

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA CONSTRUCCIÓN
DE UN MODERNO TERMINAL TERRESTRE INTERDISTRITAL
PARA LA REGIÓN LAMBAYEQUE CON SEDE EN CHICLAYO, 2022**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

CARLOS DAVID GARAY LACHIRA

ASESOR

JORGE AUGUSTO MUNDACA GUERRA

<https://orcid.org/0000-0002-6793-3257>

Chiclayo, 2022

DEDICATORIA

A Dios por brindarme salud.

A mis padres por apoyarme en todas las etapas de mi corta vida y nunca dejarme atrás, inculcándome valores, y sobre todo enseñándome a siempre perseverar. A mis amigos y sobre todo a mi docente por las grandes enseñanzas.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a Dios, por permitirme llegar a esta etapa, por otro lado, al Dr. Jorge Mundaca Guerra, por toda su colaboración en esta investigación y finalmente a todos los que hicieron posible la culminación de este proyecto.

Índice

RESUMEN	4
ABSTRACT	5
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA.....	6
CAPÍTULO II: RESULTADOS.....	12
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	39
CAPÍTULO IV: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	53
CAPÍTULO V: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	65
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
BIBLIOGRAFÍA	80

Resumen

La presente investigación se trata de un proyecto de inversión privada para la construcción de un moderno terminal terrestre interdistrital en la Región de Lambayeque con sede en Chiclayo. El proyecto está realizado para todas las personas del sector A, BC y DE y que tengan el poder económico de utilizar este servicio. El Valor actual neto de S/730,511,356.25, una tasa interna de retorno del 138.30%, un beneficio/costo de 29.90, un índice de rentabilidad del 20.69% y un periodo de recupero de 29 años, 322 meses, 9443.72 días; y, para el flujo económico los valores son: Valor actual neto de S/830,561,542.73, una tasa interna de retorno del 159.03%, un beneficio/costo de 35.88, un índice de recupero de -8.65% y un periodo de recupero de -8.65 años -139.86 meses y -4316 días.

Palabras Claves: Moderno, terminal.

Abstract

This research is about a private investment project for the construction of a modern interdistrict land terminal in the Lambayeque Region based in Chiclayo. The project is carried out for all the people in sector A, BC and DE and who have the economic power to use this service. The Net Present Value of S/730,511,356.25, an internal rate of return of 138.30%, a benefit/cost of 29.90, a profitability index of 20.69% and a recovery period of 29 years, 322 months, 9443.72 days; and, for the economic flow, the values are: Net present value of S/830,561,542.73, an internal rate of return of 159.03%, a benefit/cost of 35.88, a recovery index of -8.65% and a recovery period of -8.65 years -139.86 months and -4316 days.

Keywords: Modern, terminal.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA

I.1 INTRODUCCIÓN

Situación problemática

Lucano, M, & Quispe, V. (2016) presentó que hoy en día las empresas están dispersas en distintos puntos de la ciudad, generando caos, mal servicio, congestionamiento vehicular, empresas informales, particularidades que denotan la deficiencia del sistema de transporte de pasajero. Se sabe que en el último siglo ha surgido una gran evolución urbana y demográfica en la ciudad de Chiclayo. Ante ello se analizó una problemática en la ciudad, que es la carencia de un moderno terminal terrestre interdistrital, para el desembarque y embarque centralizado de pasajeros. Ante ello existe una necesidad insatisfecha a la hora de viajar, mediante esto se ha generado una gran contaminación ambiental, inseguridad en la ciudad Chiclayana. Tomando estos puntos como la iniciativa para comenzar con este proyecto. Al presente incremento del flujo de pasajeros, ha generado una demanda de lugares eficientes para sus pasajeros, ya que los lugares escogidos en la ciudad no han sido pensados para tener una ampliación futura, dando como consecuencia servicios ineficientes, de mala calidad, con mala higiene y sobre todo con un mal proceso de control.

Mediante este proyecto se aplicará un proceso de soporte, el cual nos permitirá cumplir directamente con los objetivos que se plantearan, los cuales van directamente con el pasajero, que será nuestro principal consumidor en este mercado. Por otro lado, nos encontramos con el mercado competidor, que principalmente serán los vehículos informales, ante este problema que aqueja a población se propone una alternativa de solución, integrarlos al terminal con ciertas características, para que estos trabajadores sean formales.

La operadora del servicio interurbano solicitó a la provincia y ciudad de Chiclayo invertir en el mejoramiento de la terminal doméstica de la Entidad Prestadora de Servicios de Salud (Epsel) de Lambayeque. Adelmo Campos Díaz, presidente del Centro de Empresas de Servicios Interurbanos, dijo que cada vehículo debe pagar 1,50 soles, tasa que cobra el Centro de Administración Tributaria. Sin embargo, todavía faltan instalaciones.

La principal preocupación es la seguridad, debido a las frecuentes detenciones, algunas empresas deciden alquilar otras habitaciones en Leoncio Prado para los turnos de noche. Explican que esto terminará con la instalación de cámaras de vigilancia y la dotación de personal policial de la ciudad o estatal.

La mejora de los servicios de limpieza es esencial, una batería se está apagando debido a una condición lamentable, la batería restante es muy pequeña. Esta situación obliga a operadores y usuarios a reconvertir detrás de la tierra los muelles en baños públicos.

Los líderes recomiendan instalar cámaras de vigilancia tanto en exteriores como en interiores, prestando atención a la cantidad de tráfico durante las horas pico y normales. Hay alumbrado público en la noche, pero eso no es suficiente para mantener seguros a los pasajeros, incluso para nosotros, porque los delincuentes rompieron nuestras ventanas, dijo. La estación también sirve como almacén para la comuna. "Los vehículos entran y salen por nuestras salidas". Pidieron la presencia de la policía de tránsito por lo peligroso que era ir de un lado a otro, porque había documentos sobre el accidente. Aquí hay estudiantes y adultos que pueden estar bajo su propio riesgo o la imprudencia del conductor.

A la estación llegaron para carga y descarga un total de 1.000 vehículos oficiales de 50 empresas. Esta estación cuenta con instalaciones desde y hacia Chongoyape, Pucalá, Picsi, Ferreñafe, Cayaltí, Zaña, Mocupe, Pucalá, Tumán, Oyotún. El dirigente dijo que hace 30 años salieron de las calles de Chiclayo y se dirigieron al Muelle Epsel, pero desde entonces, a pesar de los costos, nada mejoró. Los problemas surgieron hace unos meses cuando la ciudad quiso aumentar la tarifa diaria a 3,00 soles y finalmente accedió a 1,50. (La Industria, 2022)

En cuanto a las tarifas de los servicios no exclusivos, en este caso las tarifas de estacionamiento, el estudio de mercado lo realiza un racionalizador. Actualmente, el valor de mercado es de S/2.50 a S/3.00 por hora. Indecopi otorga puntos y tarifas en función de la cantidad de minutos que el vehículo está estacionado. Por supuesto, tendremos contratos con los propios operadores - dijo. (RPP, 2018)

1.1.2 Formulación del problema

¿Es viable el proyecto de inversión privada para la construcción de un moderno terminal terrestre interdistrital para la región de Lambayeque con sede en Chiclayo?

1.1.3 Justificación

La demanda del terminal interdistrital en la actualidad presenta un deficiente servicio debido a la inadecuada gestión de transporte que existe en la provincia de Chiclayo generando preocupación por parte de la sociedad. Por ello, se construirá un nuevo terminal interdistrital tecnológico, moderno e innovador, para mejorar el servicio de transporte, contrarrestando la informalidad, inseguridad ciudadana y contaminación ambiental; asimismo, reducir el desorden y caos en la provincia de Chiclayo, pues los principales beneficiarios serán ciudadanos que

vivan en los distritos de la localidad y que deseen hacer turismo por dichas zonas ofreciéndoles una mejor experiencia de viaje.

La presente investigación aportará conocimientos relacionados al tema de construcción relacionados al tema de construcción, innovación y tecnología, además permitirá conocer la estructura interna e infraestructura adecuada de un moderno terminal terrestre interdistrital. Por otro lado, aumentara la demanda de nuevos empleos para la mejora económica de las familias chiclayanas

I.2 METODOLOGÍA

1.2.1 Diseño de la investigación

El desarrollo del estudio se basará en la investigación proyectiva, ya que por medio de los procesos se podrá obtener conocimientos nuevos ante dicha problemática del terminal EPSEL. De la misma manera se buscará una solución óptima para este problema, para el bien común de todos los ciudadanos.

Este tipo de investigación implica desarrollar una propuesta, plan, programa o modelo para resolver un problema o necesidad de carácter práctico, ya sea un grupo social, una organización o una geografía. un campo, dentro de un campo particular de conocimiento, sobre la base de un diagnóstico preciso de las necesidades del momento, procesos interpretativos o generalizados en curso y tendencias futuras, es decir, sobre la base de los resultados de la investigación. (Hurtado 2008)

1.2.2 Línea de investigación

- **Área de investigación** - Ciencias Sociales
- **Línea de investigación** – Según la agenda de investigación este proyecto está catalogado dentro de la línea de investigación “Gestión empresarial para la innovación”

1.2.3 Objetivos

Objetivo General

Determinar la viabilidad de la propuesta para la construcción de un moderno terminal terrestre interdistrital para la región de Lambayeque, con sede en Chiclayo.

Objetivo Específicos

Determinar el modelo de negocio del proyecto de inversión. Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión. Determinar la viabilidad del mercado del proyecto de inversión. Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión.

Determinar la viabilidad organizacional del proyecto de inversión. Determinar la viabilidad económica-financiera del proyecto de inversión.

1.2.4 Operacionalización de la variable

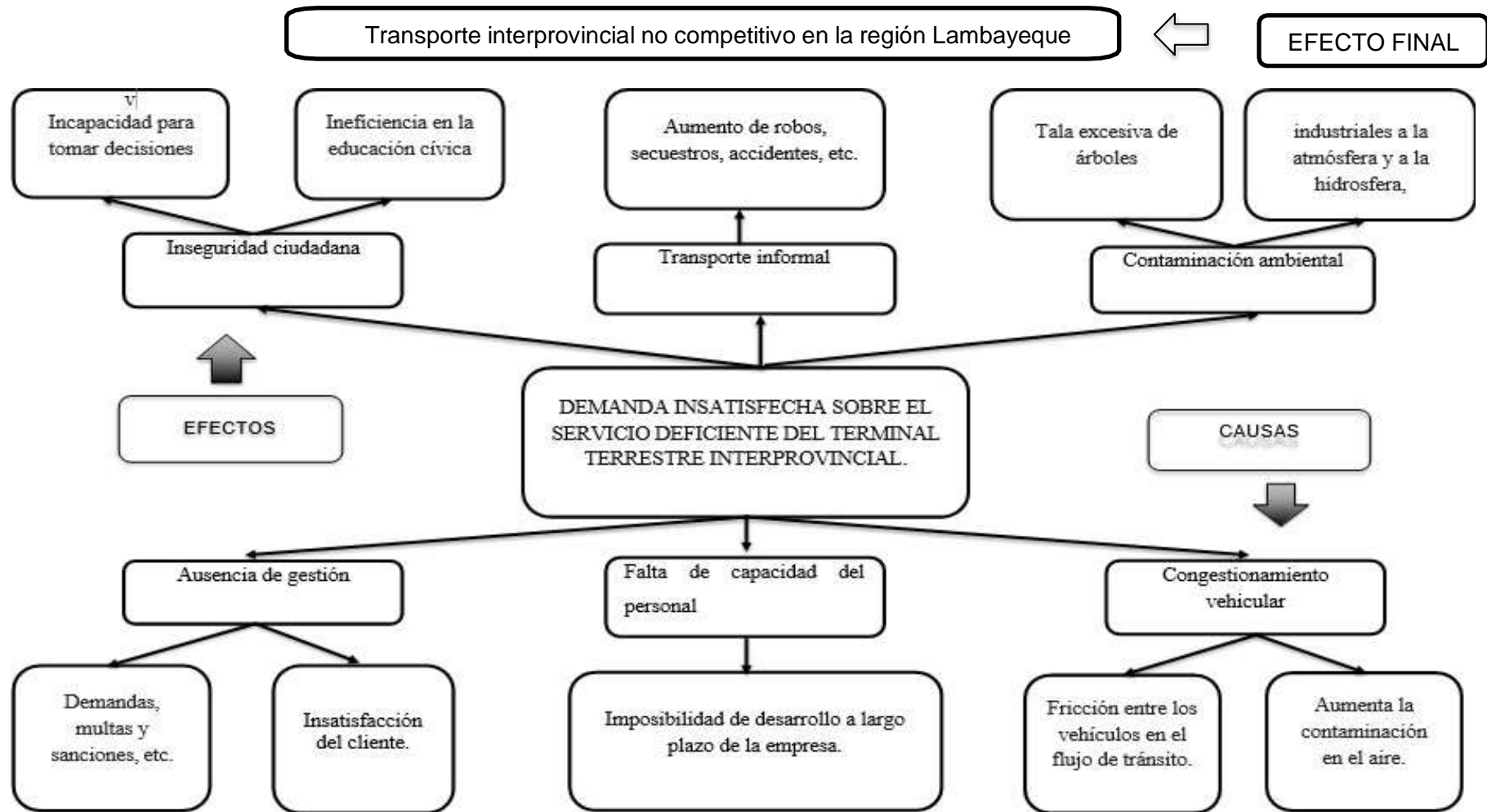
VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Modelamiento	<p>IDEA</p> <p>PROBLEMA CENTRAL</p> <p>MODELO DE NEGOCIO</p>	<p>PROBLEMA DE MERCADO</p> <p>OFERTA DE VALOR EMOCIONAL Y RACIONAL</p>	<p>Árbol de Problemas</p> <p>Modelo CANVAS</p>
	PLAN ESTRATEGICO	<p><u>ENTORNO EMPRESARIAL:</u> ANALISIS DEL SECTOR FODA</p> <p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • COSTOS Y PRECIOS • DIFERENCIACION • ENFOQUE SEGMENTO <p>VENTAJAS COMPETITIVAS: (EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, INNOVACION)</p> <p>PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS: VISION MISION VALORES</p> <p>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</p>	<p>Viabilidad estratégica del Sector</p> <p>Competitividad del Sector</p> <p>Objetivos, metas y estrategias genéricas</p>	<p>Cadena de valor de Porter</p> <p>Diamante de Porter</p> <p>Matriz SEPTÉ</p> <p>FODA Cruzado</p> <p>Matriz EFI</p> <p>Matriz EFE</p> <p>Matriz de Perfil competitivo</p> <p>Axiología de la Empresa</p>
	ESTUDIO DE MERCADO	<p>Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO</p>	<p>DESCRIPTORES: Nivel socio Económico / Estilos de Vida Ubicación Beneficio Buscado (necesidad)</p>	<p>Matriz de segmentación</p>

		INVESTIGACION DE MCDO: DEMANDA / OFERTA Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Y Otras variables de Mercados Población, Muestra y Muestreo	Metodología de Investigación de Mercados Variables Estudio de Mercado con información secundaria
		Plan de Marketing Operativo MEZCLA COMERCIAL	Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	Matriz OMEIM Plan MKT Plan de Posicionamiento
		Plan de Marketing Estratégico: PLAN DE POSICIONAMIENTO	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps	

			Ubicación	Matriz localización
		LOCALIZACION		
		PRODUCTO	Requerimientos técnicos para el producto Satisfactor de la necesidad	Casita de la Calidad QFD
		PROCESOS	Tecnología de los procesos / operaciones	Diagrama de Flujos
		CALIDAD Y SU CONTROL	Indicadores del Producto y del Proceso	ficha técnica producto y procesos
	ESTUDIO TECNICO	MANO DE OBRA EN OPERACIONES	Condiciones de Trabajo	Diseño del Trabajo
		CAPACIDAD DEL NEGOCIO	Capacidad teórica o instalada	Mercado Objetivo
		CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento	Factores clave de desempeño	Plan de Aprovevisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes Mapeo procesos logísticos
		EQUIPOS / MAQUINARIA	Fiabilidad Mantenimiento Tecnología	Objetivos del Servicio

CAPÍTULO II: RESULTADOS

2.1 ÁRBOL DE PROBLEMA



Nota: Elaboración propia

II.2 MODELO DE NEGOCIO

Figura 2. Propuesta de valor de proyecto: Modelo CANVAS



Nota: Elaboración Propia

Caracterización del Producto: Bien o servicio

El presente proyecto de inversión se caracteriza por ofrecer un moderno terminal terrestre interdistrital, para la región de Lambayeque con sede en Chiclayo, para satisfacer la demanda de los pobladores del sector de viajes interdistrital, con la finalidad de brindarles seguridad y confianza a la hora de realizar sus respectivos viajes. Así mismo, brindar mayores oportunidades de trabajo para los pobladores de esta ciudad. Y mejorar su calidad de vida, por otro lado, ayudamos a la reducción de la contaminación ambiental y reducimos la inseguridad ciudadana. Finalmente, con este proyecto se espera que el sector viajero interdistrital de la ciudad de Chiclayo se vuelva más competitivo.

II.3 Análisis del entorno – Plan Estratégico

Marco conceptual

- **ESTRATEGIAS COMPETITIVAS**
 - **ENFOQUE TECNOLÓGICO**

Se sabe que el proyecto está dirigido a la población de la región de Lambayeque con sede en Chiclayo, dedicada a los viajes interdistritales. Lo que se busca actualmente es el abastecimiento de los recursos para la construcción de dicho terminal, para satisfacer dicha demanda y aumentar el empleo formal. De igual manera, se ofrecerá a los clientes mayor seguridad y confianza a la hora de viajar, y vivir una experiencia grata.

- **VENTAJAS COMPETITIVAS:**
 - **EFICACIA:**

Se tratará de satisfacer la demanda del terminal terrestre interdistrital, mejorando la calidad de viaje y los procesos logísticos e incrementado la tecnología necesaria para dichos viajes, así mismo, aumentará la seguridad y confianza a la hora de viajar.

INNOVACIÓN:

Sabemos que nuestra provincia de Chiclayo no cuenta con un moderno terminal interdistrital, por ello, este proyecto de inversión es innovador, ya que la tecnología más avanzada que se introducirá en nuestro país ayudará a esta industria a competir con otros mercados.

- **PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS:**
 - **VISIÓN:**

Ser el único y moderno terminal interdistrital de la provincia de Chiclayo, en la región, diferenciándonos por la calidad de servicio y su optima infraestructura tecnológica, de esta manera hacernos competitivos frente a otros terminales del País o el extranjero.

- **MISIÓN:**

Satisfacer la demanda de los transportistas interprovinciales, proporcionando una infraestructura tecnológica en instalaciones, con combis o buses adecuados para dichos viajes, de manera eficaz, eficiente, higiénica, confianza y seguridad.

- **VALORES:**

Ética: Relacionarse con las personas, empresas y organismos gubernamentales de manera transparente, sincera y comprometida.

Legalidad: Cumplimiento de las disposiciones y obligaciones legales ante los trabajadores, clientes y organismos supervisores.

Trabajo en equipo: Reconocer el éxito de los demás, apoyar el desempeño de las diversas áreas, fomentando el intercambio de información y experiencia para alcanzar los objetivos propuestos por la organización.

Respeto: Considerar y reconocer los derechos y la dignidad de las personas involucradas en la vida laboral, independientemente de su posición social, opiniones, valores, costumbres, raza, religión y estilos de vida.

Creatividad e innovación: Desarrollar una cultura de creatividad e innovación para mejorar la competitividad de la organización, así satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros grupos de interés.

- **OBJETIVOS:**

- Al 2027, aumentar el ingreso mensual de los trabajadores del terminal interdistrital del distrito de Chiclayo, lo cual, hoy en día equilibra entre S/.1700 a S/.2400 soles mensuales. En el año 2018 el ingreso promedio era de S/.1500 a S/.2000 soles mensuales.
- Al 2027, generar empleabilidad estable en el moderno terminal interprovincial, ayudando a reducir el desempleo a causa del Covid-19 en el año 2019, que registra unacifra de 6 millones de personas.
- Al 2027, reducir la informalidad en el sector de transporte a un 50%, en la actualidad la informalidad es de un 83%.

La Industria o Sector – Análisis del micro entorno:

- **Cinco fuerzas competitivas de Porter**

a) Participantes Nuevos / Amenaza de nuevos competidores:

La amenaza del ingreso de nuevos competidores no es relevante; ya que, los estándares exigidos por el mercado internacional son muy altos y demanda una inversión considerable. De hecho, estos países ya están interesados en la industria del transporte interprovincial y han logrado su desarrollo mediante el establecimiento de varias estaciones interprovinciales, por lo que es poco probable que lo acepten, ha recibido la entrada de otros países en los próximos

años para competir con el sector del transporte interprovincial. Por último, en nuestro país, las entidades competitivas del sector de transportes interprovinciales han logrado que aumente la competencia, por ello existe abundante informalidad de este sector.

b) Poder de Negociación de los proveedores:

Quiroga, M. (2022) el poder de negociación de los proveedores como la capacidad superior que tienen estos actores económicos para vender insumos, materias primas, bienes o servicios a las empresas.

El poder de negociación de un proveedor se puede ejercer de tres maneras: aumentando el precio, disminuyendo la calidad y disminuyendo la disponibilidad del producto. Esto no es todo, los proveedores poderosos tienen la capacidad de aumentar los precios a su favor, lo que reduce la rentabilidad de la industria. Además, el poder de negociación de los proveedores puede afectar directamente la competencia entre los compradores y la industria. En un sector, el poder de negociación de los proveedores afecta el ambiente competitivo y la ganancia del comprador potencial. Los compradores son las empresas y los proveedores son las personas que abastecen a las empresas. (Amenábar, S.A.)

c) Poder de Negociación de los Clientes:

La provincia de Chiclayo cuenta con terminales interprovinciales muy ineficientes, de poca confianza, con mala gestión y pésima logística, por tanto, los principales clientes son las personas que a diario viajan en estos terminales. El poder de negociación de los clientes es el poder que tienen estos actores a la hora de celebrar acuerdos de compra de bienes y servicios con las empresas, siempre para su propio interés económico. (Braun, S.A.)

d) Productos Sustitutos:

Ilerna, (2019) Se trata de bienes o productos que satisfacen necesidades iguales o muy similares y que, por tanto, pueden ser sustituidos por otro bien en función de los factores que influyan en la decisión del comprador (por ejemplo, el precio). En la provincia de Chiclayo existen 37 terminales terrestres, pero, su infraestructura es antigua y no ofrece los estándares de calidad. Por tanto, se espera que los terminales terrestres en unos años sean reconstruidos y la población se sienta a gusto y con confianza a la hora de viajar.

e) Rivalidad del Sector:

La rivalidad del sector de transportes interprovinciales en el Perú es alta, ya que existen varias empresas formales e informales en este rubro. Cada oponente define su estrategia, diferenciándose para destacar entre la multitud y ganar cuota de mercado. La competencia dentro de una industria a menudo toma la forma de empresas que compiten por posiciones utilizando diferentes tácticas. (por ejemplo, la competencia de precios, batallas publicitarias, lanzamientos de productos).

Análisis del macro entorno

- Matriz SEPTED

a) Sociales:

Conforme al Decreto Supremo 017-2009-MTC, los terminales terrestres se definen como la infraestructura complementaria al transporte terrestre, sea éste de propiedad pública o privada, la cual está destinada a prestar los servicios de transporte de personas o mercancías, de ámbito nacional, regional y provincial. Para que una empresa esté autorizada a operar como un terminal terrestre debe contar con el Certificado de Habilitación Técnica de Terminales Terrestres, el cual es un documento emitido por la autoridad competente para acreditar que el terminal terrestre cumple con los requisitos y condiciones técnicas establecidas.

Los problemas derivados de las estaciones que brindan el servicio de transporte interprovincial de pasajeros aún son insuficientes, es decir, el problema de prestación del servicio, infraestructura, instalaciones, falta de seguridad, y otros problemas, y otros factores son proclives a la accidentalidad. La vida humana, como lo que sucedió en Fury Wild Station, es un evento que lamentamos y no debe repetirse.

La Superintendencia de Transporte Terrestre de Personas, Carga y Mercancías – SUTRAN, informó que existen alrededor de 742 terminales formales en todo el país, asimismo señala que solo en Lima operan al menos 26 terminales informales que se ubican en las avenidas Néstor Gambeta y Manco Capac del Callao, en los kilómetros 48, 160 y 141 de la Panamericana Norte, en el óvalo Infantas, la avenida Túpac Amaru (Comas), y Jirón Montevideo, en el Cercado de Lima.

Ejemplo de un terminal interprovincial de otro país (Ecuador):



La estructura de Quito es similar a una salchicha. Al acostarnos, tenemos dos paradas al final de la ciudad, por lo que hay muy poca información adentro”. En todo caso, para que el bus realice su recorrido sin más paradas, cada unidad cuenta con una suite de seguridad que incluye GPS, botones de alarma y cámaras de vigilancia, gestionada por 911 ECU, el sistema de vigilancia, el seguimiento integrado de la gestión desde dentro de Ecuador.

b) Económico:

Según el Marco Macroeconómico Plurianual 2017-2019 revisado, elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), las brechas de infraestructura en áreas estratégicas como transporte, vivienda, educación, salud, agricultura y mobiliario por al menos \$69. millón de millones. Las células equivalen al 35% del PIB. El informe señala que con los presupuestos actuales, estos sectores cerrarán la brecha en un promedio de 14 años. Asimismo, el Plan Nacional de Infraestructura, elaborado por AFIN y la Escuela de Administración Pública de la Universidad Nacional Americana (Universidad del Pacífico), estima el déficit de infraestructura

para 2016-2025 en \$159.549 millones. ¿Ahora como es el transporte? Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), el déficit de infraestructura en este sector (ferrocarriles, carreteras, aeropuertos y puertos) fue de \$57.499 millones para el período 2016-2025. En comparación con el resto de las industrias, esta es la brecha más grande que debe llenarse. Asimismo, el impacto de “El Niño Costero” en carreteras, puentes y caminos rurales rondaría los \$1.543 millones, o aproximadamente el 1% del PIB, según datos de Macroconsult.

Durante el estado de alarma por la pandemia del COVID-19, la economía del país se ha visto severamente afectado. Según el MEF, el PIB se acerca a una caída del 12% es uno de los números más altos. La economía de Perú se contrae levemente, se recuperó en el último trimestre de 2020, a pesar de la incertidumbre política y afectar la base imponible del país. Si estos problemas desaparecen en las próximas veces, para el mes, se espera que la economía crezca hasta un 12% para fines de 2021. para el 2022, su desempeño será el mismo en 2019. (ESAN, 2021)

Ahora bien, según el Banco Central de Reserva del Perú (2021), el sector transporte en el año 2020 represento el 4,4% del índice de la Producción Nacional, y para enero del año 2021 es uno de los sectores que esta continuando con una reducción de su totalidad.

PRODUCTO BRUTO INTERNO							
(Variación porcentual respecto a similar periodo del año anterior)							
	Peso	2019	2020			2021	
	2020 ^{1/}	Año	Oct.	Nov.	Dic.	Año	Ene.
PBI Primario	23,1	-0,9	-1,7	-3,6	5,1	-7,7	-0,3
Agropecuario	6,4	3,5	2,3	1,3	-2,4	1,3	1,2
Pesca	0,5	-17,2	4,0	-2,2	108,5	2,1	74,9
Minería metálica	8,8	-0,8	-1,1	-3,1	-2,5	-13,5	-7,1
Hidrocarburos	1,5	4,6	-12,4	-13,9	-10,9	-11,0	-15,6
Manufactura	3,6	-8,5	-3,9	-6,2	40,4	-2,6	26,4
PBI No Primario	76,9	3,2	-3,7	-2,2	-0,7	-12,1	-1,2
Manufactura	8,4	1,0	-2,2	-1,9	-2,1	-17,3	0,9
Electricidad y agua	2,0	3,9	-0,1	-0,4	-0,3	-6,1	-0,1
Construcción	5,6	1,4	14,5	18,4	23,1	-13,9	15,2
Comercio	10,2	3,0	-3,8	-2,5	-1,6	-16,0	-0,9
Total Servicios	50,7	3,8	-6,5	-4,8	-3,7	-10,3	-3,3
Servicios	42,7	4,2	-6,3	-5,4	-4,7	-9,6	-3,1
Transporte	4,4	2,3	-22,3	-21,8	-20,5	-26,8	-18,8
Alojamiento y restaurantes	1,8	4,7	-44,3	-40,0	-30,1	-50,5	-26,6
Telecomunicaciones	5,9	5,6	6,9	7,1	6,3	4,9	7,0
Financieros y seguros	7,4	4,4	21,3	22,4	23,2	13,7	18,7
Servicios a empresas	4,1	3,4	-15,0	-12,0	-10,0	-19,7	-9,0
Administración pública	5,6	4,9	4,2	4,3	4,4	4,1	4,8
Otros servicios	14,3	3,8	-8,5	-8,1	-7,3	-10,0	-5,1
Impuestos	8,1	1,9	-7,6	-1,8	1,6	-13,9	-4,1
Producto Bruto Interno	100,0	2,2	-3,3	-2,5	0,5	-11,1	-1,0

^{1/} Ponderación implícita del año 2019 a precios de 2007.

Fuente: INEL BCRP

c) Políticas:

(Perú Libre 2021) Para implementar y administrar un proyecto de inversión, se debe tener en cuenta el aspecto político, ya que es de mucha importancia. Sin embargo, el Perú vive un estado de incertidumbre con la actual presidencia de gobierno que encabeza el señor Pedro Castillo, en su plan de gobierno ha puesto dentro de sus planes un cambio absoluto de la constitución política, así como la “economía común de mercado”, pues buscará acabar con las inversiones privadas provenientes principalmente del exterior para convertirlas en inversiones públicas que el estado proponga expresamente.

Desde el año pasado se han tomado medidas protocolares, las cuales se deben de seguir al pie de la letra, estas no ayudan a prevenir y controlar la propagación de COVID-19 entre trabajadores involucrados en transporte y por lo tanto también van encaminadas a cuidar a las personas. Como base legal para muchas leyes diferentes, incluida la Ley N°. 26842 (Ley de

Salud Pública y Modificado) Ley N° 27658 (Ley Marco para la Modernización de la gestión del Estado, y modificarlo), etc. (Gobierno del Perú 2020)

Si bien es cierto, meses atrás hubo medidas protocolares exactamente para el sector transporte, pero al día de hoy, ya no están vigentes, excepto dos, las cuales son: El uso de mascarilla y 3 dosis de la vacuna contra la Covid-19.

d) Tecnológicas:

(Gobierno del Perú 2021) Cabe recalcar que en el presente año el Gobierno peruano tomó la iniciativa de fortalecer el sistema de ciencia, tecnología e innovación, esto lo planea lograr con programas como PROCENCIA y PROINNÓVATE que ofrecerán los instrumentos financieros para fomentar la formación altamente competente del personal, así mismo se pretende mejorar la infraestructura y el equipamiento científico y tecnológico, aumentando la investigación, el desarrollo y la innovación a nivel nacional. Por consiguiente, para la creación del Programa Nacional de Investigación Ciencia y Estudios Avanzados (PROCENCIA) se realizó el decreto Supremo N° 051-2021-PCM; y para la creación del Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación (PROINNÓVATE) se realizó el decreto Supremo N° 009-2021-PRODUCE (Gobierno del Perú, 2021). Esto servirá de mucha ayuda para impulsar en el ámbito tecnológico al sector de interés de este proyecto de inversión.



Menciona, Pascuali, M. (2021) Los países en desarrollo enfrentan muchos desafíos para desarrollar y aplicar tecnologías avanzadas. En América Latina en particular, la pobreza, la desigualdad, la infraestructura digital deficiente y la falta de recursos informáticos altamente calificados están conspirando contra el progreso tecnológico en la región. Sabemos que de los 28 países de América Latina y el Caribe analizados en un "Informe sobre Tecnología e Información 2021" de la UNCTAD, ninguna empresa tiene un alto nivel de preparación para estas nuevas tecnologías. Según este análisis, los países que más les cuesta avanzar tecnológicamente en estas áreas son Haití, con un índice de 0.04, Nicaragua con un 0,19 y Honduras, con un índice de 0,2. Lamentablemente, nuestro país (Perú) tampoco está incluido en este ranking.

(Sección Noticias 2022) Para ello, Modasa, fabricante de estructuras de autobuses urbanos, interprovinciales e industriales, presenta cinco tecnologías y sistemas avanzados que son indispensables en los autobuses interprovinciales para garantizar aún más la seguridad y el

confort y potenciar el turismo en nuestro país.

- Rollover Prevention System: Esta nueva tecnología garantiza la seguridad y estabilidad del ocupante ya que se activa en caso de accidente, ayudando al ocupante a no sentir el impacto del golpe gracias al 'stay in space' que proporciona la carrocería. Es un reglamento europeo llamado R66, aunque en Perú no es obligatorio que los transportistas cuenten con este reglamento, Modasa ha elegido esta tecnología para brindar seguridad integral a sus clientes.
- Sistema de estabilidad: Este sistema permite que el coche mantenga la estabilidad durante el viaje y evite accidentes o marcha atrás. Cuando determinas que el autobús tiene una pendiente superior a 28 grados o alcanza una posición crítica en curvas largas, como una salida de autopista, o durante cambios rápidos de carril, la velocidad del vehículo disminuirá automáticamente hasta que se estabilice. ha sido recuperado. Se trata de una tecnología regida por la normativa de seguridad R107.
- Tecnología Flame Retardant: Esta tecnología asegura que todos los componentes que componen el interior del vehículo se adhieran a los aditivos y retardadores de llama apropiados para plásticos, madera, tapicería y otros materiales. Este nuevo estándar estadounidense llamado CFM41701 permitirá a los pasajeros suficiente tiempo para evacuar el vehículo en caso de incendio.
- Asientos con anclajes y vidrio: Este tipo de sistema asegura que los pasajeros no salgan del automóvil en caso de accidente, ya que lleva instalado un tipo especial de asiento. Asimismo, en el caso de las ventanas, deberán tener vidrio templado o laminado para que los turistas no resulten heridos en caso de colisión.
- Driver Alert: esta tecnología evita que los conductores se distraigan y puedan salirse de su carril y provocar un accidente. Fue el dispositivo que sacudió el asiento del conductor lo que lo mantuvo despierto durante el vuelo.

Prevenir emergencias en viajes en autobús está al alcance de nuestras manos y comenzó cuando quisimos aprender más sobre estas tecnologías innovadoras diseñadas para mantenernos seguros y disfrutar de la mejor experiencia de tu viaje.



e) Ecológicas:

El medio ambiente es el entorno en el que vivimos, y por eso debemos respetarlo, cuidar y asumir responsabilidades que mejoren la moral y la ecología para promover el desarrollo sostenible. Todo esto se puede hacer por prácticas correctas de ahorro de energía y agua y uso correcto de los aparatos electrónicos y reciclaje de algunas cosas. Las Naciones Unidas ahora apoyan los objetivos de desarrollo, está pasando en nuestro país, y por ello Naciones Unidas brinda asistencia técnica a países con un enfoque integral y multidisciplinario. Soporte para guía horizontal de 3 ejes, que aportan al país en la implementación de la Agenda 2030; Entre ellos se encuentra el enfoque; Sostenibilidad ambiental, reducción y control del riesgo de desastres y el combate con el cambio climático. (Naciones Unidas 2021)

(GOB 2022) Con la Agencia Nacional de Gestión Técnica. Implantación de la Agencia de Gestión Ambiental en el ámbito del transporte. Responsable de implementar acciones en el marco del Sistema Nacional de Gestión Ambiental para promover el desarrollo sostenible de la infraestructura, los servicios de transporte y las actividades y proyectos, de acuerdo con las políticas sectoriales nacionales y la Política Nacional del Medio Ambiente.

Cadena de valor de la empresa o sector

ACTIVIDADES DE SOPORTE	<p>INFRAESTRUCTURA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Este sector ha presenta una creciente demanda durante la crisis de pandemia y actualmente esto continua. Así mismo se sabe que a nivel mundial se está viviendo una latente necesidad por parte de la sociedad en urbanizarse. - Es necesario mencionar que el sector transporte abordar actualmente el plan estratégico 2015-2021, esto con el fin de lograr fortalecerlo y generar su crecimiento en el Perú
	<p>GESTIÓN DE RECURSOS HUMANO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actualmente y en lo que va del año este sector ha recuperado la empleabilidad de muchas personas que perdieron trabajos tras la crisis de Covid.19. - Personal con documentación en regla. - Capacitaciones para los operaciones y personal. - Personal especializado para las áreas administrativas y operarias. - Nomina calculada, salarios y jornadas por destajo, gratificación y CTS.
	<p>TECNOLOGÍA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sistemas de información eficientes - Contrato de empresas terciarios para los servicios. - Promocionar por medio de redes sociales, u otros sitios web. - Buses o combis con la tecnología adecuada - Tecnología óptima para el establecimiento.
	<p>COMPRAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Equipamiento optimo y tecnológico - Materiales de protección, de oficina, entre otros. - El aprovisionamiento mantiene un alto nivel de incertidumbre, debido a que, la materia prima varia por días y también depende de las temporadas.

<p>ACTIVIDADES PRIMARIAS</p>	<p>LOGÍSTICA DE ENTRADA En la empresa EPSEL se da lo siguiente: - Designan a las combis para respectivo viaje. - Esperan su turno para rotar con las demás combis y esperan hasta llenar el ultimo asiento. - En su mayoría la atención a los consumidores, se realiza de forma presencial.</p>	<p>OPERACIONES PRODUCCIÓN Además, EPSEL hace: - Mención por medio de su cobrador el costo de cada viaje. - De acuerdo a eso, el dueño de la combi, paga por cada viaje realizado.</p>	<p>LOGÍSTICA DE SALIDA También lo siguiente: - Cada combi se abastece de combustible en diferente grifo. - Finalmente, la empresa, afirman las combis para el viaje de acuerdo al destino seleccionado.</p>	<p>MARKETING Y VENTAS Así mismo: -El cobrador se contacta directamente con el cliente. - Por otro lado, también realizan el marketing boca a boca de clientes satisfechos del servicio de transporte.</p>	<p>SERVICIOS POST-VENTA Finalmente: - La empresa cuentan con el servicio depago a través de una sola modalidad .</p>
-------------------------------------	--	---	---	---	---

- **FODA:**

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del mercado. - Contar con el personal capacitado e idóneo para cumplir las funciones de manera óptima. - Procesos estandarizados. - Ubicación estratégica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Carencia de una buena infraestructura. - Costos logísticos internos elevados. - Contaminación acústica ambiental. - Carencia de paraderos.
ANÁLISIS EXTERNOS	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de potenciar el sector de transporte. - Profesionales con conocimientos respectivos al tema. - Conciencia de la ciudadanía a la hora de viajar. - Aumento del trabajo formal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crisis política inadecuada. - Crecimiento del mercado informal. - Inflación de los precios. - Presencia de empresas de transporte, del sector extranjero, disminuye la participación de las empresas peruanas.

Nota: Elaboración Propia

- Viabilidad estratégica
 - Matriz EFI

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total, Ponderado
FORTALEZAS			
1. Conocimiento del mercado	0.12%	4	0.48%
2. Contar con personal capacitado e idóneo para dichas funciones.	0.13%	4	0.52%
3. Estandarizar todos los procesos.	0.11%	3	0.33%
4. Ubicación estratégica.	0.16%	3	0.48%
DEBILIDADES			
1. Costos logísticos elevados.	0.11%	1	0.11%
2. Contaminación acústica ambiental.	0.10%	2	0.20%
3. Carencia de una buena infraestructura.	0.13%	1	0.13%
4. Carencia de paraderos.	0.14%	2	0.28%
TOTAL	1%		2.53%
LOS VALORES DE LAS CLASIFICACIONES SON LOS SIGUIENTES			
1= Debilidad mayor	2= Debilidad menor	3= Fortaleza menor	4= Fortaleza mayor

- **Matriz EFE**

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total, Ponderado
OPORTUNIDADES			
1. Posibilidad de potenciar el sector de transporte	0.14%	4	0.56%
2. Profesionales con conocimientos respectivos al tema	0.15%	4	0.60%
3. Conciencia de la ciudadanía a la hora de viajar	0.11%	3	0.33%
4. Aumento del trabajo formal.	0.16%	4	0.64%
AMENAZAS			
1. Crisis política inadecuada.	0.10%	2	0.20%
2. Crecimiento del mercado informal	0.13%	2	0.26%
3. Inflación de los precios	0.11%	2	0.22%
4. Presencia de empresas de transporte, del sector extranjero, disminuye la participación de las empresas peruanas.	0.10%	1	0.10%
TOTAL	1%		2.91%
LOS VALORES DE LAS CLASIFICACIONES SON LOS SIGUIENTES			

1= Amenaza mayor	2= Amenaza menor	3= Oportunidad menor	4= Oportunidad mayor
------------------	------------------	----------------------	----------------------

En conclusión, se deduce que si hay viabilidad estratégica; ya que, el análisis de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA indican que el proyecto es viable; por ende, el sector transporte formal es muy bueno y está en constante crecimiento y es una gran oportunidad de proyecto. Así mismo, el terminal terrestre interdistrital aportara al aumento del empleo formal y el aumento de un sueldo fijo. Finalmente, se observa que la Matriz EFE y EFI, los resultados son favorables, por sus calificaciones obtenidas, las cuales son 2.53% y 2.91% respectivamente.

- **Análisis Matricial**

En relación con el texto anterior se usarán los resultados obtenidos en los factores internos y externos que fueron calculados mediante la Matriz EFI y EFE, con la finalidad de obtener el tipo de estrategia más adecuada y óptima.

Puntaje ponderado de los Factores Internos: 2.53

Puntaje ponderado de los Factores Externos: 2.91

		Solido 3.0 a 4.0	Promedio 2.0 a 2.99	Debil 1.0 a 1.99	
EFE	Alto	3.0 a 4.0	I	II	III
	Medio	2.0 a 2.99	IV	V ●	VI
	Bajo	1.0 a 1.99	VII	VIII	IX
		EFI			

En cuanto al cuadrante se obtiene como respuesta del cruce entre los factores internos y externos es que “RESISTA”, aludiendo que puede salvaguardarse. Sin embargo, se debe tener presente que, si una industria quiere ingresar ahí, los primeros años tendrá que aplicar todo lo que sea necesario para que pueda surgir y no estancarse solamente en ese cuadrante.

• Matriz de FODA Cruzado

FODA CRUZADO FASE 1 (Formulación de estrategias)	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<p>Conocimiento del mercado.</p> <p>Contar con personal capacitado e idóneo para dichas funciones</p> <p>Estandarizar todos los procesos</p> <p>Ubicación estratégica</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
<p>Posibilidad de potenciar el sector de transporte.</p> <p>Profesionales con conocimientos respectivos al tema.</p> <p>Conciencia de la ciudadanía a la hora de viajar.</p> <p>Aumento del trabajo formal.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sacar ventaja del personal demostrando diferencia y así poder fortalecer los planes a cumplir. 2. Mantener los procesos estandarizados para la ejecución eficiente de las actividades. 3. Aprovechar la ubicación de la instalación del terminal, con ayuda del conocimiento de la ciudadanía. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Invertir en maquinaria de última tecnología que ofrezca al sector transporte posibilidades de volverse competente. 2. Gestionar más programas
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
<p>Crisis política inadecuada.</p> <p>Crecimiento del mercado informal.</p> <p>Inflación de los precios.</p> <p>Presencia de empresas de transporte, del sector extranjero, disminuye la participación de las empresas peruanas.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestionar un plan de acción para desarrollar actividades en el contexto de pandemia y la inestabilidad política 2. Generar alianzas estratégicas con el estado peruano para que apoye la inversión privada del sector transporte, reduciendo la participación de la informalidad del extranjero. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alianzas con el mercado informal, que se dedican al transporte terrestre interprovincial. 2. Captar nuevas inversionistas para el desarrollo del sector transporte en la ciudad.

Nota: Elaboración propia

FODA CRUZADO FASE 2 (Definición de los objetivos estratégicos)	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Posibilidad de potenciar el sector de transporte.</p> <p>Profesionales con conocimientos respectivos al tema.</p> <p>Conciencia de la ciudadanía a la hora de viajar.</p> <p>Aumento del trabajo formal.</p>	<p>Conocimiento del mercado.</p> <p>Contar con personal capacitado e idóneo para dichas funciones.</p> <p>Estandarizar todos los procesos.</p> <p>Ubicación estratégica.</p>	<p>Costos logísticos elevados.</p> <p>Contaminación acústica ambiental.</p> <p>Aumento de los precios de los materiales del sector construcción, Covid-19 (INEI, 2021).</p> <p>Carencia de paraderos.</p>
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<p>Crisis política inadecuada.</p> <p>Restricciones por el covid-19 u otro virus.</p> <p>Inflación de los precios.</p> <p>Disparo muy elevado del Combustible.</p>	<p>1. Mantener y mejorar en el tiempo el servicio y mejorar la tecnología de los servicios con tal de brindarle el mayor beneficio a los pasajeros.</p> <p>2. Mantenimiento y la medición de indicadores de desempeño del terminal en términos de consumo de agua, luz, etc.</p>	<p>3. Alianzas con el mercado informal, que se dedican al transporte terrestre interprovincial.</p> <p>4. Aprovechar la ubicación de la instalación del terminal, con ayuda del conocimiento de la ciudadanía.</p> <p>5. Gestionar un plan de acción para desarrollar actividades en el contexto de pandemia y la inestabilidad política.</p> <p>1. Captar nuevas inversionistas para el desarrollo del sector transporte en la ciudad.</p> <p>2. Invertir en maquinaria de última tecnología que ofrezca al sector transporte posibilidades de volverse competente.</p>
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Nota: Elaboración propia

FODA CRUZADO FASE 3 (Objetivo estratégico: TÉCNICO, DE MERCADO, ORGANIZACIONAL Y LEGALECONÓMICO Y FINANCIERO)	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	FODA CRUZADO FASE 3 (Objetivo estratégico: TÉCNICO, DE MERCADO, ORGANIZACIONAL Y LEGALECONÓMICO Y FINANCIERO)	<p>Conocimiento del mercado.</p> <p>Contar con personal capacitado e idóneo para dichas funciones.</p> <p>Estandarizar todos los procesos. Ubicación estratégica.</p>
OPORTUNIDADES	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO
<p>Posibilidad de potenciar el sector de transporte.</p> <p>Profesionales con conocimientos respectivos al tema.</p> <p>Conciencia de la ciudadanía a la hora de viajar.</p> <p>Aumento del trabajo formal.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la de más eficiente, los cuales se diferencian por su eficiencia y estandarización, esto de la mano que aportan los profesionales que aseguran alinearse con los objetivos de la empresa para lograr las metas.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la de mayor preocupación por el gran impacto de los residuos electrónicos y eléctricos, se debe hacer hincapié que también estaría involucrando al sector informal y a las empresas comercializadoras</p>
AMENAZAS	OBJETIVO ESTRATÉGICO: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<p>Crisis política inadecuada.</p> <p>Restricciones por el Covid-19 u otro virus.</p> <p>Inflación de los precios.</p> <p>Disparo muy elevado del Combustible.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la mejor cultura organizacional orientada al cliente y que sus colaboradores desarrollen principios axiológicos, garantizando así un trato adecuado al cliente e incluso puedan superar las expectativas que se tiene.</p>	<p>Posicionar a la empresa como una organización de una buena rentabilidad con bajos costos financieros, garantizando así flujos altos de ingreso que puedan cubrir los costos operativos, costos de mantenimiento, entre otros que se pueden generar en la misma empresa.</p>

Nota: Elaboración propia

II.4 Estudio de mercado

Determinación de variables del estudio de mercado

a) Segmentación de mercado:

NOMBRE DEL PROYECTO:

Proyecto de Inversión Privada para la construcción de un moderno terminal terrestre interdistrital para la región Lambayeque con sede en Chiclayo, 2022.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:

El producto tiene como fin el bienestar del ciudadano Chiclayano, al hacer uso de ello, contribuirá a la reducción del transporte informal, de la misma manera, se podrá lograr que estos usuarios tengan la seguridad de viajar, con las condiciones necesarias.

SEGMENTO SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:

Inversionistas privados, personas que frecuenten diariamente los viajes interprovinciales

DESCRIPTORES		
➤ Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	➤ Ubicación / Segmentación geográfica,	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
1. A	1. Lambayeque /Chiclayo	1. Demanda de la población del sector A, BC y DE
2. B, C		2. Empresas o entidades privadas.
3. D, E		

3	1	3	9
----------	----------	----------	----------

Se confirma el modelo de negocio; ya que, está orientada a todas personas que contribuyen con sus viajes interprovinciales diarios, en el departamento de Lambayeque (Sector A, BC Y DE), está dirigido a los niveles socioeconómicos de todas las clasificaciones señaladas.

- Segmentación Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros segmentos

Se ha determinado que las personas que podrían utilizar este servicio son pertenecientes a los sectores socioeconómicos A, B, C, D y E. En Chiclayo, el 8,3% de los hogares pertenecientes al sector AB, el 29,3% al C y el 31,7% al nivel socioeconómico D (APEIM, 2020). Asimismo, se estima que los ingresos de las personas pertenecientes al sector AB oscila entre 7000 a 12000 soles; los pertenecientes al segmento C aproximadamente 4000 soles y el sector D con un promedio de 2500 soles (IPSOS, 2020).

b) Variables del mercado consumidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de Compra. • Frecuencia de compra. • Cantidad de compra.
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> • Estilo de vida. • Gustos y preferencias.
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Motivación. • Percepción. • Actitudes.
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo de referencia.
	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación actual. • Capacidad de pago de los consumidores.

c) Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad.
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Relación precio – calidad.
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones en el local, carteles y redes sociales.

d) Variables del mercado de productos sustitutos

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Sustitución de producto a producto	<ul style="list-style-type: none"> • Fijación de precios. • Disminución de ingresos y beneficios. • Afectan al poder de negociación frente a los clientes.
	Sustitución de necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de sustitución entre una necesidad y otra.
	Grado de abstinencia entre los consumidores o clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio en los gustos y preferencia de los consumidores que afectarán a los productos o servicios que ofrece una empresa.

e) Mercado Potencial

El mercado potencial estará compuesto por toda la población de la región de Lambayeque que tenga la posibilidad económica de viajar en nuestros servicios. Según el INEI (2017), la población de Lambayeque es de 1 197,260 habitantes y la tasa de crecimiento promedio anual es de 0,7%.

CUADRO N° 2.2
LAMBAYEQUE: POBLACIÓN CENSADA Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL,
SEGÚN PROVINCIA, 2007 Y 2017
(Absoluto y porcentaje)

Provincia	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Total	1 112 868	100,0	1 197 260	100,0	84 392	7,6	0,7
Chiclayo	757 452	68,1	799 675	66,8	42 223	5,6	0,5
Ferreñafe	96 142	8,6	97 415	8,1	1 273	1,3	0,1
Lambayeque	259 274	23,3	300 170	25,1	40 896	15,8	1,5

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Sin embargo, menciona APEIM (2020) que el Perú existen 5 niveles socioeconómicos los cuales, divididos en A, B, C, D, y E. Por lo que, se tomó como referencia los niveles socioeconómicos mencionados anteriormente del departamento de Lambayeque.

Departamento	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Muestra	Error (%)
LAMBAYEQUE	100%	8.3%	29.3%	31.7%	30.7%	1428	2.6%	
LIMA	100%	25.1%	41.0%	26.0%	7.9%	4514	1.5%	
LORETO	100%	4.8%	21.4%	19.4%	54.4%	1468	2.6%	
MADRE DE DIOS	100%	4.8%	25.8%	41.0%	28.4%	642	3.9%	
MOQUEGUA	100%	11.7%	33.3%	25.6%	29.5%	971	3.1%	
PASCO	100%	1.8%	12.6%	26.9%	58.7%	889	3.3%	
PIURA	100%	4.8%	25.3%	31.7%	38.2%	1655	2.4%	
PUNO	100%	2.1%	8.5%	21.6%	67.8%	1202	2.8%	
SAN MARTIN	100%	4.4%	20.8%	28.7%	46.0%	1335	2.7%	
TACNA	100%	12.9%	35.4%	34.5%	17.3%	1348	2.7%	
TUMBES	100%	5.6%	32.3%	37.4%	24.7%	854	3.4%	
UCAYALI	100%	4.9%	16.9%	33.2%	45.0%	1164	2.9%	

Ilustración: APEIM 2020: Data ENAHO
2019

f) Población

La población estará compuesta por toda la población de la región de Lambayeque, que tenga posibilidad económica de comprar boletos para los previos viajes. Según el IPSOS (2018), existen 8.9 millones de hogares y familias en nuestro País esparcidas en todas las regiones.



g) Demanda

La reactivación del transporte continúa a buen ritmo. En todo lo que va del año, las empresas de transporte interprovincial han realizado 775 mil 079 viajes a nivel nacional, movilizando a un total de 43 millones 259 mil 600 de pasajeros en todo el país, informó la Superintendencia de Transporte Terrestre de Personas, Carga y Mercancías (Sutran 2021).

**TRÁFICO DE PASAJEROS POR CARRETERA EN EL SERVICIO REGULAR NACIONAL, SEGÚN
DEPARTAMENTO DESTINO: 2011 - 2020**

(Miles de pasajeros)

DEPARTAMENTO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	70 831.0	72 543.3	75 630.4	79 065.3	83 144.0	83 299.7	84 195.0	84 968.7	86 282.7	37 322.6
Amazonas	323.0	389.1	357.8	417.5	443.2	513.6	966.9	1353.8	717.6	324.1
Ancash	2 353.0	2 639.0	2 788.6	2 728.3	2 729.3	2 838.2	2 953.2	2 806.1	3 090.2	1 207.6
Apurímac	397.1	355.8	451.0	575.3	664.0	660.6	657.8	656.4	656.8	282.9
Arequipa	5 605.5	5 102.7	5 567.9	5 627.3	6 060.9	6 112.0	6 019.5	5 472.0	5 579.8	2 552.3
Ayacucho	780.1	743.0	843.1	980.3	875.4	956.6	1031.1	1079.3	1131.6	504.2
Cajamarca	2 011.6	1 726.0	1 806.1	2 418.7	2 313.4	2 244.0	2 828.3	3 511.4	2 868.2	1 356.7
Cusco	2 547.1	2 720.8	3 406.6	3 752.8	4 040.6	4 242.4	4 649.1	4 513.0	4 388.1	1 773.8
Huancavelica	689.4	717.5	780.5	919.3	948.9	860.5	905.2	1053.7	1055.9	363.7
Huánuco	854.2	886.6	913.9	961.8	1024.1	1024.0	1193.5	1278.9	1314.4	479.2
Ica	6 059.0	5 993.5	4 902.3	5 115.8	5 832.2	5 940.0	4 924.2	5 807.3	6 004.7	2 404.4
Junín	2 912.7	3 017.7	3 515.5	3 607.1	3 630.8	3 574.4	3 544.3	3 687.5	3 826.3	1 383.0
La Libertad	3 363.1	3 900.0	3 876.0	3 850.0	4 087.0	4 066.0	4 134.9	4 223.0	4 087.8	1 832.7
Lambayeque	3 786.6	3 862.0	4 114.2	4 575.1	4 740.1	4 508.7	4 662.9	4 770.5	4 983.5	2 269.6
Lima	27 775.1	28 107.7	28 678.8	29 695.9	30 787.6	30 529.7	31 808.6	31 115.1	32 599.4	14 407.2
Loreto	71.4	78.0	72.2	72.4	83.2	66.7	78.1	92.7	93.7	37.1
Madre de Dios	270.0	359.1	513.4	514.4	572.2	620.0	741.0	787.5	730.4	249.6
Moquegua	1 226.1	1 224.7	1 426.0	1 451.8	1 433.1	1 536.3	1 587.3	1 412.2	1 455.4	0 701.3

Elaboración: MTC - OGPP - Oficina de
Estadística

La información mostrada para el Tráfico de Pasajeros en el Transporte Interprovincial, es una estimación considerando la oferta y demanda del parque automotor autorizado y operativo - Resultados de la Encuesta Económica Anual. A partir del año 2009, se está incluyendo información del transporte regular Interdepartamental (Región Lima). Por otro lado, se observa como antes de la pandemia en la región Lambayeque, estas cifras iban en aumento el número de pasajeros con destinos interprovinciales.

Por lo tanto, tomando los datos anteriormente mencionados del MTC y según el Ministerio de Transporte y comunicaciones, se aproxima este cuadro de las proyecciones de la demanda de los productos de vicio en los años 2019, 2020, 2021, 2022, 2023

AÑO	Transporte (Miles de pasajeros)
2011	3 786.6
2013	4 114.2
2015	4 740.1
2017	4 662.9
2019	4 983.5
2021	5 402.2
2023	5 763.6
2025	6 583.3
2027	7 259.2

Fuente: Elaboración Propia

h) Oferta

Para determinar la oferta se utilizó los datos anteriores de los pasajeros que utilizan los viajes interprovinciales de la región Lambayeque. Con un valor aproximado de millones de pasajeros.

AÑO	Transporte (Miles de pasajeros)	Oferta	Demanda Insatisfecha
2011	3 786.600	3 123.200	663.400
2013	4 114.200	3. 526.322	587.878
2015	4 740.100	3 263.200	1 476.900
2017	4 662.900	3 100.000	1 562.900
2019	4 983.500	3 562.010	1 421.490
2021	5 402.200	4 123.020	1 279.180
2023	5 763.600	4 133.100	1 630.500
2025	6 583.300	5 141.302	1 441.998
2027	7 259.200	5 948.769	1 310.431

Fuente: Elaboración Propia

En conclusión, hay una fuerte demanda que cubrir por la cantidad de pasajeros que utilizan el transporte interprovincial en la Región de Lambayeque, y que no se logra satisfacer por lapoca oferta que generan las empresas del sector transporte interprovincial, debido a la ineficiencia de la logística en algunos terminales y a los precios elevados que actualmente se imponen al realizar estos viajes. (El Peruano, 2021).

i) Mercado Objetivo

Ante esto, nuestro mercado objetivo sigue siendo todas aquellas familias peruanas de la región de Lambayeque de nuestro País que pertenecen al sector socioeconómico A, BC y DE, además, se puede observar que la demanda insatisfecha es un poco elevada; ya que, unagran cantidad de pasajeros tienen que recurrir a otra estación en busca de un boleto de viaje. En términos de pasajeros nuestro mercado objetivo para el año 2023 será 45 125 000 pasajeros durante todo el año.

j) Plan de Mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEIM)

PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha del servicio de transporte deficiente del terminal terrestre epsel actualmente.						
PROPUESTA DE VALOR: Beneficio de contar con un nuevo terminal interdistrital tecnológico, moderno e innovador, para mejorar el servicio de transporte, contrarrestando la informalidad, inseguridad ciudadana y contaminación ambiental; asimismo, reducir el desorden y caos en la provincia de Chiclayo.						
NOMBRE DEL PROYECTO: PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN MODERNO TERMINAL TERRESTRE INTERDISTRITAL PARA LA REGIÓN LAMBAYEQUE CON SEDE EN CHICLAYO, 2022						
ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVA	PLAN MKT:	OBJETIVO ESTRATÉGICO	META U OBJETIVO OPERATIVO	ESTRATEGIA MKT (4 PS)	INDICADORES DE CONTROL/MEDICIÓN	Medición cumplimiento de los indicadores:
	CORTO PLAZO		Lograr cubrir el 100% del mercado objetivo	<p>Producto: Terminal terrestre interprovincial tecnológico, moderno e innovador.</p> <p>Precio: El precio se designará a partir de los viajes previos y la contabilización de los costos.</p> <p>Plaza: El terminal se localizará en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Chiclayo.</p> <p>Promoción: Mediante el uso de redes sociales, email y redes de contacto, se dará a conocer nuestro servicios y descuentos respectivos. Así mismo se fomentarán alianzas estratégicas con otras empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de pasajeros viajantes diario. • Cantidad de ingresos obtenidos • Número de clientes atendidos por estaciones. • Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes. 	Medición mensual

MEDIANO PLAZO			<p>Producto: Exhaustivos procesos de elaboración, y revisión de algunas unidades en concordancia con estándares de calidad internacionales</p> <p>Precio: El precio se designará a partir de los viajes previos y la contabilización de los costos.</p> <p>Plaza: El terminal se localizará en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Chiclayo.</p> <p>Promoción: Mediante el uso de redes sociales, email y redes de contacto, se dará a conocer nuestro servicios y descuentos respectivos. Así mismo se fomentarán alianzas estratégicas con otras empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de pasajeros viajantes a diario. • Cantidad de ingresos obtenidos • Número de clientes atendidos por estaciones. • Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes. 	MEDICACIÓN MENSUAL
LARGO PLAZO	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor de servicio al cliente con la finalidad de Satisfacer la Necesidad del mercado.</p>		<p>Producto: Se gestiona una alta calidad de servicio y producción mediante los procesos concordados con estándares de calidad internacionales. Logrando competir con los terminales interprovinciales de otros países.</p> <p>Precio: El precio se designará a partir de los viajes previos y la contabilización de los costos.</p> <p>Plaza: El terminal se localizará en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Chiclayo.</p> <p>Promoción: Mediante el uso de redes sociales, email y</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de pasajeros viajantes a diario. • Cantidad de ingresos obtenidos • Número de clientes atendidos por estaciones. • Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes. 	Medición mensual

			redes de contacto, se dará a conocer nuestro servicios y descuentos respectivos. Así mismo se fomentarán alianzas estratégicas con otras empresas.		
--	--	--	--	--	--

Se concluye la viabilidad de mercado; ya que, mediante la información recopilada de diversas fuentes bibliográficas, se deduce que sí hay una demanda insatisfecha. Por tanto, el mercado objetivo siendo todas aquellas familias peruanas de la región de Lambayeque de nuestro País que pertenecen al sector socioeconómico A, BC y DE, la demanda insatisfecha es alta dado que en términos de pasajeros nuestro mercado objetivo para el año 2023 será 1 630.500 pasajeros durante todo el año.

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

ESTUDIO TÉCNICO OBJETIVO – META – ESTRATEGIA - INCADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)

CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO:

Un estudio determinó que la conformación del tamaño del terminal terrestre interprovincial es de 120000m² y este es el lugar ideal y más seguro para la construcción de dicho terminal, teniendo en cuenta su ubicación y diferentes puntos clave. Además, se tendrá una capacidad amplia de buses para generar los viajes y se estima una cantidad anual de 1 630.500 pasajeros.

TAMAÑO DE MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA:

Se atenderán a las personas del sector local, nacional e internacional que necesiten el servicio. Teniendo una cantidad demandada anual de 1 630.500 pasajeros, lo que hace hincapié a una demanda diaria de 4527 pasajeros. Actualmente el terminal cuenta con 20 destinos interprovinciales y en total cuenta con 138 unidades.

LOCALIZACIÓN (MACRO):

Factor	Peso	Chiclayo		Lambayeque		Pimentel	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Accesibilidad a materias primas	20%	3	0.6	4	0.8	5	1
Ubicación céntrica	30%	5	1.5	3	0.9	2	0.6
Mayor cercanía al mercado potencial	25%	5	1.25	2	0.5	3	0.75
Disponibilidad de terrenos industriales	25%	5	1.25	2	0.5	2	0.5
	100%		4.6		2.7		2.85

El método utilizado para decidir la localización del proyecto está basado en diferentes factores como la accesibilidad a materias primas, ubicación céntrica, la mayor cercanía al mercado potencial y la disponibilidad de terrenos industriales. Se colocó un peso, calificación y ponderación; después de multiplicar y sumar se obtuvo la mejor alternativa. El análisis de localización nos ha permitido elegir la mejor región la cual es “Lambayeque”, de acuerdo con las necesidades que el proyecto demanda. Además, considerando todo lo anteriormente realizado, se tomó como opción la zona este de Lambayeque, el distrito de “Chiclayo” en la Av. José Leonardo Ortiz 14002 donde se adquirirá el terreno para el terminal terrestre interdistrital, la cual se muestra así:

Ilustración 1 Distrito de Chiclayo**Ilustración 2 Lugar donde será el terminal terrestre Interdistrital**

PRODUCTO (DISEÑO)

Con un diseño abierto y equipado con alta tecnología e infraestructura industrial de procesos automatizados, el moderno terminal terrestre interdistrital, contara con un moderno diseño, amplia áreas verdes, buses con amplia tecnología, servicio de monitoreo en cada uno de los viajes, diferentes formas de pagos, 4 servicios higiénicos y 2 servicios higiénicos para personas discapacitadas, con 40 cámaras de seguridad en distintos puntos del terminal, 10 reflectores en los puntos clave, buses y sobre todo las respectivas señalizaciones. Por otro lado, también contara con los servicios de agua y luz respectivamente y con una amplia red de internet. Con lo mencionado ofreceremos un servicio final de calidad, cuidando al máximo aspectos ambientales como la luz, el ruido, entre otros, para poder respetar por consiguiente al medio ambiente

Moderno Terminal terrestre EPSEL



Estación de buses

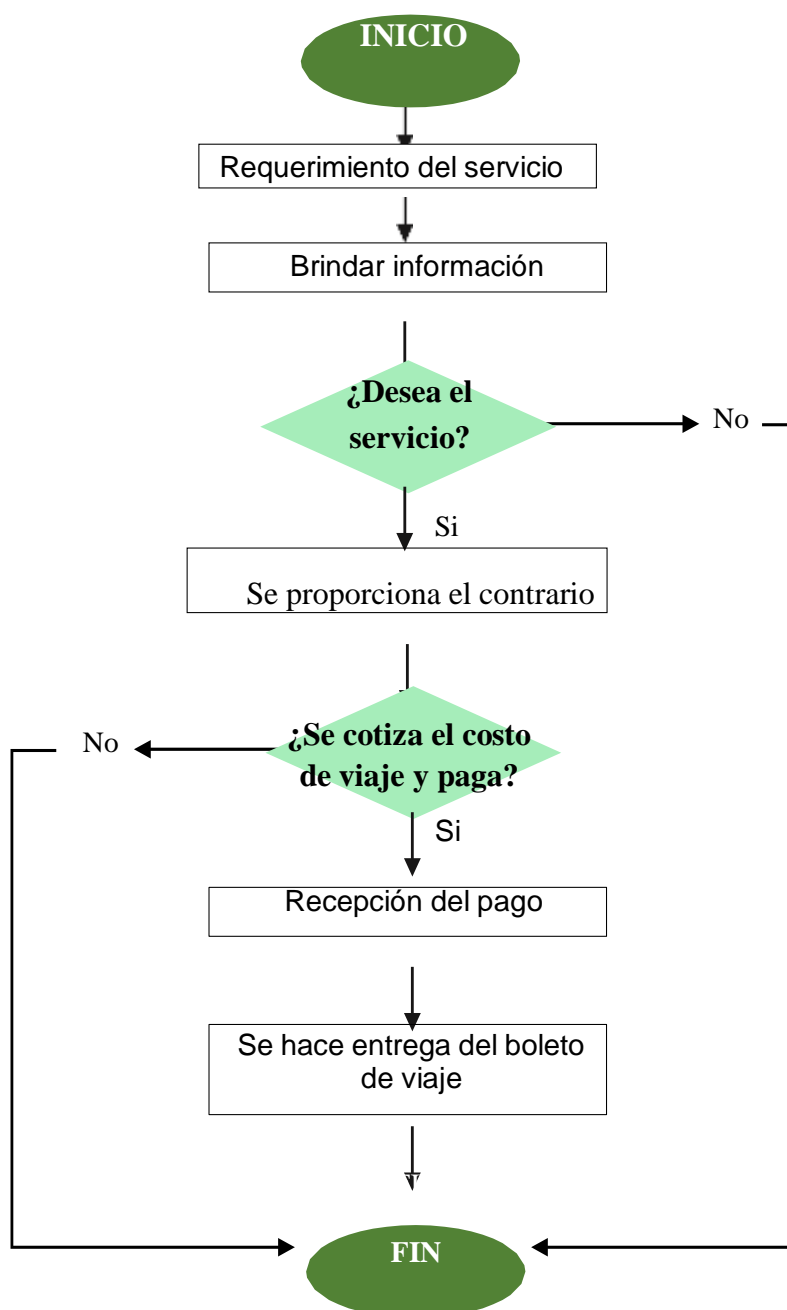


PRODUCTO (CALIDAD)

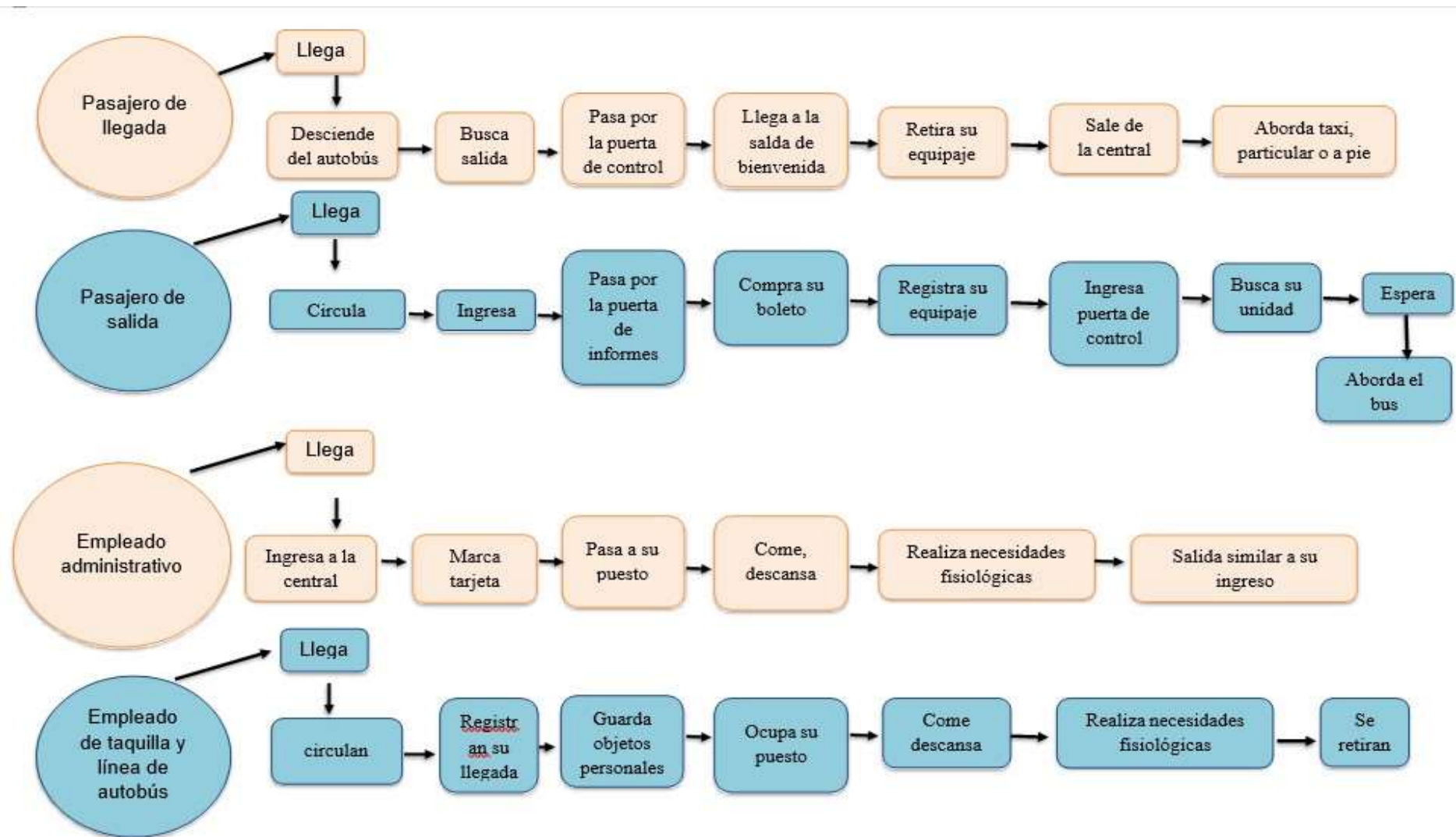
INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO DEL DESEMBARCADERO ARTESANAL EN EL DISTRITO DE SANTA ROSA	
Lugar:	Moderno terminal terrestre interprovincial
Norma Sanitaria	Cumplimiento de la normal sanitaria según el ministerio de transporte y comunicaciones. (MTC)
REQUISITOS PARA EL TERMINAL TERRESTRE INTERPROVINCIAL	
Ubicación del terminal	Los terminales terrestres interprovinciales deben estar ubicados en zonas de fácil acceso y puntos claves, alejados de focos de contaminación y en áreas libres de riesgo de inundación. Las vías de acceso e internas deben ser pavimentadas y resistentes. Su ubicación debe garantizar el acceso al suministro de agua limpia y a condiciones adecuadas para la eliminación de sus residuos líquidos y sólidos.
Requerimientos de diseños de construcción	<p>Diseño y Construcción: Los terminales terrestres interdistritales y sus instalaciones deben estar diseñados y construidos con el material necesario y de garantía de manera que permitan una rápida y eficiente entrada, recepción y salida de los buses, en condiciones higiénicas y sanitarias.</p> <p>Áreas destinadas al terminal: Las áreas destinadas al terminal terrestre interdistrital deben ser amplias y adecuadas de tal forma que permitan realizar las actividades respectivas, en condiciones higiénicas y sanitarias evitando los daños físicos y contaminaciones.</p> <p>Suministro de agua: Los terminales terrestres interdistritales deben tener un sistema de suministro, almacenamiento y distribución, que permita realizar eficientemente todas las operaciones requeridas para la higiene y limpieza. Además, debe ser de tipo sanitario.</p> <p>Desagües: Las canaletas deben ser construidas con una sección en forma de U, que facilite la limpieza y con pendientes mayores que los pisos, de tal manera que se impida la sedimentación.</p> <p>Iluminación: Los sistemas de iluminación natural o artificial deben ser provistos a intensidades que permitan una adecuada ejecución de las actividades en todas las áreas del terminal terrestres interdistritales.</p> <p>Servicios higiénicos: Los servicios higiénicos para el personal del terminal terrestres interdistritales deben estar equipados con inodoros, lavaderos de manos, vestuarios, duchas, en número y ubicación según lo indicado por las disposiciones municipales. También deben considerarse servicios higiénicos para el público.</p> <p>Equipos, materiales y utensilios: Se debe cumplir con las siguientes condiciones: garantizar el bienestar del transportista, con las Medidas necesarias y de protección. Y sobre todo tener en cuenta la norma sanitaria establecida por el MTC.</p> <p>Distribución de áreas: La distribución de áreas de los terminales terrestres interdistritales debe considerar, por lo menos, el desarrollo de las siguientes actividades: recepción de pasajeros, operaciones de almacenamiento antes de sus viajes, cámaras en diferentes puntos de cada área, producción y almacenamiento, operaciones de carga y despacho de algunos productos requeridos, entre otros.</p>
Requerimientos Operativos	<p>Responsabilidad de los operadores: Asegurar que las operaciones se realicen en condiciones higiénicas, sanitarias y de preservación, permitir solamente el ingreso del personal adecuado para cada área designada y brindar capacitación a su personal en temas de logística, entre otros.</p> <p>Prácticas de higiene y saneamiento: Las actividades de entrada, recepción y salida, deben ser realizadas de tal manera que se prevengan la contaminación y proteja la seguridad de los viajeros.</p>

PRODUCTO DE (DISEÑO)

- Diagrama de flujo del proceso administrativo



- Diagrama de Flujo del proceso productivo del terminal terrestre interdistrital.



PRODUCCIÓN – MANTENIMIENTO:	PRODUCCIÓN – GESTIÓN AMBIENTAL:
<p>Todos los equipos que se utilizarán en el terminal terrestre interdistrital son básicamente maquinaria industrial para el procedimiento, por ello se considera disponer de un plan de mantenimiento preventivo de mantenimiento industrial, lo que permitirá reducir significativamente las averías, así como la reducción de los costes anuales de mantenimiento por falta de cuidado.</p> <p>Dicho esto, los procedimientos de mantenimiento serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprobación de los cables para detectar posibles daños y revisión de todos los enchufes para ver si están correctamente insertados tal como indica el manual de instrucciones de la maquinaria. • Verificación de que la maquinaria esté libre de residuos, antes y después de cada turno • Limpieza de las superficies de la máquina para evitarla suciedad y otros desechos sueltos cada día. • Revisión del nivel de lubricante en motores- reductores. • Revisión y ajuste de toda la tornillería de la maquinaria. • Inspecciona regular de piezas que componen la maquinaria para comprobar que estén bien afiladas. • Verificación rutinaria de todos los niveles de fluido de la maquinaria. • Reemplazó de piezas que se encuentren desgastadas o dañadas. • Calibra de las máquinas regularmente. • Actualización diaria del software de control de la maquinaria. • Verificación de los estados de los buses, previo a los destinos. • Revisión de la cantidad de gasolina de los buses a diario. 	<p>El mantenimiento de la infraestructura de la edificación del terminal terrestre interdistrital incluye los siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cimentación: La cimentación es de difícil mantenimiento, por eso será más fácil prever problemas prestando atención a la fase de construcción, dándole bases profundas y tomando medidas de protección, así como considerando factores que pueden alterar su durabilidad, siendo la humedad el principal factor a proteger. • Limpieza: Se realizará una limpieza constante a las instalaciones para evitar su contaminación y acumulación de residuos orgánicos, inorgánicos y derivadas de fenómenos fisicoquímicos. Esto se cumplirá con el fin de evitar la acumulación de estos desechos en la infraestructura del terminal, lo cual puede generar corrosión, adherencia, aislamiento y conductividad eléctrica. • Inspección: Se realizarán supervisiones trimestrales de la infraestructura del terminal y de la maquinaria general de la misma. Esta actividad se realizará a través de debidas programaciones y considerando las características técnicas del territorio. Las supervisiones son importantes porque ayudan a ofrecer un servicio mucho más eficiente, reducen los costos de reparación y los equipos se pueden utilizar al 100% en la operatividad. • Reparación y reemplazo: Se realizará una inspección para poder localizar los elementos que se necesitan reparar o reemplazar en la infraestructura para evitar fallos o problemas. • Pintura: Un aspecto importante es la estética que se refleja en la infraestructura del terminal para dar un aspecto de higiene cuando se realicen revisiones técnicas por parte de las entidades del estado, por lo cual se debe considerar las superficies que se despinten con facilidad para mantenerlas pintadas. • Columnas y muros portantes: Se realizan inspecciones visuales una vez al año para detectar la aparición de posibles grietas, deformaciones, humedad y manchas diversas; así como erosión anormal y excesiva de telas aisladas, astilladas o peladas. Cada cinco años, personal especializado inspeccionará los muros para detectar si hay deterioro para ser reparado.

PRODUCCIÓN – MANO DE OBRA:	PRODUCCIÓN CADENA DE SUMINISTRO: PARA EL TERMINAL TERRESTRE INTERDISTRITAL
<p>Se contará con personal para el área administrativa, área de ventas, y área de operaciones. Debido a ello, es que las estrategias de captación de personal estarán enfocadas en estas áreas, pero se tendrá especial atención al personal que conduce, ya que de ellos dependerá el buen servicio de esta empresa.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Para la selección del personal de las áreas administrativas y de ventas se mantendrá exigencia al perfil que se necesite. Teniendo carrera universitaria y especial en la función que se solicite desempeñar 2) Para la selección del personal operativo independiente de la función que realice, se solicitará personal de perfil técnico y con experiencia mínima de 2 a 3 años. Para puestos de ingeniería se necesitará personal con grado académico universitario a más. <p>Así mismo, se plantea realizar capacitaciones constantes al personal operativo cada 3 meses las cuales se basarán en temas de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normatividad sanitaria - Manipulación de compuestos químicos - Buenas prácticas de manipulación y almacenamiento - Buenas prácticas de preservación de riesgo en el terminal. - Procedimiento de limpieza. - Correcto uso de EPPS e importancia del procedimiento de lavado de manos. - Disposición de residuos sólidos - Programa de Mantenimiento preventivo de equipos, maquinaria y utensilios. - Prevención de la contaminación ambiental. <p>El control de la higiene y hábitos del personal que participa directamente en las operaciones de procesos del terminal terrestre interdistrital y tareas previas entre otras, o el personal que ingrese por cualquier circunstancia a las áreas procesamiento, estará determinado por la vigilancia y verificación de los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de uniformes: Limpieza y uso adecuado. - Detección de personal ejecutando prácticas inadecuadas durante el proceso o almacenaje. - Monitoreo diario de la correcta aplicación del procedimiento de lavado de manos. - El jefe de Limpieza y Desinfección verificará semanalmente el cumplimiento del presente procedimiento. 	<pre> graph TD A((Llegada de la demanda)) --> B((Compra de boleto para respectivo viaje)) B --> C((Confirmación de salida del bus)) C --> D((Monitoreo de todo el camino)) D --> E((Llegada del bus a su destino)) E --> F((Regreso al terminal)) </pre>

Redactar la Ventaja Estratégica de Innovación	ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIA OPERACIONES /PRODUCCIÓN (5 Ps)	INDICADORES	INDICADORES PARA LA ALTADIRECCIÓN	MEDICION INDICADOR PARA VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE LA META
Innovación: (debido que será la primera planta fabricadora de vidrio en sus tres tipos)	CORTO PLAZO		Tener la Capacidad de producir 35% de unidades pertenecientes a la demanda a cubrir y hacer capacitaciones constantes sobre las buenas prácticas de manejo y manipuleo del producto.	<p>1. De producto: La planta productora de vidrio estará implementada por equipamiento y accesorios para la correcta elaboración del producto sin maltratarlo y manteniendo sus condiciones de conservación en el almacén.</p> <p>2. De procesos: Establecer y cumplir protocolos para las actividades de recepción de materias primas y colocación de estas en la planta, respetándose las secuencias, los tiempos, los riesgos y el traslado.</p> <p>3. De producción: Establecer el máximo de pérdida o merma permitida para evitar penalidades que afecten los ingresos de la planta.</p> <p>4. De planta: Establecerse protocolos de comunicación y orden de acceso a las instalaciones de la planta para evitar accidentes y tener un acceso y salida rápida sin interrupciones en la planta. Optimización de la cola de entrada y cola de salida.</p> <p>5. De personas: Ellos son parte fundamental de las</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del Proyecto 2. Indicadores de macro y micro localización 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de Producción. 9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del Conocimiento/tecnología 	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <ul style="list-style-type: none"> • PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL • PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL • CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL • DE MANTENIMIENTO • DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA 	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo Establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p>

				operaciones de la planta; por tanto, se buscará su satisfacción por medio de un buen clima laboral, charlas de capacitación y se le inculcará una cultura orientada a la mejora continua.	interna) 10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)	<ul style="list-style-type: none"> • KPI DE APROVISIÓN AMIEN • TO PRIMER NIVEL 	<i>Mensual</i>
	MEDIANO PLAZO		Tener la capacidad de producir 60% de unidades pertenecientes a la demanda a cubrir y hacer capacitaciones constantes sobre las buenas prácticas de manejo y manipuleo del producto.	<p>1. De producto: La planta productora de vidrio estará implementada por equipamiento y accesorios para la correcta elaboración del producto sin maltratarlo y manteniendo sus condiciones de conservación en el almacén.</p> <p>2. De procesos: Establecer y cumplir protocolos para las actividades de recepción de materias primas y colocación de estas en la planta, respetando las secuencias, los tiempos, los riesgos y el traslado.</p> <p>3. De producción: Establecer el máximo de pérdida o merma permitida para evitar penalidades que afecten los ingresos de la planta.</p> <p>4. De planta: Establecerse protocolos de comunicación y orden de acceso a las instalaciones de la planta para evitar accidentes y tener un acceso y salida rápida sin interrupciones en la planta. Optimización de la cola de entrada y cola de salida.</p> <p>5. De personas:</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del Proyecto. 2. Indicadores de macro y micro localización. 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de Producción. 9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna). 	<p>DE EFICIENCIA TOTAL Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <ul style="list-style-type: none"> • PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL • PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL • CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL • DE MANTENIMIENTO • DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA 	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p> <p><i>Medición Diaria Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p>

				Ellos son parte fundamental de las operaciones de la planta; por tanto, se buscará su satisfacción por medio de un buen clima laboral, charlas de capacitación y se le inculcará una cultura orientada a la mejora continua	10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)	<ul style="list-style-type: none"> • KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL 	<i>Mensual</i>
	LARGO PLAZO	Posicionar a la empresa como la de mejor propuesta de valor en tecnología e innovación, ofreciendo un servicio óptimo y dar seguridad a los clientes del sector transporte en el tiempo y momento que deseen.	Tener la capacidad de producir 85% de unidades pertenecientes a la demanda a cubrir y hacer capacitaciones constantes sobre las buenas prácticas de manejo y manipuleo del producto.	<p>1- De producto: La planta productora de vidrio estará implementada por equipamiento y accesorios para la correcta elaboración del producto sin maltratarlo y manteniendo sus condiciones de conservación en el almacén.</p> <p>2- De procesos: Establecer y cumplir protocolos para las actividades de recepción de materias primas y colocación de estas en la planta, respetándose las secuencias, los tiempos, los riesgos y el traslado.</p> <p>3- De producción: Establecer el máximo de pérdida o merma permitida para evitar penalidades que afecten los ingresos de la planta.</p> <p>4- De planta: Establecerse protocolos de comunicación y orden de acceso a las instalaciones de la planta para evitar accidentes y tener un acceso y salida rápida sin interrupciones en la planta. Optimización de la cola de entrada y cola de salida.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del Proyecto. 2. Indicadores de macro y micro localización. 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica). 6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de Producción. 9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / 	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>- PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL</p> <p>- PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>- CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>- DE MANTENIMIENTO</p>	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p>

				<p>5- De personas: Ellos son parte fundamental de las operaciones de la planta; por tanto, se buscará su satisfacción por medio de un buen clima laboral, charlas de capacitación y se le inculcará una cultura orientada a la mejora continua.</p>	<p>productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna). 10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</p>	<p>- DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>- KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p><i>Annual</i></p> <p><i>Mensual</i></p>
--	--	--	--	--	---	--	--

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN (BIENES TANGIBLES)

1. ACTIVOS TANGIBLES

ACTIVOS TANGIBLES			
	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Terreno	1	S/ 20,000,000.00	S/ 20,000,000.00
Bloques prefabricados	45000	S/ 50.00	S/ 2,250,000.00
Piedras Naturales	50000	S/ 35.00	S/ 1,750,000.00
Acero	55000	S/ 65.00	S/ 3,575,000.00
hierro	5000	S/ 50.00	S/ 250,000.00
cemento	12500	S/ 30.00	S/ 375,000.00
Madera	1000	S/ 50.00	S/ 50,000.00
Clavos	2000	S/ 7.00	S/ 14,000.00
OTRAS ÁREAS			
Equipo de cómputo	4	S/ 2,500.00	S/ 10,000.00
Equipo sanitario	5	S/ 3,000.00	S/ 15,000.00
Equipo de ventilación	8	S/ 3,500.00	S/ 28,000.00
Equipo de iluminación	15	S/ 2,800.00	S/ 42,000.00
Escritorio + silla	8	S/ 500.00	S/ 4,000.00
TOTAL DE INVERSIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES			S/ 28,363,000.00

ACTIVO INTANGIBLE	PRECIO
Gastos Pre operativos	S/ 3,700,000.00
Licencias de Funcionamiento	S/ 1,500,000.00
Permisos Municipales	S/ 1,300,000.00
Software	S/ 1,900,000.00
Otros	S/ 330,000.00
TOTAL, DE INVERSIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 8,730,000

DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRE DIRECTA (M.O.D.)					
M.O.D	2022	2023	2024	2025	2026
Sueldos (básico)	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00
Asignación familiar	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00
ESSALUD	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00
Gratificaciones	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00
CTS	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33
TOTAL	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33
PROPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C.I.F.)					
C.I.F.	2022	2023	2024	2025	2026
Agua	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00
Luz	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00
Mano de Obra Indirecta	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00
Depreciación	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00
TOTAL	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00

DETERMINACIÓN DE PROYECCIONES DE PRODUCCIÓN (BASADO EN LA PROYECCIÓN DEL MERCADO OBEJTIVO A 5 AÑOS)

PRODUCCIÓN (pasajeros)					
Pasajeros	2023	2024	2025	2026	2027
	1,377,700	1,607,400	1,713,767	1,807,667	1,982,923
TOTAL	4,133,100	4,822,200	5,141,302	5,423,000	5,948,769

Se concluye la viabilidad del estudio técnico, ya que tendrá una superficie de 120,000m² que comprende las estructuras del terminal terrestre interdistrital y se espera que tenga una capacidad de 4527 boletos diarios. Además, la aplicación del método de localización nos permitió saber la ponderación más alta de acuerdo a los factores considerados como: Mayor número de viajes, adecuada conformación morfológica del suelo, cercanía al terminal y mayor número de demanda, obteniendo una ponderación de 4.6.

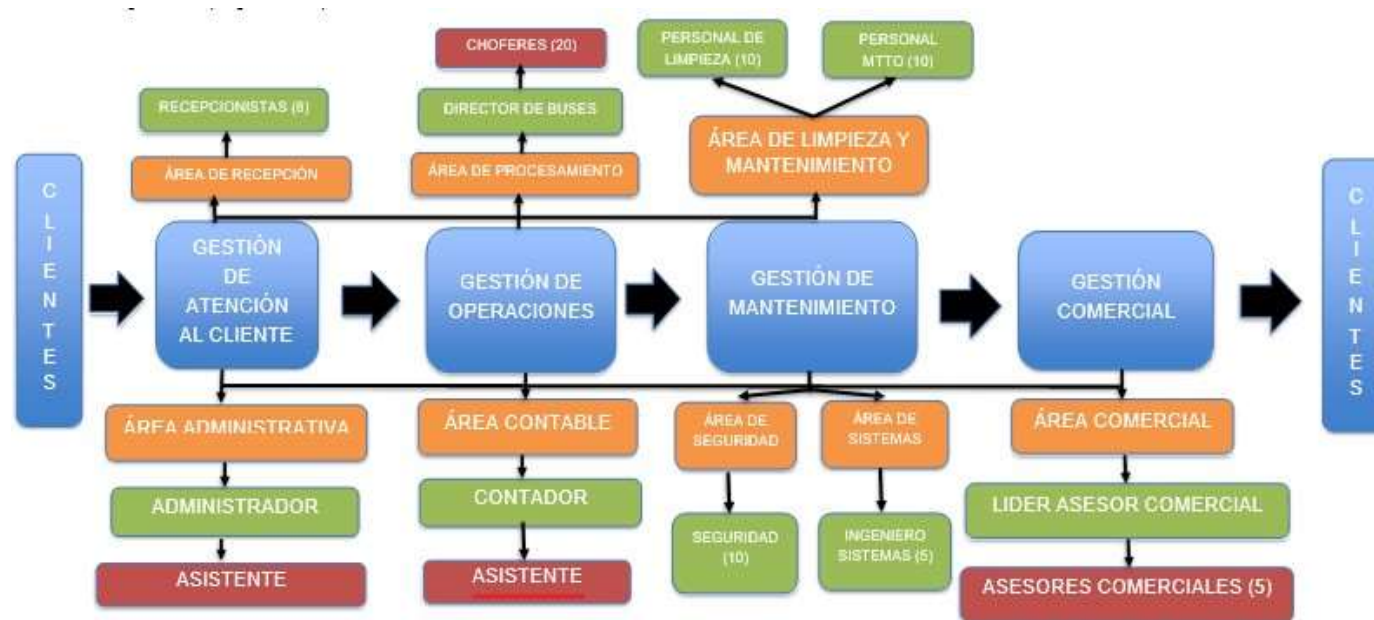
CAPÍTULO IV: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADOR – MEDICIÓN INDICADORES(OMEIM)

MODELO Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA (PROPONER EL MODELO DE ORGANIZACIÓN Y PRESENTAR EL ORGANIGRAMA DE LA FUTURA EMPRESA)

La organización se considera como un sistema de procesamientos relacionados entre sí para lograr las metas establecidas; por ende, se debe utilizar el modelo organizacional dividido por procesos; para así fomentar una correcta orientación o poder gestionar actividades de la empresa. El modelo tiene como valor lograr la diferenciación, brindando los mejores servicios a los clientes y superando las expectativas. Esto ayudará para poder posicionar la empresa en un mercado altamente competitivo. (López, 2008)



ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, INDUCCIÓN, INTEGRACIÓN, DESARROLLO Y RETENCIÓN DEL CAPITAL HUMANO.

Estrategia de reclutamiento:

- Crear una página Web
- El portal web de la empresa y su sección de reclutamiento debe estar conectado con diversos sistemas web para su seguimiento, control y actualización la cuál será periódicamente.
- La empresa también publicará en páginas de agentes de empleos las vacantes que se necesiten.
- Se empleará el reclutamiento 2.0, el cual consiste en utilizar redes sociales como LinkedIn, Conpu trabajo, entre otros.

Estrategia de selección:

- Es recomendable que el área de talento humano esté dirigida por un profesional especialista en gestión humana.
- Aplicación de todas las pruebas de selección (prueba de conocimiento, psicotécnica, psicología, médica y entrevista).
- Las entrevistas podrán se harán de manera virtual o por videoconferencias y se harán pruebas de evaluación de soft skills (habilidades blandas).
- Desarrollo de la metodología de Inbound Recruiting (técnica de reclutamiento que persigue que sea el propio candidato quien se interese por formar parte de la empresa).
- Establecer un formato para la entrevista.
- Establecer un formato para tabular y calificar de manera objetiva a los candidatos basado en su experiencia y competencias laborales que simplifique la información de acuerdo con los requerimientos de la vacante para contratar al aspirante más preparado.

Estrategia de Inducción e Integración:

- Hacer que los candidatos se incorporen a la organización y observar su adaptación al puesto.
- Informar a los nuevos ingresantes sobre las normas, políticas, valores, funciones y planes de beneficios para que se incorporen de manera eficiente a sus equipos de trabajo.
- Por último, integrar a los nuevos ingresantes por medio de reuniones informales para que puedan socializar y adaptarse a su nuevo entorno laboral.

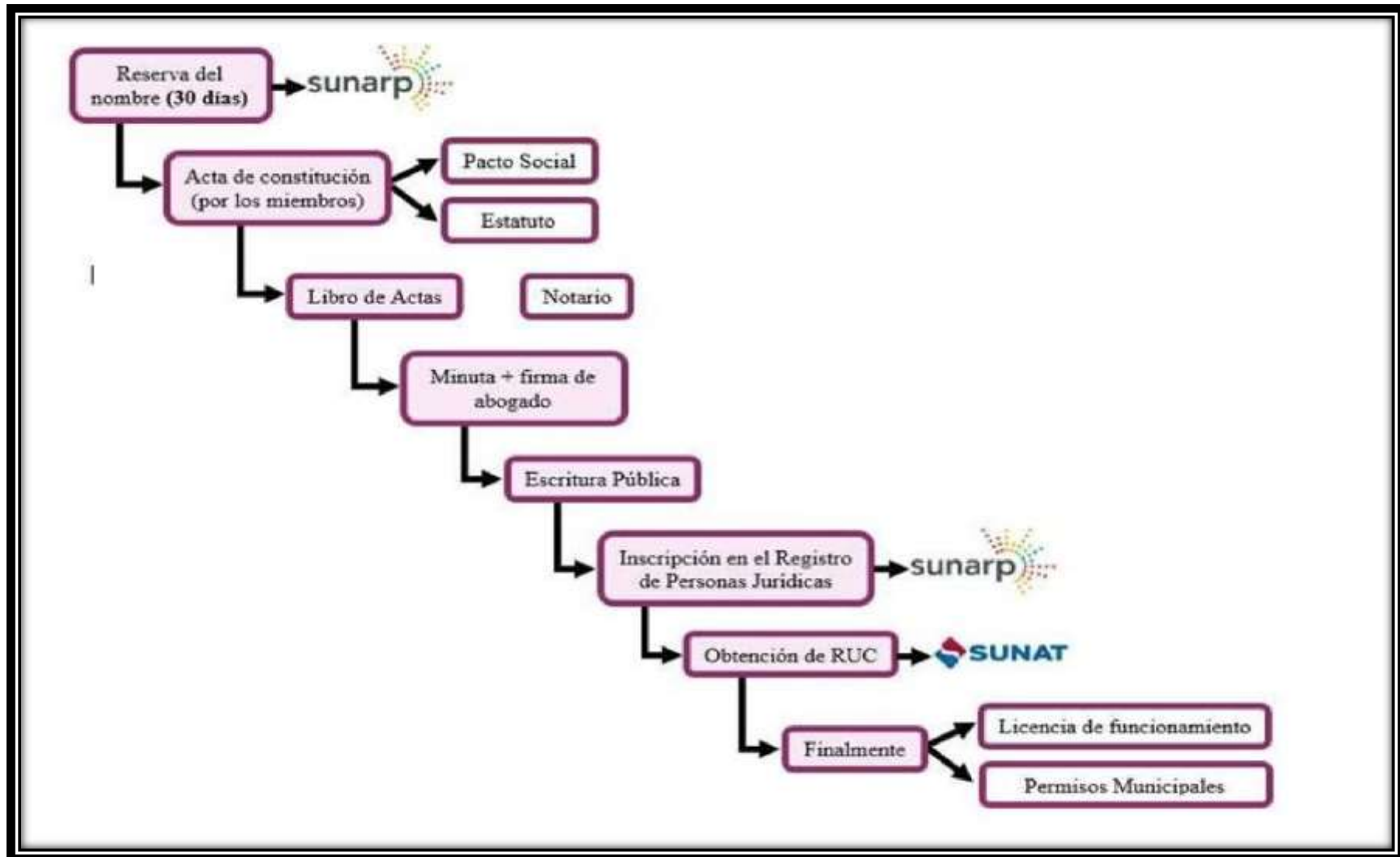
Estrategia de desarrollo:

- Las primeras semanas de empleo constituyen un periodo decisivo; lo cual, la organización debe iniciar el proceso de motivación a largo plazo del empleado y hacer que el sentimiento de pertenencia sea primordial para el trabajador.
- Se realizarán programas de orientación y de formación durante la fase inicial para lograr transmitir la cultura de la empresa y el sentimiento de pertenencia.

Retención del capital humano:

- La empresa ejecutará una cultura en la que el empleado es lo primero y tratará de incentivar su permanencia con planes de inversión que incluyan beneficios sociales, revisiones salariales, jornada justa o planes de carrera entre otras acciones de retención con la finalidad de garantizar o asegurar la permanencia del personal a mediano o largo plazo.

FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA. INCLUIR EN EL FLUJOGRAMA LOS PROCESOS DE:



ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO VENTAJA COMPETITIVA:

Se sabe que los trabajadores son la mayor fuente de retención del conocimiento por su capacidad de recordar; por ello, la empresa debe preocuparse por la formación del trabajador para que ellos puedan originar nuevos conocimientos, rectificar las deficiencias de habilidades y conocimientos; y, mejorar las actitudes de los empleados hacia el trabajo.

La empresa se preocupará por la formación profesional de los trabajadores, con ello aumentará el nivel de compromiso de los empleados con la organización y a la vez, la sensación de que está trabajando en un buen lugar.

Por tal razón la empresa desarrollará diferentes estrategias para una eficaz gestión del capital humano. Entre las estrategias tenemos:

- Aligerar los procesos internos a partir de una comunicación asertiva entre las distintas áreas que se desarrollan dentro del terminal.
- Mejorar la experiencia del empleado en el centro de trabajo, fomentando un buen clima laboral mediante el respeto y comprensión de las personas.
- Definir objetivos precisos y claros que permitan el correcto progreso de las actividades.
- Dar a conocer de manera clara y precisa las funciones que realizarán, de igual forma despejar dudas y brindar toda la data importante para que los colaboradores sepan que van a realizar en la empresa
- Vincular los objetivos personales de los colaboradores con los de la empresa, para así ellos se sientan identificados con el servicio de transporte del terminal.
- Se deberá potenciar la formación del capital humano mediante constantes capacitaciones para que puedan aprender y mejorar habilidades que ayuden en el desarrollo y cumplimiento de funciones.
- Fomentar el liderazgo mediante el empowerment, brindando la confianza a los colaboradores para que realicen sus actividades de manera eficiente.
- Implementar un Coach para el desarrollo profesional de los colaboradores. Además, este coach contará con herramientas didácticas para guiar a otros colaboradores.

SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR PLAN DEREMUNERACIONES E INCENTIVOS

Plan de retribuciones e incentivos:

- Las retribuciones se darán por retribución fija, las cuales se darán a partir del cargo que cumpla y mediante lo escrito en el contrato de trabajo.
- Se darán retribuciones en especie para la fecha de fiestas patrias y navidad en donde se entregará una canasta y un pavo para cada trabajador.
- Así mismo, también se darán incentivos a los trabajadores que realicen tiempos extra en temporadas festivas.

Plan de escalas salariales:

- A los recién ingresados se les pagará el sueldo mínimo con toda la posibilidad de aumento de sueldo a futuro, dependiendo de las funciones que cumplan y su desempeño.
- Así mismo se cuenta con profesionales con experiencia en el ámbito laboral (ejemplo: como el caso de los ingenieros) a quienes se le brindará un sueldo mayor al de los que recién inician y a muchos de ellos se les considera líderes de sus áreas.

ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (Relacionado al Plan Estratégico de la Institución y Desarrollo del Trabajador) Plan de capacitaciones:

Se diseñará un plan de capacitación anual, no sin antes realizar una evaluación situacional para identificar las necesidades específicas de cada puesto de trabajo. Por ello, se buscarán cursos y seminarios actualizados con las nuevas tendencias del mercado, ya sean locales o internacionales. Cabe señalar que, dentro de las condiciones de contratación del personal, será causal de despido la inasistencia de estos talleres y/o cursos.

Entre las capacitaciones realizables, serán tres:

- **Capacitación específica:** Se orienta a un puesto específico dentro de la empresa. Se brindará un programa de educación ambiental para los trabajadores del área de operaciones con el fin de que comprendan los problemas ambientales actuales, las soluciones más innovadoras en el mundo, el manejo de residuos sólidos, producción limpia mediante el uso eficiente de la energía y agua, e incluso desarrollen el sentido crítico para proponer nuevas ideas que llevan al campo a cumplir con su objetivo de sostenibilidad.
- **Capacitación en gestión:** Busca la eficiencia de la gestión de las actividades de los trabajadores que tienen equipos a su cargo como en el caso del área de ventas, a ellos se les dará un curso de calidad en servicio al cliente para el manejo de conceptos y criterios de un servicio de calidad, técnicas para generar relaciones armoniosas con los clientes, técnicas de medición, evaluación de la calidad de servicio y demás competencias.
- **Capacitación básica:** Son aquellas capacitaciones que sirven para todos los trabajadores de forma general y se irán implementando a medida que se observen las evaluaciones de desempeño.

Plan de Motivaciones: reconocimientos, delegación, autonomía, participación accionarial. Entre los planes de motivación se considerará lo siguiente:

- **Publicación de los talentos del mes:** Se publicarán las fotos en el mural de reconocimiento por orden de mérito de los 5 colaboradores que más destacaron durante el mes de acuerdo con el cumplimiento de los objetivos, las normas de seguridad y demás indicadores. De esta manera se espera que exista una competencia sana interna para ser reconocidos por sus demás compañeros.
- **Celebración de fechas especiales:** Se realizarán las respectivas reuniones informales de manera de compartir y poder generar confianza y unión entre los colaboradores, así se celebrarán fechas especiales como el Día de la Madre, del Padre, Navidad y también se considerará el día de la integración en el aniversario de la empresa con el fin de fortalecer el trabajo en equipo y la identidad corporativa, en donde se realizarán olimpiadas, entre otras actividades fuera de la empresa.

Plan de Incentivos: por producción y productividad (incluye mejora de la calidad)

Incentivos de estabilidad laboral con relación a la antigüedad del trabajador.

Se realizarán diversas premiaciones a aquellos colaboradores que realizan proyectos que favorezcan a la empresa y a su mejora continua.

Bonos económicos que promuevan la necesidad social del empleado mediante concursos. Incentivos y reconocimiento de trabajo de acuerdo a la evaluación semestral respectiva del desempeño laboral de cada trabajador






Plan de protección de la vida y la salud (sst, eps y seguros de vida)

En la planta se va a priorizar la implementación y desarrollo de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo (SG-SST), esto estará apoyado por la gerencia general velando por el bienestar físico, mental y social de cada uno de los colaboradores en zonas de trabajo seguras, minimizando así los incidentes, accidentes y/o enfermedades.

Para cumplir con esto, cumpliremos con los siguientes criterios:

- Evaluar los factores de riesgos que puedan ocasionar un accidente de trabajo.
- Determinar y aplicar en nuestros puestos de trabajo las medidas de control de riesgos de accidentes y verificar periódicamente su eficiencia.
- Plantear recomendaciones a nuestros trabajadores para la implementación de medidas de control de riesgos de accidentes y revisar constantemente su cumplimiento.
- Investigar los accidentes de trabajo ocurridos, determinar las causas y sugerir las medidas correctivas para su prevención.

Así mismo se brindará los siguientes equipos de protección personal (EPP) a los trabajadores con la finalidad de eliminar la exposición o posible exposición a los riesgos que pueda existir en la planta (químicos peligrosos, radiación, agentes biológicos, entre otros):

COMPONENTE DEL EPP	FUNCIÓN:
 <p>Casco Dieléctrico</p>	<p>Casco de seguridad ideales para uso en el sector industrial. Fabricado en polipropileno, diseño ultramoderno para proteger la cabeza contra impactos de objetos en caída libre, golpes contra objetos fijos, salpicaduras químicas, choques eléctricos y radiación solar o térmica moderada</p>
 <p>Mono gafas</p>	<p>Elaborado en policarbonato, altamente resistente al impacto de partículas sólidas y algunos agentes químicos. Proveen protección en la vista del impacto de partículas metálicas, astillas pequeñas y chispas. Resistentes a salpicaduras de líquidos y a algunos agentes químicos.</p>
 <p>Guantes de Seguridad</p>	<p>Guantes con refuerzo en todos los dedos en la tenaza pulgar e índice y sobre las coyunturas, forro interior en algodón afelpado, puño tipo mosquetero con ribete y soporte en caucho para mayor nivel de protección.</p>
 <p>Chaleco de Seguridad</p>	<p>Cuando los operarios trabajan bajo condiciones atmosféricas inestables, es necesario asegurarles un recurso de visibilidad correcta como los chalecos fosforescentes, en diferentes tonalidades dependiendo el cargo y función del operario.</p>
	<p>Overoles y Batas en algodón 100%.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ropa con aplicación anti fluido. - Ropa Impermeable. - Ropa en material retardante para combustión.



Botas de Seguridad

Están preparadas para proteger los pies y resistir cualquier adversidad; desde daños con objetos punzo penetrantes, hasta exposición a sustancias químicas nocivas e incluso proporcionar apoyo al tobillo contra resbalones a los que frecuentemente están propensos.

Finalmente, se trabajará con una Entidad Prestadora de Salud (EPS), el cual nos brindará servicios de salud privada a los trabajadores que están afiliados y con ello, complementar la cobertura que brinda EsSalud. La empresa destinará una parte del aporte del 9% del sueldo ala EPS y el trabajador podrá acceder a un plan de salud privado sin generar algún costo adicional ala empresa.

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES	INDICADORES	MEDICION INDICADORES VERIFICAR CUMPLIMIENTO OBJETIVO
<p>Innovación: (debido a que será el primer moderno terminal terrestre Interdistrital)</p>	<p>CORTO PLAZO</p>		<p>Al primer año: conseguir la integración al 100% de todo El personal de la organización</p>	<p>1 ESTRATEGIAS ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</p> <p>Cumplir con las estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal</p>	<p>1. ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</p> <p>Medios de reclutamiento Criterios: Conocimientos y experiencia</p> <p>Capacidades intelectuales: Inteligencia General, Conceptualización, Capacidad de Análisis y síntesis</p> <p>Dimensiones personales: Afán de logro Implicación en el trabajo Estabilidad comportamientos Independencia de criterio Relación interpersonal</p> <p>Contratos laborales Seguridad y Salud Ocupacional Leyes laborales y previsionales Seguimiento Control Motivos</p> <p>Ambiciones profesionales Salarios Carrera profesional Política de incentivos</p>	<p>MEDICIÓN SEMESTRAL</p>

	MEDIANO PLAZO		<p>Al tercer año: mejorar el clima laboral enfocado en la relación de los colaboradores a un 80%</p>	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión del conocimiento <ul style="list-style-type: none"> - Motivos - Motivaciones - Liderazgo compartido 	<p>- ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>Gestión del conocimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Almacenamiento - Socio cultural. - Tecnológicos. <p>Capital Intelectual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital Humano. - Capital Relacional. - Capital Estructural. <p>Cultura Organizacional</p> <p>Capital social organizacional interno Motivaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intereses y expectativas. - Reconocimientos. - Clima laboral. - Promoción y crecimiento profesional. - Delegación. - Comunicación eficaz. - Valoración del trabajo del empleado. 	MEDICIÓN MENSUAL
	LARGO PLAZO	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor cultura organizacional y que su personal administrativo desarrolle los principios axiológicos de la organización, garantizando</p>	<p>Al quinto año: reducir el nivel de rotación del personal a un 80%</p>	<p>3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>Calidad Ética, cumplimiento de la ISO 26000.</p>	<p>3- RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>Derechos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respeto de normas. - Impactos negativos. - Políticas de respeto. 	MEDICIÓN MENSUAL

		<p>el buen trato al cliente y superando las expectativas del mismo.</p>			<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación del respeto - Involucramiento de todas las partes interesadas. - Promueve la diversidad <p>Relaciones laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas de estabilidad laboral. - Existencia de discriminación. - Privacidad de datos personales. - Cumplimiento de horario laboral. - Reconocimiento de horas extras. - Derecho de libertad de asociación. - Beneficios de ley Salud y seguridad. - Equipo de seguridad <p>Ambiente de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Canal de comunicación. - Bienestar familiar. <p>Prácticas laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrato de personal. - Satisfacción laboral. - Incentivos Servicios de apoyo. - Indicadores de desempeño. - Programas de calidad <p>debida</p>	
--	--	---	--	--	---	--

				<p>4. GESTIÓN POR PROCESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calidad total: producto / servicio procesos - Principios de calidad - Modelos Normativos <p>Modelos de excelencia de la calidad</p>	<p>4- GESTIÓN POR PROCESO</p> <p>Macro procesos (Mapa de procesos) Procesos: Estratégicos, principales, de apoyo, auxiliares.</p> <p>Perspectiva horizontal de la Organización por procesos. Principios axiológicos, Políticas de Calidad y Sistema de Aseguramiento de la Calidad Mejora Continua – Ciclo PDCA Indicadores.</p>	
--	--	--	--	---	--	--

Se concluye la viabilidad organizacional; ya que, el modelo y estructura propuesta para la empresa es el dividido por proceso; con la finalidad que esta sea una forma de orientar correctamente o gestionar las actividades y relaciones de la empresa; además, tendrá a la gestión del conocimiento como ventaja competitiva ya que los trabajadores son la mayor fuente de retención del conocimiento y en base a ello, el DPA se preocupará por la formación profesional del mismo, aumentando el nivel de compromiso de los empleados y la sensación de que están trabajando en un buen lugar.

**PRESUPUESTO DEL ESTUDIO
ORGANIZACIONAL**

Descripción del puesto	N° de personal	Sueldo Personal	Sueldos en el Mes	Sueldos Anuales
Director de Buses	1	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	S/ 54,000.00
Personal mtto	10	S/ 3,800.00	S/ 38,000.00	S/ 456,000.00
Personal Choferes	20	S/ 2,400.00	S/ 48,000.00	S/ 576,000.00
Administrador	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
Contador	1	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 37,200.00
Asistentes Administrativos	2	S/ 1,300.00	S/ 2,600.00	S/ 31,200.00
Recepcionistas	8	S/ 1,300.00	S/ 10,400.00	S/ 124,800.00
Líder Asesor Comercial	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00
Asesores Comerciales	5	S/ 1,300.00	S/ 6,500.00	S/ 78,000.00
Ingeniero de sistemas	5	S/ 1,400.00	S/ 7,000.00	S/ 84,000.00
Seguridad	10	S/ 1,100.00	S/ 11,000.00	S/ 132,000.00
Personal de Limpieza	10	S/ 980.00	S/ 9,800.00	S/ 117,600.00
Personal de Mantenimiento	10	S/ 980.00	S/ 9,800.00	S/ 117,600.00
TOTAL	84		S/ 155,400.00	S/ 1,864,800.00

CAPÍTULO V: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

- BALANCE INICIAL**

TABLA 1:
Balance inicial

BALANCE INICIAL					
ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo	S/	37,856,000.00			
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Tangible	S/	3,980,000.00	Cuentas por pagar	S/	142,677,220.00
Intangible	S/	90,800.00			
Depreciación	S/	-	PATRIMONIO		
			Capital Social	S/	264,971,980.00
TOTAL DE ACTIVOS	S/	41,926,800.00	PASIVO + PATRIMONIO	S/	407,649,200.00

a. BALANCE PROYECTADO

Tabla 2: Balance
Proyectado

BALANCE PROYECTADO (2022-2027)						
	2022 AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO						
Activo Corriente						
Efectivo	S/ 37,856,000.00	S/ 1,018,894,047.99	S/ 1,706,607,880.15	S/ 2,428,310,693.77	S/ 3,189,590,731.43	S/ 3,974,840,75 1.63
Activo no Corriente						
Tangible	S/ 3,980,000.00	S/ 3,980,000.00	S/ 3,980,000.00	S/ 3,980,000.00	S/ 3,980,000.00	S/ 3,980,000.00
Intangible	S/ 90,800.00	S/ 90,800.00	S/ 90,800.00	S/ 90,800.00	S/ 90,800.00	S/ 90,800.00
Depreciación	S/ 0.00	S/ 59,813,392.86	S/ 119,626,785.71	S/ 179,440,178.57	S/ 239,253,571.43	S/ 299,066,964. 29
TOTAL ACTIVOS	S/ 41,926,800.00	S/ 963,151,455.14	S/ 1,591,051,894.44	S/ 2,252,941,315.19	S/ 2,954,407,960.01	S/ 3,679,844,587. 35
PASIVO						
Pasivo Corriente						
Impuesto a la renta	S/ 0.00	-S/ 54,225,020.61	-S/ 55,678,489.27	-S/ 57,137,032.67	S/ 272,695,424.83	S/ 324,256,524. 66
Crédito Bancario	S/ 0.00	S/ 24,335,438.31	S/ 27,985,754.06	S/ 32,183,617.17	S/ 37,011,159.75	S/ 0.00
Pasivo no Corriente						
Cuentas por pagar	S/ 0.00	S/ 97,180,530.98	S/ 69,194,776.92	S/ 37,011,159.75	S/ 0.00	S/ 0.00
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	S/ 264,971,980.00	S/ 264,971,980.00	S/ 264,971,980.00	S/ 264,971,980.00	S/ 264,971,980.00	S/

						264,971,980.00
UTILIDAD NETA	S/ 0.00	-S/ 129,588,608.58	-S/ 133,062,152.31	-S/ 136,547,823.83	S/ 651,695,845.78	S/ 774,918,135.19
UTILIDAD ACUMULADO	S/ 0.00	S/ 0.00	-S/ 129,588,608.58	-S/ 262,650,760.89	-S/ 399,198,584.72	S/ 252,497,261.05
TOTAL PAS.+PATRIM.	S/ 264,971,980.00	S/ 202,674,320.10	S/ 43,823,260.82	-S/ 122,168,860.48	S/ 827,175,825.63	S/ 1,616,643,900.91

**b. PRESUPUESTOS DE
COSTOS Y GASTOS MANO DE
OBRA**

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRE DIRECTA (M.O.D.)					
M.O.D	2023	2024	2025	2026	2027
Sueldos (básico)	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00	S/ 5,376,000.00
Asignación fam.	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00	S/ 430,080.00
ESSALUD	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00	S/ 483,840.00
Gratificaciones	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00	S/ 896,000.00
CTS	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33	S/ 26,133.33
TOTAL	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

PROPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C.I.F.)					
C.I.F.	2022	2023	2024	2025	2026
Agua	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00	S/ 11,760.00
Luz	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00
Mano de Obra Indirecta	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00
Depreciación	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00
TOTAL	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00

TOTAL, DE COSTOS:

Costos anuales	2023	2024	2025	2026	2027
M.O.D	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33	S/ 7,212,053.33
C.I.F	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00	S/ 4,668,360.00
TOTAL, COSTOS	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33

GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Descripción Puesto	2023	2024	2025	2026	2027
Director Ing. Planta	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00
Administrador	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00
Contador	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
Asist. Administrativo	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00
Recepcionistas	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00
Seguridad	S/ 11,000.00	S/ 11,000.00	S/ 11,000.00	S/ 11,000.00	S/ 11,000.00
TOTAL	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00

GASTOS DE VENTA

GASTOS DE VENTA					
Descripción Puesto	2023	2024	2025	2026	2027
Líder Comercial	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Asesor Comercial	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00
Otros gastos Venta	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
TOTAL	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00

TOTAL, DE GASTOS:

Gastos Operativos	2023	2024	2025	2026	2027
G. Administrativos	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00	S/ 30,900.00
G. de Venta	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00
TOTAL, GASTOS	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00

c. FLUJO DE CAJA

1- FLUJO DE CAPITAL						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Activos Tangibles	-S/ 28,363,000.00					
Activos Intangible	-S/ 8,730,000.00					
Capital de Trabajo						
Recupero de A. Tangible						S/ 11,550,000.00
Recupero Capital Trabajo						
TOTAL	-S/ 37,093,000.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 11,550,000.00
ESTADO DE RESULTADOS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos por ventas		S/ 5,510,800.00	S/ 6,429,600.00	S/ 6,855,069.33	S/ 1,120,753,333.33	S/ 1,308,729,180.00
Costo de ventas		S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33	S/ 11,880,413.33
Utilidad Bruta		-S/ 6,369,613.33	-S/ 5,450,813.33	-S/ 5,025,344.00	S/ 1,108,872,920.00	S/ 1,296,848,766.67
Gastos operativos		S/ 39,900.00	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00	S/ 39,900.00
Utilidad Operativa		-S/ 6,409,513.33	-S/ 5,490,713.33	-S/ 5,065,244.00	S/ 1,108,833,020.00	S/ 1,296,808,866.67
Gastos financieros		S/ 21,401,583.00	S/ 18,227,395.39	S/ 14,577,079.65	S/ 10,379,216.54	S/ 5,551,673.96
Utilidad antes de impuestos		-S/ 27,811,096.33	-S/ 23,718,108.72	-S/ 19,642,323.64	S/ 1,098,453,803.47	S/ 1,291,257,192.71
Impuesto a la renta (29,50%)		-S/ 8,204,273.42	-S/ 6,996,842.07	-S/ 5,794,485.47	S/ 324,043,872.02	S/ 380,920,871.85
UTILIDAD NETA		-S/ 19,606,822.91	-S/ 16,721,266.65	-S/ 13,847,838.17	S/ 774,409,931.44	S/ 910,336,320.86

2- FLUJO OPERATIVO						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
(+) Utilidad Neta		-\$/ 19,606,822.91	-\$/ 16,721,266.65	-\$/ 13,847,838.17	\$/ 774,409,931.44	\$/ 910,336,320.86
(-) Depreciación		\$/ 4,620,000.00	\$/ 4,620,000.00	\$/ 4,620,000.00	\$/ 4,620,000.00	\$/ 4,620,000.00
(-) Amort. Intangibles		\$/ 1,746,000.00	\$/ 1,746,000.00	\$/ 1,746,000.00	\$/ 1,746,000.00	\$/ 1,746,000.00
FON total		-\$/ 13,240,822.91	-\$/ 10,355,266.65	-\$/ 7,481,838.17	\$/ 780,775,931.44	\$/ 916,702,320.86
3- FLUJO ECONÓMICO						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo de Capital	-\$/ 37,093,000.00					\$/ 11,550,000.00
Flujo Operativo		-\$/ 13,240,822.91	-\$/ 10,355,266.65	-\$/ 7,481,838.17	\$/ 780,775,931.44	\$/ 916,702,320.86
FCEN total	-\$/ 37,093,000.00	-\$/ 13,240,822.91	-\$/ 10,355,266.65	-\$/ 7,481,838.17	\$/ 780,775,931.44	\$/ 928,252,320.86
Flujo Acumulado		-\$/ 13,240,822.91	-\$/ 23,596,089.56	-\$/ 31,077,927.73	\$/ 749,698,003.71	\$/ 1,677,950,324.57
4- FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Prestamo	\$/ 142,677,220.00					
Amortización prestamo		\$/ 21,161,250.71	\$/ 24,335,438.31	\$/ 27,985,754.06	\$/ 32,183,617.17	\$/ 37,011,159.75
(-) Interés		\$/ 21,401,583.00	\$/ 18,227,395.39	\$/ 14,577,079.65	\$/ 10,379,216.54	\$/ 5,551,673.96
(-) Escudo Fiscal		-\$/ 6,313,465.99	-\$/ 5,377,080.64	-\$/ 4,300,237.50	-\$/ 3,061,867.88	-\$/ 1,637,742.82
FSDN total	\$/ 142,677,220.00	\$/ 36,249,367.72	\$/ 37,185,753.07	\$/ 38,262,596.21	\$/ 39,500,965.83	\$/ 40,925,090.89
5- FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo Económico	-\$/ 37,093,000.00	-\$/ 13,240,822.91	-\$/ 10,355,266.65	-\$/ 7,481,838.17	\$/ 780,775,931.44	\$/ 928,252,320.86
Flujo de servicio a la deuda	\$/ 142,677,220.00	\$/ 36,249,367.72	\$/ 37,185,753.07	\$/ 38,262,596.21	\$/ 39,500,965.83	\$/ 40,925,090.89
FCFN total	\$/ 105,584,220.00	-\$/ 49,490,190.64	-\$/ 47,541,019.72	-\$/ 45,744,434.38	\$/ 741,274,966.61	\$/ 887,327,229.97
Flujo acumulado		-\$/ 49,490,190.64	-\$/ 97,031,210.35	-\$/ 142,775,644.73	\$/ 598,499,320.88	\$/ 1,485,826,550.85

i. INVERSIÓN Y FLUJO DE INVERSIONES

ACTIVOS TANGIBLES			
	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Terreno	1	S/ 20,000,000.00	S/ 20,000,000.00
Bloques prefabricados	45000	S/ 50.00	S/ 2,250,000.00
Piedras Naturales	50000	S/ 35.00	S/ 1,750,000.00
Acero	55000	S/ 65.00	S/ 3,575,000.00
fierro	5000	S/ 50.00	S/ 250,000.00
cemento	12500	S/ 30.00	S/ 375,000.00
Madera	1000	S/ 50.00	S/ 50,000.00
Clavos	2000	S/ 7.00	S/ 14,000.00
OTRAS ÁREAS			
Equipo de cómputo	4	S/ 2,500.00	S/ 10,000.00
Equipo sanitario	5	S/ 3,000.00	S/ 15,000.00
Equipo de ventilación	8	S/ 3,500.00	S/ 28,000.00
Equipo de iluminación	15	S/ 2,800.00	S/ 42,000.00
Escritorio + silla	8	S/ 500.00	S/ 4,000.00
TOTAL DE INVERSIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES			S/ 28,363,000.00

DEPRECIACIÓN	2023	2024	2025	2026	2027
Depreciación Lineal	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00	S/ 4,620,000.00

Total, Deprec.	Recupero
S/ 23,100,000.00	S/ 11,550,000.00

ACTIVO INTANGIBLE	PRECIO
Gastos Preoperativos	S/ 3,700,000.00
Licencias de Funcionamiento	S/ 1,500,000.00
Permisos Municipales	S/ 1,300,000.00
Software	S/ 1,900,000.00
Otros	S/ 330,000.00
TOTAL, DE INVERSIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 8,730,000

	2023	2024	2025	2026	2027
Amortización de intangible	S/ 1,746,000.00	S/ 1,746,000.00	S/ 1,746,000.00	S/ 1,746,000.00	S/ 1,746,000.00

TOTAL, DE IMVERSIÓN	
Activo Tangible	S/ 51,364,000.00
Activa Intangible	S/ 8,730,000.00
Total	S/ 60,094,000.00

- FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO

INVERSIÓN TOTAL		65%	35%	TOTAL
		Capital propio	Préstamo Bancario	
ACTIVOS TANGIBLES	S/ 37,856,000.00	S/ 24,606,400.00	S/ 13,249,600.00	S/37,856,000
ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 90,800	S/ 59,020.00	S/ 31,780.00	S/ 90,800.00
TOTAL	S/ 37,946,800.00	S/ 24,665,420.00	S/ 13,281,380.00	S/37,946,8000

Datos del Préstamo

PRÉSTAMO	S/ 13,281,380.00
TEA	15%
n° de años	5
RENTA	S/ 3,962,042.21

Servicio a la deuda

29.50%

Periodo	Saldo	Interés	Amortización	Renta	Depreciación	Escudo Fiscal	Escudo Tributario
2022	S/13,281,80.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2023	S/13,281,380.00	S/ 1,992,207.00	S/ 1,969,835.21	S/ 3,962,042.21	S/ 59,813,392.86	S/ 587,700.07	S/ 17,644,950.89
2024	S/11,311,544.79	S/ 1,696,731.72	S/ 2,265,310.49	S/ 3,962,042.21	S/ 59,813,392.86	S/ 500,534.86	S/ 17,644,950.89
2025	S/9,046,234.29	S/ 1,356,935.14	S/ 2,605,107.07	S/ 3,962,042.21	S/ 59,813,392.86	S/ 400,294.87	S/ 17,644,950.89
2026	S/6,441,127.23	S/ 966,169.08	S/ 2,995,873.13	S/ 3,962,042.21	S/ 59,813,392.86	S/ 285,018.88	S/ 17,644,950.89
2027	S/3,445,254.10	S/ 516,788.11	S/ 3,445,254.10	S/ 3,962,042.21	S/ 59,813,392.86	S/ 152,451.49	S/ 17,644,950.89

- **CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD DEL INVERSIONISTA (COK)**

Costo de Oportunidad = COK	
Tasa libre de riesgo	3.75%
Tasa de política monetaria	15%
Beta	1.41
$COK = TLR + (TPM - TLR) * B$	19.61%

- **CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO DE CAPITAL (CPPC)**

Costo Promedio Ponderado = WACC				
Fuente de Financiamiento	INVERSION	%INVERSION	COSTOS	WACC
Aportes Propios	S/ 24,665,420.00	65%	19.61%	12.75%
Prestamo Bancario	S/ 13,281,380.00	35%	10.58%	3.70%
TOTAL	S/ 37,946,800.00	S/ 1.00		16.45%

- **EVALUACIÓN**

		FLUJOS			
		ECONÓMICO	FINANCIERO	EVA	
VAN	DINERO EN EL TIEMPO	S/ 730,511,356.25	S/ 830,561,542.73	S/ 100,050,186.49	
TIR		138%	98%	-40%	
B/C		20.69	35.88	1519%	
IR		2069%	3588%	1519%	
PR		Años	29.9	-8.65	-38.55
		Meses	322.79	-139.86	
		Días	9443.72	-4316	

29 años	-8 años
322 meses	-140 meses
9443 días	-4316 días

- **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

ANÁLISIS DE ESCENARIOS		FCE				FCF			
Escenarios	%ventas	VAN	TIR	B/C	PR	VAN	TIR	B/C	PR
PESIMISTA	90%	S/ 620,510,220.00	127.20%	18.92	28.50	S/720,566,202.00	147.20%	35.10	-9.70
PLANIFICA	100%	S/ 730,511,356.25	138.30%	20.69	29.90	S/830,561,542.73	159.03%	35.88	-8.65
OPTIMISTA	110%	S/840,512,492.49	149.40%	22.47	2.48	S/940,556,883.47	170.87%	36.66	3.20

- **ANÁLISIS DE LA ELASTECIDAD DEL VAN**

Elasticidad VAN Económico	
Escenario Normal	S/ 730,511,356.25
Escenario Pesimista	S/ 620,510,220.00
Variación del VAN	15.06%
Elasticidad del VAN	1.51

Elasticidad VAN Financiero	
Escenario Normal	S/ 830,561,542.73
Escenario Pesimista	S/ 720,566,202.00
Variación del VAN	13.24%
Elasticidad del VAN	1.32

100%	15%	66%
100%	13%	76%

- **ANÁLISIS DE RIESGOS**

	ESCENARIO PESIMINISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	VALORES ESPERADO DEL PROYECTO
PESO	15%	75%	10%	100%
VAN Económico	S/ 620,510,220.00	S/ 730,511,356.25	S/ 840,512,492.49	S/ 725,011,299.43
TIR Económico	127.20%	138.30%	149.40%	138%
PR Económico	28.50	29.90	2.48	26.95
B/C Económico	18.92	20.69	22.47	20.61
VAN Financiero	S/ 720,566,202.00	S/ 830,561,542.73	S/ 940,556,883.47	S/ 825,061,775.70
TIR Financiero	147.20%	159.03%	170.87%	158%
PR Financiero	-9.70	-8.65	3.20	-7.63
B/C Financiero	35.10	35.88	36.66	35.84

En el primer escenario, pesimista, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendrá una ganancia de S/18.92 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendría S/35.10 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario pesimista aún es rentable y por lo tanto viable.

En el segundo escenario, normal, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguirá una ganancia de S/20.69

y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 35.88 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario normal es bastante rentable y, por lo tanto viable.

En el último escenario, optimista, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que,

por cada sol que se invierta en la empresa, se tendrá una ganancia de S/ 22.47 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se tendrá S/ 36.66 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario optimista es atractivamente rentable y por lo tanto viable.

No se concluye la viabilidad del proyecto, ya que el periodo de recupero esta en negativo, por ende, el proyecto no puede tener una viabilidad positiva, ya que si se invierte no habrá forma de recuperar.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Viabilidad estratégica

En conclusión, se deduce que si hay una viabilidad estratégica; ya que el estudio de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, Cadena de Valor y el FODA nos logran indicar que el proyecto sea viable; además de recalcar que el sector transporte hoy en día viene generando gran rentabilidad y se plantea como un sector de gran crecimiento productivo.

También, se observa que tanto para la Matriz EFI y EFE el contexto es bastante favorable; ya que las calificaciones obtenidas son de 2.53% y 2.91% respectivamente, lo que quiere decir que existe viabilidad estratégica para la empresa. Se recomienda que para este estudio la empresa pueda implementar como ventaja competitiva a la eficacia; la cual busca satisfacer la demanda.

- Viabilidad de mercado

De acuerdo con el estudio mercado realizado, se concluye que el negocio estará enfocado en las familias del nivel socioeconómico A, BC y DE ya que tienen mayor facilidad económica para acceder al producto que ofrecerá está de inversión privada, estos ubicados en todas las regiones de nuestro país constituyendo un total de 1 630.500 pasajeros. Así mismo cabe mencionar que se concluyó una demanda promedio de 4527 viajes durante todo el año ya que, aunque teniendo la posibilidad de acaparar el 100% del mercado, solo se presente cubrir el 50% de este debido a todos los factores de riesgo considerados al intentar cubrir toda la demanda insatisfecha.

- Viabilidad técnica

En conclusión, se determinó que la localización más idónea para este proyecto de inversión es en la región de Lambayeque con sede en Chiclayo a la aplicación del método de localización que obtuvo para esta zona una ponderación de 4.6, adquiriendo así un terreno ideal para la instalación de la planta productora de vidrios, que tendrá una superficie de 120000m² que comprende la extensión de espacios adecuados para la producción, entre áreas de administración, logística, almacén, entre otras, y se estima el 40% de su capacidad durante los primeros años.

Se recomienda para este apartado del estudio las capacitaciones al personal operativo sobre la higiene y el correcto control de calidad ya que con ello se mejorará las operaciones de producción y todas las actividades previas relacionadas a la producción. Finalmente se debe tener en cuenta que las instalaciones y los equipos industriales de la planta, se podrían deteriorar con el tiempo; por ello se recomienda que se cuente con programa de mantenimiento preventivo anual, para todos aquellos equipos y maquinarias industrial que ameriten mayor cuidado, esto se haría con el fin de garantizar su buen funcionamiento para el posterior año al mantenimiento.

- Viabilidad Organizacional

Se determinó que el modelo organizacional establecido para la empresa está realizado a partir de procesos, con el fin de perfeccionar su gestión y hacerla mucho más eficiente. Además, se contará con la gestión del conocimiento como parte de la ventaja competitiva, debido a que los trabajadores resultan ser una fuente destacable de retención del conocimiento y basándose en ello el terminal se enfocará también en poder formarlos profesionalmente, para así aumentar el nivel

competitivo de cada uno de los colaboradores, logrando fomentar un buen clima y satisfacción laboral.

La recomendación para el estudio organizacional es lograr la realización correcta de la gestión de conocimiento, porque a través de ello se podrá transmitir de manera más eficiente el conocimiento adquirido en la empresa, y se mejoraría la calidad de atención hacia los clientes. Por último, el terminal debe contar con un plan para la protección de salud y vida para sus colaboradores, esto con la finalidad de minimizar la exposición a los riesgos existentes dicho terminal.

- Viabilidad económica y financiera

Se concluye que el total de inversión para el proyecto de inversión privada antes mencionada, tienen un valor total de S/ 37,946,800.00, de lo cual S/ 13,281,380.00 representado por un 35% será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 15% y con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/ 3,962,042.21. Asimismo, el costo de oportunidad (COK) tienen un valor del 19.61% y el costo promedio ponderado (WACC) tiene un valor del 16.45%. De igual manera, se realizó un estado de ganancias y pérdidas de 5 años del proyecto, pudiendo observarse que existe una utilidad neta bastante positiva. Por último, se realizó una evaluación para lograr identificar la viabilidad económica y financiera del terminal; teniendo el flujo económico los siguientes valores: Valor actual neto de S/730,511,356.25, una tasa interna de retorno del 138.30%, un beneficio/costo de 29.90, un índice de rentabilidad del 20.69% y un periodo de recupero de 29 años, 322 meses y 9443.72 días; y, para el flujo financiero los valores son: Valor actual neto de S/830,561,542.73, una tasa interna de retorno del 159.03%, un beneficio/costo de 35.88, un índice de recupero de -8.65% y un periodo de recupero de -8.65 años -139.86. meses y -4316 días. Se recomienda para el estudio trabajar con una tasa que favorezca a la empresa, considerando una entidad financiera que nos proporcione el crédito deseado a una tasa menor a la considerada. De igual forma después de identificar la variación y elasticidad del VAN para el flujo económico las ventas pueden disminuir máximo hasta en un 66% y para el flujo financiero se demuestra que pueden disminuir hasta un 76% para que el proyecto pueda seguir siendo rentable.

BIBLIOGRAFÍA

La Industria. (2022) Piden mejoras en terminal Epsel que es administrado por la municipalidad de Chiclayo, y por el cual los transportistas pagan a diario. Recuperado de: <https://www.laindustriadechiclayo.pe/noticia/1575431962-desde-hace-30-anos-no-se-hacen-mejoras-en-terminal-epsel>

RPP. (2018) Aseguran que los costos en el terminal Epsel están acorde al mercado local. Recuperado de: <https://rpp.pe/peru/lambayeque/aseguran-que-los-costos-en-el-terminal-epsel-estan-acorde-al-mercado-local-noticia-1160412>

Hurtado, J. (2008) La investigación proyectiva. Recuperado de: <http://investigacionholistica.blogspot.com/2008/02/la-investigacin-proyectiva.html>

Banco Central de Reserva del Perú. (2021). NOTAS DE ESTUDIOS DEL BCRP (21). <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2021/nota-de-estudios21-2021.pdf>

Libre. (2021). Plan de Gobierno: presidente Pedro Castillo. <https://perulibre.pe/planbicentenario.pdf>

Gobierno del Perú (2020). PROTOCOLO SANITARIO DEL SECTOR VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO PARA EL INICIO GRADUAL E INCREMENTAL DE LAS ACTIVIDADES EN LA REANUDACIÓN DE ACTIVIDADES. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/694001/Anexo_RM_087-2020_Protocolo_Sanitario_Sectorial.pdf

Gobierno del Perú (2021). Gobierno fortalece el sistema de ciencia, tecnología e innovación del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/concytec/noticias/350037-gobierno-fortalece-elsistema-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-del-peru>

Pasquali, M. (2021). Los países latinoamericanos más preparados para las tecnologías de vanguardia. Statista. <https://es.statista.com/grafico/24391/preparacion-para-las-tecnologias-devanguardia-en-latinoamerica/>

Naciones Unidas. (2021). Acerca de nuestro trabajo para los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Perú. <https://peru.un.org/es/sdgs>

Marcera, P. (2019). Más del 83% de trabajadores que están en el sector transportes son informales. <https://www.ipe.org.pe/portal/mas-del-83-de-trabajadores-que-estan-en-el-sector-transportes-son-informales/#:~:text=%22M%C3%A1s%20del%2083%25%20de%20trabajadores,informales%22%20%7C%20Instituto%20Peruano%20de%20Econom%C3%ADa>

Quiroga, M. (2019). Poder de negociación de los proveedores. <https://economipedia.com/definiciones/poder-de-negociacion-de-los-proveedores.html>
<https://www.webdoxclm.com/blog/el-poder-de-negociacion-de-los-proveedores-explicacion-y-ejemplos>

Blog Ilerna (2019). Los bienes sustitutos y los bienes complementarios. <https://www.ilerna.es/blog/fp-online/bienes-sustitutivos-complementarios/#:~:text=Son%20bienes%20que%20satisfacen%20una,el%20az%C3%BAcar%20y%20la%20sacarina.>

Registro nacional de transporte MTC (2019). Terminales terrestres y estaciones de rutas de transporte. https://www.sutran.gob.pe/wp-content/uploads/2019/10/Terminales-Habilitados-al-23.10.2019_modificado2.pdf

Comisión de transporte y comunicaciones. (2018) Evaluación de la problemática de los terminales terrestres informales para identificar los vacíos legales que permiten su funcionamiento. <https://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2018/Transportes/files/24sesionordinaria/informeterminales.pdf>

El Comercio (2020). ¿Cómo son los terminales interprovinciales en otros países? <https://elcomercio.pe/lima/transporte/fiori-funcionan-terminales-interprovinciales-otros-paises-ecpm-noticia-623487-noticia/?ref=ecr>

IPE (2017). ¿Hacia dónde va la infraestructura del transporte en el Perú? <https://www.ipe.org.pe/portal/hacia-donde-va-la-infraestructura-del-transporte-en-el-peru/>

Sección Noticias (2019). Nuevas tecnologías en el transporte interprovincial para un viaje seguro. <https://seccionnoticias.net.pe/index.php/2019/02/21/nuevas-tecnologias-en-el-transporte-interprovincial-para-un-viaje-seguro/>

GOB (2022). Dirección general de asuntos ambientales. <https://www.gob.pe/8055-ministerio-de-transportes-y-comunicaciones-direccion-general-de-asuntos-ambientales>