

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



**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN  
CENTRO DE RECREACIÓN EN LA CIUDAD DE CHOTA, 2020**

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

**AUTOR**

**FLOR DE MARIA DE LA CRUZ ORDOÑEZ**

**ASESOR**

**JORGE AUGUSTO MUNDACA GUERRA**

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

**Chiclayo, 2021**

## **DEDICATORIA**

La presente investigación lo dedico a Dios y a mi familia, especialmente a mis padres por todo el apoyo incondicional que me han brindado durante los cinco años de carrera universitaria, alentándome en mis triunfos y a la vez en mis caídas, siempre brindándome toda su confianza en cada una de mis decisiones.

## **AGRADECIMIENTO**

A todas las personas que hicieron posible la realización de mi proyecto de inversión con su presencia, a mis familiares, compañero y docentes. Así mismo, a mi Asesor Jorge Augusto Mundaca Guerra, por guiarme en la elaboración del proyecto y por la paciencia durante el proceso de investigación.

## Índice

Resumen .....	8
Abstract .....	9
Capítulo I: Aspectos generales del proyecto de inversión .....	10
1.1. Formulación del problema .....	11
1.2. Metodología .....	11
1.2.1. Diseño de investigación .....	11
1.2.2. Línea de investigación .....	11
1.2.3. Objetivos .....	11
1.2.4. Justificación .....	12
1.2.5. Unidad formuladora y ejecutadora.....	12
1.2.6. Marco legal .....	12
1.2.7. Operacionalización de variables .....	14
1.2. Modelo de negocio y árbol de problemas .....	15
1.3. Análisis del entorno .....	18
1.3.1. Análisis del micro entorno .....	18
1.3.2. Cinco fuerzas competitivas de Porter del sector .....	21
1.4. Análisis del Macro entorno .....	22
1.4.1. Matriz pestel del sector .....	22
1.4.2. Mega tendencias.....	24
1.5. Viabilidad estratégica.....	26
1.5.1. Evolución de los factores internos matriz – EFI.....	28
1.5.2. Evolución de los factores externos matriz - EFE.....	29
1.6. Foda cruzado .....	30
Fortalezas .....	30
Debilidades.....	30
Capitulo II: Estudio de mercado.....	32
1.7. Identificación de mercado .....	33
2.1. Análisis de la demanda– proyección.....	35
2.2.1. Proyección de la demanda .....	35
2.3. Análisis de la oferta – proyección.....	36
2.3.1. Proyección de la oferta de centros recreativos.....	37
2.4. Viabilidad de mercado .....	38
2.5. Tamaño de mercado objetivo.....	38
2.6. Otros mercados .....	38
2.7. Cuadro OMEM .....	39
Capitulo III: Estudio técnico .....	42
3.1. Tamaño del proyecto.....	42
3.2. Costos del proyecto .....	44
3.1. Localización .....	44
3.3. Macrolocalización:.....	45
3.4. Microlocalización: .....	47
3.5. Desarrollo de las 5p de las operaciones .....	48

3.5.1.	Producto .....	48
3.5.2.	Procesos .....	52
3.5.3.	Producción .....	57
3.5.4.	Planta.....	58
3.5.5.	Personas .....	60
3.6.	Mantenimiento .....	62
3.7.	Gestión ambiental .....	63
3.8.	Mano de obra .....	63
3.9.	Viabilidad técnica .....	64
Capítulo IV:	Estudio organizacional .....	68
4.1.	Misión .....	68
4.2.	Visión.....	68
4.3.	Valores .....	68
4.4.	Modelo y estructura organizativa.....	68
4.5.	Modelo de organización por procesos .....	69
4.6.	Manual de organización y funciones .....	69
4.7.	Requerimiento del personal .....	74
4.8.	Estrategia de reclutamiento.....	79
4.9.	Estrategias para el desarrollo y dirección del capital humano y gestión del conocimiento .....	84
4.10.	Sistema de retribuciones e incentivos al trabajador .....	85
4.11.	Estrategias de administración de personal .....	85
4.12.	Viabilidad estratégica.....	86
5.	Capítulo V: Estudio económico y financiero .....	90
5.1.	Proyecciones: producción del servicio a cinco años.....	90
5.2.	Costos (directos, indirectos, fijos y variables) .....	90
5.3.	Presupuesto .....	92
5.4.	Balance inicial.....	93
5.5.	Estructura de la inversión: tangible, intangible y capital de trabajo .....	94
5.6.	Estado de ganancias y pérdidas proyectado .....	95
5.7.	Balance inicial del proyecto a un año .....	95
5.8.	Servicio de la deuda método francés .....	96
5.9.	Presentación del flujo de caja .....	97
5.10.	Viabilidad financiera.....	98
6.	Capítulo VI: Equilibrio del proyecto año por año.....	99
6.1.	Evaluación económica y financiera .....	99
6.1.1.	Tasa de descuento económica.....	99
6.2.	Evaluación económica .....	101
6.2.1.	Vane: .....	101
6.2.2.	Tire:.....	101
6.3.	Beneficio / costo económico .....	101
6.4.	Periodo de recupero de capital económico .....	101
6.5.	Índice de rentabilidad económico .....	101
6.6.	Evaluación financiera.....	102

6.6.1.	Vanf.....	102
6.6.2.	Tirf .....	102
6.6.3.	B/C Financiero .....	102
6.6.4.	Periodo de recupero de capital financiero.....	102
6.6.5.	Índice de rentabilidad financiero .....	102
6.7.	Análisis de sensibilidad.....	102
6.7.1.	Análisis de sensibilidad económica .....	102
6.7.2.	Análisis de sensibilidad financiera.....	103
6.8.	Análisis de riesgos .....	103
6.8.1.	Análisis de riesgo económica y financiero .....	103
6.9.	Viabilidad económica y financiera .....	103
	Conclusiones .....	104
	Recomendaciones.....	105
	Referencias .....	106
	Anexos.....	107

## Lista de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables .....	14
Tabla 2 Cadena de valor.....	18
Tabla 3 Foda del sector .....	26
Tabla 4 Matriz EFI .....	28
Tabla 5 Matriz EFE .....	29
Tabla 6 Foda cruzado .....	30
Tabla 7 Matriz de segmentación .....	32
Tabla 8 Cuadro de variables.....	34
Tabla 9 Demanda de la población .....	35
Tabla 10 Proyección de la demanda.....	35
Tabla 11 Proyección de la población futura.....	36
Tabla 12 Demanda proyectada .....	36
Tabla 13 Análisis de oferta.....	37
Tabla 14 Proyección de la oferta.....	37
Tabla 15 Demanda insatisfecha.....	37
Tabla 16 Costo del proyecto.....	44
Tabla 17 Factores de localización .....	45
Tabla 18 Factores de localización .....	45
Tabla 19 Factores de localización .....	46
Tabla 20 Factores de localización .....	47
Tabla 21 Factores de localización .....	47
Tabla 22 Ficha técnica de plato promedio .....	50
Tabla 23 Ficha técnica de piscinas termales .....	50
Tabla 24 Ficha técnica de bungalow .....	50
Tabla 25 Ficha técnica de cancha deportiva.....	51
Tabla 26 Ficha técnica de zoológico .....	51
Tabla 27 Responsabilidades y estructuras de información .....	61
Tabla 28 Requerimiento Administrador.....	74
Tabla 29 Requerimiento Gerente de Operaciones y Logística.....	75
Tabla 30 Requerimiento Recepcionista.....	76
Tabla 31 jefe de cocina (chefs) .....	77
Tabla 32 Meseros .....	78
Tabla 33 Producción del servicio a 5 años .....	90
Tabla 34: Datos para hallar la tasa de descuento .....	100
Tabla 35: Tasa de descuento Económico .....	100
Tabla 36: Tasa de descuento financiero .....	100

## Resumen

En la presente investigación se tiene como objetivo desarrollar un proyecto de inversión privada, que detalle los procedimientos para cumplir con la necesidad de la construcción de un centro recreativo, donde los clientes sientan confiabilidad de desarrollar sus actividades recreativas. Se pretende construir un centro recreativo que aporte al desarrollo económico, social y ambiental.

La construcción de un centro recreativo privado en la ciudad de Chota en la zona dominada Av. Todos los santos, contará con áreas verdes, canchas deportivas, pista de baile, juegos acuáticos, restauración y hospedaje donde se incluye innovación en los procesos para generar valor agregado en el servicio que se ofrece. Por ejemplo, se implementará piscinas termales tanto para niños como adultos, juegos acuáticos, toboganes, una cascada para llamar la atención de los visitantes, se ofrecerá platos típicos de la ciudad hechos en ollas de barro. Además, se organizará juegos cada fin de semana con el fin de lograr el bienestar familiar y paneles de señalización para un mejor desplazamiento de las personas al momento de ingresar al centro recreativo.

Se contará con una infraestructura moderna e innovadora y apta para su funcionamiento. Se realizó un estudio para conocer la viabilidad del proyecto de inversión, utilizando indicadores como el VAN, TIR, PRC, IR, Análisis de Sensibilidad. De acuerdo a los Indicadores empleados se demostró que el Proyecto de Inversión para la construcción de un centro recreativo en Av todos los Santos, es viable económica y financieramente, obteniéndose un VANE de S/.1754109.56 y un VANF S/ 268966.22; además las TIRs fueron 12.66% la económica y 7.12% la financiera.

**Palabras claves:** Centro recreativo, rentabilidad, innovación

### **Abstract**

The objective of this research is to develop a private investment project that details the procedures to meet the need for the construction of a recreational center, where clients feel confident in developing their recreational activities. It is intended to build a recreational center that contributes to economic, social and environmental development.

The construction of a private recreational center in the city of Chota in the area dominated by Av. Todos los santos, will have green areas, sports fields, dance floor, water games, restaurants and accommodation that include innovation in the processes to generate value added in the service offered. For example, thermal pools will be implemented for both children and adults, water games, slides, a waterfall to attract the attention of visitors, typical dishes of the city made in clay pots will be offered. In addition, games will be organized every weekend in order to achieve family well-being and signage panels for a better movement of people when entering the recreation center.

It will have a modern and innovative infrastructure suitable for its operation. A study was carried out to know the feasibility of the investment project, using indicators such as NPV, IRR, PRC, IR, Sensitivity Analysis. According to the indicators used, it was demonstrated that the Investment Project for the construction of a recreational center in Av Todos los Santos is economically and financially viable, obtaining a VANE of S / .1754109.56 and a VANF S / 268966.22; In addition, the IRRs were 12.66% economic and 7.12% financial.

**Keywords:** Recreational center, profitability, innovation

## Capítulo I: Aspectos generales del proyecto de inversión

### I. Introducción

Actualmente el ser humano realiza diversas actividades para su crecimiento personal, espiritual y familiar, una de ellas es el aspecto de recreación, cultura, deporte y descanso, la cual estás producen un efecto positivo en el desarrollo integral y psicológico de la persona. Por tanto, para que las personas puedan de desarrollar estas actividades se requiere de espacios, ambientes e infraestructuras apropiadas al alcance de toda la población; pues la recreación es para todos y en el lugar donde el hombre vive, trabaje o circule (Sandoval y Rodríguez, 2018).

Cabe señalar que a medida que crecen las ciudades, a pesar de la existencia y eficiencia de centros recreativos y de diversión, los seres humanos buscan espacios donde se relacionan más con la naturaleza, que les permita alejarse del ruido y estrés que genera el vivir diario (Sandoval y Rodríguez, 2018).

Por ello, la recreación es una actividad primordial para todo ser humano, de cualquier edad, sexo o condición social, pues esta se acoge libremente con el objeto de evitar el estrés, cansancio y llevar un estilo de vida saludable (Bastidas y Goyes, 2017); por ejemplo, la ciudad de Lima cuenta con varios centros recreativos, el cual conlleva la calidad de vida de sus habitantes.

En la ciudad de Chota, producto de que tanto el gobierno como entidades privadas existentes no promueven actividades ni establecimientos para la integración de la comunidad y su buen desenvolvimiento físico y mental, actualmente se encuentra en un estado de insatisfacción ocasionando un escaso desarrollo psicosocial, siendo los más afectados, los niños y jóvenes; además de generar poco tiempo de convivencia familiar, ocasionando una mayor exposición al peligro ya que por el momento tienden a dedicarse a jugar en las calles y campo, así como en las chacras exponiéndose al peligro de su integridad física y salud.

La insatisfacción generada por las limitadas infraestructuras de recreación hace que una parte de los pobladores viajen al departamento de Cajamarca generando esto gastos en cuanto a transporte, alimentación, pago de servicios entre otros, asimismo esto genera en ellos un estrés por el viaje, por tanto, son pocas las personas que las disfrutan, lo que es una debilidad en la vida de una persona, ya que, debido a esa carencia, pueden aparecer factores de riesgo que afectan la salud física y mental (Montero y Monge, 2019).

En ese sentido, el presente proyecto de inversión pretende ofrecer una alternativa de solución a la problemática que se presenta en este campo a través de la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, el cual se enfocará en la innovación constante por mantener a la población chotana satisfecha por la contribución en la mejora de su desarrollo físico, mental asegurando el bienestar para la familia, niños, jóvenes y adultos mejorando su calidad de vida.

## **1.1. Formulación del problema**

Ante la situación se ha formulado la siguiente pregunta ¿Será viable el proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota?

## **1.2. Metodología**

### **1.2.1. Diseño de investigación**

El presente Proyecto de Inversión privada para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, corresponde al tipo de investigación proyectiva de acuerdo a la investigación holística, porque desarrolla una propuesta técnica y económica que soluciona una necesidad de un grupo social determinado, mediante la optimización de los recursos disponibles como: humanos, materiales y tecnológicos en un horizonte de tiempo determinado (Morales, 1996)

El proyecto de inversión privada por ser una investigación proyectiva desarrolla fases metodológicas tales como: exploratoria, porque se trabajaron con hechos que se dieron en la realidad; es decir en base a registros o información secundaria (Arias, 2012); descriptiva, porque refiere la situación real del proyecto justificando e identificando las necesidades de cambio para lo cual plantea objetivos (Arias, 2012); comparativa, porque se contrasta con otros proyectos de inversión y teorías; analítica, porque examina las teorías sobre el problema a investigar y los procesos causales de la viabilidad del mercado, tamaño, localización e ingeniería, organización e inversión; predictivas (Collier, 1993).

### **1.2.2. Línea de investigación**

Gestión empresarial para la innovación

### **1.2.3. Objetivos**

#### **Objetivo general**

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para construcción de un centro recreativo en la ciudad de chota

#### **Objetivos específicos**

Determinar el modelo del negocio

Determinar la viabilidad estratégica

Determinar la viabilidad de mercado

Determinar la viabilidad técnica operacional

Determinar la viabilidad organizacional

Determinar la viabilidad económica financiera

#### **1.2.4. Justificación**

El presente proyecto de inversión busca la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, donde los pobladores van a llevar consigo experiencias inolvidables y mejorar su calidad de vida, además de aportar en su desarrollo físico mental y cultural de los pobladores.

Para satisfacer a la población este centro recreativo contara con un espacio para desarrollar actividades recreativas, brindando varios lugares de diversión como la práctica de deporte, el descanso, esparcimiento, alojamiento, alimentación, la diversión y el entretenimiento que ayude una convivencia sana y a unir más a las familias.

El propósito es ofrecer un servicio cien por ciento de calidad e innovador, a familias que estén interesadas en mejorar su calidad de vida, estudiantes, empresas e instituciones y público en general que requiera de esta prestación. Es indudable que el descanso, la actividad física y deportiva están excepcionalmente dotados de múltiples beneficios físicos, mentales y psicológicos. La práctica de la recreación y del deporte ayuda al desarrollo físico, armónico e integral de los seres humanos, motivo por el que todo tipo de actividades de esta índole merecen ser apoyadas, y requieren de un gran esfuerzo.

Esta actividad es muy importante ya que abarca a que toda la familia asista a un lugar donde puedan disfrutar de la práctica de diversos deportes, juegos recreativos y además proporcionarles de un lugar ideal para poder pasar días de descanso placenteros.

#### **1.2.5. Unidad formuladora y ejecutadora**

Se queda a cargo del alumno: Flor de María De la Cruz Ordoñez del IX ciclo de la escuela de administración de empresas de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

#### **Unidad ejecutadora**

La unidad ejecutadora según el Registro de escrituras Públicas de Constitución de Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, será denominada: “Centro recreativo AquaAzul chotana”

#### **1.2.6. Marco legal**

En el proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, se tomó en cuenta leyes y reglamentos que están orientados al presente proyecto de inversión con la finalidad de asegurar el bienestar y salud de los clientes.

Al tratarse de una idea innovadora y sobre todo de un ambiente para el bienestar familiar debe estar protegido por Ley N° 27867. Este centro tendrá variedad de juegos recreativos con el fin de promover la diversión, el cual debe estar protegido por la Ley N° 28036, es la Ley de Promoción y Desarrollo del Deporte, que establece los principios generales y el marco jurídico que regula el rol del Estado y

participación de entidades privadas, en actividad deportiva y recreativa fomentando la práctica masiva del deporte y recreación en virtud a la política establecida para tal efecto.

Por otro lado, este centro contara con bungalows donde debe estar protegida por el Decreto Supremo N° 12-94-MITINCI, que aprueba el Reglamento de Establecimientos de Hospedaje con el fin de proteger los derechos de los usuarios de estos servicios. Asimismo, señala que cuando se trate de resolver las quejas, reclamos o controversias relacionadas con las condiciones y la calidad de los servicios prestados por los establecimientos, los huéspedes deben recurrir a la comisión de protección al consumidor del INDECOPI.

Asimismo, este centro contara con un restaurante el cual debe estar protegida por el Decreto Supremo N° 025-2004-MINCETUR donde se aprobó el Reglamento de Restaurantes, el mismo que contiene disposiciones para la categorización, calificación, operación y supervisión del funcionamiento de los mismos; así como las funciones de los órganos competentes en dicha materia.

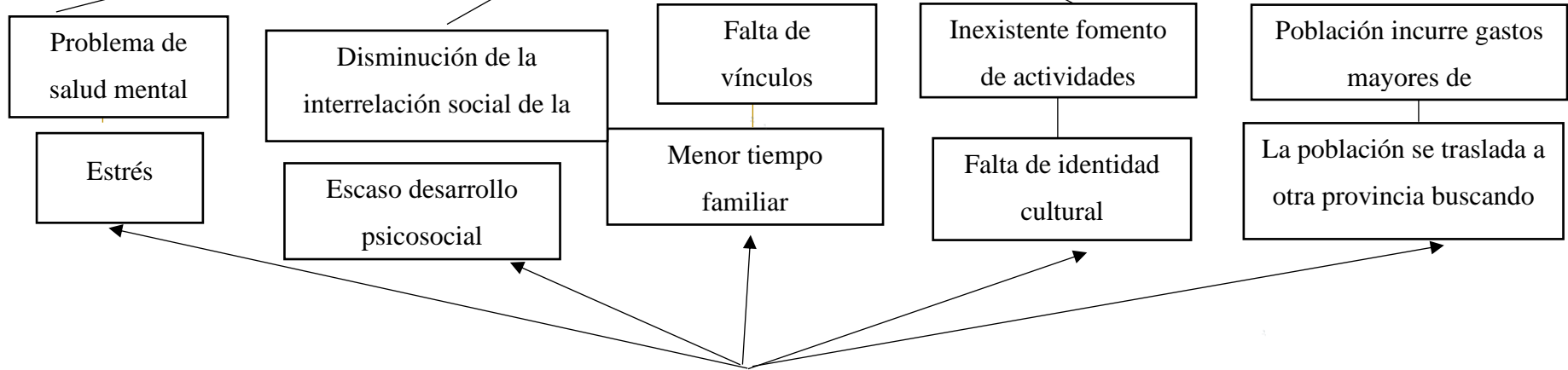
### 1.2.7. Operacionalización de variables

Tabla 1 Operacionalización de variables

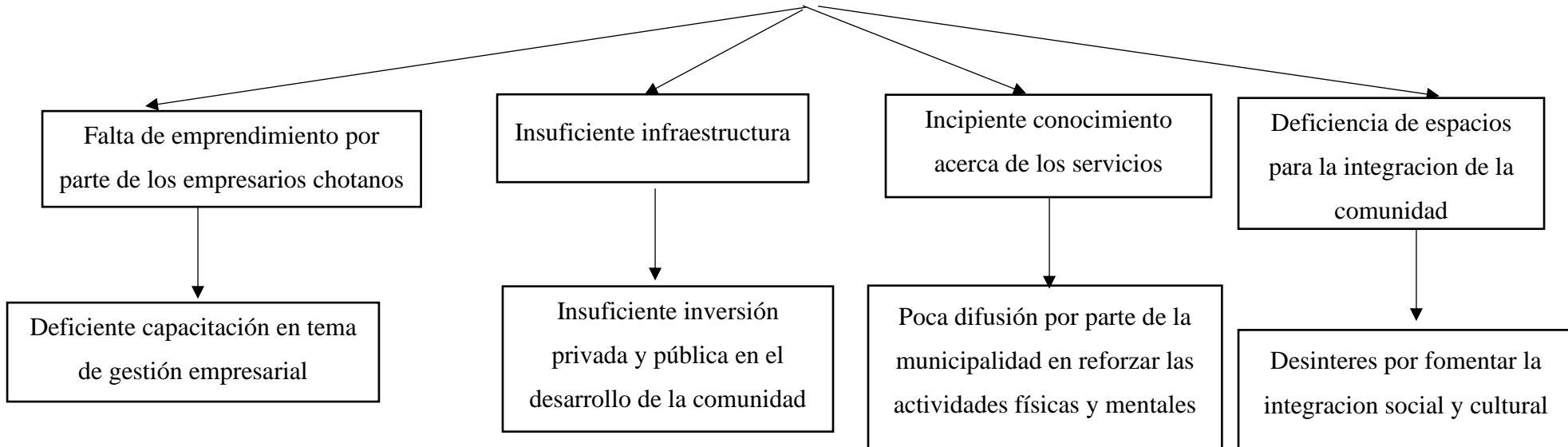
Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
<b>Viabilidad</b>	Se refiere a los estudios técnicos económicos que se desarrollan para evaluar la pertinencia de ejecutar un proyecto determinado.	<b>Mercado</b>	- Nivel Socio Económico
			- Estilos de Vida del servicio
			- Demanda del servicio
			- Oferta del servicio
			- Ingresos
			- Población Objetivo
			- Tasa de crecimiento poblacional
			- Factor de consumo
			- Tasa de crecimiento del sector
		<b>Técnica</b>	- Factores cualitativos de la localización
			- Factores cuantitativos de la localización
			- Participación del mercado
			- Cantidad de productos a cubrir
			- Tipo de empresa
			- Instrumentos de organización
		<b>Económica – Financiera</b>	- VANE – VANF
			- TIRE - TIRF
			- b/c E – b/c F
			- COK
			- WACC
			- PRCE – PRCF
- IRE - IRG			
- Precio del servicio			
















obstaculización para el desarrollo físico, mental, cultural y de conocimiento para la población Chotana.



**1.2. Modelo de negocio y árbol de problemas**



**Insatisfacción de la población en el desarrollo físico, mental, recreacional y cultural en la ciudad de Chota**



<b>Alianzas clave</b> <span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 2px 5px;">8</span>	<b>Actividades clave</b> <span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 2px 5px;">7</span>	<b>Propuesta de valor</b> <span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 2px 5px;">2</span>	<b>Relación con clientes</b> <span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 2px 5px;">4</span>	<b>Segmentos de mercado</b> <span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 2px 5px;">1</span>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bancos</li> <li>- Proveedores de equipos</li> <li>- Empresas privadas</li> <li>- Colegios</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creatividad, innovación y calidad de servicio</li> <li>- Negociación con los proveedores</li> <li>- Publicidad</li> <li>- Diseño de las estrategias de comercialización del servicio</li> </ul>	 <p>-El centro ofrecerá un servicio de calidad e innovador que permitirá el bienestar para la familia, niños, jóvenes y adultos mejorando su calidad de vida, compartiendo experiencias inolvidables y creando nuevas amistades.</p> <p>-Ofrecer una atención personalizada dándole prioridad al cliente. Además de incitarles confiabilidad y seguridad.</p>  <p style="text-align: right;">recreativo</p>  	 <p>Información permanente y ágil por medio de las redes sociales y radio (Santa Mónica) sobre los servicios que espera brindar este centro recreativo.</p> 	 <p>Personas de 5 a 70 años y familias que estén interesadas en generar para ellos bienestar y experiencias enriquecedoras que fortalezcan su desarrollo físico, mental, cultural y de conocimiento.</p>  
	<p style="text-align: center;"><b>Recursos clave</b></p> <div style="text-align: center;"><span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 5px 10px;">6</span></div>		<p style="text-align: center;"><b>Canales</b></p> <div style="text-align: center;"><span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 5px 10px;">3</span></div>	
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Infraestructura buena y eficiente</li> <li>- Capacitación al personal</li> <li>- Materiales e insumos de calidad para el centro recreativo</li> </ul>		 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redes sociales (Facebook e Instagram)</li> <li>- Página web  </li> <li>- Medios publicitarios como: radio Santa Mónica (es la radio más escuchada por toda la población chotana)</li> </ul>	

<p style="text-align: center;"><b>Estructuras de costes</b></p> <p style="text-align: center;">9</p>	<p style="text-align: center;"><b>Estructuras de ingresos</b></p> <p style="text-align: center;">5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos administrativos.</li> <li>- Inversión en infraestructura</li> <li>- Pago a proveedores.</li> <li>- Servicios básicos</li> <li>- Costos por mantenimiento.</li> <li>- Pago al personal en planilla</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingresos por el pago de los padres de los diversos servicios, lo cual se aceptará por medio de tarjeta de crédito o débito, en efectivo y banca móvil.</li> <li>- Ingresos por el pago de los jóvenes de los diversos servicios en efectivo o banca móvil</li> </ul> 

### 1.3. Análisis del entorno

#### 1.3.1. Análisis del micro entorno

Tabla 2 Cadena de valor

<b>Infraestructura de la empresa</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limitada planificación empresarial</li> <li>- El sector actual no cuenta con financiamiento provenientes de entidades bancarias</li> <li>- Carencia en la planeación en sus diferentes etapas (estratégica, táctica y operativa).</li> <li>- La empresa del sector recreativo no realiza un planeamiento estratégico, lo cual ha provocado que no establezcan una misión y visión que les permita el planteamiento de objetivos y metas a largo plazo.</li> <li>- La empresa no ha ejecutado la búsqueda de posibles inversores para la expansión del negocio</li> </ul>
<b>Gestión de recursos humanos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El reclutamiento del personal en el sector se viene dando en los diferentes medios de comunicación como en su página oficial de Facebook y en computrabajo.</li> <li>- Capacitación al personal.</li> <li>- No realizan correctamente el proceso del reclutamiento y selección del personal, ya que muchas personas ingresan a laborar por simples recomendaciones o por ser familiares directos de los propietarios.</li> <li>- El sector recreacional no respeta las 8 horas de trabajo establecida en el régimen laboral</li> <li>- No hay incentivos por productividad</li> </ul>
<b>Desarrollo de tecnología</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El único centro de recreación del sector tiene una piscina donde tiene un diseño de orilla de roca y unos pequeños reflectores leds que cambian de colores constantemente, el cual le hace más atractivo, cuenta con áreas verdes con plantas de la región, un salón para eventos (cumpleaños, matrimonios) y un restaurante donde ofrecen todos los platos típicos de la comunidad chotana en que son preparados en ollas de barro representativos de la población, por tanto, el sector tiene limitada tecnología e innovación.</li> </ul>

<b>Compras</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El sector no ha desarrollado una cadena de suministro, por lo que no tienen control de los inventarios ni las existencias de manera segura.</li> <li>- No cuenta con un sistema computarizado que permita registrar las entradas y salidas de productos (insumos para el restaurante) .</li> </ul>				
<p><b>Logística interna</b></p> <p>No hay una recepción de los productos, por tanto, no verifican las cantidades y calidad de los productos que estén en buen estado.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Operaciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inadecuado mantenimiento en las instalaciones del sector (piscinas y áreas verdes)</li> <li>- No se aprecia un servicio innovador, puesto que no se han integrado otros tipos de actividades recreativas como (toboganes, cachas deportivas)</li> <li>- No hay un control de calidad.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Logística externa</b></p> <p>En el sector no hay una logística externa debido a que el servicio se brinda dentro del establecimiento.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Marketing y ventas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El mercado del sector son todos los pobladores de chota de 5 a 70 años.</li> <li>- La comunicación con los clientes es por medio de Facebook y llamadas telefónicas.</li> <li>- El sector no ha implementado el uso de marketing digital</li> <li>- No hay publicidad sobre el servicio que ofrecen.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Servicios post venta</b></p> <p>La empresa del sector a través de su página oficial de Facebook lee los comentarios que sus clientes opinan acerca del servicio que le brindo el cual esto ayuda a la empresa a saber si sus clientes lograron la experiencia que buscaban.</p>

## **Las actividades primarias**

### **✚ Logística interna**

El centro recreativo del sector no tiene desarrollado, dentro de sus actividades un registro de sus pedidos para hacer la compra de sus insumos, puesto que conforme son recibidos van siendo pasados dentro del establecimiento sin verificar las cantidades y sobre todo la calidad de los productos que van a utilizar para la realización de los platos típicos que ofrecen dentro de este.

### **✚ Operaciones**

El sector dentro de sus operaciones para brindarle un servicio al cliente mantiene un inadecuado mantenimiento a las instalaciones como es la piscina y las áreas verdes pues a estas las llegan a limpiar solo una vez por semana, además no llegan a brindar un servicio innovador esto debido a que no han integrado otros tipos de actividades lo cual lleva a no tener un control de calidad para el servicio que brindan.

### **✚ Logística externa**

Como se mencionó anteriormente este centro no ha integrado otros tipos de actividades recreativas, por tanto, no prestan un servicio completo al cliente, lo cual hace que su participación en el sector sea muy limitada.

### **✚ Marketing y ventas**

En el sector la comunicación con los clientes se da de manera telefónica o por su página oficial de Facebook, sin embargo, no realiza ninguna publicidad para divulgar ofertas o precios acerca del servicio que brindan, por tanto, el sector no ha implementado el uso de marketing digital. Cabe mencionar que en varias ocasiones ofrecen un regalo adicional por ingresar y consumir hasta una cierta cantidad, pues esto hace alguna preferencia por parte del cliente.

### **✚ Servicio post venta**

Aquí la empresa del sector responde rápidamente los mensajes y llamadas de sus clientes.

## **Actividades de apoyo**

### **✚ Infraestructura de la empresa**

En el sector existe limitada planificación empresarial debido a que la empresa del sector recreativo conoce muy poco acerca del proceso de evaluación de los objetivos donde debe escribir los planes de acciones acorde a las estrategias para poder alcanzar los objetivos planteados, además esto ha provocado que no establezcan una misión y visión para el planeamiento de metas a largo plazo. El empresario del sector no cuenta con financiamiento provenientes de entidades bancarias que permita el crecimiento de la empresa, además no ha ejecutado la búsqueda de posibles inversores para la expansión del negocio.

### **Gestión de recursos humanos**

En lo que respecta a la contratación del personal se da en los diferentes medios de comunicación, la cual es su página oficial de Facebook y en la publicación de computrabajo, sin embargo, para la contratación a los trabajadores es muy escasa ya que selección se da de acuerdo a una simple recomendación o por ser familiares del propietario, al contratar a un trabajador pasa a una simple capacitación donde se les explica las labores que tienen que hacer. Cabe mencionar que entre los empleados hay una buena relación con sus compañeros de trabajo.

### **Desarrollo tecnológico**

El centro recreativo actual, es una empresa que carece del uso de tecnología e innovación. Esto ha traído como consecuencia que sus servicios se vuelvan insuficientes en algunos aspectos como brindar un servicio de calidad.

Es importante mencionar que la ausencia de aparatos de entretenimiento ha traído como consecuencia que los consumidores se encuentren insatisfechos por el servicio que vienen recibiendo.

### **Compras**

En este caso del centro recreativo del sector no ha desarrollado una cadena de suministros, por lo que no tienen control de los inventarios ni las existencias de manera segura, además de no contar con un sistema computarizado que permita registrar las entradas y salidas de productos (insumos para el restaurante). Es importante mencionar que para la preparación de los platos típicos que ofrece este centro, los productos son comprados en el mismo mercado de Chota, ya que esta ciudad es un productor agrícola que tiene los siguientes productos como: alverja, papa, yuca, camote entre otros productos que requiera este centro.

## **1.3.2. Cinco fuerzas competitivas de Porter del sector**

### **Poder de negociación de los clientes**

Los clientes del sector son toda la población de los distritos de Chota, que están interesados en su servicio y que estén dispuestos a pagar lo que el sector cobra por su servicio. Su poder de negociación de los clientes en el sector es bajo, debido a que en la ciudad de Chota solo existe un solo centro recreativo, además suele ofrecer precios accesibles, dado que la población se limita en sus gastos.

### **Poder de negociación de los proveedores.**

El poder de negociación con los proveedores en el sector es bajo, ya que tanto nacional como internacionalmente, tienen a disposición proveedores que ofrecen materias primas que este centro recreativo requiera. Como no existe monopolio optan por uno u otro proveedor que ofrezcan un precio accesible, por ende, dada la cantidad de proveedores que existe tienen una amplia libertad de elección.

### **Amenaza de nuevos competidores entrantes**

En el sector existe la posibilidad de ingresos de nuevos competidores, debido a que solo cuenta con un solo centro recreativo que no es suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes, además esto depende de las barreras de entrada, el cual es media, ya que va a depender de la capacidad de inversión de los empresarios.

### **Amenaza de nuevos productos sustitutos.**

Actualmente la ciudad de Chota solo cuenta con un solo centro recreativo, sin embargo, una parte de la población viaja a la ciudad de Cajamarca para poder gozar de experiencias inolvidables, esta ciudad ofrece servicios recreativos tales como: juegos infantiles, piscinas grandes con toboganes, áreas verdes y canchas deportivas los cuales pueden ser considerados como sustitutos.

### **Rivalidad entre los competidores:**

Este sector se caracteriza por no tener una competencia directa, ya que las empresas se encuentran en distintos lugares la más cercana se encuentra en la ciudad de Cajamarca.

## **1.4. Análisis del Macro entorno**

### **1.4.1. Matriz pestel del sector**


#### **Políticos**

En el actual decreto promovido por el Consejo Nacional de Salud Mental – CONASAME Ley N° 30947 de Salud Mental, el cual es el marco legal para el acceso a servicios a favor del bienestar de la persona, la familia y la comunidad, y fija los mecanismos para su implementación en todo el territorio nacional. Motivan todos los actos que tengan relación directa con la ejecución de acciones deportivas y de esparcimiento para la promoción del autocuidado y el desarrollo humano para alcanzar el bienestar individual y colectivo. Se concluye que esta ley favorece notablemente al servicio que ofrece el sector para la diversión de los pobladores de la ciudad Chota.

#### **Económicos**

Según el BID, el Perú tiene un crecimiento del PBI de 5% anual (BID, 2019). El PBI del departamento de Cajamarca ha estado creciendo desde el año 2013.

Chota es una de las provincias del departamento de Cajamarca, el cual es una de las regiones con profusa diversidad cultural y biológica en el Perú; desde hace dos décadas viene aportando al estado peruano un significativo importe financiero que ha ayudado a estabilizar la economía del país.

 <b>GOBIERNO REGIONAL DE CAJAMARCA</b> GERENCIA REGIONAL DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO Y ACONDICIONAMIENTO TERRITORIAL 	
<b>SUB GERENCIA DE ACONDICIONAMIENTO TERRITORIAL</b>	
<b>Proyecto: ORDENAMIENTO TERRITORIAL DE LA REGIÓN CAJAMARCA</b> <b>ZONIFICACIÓN ECONÓMICA Y ECOLÓGICA</b>	
<b>MAPA :</b> <b>IDH - INGRESO FAMILIAR PERCAPITA A NIVEL DISTRITAL</b>	
<b>Fuente:</b> Equipo para el Desarrollo Humano, Perú 2008 - PNUD Límites Elaborados por el INEI con Fines Censales, Año 2002	<b>Proyección y Datum:</b> Sistema de Coordenadas Proyectadas: UTM Datum Horizontal: WGS 1984 Zona o Huso Horario: 17 Sur
<b>Actualizado por:</b> Soc. Lic. Jorge Fidel Orrillo Zevallos Especialista en Ciencias Sociales del Equipo ZEE - OT Econ. Libeth Jovanna Sánchez Urteaga Economista del Equipo ZEE - OT	<b>Procesado por:</b> Mirtón Enrique Crisólogo Rodríguez Especialista en SIG y Teledetección del Equipo ZEE - OT
<b>Fecha:</b> Cajamarca, Octubre del 2010	<b>Escala Numérica:</b> 1:250,000
<b>Nro - 38_7</b>	

Chota	Lajas	199.5
Chota	Paccha	180.7
Chota	Llama	227.9
Chota	Conchan	209.8
Chota	Cochabamba	206.9
Chota	Chalamarca	206.3
Chota	Chota	213.6
Chota	Pion	187.7
Chota	Miracosta	208.1
Chota	Chimban	191.1
Chota	Choropampa	193.8
Chota	Querocoto	214.4
Chota	Anguia	209.5
Chota	Tacabamba	207.6
Chota	Huambos	219
Chota	San Juan de Licupis	210.3
Chota	Tocmoche	232.7
Chota	Chiguirip	203.2
Chota	Chadin	179.8
Contumaza	Yonan	262.4
Contumaza	Tantarica	232.1
Contumaza	Cupisnique	227.8
Contumaza	Santa Cruz de Toledo	231.8

Lo que podemos observar del cuadro anterior, es que el ingreso familiar per cápita ha aumentado a través del tiempo y es que esto se debe a las actividades económicas que se desarrollan en la provincia.

Cabe mencionar que el sector recreativo está dirigido a todos los integrantes de las familias de la ciudad de Chota, sin embargo, según el indicador: Población económicamente activa asegura que el servicio recreativo en el sector es considerada alta con el 6%.

#### **Socio – cultural**

Según el último censo realizado en el 2017 por INEI, muestra que la población de Chota asciende de 47,279 habitantes. El sector de centro recreativo de la ciudad de Chota se promueve a través de su servicio las tradiciones y costumbres que los chotanos quieren manifestar a todo aquello que visite su centro. Esto se representan en 50% del turismo anual.

#### **Tecnológicos**

El aspecto tecnológico estudia los cambios que afectan al sector como la posible existencia de nuevos servicios recreativos o la aparición de servicios sustitutos. Desde hace tiempo atrás el centro recreativo del sector no ha estado innovando, el cual significa que no aprovecha al máximo la evolución tecnológica.

### **Ecológicos**

El gobierno peruano por medio de SENASA se encarga de supervisar y controlar los insumos que se utilizan para llevar a cabo los platillos que se ofrecen en el centro recreativo. También los encargados de la Municipalidad provincial de Chota se encargan de supervisar las funciones y la infraestructura de las instalaciones. Esto contribuye a la seguridad ambiental y poblacional.

### **Legales**

En el ámbito legal el sector cumple con las licencias requeridas para el funcionamiento operativo del servicio que brinda este centro recreativo, entre ellas licencia de funcionamiento, certificado de defensa civil y certificado sanitario.

## **1.4.2. Mega tendencias**

### **Internet**

Internet ha revolucionado muchos ámbitos y especialmente el de las comunicaciones de una manera radical hasta el punto de llegar a convertirse en un medio global de comunicación en todos los niveles y en todas las organizaciones. Así mismo la innovación tecnológica está cambiando el paradigma de las industrias, así como la forma en que los seres humanos llevan a cabo sus vidas.

Cabe mencionar que el internet juega un papel muy importante en el sector recreativo ya que esto ayuda a que las empresas del rubro puedan innovar, además cada oportunidad perdida que aprovecha estratégicamente un competidor se convierte prácticamente en un error a largo plazo para aquellas empresas que no innovan (Iparraguirre, 2018).

### **Cambio climático**

El cambio climático es un fenómeno complejo, que abarca todos los ámbitos de la vida en el planeta y que requiere necesariamente un cambio en los valores de referencia y en los comportamientos sociales, así mismo la necesidad de soluciones sostenibles es acuciante. En un momento en el que los consumidores y las empresas están concienciándose más y modificando sus hábitos, asistimos al surgimiento de oportunidades para los inversores que tratan de invertir de forma responsable sin mermar las rentabilidades.

El Perú se verá afectado por la menor disponibilidad de agua en la costa. La recreación se distribuye básicamente entre dos espacios: origen y destino; y la mayoría de las veces, su elección se da deliberadamente buscando lo opuesto a lo cotidiano, aunque es en realidad una oposición relativa. Es en ese intento por mudar de espacio que las personas salen al mundo en cantidades extremas afectando al planeta. El clima, en tanto, no solo afecta al escenario que ha de recibir a las personas que buscan recrearse afecta directamente a la satisfacción.

Por otro lado, el cambio climático es una realidad que se da aquí y ahora y no hay forma de detenerlo, aunque sí de regular y de mitigar sus efectos; el mundo y el Perú en particular, han de adaptarse a este y buscar las opciones de prevención más apropiadas en vista que el clima y el ambiente en general posibilitan o no la vida de los seres humanos y puedan reanalizar sus actividades recreativas.

### **Envejecimiento demográfico**

En el año 1950, había alrededor de 205 millones de personas mayores de 60 años, quienes representaban el 8% de la población mundial. En la actualidad, este grupo etario supera los 868 millones de personas representando el 12% de la población mundial, al año 2030, se proyecta que represente el 16% de la población mundial (1.3mil millones de personas); mientras que, al año 2050 ésta se elevaría hasta 34%; es decir, 3 mil millones de personas (Barrios y León, 2019).

De acuerdo al Censo de 2017, el 11.7% de la población peruana es adulta mayor, es decir, más de tres millones seiscientos mil peruanas y peruanos superan los 60 años de edad, lo que implica que son las personas que más necesitan recrearse y vivir experiencias inolvidables entre ello, pasar más tiempo familiar, además es necesario potenciar espacios culturales donde los adultos mayores puedan satisfacer sus intereses (Barrios y León, 2019).

### 1.5. Viabilidad estratégica

Tabla 3 Foda del sector

Fortalezas	Debilidades
El flujo de información es rápido por medio de las redes sociales y llamadas telefónicas.	Limitada planificación empresarial
Capacitación constante al personal	No existe financiamiento proveniente de entidades bancarias que permita el crecimiento y expansión del negocio.
Buen trato al cliente	No existe un planeamiento estratégico a largo plazo
Buena relación con el personal	Limitada tecnología e innovación
	No existe un registro de pedidos para realizar las compras
	No existe una recepción de los productos
	Inadecuado mantenimiento en las instalaciones
	No se aprecia un servicio innovador
	No hay control de calidad
	Limitados juegos de recreación
	No existe una cadena de suministro por lo que no llevan un control de los inventarios y de las existencias
	Limitada participación en el sector de centro recreativo
	El sector no ha implementado el uso de marketing digital
	Falta de promoción sobre el servicio que brindan

<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Poder de negociación de los clientes es bajo	Posibilidad de ingresos de nuevos competidores
El poder de negociación de los proveedores es bajo	Barreras de entrada al sector es media
El sector se caracteriza por no tener una competencia directa	Amenaza de servicios sustitutos
CONASAME ley que favorece notablemente al servicio que ofrece el sector.	El sector no aprovecha al máximo la evolución tecnológica.
El sector promueve su servicio a través de las tradiciones y costumbres	Cuestiones climatológicas o de temporada que causan desinterés en el servicio recreativo.
En el ámbito legal el sector cumple con las licencias requeridas para el funcionamiento operativo del servicio	
Avances tecnológicos	

### 1.5.1. Evolución de los factores internos matriz – EFI

Tabla 4 Matriz EFI

<b>Fortalezas</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total ponderado</b>
El flujo de información es rápido por medio de las redes sociales y llamadas telefónicas	<b>0.10</b>	<b>4</b>	<b>0.4</b>
Capacitación constante al personal	<b>0.15</b>	<b>4</b>	<b>0.6</b>
Buen trato al cliente	<b>0.10</b>	<b>4</b>	<b>0.24</b>
Buena relación con el personal	<b>0.10</b>	<b>4</b>	<b>0.4</b>
<b>Debilidades</b>			
Limitada planificación empresarial y planeamiento estratégico a largo plazo	<b>0.08</b>	<b>1</b>	<b>0.08</b>
No existe financiamiento proveniente de entidades bancarias que permita el crecimiento y expansión del negocio.	<b>0.08</b>	<b>2</b>	<b>0.16</b>
Limitada tecnología e innovación por tanto no se aprecia un servicio innovador.	<b>0.08</b>	<b>2</b>	<b>0.16</b>
No existe un registro de pedidos para realizar las compras	<b>0.07</b>	<b>1</b>	<b>0.07</b>
Inadecuado mantenimiento en las instalaciones	<b>0.05</b>	<b>2</b>	<b>0.10</b>
No hay control de calidad	<b>0.02</b>	<b>2</b>	<b>0.04</b>
Limitados juegos de recreación	<b>0.04</b>	<b>2</b>	<b>0.08</b>
No existe una cadena de suministro por lo que no llevan un control de los inventarios y de las existencias	<b>0.05</b>	<b>2</b>	<b>0.10</b>
Limitada participación en el sector de centro recreativo	<b>0.06</b>	<b>2</b>	<b>0.12</b>
Falta de promoción sobre el servicio que brindan	<b>0.02</b>	<b>2</b>	<b>0.04</b>
<b>Valor ponderado</b>	<b>1</b>		<b>2.59</b>

**Interpretación:** El resultado de 2.59 se interpreta que el proyecto de inversión para la construcción del centro recreativo en la ciudad de Chota es viable, ya que esto permitirá poner en marcha estrategias para combatir las debilidades y poder lograr el máximo beneficio a las fortalezas que brinda el sector.

### 1.5.2. Evolución de los factores externos matriz - EFE

Tabla 5 Matriz EFE

<b>Oportunidades</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total, ponderado</b>
Poder de negociación de los clientes es bajo	<b>0.13</b>	<b>4</b>	<b>0.52</b>
El poder de negociación de los proveedores es bajo	<b>0.10</b>	<b>3</b>	<b>0.3</b>
CONASAME ley que favorece notablemente al servicio que ofrece el sector.	<b>0.15</b>	<b>3</b>	<b>0.45</b>
El sector promueve su servicio a través de las tradiciones y costumbres	<b>0.11</b>	<b>3</b>	<b>0.44</b>
En el ámbito legal el sector cumple con las licencias requeridas para el funcionamiento operativo del servicio	<b>0.14</b>	<b>4</b>	<b>0.56</b>
Avances tecnológicos	<b>0.15</b>	<b>4</b>	<b>0.6</b>
<b>Amenaza</b>			
Posibilidad de ingresos de nuevos competidores	<b>0.07</b>	<b>1</b>	<b>0.07</b>
Barreras de entrada al sector es media	<b>0.05</b>	<b>1</b>	<b>0.05</b>
Amenaza de servicios sustitutos	<b>0.08</b>	<b>2</b>	<b>0.16</b>
El sector no aprovecha al máximo la evolución tecnológica	<b>0.06</b>	<b>2</b>	<b>0.12</b>
Cuestiones climatológicas o de temporada que causan desinterés en el servicio recreativo	<b>0.06</b>	<b>2</b>	<b>0.12</b>
<b>Valor ponderado</b>	<b>1</b>		<b>3.39</b>

**Interpretación:** el resultado de 3.39 indica que los factores externos son favorables para la actividad que está realizando el sector. Por tanto, se puede decir que el proyecto de inversión para la creación de un centro recreativo privado es viable y competitivo, el cual se aprovechara las oportunidades que existe en el mercado para cubrir las necesidades, además teniendo identificadas las amenazas se podrá disminuir para que no reflejen un impacto negativo en el proyecto.

Tabla 6 Foda cruzado

<p><b>1.6. Foda cruzado</b></p>	<p><b>Fortalezas</b></p> <p><b>F1</b> El flujo de información es rápido por medio de las redes sociales y llamadas telefónicas.  <b>F2</b> Capacitación constante al personal  <b>F3</b> Buen trato al cliente  <b>F4</b> Buena relación con el personal</p>	<p><b>Debilidades</b></p> <p><b>D1</b> Limitada planificación empresarial y planeamiento estratégico a largo plazo  <b>D2</b> No existe financiamiento proveniente de entidades bancarias que permita el crecimiento y expansión del negocio.  <b>D3</b> Limitada tecnología e innovación por tanto no se aprecia un servicio innovador.  <b>D4</b> No existe un registro de pedidos para realizar las compras  <b>D5</b> Inadecuado mantenimiento en las instalaciones  <b>D6</b> No hay control de calidad  <b>D7</b> Limitados juegos de recreación  <b>D8</b> No existe una cadena de suministro por lo que no llevan un control de los inventarios y de las existencias  <b>D9</b> Limitada participación en el sector de centro recreativo  <b>D10</b> Falta de promoción sobre el servicio que brinda</p>
<p><b>Oportunidades</b></p> <p><b>P1</b> Poder de negociación de los clientes es bajo  <b>P2</b> El poder de negociación de los proveedores es bajo  <b>P3</b> El sector se caracteriza por no tener una competencia directa  <b>P4</b> CONASAME ley que favorece notablemente al servicio que ofrece el sector.  <b>P5</b> El sector promueve su servicio a través de las tradiciones y costumbres  <b>P6</b> En el ámbito legal el sector cumple con las licencias requeridas para el funcionamiento operativo del servicio</p>	<p><b>ESTRATEGIAS (FO)</b></p> <p><b>FO1</b> Implementar los avances tecnológicos para fortalecer la comunicación con sus clientes.  <b>FO2</b> Aprovechar que no existe una competencia directa para brindar un mejor servicio al cliente y así asegurar su fidelidad.  <b>FO3</b> Capacitar constantemente al personal para que brinden un servicio de calidad con respeto y orientado a que el cliente siempre regrese a la empresa.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS (DO)</b></p> <p><b>DO 1</b> Realizar una planificación empresarial para el cumplimiento de sus objetivos a largo plazo  <b>DO 2</b> Liderar nuevas formas de campañas publicitarias para promocionar el servicio  <b>DO3</b> Establecer juegos recreativos para el desarrollo físico y mental de la población  <b>DO4</b> Aprovechar los avances tecnológicos para una mejor infraestructura de ambientación más familiar.</p>

<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p> <p><b>A1</b> Posibilidad de ingresos de nuevos competidores  <b>A2</b> Barreras de entrada al sector es media  <b>A3</b> Amenaza de servicios sustitutos  <b>A4</b> El sector no aprovecha al máximo la evolución tecnológica.  <b>A5</b> Cuestiones climatológicas o de temporada que causan desinterés en el servicio recreativo.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS (FA)</b></p> <p><b>FA1</b> Crear un plan de contingencia ante casos de accidentes o futuras emergencias  <b>FA2</b> Establecer alianzas estratégicas con los mejores proveedores para garantizar no solo la calidad de los productos, sino también el precio, debido a que se comprara en cantidad.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS (DA)</b></p> <p><b>DA1</b> Ejecutar un estudio profundo de las nuevas tendencias del mercado competitivo  <b>DA2</b> Diseñar un plan estratégico basado en las necesidades de nuestros clientes y todas las personas que interactúan en la empresa.</p>
--	---	---

## Capítulo II: Estudio de mercado

### Matriz de segmentación

Tabla 7 Matriz de segmentación

<p><b>Nombre del proyecto:</b> Proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota.</p> <p><b>Propuesta de valor del modelo de negocio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El centro recreativo ofrecerá un servicio de calidad e innovación que permitirá el bienestar para la familia, niños, jóvenes y adultos mejorando su calidad de vida, compartiendo experiencias inolvidables y creando nuevas amistades.</li> <li>• Ofrecer una atención personalizada dándole prioridad al cliente. Además de incitarles confiabilidad y seguridad.</li> </ul> <p><b>Segmento según el modelo de negocio:</b> Personas de 5 a 70 años y familias que estén interesadas en generar para ellos bienestar y experiencias enriquecedoras que fortalezcan su desarrollo físico, mental, cultural y de conocimiento.</p>
--

Bases para segmentar			
Nivel Económico	Socio	Ubicación / Segmentación Geográfica	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada

Descriptorios		
Toda la población chotana (todos los niveles socioeconómicos)	Provincia de Chota	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Momento y bienestar familiar</li> <li>- Atención personalizada</li> <li>- Recreación asegurada</li> </ul>

### **1.7. Identificación de mercado**

El servicio de entretenimiento por medio de un centro de recreación para personas de 5 a 70 años de edad, consiste en ofrecer al cliente una diversidad de actividades recreativas que involucre la unión familiar, además de ayudar en su desarrollo físico mental y cultura.

**Cuadro de variables**

Tabla 8 Cuadro de variables

	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
<b>Mercado consumidor</b>	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de compra</li> <li>• Frecuencia de compra</li> <li>• Cantidad de compra</li> <li>• Motivo de compra</li> <li>• Costumbres</li> <li>• Formas de pago</li> </ul>
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estilo de vida</li> <li>• Gustos y preferencia</li> </ul>
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación</li> <li>• Percepción</li> <li>• Actitudes</li> </ul>
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupos de preferencia</li> <li>• Familia</li> </ul>
	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Edad y sexo</li> <li>• Estado civil</li> <li>• Ubicación</li> <li>• Clase socioeconómica</li> <li>• Nivel de ingreso</li> <li>• Capacidad de pago de los clientes y consumidores</li> </ul>
<b>Mercado competidor</b>	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad</li> <li>• Marca</li> <li>• Entretenimiento</li> </ul>
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación precio – calidad</li> </ul>
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Percepción de la ubicación de la competencia</li> </ul>
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promociones especiales de venta y publicidad que realizan las tiendas</li> </ul>

## 2.1. Análisis de la demanda– proyección

### Información secundaria

Este proyecto se realizó con ayuda de información secundaria, la cual fue extraída del INEI. Para el análisis de la muestra se tomó en cuenta el censo del 2017 realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de los cuales la ciudad de Chota consta de 166, 519 pobladores.

Entonces:

- Tamaño de la población: 166,519
- Nivel de confianza 95%
- Margen de error: 5%
- Intervalo de confianza 5
- N= 383

**Precisar Tamaño de Muestra**

Nivel de Confianza:  95%  99%

Intervalo de Confianza:

Población:

Tamaño de Muestra preciso:

Tabla 9 Demanda de la población

Años	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Chota</b>	163860	165 773	164 714	164 599	166 519	167190	167 864

Fuente: INEI – Elaboración propia

### 2.2.1. Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se utilizó el método de extrapolación exponencial y como primer paso se calculó la tasa de crecimiento teniendo en cuenta la población extraídos de INEI, desde el año 2013 hasta el año 2017.

#### Población proyectada

Tabla 10 Proyección de la demanda

Año	Población	Tasa de crecimiento
2013	163860	
2014	165773	0.99
2015	164714	1.0
2016	164599	1.000698668
2017	166519	0.988469784

Formula	POBLACIÓN 2017/POBLACIÓN 2013 ^ (1/(Año2017 - Año2013)) - 1
Tc	0.00403236
Tc%	0.4%

Se obtuvo como resultado 0.00403236 el cual es equivalente a un 0.4% del crecimiento de la población.

Asimismo, como segundo paso está el cálculo la proyección de la población para años posteriores al 2020, se tomó como referencia el último año de dato que es el 2017:

*Tabla 11 Proyección de la población futura*

<b>Proyección de Población futura</b>	
<b>Año</b>	<b>Población proyectada de Chota</b>
2018	167190
2019	167864
2020	168541
2021	169221
2022	169903
2023	170588
2024	171276
2025	172967

*Fuente: Elaboración propia*

Finalmente, para obtener la demanda proyectada se ha obtenido como dato que la zonificación comercial para un centro recreativo es de 2500 a 6000 habitantes lo que permite calcular la demanda proyectada de centros recreativos.

<b>Año</b>	<b>Factor de consumo</b>	<b>Población Proyectada</b>	<b>Demanda proyectada</b>
2018	6000	167190	279
2019	6000	167864	280
2020	6000	168541	281
2021	6000	169221	282
2022	6000	169903	283
2023	6000	170588	284
2024	6000	171276	285
2025	6000	172967	288

*Tabla 12 Demanda proyectada*

*Elaboración propia*

### **2.3. Análisis de la oferta – proyección**

Para el análisis de la oferta se tomó en cuenta el censo nacional de centros recreativos en el 2018 realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), donde se encontró la siguiente información:

Número de centros creativos en Cajamarca – Chota

Tabla 13 Análisis de oferta

AÑOS	CENTROS RECREATIVOS
2005	10
2010	15
2018	22
Nota: INEI encuesta nacional de centros recreativos	

Con esta información se proyecta la oferta de centros recreativos en Chota:

Tabla 14 Proyección de la oferta

### 2.3.1. Proyección de la oferta de centros recreativos

AÑO	Número de centros recreativos proyectados
2019	64
2020	70
2021	76
2022	82
2023	88
2024	94
2025	100

Tabla 15 Demanda insatisfecha

#### DEMANDA DE MERCADO – TAMAÑO

Población de Chota Año: 2019: 167864 Segmento de personas de personas de 5 a 70 años
--

**Total, de población segmento: 142,042 = 84.62%**

Grupo de edad	Población
5- 9	17,264
10-14	17,406
15-19	15130
20-24	12,225
25-29	13,973
30-34	12,355
35-39	12,032
40-44	10,577
45-49	8,780
50-54	7,068
55-59	6,156
60-64	5,151
65-70	3,925
<b>Total</b>	<b>142,042</b>

## 2.4. Viabilidad de mercado

Después de haber obtenido la demanda y oferta proyectada, se puede indicar que existe viabilidad de mercado, ya que hay una brecha de demanda insatisfecha como muestra el cuadro anterior, por tanto, esta demanda insatisfecha cubrirá al proyecto de inversión para la construcción del centro recreativo en la ciudad de Chota.

## 2.5. Tamaño de mercado objetivo

De esta brecha de demanda insatisfecha se atenderá a toda la población chotana de 5 a 70 el cual es 142,042 siendo un 84.62%, por tanto, se cuenta con los recursos necesarios para la construcción de este centro privado, asimismo esto significa la cantidad del mercado objetivo puesto que el tamaño del mercado objetivo condiciona al proyecto de inversión.

## 2.6. Otros mercados

### Mercado de proveedores

Los proveedores son una parte fundamental en el desarrollo de un centro recreativo ya que suministran al Centro Recreativo Aquazul Chotana de aquello que ésta requiera ya sea materiales, materia prima, recursos y talentos humanos, entre otros, siendo un soporte en el desarrollo de sus tareas y actividades diarias. Cabe resaltar que no hay problemas con los proveedores ya que existen varios proveedores que este centro puede elegir de acuerdo a los costes y sobre todo la calidad que estos ofrecen.

### Mercado de distribuidores

Está formado por aquellas empresas intermediarias que entregan los productos/servicios de los productores a los consumidores. Por tanto, este centro recreativo no requiere de empresas intermediarias ya que el servicio que esta brindará será dentro del establecimiento.

### Mercado externo

El mercado externo corresponde a las exportaciones e importaciones, así como al ingreso y salida de dinero del exterior. Por lo tanto, este centro no requiere de mercado externo porque brindara un servicio de entretenimiento dentro del establecimiento.

## 2.7. Cuadro OMEM

<b>PROBLEMA CENTRAL</b>					
Insatisfacción de la población en el desarrollo recreativo para el desenvolvimiento físico, mental y cultural en la ciudad de chota					
<b>PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>El centro recreativo ofrecerá un servicio de calidad e innovación que permitirá el bienestar para la familia, niños, jóvenes y adultos mejorando su calidad de vida, compartiendo experiencias inolvidables y creando nuevas amistades.</li> <li>Ofrecer una atención personalizada dándole prioridad al cliente. Además de incitarles confiabilidad y seguridad.</li> </ul>					
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>					
Proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota					
<p><b>Estrategia competitiva:</b> Establecer un plan que permita al personal trabajar unido a una cultura de innovación y cambio, que será nuestra fuente de diferenciación de la competencia que deje huella en la mente de nuestros clientes.</p> <p><b>Ventaja competitiva:</b> Ofrecer una variedad de actividades y servicios en el rango de los deportes y actividades recreativas que no se ofrecen en otro lugar de la ciudad Chotana; pretender ser una empresa pionera en la implementación de este tipo de recreación.</p>	<b>PLAN MK</b>	<b>OBJETIVO TACTICO</b>	<b>META U OBJETIVO OPERATIVO</b>	<b>ESTRATEGIA MKT(4 PS)</b>	<b>MEDICION CUMPLIMIENTO DE LA META: Indicadores de Control/Medición</b>
	<b>Corto plazo</b>	Posicionar al centro recreativo como un destino atractivo, con servicios de calidad e innovador, infraestructura adecuada y segura para la unión familiar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dar a conocer nuestros servicios en el mercado local, iniciando con las actividades recreativas que involucre la unión familiar y así poder ser reconocidos dentro de un año, por lo menos por un 50% de nuestros clientes como un centro que brinda los mejores servicios para el desarrollo físico mental y cultural de los pobladores chotanos.</li> <li>Llegar a un promedio de 1800 visitantes al año.</li> </ul>	<p><b>Producto</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con servicios que sean atractivos para nuestro público objetivo y de esta manera ir contribuyendo a la mejora de su calidad de vida.</li> </ul> <p><b>Precio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Negociar con los proveedores que venden los insumos para el restaurante de este centro un menor costo. ya que se comprará en cantidades.</li> </ul> <p><b>Plaza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Llegar a un acuerdo con las agencias minoristas (combis o colectivos) de la ciudad de chota para que distribuyan por medio de trípticos el servicio que brinda este centro.</li> </ul>	<p><b>servicio</b></p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo del servicio</p> <p>x</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad de servicio</p> <p>x</p> <p>Eficiencia de la calidad del servicio</p> <p>Productividad monofactorial del servicio</p> <p>(Medición Diaria de ingreso de los consumidores al establecimiento)</p> <p>Productividad multifactorial del servicio</p> <p>(Medición no mayor a 30 días)</p>

	<p><b>Mediano plazo</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captar el 50% de nuestro mercado objetivo.</li> <li>• Ser percibidos por el público objetivo como una empresa confiable y con una imagen de alto status hasta el tercer año por un 50% de nuestro público objetivo</li> </ul>	<p><b>Promoción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Crear una página web que transmita confiabilidad</li> <li>➤ Redes sociales como: Facebook e Instagram.</li> </ul> <p><b>Producto</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar diversificación en la gama de servicios (diferentes planes recreativos)</li> </ul> <p><b>Precio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar los precios de la competencia y a partir de ellos se establece un precio competitivo que permita penetrar rápidamente el mercado y ganar porcentaje de participación en este.</li> </ul> <p><b>Plaza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar alianzas con diferentes cadenas de detallistas como son Kioscos, Tiendas de los diferentes barrios, para poder promocionar el servicio que brinda el centro recreativo en sus establecimientos</li> </ul> <p><b>Promoción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Medios publicitarios como: radio Santa Mónica (es la radio más escuchada por toda la población chotana)</li> </ul>	<p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo del servicio X</p> <p>Eficiencia en el uso de la Capacidad del servicio X</p> <p>Eficiencia de la Calidad del servicio (Medición Diaria)</p> <p><b>Productividad monofactorial</b></p> <p>(Medición del ingreso de los visitantes al establecimiento diaria)</p> <p><b>Productividad multifactorial</b></p> <p>(Medición no mayor a 30 días)</p>
--	---------------------------------	--	--	---	---

	<p><b>Largo plazo</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar en un 40% las ventas de los servicios ofrecidos en el centro recreativo.</li> </ul>	<p><b>Producto</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollo de eventos culturales donde se ofrezcan danzas tradicionales de la ciudad de Chota, festival gastronómico y afines.</li> </ul> <p><b>Precio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reducción de costos en los servicios de diferenciación o costo de entrada o comidas.</li> </ul> <p><b>Plaza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tercerizar el servicio de transporte para facilitar el acceso al centro recreativo.</li> </ul> <p><b>Promoción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lanzar promociones y publicidad para días especiales para incrementar las vistas.</li> </ul>	<p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo del servicio X</p> <p>Eficiencia en el uso de la Capacidad del servicio X</p> <p>Eficiencia de la Calidad del servicio (Medición Diaria)</p> <p><b>Productividad monofactorial</b> (Medición Diaria)</p> <p><b>Productividad multifactorial</b> (Medición no mayor a 30 días)</p>
--	---------------------------	--	--	---	--

## Capítulo III: Estudio técnico

### 3.1. Tamaño del proyecto

#### **Tamaño - mercado**

El mercado al cual va a dirigirse el proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, está representado por la población de la provincia de Chota el cual es 142,042 personas siendo un 84.62%, donde se tiene previsto el ingreso, en promedio, de 400 personas por día, enfocándose principalmente en aquellas personas que están dispuestas a mejorar su desarrollo físico mental y cultural, debido a los diferentes servicios que este ofrecerá como piscinas termales, juegos familiares para que de esta manera pueda involucrar el bienestar familiar, canchas deportivas, áreas verdes, restaurant entre otros.

#### **Tamaño – Tecnología**

Para poner en marcha el proyecto mencionado anteriormente, tendremos un local que contara con una infraestructura moderna e innovadora y apta para su funcionamiento. Para esto, al ingresar al centro habrá un pequeño lago y dentro de este se encontrará una imagen representativa de un agricultor con sus yuntas, el cual da a conocer el trabajo tradicional de la zona. Alrededor de dicho lago se podrá observar unos arbustos frondosos.

Después los visitantes observaran un puente, el cual les dirigirá a un largo y bello camino estrecho, este tendrá una arquitectura totalmente diferente ya que ellos caminarán sobre una base de vidrio, al finalizar dicho camino podrán visualizar las áreas verdes con un invernadero donde se muestran diversas especies de flores y plantas de todos los tipos de colores y aromas esto hará que los visitantes experimenten diferentes sensaciones, como este proyecto estará ubicado en la sierra podrán escuchar el sonido de la cascada, el viento y oler flores de la vegetación y al mismo tiempo podrán hacer uso de las canchas deportivas donde podrán realizar distintas actividades físicas en medio de la naturaleza que rodea el lugar .

También se implementará dos piscinas termales grandes para niños y adultos, donde contara con juegos acuáticos; la piscina de niños tendrá una pequeña isla artificial en el centro, la cual incluye cascadas y chorros de aguas a presión, toboganes, resbaladeras entre otros que estén aptos para la recreación, respecto a la piscina de adultos tendrá cascadas y chorros de aguas a presión, luces sumergidas y superficiales, asimismo incluirá toboganes en forma de espiral y de diferentes pendientes y en cada piscina habrá casetas de vigilancia.

Cabe mencionar que este centro tendrá un restaurante que brinde los platos de la zona, estos platos serán hechos en una olla de barro que le dará otro sabor a la comida peruana. Luego habrá un pequeño zoológico con diferentes animales donde cada visitante podrá encontrar alimento para ellos, asimismo

se encontrará un cartel indicando la hora en la que la pueden alimentarse, además de haber un espacio para fotografiarse con cada uno de ellos.

Finalmente, las costumbres de la región y las condiciones ambientales, invitan a acondicionar ambientes que gocen de un alto aspecto y resguardo ambiental, en donde se deberá de prever de la mayor cantidad de áreas verdes posibles, con la finalidad de ofrecer una edificación acogedora y que pueda ofrecer confort a los comensales. Además de ello, es pertinente indicar que el servicio ofrecido deberá de ser de alta calidad, en donde los detalles y el buen servicio, deberán de ser garantizados en todo momento, con el objetivo de alcanzar un nivel de satisfacción del cliente, elevado.

#### **Tamaño – disponibilidad de mercado**

Los materiales necesarios para llevar a cabo este proyecto serán todos los productos que cumplan con las características de un centro recreativo de calidad e innovador: piscinas termales, toboganes, juegos acuáticos, isla artificial, resbaladeras entre otros que pueda ayudar a su desarrollo físico mental y cultural de la población Chotana. Para el restaurante se cocinarán los platos típicos de la ciudad en ollas de barro el cual los productos serán comprados en el mismo mercado de Chota.

#### **Tamaño - financiamiento**

El presente proyecto de inversión se realizará mediante dos fuentes de financiamiento, externo e interno. El 50% del total de la inversión será financiado a través de una entidad financiera se decidió acudir al BCP, esta entidad financiera cobra una tasa de interés anual del 12 anual.

El 50% del total de la inversión, es capital bajo aporte propio.

#### **Tamaño – costo unitario**

“Centro recreativo AguaZul chotanita” S.R.L es un proyecto de inversión que está enfocado en brindar recreación a los pobladores chotanos para su desarrollo físico mental y cultural y sobre todo al bienestar familiar. De acuerdo al estudio de mercado, el “Centro recreativo AguaZul chotanita” S.R.L está dirigido a toda la población de 5-70 años siendo un total de 142,042 visitantes del 84.62%.

### 🚦 Selección del tamaño

POBLACIÓN DE CHOTA INEI  
 Año: 2019: 164, 714  
 Segmento de personas de personas de 5 a 70 años

**Total, de población segmento: 142,042 = 84.62%**

Grupo de edad	Población
5- 9	17,264
10-14	17,406
15-19	15130
20-24	12,225
25-29	13,973
30-34	12,355
35-39	12,032
40-44	10,577
45-49	8,780
50-54	7,068
55-59	6,156
60-64	5,151
65-70	3,925
<b>Total</b>	<b>142,042</b>

El Centro recreativo AguaZul chotanita ha seleccionado un tamaño de 142,042 al año de acuerdo a una investigación de mercado de fuentes secundarias (INEI) donde comprende una participación del 84.62%, donde se tiene previsto el ingreso, en promedio, de 400 personas por día, ya que solo se ha considerado a la población de la ciudad de Chotata de 5-70 años. Además, el mercado en el que se está introduciendo es novedoso con tendencia a crecer cada año en el departamento de Cajamarca.

### 3.2. Costos del proyecto

Tabla 16  
*Costo del proyecto*

Tipo de inversión	Costo
Inversión de activos tangibles	S/ 4 856 080.00
Inversión de activos intangibles	S/ 3949.80
Inversión de exigibles	S/ 584 800.00
	<b>S/ 5 444 829.80</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.1. Localización

Para poder definir la ubicación del centro de recreación, se han empleado los siguientes factores de ponderación, con la finalidad de escoger el mejor lugar posible:

Tabla 17  
Factores de localización

FACTORES	GRADO DE IMPORTANCIA	INDICADORES
Factores Cuantitativos (soles)	40%	Costo de Transporte
		Costo de lote (m2)
Factores Cualitativos (puntos)	60%	Seguridad de la zona
		Cercanía a clientes
		Cercanía a proveedores
		Servicio de energía eléctrica
		Servicio de agua, energía y otros suministros
		Permisos Municipales
		Facilidad de acceso
		Competencia
Tamaño del local		

Fuente: Elaboración propia

Estos factores fueron empleados tanto para la micro localización, como para la macro localización.

### 3.3. Macrolocalización:

Para poder realizar el proceso de ponderaciones, se han tomado como referencia a tres distritos de la provincia de Chota, siendo los siguientes: Chota, Bambamarca y Lajas.

Tabla 18  
Factores de localización

ESTADO	ESCALA
Pésimo	0
Mediocre	5
Regular	10
Bueno	15
Muy Bueno	20

Fuente: Elaboración propia

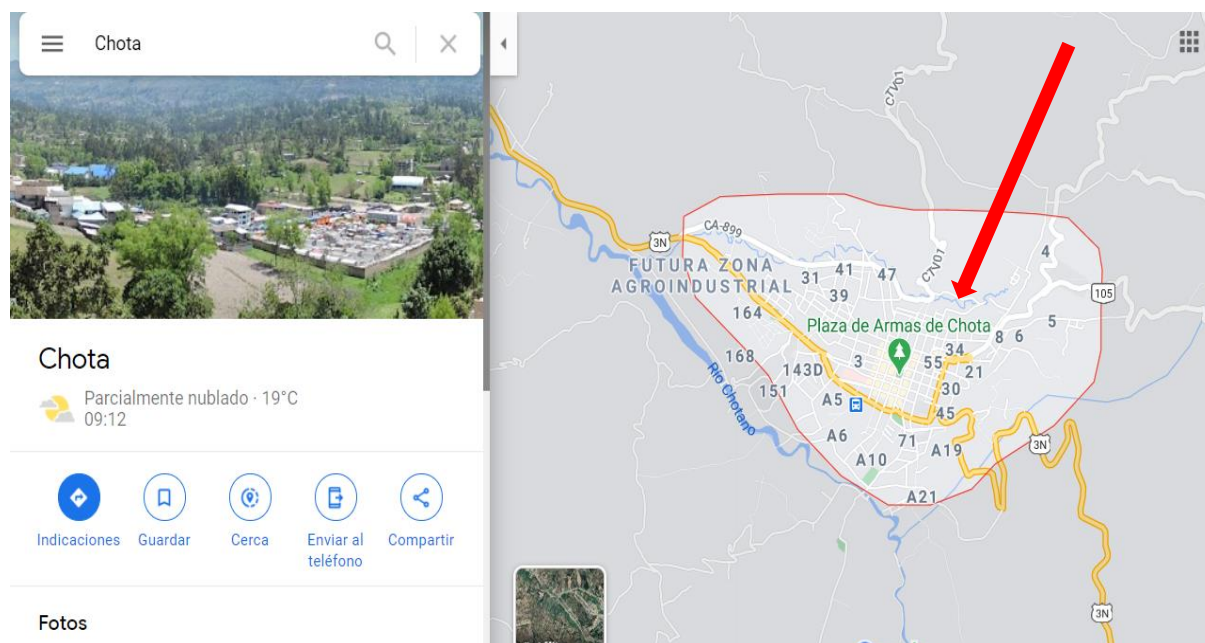
Posterior a tal determinación, se ha procedido a completar la tabla posterior, con la finalidad de seleccionar a la localidad más pertinente, en cuanto a la ubicación del centro de recreación, correspondiendo a los siguientes valores.

Tabla 19  
Factores de localización

Factores de localización	Ponderación	Distrito chota		Distrito de Bambamarca		Distrito de Lajas	
		E.V.	P.	E.V.	P.	E.V.	P.
Costo de Transporte	0.20	20	0.40	10	0.20	15	0.30
Costo de lote (m2)	0.20	10	0.20	15	0.30	20	0.40
Seguridad de la zona	0.0667	20	0.40	20	0.40	20	0.40
Cercanía a clientes	0.0667	20	0.40	10	0.20	15	0.30
Cercanía a proveedores	0.0667	20	0.40	10	0.20	15	0.30
Servicio de energía eléctrica	0.0667	20	0.40	10	0.20	10	0.20
Servicio de agua, energía y otros suministros	0.0667	20	0.40	10	0.20	10	0.20
Permisos Municipales	0.0667	20	0.40	20	0.40	20	0.40
Facilidad de acceso	0.0667	20	0.40	10	0.20	10	0.20
Competencia	0.0667	20	0.40	10	0.20	10	0.20
Tamaño del local	0.0667	20	0.40	20	0.40	20	0.40
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>4.20</b>		<b>2.90</b>		<b>3.30</b>

Fuente: Elaboración propia

Se ha procedido a seleccionar al distrito de Chota, como zona en donde se ubicará el centro de recreación.



### 3.4.Microlocalización:

Para poder realizar el proceso de ponderaciones, se han tomado como referencia a zonas de Chota, siendo las siguientes: Av. La Agricultura, Av. Todos Los Santos y 27 de noviembre.

Tabla 20 Factores de localización

Estado	Escala
Pésimo	0
Mediocre	5
Regular	10
Bueno	15
Muy Bueno	20

Fuente: Elaboración propia

Posterior a tal determinación, se ha procedido a completar la tabla posterior, con la finalidad de seleccionar a la localidad más pertinente, en cuanto a la ubicación del centro de recreación, correspondiendo a los siguientes valores:

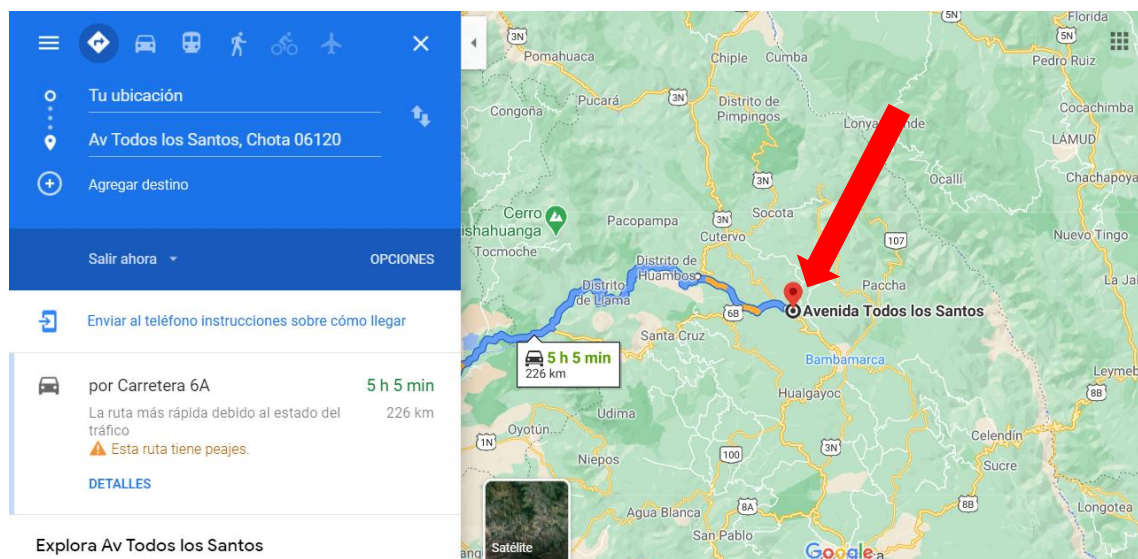
Tabla 21

Factores de localización

Factores de localización	Ponderación	Av. La Agricultura		Av. Todos los Santos		27 de noviembre	
		E.V.	P.	E.V.	P.	E.V.	P.
Costo de Transporte	0.20	3	0.6	5	0.6	3	0.6
Costo de lote (m2)	0.20	5	1	5	1	5	1
Seguridad de la zona	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
Cercanía a clientes	0.0667	3	0.20	5	0.3335	3	0.20
Cercanía a proveedores	0.0667	3	0.20	5	0.3335	3	0.20
Servicio de energía eléctrica	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
Servicio de agua, energía y otros suministros	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
Permisos Municipales	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
Facilidad de acceso	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
Competencia	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
Tamaño del local	0.0667	5	0.3335	5	0.3335	5	0.3335
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>4.345</b>		<b>4.6015</b>		<b>4.345</b>

Fuente: Elaboración propia

La micro localización la dirección es en la Av. Todos Los Santos de la ciudad de Chota.



### ✚ Método para decidir la localización

Se utilizó el método multicriterio de comparación de localizaciones y de acuerdo con los resultados obtenidos en la matriz de ponderación, estaremos construyendo en la ciudad de Chota y se sustentan básicamente en la excelente ubicación para el desempeño de nuestras actividades como, la vista de las áreas verdes y además que hay una cascada para que los visitantes puedan disfrutar, ya que se encuentra estratégicamente. En cuanto a la micro localización la dirección es en la Av. Todos Los Santos de la ciudad de Chota.

## 3.5.Desarrollo de las 5p de las operaciones

### 3.5.1. Producto

#### ✚ Producto benefactor.

El presente proyecto se encargará del ofrecimiento del servicio de recreación, el cual se caracterizará por ser de calidad, con la finalidad de mejorar el desenvolvimiento físico, mental y cultural, con el que cuenten los turistas o visitantes que decidan adquirir los servicios impartidos. De esta forma, es que las actividades que se desarrollen en el establecimiento, serán lo más profesionales posibles, demostrando calidad en el servicio, experiencia brindando lo ofrecido y una mejora en la calidad de vida de los comensales, respecto a la recreación que estos esperan recibir, dentro de sus expectativas.

#### ✚ Características psicosociales.

Se ha podido evidenciar que tanto los jóvenes como los niños que habitan en la localidad evaluada, cuentan con escaso desenvolvimiento psicosocial, conllevando a que estos pasen un escaso tiempo con sus padres, halla una reducida convivencia familiar, en donde las familias carecen de espacios para poder compartir juntos. Además, la exposición al peligro y el peligro latente que puede existir en las calles, en donde el escaso control policial y los índices delictivos, pueden conllevar a la ocurrencia de desgracia en cualquier momento, generan que no haya espacios públicos para poder desenvolverse de forma

eficiente. Esto mismo, perjudica la integridad física y mental de los menores de edad y adolescentes; así como, personas de demás edad cronológica. En base a ello, es que se ha intentado desarrollar un espacio controlado, en donde no sólo se guarde la seguridad, sino que se ofrezca una calidad de servicio tal y espacios acordes a sus necesidades, con la finalidad de que puedan desarrollar las actividades en familia, mejorando de esta forma, la relación social interfamiliar y extra familiar.

#### **Diseño QDF.**

Dentro del diseño QDF se pueden considerar que se seguirá el siguiente progreso de actividades: verificación de la calidad de los servicios ofrecidos, se realizará una evaluación de los servicios que ofrece la competencia. En base a ello, se procederá a desarrollar nuevos servicios, en el ámbito de la recreación y elementos asociados. El análisis de información será retroalimentado en las reuniones de confraternidad, con la finalidad de mejorar la calidad de servicio del establecimiento, demostrando de esta forma, la comunicación transversal y longitudinal ente los colaboradores. Es de esta forma, en la que las decisiones tomadas en dicha reunión de confraternidad, corresponderá a tomarse decisiones, en cuanto a diseño e implementación, por parte del área de gerencia

### **Ficha técnica de servicio**

Tabla 22

#### *Ficha técnica de plato promedio*

<b>Ficha Técnica</b>	
Nombre	Platos servidos a la carta
Descripción	Los platos deberán de ser presentados en un plato color blanco, de forma redondeada. Este será servido acompañado de una guarnición de canchita serrana, contando con tres cubiertos (cuchillo, tenedor y cuchara grande redondeada), y un vaso de vidrio tamaño mediano.
Tiempo de servicio	15 minutos aproximado del servicio

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23

#### *Ficha técnica de piscinas termales*

<b>Ficha Técnica</b>	
Nombre	Piscinas termales
Descripción	Las piscinas deberán de contar con condiciones de salubridad mínimas, las cuales gozarán de el contenido de cloro, expuesto por el MINSA. Además, cabe señalar que el servicio de piscinas, deberá de pasar revisión técnica, cada fin de mes y la limpieza deberá de ser realizada de forma diaria.
Tiempo de servicio	30 minutos aproximado del servicio

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24

#### *Ficha técnica de bungalow*

<b>Ficha Técnica</b>	
Nombre	Bungalow
Descripción	Los cuartos deberán de ser limpiados cada mañana y/o cuando un ingreso deje la habitación o ingrese a la misma. Se deberá de realizar limpieza en los corredores y zonas aledañas en los tres tiempos del día. Así mismo, cae señalar que el servicio de recepción deberá de estar atendiendo las 24 horas, con servicio de internet, agua, luz y desagüe, atendiendo de forma ininterrumpida.
Tiempo de servicio	Dependiendo del contrato

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25  
*Ficha técnica de cancha deportiva*

<b>Ficha Técnica</b>	
Nombre	Cancha deportiva
Descripción	Las canchas deportivas deberán de ser limpiadas de residuos sólidos, cada mañana, antes de iniciar el servicio de alquiler de canchas.
Tiempo de servicio	1 hora aproximada del servicio

Fuente: Elaboración propia

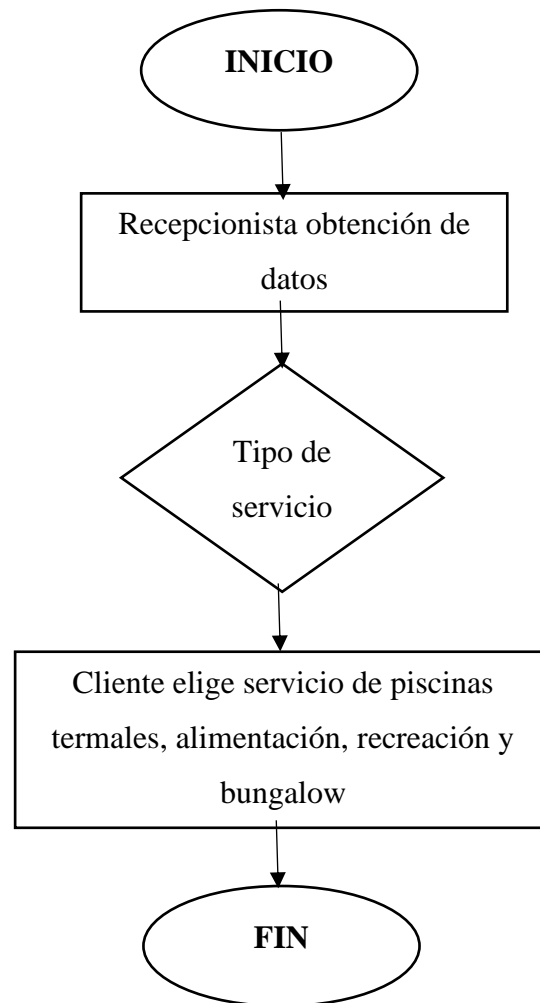
Tabla 26  
*Ficha técnica de zoológico*

<b>Ficha Técnica</b>	
Nombre	Zoológico
Descripción	El servicio de zoológico deberá de contar con el servicio de limpieza todo el tiempo de periodo activo, en donde la recepción deberá de estar disponible durante este periodo, con la finalidad de que se pueda ofrecer una adecuada atención al cliente. No se contará con servicio de guiado.
Tiempo de servicio	30 minutos aproximadamente del servicio

Fuente: Elaboración propia

### 3.5.2. Procesos

*Figura 1* Diagrama de flujo de producción de servicios



**Figura 2 Diagrama de flujo por procesos: Piscinas termales**

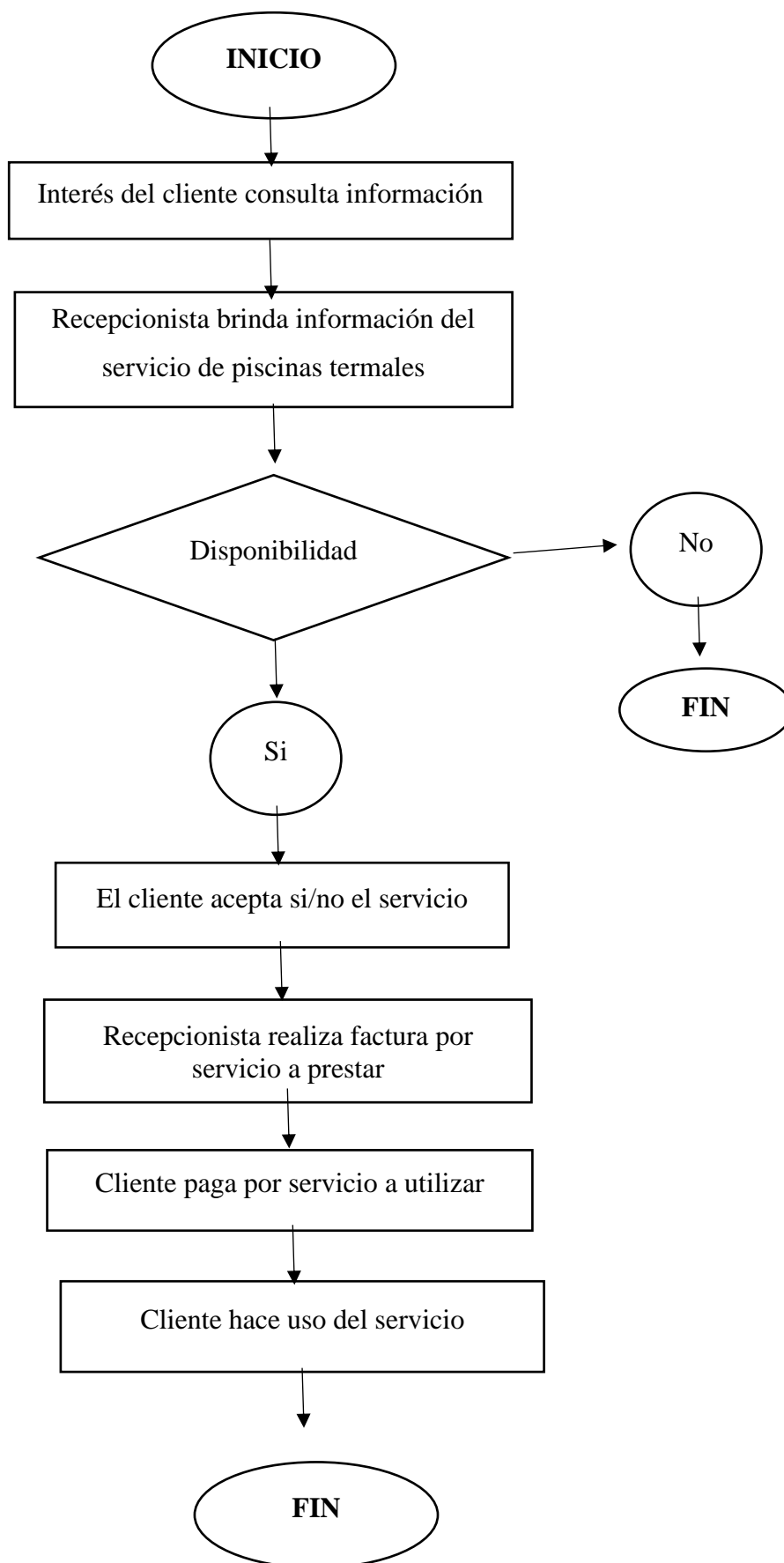
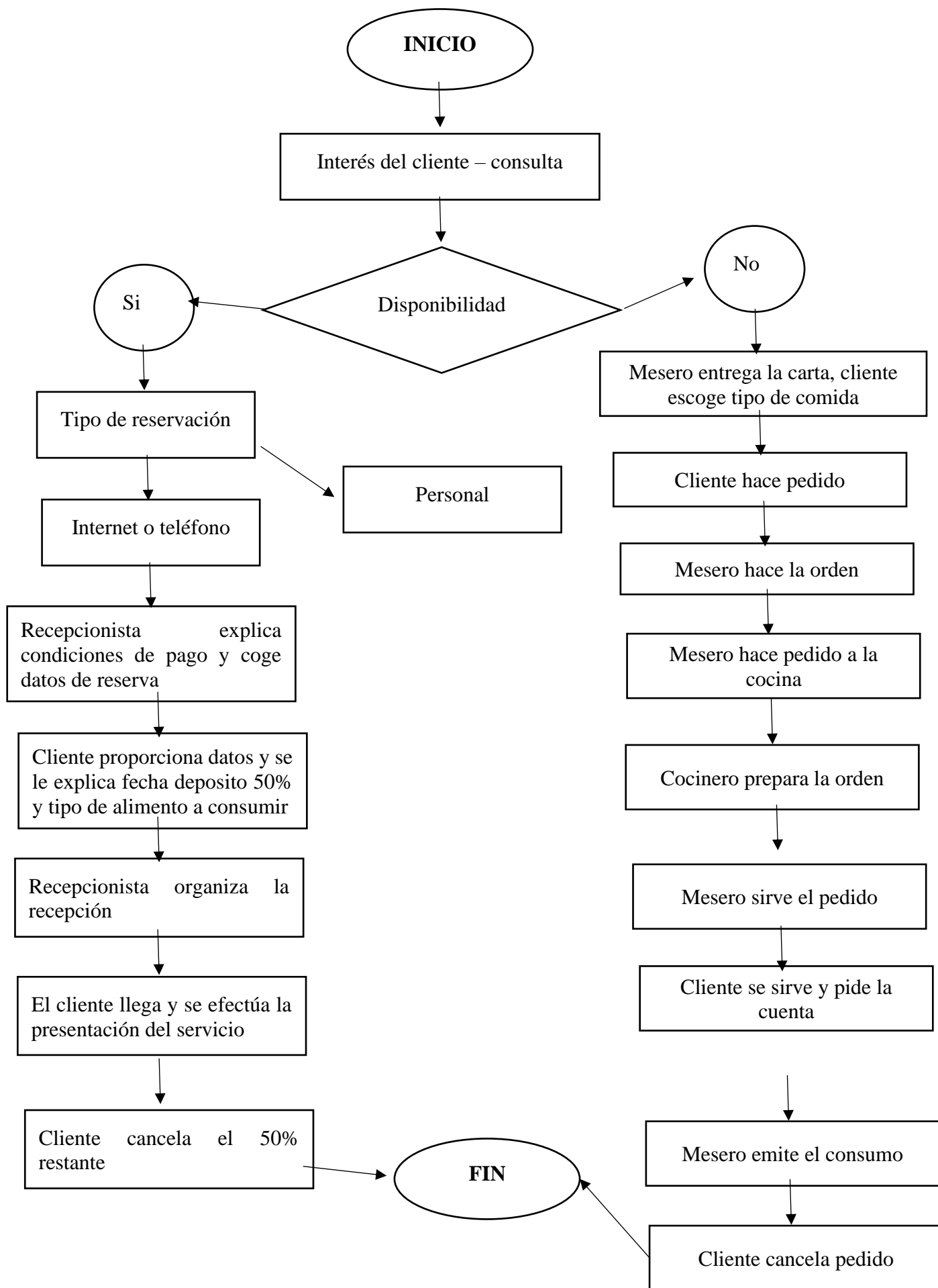
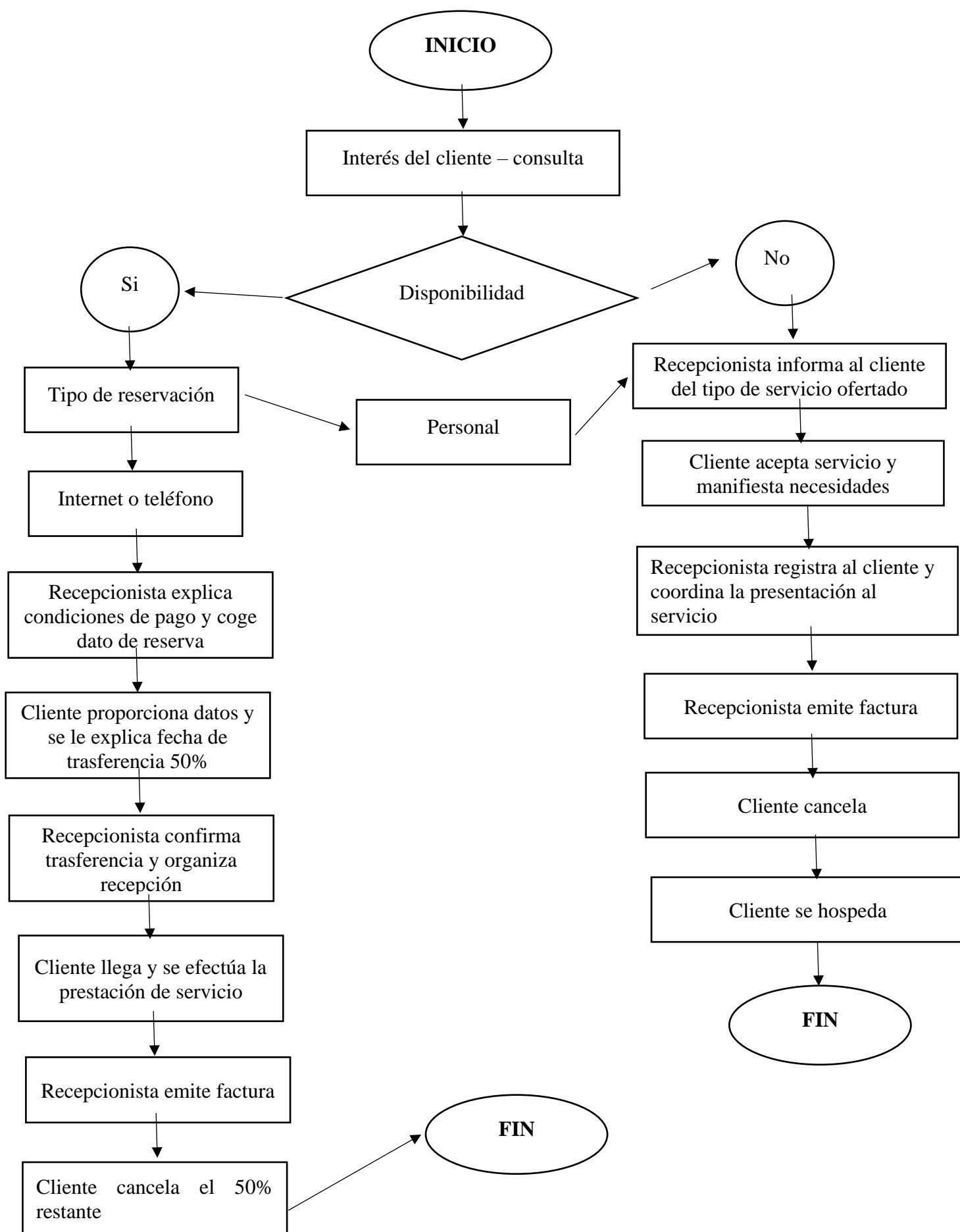


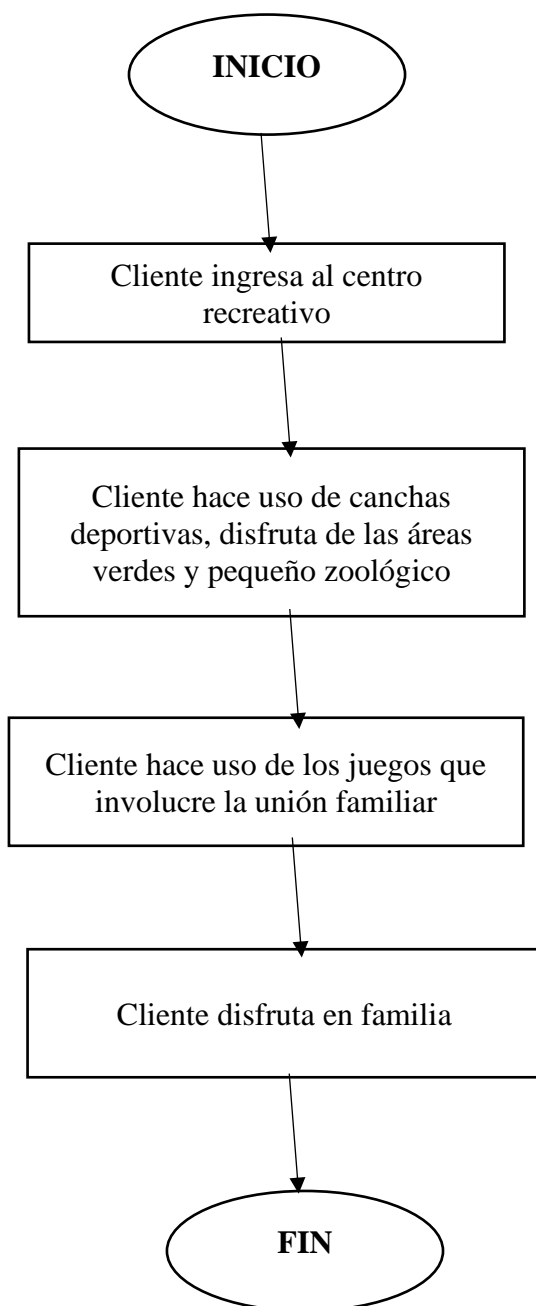
Figura 3 Diagrama de flujo por procesos: servicio de alimentación



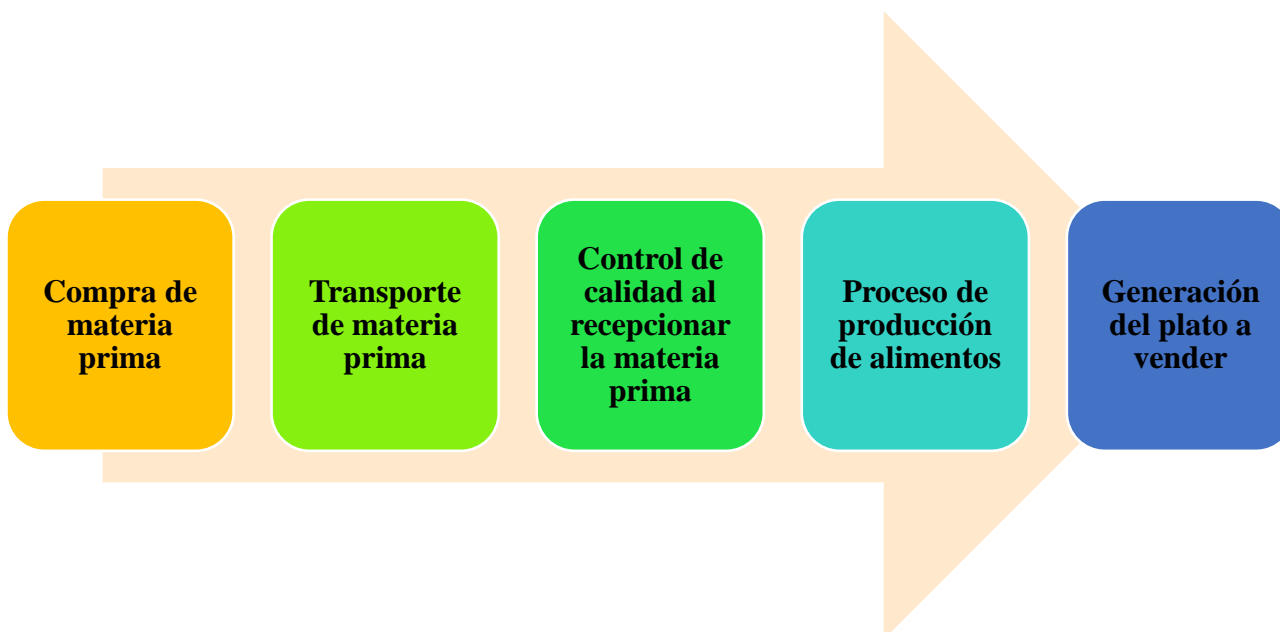
**Figura 4 Diagrama de flujo por procesos: servicio de bungalows**



**Figura 5 Diagrama de flujo por procesos: servicio de recreación**



### 3.5.3. Producción

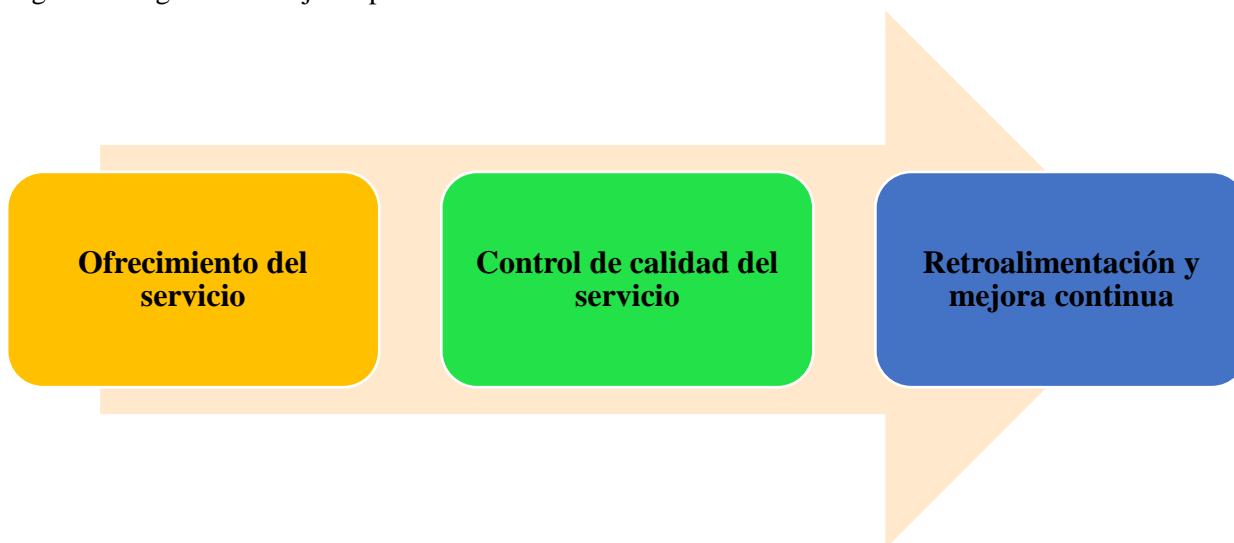


*Figura 6* Diagrama de flujo de producción – Preparación de platos

Fuente: Elaboración propia

La compra de la materia prima, se realizará en el mercado de abastos o central del distrito de Chota. La compra será realizada por el encargado del área de alimentación, siendo realizada todos los días, desde las 6:00 AM, con la finalidad de encontrar productos frescos que puedan ser empleados para la elaboración del producto final. Este mismo, es el que se encargará del control de calidad, en conjunto con los chef's encargados de preparar los alimentos, pudiendo haber descarte de alimentos, en el proceso de preparación.

*Figura 7* Diagrama de flujo de producción – Servicios



Fuente: Elaboración propia

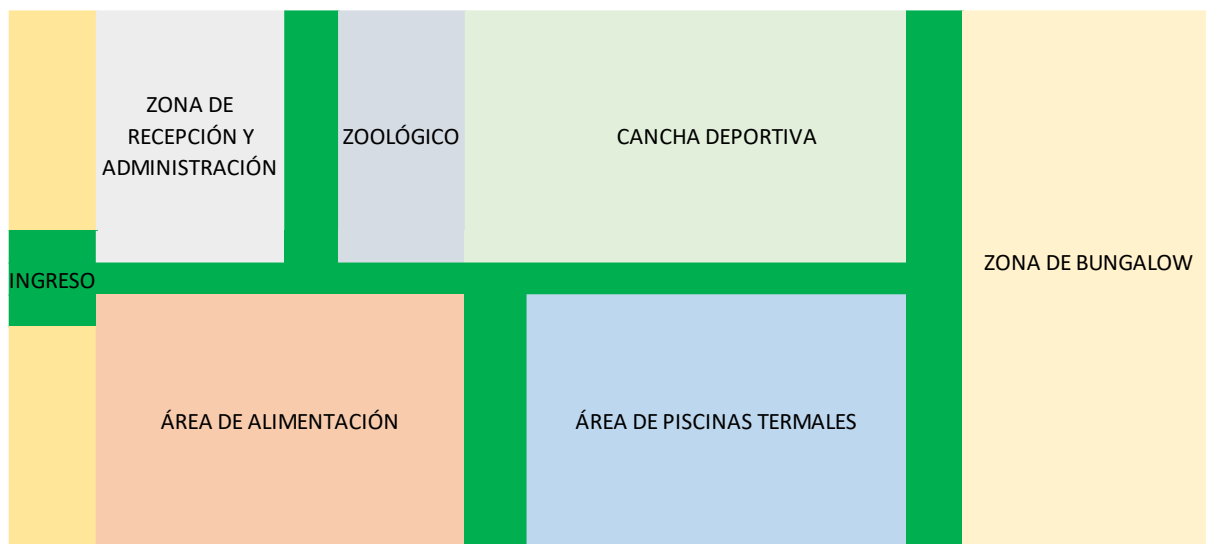
Con respecto al control de calidad de los servicios, se buscará ofrecer un servicio de calidad, al ser controlado por los jefes de área, tanto del servicio de bungalow, servicios de piscinas termales y área de recreación.

Los indicadores que serán empleados para la medición de la productividad, serán los siguientes: indicadores de volumen de ventas, indicadores de competitividad e indicadores de capacidad.

Así mismo, para la medición del KPI de servicio, se realizará un cuestionario SERVPERF con la finalidad de determinar la calidad de servicio que se ofrece, en las diferentes áreas. En base a esta determinación, es que se procederá a emplear medidas correctoras, en base a las dimensiones evaluadas, en donde la escala de medición será la Likert de 5 niveles. El nivel de KPI con el que deberá de contar cada servicio ofrecido, será de 4 – 5.

### 3.5.4. Planta

La planta estará ubicada en la Avenida Todos Los Santos, contando con un área total de 2966 m<sup>2</sup>.



Los recursos humanos, con los que se contará, serán los siguientes:

- ✓ Gerente titular

Requisitos: Estudios de administración y gerencia (Exp. 5 años)

Salario: S/ 3500.00

Labores: Dirigir las diferentes áreas que conforman a la empresa

- ✓ Asistente de gerencia

Requisitos: Estudios de administración y gerencia (Exp. 3 años)

Salario: S/ 2500.00

Labores: Desarrollar labores de reclutamiento de personal, verificación de la calidad de servicio y apoyo de las actividades del gerente titular.

✓ Recepcionistas (2)

Requisitos: Administración, carreras técnicas o afines (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1500.00

Labores: Encargada del cobro y/o ofrecimiento de información hacia el público en general.

✓ Personal de limpieza (7)

Requisitos: Administración, carreras técnicas o afines (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1000.00

Labores: Limpieza de los diferentes ambientes del establecimiento.

✓ Salvavidas (1)

Requisitos: Capacitación y/o certificado de salvavidas (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1200.00

Labores: Salvaguardar la vida de los comensales que asisten a la piscina

✓ Meseros (3)

Requisitos: Con experiencia en ser mesero (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1000.00

Labores: Ofrecer servicio de recojo de platos, atención del cliente y recojo de pedidos

✓ Chefs (3)

Requisitos: Carrera de chef profesional (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1500.00

Labores: Encargado de ofrecer servicios en la preparación de platos

✓ Personal de recreación (3)

Requisitos: Sin requerimientos especiales (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1200.00

Labores: Encargado de ofrecer servicios en la recreación del establecimiento

- ✓ Personal para bungalows (3)

Requisitos: Sin requerimientos especiales (Exp. 1 años)

Salario: S/ 1200.00

Labores: Encargado de ofrecer servicios en la atención de los bungalows

### **3.5.5. Personas**

La selección del talento humano, será realizado por el asistente de gerencia, en donde se colgará el requerimiento de personal, mediante la página web de la empresa y mediante publicaciones en forma de afiches que serán colocados en el establecimiento de gerencia, dentro del local. Así mismo, el personal del área local, tendrá cierta prioridad en la etapa de selección, con la finalidad de generar un impacto social positivo en la localidad evaluada. Así mismo, se contará con la evaluación de tres aspectos principales: desenvolvimiento en el área de trabajo, capacidad técnica y motivación.

El proceso de inducción, será desarrollado por el jefe de área, al cual se ha destinado al recurso humano, con la finalidad de que se le ofrezca una visión general, acerca de sus labores. Este proceso de inducción, tendrán un tiempo de duración de entre 30 minutos a 1 hora. De forma consiguiente, trabajará de la mano con el personal de confianza del jefe de área y bajo la supervisión del asistente de gerencia, en cuanto a desenvolvimiento, por un tiempo de 1 semana, hasta que se pueda desarrollar de forma individual.

Respecto a los incentivos, se tendrán mejoras salariales, conforma se trabajen horas extra dentro del servicio; así como el cumplimiento de objetivos, los cuales serán basados en la calidad de servicio ofrecida, medida desde la satisfacción del cliente. Esta será calculada, en base a un cuestionario, aplicado después de haber adquirido el servicio el cliente, con la finalidad de evaluar a cada personal que se ha encargado de la atención del cliente

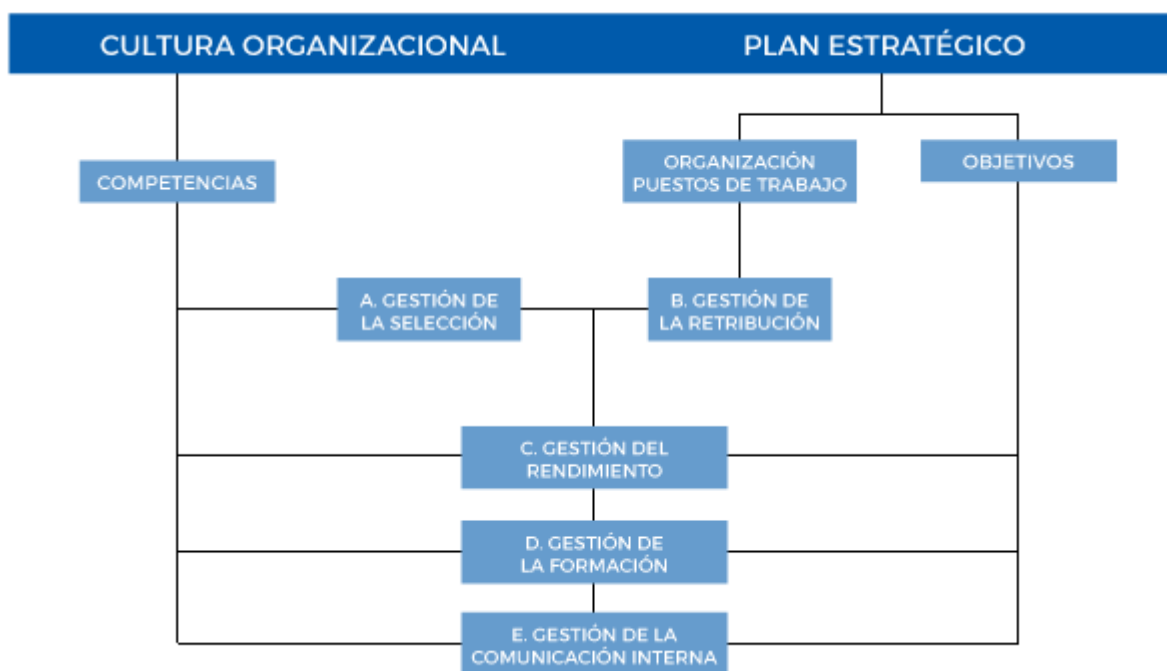
Tabla 27  
*Responsabilidades y estructuras de información*

Ítem	Colaborador	Responsabilidades	Depende	Responsable
1	Gerente titular	Dirigir las diferentes áreas que conforman a la empresa		Todo el personal
2	Asistente de gerencia	Desarrollar labores de reclutamiento de personal, verificación de la calidad de servicio y apoyo de las actividades del gerente titular.	Gerente titular	Todo el personal
3	Recepcionistas	Encargada del cobro y/o ofrecimiento de información hacia el público en general	Asistente de gerencia	
4	Personal de limpieza	Limpieza de los diferentes ambientes del establecimiento.	Asistente de gerencia	Trabajador de limpieza
5	Salvavidas	Salvaguardar la vida de los comensales que asisten a la piscina	Asistente de gerencia	
6	Jefe de meseros	Dirigir a los meseros y realizar trabajo de meseros	Asistente de gerencia	Meseros
7	Meseros	Ofrecer servicio de recojo de platos, atención del cliente y recojo de pedidos	Jefe de meseros	
8	Jefe de cocina	Encargado de ofrecer servicios en la preparación de platos y dirección	Asistente de gerencia	Chef y asistente de cocina
9	Chef y asistente de cocina	Encargado de ofrecer servicios en la preparación de platos	Jefe de cocina	
10	Asistente de recreación	Encargado de ofrecer servicios en la recreación del establecimiento	Asistente de gerencia	
11	Jefe de área de bungalow	Encargado de ofrecer servicios en la atención de los bungalows y dirección	Asistente de gerencia	Asistente de área de bungalow
12	Asistente de área de bungalow	Encargado de ofrecer servicios en la atención de los bungalows	Jefe de área de bungalow	

Fuente: Elaboración propia

La teoría de la Autonomía, expuesta por Jean Piaget, se señala que toda persona goza de determinado criterio moral, para el desarrollo de la totalidad de sus actividades, las cuales deberán de depender del criterio propio y el alcance de su libre albedrío. Además, es pertinente mencionar que este libre albedrío corresponde a que se deberá de contar con la asunción de las consecuencias que pueden traer los actos realizados (Galindo, 2012).

Figura 8 Sistema de dirección de personal y administración de personas



Fuente: Elaboración propia

Se ha mencionado las etapas que deberán de ser seguidas, para dirigir a las personas que conforman a la organización en general. Así mismo, corresponde a la exposición de cómo es que el área de gerencia evalúa la administración de las personas., empleado como punto base de referencia a la cultura organizacional y el plan estratégico.

### 3.6.Mantenimiento

Las piscinas deberán de contar con un mantenimiento periódico, el cual consta de la desinfección y limpieza de la piscina, mensualmente.

Las canchas deberán de contar con un mantenimiento progresivo, aunque estas sean de Grass sintético, dicho mantenimiento constará del cambio de las áreas afectadas por el uso o quemaduras del sol, este deberá de ser realizado cada 6 meses.

El zoológico deberá de contar con un servicio externo de cuidado de los animales, de forma semanas. Además de ello, la limpieza de todas las jaulas deberá de realizarse de forma periódica, formando parte del mantenimiento general mensual.

El establecimiento en general, deberá de contar con un mantenimiento de todos sus bienes tangibles, con la finalidad de garantizar la calidad de las instalaciones, este será cada 6 meses.

### **3.7.Gestión ambiental**

Durante el desarrollo del negocio, además de ofrecer servicios de calidad e innovador a los consumidores chotanos, se debe buscar que las actividades que se realicen no tengan un impacto negativo en la sociedad presente y futura.

#### ***Evaluación Ambiental***

Algunos aspectos ambientales, como el agua, el ruido y la generación de residuos, pueden verse afectados por actividades realizadas por el centro. Para eliminar los efectos perjudiciales que pudieran tener en el medio ambiente, se tomarán las siguientes medidas:

- **Agua:** se instalarán inodoros ahorradores y caños automáticos en los baños. El jardín se regará vía sistema de aspersión.
- **Ruido:** se prevé que solo las actividades de baile, aeróbicos y gimnasio produzcan ruido, por lo que es poco probable que el centro alcance altos índices de contaminación sonora

Por tanto, el proyecto de inversión, gozará de contar con el ofrecimiento de servicios, los cuales conlleven a brindar un ambiente de calidad, no sólo generando un menor impacto al ambiente, sino a todos aquellos recursos con los que cuenta este. Además, de ello, el aporte que tendrá la capacidad de generar el presente, estará relacionado con la generación de trabajo y el intento de mejora, en la calidad de vida de las personas, desde el punto de vista de la distracción.

Al desarrollar el proyecto en el ambiente peruano, se tendrá que basar en los lineamientos y las políticas mínimas necesarias, que invita tener la normativa nacional, en relación a todos los proyectos de este tipo.

### **3.8.Mano de obra**

Con respecto a la mano de obra de los trabajadores, se contará con los equipos de seguridad mínimos necesarios y los EPP's requeridos para cada labor dentro del establecimiento. Es por este motivo, que se asegura que se podrá velar no solo por la salud en el trabajo, sino por la seguridad de los mismos colaboradores.

#### ➤ **Plan de capacitación**

El plan de capacitación, consta de una charla emitida por un colaborador de seguridad, el cual será contratado cada cuatro meses, con la finalidad que realice una inspección de las condiciones en las que se encuentran los EPP's, sistemas de seguridad y señalización; así como, ofrecer una charla de capacitación a todos los colaboradores, la cual durará un promedio de 30 minutos, en donde se emitirá

un certificado para cada colaborador, respecto a lo recibido. Los temas tratados, serán métodos de orientación al usuario, ante riesgo de desastres, uso de EPP's, señalización para control de masas y métodos de inspección de los ambientes. El costo de esto, será de 1000 nuevos soles

➤ **Retención y desarrollo del trabajador**

Las medidas empleadas para poder retener al capital humano, están relacionadas con la capacitación constante que se espera tener, el desarrollo de procesos de integración, dentro y fuera del establecimiento; así como, un trato igualitario y el mantenimiento de una comunicación transversal y longitudinal transparente, evitando altercados o malos tratos, entre los colaboradores de las diferentes áreas o de diferente nivel jerárquico.

➤ **Plan de gestión de conocimiento y gestión del conocimiento**

Como se ha mencionado anteriormente, los planes de gestión de conocimiento, serán distribuidas en dos tipos: charlas de capacitación y reuniones de confraternidad. En la primera de ellas, se realizarán charlas técnicas de control de masas, uso de EPP's y demás temas relacionados con los planes de capacitación. Mientras que, en las reuniones de confraternidad, las cuales serán desarrolladas cada dos meses, se podrán realizar charlas de gestión empresarial, de innovación, atención al usuario, y demás temas, relacionados directamente con las labores realizadas dentro del establecimiento. Además, se realizará feedback y confraternidad transversal y longitudinal.

### **3.9. Viabilidad técnica**

El proyecto de inversión es viable porque contara con todo los equipos tecnológicos e innovador que permitan prestar el servicio y las características que exigen las nuevas plataformas del mercado para el desarrollo físico, mental y cultural de la población chotana, permitiendo que este se ejecute sin presentar problemas, como ya se describió en líneas anteriores.

Cuadro OMEM Técnico						
ESTUDIO TÉCNICO						
OBJETIVO – META – ESTRATEGIA Y MEDICIÓN DE LA META (OMEM)						
VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIA MKT 5 P DE OPERACIONES)	INDICADORES	MEDICIÓN DEL INDICADOR PARA VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO
Centro recreativo cotara con un invernadero donde se muestran diversas especies de flores y plantas de todos los tipos de colores y aromas esto hará que los visitantes experimenten diferentes sensaciones, como este proyecto estará ubicado en la sierra podrán escuchar el sonido de la cascada, el viento y oler flores de la vegetación y al mismo tiempo podrán hacer uso de las canchas deportiva donde podrán realizar distintas actividades físicas en medio de la naturaleza que rodea el lugar.	Corto plazo	Mejorar la perspectiva de los comensales, con el nuevo centro de recreación	Alcanzar un 25% de la capacidad del centro recreativo	<p><b>Producto:</b> ofrecer un servicio de calidad a los clientes, para fidelizarlos y alcanzar la recomendación boca a boca</p> <p><b>Proceso:</b> al finalizar la línea de procesos se deberá de aplicar una encuesta de calidad de servicio, para comprender la satisfacción del cliente y el servicio ofrecido</p> <p><b>Producción:</b> se tendrá que cumplir con todas las exigencias de los comensales</p> <p><b>Planta:</b> alcanzar el 25% de capacidad de planta</p> <p><b>Persona:</b> alcanzar un mínimo de 6 reuniones organizacionales y 1 SST</p>	<p>Servicio de calidad</p> <p>Aplicación de encuesta</p> <p>Cumplir con lo requerido por los comensales</p> <p>Capacidad de planta</p> <p>Capacitaciones</p>	<p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo del servicio</p> <p style="text-align: center;">x</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad de servicio</p> <p style="text-align: center;">x</p> <p>Eficiencia de la calidad del servicio</p> <p>Productividad monofactorial del servicio</p> <p>(Medición Diaria de ingreso de los consumidores al establecimiento)</p> <p>Productividad multifactorial del servicio</p> <p>(Medición no mayor a 30 días)</p>
		Aumentar la capacidad utilizada	Alcanzar un 50% de la	<p><b>Producto:</b> ofrecer servicios de innovación, seguros y de alta</p>	Servicio de calidad	Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo del servicio

	<b>Mediano plazo</b>		capacidad del centro recreativo	<p>calidad, con respecto a la competencia  <b>Proceso:</b> Se deberá de consultar las recomendaciones que tienen los clientes, respecto al servicio ofrecido.  <b>Producción:</b> te deberán de tomar en cuenta las recomendaciones ofrecidas por los comensales  <b>Planta:</b> alcanzar el 50% de capacidad de planta  <b>Persona:</b> alcanzar 24 reuniones organizacionales y 6 reuniones SST</p>	<p>Toma de sugerencias</p> <p>Cumplir con lo requerido por los comensales</p> <p>Capacidad de planta</p> <p>Capacitaciones</p>	<p>X Eficiencia en el uso de la Capacidad del servicio</p> <p>X Eficiencia de la Calidad del servicio (Medición Diaria)</p> <p><b>Productividad monofactorial</b> (Medición del ingreso de los visitantes al establecimiento diaria)</p> <p><b>Productividad multifactorial</b> (Medición no mayor a 30 días)</p>
	<b>Largo plazo</b>	Implementar un adecuado plan de marketing para aumentar la capacidad utilizada y desarrollar un servicio innovador	Contratar a una empresa o agentes externos para el desarrollo del marketing del lanzamiento de la empresa para alcanzar el 100% de capacidad del centro recreativo	<p><b>Producto:</b> ofrecer un servicio de calidad, en todas las actividades que se desarrollan dentro de la organización  <b>Proceso:</b> Respetar la línea de procesos, en cuanto al desarrollo de las actividades y promover, recolectando de forma consiguiente,</p>	Servicio de calidad	<p>Recolectar sugerencias, dentro de la línea de procesos</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo del servicio</p> <p>X Eficiencia en el uso de la Capacidad del servicio</p> <p>X Eficiencia de la Calidad del servicio (Medición Diaria)</p> <p><b>Productividad monofactorial</b></p>

				<p>las recomendaciones de los comensales</p> <p><b>Producción:</b> El tiempo que dure el servicio deberá de ser respetado; así como, la calidad del mismo, ofreciendo de igual forma, el desarrollo de todas las actividades que son promocionadas</p> <p><b>Planta:</b> Se deberá de procurar trabajar al 100% de la capacidad de planta, como consecuencia de la calidad de servicio</p> <p><b>Personas:</b> Se deberá de ofrecer capacitaciones al personal de planta, con la finalidad de que mejore sus capacidades técnicas</p>	<p>Cumplir con los tiempos máximos de servicio</p> <p>Laborar a la máxima capacidad del centro recreativo en los días de máxima demanda</p> <p>Capacitar a los colaboradores</p>	<p>(Medición Diaria)</p> <p>Productividad multifactorial (Medición no mayor a 30 días)</p>
--	--	--	--	---	--	--

## Capítulo IV: Estudio organizacional

### 4.1. Misión

Estamos centrados en ofrecer los mejores servicios de recreación, esparcimiento, deportes y diversión como una nueva alternativa para la utilización del tiempo libre de grupos sociales, empresariales y familiares, con unas instalaciones bien equipadas, diseñadas estéticamente y con un equipo humano especializado en nuestros servicios.

### 4.2. Visión

Ser un centro y recreativo caracterizado por poseer una gran variedad de alternativas de entretenimiento, recreación campestre, ambientación natural y hospedaje de alta calidad para el beneficio de nuestros clientes. Con un personal altamente capacitado en estrategias de atención personalizada.

### 4.3. Valores

- **Honestidad:** somos un equipo humano comprometido con la transparencia y cumplimiento de nuestro servicio proporcionamos a nuestros clientes contratos reales con cumplimientos verdaderos.
- **Espíritu de servicio:** nuestro cliente es una prioridad, es la razón de ser y de existir en nuestra organización, laboramos para hacer reales todas sus expectativas.
- **Compromiso:** para nuestros clientes, percibimos su verdadera necesidad y proporcionamos aquello que está a su medida.
- **Calor humano:** somos conscientes de que nuestra empresa es una institución formada por personas para el servicio a personas, trabajamos con la conciencia del ser.
- **Responsabilidad:** en la operación y en cuanto a la calidad de nuestros servicios, buscando la eficiencia y un mejoramiento integral.

### 4.4. Modelo y estructura organizativa

El tipo estructura que seguirá la futura empresa, será por procesos, debido a que es un modelo que se basa en las jerarquías y va acorde con la consideración de una autoridad que se encarga de dirigir a los colaboradores, mediante una comunicación transversal.

#### 4.5. Modelo de organización por procesos

Organigrama de la futura empresa – por procesos

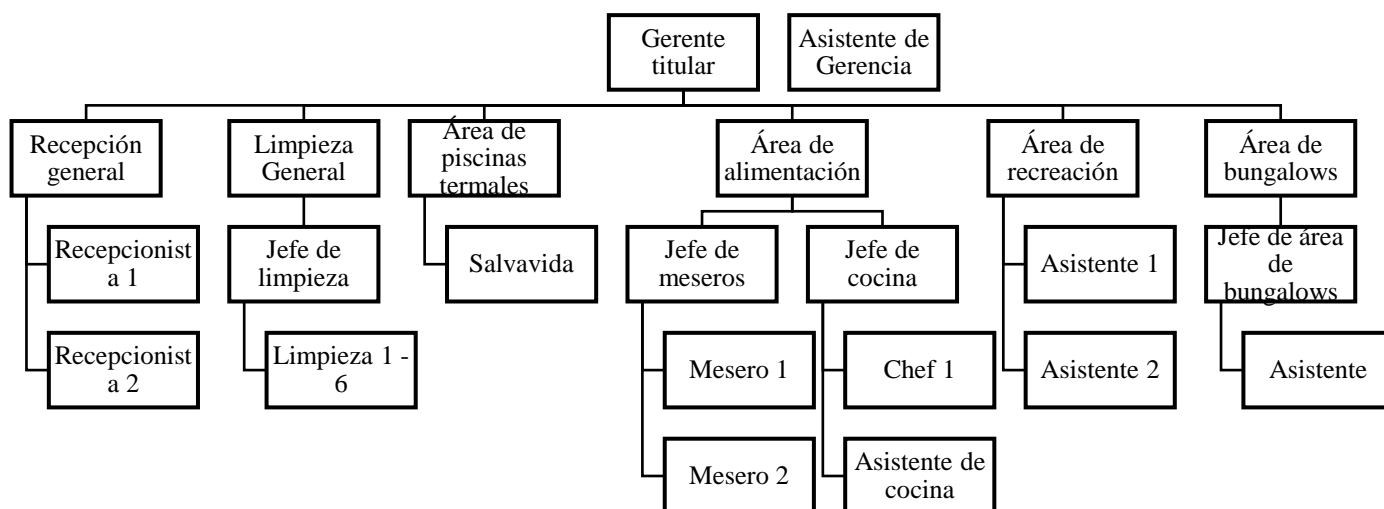


Figura 9 Organigrama de la futura empresa

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6. Manual de organización y funciones

En el Manual de organización y funciones, tomamos como referencia la investigación de Lucero Ramírez, Piscoya Hernández, Reinoso Chávez, & Rivera Tunque (2018), a fin de realizar una descripción adecuada en los puestos de trabajo que se necesitan para el proyecto “Centro recreativo AguAzul chotanita” S.R.L.

##### A. ADMINISTRADOR

###### Objetivo del Puesto:

- Planificar el crecimiento y rentabilidad de la empresa
- Desarrollar la estrategia y liderar la realización de los objetivos organizacionales
- Estar al tanto de las tendencias e innovación del mercado recreacional

###### Funciones:

- Generar oportunidades de negocio e incrementar los ingresos.
- Participar de comités comerciales.

- Revisar y analizar los reportes de los resultados de la empresa.
- Garantizar la rentabilidad de la empresa.
- Monitorear el buen desempeño de las diferentes gerencias.

**Perfil y competencias:**

## 1. Formación:

- Egresado de Administración.
- Maestría de preferencia.
- Dominio de Microsoft Office nivel intermedio.
- Experiencia mínima de 5 años desempeñando el puesto.

## 2. Competencias:

- Pensamiento estratégico.
- Dirección de equipos de trabajo.
- Innovación y creatividad.
- Construcción de relaciones de negocios.
- Competencia del náufrago.
- Franqueza, confiabilidad e integridad.
- Liderazgo.

**B. GERENTE DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA****Objetivo del Puesto:**

- Encargado del funcionamiento correcto de los procesos operativos y logísticos.

**Funciones:**

- Elaboración de contratos con proveedores.
- Brindar soporte a motorizados de los pedidos.
- Generación de reportes diarios y mensuales de la cantidad de servicios.
- Elaboración de plan de contingencia.
- Garantizar el cumplimiento de los procesos operativos de los pedidos.

- Elaborar procedimientos en caso de contingencia.
- Participación de reuniones mensuales con los principales proveedores.

### **Perfil y Competencias:**

#### 1. Formación:

- Egresado de Administración, Ingeniería Industrial y carreras afines.
- Dominio de Microsoft Office nivel intermedio.
- Experiencia mínima de 5 años desempeñando el puesto.

#### 2. Competencias:

- Orientación a resultados.
- Pensamiento estratégico.
- Liderazgo.
- Gestión y manejo de conflictos.
- Dirección de equipos de trabajo.
- Orientación hacia el cliente.
- Positivismo.
- Sentido de efectividad.

### 3. RECEPCIONISTA

#### **Objetivo del Puesto:**

Encargado de atender la central telefónica y a clientes, en forma presencial o virtual.

#### **Funciones:**

- Manejo de central telefónica.
- Recibir y organizar documentos.
- Coordinación de reuniones.
- Atención de quejas y reclamos de los usuarios.

### **Perfil y Competencias:**

#### 1. Formación:

- Técnico – Egresado de la Carrera de Secretariado, Administración o Marketing.

- Dominio de Microsoft Office nivel intermedio.
- Experiencia mínima de un año desempeñando el puesto.

## 2. Competencias:

- Capacidad de negociación.
- Proactividad.
- Búsqueda de información.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Tolerancia a la presión.
- Manejo de relaciones de negocio.
- Orientación al servicio.
- Orientación al cliente.
- Aprendizaje continuo.
- Colaboración.

## 4. JEFE DE COCINA (CHEFS)

### **Objetivo del puesto:**

- Encargado de atender a los chefs

### **Funciones**

- Se responsabilizará del buen funcionamiento de la cocina ante el jefe de cocina.
- Se comunicará directamente con el jefe de cocina.
- Repartirá, organizará y dirigirá el trabajo de sus ayudantes en la preparación de los platos de la partida o evento, supervisando de cerca el trabajo y aclarando e informando sobre las dudas que puedan surgir.
- Confeccionará siempre que el jefe de cocina se lo pida el inventario
- Elaborará y terminará los platos específicos de la partida de la que es responsable, poniendo esmero en la presentación y montaje de las piezas solicitadas.
- Participará en el control de aprovisionamiento, conservación y almacenamiento de mercancías.

- Colaborará en la instrucción del personal a su cargo.

**Perfil y Competencias:**

## 1. Formación:

- Técnico – Egresado de la Carrera de cocina

## 2. Competencias

- Orientación al servicio.
- Orientación al cliente.
- Aprendizaje continuo.

**MESEROS****Objetivo del Puesto:**

- Encargado de presentar la carta de acuerdo al pedido del cliente

**Funciones:**

- Confirmar la venta de los platos generados por las órdenes de clientes.
- Coordinación permanente con los chefs.

**Perfil y Competencias:**

## 1. Formación

- Estudios técnicos y superiores de preferencia.
- Experiencia mínima de un año desempeñando puestos similares.

## 2. Competencias

- Trato amable.
- Proactividad.
- Comunicación.
- Colaboración.
- Trabajo en equipo.
- Orientación de servicio.

#### 4.7. Requerimiento del personal

Tabla 28 Requerimiento Administrador

<b>Requerimiento del puesto</b>	
<b>Descripción y perfil del puesto</b>	
Nombre del puesto	Administrador
Administrativo Reporta a:	Apoderado
Objetivo:	Planificar el crecimiento y rentabilidad de la empresa, desarrollar la estrategia y liderar la realización de los objetivos organizacionales
<b>Competencias</b>	
Grado de Instrucción	Título Profesión
Educación superior	Lic. Administrador de empresas
Experiencia	Mínimo 5 años
Otros.	Dominio de Microsoft Office nivel intermedio
Habilidades	Liderazgo Trabajo en equipo Orientación a resultados Visión estratégica
<b>Condiciones de puesto</b>	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/.
Ubicación Fijación	Administrativa
Beneficios sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	10:00 – 13:00 / 16: 00 - 18:00 Horas (L-V) / 10:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Tabla 29 Requerimiento Gerente de Operaciones y Logística

<b>Requerimiento del puesto</b>	
<b>Descripción y perfil del puesto</b>	
Nombre del puesto	Gerente Operaciones y logística
Administrativo Reporta a:	Apoderado
Objetivo:	Encargado del funcionamiento correcto de los procesos operativos y logísticos.
<b>Competencias</b>	
Grado de Instrucción	Título Profesión
Educación superior	Lic. Administrador de empresas
Experiencia	Mínimo 5 años
Otros.	Dominio de Microsoft Office nivel intermedio y dominio de idiomas
Habilidades	Orientación a resultados. Pensamiento estratégico. Liderazgo. Gestión y manejo de conflictos. Dirección de equipos de trabajo. Orientación hacia el cliente. Positivismo. Sentido de efectividad.
<b>Condiciones de puesto</b>	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/.
Ubicación Fijación	Administrativa
Beneficios sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	10:00 – 13:00 / 16: 00 - 18:00 Horas (L-V) / 10:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Tabla 30 Requerimiento Recepcionista

<b>Requerimiento del puesto</b>	
<b>Descripción y perfil del puesto</b>	
Nombre del puesto	Recepcionista
Administrativo Reporta a:	Apoderado
Objetivo:	Encargado de atender la central telefónica y a clientes, en forma presencial o virtual.
<b>Competencias</b>	
Grado de Instrucción	Título Profesión
Educación superior	Técnico – Egresado de la Carrera de Secretariado, Administración o Marketing
Experiencia	Mínimo 1 año
Otros.	Conocimiento MS Office nivel intermedio
Habilidades	Capacidad de negociación. Proactividad. Búsqueda de información. Capacidad de trabajo en equipo. Tolerancia a la presión. Manejo o de relaciones de negocio. Orientación al servicio. Orientación al cliente
<b>Condiciones de puesto</b>	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/.
Ubicación Fijación	Atención al cliente
Beneficios sociales	No
Jornada	Diurna
Horario	10:00 – 13:00 / 16: 00 - 18:00 Horas (L-V) / 10:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Tabla 31 jefe de cocina (chefs)

<b>Requerimiento del puesto</b>	
<b>Descripción y perfil del puesto</b>	
Nombre del puesto	Jefe de cocina (chefs)
Administrativo Reporta a:	Apoderado
Objetivo:	Encargado de distribuir a los chefs
<b>Competencias</b>	
Grado de Instrucción	Título Profesión
Educación superior	Técnico – Egresado de la Carrera de cocina
Experiencia	Mínimo 1 año
Habilidades	Trato amable. Proactividad. Comunicación. Colaboración. Trabajo en equipo. Orientación de servicio
<b>Condiciones de puesto</b>	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/.
Ubicación Fijación	cocina
Beneficios sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	10:00 – 13:00 / 16: 00 - 18:00 Horas (L-V) / 10:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Tabla 32 Meseros

<b>Requerimiento del puesto</b>	
<b>Descripción y perfil del puesto</b>	
Nombre del puesto	Meseros
Administrativo Reporta a:	Apoderado
Objetivo	Encargado de presentar la carta de acuerdo al pedido del cliente
<b>Competencias</b>	
Grado de Instrucción	Educación secundaria
Experiencia	Mínimo 1 año
Habilidades	Trato amable. Proactividad. Comunicación. Colaboración. Trabajo en equipo. Orientación de servicio
<b>Condiciones de puesto</b>	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/.
Ubicación Fijación	cocina
Beneficios sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	10:00 – 13:00 / 16: 00 - 18:00 Horas (L-V) / 10:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

#### **4.8. Estrategia de reclutamiento**

##### **➤ Selección**

La selección del talento humano, será realizado por el asistente de gerencia, en donde se colgará el requerimiento de personal, mediante la página web de la empresa y mediante publicaciones en forma de afiches que serán colocados en el establecimiento de gerencia, dentro del local. Así mismo, el personal del área local, tendrá cierta prioridad en la etapa de selección, con la finalidad de generar un impacto social positivo en la localidad evaluada. Así mismo, se contará con la evaluación de tres aspectos principales: desenvolvimiento en el área de trabajo, capacidad técnica y motivación.

##### **➤ Inducción**

El proceso de inducción, será desarrollado por el jefe de área, al cual se ha destinado al recurso humano, con la finalidad de que se le ofrezca una visión general, acerca de sus labores. Este proceso de inducción, tendrán un tiempo de duración de entre 30 minutos a 1 hora. De forma consiguiente, trabajará de la mano con el personal de confianza del jefe de área y bajo la supervisión del asistente de gerencia, en cuanto a desenvolvimiento, por un tiempo de 1 semana, hasta que se pueda desarrollar de forma individual.

##### **➤ Integración**

El proceso de integración, corresponde a la facilidad con la que los colaboradores pueden desarrollar, tanto la comunicación transversal, como la comunicación longitudinal, dentro del ambiente de trabajo. Así mismo, es que el asistente de gerencia, programará reuniones de integración, dentro del mismo establecimiento, cada dos meses. Mientras que, estas reuniones serán reemplazadas de forma pertinente, con salidas a otros lugares, con la finalidad de alejarse del ambiente laboral, en días festivos o de reconocimiento del personal.

##### **➤ Desarrollo**

El personal deberá de contar con capacitaciones técnicas de forma continua, los cuales deberán de estar relacionados con temas, tales como: motivación personal, finanzas personales, calidad de servicio y formación personal, en general.

##### **➤ Retención del capital humano**

Las medidas empleadas para poder retener al capital humano, están relacionadas con la capacitación constante que se espera tener, el desarrollo de procesos de integración, dentro y fuera del establecimiento; así como, un trato igualitario y el mantenimiento de una comunicación transversal y longitudinal transparente, evitando altercados o malos tratos, entre los colaboradores de las diferentes áreas o de diferente nivel jerárquico.

➤ **Flujo grama general de creación**

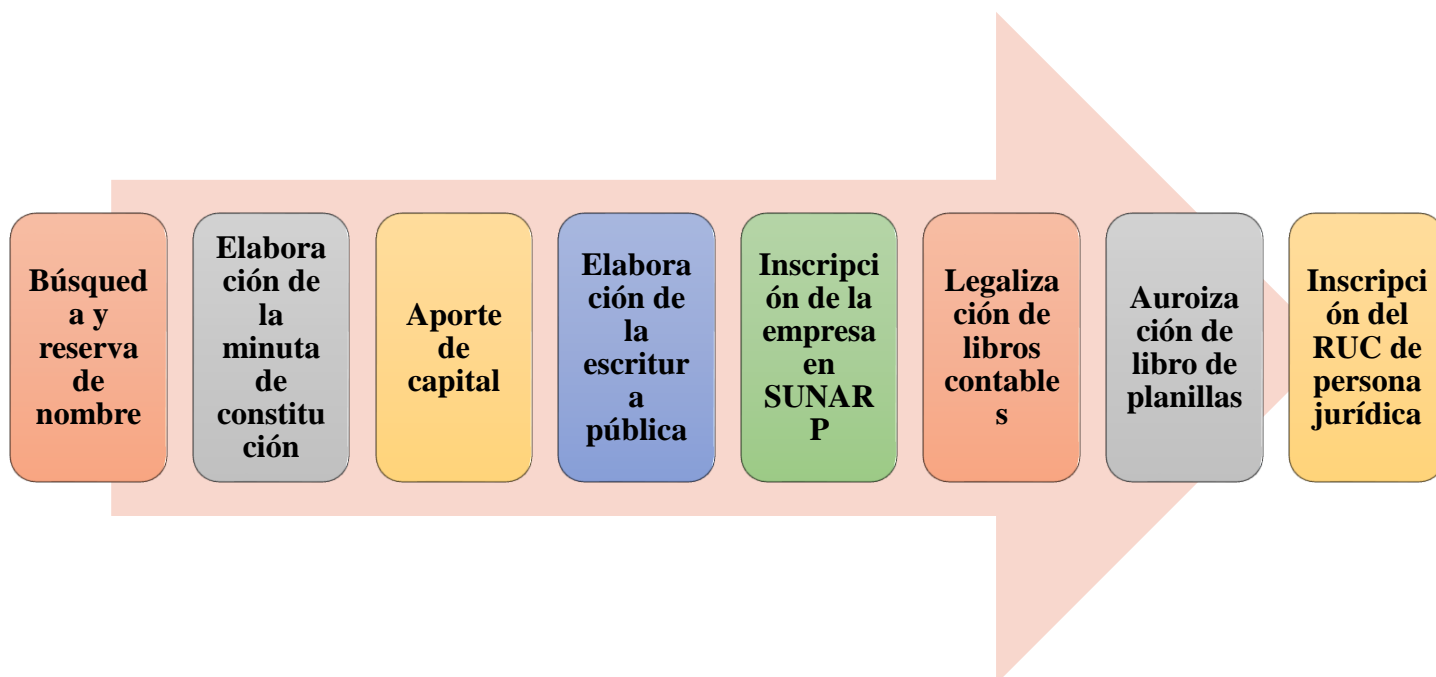


Figura 10 Verificación y registro de futura empresa  
Fuente: Elaboración propia

➤ **Verificación y registro de la futura empresa**

Se deberá de reservar el nombre de la empresa, con la finalidad de que no hallan inconvenientes, en la constitución de la misma. Este trámite no resulta ser obligatorio, pero sí es recomendado, con la finalidad de que se pueda reservar el nombre. Esta verificación es desarrollada por el registrador público y deberá de contar con la posibilidad de detectar, si es que existe alguna razón social similar, el cual goce de preferencia registral.

➤ **Minuta**

Se tendrá que elaborar la minuta de la empresa, con la finalidad de que se puedan exponer al titular de la misma o de los miembros de la sociedad que la conforman. Estos deberán de gozar con actos de voluntad y el acto constitutivo, corresponde a un pacto social, el cual se basa en estatutos. Este pacto corresponde al nombramiento de los primeros administradores, los cuales dependen de las características de la persona jurídica.

**Señor notario**

Sírvase usted extender en su registro de escrituras públicas una de constitución de empresa individual de responsabilidad limitada, que otorga: **FLOR DE MARÍA DE LA CRUZ ORDOÑEZ**, de nacionalidad **Peruana**, con documento de identidad número **75770847** ocupación: **Licenciado en**

**administración de empresas**, estado civil: **Soltera**, señalando domicilio para efectos de este instrumento en **La alameda MZF Lt 6**, en los términos siguientes:

**Primera.-** por el presente, **Flor de Maria de la cruz Ordoñez** : constituye una empresa individual de responsabilidad limitada bajo la denominación de: **Centro Recreativo Aquazul Chotana S.A.C.** , con domicilio en **Av. Todos los Santos**, provincia de **Chota**, departamento de **Cajamarca**, que inicia sus operaciones a partir de su inscripción en el registro mercantil con una duración indeterminada, pudiendo establecer sucursales en todo el territorio nacional.

**Segunda.-** el objeto de la empresa es: **Recreación, Restauración y Hospedaje**, se entienden incluidos en el objeto, los actos relacionados con el mismo, que coadyuven a la realización de sus fines empresariales. Para cumplir dicho objeto, podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos, sin restricción alguna.

**Tercera.-** el capital de la empresa es de **s/. 50,000.00 s/.** (**Cincuenta mil y 00/100 nuevos soles**), constituido por el aporte en efectivo del titular.

**Cuarta.-** son órganos de la empresa, el titular y la gerencia. El régimen que le corresponda está señalado en el decreto ley n° 21621, artículos 39 y 50 respectivamente y demás normas modificatorias y complementarias.

**Quinta.-** la gerencia es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa. Será desempeñada por una o más personas naturales. El cargo de gerente es indelegable. En caso de que el cargo de gerente recaiga en el titular, éste se denominará titular gerente.

**Sexta.-** la designación del gerente será efectuada por el titular, la duración del cargo es indefinida, aunque puede ser revocado en cualquier momento.

**Séptima.-** corresponde al gerente:

1. organizar el régimen interno de la empresa.
2. celebrar contratos inherentes al objeto de la empresa, fijando sus condiciones; supervisar y fiscalizar el desarrollo de las actividades de la empresa.
3. representar a la empresa ante toda clase de autoridades. En lo judicial gozará de las facultades generales y especiales, señaladas en los artículos 74°, 75°, 77° y 436° del código procesal civil. En lo administrativo gozará de la facultad de representación prevista en el artículo 115° de la ley n° 27444 y demás normas conexas y complementarias. Teniendo en todos los casos facultad de delegación o sustitución. Además, podrá constituir personas jurídicas en nombre de la empresa y representar a la empresa ante las personas jurídicas que crea conveniente y demás normas complementarias. Además, podrá someter las controversias a arbitraje, conciliaciones extrajudiciales y demás medios adecuados de solución de conflicto, pudiendo suscribir los documentos que sean pertinentes
4. cuidar los activos de la empresa.
5. abrir y cerrar cuentas corrientes, bancarias, mercantiles y

Girar contra las mismas, cobrar y endosar cheques de la empresa, así como endosar y descontar documentos de crédito. Solicitar sobregiros, préstamos, créditos o financiaciones para desarrollar el objeto de la empresa celebrando los contratos respectivos.

6. solicitar toda clase de préstamos con garantías hipotecaria, prendaria y de cualquier forma, además conocimiento de embarque, carta de poder, carta fianza, póliza, letras de cambio, pagares, facturas conformadas y cualquier otro título valor.

7. suscribir contratos de arrendamiento y subarrendamiento.

8. comprar y vender los bienes sean muebles o inmuebles de la empresa, suscribiendo los respectivos contratos.

9. celebrar, suscribir contratos de leasing o arrendamiento financiero, consorcio, asociación en participación y cualquier otro contrato de colaboración empresarial, vinculados al objeto de la empresa.

10. autorizar a sola firma, la adquisición de bienes, contratación de obras y prestación de servicios personales.

11. nombrar, promover, suspender y despedir a los empleados y servidores de la empresa.

12. conceder licencia al personal de la empresa.

13. cuidar de la contabilidad y formular el estado de pérdidas y ganancias, el balance general de la empresa y los demás estados y análisis contables que solicite el titular.

14. solicitar, adquirir, transferir registros de patentes, marcas, nombres comerciales conforme a ley, suscribiendo cualquier clase de documentos vinculados, que conlleve a la realización del objeto de la empresa.

15. participar en licitaciones, concursos públicos y/o adjudicaciones, suscribiendo los respectivos documentos, que conlleve a la realización del objeto de la empresa.

**Octava.-** para todo lo no previsto rigen las disposiciones contenidas en el d.l. n° 21621 y aquellas que las modifiquen o complementen.

**Disposición transitoria.** –*Flor de María de la cruz Ordoñez*, identificado con DNI n° 74609940 ejercerá el cargo de titular gerente de la empresa, peruano, con domicilio señalado en la introducción de la presente.

Así mismo, se nombra como apoderado a *Karina De la cruz Ordoñez*, identificado con documento de identidad **DNI**, con número: **74609924** quien tendrá las mismas facultades que el gerente.

**Chota, 13/ 11 /2020**

#### ➤ **Estructura de constitución**

Dentro de la estructura de constitución, se cuenta con la posibilidad de que se pueda realizar un aporte de capital considerable, por parte de los socios de la empresa, en donde todo ello, será acreditado por un documento emitido por una entidad. Este será confirmado mediante la enmienda de una escritura pública, siendo complementada por un informe valorizado y detallado.

➤ **Escritura**

Después de haber desarrollado el acto constitutivo de la empresa, se procederá a asistir a un notario, con la finalidad de que este revise y eleve a escritura pública, lo conformado. De esta manera, es como se podrá conformar la escritura pública de constitución, mediante la cual, el documento deberá de estar firmado y sellado por un notario.

➤ **Registro en SUNARP**

Mediante este organismo, se podrá tener el registro de la empresa, con un asiento registral de inscripción de la misma. En un plazo no mayor a las 24 horas, es que se procederá a contar con la inscripción de la empresa, como persona jurídica.

➤ **Legalización de los libros contables**

Se deberá de proceder de forma previa, con la generación del RUC, lo que llega a identificar a una persona jurídica, como aquella que desarrollar alguna actividad económica. Este es emitido por la SUNAT.


➤ **Autorización del libro de planillas**

Después de la legalización de los libros contables de planillas, se procederá a asistir a la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo, con las hojas enumeradas, con la constancia de pago por tasa y con una copia de la inscripción del RUC

➤ **Licencia de funcionamiento**

La licencia de funcionamiento, corresponde a que se requiera una solicitud de declaración jurada, la vigencia de poder del representante legal de la empresa, la declaración jurada de las observaciones de seguridad del local a licenciar, el informe de la cantidad de estacionamientos y una copia de autorización sectorial. Además de ello, cabe señalar que se tendrán que contar con licencias especiales, tales como: informa bacteriológico del agua, informe de cumplimiento de medidas de seguridad en el establecimiento y el informe de salubridad, al elaborar productos comestibles.

ANEXO 03

	<b>FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO</b>	N° de expediente:	
	<i>LEY N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias Versión 02</i>	Página: 1 de 2	Fecha de recepción:
	<i>VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)</i>	N° de recibo de pago:	
	<b>I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)</b>	Fecha de pago:	
<p><b>Licencia de funcionamiento</b></p> <input checked="" type="checkbox"/> Determinada <input type="checkbox"/> Temporal <small>Indicar el plazo</small> ..... <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario <small>Tipo de anuncio (especificar)</small> ..... <input type="checkbox"/> Licencia para cesionario <input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales	<p><b>Cambios o modificaciones</b></p> <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica ( <b>Solo completar secciones I, II y III</b> ) <small>N° de licencia de funcionamiento</small> ..... <small>Indicar nueva denominación o nombre comercial</small> ..... <input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento ( <b>Solo completar secciones I, II, III y adjuntar copia simple de contrato de transferencia</b> ) <small>N° de licencia de funcionamiento</small> .....	<p><b>Otros</b></p> <input type="checkbox"/> Cese de actividades ( <b>Solo completar secciones I, II y III</b> ) <small>N° de licencia de funcionamiento</small> ..... <input type="checkbox"/> Otros (especificar) .....	
<b>II DATOS DEL SOLICITANTE</b>			
Apellidos y Nombres/ Razón social			
Centro recreativo aquAzul chotana S.A.C.			
N° DNI/ N° C.E.	N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico
Dirección			
Av./Jr./Ca./Pje./Otros	N°/Int./Mz/Lt./Otros	Urb./ AA.HH./Otros	Distrito y Provincia
Av. Todos los Santos			
<b>III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO</b>			
Apellidos y Nombres		N° DNI/ N° C.E.	N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)
<b>IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO</b>			
Nombre comercial			
Código CIIU *	Giro/s*	Actividad	Zonificación
Dirección			
Av./Jr./Ca./Pje./Otros	N°/Int./Mz/Lt./Otros	Recreación, restauración y hospedaje	
Autorización Sectorial (de corresponder)			
Entidad que otorga autorización	Denominación de la autorización sectorial	Fecha de autorización	Número de autorización
Área total solicitada (m <sup>2</sup> )		Croquis de ubicación	
FIRMA DEL SOLICITANTE		<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>

\* Esta información es llenada por el representante de la municipalidad.

#### 4.9. Estrategias para el desarrollo y dirección del capital humano y gestión del conocimiento

Las estrategias de desarrollo y dirección del capital humano, corresponden a la evaluación de la cultura organizacional y la propuesta de un plan estratégico, el cual se encarga de analizar los objetivos y la organización de los puestos de trabajo.

Es de esta forma, en la que, al evaluar las competencias de los colaboradores, se analizará la selección que se ha tenido de los mismos y será contrastado con la gestión de las retribuciones salariales de estos. En base a ello, es que se procederá a evaluar el rendimiento mensual que han tenido estos, con la

finalidad de proceder con una selección de ascensos y descensos dentro de la organización, de forma anual y en base al rendimiento de los mismos.

Posterior a ello, se procederá a formar a todos los colaboradores, dentro de las reuniones de confraternidad que serán desarrolladas cada mes y en las capacitaciones de seguridad, en la que cada uno recibirá su certificado de charla o capacitación. Esto se verá complementado con el mantenimiento de la comunicación interna, tanto transversal como longitudinal.

#### **4.10. Sistema de retribuciones e incentivos al trabajador**

- **Plan de reconocimientos e incentivos.** Los colaboradores que lleguen a tener un rendimiento destacable en el mes en donde hayan desarrollado labores de alta calidad, gozarán de dos días libres, escogidos a su elección. Este rendimiento será medido, en base a las encuestas de calidad que serán realizadas por el área administrativa de forma continua, a los comensales.
- **Plan de escala salarial.** Como ha sido demostrado en el cronograma de la organización, el desarrollo transversal hallado dentro de la organización, ha sido expuesto de forma clara, en donde las escalas salariales corresponderán a un pago propio de cada labor realizado. Además, el criterio de ascensos, corresponde a la meritocracia de un buen rendimiento alcanzado por los colaboradores, más que una decisión de gerencia, en donde de forma anual serán informados los movimientos que han alcanzado los colaboradores, dentro de la empresa.

#### **4.11. Estrategias de administración de personal**

- ✚ **Plan de capacitaciones y motivaciones.** El personal deberá de contar con capacitaciones técnicas de forma continua, los cuales deberán de estar relacionados con temas, tales como: motivación personal, finanzas personales, calidad de servicio y formación personal, en general. Estas serán desarrolladas en las reuniones de confraternidad, las cuales pueden ser reemplazadas por charlas de capacitación del personal, pudiendo llegar a ser intermensual o cada tres meses.
- ✚ **Plan de protección de la vida y la salud.** El plan de capacitación, consta de una charla emitida por un colaborador de seguridad, el cual será contratado cada cuatro meses, con la finalidad que realice una inspección de las condiciones en las que se encuentran los EPP's, sistemas de seguridad y señalización; así como, ofrecer una charla de capacitación a todos los colaboradores, la cual durará un promedio de 30 minutos, en donde se emitirá un certificado para cada colaborador, respecto a lo recibido. Los temas tratados, serán métodos de orientación al usuario, ante riesgo de desastres, uso de EPP's, señalización para control de masas y métodos de inspección de los ambientes. El costo de esto, será de 1000 nuevos soles.

#### **4.12. Viabilidad estratégica**

Si hay viabilidad estratégica porque se contara con un equipo de profesionales capacitados e innovadores y motivados en su desempeño laboral que se identifiquen con la Empresa.

VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	ESTRATEGIA DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES	INDICADORES	MEDICIÓN DEL INDICADOR PARA VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO
<p>Este centro recreativo contara con un invernadero donde se muestran diversas especies de flores y plantas de todos los tipos de colores y aromas esto hará que los visitantes experimenten diferentes sensaciones, como este proyecto estará ubicado en la sierra podrán escuchar el sonido de la cascada, el viento y oler flores de la vegetación y al mismo tiempo podrán hacer uso de las canchas deportiva donde podrán realizar distintas actividades físicas en medio de la naturaleza que rodea el lugar .</p>	<p><b>Corto plazo</b></p>	<p>Reclutar trabajadores comprometidos dentro de la localidad</p>	<p>Reclutar a la totalidad de trabajadores con experiencia en el rubro dentro de la localidad</p>	<p><b>Estrategias de administración de personas:</b> reclutar a personal de la zona, mediante anuncios publicitarios dentro de la misma localidad de Chota  <b>Estrategias de dirección de personas:</b> establecer estrategias para manejo de personal local  <b>Responsabilidad social de la organización:</b> La contratación de personal de la zona, es un aporte social al medio local  <b>Gestión por procesos:</b> ofrecer charlas de capacitación social y destacar la importancia de la valoración de contratar personal local</p>	<p><b>Estrategias de administración de personas:</b> contar como preguntar más primordial, el hecho de que sean de la zona local  <b>Estrategias de dirección de personas:</b> Se deberá de conocer las costumbres y formas de trabajo del personal local  <b>Responsabilidad social de la organización:</b> Alcanzar que la totalidad del personal, deba de ser del área local  <b>Gestión por procesos:</b> al menos dos a tres charlas, deberán de ser realizadas respecto al</p>	<p>Contabilizar mensualmente la deserción y el rendimiento de los trabajadores locales  Contabilizar los cambios a las estrategias de dirección de personas, implementadas por contar con personal local  Contabilizar la cantidad de personas contratadas del área local  Contabilizar mensualmente las charlas realizadas y el tema tratado</p>

					aporte social de la empresa	
<b>Mediano plazo</b>	Mejorar la capacidad técnica de los colaboradores	Alcanzar un total de 24 reuniones organizacionales y 6 SST	<p><b>Estrategias de administración de personas:</b> recolectar información acerca de los temas que se esperan tratar en las reuniones de confraternidad</p> <p><b>Estrategias de dirección de personas:</b> realizar reuniones de confraternidad, en donde se desarrollen estrategias de comunicación interna y marketing interno</p> <p><b>Responsabilidad social de la organización:</b> promover el desarrollo de charlas de ahorro de energía, disposición final de residuos sólidos y reciclaje</p> <p><b>Gestión por procesos:</b> las charlas deberán de contar con asistencia de la totalidad del personal</p>	<p><b>Estrategias de administración de personas:</b> aplicar las recomendaciones del personal, respecto a las reuniones de confraternidad</p> <p><b>Estrategias de dirección de personas:</b> en las reuniones, se deberá de hacer hincapié en la comunicación transversal</p> <p><b>Responsabilidad social de la organización:</b> incorporar tres charlas anuales sobre temas ambientales</p> <p><b>Gestión por procesos:</b> todo el personal deberá de dejar sus funciones en los días programados para asistir a las charlas realizadas por la organización</p>	<p>Contabilizar la cantidad de charlas que se produjeron de las recomendaciones de los colaboradores</p> <p>Medir de forma perceptiva, la calidad de la comunicación entre colaboradores de diferentes áreas</p> <p>Contabilizar mensualmente las charlas realizadas y el tema tratado</p> <p>Contabilizar a la cantidad de trabajadores que han asistido a las charlass</p>	
<b>Largo plazo</b>	Contar con alta permanencia de colaboradores, con una alta capacidad técnica	Mantener al 100% de los colaboradores dentro de la empresa, con 12 charlas	<p><b>Estrategias de administración de personas:</b> Reclutar personal, mediante las redes sociales en donde se les dé prioridad a aquellos pobladores locales con</p>	<p><b>Estrategias de administración de personas:</b> las personas contratadas deberán de ser evaluadas de forma</p>	Se deberá de medir la cantidad de trabajadores que han dejado la empresa de forma mensual	

			<p>organizacionales anuales y 3 charlas SST anuales</p>	<p>mediana experiencia, con la finalidad de mantenerlos dentro de la empresa</p> <p><b>Estrategias de dirección de personas:</b> las capacitaciones en la confraternidad, deberán de ser cumplidas al 100%, con la finalidad de alcanzar una mejor comunicación interna y clima organizacional</p> <p><b>Responsabilidad social de la organización:</b> Se deberá de promover el no uso de vehículos y el reciclaje dentro de la organización.</p> <p><b>Gestión por procesos:</b> Se deberá de garantizar el control de calidad de cada servicio ofrecido</p>	<p>minuciosa, con la finalidad de contar con un índice de deserción reducido</p> <p><b>Estrategias de dirección de personas:</b> Desarrollar estrategias de fidelización de los colaboradores, mediante la mejora del marketing interno</p> <p><b>Responsabilidad social de la organización:</b> Los colaboradores deberán de asistir en bicicleta al trabajo, en la medida de lo posible y de deberá de garantizar el hecho de reciclar los elementos empleados en la elaboración de las comidas y demás</p> <p><b>Gestión por procesos:</b> Se deberán de aplicar encuestas de calidad y satisfacción del cliente</p>	<p>Se deberá de contabilizar la cantidad de capacitaciones organizacionales y SST mensualmente.</p> <p>Se contabilizará la cantidad de días en los que los colaboradores han empleado bicicletas para asistir a su trabajo y se realizará inspección visual del contenido de los contenedores de basura</p> <p>Se aplicarán encuestas mensuales de calidad de servicio y satisfacción del cliente</p>
--	--	--	---	--	---	---

## 5. Capítulo V: Estudio económico y financiero

Cabe resaltar que el proyecto de inversión para la construcción del centro recreativo en la ciudad de Chota ha seleccionado un tamaño de 142,042 visitantes de acuerdo a una investigación de mercado de fuentes secundarias (INEI) donde comprende una participación del 84.62%, por tanto, se tiene previsto el ingreso, en promedio, de 400 personas por día.

De acuerdo a ello se ha realizado el estudio financiero que se mostrara a continuación.

### 5.1. Proyecciones: producción del servicio a cinco años

Tabla 33 Producción del servicio a 5 años

PROYECCIÓN DE VENTAS					
INCREMENTO		25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
SERVICIOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Área de recreación					
Cancha deportiva	S/ 157824.44	S/ 197280.56	S/ 246600.69	S/ 308250.87	S/ 385313.59
Zoológico	S/ 142042.00	S/ 177552.50	S/ 221940.63	S/ 277425.78	S/ 346782.23
Área de bungalows					
Bungalows	S/ 710210.00	S/ 887762.50	S/ 1109703.13	S/ 1387128.91	S/ 1733911.13
Área de piscinas termales					
Piscinas	S/ 177552.50	S/ 221940.63	S/ 277425.78	S/ 346782.23	S/ 433477.78
Área de alimentación					
Platos	S/ 2130630.00	S/ 2663287.50	S/ 3329109.38	S/ 4161386.72	S/ 5201733.40
	S/ 3318258.94	S/ 4147823.68	S/ 5184779.60	S/ 6480974.50	S/ 8101218.13

### 5.2. Costos (directos, indirectos, fijos y variables)

COSTOS DIRECTOS					
INCREMENTO					
SERVICIOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PISCINA INC. SERVICIOS	S/ 71021.00	S/ 88776.25	S/ 110970.31	S/ 138712.89	S/ 173391.11
CANCHAS INC. SERVICIOS	S/ 31564.89	S/ 39456.11	S/ 49320.14	S/ 61650.17	S/ 77062.72
ZOOLOGICO INC. SERVICIOS	S/ 99429.40	S/ 124286.75	S/ 155358.44	S/ 194198.05	S/ 242747.56

COSTOS INDIRECTOS					
Exigible	Cantidad	P.U.	Monto	Meses	Total
<b>Gasto de ventas</b>					
Publicidad	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	3	S/ 3000.00
Afiches	2000	S/ 0.25	S/ 500.00	3	S/ 1500.00
Volantes	2000	S/ 0.33	S/ 660.00	3	S/ 1980.00
<b>Otros servicios</b>					
Gestión ambiental (SST)	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	12	S/ 12000.00
Charlas de capacitación	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	3	S/ 3000.00
Reuniones de confraternidad	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	6	S/ 6000.00
<b>Mantenimiento</b>					
Global piscina	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	12	S/ 12000.00
Global canchas	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	2	S/ 2000.00
Global zoológico	1	S/ 2000.00	S/ 2000.00	12	S/ 24000.00
Global Establecimiento	1	S/ 2500.00	S/ 2500.00	2	S/ 5000.00
<b>Otros servicios</b>					
Salud de animales	1	S/ 3500.00	S/ 3500.00	12	S/ 42000.00
<b>Servicios básicos</b>					
Luz	1	S/ 2500.00	S/ 2500.00	12	S/ 30000.00
Agua	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	12	S/ 12000.00
Compra de insumos mensual	1	S/ 3960.00	S/ 3960.00	12	S/ 47520.00
					S/ 202000.00

PROYECCIÓN DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO					
INCREMENTO					
SERVICIOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>PISCINA</b>					
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS MECÁNICOS	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00
LIMPIEZA DE PISCINA	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00
<b>CANCHAS</b>					
LIMPIEZA DE CANCHAS	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
REPARACIÓN DE ÁREAS DAÑADAS	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
<b>ZOOLOGICO</b>					
MANTENIMIENTO DE JAULAS	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00
CUIDADO ANIMAL	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00	S/ 1200.00
<b>ESTABLECIMIENTO</b>					

PROYECCIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS					
INCREMENTO					
SERVICIOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
PISCINA					
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS MECÁNICOS	S/ 6000.00	S/ 6000.00	S/ 6000.00	S/ 6000.00	S/ 6000.00
LIMPIEZA DE PISCINA	S/ 3600.00	S/ 3600.00	S/ 3600.00	S/ 3600.00	S/ 3600.00
CANCHAS					
LIMPIEZA DE CANCHAS	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
REPARACIÓN DE ÁREAS DAÑADAS	S/ 1400.00	S/ 1400.00	S/ 1400.00	S/ 1400.00	S/ 1400.00
ZOOLÓGICO					
MANTENIMIENTO DE JAULAS	S/ 22800.00	S/ 22800.00	S/ 22800.00	S/ 22800.00	S/ 22800.00
CUIDADO ANIMAL	S/ 40800.00	S/ 40800.00	S/ 40800.00	S/ 40800.00	S/ 40800.00
ESTABLECIMIENTO					
PINTADO DE AMBIENTES	S/ 10800.00	S/ 10800.00	S/ 10800.00	S/ 10800.00	S/ 10800.00
RESTAURACIÓN DE ÁREAS DAÑADAS	S/ 16800.00	S/ 16800.00	S/ 16800.00	S/ 16800.00	S/ 16800.00
	S/ 102400.00	S/ 102400.00	S/ 102400.00	S/ 102400.00	S/ 102400.00
	0	0	0	0	0

### 5.3. Presupuesto

Inversión Fija Tangible	Cantidad	P.U.	Monto	Total
<b>Maquinaria</b>				S/ 62000.00
Eq. Hidráulico	1	S/ 10000.00	S/ 10000.00	
Calentador de piscina	1	S/ 2000.00	S/ 2000.00	
Implementación de cocina	1	S/ 10000.00	S/ 10000.00	
Implementación zoológico	1	S/ 25000.00	S/ 25000.00	
Implementación Bungalow	1	S/ 15000.00	S/ 15000.00	
<b>Terreno</b>				S/ 4775260.00
Compra de terreno	2966	S/ 210.00	S/ 622860.00	
Construcción	2966	S/ 1400.00	S/ 4152400.00	
<b>Otros equipos</b>				S/ 13640.00
Vajillas y utensilio	1	S/ 2500.00	S/ 2500.00	
Protector de piscina	1	S/ 250.00	S/ 250.00	
Mesas	99	S/ 30.00	S/ 2970.00	
Sillas	396	S/ 20.00	S/ 7920.00	
<b>Equipo de oficina</b>				S/ 5180.00
Estación de trabajo	24	S/ 70.00	S/ 1680.00	
Impresora	1	S/ 500.00	S/ 500.00	
Módulo organizador	5	S/ 600.00	S/ 3000.00	
				S/ 4856080.00

Inversión Activo Intangible	Cantidad	P.U.	Monto	Total
Asesoría de abogado	1	250	S/ 250.00	
Elaboración de la minuta	1	S/ 40.00	S/ 40.00	
Escritura publica	1	S/ 250.00	S/ 250.00	
Ingresos a registros públicos	1	S/ 35.00	S/ 35.00	
Registro de marca	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	
Inscripción en registros públicos	1	S/ 80.00	S/ 80.00	
licencia de funcionamiento	1	S/ 265.80	S/ 265.80	
legalización de libro contable	1	S/ 29.00	S/ 29.00	
Sistema informático y pagina web	1	S/ 2000.00	S/ 2000.00	
				S/ 3949.80

<b>FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.</b>	- 4860029.8	958122.69 6	1382078.6 1	1912023.5	2574454.6 2	3402493.5 1
IMPTO. (28%)	1360808.3 4	268274.35 5	386982.01 1	535366.58 1	720847.29 3	952698.18 3

PRESTAMO	2430014. 9					
AMORTIZACION PRESTAMO		382507.99 4	428408.95 3	479818.02 8	537396.19 1	601883.73 4
INTERESES		257140.82	211239.86	159830.78 6	102252.62 3	37765.079 7
ESCUDO FISCAL POR INTERESES		71999.429 5	59147.160 9	44752.620 1	28630.734 3	10574.222 3

#### 5.4. Balance inicial

<b>COSTOS FIJOS</b>		202000
Publicidad		3000
Afiches		1500
Volantes		1980
Gestión ambiental (SST)		12000
Charlas de capacitación		3000
Reuniones de confraternidad		6000
Mantenimiento		
Global piscina		12000
Global canchas		2000
Global zoológico		24000
Global Establecimiento		5000
Otros servicios		
Salud de animales		42000
Servicios básicos		
Luz		30000
Agua		12000
Compra de insumos mensual		47520
<b>COSTOS VARIABLES</b>		2005235.29
MANO DE OBRA		726534.52
INSUMOS		1191516.62
MAQUINARIA		87184.14
		2207235.29

### 5.5. Estructura de la inversión: tangible, intangible y capital de trabajo

La inversión total del presente proyecto, estará conformado por un 50% en aporte propio, y un 50% que será financiado por el Banco del crédito del Perú. La inversión total del proyecto de inversión privada para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota a ejecutar tiene un monto de S/. 4, 860, 029.8 compuesta por el activo fijo tangible de S/ 4856080.00. Así mismo, el activo intangible tiene un monto total de S/ 3949.80 finalmente, por ser una empresa de servicios no posee capital de trabajo.

#### ➤ **Tangible**

<b>Inversión Fija Tangible</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U.</b>	<b>Monto</b>	<b>Total</b>
<b>Maquinaria</b>				<b>S/ 62000.00</b>
Eq. Hidráulico	1	S/ 10000.00	S/ 10000.00	
Calentador de piscina	1	S/ 2000.00	S/ 2000.00	
Implementación de cocina	1	S/ 10000.00	S/ 10000.00	
Implementación zoológico	1	S/ 25000.00	S/ 25000.00	
Implementación Bungalow	1	S/ 15000.00	S/ 15000.00	
<b>Terreno</b>				<b>S/ 4775260.00</b>
Compra de terreno	2966	S/ 210.00	S/ 622860.00	
Construcción	2966	S/ 1400.00	S/ 4152400.00	
<b>Otros equipos</b>				<b>S/ 13640.00</b>
Vajillas y utencilio	1	S/ 2500.00	S/ 2500.00	
Protector de piscina	1	S/ 250.00	S/ 250.00	
Mesas	99	S/ 30.00	S/ 2970.00	
Sillas	396	S/ 20.00	S/ 7920.00	
<b>Equipo de oficina</b>				<b>S/ 5180.00</b>
Estación de trabajo	24	S/ 70.00	S/ 1680.00	
Impresora	1	S/ 500.00	S/ 500.00	
Módulo organizador	5	S/ 600.00	S/ 3000.00	
				<b>S/ 4856080.00</b>

➤ **Intangible**

<b>Inversión Activo Intangible</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U.</b>	<b>Monto</b>	<b>Total</b>
Asesoría de abogado	1	250	S/ 250.00	
Elaboración de la minuta	1	S/ 40.00	S/ 40.00	
Escritura publica	1	S/ 250.00	S/ 250.00	
Ingresos a registros públicos	1	S/ 35.00	S/ 35.00	
Registro de marca	1	S/ 1000.00	S/ 1000.00	
Inscripción en registros públicos	1	S/ 80.00	S/ 80.00	
licencia de funcionamiento	1	S/ 265.80	S/ 265.80	
legalización de libro contable	1	S/ 29.00	S/ 29.00	
Sistema informático y pagina web	1	S/ 2000.00	S/ 2000.00	
				<b>S/ 3949.80</b>

### 5.6.Estado de ganancias y pérdidas proyectado

El estado de ganancias y pérdidas, especifica que hasta el año 4 de operación, se estará contando con pérdida por parte del establecimiento, en el que para el año 5, se estaría recuperando la totalidad de la inversión, pagando el préstamo en su totalidad, y alcanzado una ganancia total de S/ 515 091.78

<b>PERIODO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
----------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

ACUMULADO    -3790823.24    -6098639.19    -5116394.86    -3754132.48    -1916647.04    515091.778

### 5.7. Balance inicial del proyecto a un año

Periodo	0	1
<b>Ingresos</b>	0	3420658.94
Ventas		3318258.94
Valor residual activos fijos		102400
valor residual capital de trabajo		
<b>Egresos</b>	4860029.8	2462536.25
Inversión:	4860029.8	0
Tangibles	<b>4856080</b>	
Intangibles	<b>3949.8</b>	
Capital de trabajo	<b>0</b>	
Depreciaciones tangibles		254927
Amortización intangible		373.96
Costos directos		2005235.29
Costos indirectos		202000

Gastos operativos	0	2207235.29
Flujo neto antes de impto.	-4860029.8	958122.696
impto. (28%)	1360808.34	268274.355
Flujo económico	-6220838.14	689848.341
Depreciación	0	254927
Amortización	0	373.96
flujo de caja económico	-6220838.14	689848.341
Préstamo	2430014.9	
amortización préstamo		382507.994
Intereses		257140.82
escudo fiscal por intereses		71999.4295
flujo de caja financiero		567649.384
Acumulado		-6098639.19

Al analizar la realidad expuesta, al periodo de un año, se alcanzará a contar con una deuda total de S/6 098 639.19 nuevos soles.

### 5.8. Servicio de la deuda método francés

TEA	12.00%	BCP
NPER	5	años
NPER ACTUAL	60	meses

AÑO	AMORTIZACION	INTERES
1	S/382,507.99	S/257,140.82
2	S/428,408.95	S/211,239.86
3	S/479,818.03	S/159,830.79
4	S/537,396.19	S/102,252.62
5	S/601,883.73	S/37,765.08

IM	0.95%	TEM
----	-------	-----

### 5.9. Presentación del flujo de caja

Periodo	0	1	2	3	4	5
Ingresos	0	3420658.94	4250223.68	5287179.6	6583374.5	8203618.13
Ventas		3318258.94	4147823.68	5184779.6	6480974.5	8101218.13
Valor residual activos fijos		102400	102400	102400	102400	102400
Valor residual capital de trabajo						
Egresos		2462536.25	2868145.07	3375156.1	4008919.88	4801124.61
Inversion:	4860029.8	0	0	0	0	0
Tangibles	4856080					
Intangibles	3949.8					
Capital de trabajo	0	0	0	0	0	0
Depreciaciones tangibles		254927	254927	254927	254927	254927
Amortización intangible		373.96	373.96	373.96	373.96	373.96
Costos directos		2005235.29	2410844.11	2917855.14	3551618.92	4343823.65
Costos indirectos		202000	202000	202000	202000	202000
Gastos operativos		2207235.29	2612844.11	3119855.14	3753618.92	4545823.65
Flujo neto antes de impto.	-	958122.696	1382078.61	1912023.5	2574454.62	3402493.51
Impto. (28%)	4860029.8	268274.355	386982.011	535366.581	720847.293	952698.183
Flujo económico		689848.341	995096.599	1376656.92	1853607.32	2449795.33
Depreciación	0	254927	254927	254927	254927	254927
Amortización	0	373.96	373.96	373.96	373.96	373.96
flujo de caja económico		689848.341	995096.599	1376656.92	1853607.32	2449795.33
Préstamo	2430014.9					
Amortización préstamo		382507.994	428408.953	479818.028	537396.191	601883.734
Intereses		257140.82	211239.86	159830.786	102252.623	37765.0797
Escudo fiscal por intereses		71999.4295	59147.1609	44752.6201	28630.7343	10574.2223
Flujo de caja financiero		567649.384	580501.653	594896.194	611018.079	629074.591
Acumulado		6098639.19	5116394.86	3754132.48	1916647.04	515091.778

Como sea podido apreciar, para el año 5, se estaría llegando a recuperar la inversión realizada, alcanzando una ganancia para el año 5, de S/515 091.778 nuevos soles.

### **5.10. Viabilidad financiera**

Se contará con viabilidad económica financiera, debido a que se ha demostrado que la inversión total, con un 50% de financiamiento por una entidad bancaria y un 50% asumido por la misma empresa, será cubierto hasta el año 4, en donde se reportará una última pérdida de S/1 916 647.04. Mientras que, se alcanzará una recuperación para el año 5, y una ganancia total de S/515 091.78 nuevos soles.

## 6. Capítulo VI: Equilibrio del proyecto año por año

La proyección del punto de equilibrio económico para el año 2021 nos indica que el centro recreativo debe vender un total de S/.102098.436, a fin de no generar pérdidas, pero tampoco ganancias.

DATOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
C.U.	PISCINA	10	10	10	10	10
	CANCHAS	20	20	20	20	20
	ZOOLÓGICO	10	10	10	10	10
	RESTAURANTE	15	15	15	15	15
	BUNGALOWS	100	100	100	100	100
PRODUCCION	PISCINA	17755	22194	27743	34678	43348
	CANCHAS	7891	9864	12330	15413	19266
	ZOOLÓGICO	14204	17755	22194	27743	34678
	RESTAURANTE	142042	177553	221941	277426	346782
	BUNGALOWS	7102	8878	11097	13871	17339
COSTOS FIJOS		202000	202000	202000	202000	202000
	PISCINA	40400	40400	40400	40400	40400
	CANCHAS	40400	40400	40400	40400	40400
	ZOOLÓGICO	40400	40400	40400	40400	40400
	RESTAURANTE	40400	40400	40400	40400	40400
	BUNGALOWS	40400	40400	40400	40400	40400
COSTOS VARIABLES		2005235.29	2410844.11	2917855.14	3551618.92	4343823.65
	PISCINA	6.04	5.81	5.63	5.48	5.36
	CANCHAS	12.09	11.62	11.26	10.96	10.72
	ZOOLÓGICO	6.04	5.81	5.63	5.48	5.36
	RESTAURANTE	9.06	8.72	8.44	8.22	8.04
	BUNGALOWS	60.43	58.12	56.28	54.80	53.62
P.E. EN UNIDADES						
	PISCINA	10210	9647	9240	8938	8711
	CANCHAS	5105	4824	4620	4469	4355
	ZOOLÓGICO	10210	9647	9240	8938	8711
	RESTAURANTE	6807	6432	6160	5959	5807
	BUNGALOWS	1021	965	924	894	871
P.E. EN SOLES		<b>102098.436</b>	<b>96473.2572</b>	<b>92400.5627</b>	<b>89381.9009</b>	<b>87105.3638</b>

### 6.1. Evaluación económica y financiera

#### 6.1.1. Tasa de descuento económica

La tasa de descuento económica es utilizada para traer al presente los flujos de caja proyectados. Para el cálculo de esta se tendrá en cuenta la mejor tasa efectiva anual otorgada por la SBS, la tasa con la que trabajaremos es de 9,66% del Banco de Crédito del Perú (BCP). Así mismo, se utilizó un Wacc del

12,86% y un Cok del 15%, siendo una tasa conservadora para actualizar los flujos de la inversión de capital propio.

Tabla 34: Datos para hallar la tasa de descuento

COK	Costo de oportunidad del capital COK (tasa de interés pasiva) Se elige la mejor Tasa anual pasiva del banco según la SBS	1.12%	0.0112
ra	Se elige la tasa de interés anual activa del Banco más conveniente según la SBS	2.99%	0.0299
R	Tasa de Riesgo (Se elige la tasa de riesgo)	2.41 %	0.0241
Ka	Representa la proporción de la inversión financiada por terceros		
Kp	Representa la proporción de la inversión financiada con aporte propio		
T	Impuesto a la renta	29 %	0.29

Nota: Elaboración propia

Tabla 35: Tasa de descuento Económico

$$dF = K_p * (COK + R) + K_a * ra * (1 - T)$$

$$dF = \text{aporte propio} * (COK + R) + \text{préstamo} * ra * (1 - 0,29)$$

$$dF = 0.526315789 * 0.0353 + 0.473684211 * 0.02990 * (0.71)$$

$$dF = 0,028$$

$$Df = 2,8$$

Tabla 36: Tasa de descuento financiero

$$dE = K_p * (COK + R) + K_a * ra$$

$$dE = 0.526315789 * 0.0353 + 0.473684211 * 0.0299$$

$$dE = 0.032742105$$

$$dE = 3.27\%$$

## 6.2. Evaluación económica

### 6.2.1. Vane:

El valor actual neto (VAN) va ayudarnos actualizar los cobros y pagos del proyecto de inversión privada para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, a fin de conocer si vamos a perder o ganar en esta inversión. Para ello, se tomó la tasa de descuento económica determinado en el punto anterior, teniendo como resultado un proyecto positivo al arrojar un VANE de S/ 1754109.56 que representa las ganancias descontadas de los egresos y la inversión total de ingresos. De esta manera, se puede decir que el proyecto se considera económicamente viable.

### 6.2.2. TIRE:

La Tasa Interna de Retorno es la encargada de hacer que el VAN sea igual cero, en búsqueda que el TIR resulte ser mayor a la tasa mínima de retorno a fin de confirmar que el proyecto sea factible. En este caso, la TIR es mayor que la tasa de descuento económica, teniendo un 12.66% y sustentando la viabilidad del proyecto.

## 6.3. Beneficio / costo económico

La relación Beneficio/Costo es un indicador de rentabilidad que nos va a permitir conocer cuánto de cada dólar invertido se está recuperando, para ello, se calculó mediante el resultado del valor neto actual, restando y posteriormente dividiendo el total de la inversión tangible, intangible y capital de trabajo. La evaluación B/C económica nos da como resultado que por cada dólar invertido se obtiene 1.71 de beneficio. Por cada dólar que se invierte, se gana 0.71 soles.

## 6.4. Periodo de recupero de capital económico

AÑO	UNIDAD	PROYECTO	RECUPERACIÓN	PRC	AÑOS	MESES	DÍAS
	Nuevo sol	-S/ 4860029.80	-S/ 4860029.80				
1	Nuevo sol	S/ 689848.34	-S/ 4170181.46				
2	Nuevo sol	S/ 995096.60	-S/ 3175084.86				
3	Nuevo sol	S/ 1376656.92	-S/ 1798427.94	3.97	3.00	11.00	20.00
4	Nuevo sol	S/ 1853607.32	S/ 55179.39				
5	Nuevo sol	S/ 2449795.33	S/ 2504974.71				

El tiempo requerido para recuperar el capital en el proyecto es de 3 años, 11 meses y 20 días.

## 6.5. Índice de rentabilidad económico

El índice de rentabilidad, al igual que el B/C devuelve la ganancia obtenida del proyecto, en este caso, la empresa obtiene 2.47 de retorno por cada dólar invertido.

## 6.6. Evaluación financiera

### 6.6.1. Vanf

El valor actual neto económico ha sido hallado con la tasa de descuento financiera (WACC) del 3.27%, la cual da como resultado un VANF S/ 268966.22 de lo que significa que como es mayor que cero es conveniente invertir en el proyecto dado que es rentable por sí mismo.

### 6.6.2. Tirf

Tasa de descuento financiero = 3.26%

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable financieramente. El proyecto tiene un rendimiento porcentual del 7.12%, por un periodo de 5 años. El VANF resulta cero, cuando el TIRF es 7.12%

### 6.6.3. B/C Financiero

Para la relación beneficios costo financiero se tomó en cuenta el valor presente de los ingresos y egresos, lo cual da como resultado 2.88 y como es mayor a uno, el proyecto es rentable financieramente, significa que por cada dólar que se invierta se gana 1.88 dólares

### 6.6.4. Periodo de recupero de capital financiero

AÑO	UNIDAD	PROYECTO	RECUPERACIÓN	PRC	AÑOS	MESES	DÍAS
	Nuevo sol	-S/ 2430014.90	-S/ 2430014.90				
1	Nuevo sol	S/ 567649.38	-S/ 1862365.52				
2	Nuevo sol	S/ 580501.65	-S/ 1281863.86				
3	Nuevo sol	S/ 594896.19	-S/ 686967.67				
4	Nuevo sol	S/ 611018.08	-S/ 75949.59	4.12	4.00	1.00	14.00
5	Nuevo sol	S/ 629074.59	S/ 553125.00				

El tiempo requerido para recuperar el capital es de 4 años 1 mes con 14 días

### 6.6.5. Índice de rentabilidad financiero

El índice de rentabilidad es mayor que uno, significa que, por cada sol invertido, se está generando al proyecto una mayor rentabilidad de 3.94.

## 6.7. Análisis de sensibilidad

### 6.7.1. Análisis de sensibilidad económica

Se puede apreciar que el proyecto de inversión es rentable ya sea en un escenario en el que se aumente el 5% de las ventas, así como en una disminución del 5% de estas, y ello se puede comprobar al observar que el VANE y el TIRE se mantienen y no han llegado a negativo.

	Porcentaje	VAN	TIR	B/C	IR	PRE
DISMINUCIÓN DE VENTAS	-5%	S/ 2637027.11	17.14%	1.79	1.44	3.64
SIN VARIABILIDAD	0%	S/ 1754109.56	12.66%	1.71	1.97	3.97
AUMENTO DE VENTAS	5%	S/ 871192.01	7.89%	1.62	2.50	4.30

### 6.7.2. Análisis de sensibilidad financiera

Al igual que en el análisis económico la TIR y el Van siguen siendo positivos, ya que el TIRF paso de un 9.03% a un 5.35% dando a entender que el proyecto ahora es menos rentable, pero aun así se podría generar ingresos.

	Porcentaje	VAN	TIR	B/C	IR	PRE
DISMINUCIÓN DE VENTAS	-5%	S/ 386631.09	9.03%	2.88	4.73	3.93
SIN VARIABILIDAD	0%	S/ 268966.22	7.12%	2.88	3.94	4.12
AUMENTO DE VENTAS	5%	S/ 151301.35	5.35%	2.88	3.22	4.31

### 6.8. Análisis de riesgos

Para el análisis de riesgos consideraremos tres escenarios: Optimista, Pesimista y Normal:

1. Escenario optimista. Referido al crecimiento sostenido de la economía y reducción del riesgo país, que produciría un incremento en las ventas del 5%.
2. Escenario pesimista. El deterioro en los términos de intercambio generaría una caída de las unidades vendidas en 5%
3. Escenario normal. Bajo este escenario las proyecciones se mantendrían tal como se han calculado.

Luego les asignaremos una probabilidad de ocurrencia a cada uno de los escenarios presentados anteriormente:

#### 6.8.1. Análisis de riesgo económica y financiero

Se puede apreciar que tanto en el escenario pesimista como optimista el proyecto es viable ya que en ambos tanto el VAN como el TIR son positivos.

### 6.9. Viabilidad económica y financiera

En base a los resultados que se han alcanzado a tener, se ha llegado a demostrar que el negocio ha resultado ser rentable económica y financieramente, llegando a recuperar la inversión en tres años y cuatro años, respectivamente, con todos los indicadores económicos y financieros que lo han demostrado

## Conclusiones

- El proyecto es considerado viable económicamente y financieramente, ya que representa una Tasa Interna de Retorno Económica de 12.66% por encima del costo de oportunidad del capital que es 2.8% y con una Tasa Interna de Retorno Financiera de 7.12%, por encima del costo de oportunidad de capital de 3.27%. Asimismo, el Valor Presente Neto en ambos flujos de caja obtuvo como resultado un valor mayor a cero
- La existencia de demanda insatisfecha genera una expectativa y posibilidad de construir un centro recreativo dado que en la ciudad de Chota no existe tal mercado brecha insatisfecha que requiere ser cubierta, siendo un factor decisivo en la viabilidad del proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, dado que influye de forma directa en el cálculo de los indicadores financieros
- El proyecto de inversión para la construcción de un centro recreativo en la ciudad de Chota, tendrá una capacidad efectiva de atender mensualmente 400 personas por día siendo un total de 142,042 visitantes al año.
- El proyecto estará ubicado estratégicamente en la zona denominada Av Todos los Santos de la ciudad de Chota.
- La infraestructura del centro recreativo está diseñada con las mejores prácticas para cubrir su programación, optimizando costos y tiempos enfocados a la calidad e innovación.
- Se ha concluido que el proyecto de inversión ha sido viable estratégicamente, porque se contará con un equipo de profesionales capacitados e innovadores y motivados en su desempeño laboral que se identifiquen con la empresa.
- Se ha concluido que se contará con viabilidad económica financiera, debido a que se ha demostrado que la inversión total, con un 50% de financiamiento por una entidad bancaria y un 50% asumido por la misma empresa, será cubierto hasta el año 4, en donde se reportará una última pérdida de S/1 916 647.04. Mientras que, se alcanzará una recuperación para el año 5, y una ganancia total de S/515 091.78 nuevos soles.
- Se ha concluido que se han alcanzado a tener, se ha llegado a demostrar que el negocio ha resultado ser rentable económica y financieramente, llegando a recuperar la inversión en tres años y cuatro años, respectivamente, con todos los indicadores económicos y financieros que lo han demostrado.

## Recomendaciones

- Ejecutar el presente proyecto en el más breve plazo ya que se evidencia un mercado en crecimiento dándose las condiciones favorables para su construcción creando valor para los clientes, trabajadores e inversionistas; así mismo generando impacto social y económico al país, dentro del cumplimiento del marco legal vigente.
- Considerar permanentemente protocolos de seguridad que se activen y enfrenten a situaciones actuales de salubridad.
- Evaluar alianzas estratégicas con instituciones privadas y con empresas de servicios complementarios que generen una mayor participación de mercado
- Se recomienda incrementar la posibilidad de poder invertir en la compra de nuevas tecnologías de forma periódica, tales como nuevos elementos de entretenimiento, ampliación del zoológico o construcción de una mayor cantidad de bungalows.
- Se recomienda invertir en el área de selección de recursos humanos, con la finalidad de reducir la ratio de deserción y aumentar el clima organizacional de la empresa.
- Se recomienda procurar invertir los ingresos alcanzados, en cuanto a la posibilidad de ampliar con una segunda sede, en donde se alcance un máximo del 80% de costo inicial de inversión.
- Se recomienda incrementar las ventas proyectadas, en base al desarrollo de estrategias de marketing que empiecen 6 meses antes del inicio de operaciones, con la finalidad de mejorar los indicadores financieros.


## Referencias

- Arias, J. (2012). Metodología experimental. *Revista de Psicología del Deporte*, 23(1), 103-109. Recuperado de: <http://www.cafyd.com/REVISTA/ojs/index.php/ricyde/article/view/247/161>
- Bastidas, S y Goyes, C (2017). Estudio de factibilidad para la construcción del centro recreacional paraíso sabanero en el municipio de Tuquerres, departamento Nariño, Colombia. Tesis de pregrado. Universidad de Nariño. Recuperado de: <http://sired.udenar.edu.co/4318/1/85002.pdf>
- Collier, H. (1993). Metodología descriptiva. Madrid: Wolters Kluwer. Recuperado de: <https://estudioschinca.com/Publicacion/Expresion-Corporal.html>
- Sandoval, L y Rodríguez, A (2018). Propuesta de un centro recreacional para dotar a la población un espacio de esparcimiento y mejorar el desarrollo psicológico de las personas considerando la recuperación de la defensa ribereña del río Huallaga en la ciudad de Bellavista. Tesis de pregrado. Universidad de San Martín. Recuperado de: [http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3207/ARQUITECTURA%20%20Leydy%20Cristina%20Sandoval%20Sinarahua%20%26%20Alexander%20Rodr%C3%ADguez%20Gamona%20.pdf?sequence=1&isAllowed=yhttps://issuu.com/pucesd/docs/43\\_jhuly\\_hermosass](http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3207/ARQUITECTURA%20%20Leydy%20Cristina%20Sandoval%20Sinarahua%20%26%20Alexander%20Rodr%C3%ADguez%20Gamona%20.pdf?sequence=1&isAllowed=yhttps://issuu.com/pucesd/docs/43_jhuly_hermosass)
- Montero, M y Monge, A (2019). Actividad física y recreación. *Revista de costarricense de salud pública* 8(15), 1-13 recuperado de: [https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1409-14291999000200003](https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1409-14291999000200003)
- Minsa (2020). Poder Ejecutivo promulga reglamento de Ley de Salud Mental. Plataforma digital única del estado peruano. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/85436-poder-ejecutivo-promulga-reglamento-de-ley-de-salud-mental>
- Iparraguirre, L (2018). Centro recreativo cultural en puente piedra. Tesis de pregrado. Universidad Ricardo Palma. Recuperado de: [file:///C:/Users/Downloads/T030\\_41150624\\_T%20%20LICERA%20IPARRAGUIRRE%20RFAEL%20EDUARDO%20.pdf](file:///C:/Users/Downloads/T030_41150624_T%20%20LICERA%20IPARRAGUIRRE%20RFAEL%20EDUARDO%20.pdf)
- Morales, A. (1996). Metodología Holística en las ciencias humana. Recuperado de: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1817-40782019000100119](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1817-40782019000100119)
- Galindo, J. (2012). Sobre la noción de autonomía en Jean Piaget. *Revista de Educación y Ciencia*, 1 (15), 23 – 33.
- INEI (2017). Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas. Obtenido de [http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1448/li\\_bro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1448/li_bro.pdf)

**Anexos****Guía de entrevista a clientes**

La presente entrevista tiene como objetivo conocer cuál es la percepción que tiene la población sobre el servicio de recreación.

1. ¿Cuál es tu percepción sobre los servicios que brinda el centro recreativo que visita?
2. ¿Cuáles son los atributos más importantes a la hora de elegir una empresa que se dedique a la recreación?
3. ¿Qué cosas cambiarías o mejoraría en cuanto al servicio brindado en el centro recreativo que recurre?
4. ¿Te gustaría que haya otro centro recreativo en tu ciudad?
5. ¿Cómo le gustaría a usted que fuera el nuevo centro recreativo?

 <p><b>USAT</b> Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo</p>	<b>REGLAMENTO DE ELABORACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER Y TÍTULO PROFESIONAL</b>	Código: VRI-REPRG Versión: 1 Página: 124
--	---	--

**ANEXO N° 04: AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE LA VERSIÓN ELECTRÓNICA  
DE OBRAS INTELECTUALES EN EL REPOSITORIO USAT**



**AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE LA VERSIÓN  
ELECTRÓNICA DE OBRAS INTELECTUALES EN EL REPOSITORIO  
USAT**

El objetivo del Repositorio USAT es preservar y difundir en modo de acceso abierto la producción intelectual de la actividad investigadora de la Universidad Católica "Santo Toribio de Mogrovejo".

Para que el Repositorio de la USAT pueda almacenar y distribuir la obra, es necesario que Ud. lea y acepte las condiciones establecidas en esta autorización.

**1. DATOS PERSONALES**


<b>AUTOR 1</b>	
Apellidos y Nombres : Flor de María De la Cruz Ordoñez	
D.N.I.: 7477847	Correo electrónico: <a href="mailto:dfior.se@gmail.com">dfior.se@gmail.com</a>
Domicilio: La alameda Mz F L 6 – Lambayeque	
Teléfono fijo: 074281788	Celular: 951692273

**2. DATOS ACADÉMICOS**

Facultad: Ciencias Empresariales
Escuela Profesional: Administración de Empresas
Título profesional o grado académico al que opta(n): Egresado en administración de empresas

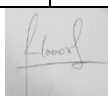
**3. DATOS DE LA OBRA INTELECTUAL**

Título: <b>PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN EN LA CIUDAD DE CHOTA, 2020</b>			
Asesor: <b>JORGE AUGUSTO MUNDACA GUERRA</b>			
Año en que se registrará al repositorio: 2020			
<b>X</b>	Trabajo de investigación		Tesis
	Trabajo de suficiencia profesional		Trabajo académico

	<b>REGLAMENTO DE ELABORACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER Y TÍTULO PROFESIONAL</b>	Código: VRI-REPRG Versión: 1 Página: 124
---	---	--

#### 4. TIPO DE ACCESO QUE AUTORIZA DE LA OBRA INTELECTUAL ELECTRÓNICA

MARCAR CON UNA X	TIPO DE ACCESO	CARACTERÍSTICA	PERIODO DE RETRIPCIÓN	SE REQUIERE JUSTIFICACIÓN:
	PÚBLICO	Autorizo a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo publicar, por plazo indefinido, la versión electrónica del texto completo de mi obra y sus anexos en el repositorio de la universidad. Acepto que se conserve más de una copia para garantizar la seguridad y preservación del archivo.	Ninguna	Ninguna
	RESTRINGIDO	En concordancia con el numeral 6.7 de la directiva N° 004-2016-CONCYTEC DEGC autorizo que se publique el texto completo después del tiempo establecido en la directiva indicada. En este periodo de postergación solo se mostrará la información básica de la tesis más no el texto completo.	Hasta 24 meses	Declaración jurada simple
<b>X</b>	CONFIDENCIAL	En concordancia con el numeral 5.2 de la directiva N° 004-2016- CONCYTEC DEGC solo se visualizará el registro de la tesis. Autorizo que se permita visualizar la carátula y el resumen.	Total	Carta notarial del organismo público

**Firma de autor**

**Fecha: 16/12/2020**

<sup>1</sup> El numeral 6.7 de la directiva N° 004-2016-CONCYTEC DEGC establece que:

- Los artículos divulgados en otra publicación, pueden restringirse hasta 24 meses.
- La patente de invención, modelo de utilidad o diseño industrial, pueden restringirse hasta 12 meses y podrá ampliarse hasta 18 meses si el autor lo solicita.

<sup>2</sup> El numeral 5.2 de la directiva N° 004-2016-CONCYTEC DEGC establece que son confidenciales los siguientes casos:

- La información expresamente clasificada como secreta, confidencial o reservada, que se sustente en razones de seguridad nacional, en concordancia con la Constitución Política del Perú y que tenga como base fundamental garantizar la seguridad de las personas y cuya revelación originaría riesgo para la integridad territorial o subsistencia del sistema democrático.
- La información respecto a las actividades de inteligencia y contrainteligencia, en concordancia con lo establecido en la Ley N° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública.