proyecto para hacer frente a las obligaciones financieras contraídas con terceros y mostrar la rentabilidad del capital propio. Para ello se elabora el Flujo Neto Financiero

Tabla 26
Flujo Neto Financiero

Descripción	Instalación	FLUJO NETO FINANCIERO				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Real	-10.757.842					
Préstamo	9.801.860					
Flujo Financiero		464.604	385.514	300.758	209.625	9.273.422
FLUJO NETO FINANCIERO	-955.982	464.604	385.514	300.758	209.625	9.273.422

Fuente: Elaboración Propia

13.2 Indicadores

Permiten medir la rentabilidad del proyecto, estos indicadores consideran el valor cronológico del dinero, es decir, el dinero cambia su valor en el tiempo cambiando por lo tanto su capacidad de adquisición

13.2.1 Valor Actual Neto (V.A.N.)

El VAN es la sumatoria de los beneficios netos actualizados de un proyecto a una tasa de actualización determinada por el costo de oportunidad del capital.

Para el cálculo del VAN se tomó la tasa de interés existente en el sistema bancario comercial, correspondiente al 12% que viene a constituir el costo de oportunidad del dinero, considerando que toda inversión debe tener un rendimiento que haga crecer el dinero por encima del índice inflacionario o de la tasa de interés bancaria. Para su cálculo matemáticamente la fórmula del VAN es:

$$\text{VAN} = - \frac{\text{FN}_0}{(1+i)^0} + \frac{\text{FN}_1}{(1+i)^1} + \frac{\text{FN}_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{\text{FN}_n}{(1+i)^n}$$

Dónde:

FN = Flujo Neto o Saldo de Liquidez Neto

n = Vida útil del proyecto (años)

i = Tasa de Interés de actualización.

1.- Si el VAN resultante es negativo ($\text{VAN} < 0$), no debe invertirse, porque los ingresos futuros no cubrirán el costo del capital.

2.- Si el VAN es igual a cero o cercano a cero ($\text{VAN} = 0$), desde el punto de vista de la rentabilidad es indiferente llevar a cabo el proyecto

3.- Si el VAN es positivo ($\text{VAN} > 0$) es conveniente realizar la inversión; el proyecto será más atractivo mientras mayor sea su VAN, es decir, la rentabilidad de la inversión está por encima de la tasa de actualización.

Se calcula el VAN del proyecto en base al Flujo Neto Financiero

El Van calculado para el presente proyecto en base al flujo Neto Financiero es de:

$$\text{VAN} = - \frac{955.982}{(1+0,12)^0} + \frac{464.604}{(1+0,12)^1} + \frac{385.514}{(1+0,12)^2} + \frac{300.758}{(1+0,12)^3} + \frac{209.625}{(1+0,12)^4} + \frac{9.273.422}{(1+0,12)^5}$$

$$\text{VAN} = 5.375.455,42$$

Por lo tanto al ser mayor a cero es conveniente realizar la inversión

13.2.2 Tasa Indirecta de Retorno (TIR)

Representa la tasa de rendimiento financiero del dinero invertido en el proyecto ¿Cuánto de interés ganaría anualmente el proyecto sobre el monto total invertido?

Su cálculo fue realizado mediante el tanteo llamado también por aproximaciones sucesivas hasta acercarnos al VAN=0. Esta forma de cálculo busca obtener un VAN negativo, para ello se escogió un valor de “i” relativamente alto y si con la tasa de interés (i) escogida el VAN resultante continua positivo, entonces habrá que repetir el cálculo con una (i) mayor hasta obtener un VAN negativo. En otras palabras si el VAN es positivo, se debe aumentar la tasa de actualización (interés) hasta hallar un VAN igual o cercano a cero. Si los VAN positivo y negativo se acercan a cero más rápidamente se arriba a la TIR para este fin se aplica la siguiente formula de interpolación lineal.

			$\left(\frac{\text{VAN 1}}{\text{VAN 1} + \text{VAN 2}} \right)$
TIR	=	$i_1 + (i_2 - i_1)$	

Dónde:

i1 = Tasa de descuento del ultimo VAN POSITIVO

i2 = Tasa de descuento del primer VAN NEGATIVO

VAN 1= Valor Actual Neto, obtenido con i1

VAN 2= Valor Actual Neto, obtenido con i2

Mediante el método descrito se obtuvieron los siguientes datos:

i1 VAN POSITIVO 79%

i2 VAN NEGATIVO 80%

VAN 1= Valor Actual Neto, obtenido con i1 1,383

VAN 2= Valor Actual Neto, obtenido con i2 16.574

La Tasa Interna de Retorno Calculada es:

$$\mathbf{TIR = 79.07}$$

Considerando el costo de oportunidad del dinero 12% el proyecto tiene una tasa de rendimiento del 67.07% (Resultante de 79.07% - 12% = 67.07%), Por lo que la inversión para el capital propio, sin considerar el préstamo es bastante rentable en base al resultado obtenido.

13.2.3 Beneficio Costo (BC)

La Relación beneficio/costo (B/C) muestra la cantidad de dinero actualizado que percibirá el proyecto por cada unidad monetaria invertida. Resulta de dividir los ingresos brutos actualizados (beneficios) entre los costos actualizados, a una tasa de interés vigente en el mercado generalmente se utiliza la misma tasa que la aplicada para el cálculo del VAN. Este indicador mide la relación que existe entre los ingresos de un proyecto y los costos incurridos a lo largo de su vida útil incluida la inversión efectuada en el momento 0.

En su aplicación es necesario tener presente los siguientes parámetros de medición

- 1) Si la relación B/C es mayor que la unidad, el proyecto es aceptable, porque los beneficios son superiores a los costos.
- 2) Si la relación B/C es menor que la unidad, el proyecto debe rechazarse, ya que, no existe beneficios.
- 3) Si la relación B/C es igual a la unidad, es indiferente llevar adelante el proyecto, porque no hay beneficios ni perdidas

Tabla 27
Beneficio Costo

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Beneficios		2.038.492	2.132.529	2.239.945	2.362.122	11.662.694
Costos	955.982	1.573.888	1.747.015	1.939.187	2.152.498	2.389.272
Flujo neto	-955.982	464.604	385.514	300.758	209.625	9.273.422

Tasa 12%

VPB 13.233.367,67

VPC 7.857.912,25

R B/C 1,68

Fuente: Elaboración Propia

La relación B/C tiene un valor de 1.68 por lo que el proyecto es aceptable siendo los beneficios superiores a los costos.

14 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Una vez realizado el estudio de los diferentes análisis, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

La Ciudad de Cobija posee un gran potencial turístico en cuanto a su oferta de atractivos naturales, la implementación de un parque acuático, constituye una alternativa válida para fomentar el turismo y mejorar las condiciones socioeconómicas de la comunidad.

Se estableció que el segmento objetivo al cual está dirigido este proyecto lo constituyen los habitantes de la ciudad de Cobija de clase social media, media-alta y alta pero es importante recalcar la presencia de turistas nacionales y los habitantes de los municipios vecinos de Brasileia y Epitaciolandia del Brasil que son frontera directa con Cobija.

En la elaboración del Plan de Marketing se definió la Filosofía empresarial, Marca, Logotipo, Slogan, y el Marketing Mix de las siete p's todo diseñado para poder introducir al parque acuático bajo una estrategia de diferenciación

En el estudio técnico en base al factor de tamaño de mercado como principal componente se definió el tamaño del proyecto en el cual se contaría con la asistencia de 1346 personas entre mayores y niños que asistirían de manera semanal en mayor medida los días sábados y domingos

La Factibilidad del Proyecto fue determinada en base a la Evaluación Financiera de la cual se obtuvo el cálculo de los siguientes indicadores.

El VAN del proyecto es mayor a 1 el mismo que fue calculado en base a una tasa de actualización del 12% resultado que nos permite afirmar que es conveniente realizar la inversión.

El TIR del proyecto es de 79,07%, considerando el costo de oportunidad del dinero 12% el proyecto tiene una tasa de rendimiento del 67.07%, que demuestra su rentabilidad

El resultado de la Relación Beneficio / Costo 1,68 nos indica que es viable ejecutar el proyecto desde el punto de vista financiero.

La inversión necesaria para el proyecto es de 10.757.842 Bs. la cual se financiará en un 90% a través de un préstamo con una Entidad Financiera y la diferencia con aporte propio (10%). Este factor es importante para el análisis ya que aunque el proyecto muestra una muy buena factibilidad y generación de ingresos, el sistema bancario nacional no cuenta con productos financieros que apoyen a emprendimiento privados de implementación, siendo uno de los motivos por el cual no se cuenta con muchos emprendimientos privados en nuestro país.

Recomendaciones

Se recomienda cumplir con el periodo de mantenimiento de las instalaciones propuesto en el presente estudio, con el fin de optimizar la calidad y seguridad de los servicios ofrecidos, a fin de generar credibilidad, confianza y lealtad en los visitantes.

Es necesario llevar a cabo las actividades de promoción y publicidad por todos los medios que se propone en el estudio, para asegurar la cuota de mercado objetivo estimada en este documento, principalmente en los meses de temporada baja.

Se recomienda diseñar un programa de afiliación de visitantes, en el cual se ofrezcan beneficios y descuentos a los miembros, a cambio de una cuota fija mensual o anual, de esta manera se podrá contar con un ingreso extra fijo por parte de los afiliados sea que visiten o no el parque durante el mes. Asimismo, se pueden establecer paquetes promocionales para instituciones educativas o empresas interesadas en realizar actividades de recreación.

Es muy importante programar talleres de capacitación continua para el personal, para ofrecer un servicio de excelencia.

15 BIBLIOGRAFIA

Baca, G. (2013). Evaluación de Proyectos. (7° Edición). México: Editorial Mac Graw Hill Interamericana.

Chiavenato, I. (2011). Introducción a la Teoría General de la Administración. (7° Edición). México: Editorial Mac Graw Hill.

Dumazedier, J. (1968). Hacia una civilización del ocio. (1° Edición). Editorial Estela

Fred, R. (2001). Conceptos de Administración Estratégica (5° Edición). México: Editorial Pearson Educación

Figuroa, G. (2005). La Metodología de Elaboración de Proyectos Como una Herramienta para el Desarrollo Cultural.

Kotler, P. (2005) 80 Conceptos Esenciales del Marketing (2° Edición). Editorial Pearson

Krajewski, J. (2000). Administración de Operaciones, Estrategia y Análisis. (5° Edición). México: Editorial Pearson Educación.

Mendizábal, V. (1998). Contabilidad Financiera Intermedia (1° Edición). Bolivia: Editorial Moca 2007

Paredes, R. (1999). Elementos de Elaboración y Evaluación de Proyectos. (2° edición). Bolivia: Editorial Sanjines

Rosillo, J. (2008). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. (1° Edición). Colombia: Editorial Cengage Learning.

Sapag, N. (2008). Preparación y Evaluación de Proyectos. (3° Edición). Colombia: Editorial Mac Graw Hill Interamericana.

Varela, R. (2008). Innovación Empresarial. (3° Edición). Editorial Pearson Prentice

<http://www.ine.gob.bo>

ANEXOS

Anexo 1 fotografía





Yas Viceroy, Abu Dhabi, UAE



Los toboganes de WhiteWater son los mejores en el mundo. Nuestros reconocidos productos y tecnología líder en la industria pueden ser vistos en parques de agua más reconocidos a nivel mundial. Al ofrecer fibra de vidrio de calidad superior y diseño de recorridos con ingeniería experta, nuestros toboganes están optimizados para la seguridad y la diversión.

Una Compañía Verdaderamente Global Los Toboganes WhiteWater se encuentran en cada continente excepto Antártica con más de 5.000 instalaciones en el mundo. Nuestras 21 oficinas internacionales le brindan acceso a los empleados de WhiteWater quienes pueden atender sus inquietudes en 24 idiomas diferentes.

Ganadores de Premios A lo largo de los últimos 34 años, nuestros toboganes han recibido más de 100 prestigiosos premios de la industria, tales como los Premios IAAAPA al Mejor Nuevo Producto, los Premios WWA a la Vanguardia, los Premios Amusement Today Golden Ticket, así como honores locales, nacionales y globales y de los medios de la industria.

Innovaciones y Tecnología Patentada Nuestro equipo dedicado al Desarrollo de Producto está constantemente innovando, mejorando y desarrollando toboganes ORIGINALES. Con un entendimiento integral del mercado y las tendencias emergentes en tecnología, WhiteWater se encuentra continuamente evolucionando y perfeccionando productos y procesos de manufactura. WhiteWater tiene más de 125 patentes emitidas que son líderes en la industria.

Planeación y Diseño Avanzado Nosotros no solamente vendemos productos de parques de agua sino que también proveemos al conocimiento experto para planear, diseñar, instalar y entregar la mejor experiencia. Contamos con los mejores arquitectos, diseñadores e ingenieros en el mundo, y así creamos parques de agua que están en armonía con los entornos naturales y que maximizan el potencial del sitio.

MEGAautos™				Esfemas		Boomerangos™		Abysos™		Montañas Rusas con Agua		Rafting	
													
3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23			
Anaconda™	Rattler™	Python™	Constrictor™	AquaSphere™	Boomerango™	Abysos™	Manta™	AdrenalIM®	Master Blaster®	Rafting para toda la Familia			
Thrills				Mat Racers		Tazas (Bowls)		Tubos		Toboganes Individuales		Toboganes para Niños	
													
25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45			
AquaLoop™	Thrills	Whizzer™	Mat Racer Multi-Cart	Tazas (Bowls)	Tubos Internos	Toboganes Individuales	Toboganes para Niños	Taller de Diseño	Premios	Técnicas			

Parque WhiteWater Sydney, Australia



Anexo 4 Especificaciones Técnicas de los toboganes White Water

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

¿Existe un precio de lista para cada tobogán de WhiteWater?

En la medida en que WhiteWater personalice cada tobogán de agua para cumplir con sus requerimientos, el precio depende de muchos factores que pueden cambiar dependiendo del diseño.

- Torres, escaleras, barandas y otros soportes estructurales requeridos
- Longitud del recorrido y fibra de vidrio requerida
- Cinta de retorno o sistema de soporte del vehículo
- Sistema de lanzamiento

¿Cómo se coordinan todas las actividades de mi proyecto?

La programación es coordinada por el Programador Maestro de WhiteWater en conjunto con un equipo dedicado a la gerencia de proyectos que trabaja duro para garantizar todas las actividades requeridas para completar su proyecto. Nuestras operaciones internas nos proveen un control completo. Suministramos fechas realistas de terminación y trabajamos para afectar la entrega más oportuna en la industria.

¿Necesitaré un sistema de cinta de retorno?

Se recomienda tener un sistema de cinta de retorno para cualquier tobogán que use vehículos para atracciones que sean más grandes que las balsas familiares de 3 personas. Un sistema cinta de retorno provee una fácil recuperación de la balsa para las invitadas y asegura una máxima seguridad para las invitadas jóvenes.

¿Cuáles son los diferentes vehículos de las atracciones?

Cada tobogán está diseñado para vehículos específicos y restricciones de peso.

Vehículo de la Atracción	tubo interno para 1-2 personas	balsa familiar para 4 personas (Bate de 17 m (57 pulgadas))	balsa familiar para 6 personas (Bate de 2,4 m (78 pulgadas))
Restricciones de Peso	181 kg (400 libras)	272 kg (600 libras)	454 kg (1000 libras)

**9 balsas persona familiares disponibles para seleccionar toboganes*

¿Cuáles son mis opciones para mejorar mi tobogán y para hacerlo único?

Tecnología SilkTek™, SilkGel™, Slideboarding, Theming, Translucent Fiberglass, AquaLucent™, Flume-thru-Flume™ y paquetes de sonido y luz

Garantía

WhiteWater West Industries otorga una garantía que cubre todos los defectos de fabricación en los componentes de soporte de fibra de vidrio y acero durante los doce (12) meses.



	Capacidad por hora	Vehículo	Velocidad	Altura	Caudal	Anchura del canal	Profundidad de la Plataforma
Abyss™	360 - 1080 invitadas	Balsa familiar para 4, 6 u 8 personas	10 - 13 m/s (33 - 42 pies/s)	16 - 19 m (51 - 61 pies)	228 - 323 kts (8300 - 11200 GPM/m)	21 - 3 m (64 - 100 pulg)	0.6 - 1.1 m (2 - 3.5 pies)
Adrenal.MP™	480 invitadas	Balsa para 4 personas organizada en línea	5 - 13 m/s (14 - 40 pies/s)	17 m (55 pies)	54.6 kts (2000 GPM/m)	1.5 m (5 pies)	1.05 m (3.44 pies)
Anacón™	540 - 1080 invitadas	Balsa familiar para 4, 6 u 8 personas	10 m/s (32 pies/s)	18 m (59 pies)	334 kts (12000 GPM/m)	9 m (30 pies)	0.6 m (1.97 pies)
AquaLoop™	180 invitadas	Cuerpo / sin vehículo	18 m/s (57 pies/s)	17 m (54 pies)	44 kts (1700 GPM/m)	0.8 m (27 pulg)	N/A
AquaSphere™	360 - 1080 invitadas	Tubo interno para 2 personas Balsa familiar para 4, u 6 personas	3 - 9 m/s (10 - 30 pies/s)	6 - 21 m (20 - 70 pies)	715 - 318.5 kts (2600 - 5048 GPM/m)	3.7 - 6.7 m (12 - 22 pies)	0.6 - 1.05 m (2 - 3.44 pies)
Toboganes Individuales	240 invitadas	Cuerpo / sin vehículo	4 - 5 m/s (14 - 18 pies/s)	6 - 8 m (20 - 26 pies)	28 - 54 kts (1400 - 1800 GPM/m)	0.8 - 1.4 m (27 - 54 pulg)	1.1 m (3.5 pies)
Boomerangs™	360 - 1080 invitadas	Tubo interno para 1-2 personas Balsa familiar para 4, 6 u 8 personas	12 - 13 m/s (40 - 44 pies/s)	14 - 17 m (45 - 55 pies)	20 kts (715 GPM/m)	1.4 - 3 m (54 - 100 pulg)	0.6 - 1.1 m (2 - 3.44 pies)
Team	120 - 850 invitadas	Cuerpo / sin vehículo Tubo interno para 1-2 personas 4 personas familiar regular	5 - 14 m/s (15 - 45 pies/s)	12 - 16 m (40 - 50 pies)	30 - 208 kts (1000 - 3300 GPM/m)	81, 121, 201, 305 cm (32, 54, 94, 120 pulg)	0.6 - 1.1 m (2 - 3.5 pies)
Convidor™	480 - 720 invitadas	Tubo interno para 1-2 personas Balsa familiar para 4, u 6 personas	8 m/s (25 pies/s)	13 - 16 m (43 - 51 pies)	133 kts (2200 GPM/m)	1 - 3 m (34 - 100 pulg)	1.1 m (3.5 pies)
Rolling para toda la Familia	540 - 1080 invitadas	Balsa familiar para 4, 6 u 8 personas	4 - 9 m/s (14 - 30 pies/s)	14 - 21 m (45 - 70 pies)	221 - 379 kts (8000 - 6000 GPM/m)	2.2 - 4.2 m (7 - 14 pies)	0.6 - 1.1 m (2 - 3.5 pies)
Tubo Intimo	480 invitadas	Tubo interno para 1-2 personas	7 m/s (23 pies/s)	12 m (40 pies)	84 kts (3000 GPM/m)	0.8 - 1.4 m (2.6 - 4.5 pies)	1.1 m (3.5 pies)
Toboganes para Niños	360 - 960 invitadas	Cuerpo / sin vehículo Tubo interno para 1-2 personas	3 - 4 m/s (11 - 13 pies/s)	1 - 2 m (4 - 5 pies)	25 kts (900 GPM/m)	76, 81, 127 cm (30, 32, 54 pulg)	1.1 m (3.5 pies)
Manta™	360 - 1080 invitadas	Balsa familiar para 4, 6 u 8 personas	14 m/s (45 pies/s)	8 - 9.5 m (25 - 30 pies)	2381 - 3912 kts (8200 - 6200 GPM/m)	18 - 23 m (59 - 75 pies)	0.6 - 1.05 m (2 - 3.44 pies)
Master Blaster™	360 invitadas	Tubo interno para 1-2 personas Balsa familiar para 4, u 6 personas	5 - 13 m/s (16 - 40 pies/s)	15 - 17 m (49 - 55 pies)	94.6 kts (3000 GPM/m)	1.5 m (5 pies)	1.05 m (3.44 pies)
Mad River Multi-Cart	150 invitadas por carril	Colchoneta para 1 persona	12 - 14 m/s (40 - 45 pies/s)	14 m (45 pies)	32 kts (1200 GPM/m) por carril	0.6 m (2 pies)	N/A
Pylos™	540 invitadas	Balsa familiar para 4, 6 u 8 personas	8 - 9 m/s (26 - 29 pies/s)	16 - 20 m (52 - 67 pies)	212 - 392 kts (7000 - 5200 GPM/m)	3 - 6 m (10 - 20 pies)	0.6 - 1.05 m (2 - 3.44 pies)
Radar™	480 - 1080 invitadas	Tubo interno para 1-2 personas Balsa familiar para 4, u 6 personas	7 m/s (23 pies/s)	12 m (40 pies)	35 kts (1200 GPM/m)	127 - 150 cm (51 - 240 pulg)	1.1 m (3.5 pies)
Thrills	120 - 180 invitadas	Cuerpo / sin vehículo	5 - 17 m/s (15 - 55 pies/s)	9 - 18 m (30 - 60 pies)	15 - 30 kts (500 - 400 GPM/m)	0.8 m (27 pulg)	N/A
Whizzer™	150 invitadas por carril	Colchoneta para 1 persona	5 - 12 m/s (15 - 40 pies/s)	14 - 17 m/s (45 - 55 pies/s)	25.2 kts (900 GPM/m) por carril	0.6 m (2 pies)	N/A

Anexo 5 Cálculo de la Depreciación

Descripción	Monto total	% Depreciación Anual	Depreciación Año 1	Valor Residual Año 1	Depreciación Año 2	Valor Residual Año 2	Depreciación Año 3	Valor Residual Año 3	Depreciación Año 4	Valor Residual Año 4	Depreciación Año 5	Valor Residual Año 5
Terreno	420.000	0,00%	0	420.000	0	420.000	0	420.000	0	420.000	0	420.000
Parqueo	96.000	2,50%	2.400	93.600	2.340	91.260	2.282	88.979	2.224	86.754	2.169	84.585
Boletería	101.500	2,50%	2.538	98.963	2.474	96.488	2.412	94.076	2.352	91.724	2.293	89.431
Área Primeros Auxilios	24.360	2,50%	609	23.751	594	23.157	579	22.578	564	22.014	550	21.463
Tobogán cerrado para niños	350.000	2,50%	8.750	341.250	8.531	332.719	8.318	324.401	8.110	316.291	7.907	308.383
Tobogán abierto para niños	350.000	2,50%	8.750	341.250	8.531	332.719	8.318	324.401	8.110	316.291	7.907	308.383
Tobogán abierto para adultos Mod	1.400.000	2,50%	35.000	1.365.000	34.125	1.330.875	33.272	1.297.603	32.440	1.265.163	31.629	1.233.534
Tobogán cerrado para adultos Mod	1.050.000	2,50%	26.250	1.023.750	25.594	998.156	24.954	973.202	24.330	948.872	23.722	925.150
Torbello de Cuerpo	420.000	2,50%	10.500	409.500	10.238	399.263	9.982	389.281	9.732	379.549	9.489	370.060
Aqua Racer	560.000	2,50%	14.000	546.000	13.650	532.350	13.309	519.041	12.976	506.065	12.652	493.414
Toboganes para niños pequeños	210.000	2,50%	5.250	204.750	5.119	199.631	4.991	194.640	4.866	189.774	4.744	185.030
Piscina para adultos con bar	3.360.000	2,50%	84.000	3.276.000	81.900	3.194.100	79.853	3.114.248	77.856	3.036.391	75.910	2.960.482
Área de Restaurante	210.000	2,50%	5.250	204.750	5.119	199.631	4.991	194.640	4.866	189.774	4.744	185.030
Cocina	150.000	2,50%	3.750	146.250	3.656	142.594	3.565	139.029	3.476	135.553	3.389	132.164
Áreas verdes y vegetación limpieza	60.000	0,00%	0	60.000	0	60.000	0	60.000	0	60.000	0	60.000
Ocho baños con vestuarios	1.040.000	2,50%	26.000	1.014.000	25.350	988.650	24.716	963.934	24.098	939.835	23.496	916.340
Equipo para piscinas	75.000	12,50%	9.375	65.625	8.203	57.422	7.178	50.244	6.281	43.964	5.495	38.468
Limpia Fondo Automatico	40.000	12,50%	5.000	35.000	4.375	30.625	3.828	26.797	3.350	23.447	2.931	20.516
Ionizador de Plata	108.000	12,50%	13.500	94.500	11.813	82.688	10.336	72.352	9.044	63.308	7.913	55.394
Podadora eléctrica	30.000	12,50%	3.750	26.250	3.281	22.969	2.871	20.098	2.512	17.585	2.198	15.387
Sistema de riego para áreas verdes	36.000	12,50%	4.500	31.500	3.938	27.563	3.445	24.117	3.015	21.103	2.638	18.465
Cocina industrial	16.000	12,50%	2.000	14.000	1.750	12.250	1.531	10.719	1.340	9.379	1.172	8.207
Refrigeradores	10.000	12,50%	1.250	8.750	1.094	7.656	957	6.699	837	5.862	733	5.129
Freezers	13.000	12,50%	1.625	11.375	1.422	9.953	1.244	8.709	1.089	7.620	953	6.668
Generador del Alto Voltaje	45.000	12,50%	5.625	39.375	4.922	34.453	4.307	30.146	3.768	26.378	3.297	23.081
Filtros	32.000	12,50%	4.000	28.000	3.500	24.500	3.063	21.438	2.680	18.758	2.345	16.413
Equipo químico de agua	11.200	12,50%	1.400	9.800	1.225	8.575	1.072	7.503	938	6.565	821	5.745
Escritorios	8.500	10,00%	850	7.650	765	6.885	689	6.197	620	5.577	558	5.019
Sillones Giratorios	5.500	10,00%	550	4.950	495	4.455	446	4.010	401	3.609	361	3.248
Computadores	60.000	25,00%	15.000	45.000	11.250	33.750	8.438	25.313	6.328	18.984	4.746	14.238
Impresora multifuncion	9.000	25,00%	2.250	6.750	1.688	5.063	1.266	3.797	949	2.848	712	2.136
Vestidores Metálicos	100.000	10,00%	10.000	90.000	9.000	81.000	8.100	72.900	7.290	65.610	6.561	59.049
Juegos de Mesas con 4 sillas	200.000	10,00%	20.000	180.000	18.000	162.000	16.200	145.800	14.580	131.220	13.122	118.098
Utencilios de Cocina	8.000	25,00%	2.000	6.000	1.500	4.500	1.125	3.375	844	2.531	633	1.898
Aire Acondicionado	10.000	12,50%	1.250	8.750	1.094	7.656	957	6.699	837	5.862	733	5.129
Telefonos	1.000	12,50%	125	875	109	766	96	670	84	586	73	513
Radios de Comunicación	8.000	12,50%	1.000	7.000	875	6.125	766	5.359	670	4.689	586	4.103
TOTALES	10.628.060		338.097	10.289.964	317.518	9.972.446	299.452	9.672.994	283.457	9.389.537	269.182	9.120.355