



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

EMPRESA CONSTRUCTORA DE MULTIFAMILIARES

**PRESENTADA POR
MIGUEL ALBERTO LEON MAYHUA**

**PLAN DE NEGOCIOS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACION**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY

Reconocimiento

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



PLAN DE NEGOCIOS
“EMPRESA CONSTRUCTORA DE MULTIFAMILIARES”

Presentado por:

Bachiller: LEON MAYHUA MIGUEL ALBERTO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN

Lima-Perú

2018

DEDICATORIA

Para mis padres, quienes desde siempre han estado apoyándome en todo lo que me propuse.

Muchas gracias por siempre apoyarme y guiarme en el camino de la formación personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradecer, principalmente, a Dios porque sin el nada de esto sería posible, y él es quien siempre guía mis pasos.

Doy gracias a mis padres por el apoyo incondicional todo este tiempo.

Doy gracias a todos mis profesores, que desde el inicio de la carrera apoyaron a que culmine esta etapa educativa en mi vida, ya que sus aportes han sido de gran ayuda y se han visto reflejados en la culminación de este plan de negocios.

ÍNDICE

Contenido

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	11
1.1. Nombre o Denominación	11
1.2. Actividad Económica y Codificación Internacional (CIIU)	11
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	12
1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	19
1.4.1. Objetivos a General.....	19
1.4.2. Objetivos específicos	19
1.4.3. Principios de la Empresa	20
1.4.4. Misión.....	20
1.4.5. Visión	20
1.4.6. Valores	21
1.5. Ley de Régimen General características.....	21
1.6. Estructura Orgánica	25
1.6.1. Funciones Principales de la Junta de Accionistas	25
1.6.2. Funciones Principales de la Gerencia General	26
1.6.3. Funciones Principales de la Gerencia Comercial	26
1.6.4. Funciones Principales de la Gerencia de Operaciones	27
1.6.5. Funciones Principales de la Gerencia de Administración y Finanzas	27
1.6.6. Funciones Principales del Área de Marketing	28
1.6.7. Funciones Principales del Área de Ventas/Post Venta.....	28
1.6.8. Funciones Principales del Área de Presupuesto	29
1.6.9. Funciones Principales del Área de Producción.....	29
1.6.10. Funciones Principales del Área de Logística	30
1.6.11. Funciones Principales del Área de Administración.....	30
1.6.12. Funciones Principales del Área de Tesorería	31
1.6.13. Funciones Principales de Contabilidad	31
1.7. Cuadro de Asignación de Personal.....	32
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	33
1.8.1. Características Sociedad Anónima Cerrada (Ley N° 26884):	33

1.9. Registro de Marca y procedimientos en INDECOPI	39
1.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	41
1.10.1. Requisitos para la Licencia de Funcionamiento Oficina Central	41
1.10.2. Requisitos Licencia de Construcción Proyecto “Las Torres de Murillo I”	42
1.10.3. Otros Permisos Municipales.....	46
1.11. Régimen tributario procedimientos desde la obtención del RUC y Modalidades.....	47
1.12. Régimen de Planillas Electrónica (PLAME)	49
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral	50
1.14. Modalidades de Contratos Laborales	51
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas	52
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	54
2.1. Descripción del Entorno del Mercado	54
2.1.1. Análisis PEST	54
2.1.2. FODA	66
2.1.3. Matriz de evaluación de los factores internos	67
2.1.4. Matriz de evaluación de los factores externos	68
2.2. Ámbito de acción del negocio.....	69
2.2.1. Las 5 Fuerzas de Porter	69
2.2.2. Cadena de Valor	75
2.2.3. Perfil Estratégico de la Empresa.....	78
2.3. Descripción del Bien o del Servicio.....	80
2.3.1. Ficha Técnica.....	81
2.3.2. Ciclo del Servicio y Momentos de la Verdad	82
2.4. Estudio de la Demanda.....	83
2.4.1. Tamaño de la Muestra	86
2.5. Estudio de la Oferta.....	87
2.5.1. Principales Competidores.....	88
2.6. Determinación de la Demanda Insatisfecha.....	90
2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar	91
2.7.1. Recolección de Datos	91
2.7.2. Las 4p	98
2.8. Descripción de la Política Comercial.....	103
2.9. Cuadro de la Demanda Proyectoada para el Negocio	105

3. ESTUDIO TÉCNICO	107
3.1. Tamaño del Negocio, Factores determinantes.....	107
3.2. Proceso y Tecnología	108
3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos	109
3.2.2. Capacidad instalada y operativa.....	120
3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.....	123
3.2.4. Infraestructura y características físicas.....	129
3.3. Localización del negocio, Factores determinantes	133
4. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	135
4.1. Inversión Fija	135
4.1.1. Inversión tangible.....	135
4.1.2. Inversión Intangible	136
4.2. Capital de trabajo	137
4.3. Inversión Total	138
4.4. Estructura de la Inversión y Financiamiento.....	138
4.5. Fuentes Financieras.....	138
4.6. Condiciones de Crédito.....	139
5. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS	142
5.1. Presupuesto de los Costos	142
5.2. Punto de equilibrio.....	148
5.3. Estado de Ganancias y Pérdidas	149
5.4. Presupuesto de Ingresos	149
5.5. Presupuesto de Egresos.....	150
5.6. Flujo de Caja Proyectado.....	151
5.7. Balance General.....	153
6. EVALUACIÓN.....	154
6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición	154
6.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición	155
6.3. Evaluación Social	157
6.4. Impacto Ambiental.....	157
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	159
7.1. Conclusiones	159
7.1.1. De la Organización y Aspectos Legales	159
7.1.2. Del Estudio de Mercado.....	159
7.1.3. Del Estudio Técnico.....	160

7.1.4. Del Estudio de la Inversión y Financiamiento.....	161
7.1.5. Del Estudio de los Costos, Ingresos y Egresos	161
7.1.6. De la Evaluación	162
7.2. Recomendaciones.....	162
7.2.1. De la Organización y Aspectos Legales	162
7.2.2. Del Estudio de Mercado.....	163
7.2.3. Del Estudio Técnico.....	163
7.2.4. Del Estudio de la Inversión y Financiamiento.....	163
7.2.5. Del Estudio de los Costos, Ingresos y Egresos	164
7.2.6. De la Evaluación	164
REFERENCIAS.....	166

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cuadro de Asignación de Personal.....	32
Tabla 2: Cuadro comparativo de los Regímenes Tributarios.....	48
Tabla 3: Características del Régimen Laboral Especial y el Régimen General	50
Tabla 4: Análisis PEST.....	54
Tabla 5: FODA.....	66
Tabla 6: Factores Internos	67
Tabla 7: Factores Externos	68
Tabla 8: Momentos de la Verdad	83
Tabla 9: Rango de Precios de la demanda insatisfecha	84
Tabla 10: Factores Externos que varían la Demanda	85
Tabla 11: Factores que varían la Oferta.....	89
Tabla 12: Demanda Insatisfecha.....	91
Tabla 13: Cuantas personas comprarían un departamento en Pueblo Libre.....	92
Tabla 14: Cuantas dormitorios debería tener un departamento	93
Tabla 15: Prioridad al buscar un departamento.....	94
Tabla 16: Cuanto pagarían por un departamento en Pueblo Libre	95
Tabla 17: Forma de enterarse de la venta de nuevos departamentos	96
Tabla 18: Tomarían una mejor decisión de compra viendo antes un departamento piloto	97
Tabla 19: Las 4p Primer Año	98
Tabla 20: Las 4p Segundo Año	99
Tabla 21: Las 4p Tercer Año	100
Tabla 22: Las 4p Cuarto Año	101
Tabla 23: Las 4p Quinto Año	102
Tabla 24: Proyección de la Demanda.....	105
Tabla 25: Demanda Proyectada del Negocio	106
Tabla 26: Oferta Proyectada.....	108
Tabla 27: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Marketing	111
Tabla 28: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Venta/Postventa	113
Tabla 29: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Presupuestos.....	115
Tabla 30: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Producción	117
Tabla 31: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Logística.....	119
Tabla 32: Materiales, Mano de Obra, Equipos y otros servicios	123

Tabla 33: Matriz de Factores	133
Tabla 34: Matriz de Ponderación de Factores	134
Tabla 35: Inversión tangible Proyecto.....	135
Tabla 36: Inversión tangible Oficina y Terreno	136
Tabla 37: Inversión Intangible.....	136
Tabla 38: Inversión Intangible Oficina.....	137
Tabla 39: Capital de trabajo	137
Tabla 40: Inversión Total	138
Tabla 41: Estructura de la Inversión y Financiamiento	138
Tabla 42: Fuente Financiera	138
Tabla 43: Cronograma de Amortización	141
Tabla 44: Materiales, mano de obra, equipos y otros servicios.....	142
Tabla 45: Punto de Equilibrio.....	148
Tabla 46: Estado de Ganancias y Pérdidas.....	149
Tabla 47: Presupuesto de Ingresos	149
Tabla 48: Presupuesto de Egresos.....	150
Tabla 49: Flujo de caja Económico	151
Tabla 50: Flujo de Caja Financiero	152
Tabla 51: Balance General	153
Tabla 52: Cálculo del COK.....	154
Tabla 53: Cálculo del WACC	154

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ubicación de la Oficina Principal.....	13
Figura 2: Ubicación del Proyecto “Las Torres de Murillo I”	14
Figura 3: Principios de la Empresa	20
Figura 4: Organigrama.....	25
Figura 5: Economía Peruana	58
Figura 6: PBI Perú.....	59
Figura 7: PBI Perú por actividad económica.....	60
Figura 8: Variación del Sector Construcción.....	61
Figura 9: Ranking IPS.....	64
Figura 10: Ranking IPS Perú	64
Figura 11: Cadena de Valor	75
Figura 12: Perfil Estratégico de la Empresa.....	78
Figura 13: Perfil Estratégico de la Empresa vs Competencia.....	79
Figura 14: Ficha Técnica	81
Figura 15: Distribución de Departamentos.....	82
Figura 16: Ciclo del Servicio	82
Figura 17: Rango de Precios de la demanda insatisfecha	84
Figura 18: Oferta de viviendas en Lima.....	87
Figura 19: Ranking 2013 de Principales Constructoras en el Perú.....	88
Figura 20: Demanda Insatisfecha	91
Figura 21: Cuantas personas comprarían un departamento en Pueblo Libre	92
Figura 22: Cuantas dormitorios debería tener un departamento	93
Figura 23: Prioridad al buscar un departamento	94
Figura 24: Cuanto pagarían por un departamento en Pueblo Libre.....	95
Figura 25: Forma de enterarse de la venta de nuevos departamentos	96
Figura 26: Tomarían una mejor decisión viendo antes un departamento piloto.....	97
Figura 27: Proceso de actividades Marketing.....	110
Figura 28: Proceso de actividades Venta/Postventa	112

Figura 29: Proceso de actividades Presupuestos	114
Figura 30: Proceso de actividades Producción	116
Figura 31: Proceso de actividades Logística	118
Figura 32: LAYOUT de la Oficina Principal	129
Figura 33: LAYOUT del Primer Piso del Proyecto.....	130
Figura 34: LAYOUT de los Estacionamientos del Proyecto.....	131
Figura 35: LAYOUT del 2do, 3er, 4to y 5to Piso	132
Figura 36: Punto de Equilibrio	148

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como finalidad desarrollar un plan de negocio para la creación de una empresa constructora de edificios completos, que permita a las personas adquirir una vivienda acorde con las necesidades del mercado actual, un segmento de mercado que en la actualidad no viene siendo atendido. Brindarles un inmueble que cubra todas las necesidades del día a día sin bajar la calidad de los acabados. Para todo ello se utilizará maquinaria que permita desarrollar los proyectos de manera óptima y generándonos mayores utilidades.

El propósito principal de la empresa LEONMA SAC es ser una empresa que cubra las necesidades del mercado actual, brindándoles un inmueble óptimo sin bajarle la calidad de los acabados. Lo que se intenta es generar una ventaja competitiva en cuanto al precio del inmueble y la calidad de los acabados, sin reducir el tamaño de los inmuebles.

LEONMA S.A.C. tendrá una forma jurídica de Sociedad Anónima Cerrada, al ser una empresa nueva con aspiraciones a seguir creciendo, es la forma jurídica que más se adapta a nuestras aspiraciones y a nuestras proyecciones.

El estudio de mercado realizado a 382 personas, se hizo un sondeo que nos permitió observar que un gran porcentaje (74%) de la población sondeada compraría un departamento en el Distrito de Pueblo Libre. Es decir, que existe un mercado

potencial grande. El 77% de los sondeados, coincidieron en que el departamento debe tener 03 dormitorios, esto indica que la mayoría de clientes potenciales están buscando departamentos nuevos con más de 02 dormitorios. Existe un gran porcentaje (66%) de personas que priorizan la zona donde estará ubicado el inmueble antes que cualquier otra característica del inmueble, como son la distribución del departamento (21%) y los acabados (13%).

Finalmente, podemos concluir mediante el análisis financiero que la rentabilidad es alta y que el proyecto es viable, las cifras expresadas en el cálculo del VAN y de la TIR (económico y financiero); demuestran que el proyecto es económica y financieramente rentable.

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1. Nombre o Denominación

La Denominación de la empresa constructora:

LEON MAYUA CONSTRUCCIONES S.A.C.

Nombre Comercial:

LEONMA S.A.C.

La denominación viene de mis apellidos LEON MAYHUA, sumados por CONSTRUCCIONES, para hacerle referencia al rubro de la empresa y a su principal función, de esta forma ni bien escuchen el nombre lo relacionaran directamente con edificaciones. El nombre comercial permite tener un nombre más corto y manejable.

1.2. Actividad Económica y Codificación Internacional (CIIU)

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), es un sistema de clasificación mundial, que mediante códigos de las diferentes actividades económicas según su proceso productivo, permite identificar de manera inmediata la actividad productiva. Este código es el mismo en todo el mundo.

La CIIU se clasifica en primer lugar por sectores, a estos se les brinda una letra según su actividad productiva, luego la clasificación continúa en divisiones y después de ello se hace más específica al dividirse por grupos y finalmente en clases.

En nuestro caso, la actividad comercial es la de Construcción de edificios completos con CIIU 4100.

CIIU Revisión 4

Sección F: CONSTRUCCIÓN

División F 41: CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS

Grupo F 410: CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS

Clase F 4100: CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS

1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

1.3.1. Ubicación Oficina Central

La oficina central estará ubicada en el distrito de Pueblo Libre, esto debido a que la obra necesita un apoyo constante por parte de la oficina central, y al realizar el proyecto en dicho distrito se brindará un soporte continuo durante los años que dura el proyecto y proyectándose a tener más proyectos a futuro en dicho distrito o en los distritos cercanos. También escogimos esa ubicación debido a que existen bancos cerca para cualquier tipo de trámites y está ubicado en un lugar céntrico de Lima. A continuación, la ubicación en el mapa:

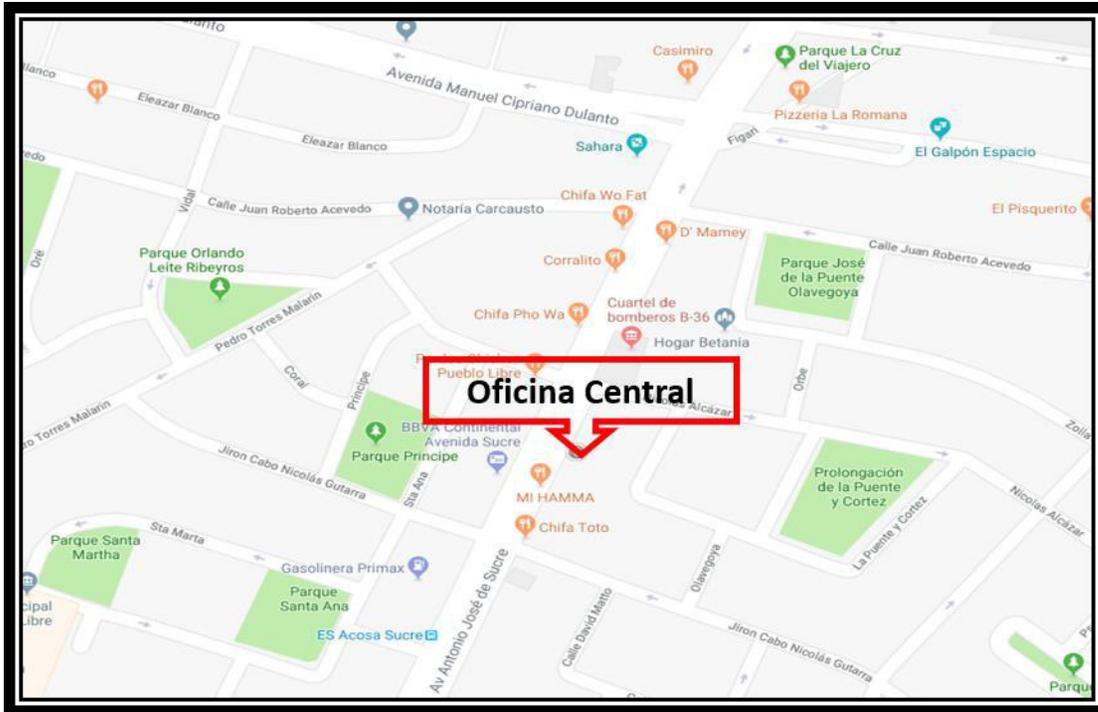


Figura 1: Ubicación de la Oficina Principal
Fuente: Google maps

1.3.2. Ubicación del Proyecto

El Proyecto “Las Torres de Murillo I” estará ubicado en el Distrito de Pueblo Libre, esto debido a que encontramos un terreno acorde con nuestro proyecto, el distrito de Pueblo Libre está ubicado en el centro oeste de la ciudad de Lima, tiene una extensión aproximada de 5km², en este distrito se pueden realizar proyectos de mayor altura que en otros distritos, lo que nos brinda una mayor oportunidad para desarrollar el proyecto.



Figura 2: Ubicación del Proyecto “Las Torres de Murillo I”
Fuente: Google maps

1.3.3. Factibilidad Municipal y Sectorial

Para obtener la licencia de funcionamiento de la Oficina Central se necesitan presentar los siguientes requisitos como indica el punto 6.1.1 del Texto único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Municipalidad Distrital de Pueblo Libre:

- A. Solicitud con carácter de declaración jurada que incluya:
 - Número de RUC y DNI o Carnet de Extranjería del solicitante.
 - Número del DNI o Carnet de Extranjería del representante legal.
- B. Copia del poder vigente del representante.
- C. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad, para establecimientos con un área hasta 100 metros cuadrados y capacidad de almacenamiento no mayor del 30% del área total del local.

D. Pago por derecho de trámite (será suficiente señalar el número de recibo de pago en la solicitud), equivale a 42.10 soles.

La Municipalidad tiene un plazo de 15 días hábiles para resolver dicha solicitud.

En el caso del permiso para desarrollar el proyecto, se necesita la Licencia de Edificación – Modalidad C, y para ello se necesitan presentar los siguientes Requisitos como indica el punto 8.3.1 del Texto único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Municipalidad Distrital de Pueblo Libre:

A) Verificación Administrativa

Requisitos Comunes:

1. FUE por duplicado debidamente suscrito
2. Documentación que acredite que cuenta con derecho a edificar y represente al titular, en caso que el solicitante de la licencia de edificación no sea el propietario del predio.
3. Constitución de la empresa y copia literal del poder expedidos por el Registro de Personas Jurídicas, vigente al momento de presentación de los documentos, en caso que el solicitante sea una persona jurídica.
4. Declaración jurada de habilitación de los profesionales que suscriben la documentación.
5. Pago por derecho de trámite correspondiente a la verificación administrativa (será suficiente señalar el número de recibo de pago)

Documentación Técnica:

6. Plano de Ubicación y Localización.
7. Planos de Arquitectura (plantas, cortes y elevaciones), Estructuras, Instalaciones Sanitarias, Instalaciones Eléctricas y otros, de ser el caso, y las memorias justificativas por especialidad.
8. Plano de seguridad y evacuación cuando se requiera la intervención de los delegados Ad Hoc del INDECI.
9. Plano de Sostenimiento de Excavaciones, de ser el caso y de acuerdo a lo establecido en la Norma E 050 del RNE.
10. Memoria descriptiva que precise las características de la obra y las edificaciones colindantes; indicando el número de pisos y sótanos; así como fotos en los casos que se presente el Plano de sostenimiento de Excavaciones.
11. Certificado de Factibilidad de Servicios.
12. Estudio de Mecánica de Suelos, según en los casos que establece el RNE.
13. Estudios de impacto ambiental, excepto para las edificaciones de vivienda, comercio y oficinas en áreas urbanas de conformidad con el Reglamento de Acondicionamiento Territorial y Desarrollo Urbano aprobado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

14. Estudio de impacto Vial, únicamente en los casos que RNE lo establezca y con los requisitos y alcances establecidos por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
15. En caso se solicite Licencia de Edificación para remodelación, ampliación o puesta en Valor Histórico deberá presentar otro tipo de planos.

B) Verificación Técnica, después de haberse notificado el ultimo dictamen Conforme del Proyecto se debe presentar lo siguiente:

16. Cronograma de Visitas de Inspección, debidamente suscrito por el Responsable de Obra y el Supervisor Municipal.
17. Comunicación de la fecha de inicio de la obra, en caso no se haya indicado en el FUE.
18. Pago por derecho de trámite correspondiente a la verificación técnica por inspección (será suficiente señalar el número de recibo de pago).
19. Póliza CAR (Todo Riesgo Contratista) o la Póliza de Responsabilidad Civil, según las características de las obras a ejecutarse con cobertura por daños materiales y personales a terceros.

C) Notas:

- i. Toda documentación técnica deberá presentarse por duplicado.

- ii. El Formulario y sus anexos deben ser visados en todas sus páginas y cuando corresponda, firmados por el propietario o por el solicitante y los profesionales que intervienen.
- iii. Todos los planos y documentos técnicos deben estar sellados y firmados por el profesional responsable de los mismos, y firmados por el propietario o solicitante.
- iv. La Póliza CAR o la Póliza de Responsabilidad Civil se entrega el día útil anterior al inicio de la obra y debe tener una vigencia igual o mayor a la duración del proceso edificatorio.
- v. Debe comunicarse al inicio del proceso edificatorio con una antelación de 15 días calendarios en caso no haberlo declarado en el FUE.
- vi. El anteproyecto aprobado, de encontrarse vigente su aprobación, tendrá efecto vinculante para el procedimiento cuando se trate del mismo proyecto sin modificaciones, aun cuando hayan variado los parámetros urbanísticos y edificatorios con los que fue aprobado.
- vii. En caso de proyectos de gran magnitud, los planos podrán ser presentados en secciones con escala conveniente que permita su fácil lectura, conjuntamente con el plano del proyecto integral.
- viii. Se requiere la intervención del Delegado Ad Hoc del INDECI en proyectos de edificación de más de cinco (5) pisos de uso residencial, para las edificaciones establecidas en la modalidad C y D, de uso diferente al residencial y de concurrencia masiva al público. No se requiere su participación en edificaciones de vivienda de más de cinco (5) pisos en los cuales la circulación común llegue sólo hasta el quinto

piso, y el (los) piso(s) superior(es) forme(n) una unidad inmobiliaria, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 30056.

- ix. Después de la notificación del último dictamen Conforme del Proyecto, debe designarse al responsable de obra.
- x. El inicio de la ejecución de las obras autorizadas estará sujeto a la presentación de los requisitos 16, 17, 18 y 19.

1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

1.4.1. Objetivos a General

Brindar un producto final acorde con lo ofrecido y que satisfaga las necesidades del mercado, que permita generar un ganar-ganar entre el cliente y la empresa.

1.4.2. Objetivos específicos

- Incrementar la rentabilidad de la empresa.
- Reducir los tiempos de construcción y de entrega de los proyectos.
- Generar más proyectos que permitan crecer a la empresa.

1.4.3. Principios de la Empresa



Figura 3: Principios de la Empresa
Fuente: Elaboración propia

1.4.4. Misión

Somos una empresa constructora comprometida con los clientes, en el cumplimiento de los contratos, aportando ingeniería de valor que contribuye al desarrollo de la industria de la construcción peruana.

1.4.5. Visión

Ser reconocida por la capacidad de innovación con altos niveles de rentabilidad y productividad.

1.4.6. Valores

- Trabajo honesto constituyen la base de nuestros principios.
- Transparencia en todas las actividades
- Respeto hacia el medio ambiente
- Desarrollo integral de las personas y el entorno
- Compromiso hacía nuestros clientes.

1.5. Ley de Régimen General características

La empresa León Mayhua Construcciones S.A.C., estará en el régimen regular, esto debido a que se proyecta tener ingresos anuales que sobrepasan lo permitido por una mediana empresa, a continuación, se señalan las características del Régimen General obtenido de la página de la SUNAT:

- Lo comprenden:

Todas aquellas personas que realicen actividades empresariales o de negocios, entre ellas: personas naturales, personas jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades conyugales que opten tributar como tal y las asociaciones de hecho de profesionales y similares.

- Obligaciones a Cumplir:
 - a. Llevar libros contables (Si los ingresos son menores a 100 UIT, deberá llevar Registro de Ventas e Ingresos, Registro de Compras, Libro de

Inventario y Balances, Libro de Caja y Bancos y Registro de Activos Fijos. De ser mayores a 100 UIT, deberá llevar contabilidad completa.

- b. Emitir comprobantes de pago en las ventas o servicios y solicitarlos en las compras que realice. Puede emitir los siguientes comprobantes de pago: Facturas, boletas de venta, tickets, liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito, guías de remisión, entre otros.
 - c. Presentar la declaración pago mensual y la declaración jurada anual del Impuesto a la Renta en la forma, plazo y lugar que la SUNAT establezca.
 - d. Efectuar las retenciones a sus trabajadores (dependientes e independientes) y otras acciones que señale la ley.
- Declaración y Pago del Impuesto:

La declaración y el pago del Impuesto a la Renta deberán ser efectuados dentro de los tres primeros meses del año siguiente, utilizando el Programa de Declaración.

Telemática (PDT) que aprueba la SUNAT mediante Resolución de Superintendencia.

Los pagos a cuenta mensuales pueden realizarse utilizando el Programa de Declaración Telemática (PDT) que, igualmente aprueba la SUNAT mediante Resolución de Superintendencia.

Cabe señalar que este régimen comprende el cumplimiento de dos impuestos, el impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas.

- Impuesto a La Renta:

El impuesto se determina al finalizar el año. La declaración y pago se efectúa dentro de los tres primeros meses del año siguiente, teniendo en cuenta el cronograma de vencimientos aprobado por SUNAT.

Cabe señalar que DEBE realizar PAGOS A CUENTA mensuales, los cuales serán deducibles de la regularización anual explicada en el anterior párrafo.

Estos pagos a cuenta mensuales podrán realizarse utilizando cualquiera de los dos sistemas existentes:

- a. SISTEMA A – DE COEFICIENTES: Mediante este sistema el importe del pago a cuenta se calcula aplicando un coeficiente al total de ingresos de cada mes, en caso haya tenido impuesto calculado el año anterior:

Cálculo del coeficiente = impuesto calculado del año anterior * Ingresos netos del año anterior

b. SISTEMA B – DE PORCENTAJE: Si no tuvo impuesto calculado el año anterior, o si inicia actividades, el importe del pago a cuenta se calcula aplicando el 2% sobre sus Ingresos Netos mensuales.

- Impuesto General a las Ventas:

Este impuesto grava la transferencia de bienes y la prestación de servicios en el país, entre otras actividades, con una tasa del 18% (incluye 2% por el Impuesto de Promoción Municipal) que se aplica sobre el valor de venta del bien o servicio, sea cual fuera la actividad a que se dediquen.

$$\text{IGV} = \text{Valor de Venta} \times 18\%$$

$$\text{Valor de Venta} + \text{IGV} = \text{Precio de Venta}$$

Todos los contribuyentes que se encuentran en el Redimen General, tienen la obligación de declarar y realizar los pagos mensuales del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. **Fuente: SUNAT**

1.6. Estructura Orgánica

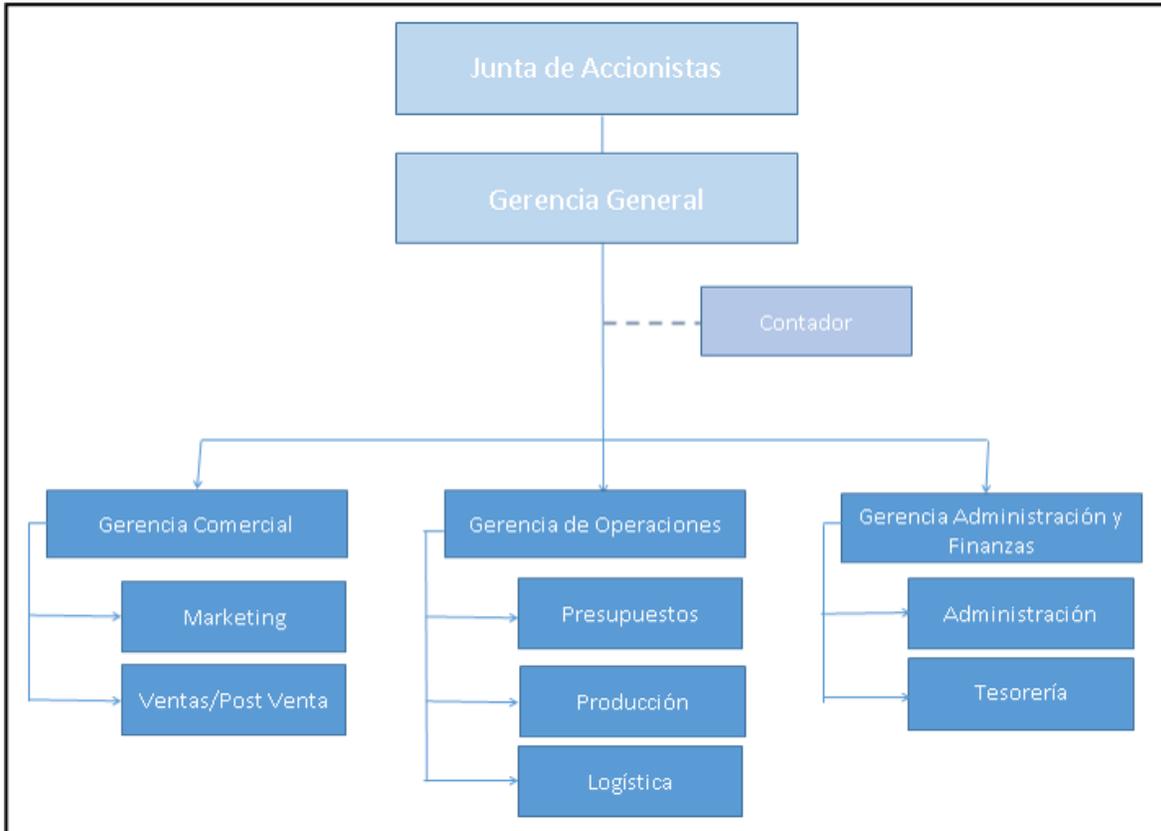


Figura 4: Organigrama
Fuente: Elaboración Propia

1.6.1. Funciones Principales de la Junta de Accionistas

Al ser la empresa una Sociedad Anónima Cerrada, contará con dos principales accionistas, quienes tendrán las siguientes funciones:

- Constituir la empresa y darle seguimiento a la parte Legal.
- Reuniones de la Junta de Accionistas para analizar el estado de la empresa.
- Interpretar los resultados del Ejercicio Anual para la toma de decisiones.
- Designar a la Gerencia General.
- Reunión con las Gerencias, para analizar el cumplimiento de las metas.

1.6.2. Funciones Principales de la Gerencia General

La Gerencia General será escogida por la Junta de Accionistas, y tendrá las siguientes funciones:

- Dar el direccionamiento adecuado a la empresa para llegar a los objetivos tanto a corto como largo plazo.
- Establecer políticas tanto en la Oficina Central, como en los proyectos.
- Realizar un seguimiento continuo de los Estados Financieros por periodos.
- Designar a las Gerencias de la empresa.
- Desarrollar e Implementar sistemas gestión que permitan direccionar a la empresa al cumplimiento de sus objetivos.
- Comunicar los resultados financieros del periodo a la Junta de Accionistas.

1.6.3. Funciones Principales de la Gerencia Comercial

- Designar al personal idóneo para las jefaturas de su área.
- Brindar un continuo seguimiento al cumplimiento de los procesos a su mando.
- Dar seguimiento al cumplimiento de las ventas proyectadas del periodo.
- Cumplir con el presupuesto designado para la comercialización y posicionamiento de la empresa.
- Evaluar la productividad del personal a su mando.
- Crear procesos que permitan cumplir las metas establecidas por la Junta.

1.6.4. Funciones Principales de la Gerencia de Operaciones

- Designar al personal idóneo para las jefaturas de su área.
- Brindar un continuo seguimiento al cumplimiento de los procesos a su mando.
- Dar seguimiento al cumplimiento de los objetivos establecidos por la Junta como por cada Proyecto.
- Autorizar compras.
- Comunicarse e interrelacionarse con Proveedores Importantes
- Evaluar la productividad del personal a su mando.
- Controlar mediante indicadores, los diferentes procesos existentes en el desarrollo del Proyecto.

1.6.5. Funciones Principales de la Gerencia de Administración y Finanzas

- Designar al personal idóneo para las jefaturas de su área.
- Autorizar Pagos a proveedores y contratistas.
- Evaluar la productividad el personal de la empresa, tanto en Oficina Central como en Obra.
- Autorizar adquisición tanto de equipos tanto para Oficina Central como para obra.
- Evaluar las diferentes propuestas financieras por parte de las entidades bancarias.
- Tomar las decisiones financieras para una mejora en los resultados del periodo.
- Evaluar los Estados Financieros de la empresa por periodos.

- Programar Actividades de la empresa.
- Plantear Estrategias para cumplir los objetivos de la empresa.

1.6.6. Funciones Principales del Área de Marketing

- Desarrollar sistemas que permitan el posicionamiento adecuado de la empresa.
- Cumplir con los objetivos a corto y largo plazo designados por el Gerente Comercial.
- Designar al personal idóneo para cada una de las tareas que se debe cumplir.
- Capacitar constantemente al personal a su mando.
- Crear alianzas estratégicas para crear nuevos clientes.
- Fidelizar a los clientes actuales.
- Reunirse con el área de Ventas/Post Venta para crear estrategias publicitarias.
- Apoyar la difusión de los proyectos.

1.6.7. Funciones Principales del Área de Ventas/Post Venta

- Captar clientes potenciales.
- Cumplir con las ventas proyectadas por periodo.
- Dar seguimiento constante a las necesidades de los clientes.
- Reunirse con el área de producción para brindar información e inquietudes de los clientes o potenciales clientes.
- Resolver todos los incidentes de los clientes luego de entregado los inmuebles.

- Coordinar con el área de operaciones resolver los inconvenientes que se desarrollan en la construcción luego de entregar el inmueble.
- Siempre mantenerse disponibles a los requerimientos dentro de lo establecido por parte de los clientes.
- Reuniones constantes con el área de Marketing para la difusión de los proyectos.

1.6.8. Funciones Principales del Área de Presupuesto

- Brindar Presupuesto lo más exactos posibles por proyecto.
- Brindar información verídica y exacta de los precios tanto de materiales, equipos y otros.
- Cumplir con los plazos establecidos para la entrega de información.
- Dar apoyo constante a las áreas de Logística y Producción.
- Cotizar con diferentes tipos de proveedores.
- Compara precios existentes en el mercado y escoger el más acorde con el proyecto.

1.6.9. Funciones Principales del Área de Producción

- Cumplir con los objetivos designados por la Gerencia.
- Desarrollar el proyecto de manera correcta y como lo establecen las normas.
- Cumplir con todas las normas establecidas para desarrollar los proyectos.
- Desarrollar los proyectos en los tiempos pactados.
- Cumplir con todos los permisos, procesos y normas establecidos por las Municipalidades.

- Utilizar de manera correcta todos los recursos brindados para realizar el proyecto.
- Entregar el proyecto tal y como se ofreció a los clientes.
- Apoyar al área de ventas con los posibles cambios solicitados por los clientes.
- Controlar no pasarse con lo presupuestado.
- Manejar al personal idóneo para desarrollar cada función dentro del desarrollo del proyecto.

1.6.10. Funciones Principales del Área de Logística

- Cerrar contratos con Proveedores.
- Cerrar contratos con contratistas.
- Brindar apoyo constante al área de producción.
- Resolver las necesidades de recursos de los proyectos.
- Evaluar los precios de los diferentes recursos y escoger el más idóneo para el desarrollo del proyecto.
- Coordinar traslados de los diferentes recursos a las obras.
- Brindar información oportuna al área de producción como al área de presupuestos.

1.6.11. Funciones Principales del Área de Administración

- Coordinar diferente tipo de pagos.
- Interrelacionarse con proveedores.
- Evaluar a los trabajadores tanto en Oficina Central como en los Proyectos.
- Dar seguimiento constante a las necesidades de los trabajadores.

- Coordinar firmas de contratos de los trabajadores de la empresa.
- Programar vacaciones de los trabajadores.
- Coordinar con contabilidad todo lo referente a la empresa.
- Brindar información constante al STAFF en obra.
- Controlar las cajas chicas de los proyectos
- Revisar facturas de proveedores y contratistas antes de sus pagos
- Programar los pagos de contratistas y proveedores.
- Verificar que en los proyectos se estén cumpliendo con todas las normas establecidas por el Ministerio de Trabajo y SUNAFIL.

1.6.12. Funciones Principales del Área de Tesorería

- Realizar pagos.
- Coordinar con administración los pagos.
- Dar seguimiento constante a las facturas por vencer.
- Brindar constante apoyo al STAFF en las obras sobre los diferentes inconvenientes en los pagos.
- Dar seguimiento constante a las cuentas de la empresa.
- Brindar información diaria a la gerencia sobre los saldos de cuentas.
- Realizar informes con los diferentes ingresos y egresos de dinero a la empresa.

1.6.13. Funciones Principales de Contabilidad

- Brindar información financiera exacta de la empresa.

- Mantener actualizado y ordenado todos los temas contables de la empresa.
- Dar asesoría en todo lo referente a la contabilidad de la empresa.
- Reunirse contrastantemente con la gerencia para brindar los estados financieros por periodo y por obra.
- Realizar las declaraciones tanto mensuales como anuales que le corresponde a la empresa.
- Informar a la empresa los diferentes tipos de cambios relacionados a su área que afecten directamente.

1.7. Cuadro de Asignación de Personal

Tabla 1: Cuadro de Asignación de Personal

	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	GRATIFICACIONES	CTS	ESSALUD 9%	TOTAL ANUAL
Gerente General	1,500.00	18,000.00	3,270	1,750.00	1,620.00	24,640.00
Gerente de Adm. Y Finan.	1,500.00	18,000.00	3,270	1,750.00	1,620.00	24,640.00
Jefe de Venta/Post Venta	1,500.00	18,000.00	3,270	1,750.00	1,620.00	24,640.00
Jefe de Producción	1,500.00	18,000.00	3,270	1,750.00	1,620.00	24,640.00
Jefe de Logística	1,500.00	18,000.00	3,270	1,750.00	1,620.00	24,640.00
Contador	600.00	7,200.00				7,200.00
					Total	S/ 130,400

Fuente: Elaboración Propia

1.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa adquirió la forma jurídica de Sociedad Anónima Cerrada, ya que esta es la más apropiada con los intereses de la empresa, permitiéndose tener una comunicación de una forma más horizontal dentro de las áreas de toda la empresa, al ser una empresa nueva esto ayuda a tener una mayor interrelación entre todos los trabajadores. El nombre completo de la empresa lleva las siglas "S.A.C."

1.8.1. Características Sociedad Anónima Cerrada (Ley N° 26884):

Artículo 234.- Requisitos

La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada.

Artículo 235.- Denominación

La denominación debe incluir la indicación "Sociedad Anónima Cerrada", o las siglas S.A.C.

Artículo 236.- Régimen

La sociedad anónima cerrada se rige por las reglas de la presente Sección y en forma supletoria por las normas de la sociedad anónima, en cuanto le sean aplicables.

Artículo 237.- Derecho de adquisición preferente

El accionista que se proponga transferir total o parcialmente sus acciones a otro accionista o a terceros debe comunicarlo a la sociedad mediante carta dirigida al gerente general, quien lo pondrá en conocimiento de los demás accionistas dentro de los diez días siguientes, para que dentro del plazo de treinta días puedan ejercer el derecho de adquisición preferente a prorrata de su participación en el capital.

En la comunicación del accionista deberá constar el nombre del posible comprador y, si es persona jurídica, el de sus principales socios o accionistas, el número y clase de las acciones que desea transferir, el precio y demás condiciones de la transferencia.

El precio de las acciones, la forma de pago y las demás condiciones de la operación, serán los que le fueron comunicados a la sociedad por el accionista interesado en transferir. En caso de que la transferencia de las acciones fuera a título oneroso distinto a la compraventa, o a título gratuito, el precio de adquisición será fijado por acuerdo entre las partes o por el mecanismo de valorización que establezca el estatuto. En su defecto, el importe a pagar lo fija el juez por el proceso sumarísimo.

El accionista podrá transferir a terceros no accionistas las acciones en las condiciones comunicadas a la sociedad cuando hayan transcurrido sesenta días de haber puesto en conocimiento de ésta su propósito de transferir, sin que la sociedad y/o los demás accionistas hubieran comunicado su voluntad de compra.

El estatuto podrá establecer otros pactos, plazos y condiciones para la transmisión de las acciones y su valuación, inclusive suprimiendo el derecho de preferencia para la adquisición de acciones.

Artículo 238.- Consentimiento por la sociedad

El estatuto puede establecer que toda transferencia de acciones o de acciones de cierta clase quede sometida al consentimiento previo de la sociedad, que lo expresará mediante acuerdo de junta general adoptado con no menos de la mayoría absoluta de las acciones suscritas con derecho a voto.

La sociedad debe comunicar por escrito al accionista su denegatoria a la transferencia.

La denegatoria del consentimiento a la transferencia determina que la sociedad queda obligada a adquirir las acciones en el precio y condiciones ofertados.

En cualquier caso de transferencia de acciones y cuando los accionistas no ejerciten su derecho de adquisición preferente, la sociedad podrá adquirir las acciones por acuerdo adoptado por una mayoría, no inferior a la mitad del capital suscrito.

Artículo 239.- Adquisición preferente en caso de enajenación forzosa

Cuando proceda la enajenación forzosa de las acciones de una sociedad anónima cerrada, se debe notificar previamente a la sociedad de la respectiva resolución judicial o solicitud de enajenación.

Dentro de los diez días útiles de efectuada la venta forzosa, la sociedad tiene derecho a subrogarse al adjudicatario de las acciones, por el mismo precio que se haya pagado por ellas.

Artículo 240.- Transmisión de las acciones por sucesión

La adquisición de las acciones por sucesión hereditaria confiere al heredero o legatario la condición de socio. Sin embargo, el pacto social o el estatuto podrá establecer que los demás accionistas tendrán derecho a adquirir, dentro del plazo que uno u otro determine, las acciones del accionista fallecido, por su valor a la fecha del fallecimiento. Si fueran varios los accionistas que quisieran adquirir estas acciones, se distribuirán entre todos a prorrata de su participación en el capital social.

En caso de existir discrepancia en el valor de la acción se recurrirá a tres peritos nombrados uno por cada parte y un tercero por los otros dos. Si no se logra fijar el precio por los peritos, el valor de la acción lo fija el juez por el proceso sumarísimo.

Artículo 241.- Ineficacia de la transferencia

Es ineficaz frente a la sociedad la transferencia de acciones que no se sujete a lo establecido en este título.

Artículo 242.- Auditoría externa anual

El pacto social, el estatuto o el acuerdo de junta general adoptado por el cincuenta por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto, puede disponer que la sociedad anónima cerrada tenga auditoría externa anual.

Artículo 243.- Representación en la junta general

El accionista sólo podrá hacerse representar en las reuniones de junta general por medio de otro accionista, su cónyuge o ascendiente o descendiente en primer grado.

El estatuto puede extender la representación a otras personas.

Artículo 244.- Derecho de separación

Sin perjuicio de los demás casos de separación que concede la ley, tiene derecho a separarse de la sociedad anónima cerrada el socio que no haya votado a favor de la modificación del régimen relativo a las limitaciones a la transmisibilidad de las acciones o al derecho de adquisición preferente.

Artículo 245.- Convocatoria a Junta de Accionistas

La junta de accionistas es convocada por el directorio o por el gerente general, según sea el caso, con la anticipación que prescribe el artículo 116 de esta ley, mediante esquelos con cargo de recepción, facsímil, correo electrónico u otro medio de comunicación que permita obtener constancia de recepción, dirigidas al domicilio o a la dirección designada por el accionista a este efecto.

Artículo 246.- Juntas no presenciales

La voluntad social se puede establecer por cualquier medio sea escrito, electrónico o de otra naturaleza que permita la comunicación y garantice su autenticidad.

Será obligatoria la sesión de la Junta de Accionistas cuando soliciten su realización accionistas que representen el veinte por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto.

Artículo 247.- Directorio facultativo

En el pacto social o en el estatuto de la sociedad se podrá establecer que la sociedad no tiene directorio.

Cuando se determine la no existencia del directorio todas las funciones establecidas en esta ley para este órgano societario serán ejercidas por el gerente general.

Artículo 248.- Exclusión de accionistas

El pacto social o el estatuto de la sociedad anónima cerrada pueden establecer causales de exclusión de accionistas. Para la exclusión es necesario el acuerdo de la junta general adoptado con el quórum y la mayoría que establezca el estatuto. A falta de norma estatutaria rige lo dispuesto en los artículos 126 y 127 de esta ley.

El acuerdo de exclusión es susceptible de impugnación conforme a las normas que rigen para la impugnación de acuerdos de juntas generales de accionistas.

1.9. Registro de Marca y procedimientos en INDECOPI

Se registrará el nombre comercial de la empresa como marca en INDECOPI.

La autoridad competente donde se realiza la búsqueda y el trámite para registrar una marca o un nombre es INDECOPI, en su página aparecen todos los pasos que uno debe de seguir que a continuación detallo:

Ante el INDECOPI se puede registrar una marca y sus cuatro partes registrables, que son:

- **Nombre:** La palabra o el conjunto de palabras. Por ejemplo: Pollería Pepito's, Calzados Yamila, entre otros.
- **Tipografía:** Se refiere al tipo de letra y los colores que usa.
- **Isotipo:** Es la parte gráfica, es el símbolo, signo, diseño o dibujo que representa a tu empresa.
- **Fonética:** Se refiere al sonido de tu marca. Es importante porque otra persona podría registrar una marca que se escriba distinto pero suene parecida a la de tu propiedad. Por ejemplo, alguien podría registrar "Calzados lamila", que suena muy parecido a tu empresa

Tiempo para registrar tu marca

Los trámites para registrar una marca duran en promedio cuatro meses. El registro de marca es válido por 10 años. Pasado este periodo de tiempo se debe tramitar una

renovación. Este registro solo funciona dentro del Perú, no es válido para el extranjero.

Requisitos

- Descargar el formato de solicitud de registro de marca del portal Web de INDECOPI. Descargar el formato.
- Presentar tres ejemplares de esta solicitud, uno de los cuales servirá de cargo. Se debe indicar los datos de identificación del solicitante, incluyendo su domicilio para que se le remitan las notificaciones.
- En caso de contar con un representante deberá adjuntar los poderes correspondientes.
- Presentar las cuatro partes de la marca que se va registrar. Los elementos gráficos, se deberá adjuntar en tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho y a colores.
- Determinar expresamente cuáles son los productos, servicios o actividades económicas que se desea registrar con la marca. INDECOPI utiliza la clasificación Niza para estos efectos. Descargar clasificación Niza.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es 556.71 soles. El costo de este trámite es equivalente al 14.46% de una Unidad Impositiva Tributaria (UIT).

Etapas de trámites

Examen de forma: Se presentan y se revisa que los documentos presentados cumplan los requisitos. Si hubiera errores, deberán ser subsanados.

Publicación: Si todos los documentos están en regla, INDECOPI ordena la publicación de la solicitud en el diario oficial El Peruano.

Oposición: Si alguien se opone al registro de tu marca, tiene treinta días para presentar un recurso de oposición y fundamentar sus razones.

Resolución: En caso de que no haya oposición, la autoridad otorga el registro de marca.

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

1.10.1. Requisitos para la Licencia de Funcionamiento Oficina Central

En el Caso de la Oficina Central se Necesita tener la licencia de funcionamiento por parte de la Municipalidad de Pueblo Libre, para ello se necesita presentar los siguiente requisitos como indica el punto 6.1.1 del Texto único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Municipalidad Distrital de Pueblo Libre:

1. Solicitud con carácter de declaración jurada que incluya:
 - Número de RUC y DNI o Carnet de Extranjería del solicitante.
 - Número del DNI o Carnet de Extranjería del representante legal.

2. Copia del poder vigente del representante.
3. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad, para establecimientos con un área hasta 100m² y capacidad de almacenamiento no mayor del 30% del área total del local.
4. Pago por derecho de trámite (será suficiente señalar el número de recibo de pago en la solicitud), equivale a 42.10 soles.

1.10.2. Requisitos Licencia de Construcción Proyecto “Las Torres de Murillo I”

Se necesita la Licencia de Edificación – Modalidad C, y para ello se necesitan presentar los siguientes Requisitos como indica el punto 8.3.1 del Texto único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Municipalidad Distrital de Pueblo Libre:

D) Verificación Administrativa

Requisitos Comunes:

1. represente al titular, en caso que el solicitante de la licencia de edificación no sea el propietario del predio.
2. Constitución de la empresa y copia literal del poder expedidos por el Registro de Personas Jurídicas, vigente al momento de presentación de los documentos, en caso que el solicitante sea una persona jurídica.
3. Declaración jurada de habilitación de los profesionales que suscriben la documentación.
4. Pago por derecho de trámite correspondiente a la verificación administrativa (será suficiente señalar el número de recibo de pago)

Documentación Técnica:

6. Plano de Ubicación y Localización.
7. Planos de Arquitectura (plantas, cortes y elevaciones), Estructuras, Instalaciones Sanitarias, Instalaciones Eléctricas y otros, de ser el caso, y las memorias justificativas por especialidad.
8. Plano de seguridad y evacuación cuando se requiera la intervención de los delegados Ad Hoc del INDECI.
9. Plano de Sostenimiento de Excavaciones, de ser el caso y de acuerdo a lo establecido en la Norma E 050 del RNE.
10. Memoria descriptiva que precise las características de la obra y las edificaciones colindantes; indicando el número de pisos y sótanos; así como fotos en los casos que se presente el Plano de sostenimiento de Excavaciones.
11. Certificado de Factibilidad de Servicios.
12. Estudio de Mecánica de Suelos, según en los casos que establece el RNE.
13. Estudios de impacto ambiental, excepto para las edificaciones de vivienda, comercio y oficinas en áreas urbanas de conformidad con el Reglamento de Acondicionamiento Territorial y Desarrollo Urbano aprobado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
14. Estudio de impacto Vial, únicamente en los casos que RNE lo establezca y con los requisitos y alcances establecidos por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

15. En caso se solicite Licencia de Edificación para remodelación, ampliación o puesta en Valor Histórico deberá presentar otro tipo de planos.

E) Verificación Técnica, después de haberse notificado el último dictamen Conforme del Proyecto se debe presentar lo siguiente:

16. Cronograma de Visitas de Inspección, debidamente suscrito por el Responsable de Obra y el Supervisor Municipal.

17. Comunicación de la fecha de inicio de la obra, en caso no se haya indicado en el FUE.

18. Pago por derecho de trámite correspondiente a la verificación técnica por inspección (será suficiente señalar el número de recibo de pago).

19. Póliza CAR (Todo Riesgo Contratista) o la Póliza de Responsabilidad Civil, según las características de las obras a ejecutarse con cobertura por daños materiales y personales a terceros.

F) Notas:

- i. Toda documentación técnica deberá presentarse por duplicado.
- ii. El Formulario y sus anexos deben ser visados en todas sus páginas y cuando corresponda, firmados por el propietario o por el solicitante y los profesionales que intervienen.

- iii. Todos los planos y documentos técnicos deben estar sellados y firmados por el profesional responsable de los mismos, y firmados por el propietario o solicitante.
- iv. La Póliza CAR o la Póliza de Responsabilidad Civil se entrega el día útil anterior al inicio de la obra y debe tener una vigencia igual o mayor a la duración del proceso edificatorio.
- v. Debe comunicarse al inicio del proceso edificatorio con una antelación de 15 días calendarios en caso no haberlo declarado en el FUE.
- vi. El anteproyecto aprobado, de encontrarse vigente su aprobación, tendrá efecto vinculante para el procedimiento cuando se trate del mismo proyecto sin modificaciones, aun cuando hayan variado los parámetros urbanísticos y edificatorios con los que fue aprobado.
- vii. En caso de proyectos de gran magnitud, los planos podrán ser presentados en secciones con escala conveniente que permita su fácil lectura, conjuntamente con el plano del proyecto integral.
- viii. Se requiere la intervención del Delegado Ad Hoc del INDECI en proyectos de edificación de más de cinco (5) pisos de uso residencial, para las edificaciones establecidas en la modalidad C y D, de uso diferente al residencial y de concurrencia masiva al público. No se requiere su participación en edificaciones de vivienda de más de cinco (5) pisos en los cuales la circulación común llegue sólo hasta el quinto piso, y el (los) piso(s) superior(es) forme(n) una unidad inmobiliaria, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 30056.

- ix. Después de la notificación del último dictamen Conforme del Proyecto, debe designarse al responsable de obra.
- x. El inicio de la ejecución de las obras autorizadas estará sujeto a la presentación de los requisitos 16, 17, 18 y 19.

1.10.3. Otros Permisos Municipales

Existen también otros permisos necesarios para el desarrollo del proyecto:

- Permiso de Interferencia de Vías: Este permiso es necesario solicitarlo a la Gerencia de Transporte Urbano de Lima, sirve para poder realizar la carga y descarga de materiales utilizando una vía, dan el permiso por 3 meses y se tiene que ir renovando hasta que se deje de utilizar la vía solicitada.
- Permiso de Cerco de Obra: El permiso nos lo brinda la Municipalidad de Pueblo Libre, y sirve para que al momento de cercar el inmueble para comenzar a construir, nos puedan dar una parte de la vereda o la vereda completa. Este permiso lo entregan por 3 meses y se tiene que renovar hasta el momento que se tenga cercado el inmueble invadiendo parte de la vereda.
- Permiso para Montaje/Desmontaje de Torre Grúa: Es necesario solicitarlo a la Gerencia de Transporte Urbana de Lima, al ser una maniobra de alto riesgo se cierra toda la vía donde se va a realizar el Montaje/Desmontaje. Se tiene que presentar con un mes de anticipación a la fecha a realizarse.

1.11. Régimen tributario procedimientos desde la obtención del RUC y

Modalidades

Procedimiento para Obtener RUC

Para obtener un RUC para empresa, se necesita presentar en la SUNAT los siguientes documentos como consta en su página web:

- DNI del Representante Legal.
- Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
- Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

Si el trámite lo realiza una tercera persona, deberá presentar, adicionalmente:

- Carta Poder con firma legalizada notarialmente o autenticada por fedatario de SUNAT, que lo autorice expresamente a realizar el trámite de inscripción en el RUC.
- Formulario N° 2119: Solicitud de Inscripción o comunicación de afectación de tributos.
- Formulario 2054 "Representantes Legales, Directores, Miembros Del Consejo Directivo.

Tipos de Régimen Tributario

En la actualidad, existen 4 regímenes tributarios:

- 1) Nuevo Régimen Único Simple (NRUS)
- 2) Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
- 3) Régimen MYPE Tributario (RMT)
- 4) Régimen General del Impuesto a la Renta (RGR)

La empresa se acogió al **Régimen General del Impuesto a la Renta**, ya que se proyectó superar los 1700 UIT en el segundo año del proyecto.

A continuación, un cuadro comparativo de los 4 regímenes:

Tabla 2: Cuadro comparativo de los Regímenes Tributarios

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/ 525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/ 525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No	Sí	Sí

Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en éste régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene

Fuente: SUNAT

1.12. Régimen de Planillas Electrónica (PLAME)

La Empresa como lo indica la SUNAT, contará con planilla electrónica, esto debido a que se necesita de esta herramienta informática para declarar y guardar la información de todos los trabajadores de la empresa que se encuentren en planilla. La Planilla Electrónica es un documento plasmado en una herramienta informática donde se encuentra la información de los empleados, trabajadores, pensionistas prestadores de servicios, personal en formación, personal de terceros y derechohabientes. Se encuentra conformada por la información del Registro de Información Laboral (T-REGISTRO) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME) que se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en dicho Registro.

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

La empresa se acogerá al Régimen General Laboral, ya que va acorde con las características de la empresa al ya no ser una MYPE o una mediana empresa, a continuación un cuadro comparativo donde se muestra las principales beneficios del Régimen General Laboral y el Régimen Especial:

Tabla 3: Características del Régimen Laboral Especial y el Régimen General

BENEFICIOS PARA LOS TRABAJADORES	RÉGIMEN GENERAL LABORAL	RÉGIMEN ESPECIAL	
		MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital	S/ 850	S/ 850	S/ 850
CTS	Sí (1 RM al año depositada en dos armadas semestrales en mayo y noviembre. TUO Dec. Leg. N° 650)	NO	Sí (15 RD por año completo de servicios. Hasta un máximo de 90 RD)
Descanso Semanal Obligatorio y Feriados No Laborables	Sí	Sí	Sí
Vacaciones	Sí (30 días por año e servicio)	Sí (mínimo 15 días calendario por año de servicio)	Sí (mínimo 15 días calendario por año de servicio)
Reducción de Descanso Vacacional	Sí (Hasta por 15 días, previo acuerdo de las partes)	Sí (Hasta por 7 días, previos acuerdo de las partes)	Sí (Hasta por 7 días, previos acuerdo de las partes)
Vacación Trunca	Sí	Sí	Sí
Gratificación de Fiestas Pátrias y Navidad	Sí (equivalente a una remuneración)	No	Sí (equivalente a media RM)
Jornada Máxima	Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias o 24 horas semanales)	Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias o 24 horas semanales)	Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias o 24 horas semanales)
Seguro Social de Salud	Sí (asegurados regulares de ESSALUD, con la opción de afiliarse a una EPS)	Sí (régimen especial de salud semisubsidiado del SIS o ESSALUD si así decide el empleador)	Sí (asegurados regulares de ESSALUD 9%)

Sistema Pensionario	Sí	Sí	Sí
Participación en las Utilidades	Sí	NO	Sí
Seguro de Vida	Sí	NO	Sí
Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo	Sí	NO	Sí
Asignación Familiar	Sí (10% de la RMV)	NO	NO
Indemnización por Vacaciones No Gozadas	Sí	Sí	Sí
Indemnización por Despido Arbitrario	Sí (1.5 RM por año completo de servicio, máximo 12 RM)	Sí (10 RD por cada año completo de servicio, máximo 90 RD)	Sí (20 RD por cada año completo de servicio, máximo 120 RD)
Derechos Colectivos	Sí	Sí	Sí

Fuente: SUNAT

1.14. Modalidades de Contratos Laborales

En la empresa se tendrán diferentes tipos de contratos, dependiendo las funciones que cumplan los trabajadores en la empresa, a continuación las principales modalidades de Contratos Laborales a utilizarse:

- **Contrato a Plazo Indefinido**, este contrato se dará con el Gerente General y el Gerente administrativo de la empresa que a su vez son los dos socios de la compañía.
- **Contrato a Plazo Fijo**, se dará con los demás trabajadores de la empresa de la Oficina Central, con un plazo de contratación de un año, permitiéndoles renovar luego de evaluar su desempeño y compromiso con la empresa.

- **Contrato para Obra o Servicio Específico**, este contrato se dará con todos los trabajadores del STAFF que se encuentran trabajando directamente en el proyecto, este tipo de contrato comienza al iniciar el proyecto y culmina al momento que cada trabajador culmina con sus trabajos dentro de dicho proyecto.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Se contará con diferentes tipos de Contratos Comerciales, a continuación, los principales a utilizarse en la empresa:

- Contrato de Prestación de Servicios.
- Contrato de Compraventa de inmuebles.
- Contratos de Trabajo.
- Contrato con proveedores.

Responsabilidad Civil de los Accionistas

Según la Ley 26887

Artículo 177.- Responsabilidad

Los directores responden, ilimitada y solidariamente, ante la sociedad, los accionistas y los terceros por los daños y perjuicios que causen por los acuerdos o actos contrarios a la ley, al estatuto o por los realizados con dolo, abuso de facultades o negligencia grave. Es responsabilidad del directorio el cumplimiento de los acuerdos

de la junta general, salvo que ésta disponga algo distinto para determinados casos particulares.

Los directores son asimismo solidariamente responsables con los directores que los hayan precedido por las irregularidades que éstos hubieran cometido si, conociéndolas, no las denunciaren por escrito a la junta general.

Artículo 178.- Exención de responsabilidad

No es responsable el director que habiendo participado en el acuerdo o que habiendo tomado conocimiento de él, haya manifestado su disconformidad en el momento del acuerdo o cuando lo conoció, siempre que haya cuidado que tal disconformidad se consigne en acta o haya hecho constar su desacuerdo por carta notarial.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Descripción del Entorno del Mercado

2.1.1. Análisis PEST

Tabla 4: Análisis PEST

	FACTORES					DIMENSIONES		INDICADORES/PREMISAS
	<u>Prioridad</u>	<u>Ponderación</u>	<u>Calificación</u>	<u>Contribución</u>	<u>Ponderación</u>	<u>Contribución</u>		
	Importancia (1 al 9)	Peso de Factores (%)	(1.00 al 4.00)		Peso de Dimensión (%)			
<u>DIMENSIÓN ECONÓMICA</u>								
1 PBI	5	35%	x	3	=	1.05		Crecimiento de PBI 2.5 % El sector construcción aumento en 2.20% por aumento de consumo de cemento y el avance físico de obra.
2 Inflación	6	40%	x	4	=	1.6		Inflación 2017 subió 1.36 % Es la tasa más baja desde el 2009.
3 Tipo de Cambio	3	25%	x	2	=	0.5		T.C. PEN/USD= 3.28 Desde Noviembre de 2016 (S/ 3.44) el T.C. ha configurado una tendencia descendente.
TOTAL DIMENSIÓN		100%		Calificación Dimensión		3.15	x	35% = 1.10
<u>DIMENSIÓN POLÍTICA</u>								
1 Estabilidad Política	7	50%	x	4	=	2		Años de Democracia= 18 Desde el Año 2001 hasta la actualidad existe una democracia continua.
2 Estabilidad Tributaria	6	30%	x	3	=	0.9		Alta Capacidad de entidades tributarias SUNAT y Municipalidades son las encargadas de administrar los Tributos.
3 Estabilidad Normas Laborales	5	20%	x	2	=	0.4		Expectativa Laboral más alta de El 46% de los peruanos mantienen expectativas óptimas.

TOTAL DIMENSIÓN

100% Calificación Dimensión 3.3 x 25% = 0.83

DIMENSIÓN SOCIAL

- 1 Crecimiento Población 6 25% x 3 = 0.75
- 2 Ingreso Per Cápita 8 40% x 4 = 1.6
- 3 Disp. Mano de Obra 5 15% x 2 = 0.3
- 4 Seguridad Interna 3 5% x 1 = 0.05
- 5 Estabilidad Social 4 15% x 2 = 0.3

TOTAL DIMENSIÓN

100% Calificación Dimensión 3 x 25% = 0.75

Crecimiento Población= 1.32%	Se viene Creciendo en 1.3% en promedio en los últimos 7 años.
Ingreso Per Cápita 2016= 6,049 USD	El Perú ha triplicado su Ing. Per Cap. desde el año 2000.
Población Activa de 72.20 %	Existe un alto porcentaje de población activa en el Perú.
Alto índice de Robos	No existen aún estrategias para una mejora en la seguridad interna.
Conflictos en el Gobierno	Muchos cambios que desestabilizan.

DIMENSIÓN TECNOLÓGICA

- 1 Automatización de Plantas 3 20% x 2 = 0.4
- 2 Sistemas de Información 4 30% x 3 = 0.9

Bajo Creci. Tecnológico	No se invierte mucho en avance tecnológico en el país.
Acceso a ERP	Existe mayor facilidad para implementar un ERP.

3 Comunicación 6 50% x 4 = 2

Cobertura en todo el Perú Ingresan nuevas empresas de telecomunicaciones.

TOTAL DIMENSIÓN 100% Calificación Dimensión 3.3 x 15% = 0.50

TOTAL MACROENTORNO Total 100% Evaluación 3.17

Fuente: Elaboración Propia

Entorno Externo

Este entorno es de suma importancia para el bienestar de la empresa, puesto que muchos de estos factores influyen de forma directa en ella, para esto se ha tenido que realizar un análisis del entorno de la empresa a través de variables Económicas, Política, Social y Tecnológica, mediante una instrumento de planificación estratégica como es el modelo PESTEL, que nos permite analizar de manera ordenada las posibles amenazas que pueden alterar un desarrollo apropiado de la empresa, como también las oportunidades que nos brinda el mercado al que estamos ingresando.

Entorno Económico

Según el INEI, la economía peruana creció 2.5% en el año 2017, esto debido principalmente al crecimiento del sector primario, si bien la meta era de 2.8% de crecimiento y no se llegó a ella, existe un constante crecimiento año tras año, para el economista Juan Jose Marthans, el factor político fue el principal elemento que impacto negativamente en la actividad económica en el 2017 que no permitió llegar a lo proyectado.

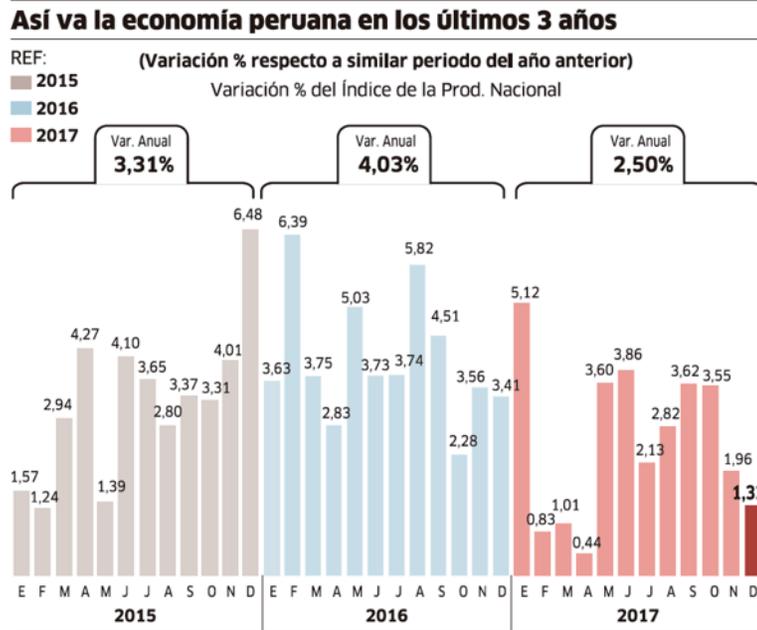


Figura 5: Economía Peruana
Fuente: INEI

En el sector construcción, luego de dos años de mantenerse en cifras negativas tuvo un crecimiento de 2.20% según INEI, esto debido al aumento de consumo interno del cemento (0.26%) y el avance físico de obras (8.16%).

PERÚ: Producto Bruto Interno
(Variación porcentual del índice de volumen físico respecto al mismo periodo del año anterior)
Año Base 2007=100

Actividad	2016/2015					2017/2016				
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	Año	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	Año
Economía Total (PBI)	4,5	4,0	4,4	3,0	4,0	2,3	2,6	2,9	2,2	2,5
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2,6	1,8	2,2	3,7	2,5	-0,4	0,5	7,0	4,0	2,6
Pesca y acuicultura	1,8	-56,0	71,5	31,1	-9,0	36,9	124,5	-44,5	-51,4	4,7
Extracción de petróleo, gas y minerales	11,7	19,7	12,8	7,1	12,6	4,2	1,9	4,1	2,6	3,2
Manufactura	-1,3	-5,5	2,4	2,3	-0,6	2,3	4,5	-1,8	-5,5	-0,3
Electricidad, gas y agua	10,7	7,5	6,8	5,9	7,7	1,0	1,6	1,6	0,2	1,1
Construcción	2,9	1,8	-3,5	-9,2	-2,5	-5,0	-2,7	6,2	9,1	2,2
Comercio	3,9	3,4	2,4	1,9	2,8	0,3	1,0	1,4	1,7	1,1
Transporte, almacenamiento, correo y mensajería	4,3	3,5	3,7	3,6	3,8	2,5	3,0	2,0	4,2	2,9
Alojamiento y restaurantes	3,1	2,8	2,9	2,5	2,8	0,8	1,3	1,4	1,7	1,3
Telecomunicaciones y otros servicios de información	8,4	11,4	7,6	7,9	8,8	8,8	6,6	8,9	7,8	8,0
Servicios financieros, seguros y pensiones	8,6	6,6	5,0	1,0	5,4	-0,3	0,5	1,8	2,9	1,2
Servicios prestados a las empresas	3,3	2,4	2,5	1,9	2,5	0,8	0,2	1,6	1,9	1,1
Administración pública y defensa	4,4	4,4	4,3	3,9	4,3	3,4	3,6	3,9	3,7	3,7
Otros servicios	4,3	4,4	4,1	4,0	4,2	3,9	3,9	3,7	3,7	3,8
Total Industrias (VAB)	4,6	4,1	4,4	2,9	4,0	2,1	2,6	2,7	2,0	2,4
Otros impuestos a los productos y DM	3,3	3,0	3,9	4,4	3,6	4,2	2,5	5,5	4,6	4,2

Figura 6: PBI Perú
Fuente: INEI

Se observa que el sector construcción está comenzando nuevamente a crecer luego de que se frenara durante un par de años, esto nos brinda una clara situación del estado actual de la construcción, en el último trimestre del año 2017 ha sido la actividad económica que más creció, alcanzando un 9.1% de crecimiento respecto al mismo periodo del año 2016.



Figura 7: PBI Perú por actividad económica
Fuente: INEI

Este aumento según el INEI, se dio debido al aumento de ejecución de obras en viviendas, edificios, carreteras, calles y caminos y otras construcciones del sector privado y público. El incremento de la construcción en obras privadas se debe a una mayor ejecución de viviendas multifamiliares y condominios, edificios para oficinas, centros comerciales, hoteles centros universitarios, así como, obras de ingeniería civil desarrollada por las empresas mineras, entre otras.

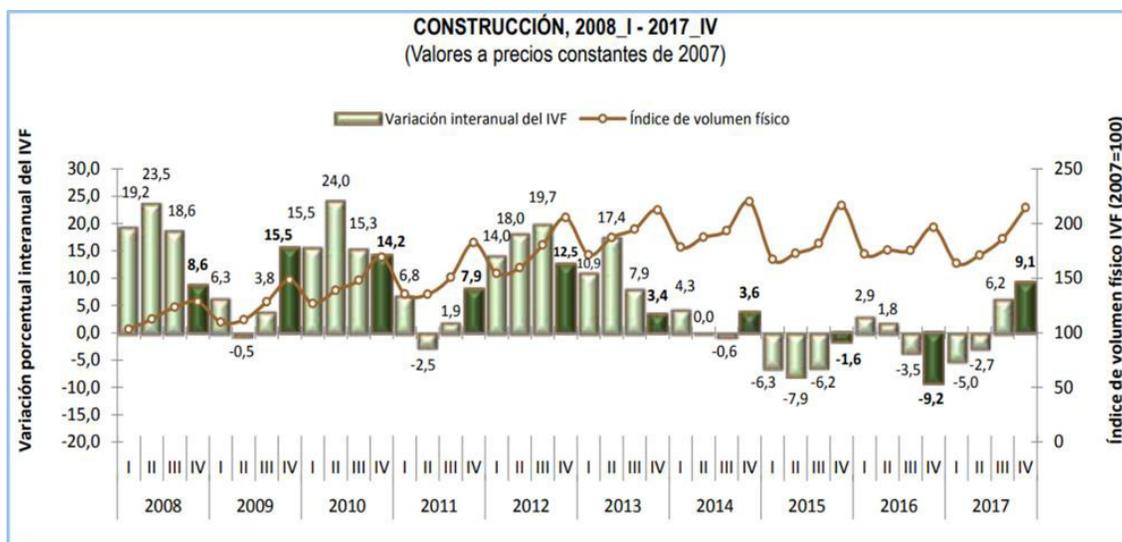


Figura 8: Variación del Sector Construcción

Fuente: INEI

2.1.1.1 Entorno Político - Legal

Existe una relación directa entre este entorno y el sector construcción, por ejemplo, todos los años se realiza un aumento salarial a los trabajadores de construcción civil, esto se da llegando a un acuerdo entre la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) y la Federación de Trabajadores en Construcción Civil del Perú.

Existen muchas leyes promulgadas referentes a la construcción civil en el país, a continuación algunas de las principales:

- Decreto Supremo N° 005-2013 –TR, Creación del Registro Nacional de Trabajadores de Construcción Civil.
- Decreto Supremo N° 008-2013 –TR, Creación del Registro Nacional de Obras de Construcción Civil.
- Resolución Ministerial N° 051-96-TR, Adecuan la Negociación Colectiva de los Trabajadores de Construcción Civil a los alcances de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo.

- Acta Final de Negociación Colectiva en Construcción Civil 2013-2014, suscrita entre CAPECO Y FTCCP.
- Acta Final de Negociación Colectiva en Construcción Civil 2014-2015, suscrita entre CAPECO Y FTCCP.
- Acta Final de Negociación Colectiva en Construcción Civil 2015-2016, suscrita entre CAPECO Y FTCCP.
- Informe N° 49-2012-MTPE/2/14, Absolución de consulta formulada con respecto al pago de la tasa de trabajo en sobretiempo durante la jornada nocturna en construcción civil.
- Decreto Legislativo N° 727, Ley de Fomento a la Inversión Privada de la Construcción.
- Ley 24324, Día de la Construcción Civil.

Como se puede observar existe una relación directa de la parte política del país, que impulsa muchas veces a que este sector tenga un mayor crecimiento y de esta manera impulse la economía del país.

2.1.1.2 Entorno Social

El Perú tiene una población de 31 826 018 habitantes según las estimaciones y las proyecciones del INEI hasta el año, Lima cuenta con una población de 8 890 792, es el departamento más poblado del país. Perú ocupa el quinto puesto entre los países más poblados de Sudamérica, su densidad poblacional es de 24.76 habitantes por km² según INEI.

El Perú viene desarrollando un crecimiento en promedio de 1.3% en los últimos años, lo que indica que esta constante va a seguir en los próximos años, esto esta llevado de la mano con el crecimiento de las familias y la búsqueda de nuevas viviendas. El ingreso Per cápita de 6,049 USD que es el triple del ingreso Per cápita en el año 2000, muestra un constante incremento año tras año de dicho indicador.

Existe un alto porcentaje de población activa en el Perú, un 72.20% por encima de varios países de Latinoamérica. Si bien existe una inseguridad ciudadana creciente, esto no ha sido impedimento de un crecimiento económico del país, como tampoco del sector construcción.

Según el Índice de Progreso Social (IPS) Mundial 2017, el Perú alcanzó una calificación de 72.15 puntos, que muestra una ligera mejora de 1.38 puntos respecto a los 70.77 puntos que obtuvo el 2014, cuando se realizó la primera medición.

A pesar de este resultado, ocupa la posición 47 en el ranking mundial. El IPS, que mide 50 indicadores, incluye a 128 países, donde vive el 98% de la población mundial.

	Chile		Colombia		Perú		México	
	Puntaje	Puesto	Puntaje	Puesto	Puntaje	Puesto	Puntaje	Puesto
Dimensión 1: Necesidades Básicas Humanas	88.20	39	74.31	79	75.93	74	78.15	71
Nutrición y Cuidados Médicos Básicos	98.07	42	93.89	73	83.8	74	96.81	58
Agua y saneamiento	96.31	38	78.40	77	72.06	85	89.42	57
Vivienda	80.55	46	76.31	65	73.71	74	76.46	62
Seguridad Personal	77.87	39	48.62	122	64.15	88	49.91	121
Dimensión 2: Fundamentos del Bienestar	82.60	25	77.34	39	79.35	35	72.91	57
Acceso a Conocimientos Básicos	96.34	35	90.85	66	94.65	50	89.8	72
Acceso a Información y Telecomunicaciones	84.08	30	72.83	64	72.72	65	62.58	95
Salud y Bienestar	67.84	36	73.63	11	74.24	10	64.86	51
Calidad del ecosistema	82.16	19	72.06	42	75.81	35	74.38	38
Dimensión 3: Oportunidades	75.56	21	60.86	40	54.98	50	59.00	42
Derechos Personales	96.59	7	63.12	59	64.29	53	71.70	41
Libertad Personal y de Elección	77.06	25	66.17	50	60.71	74	61.77	67
Tolerancia e Inclusión	71.88	18	59.96	34	53.16	55	48.36	67
Acceso a Educación Superior	56.71	40	54.20	46	41.75	68	54.18	47

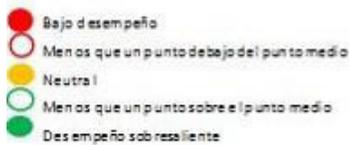


Figura 9: Ranking IPS
Fuente: INEI

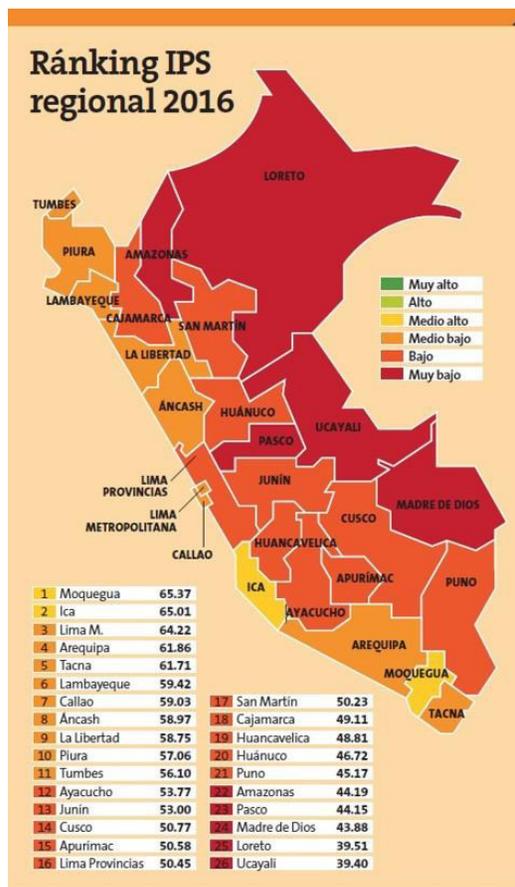


Figura 10: Ranking IPS Perú
Fuente: INEI

2.1.1.3 Entorno Tecnológico

La tecnología a través del tiempo ha venido avanzando de una manera gigantesca, no es lo mismo el proceso constructivo de esta época que la del siglo pasado, y esto se debe en mucho a la tecnología. El avance tecnológico se ve reflejado en las nuevas construcciones. Este avance tecnológico se utiliza tanto al desarrollar el proyecto, en nuevos software que permiten desarrollar hasta imágenes 3D que permiten observar como quedar la obra, como también en las nuevas maquinarias que ahora se utilizan para desarrollarlo.

La tecnología también influye mucho en el proceso constructivo, ya que se han creado nuevos procesos partiendo de ella, el desarrollo tecnológico permite reducir tiempos de construcción y con esto reducir costos, que es lo que buscan todas las empresas constructoras para ampliar su margen de ganancia. Ahora existen muchos ERP que permiten tener de manera ordenada e interrelacionados todos los procesos constructivos y también a las demás áreas de la empresa, y todo esto gracias al avance tecnológico.

Ahora existen programas como Autocad, Revit, 3Ds Max, SketchUp, CorelCAD, S10, etc, que facilitan y permiten desarrollar un mejor trabajo.

En conclusión, el avance tecnológico hace que el proceso constructivo sea mejor y más fácil, y que el desarrollo de los proyectos sea de una mejor calidad y con mucha mayor exactitud.

2.1.2. FODA

Tabla 5: FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Personal idóneo en cada área • La empresa cuenta con personal a cada función • Herramientas para ventas • Asesoría personalizada a los clientes • Personal idóneo para cada área • Trabajo en equipo • Buen ambiente de trabajo • Logística para desarrollar el trabajo • Constante capacitaciones • Los modernos equipos y herramientas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado en crecimiento • Conocimientos de clientes y proveedores • Acceso a créditos bancarios • Inversión de terceros • Proveedores con líneas de crédito • Mercado constructor en crecimiento • Variedad de programas y/o software de ingeniería • La facilidad de obtener información del mercado • Amplia Red de Telecomunicaciones
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con un ERP • Ser una empresa nueva • No todos los trabajadores conocen la misión de la empresa • Falta de MOF • Falta de manual de procedimientos • Formularios inadecuados • No se cuenta con local propio • No se cuenta con almacén 	<ul style="list-style-type: none"> • Alta Competencia • Alzas en precios de materiales • Fluctuaciones en el T.C. • Impedimentos municipales para permisos • Bajos precios del mercado en cuanto viviendas en competencia • Cupos de sindicato. • Paros por trabajadores de construcción civil.

Fuente: Elaboración Propia

3.1.3. Matriz de evaluación de los factores internos

Tabla 6: Factores Internos

Factores Determinantes	Peso	Valor	Ponderación
Fortalezas			
Trabajo en equipo	0.15	4	0.60
Constante capacitaciones	0.10	4	0.40
Equipos y herramientas modernas	0.08	3	0.24
Personal idóneo en cada área	0.17	4	0.68
Asesoría personalizada a los clientes	0.12	3	0.36
Debilidades			
No cuenta con un ERP	0.10	1	0.10
Ser una empresa nueva	0.13	1	0.13
Falta de MOF	0.05	1	0.05
No todos los trabajadores conocen la misión de la empresa	0.04	2	0.08
No se cuenta con local propio	0.6	2	0.12
Total	1		2.76

Fuente: Elaboración Propia

La matriz de evaluación de factores internos nos permite analizar el negocio en cuanto a relaciones internas de la empresa, con lo que nos permite elaborar estrategias para nuestras fortalezas y debilidades.

La tabla nos muestra el resultado de la Matriz de Evaluación de los Factores Internos, donde luego de asignar peso y calificación a cada fortaleza y debilidad se obtuvo como resultado el peso ponderado total de 2.76. También es importante mencionar que el ponderado total de las fortalezas es de 2.28, siendo superior al

ponderado total de las debilidades de 0.48 lo cual indica que las fortalezas son favorables para minimizar las debilidades.

2.1.4. Matriz de evaluación de los factores externos

Tabla 7: Factores Externos

Factores Determinantes	Peso	Valor	Ponderación
Oportunidades			
Mercado en crecimiento	0.17	4	0.68
Acceso a créditos bancarios	0.10	2	0.20
Proveedores con líneas de crédito	0.14	3	0.42
Variedad de programas y/o software de ingeniería	0.08	2	0.16
Amplia Red de Telecomunicaciones	0.07	2	0.14
Amenazas			
Alta Competencia	0.13	4	0.52
Alzas en precios de materiales	0.10	3	0.30
Fluctuaciones en el T.C.	0.07	3	0.21
Impedimentos municipales para permisos	0.08	2	0.16
Cupos de sindicato	0.06	2	0.12
Total	1		2.91

Fuente: Elaboración Propia

La matriz de evaluación de los factores externos nos permite analizar las relaciones externas que tiene la empresa con los diferentes factores externos que se convierten en posibles amenazas y oportunidades para la empresa.

La Tabla nos muestra el resultado en donde luego de asignar peso y calificación a cada oportunidad y amenaza se obtuvo como resultado el peso ponderado total de 2.91, lo cual indica se encuentra en capacidad establecer estrategias que permitan aprovechar las oportunidades externas y contrarrestar las amenazas.

2.2. Ámbito de acción del negocio

2.2.1. Las 5 Fuerzas de Porter

Amenaza Entrada de Nuevos Competidores

Al ser un sector que nuevamente está creciendo existe la posibilidad de que se creen nuevas empresas constructoras, como también la inversión extranjera, puesto que el Perú es un país que se encuentra en constante crecimiento, y esto hace al país un buen mercado donde invertir.

- Empresas nuevas nacionales.
- Empresas extranjeras.
- Empresas constructoras dedicadas a otro rubro y no ha viviendas que quieran incursionar.

Las barreras más comunes para los nuevos competidores en el sector construcción son las siguientes:

-Curva de experiencia: Esto es muy importante, ya que muchos de los clientes que buscan nuevos inmuebles, se basan en la experiencia de la constructora y los proyectos que hayan elaborado antes, esto es debido a que buscan tener cierta garantía y confiabilidad de lo que están adquiriendo.

-Requisitos de Capital: Se necesita tener un respaldo de capital que permita desarrollar los proyectos de manera segura y fluida, sin que existan paralizaciones ni retrasos por temas económicos.

-Acceso a canales de distribución: Al ingresar a un nuevo mercado con inmuebles nuevos, se tiene que llegar al mercado potencial con publicidad de calidad, para eso se tiene que utilizar los medios audiovisuales para que la información llegue al mercado objetivo y al consumidor final.

-Identificación de la marca: Siempre se debe buscar que los clientes relacionen la marca con garantía y prestigio, por ello uno debe saber posicionar su marca y realizar una constante retroalimentación, existen muchas empresas constructoras con mucho prestigio.

-Diferenciación del Producto: Para poder crear una diferencia entre un inmueble de la competencia y el que se vende, se tiene que dar un valor agregado, en este caso el diseño o la distribución que permita al cliente tener algo diferente a lo demás.

Rivalidad entre los Competidores Existentes

La rivalidad es media, si bien existe mucha rivalidad entre las empresas constructoras, al ser un sector en crecimiento y con bastante mercado permite desarrollarse sin problemas. A diferencia de las demás, nosotros estamos enfocados

en el sistema mi vivienda, para un segmento socioeconómico C, lo que nos permite elaborar proyectos para una demanda insatisfecha.

Principales competidores:

- Inmobiliaria Desarrolladora
- Abril Grupo Inmobiliario
- Grupo T&C
- JE Construcciones Generales

Los principales factores que contribuyen a incrementar la rivalidad de los competidores existentes son las siguientes:

-Concentración: Existen muchas empresas constructoras dedicadas a la construcción de multifamiliares, lo que implica que exista mucha competencia.

-Diversidad de los Competidores: Los competidores cuentan con diferentes tipos de estrategias, que le permiten reducir costos y generar mayores ingresos, para tener una mayor rentabilidad, y para ello deben recurrir a distintas formas de captar al cliente final.

-Diferenciación de los Productos: Cada empresa debe darle un valor agregado a su producto, para que de esta forma le permita diferenciarse de los competidores.

-Crecimiento de la Demanda: Al crecer la demanda de una forma no tan rápida, genera que las empresas luchen por los mismos clientes potenciales.

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es medio, debido a que existe una gran cantidad de proveedores, con diferentes tipos de precio y de calidades

dependiendo el material que se necesite. Debido al crecimiento constante del sector construcción, han aparecido nuevos proveedores para los diferentes tipos de materiales que se necesitan para el desarrollo de las obras, también existen muchos proveedores de maquinaria y otro tipo de equipos que se necesitan para el proceso constructivo, por ello se puede negociar los precios y la forma de pago.

Los principales proveedores:

- La Viga
- Tradisa
- Unicon
- Nopi
- Ferreterías

-Concentración de Proveedores: En este caso existen muchas empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción, por ello se puede escoger entre las opciones que existen en el mercado en cuanto a precios y calidad de los productos.

-Diferenciación de Insumos: Existe una similitud entre los productos ofrecidos para el desarrollo de la obra, varían en marcas, calidad y precios.

-Impacto de los insumos: Los diferentes tipos de materiales, tienen un impacto directo en el resultado final del producto, muchos de ellos tienen que tener un certificado de calidad que demuestre las condiciones de los materiales.

Poder de Negociación de los Clientes

El poder de negociación de los clientes es alto, ya que si bien existe una demanda insatisfecha alta, también existen otras viviendas nuevas que podrían elegir, por ello se tiene que tener una buena estrategia para atraerlos y finalizar la venta. Se debe ofrecer el inmueble con un valor agregado, quizá amoblar una zona para que de esta forma se pueda generar más interés.

Principales clientes:

- Personas entre 30 y 60 años
- Parejas Jóvenes
- Familias sin vivienda propia

-Concentración de Clientes: Existe una gran demanda insatisfecha que va creciendo con el paso de los años, ya que se crean nuevos hogares y con ello la necesidad de un lugar donde vivir.

-Diferenciación: Si el producto no tiene un valor agregado el cliente puede escoger las diferentes opciones que existen en el mercado, y con ello tiene el poder para manejar la negociación.

-Identificación de la Marca: El cliente puede asociar rápidamente el nombre de la empresa, con un producto de calidad y de garantía.

-Productos Sustitutos: Si existieran, esto podría hacer que el cliente potencial escoja algo a un menor precio.

Amenaza de Productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es baja, debido a que no existen muchas opciones que puedan sustituir a una vivienda nueva, tendrían que ser otro tipo de viviendas que no llenarían las expectativas de los clientes, por ello la amenaza de este entorno es manejable.

Principales productos sustitutos:

- Inmuebles de segunda
- Casas de segunda
- Cuartos

-Disponibilidad de sustitutos: Existen pocos productos sustitutos en el mercado para un departamento nuevo, esto lo vuelve una amenaza muy baja.

2.2.2. Cadena de Valor

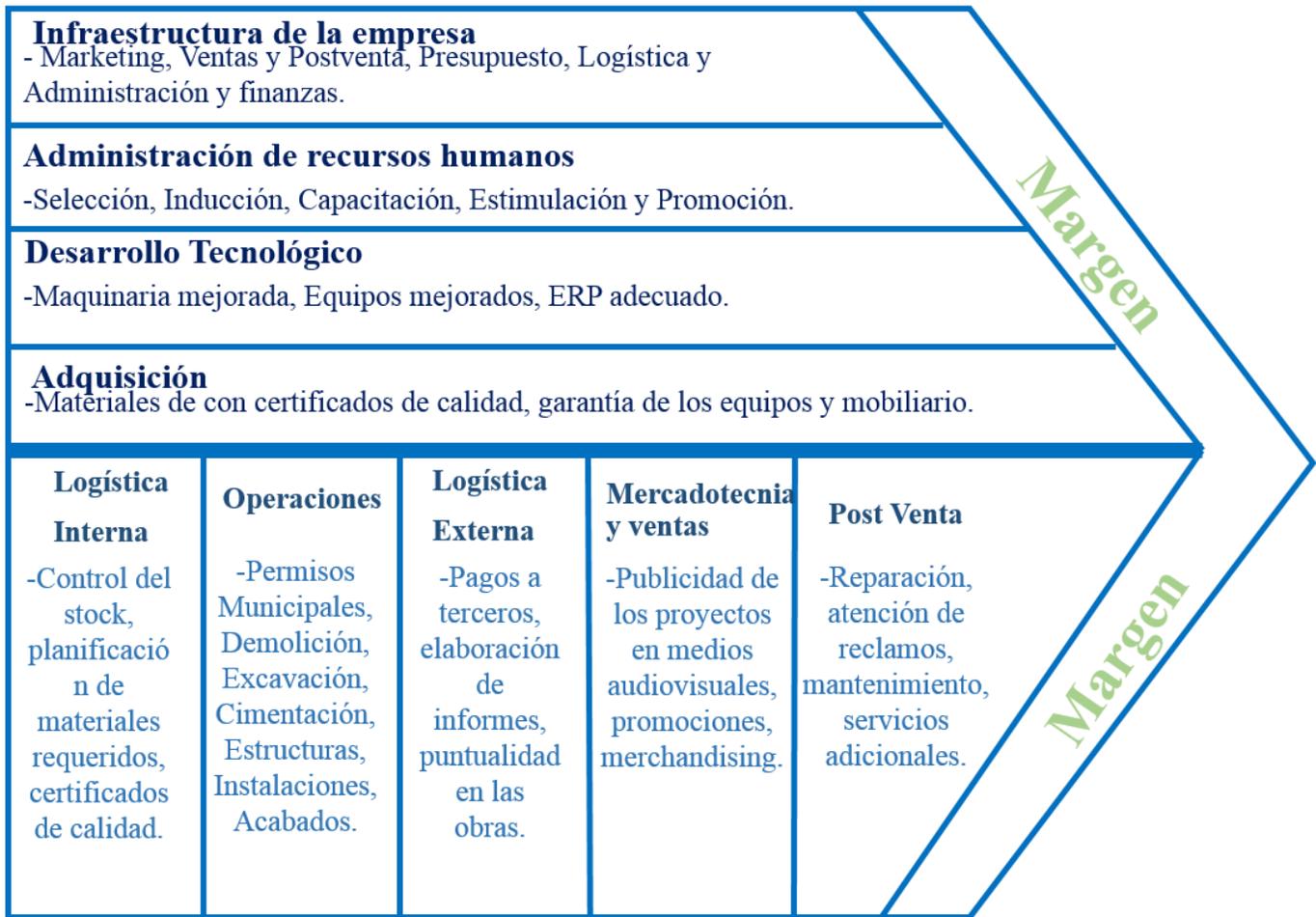


Figura 11: Cadena de Valor
Fuente: Elaboración Propia

Se busca darle una propuesta de valor basada en la elaboración exacta de los proyectos y una entrega de los departamentos en la fecha indicada.

Actividades Primarias o Principales:

La empresa tiene las mismas actividades primarias o principales que presento Porter. Solo existe diferencia en las actividades que se realizan dentro de estas. Las Actividades Primarias o Principales de la empresa son:

Logística: Realiza todas las actividades de abastecimiento, revisión de stock, recepción, almacenaje, compras, etc. También realiza los contratos con proveedores y contratistas, y una constante coordinación con el área de producción de cada proyecto.

Operaciones: Incluye todas las áreas de producción de los proyectos, ellos se encargan de elaborar el proyecto, existe un staff en cada proyecto dedicado al desarrollo de la obra.

Venta/Postventa: Dedicada al seguimiento de clientes potenciales y la venta de los departamentos, luego de ello le da un seguimiento constante a los clientes, ya que al ser departamentos nuevos siempre existen pequeños resanes que se tienen que realizar, y para ello está el servicio postventa, para los diferentes requerimientos del cliente y reclamos.

Marketing: Busca llegar al cliente potencial mediante publicidad en los medios audiovisuales, como son la TV, el internet, periódicos, paneles publicitarios entre otros

Tesorería: Mantiene todos los pagos controlados, maneja mucho los créditos con los diferentes proveedores y contratistas, ya que la forma de pago es a 45 días.

Actividades de Apoyo o Auxiliares:

Las Actividades de Apoyo o Auxiliares de la empresa se divide en cuatro grandes grupos como son la Infraestructura, Recursos Humanos, Desarrollo y Adquisición.

Infraestructura: Las actividades de infraestructura comprenden donde se desarrollara el proyecto y la oficina central como también la parte financiera y contable de la empresa.

Recursos Humanos: Todo lo relacionado con los trabajadores de la empresa, como son la selección, capacitación, entre otras que le permitan laborar de manera adecuada.

Desarrollo: Actividades que buscan mejorar los procesos, buscan una mejora continua utilizando los recursos de la mejor forma posible. Está relacionado mucho con los avances tecnológicos y como aplicarlos a nuestros procesos.

Adquisiciones: Busca tener los mejores materiales al precio más cómodo posible.

2.2.3. Perfil Estratégico de la Empresa

	MN	N	E	P	
ÁREA COMERCIAL					
Fuerza de Ventas					
Publicidad					
Post Venta					
Entrega Puntual					
ÁREA DE PRODUCCIÓN					
Control de Calidad					
Seguridad y Prevención					
Productividad					
ÁREA FINANCIERA					
Inversion Privada					
Credito Bancarios					
Rentabilidad inversiones					
Solvencia Financiera					
Coste de Capital					
RECURSOS HUMANOS					
Clima Social					
Sistema de Incentivos					
Capacitaciones					
Nivel de Formación					

Figura 12: Perfil Estratégico de la Empresa
Fuente: Elaboración Propia

La empresa tiene un perfil estratégico en promedio positivo, ya que intenta desarrollar diferentes estrategias que le permitan tener un mejor proceso en cada área principal de la empresa. Se busca manejar las diferentes actividades de la mejor manera posible y que permita tener un mejor flujo de información dentro de la empresa, con ello también se busca tener controlado los diferentes tipos de amenazas y debilidades que se puedan generar en el entorno del negocio.

En la siguiente figura se puede ver el perfil estratégico de la empresa comparado con el perfil estratégico de la competencia.

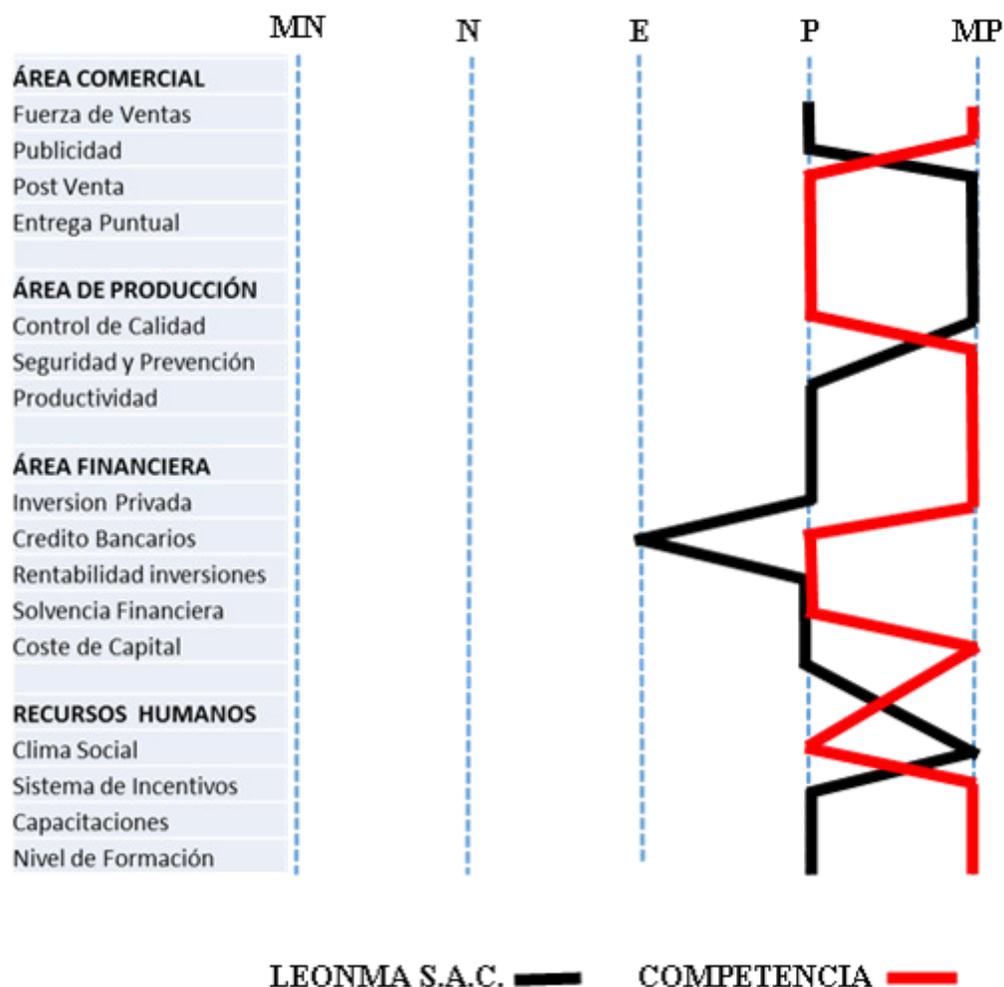


Figura 13: Perfil Estratégico de la Empresa vs Competencia
Fuente: Elaboración Propia

Nos podemos dar cuenta por el grafico anterior, que a pesar de ser una empresa nueva, se tiene cierta similitud a los competidores existentes en el mercado con mayor cantidad de años, esto es un buen indicador, ya que demuestra que se están analizando muy bien los diferentes entornos de la empresa y con esto se puede reducir los diferentes tipo de riesgos que puedan surgir al ir realizando los proyectos.

2.3. Descripción del Bien o del Servicio

La empresa se encuentra ubicada en el distrito de Pueblo Libre, es una empresa constructora dedicada a la construcción de multifamiliares que apliquen al sistema Mi Vivienda, está dirigida al segmento socioeconómico C, en el primero proyecto a elaborarse se estarán vendiendo departamentos de 2 y 3 dormitorios, con tamaños un poco más chicos de lo normal para que les permita a las personas adquirir un inmueble nuevo a un menor precio que puede estar al alcance de ellos. El distrito de Pueblo Libre es un distrito acorde a nuestras necesidades, puesto que dependiendo la ubicación del inmueble, permiten construir una mayor cantidad de pisos en comparación a otros distritos, esto hace que sea un proyecto más rentable al ubicarlo en el distrito antes mencionado.

El edificio será de 8 pisos y 02 sótanos, contará con 60 departamentos de 02 y 03 dormitorios y 40 estacionamientos. Cada departamento contara con dormitorios, sala, comedor, baño principal, baño de visita, cocina y lavandería.

El proyecto será elaborado por profesionales con años de experiencia en la construcción, lo que nos brinda una mayor seguridad en cada proceso constructivo y nos brinda un producto de calidad, en este caso departamentos bien elaborados y con garantía, para esto se está utilizando materiales con certificados de calidad, y cada especialidad está siguiendo las pruebas necesarias para que existen, para de esta forma reducir los riesgos que se corren en el proceso constructivo.

2.3.1. Ficha Técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Nombre de la empresa: LEONMA S.A.C.
Dirección: Av. Sucre - Pueblo Libre
Ciudad: Lima

NOMBRE DEL PROYECTO: FOTOGRAFÍA	"Las Torres de Murillo I" DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO																		
	<p>Edificio Multifamiliar de 5 pisos.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Departamentos:</td> <td style="text-align: center;">10</td> </tr> <tr> <td>Estacionamientos:</td> <td style="text-align: center;">8</td> </tr> <tr> <td>Dormitorios por departamento:</td> <td style="text-align: center;">02 y 03</td> </tr> <tr> <td>Ubicación:</td> <td style="text-align: center;">Pedro Murillo - Pueblo Libre</td> </tr> <tr> <td>Sala:</td> <td style="text-align: center;">Sí</td> </tr> <tr> <td>Comedor:</td> <td style="text-align: center;">Sí</td> </tr> <tr> <td>Baños:</td> <td style="text-align: center;">Sí</td> </tr> <tr> <td>Lavandería:</td> <td style="text-align: center;">Sí</td> </tr> <tr> <td>Cocina con reposteros:</td> <td style="text-align: center;">Sí</td> </tr> </table>	Departamentos:	10	Estacionamientos:	8	Dormitorios por departamento:	02 y 03	Ubicación:	Pedro Murillo - Pueblo Libre	Sala:	Sí	Comedor:	Sí	Baños:	Sí	Lavandería:	Sí	Cocina con reposteros:	Sí
Departamentos:	10																		
Estacionamientos:	8																		
Dormitorios por departamento:	02 y 03																		
Ubicación:	Pedro Murillo - Pueblo Libre																		
Sala:	Sí																		
Comedor:	Sí																		
Baños:	Sí																		
Lavandería:	Sí																		
Cocina con reposteros:	Sí																		

Figura 14: Ficha Técnica
Fuente: Elaboración Propia

El proyecto tiene mucha similitud a los proyectos terminados que se encuentran cerca al inmueble, la diferencia la hace los diferentes tipos de distribución que existen en el proyecto.



Figura 15: Distribución de Departamentos
Fuente: Elaboración Propia

2.3.2. Ciclo del Servicio y Momentos de la Verdad

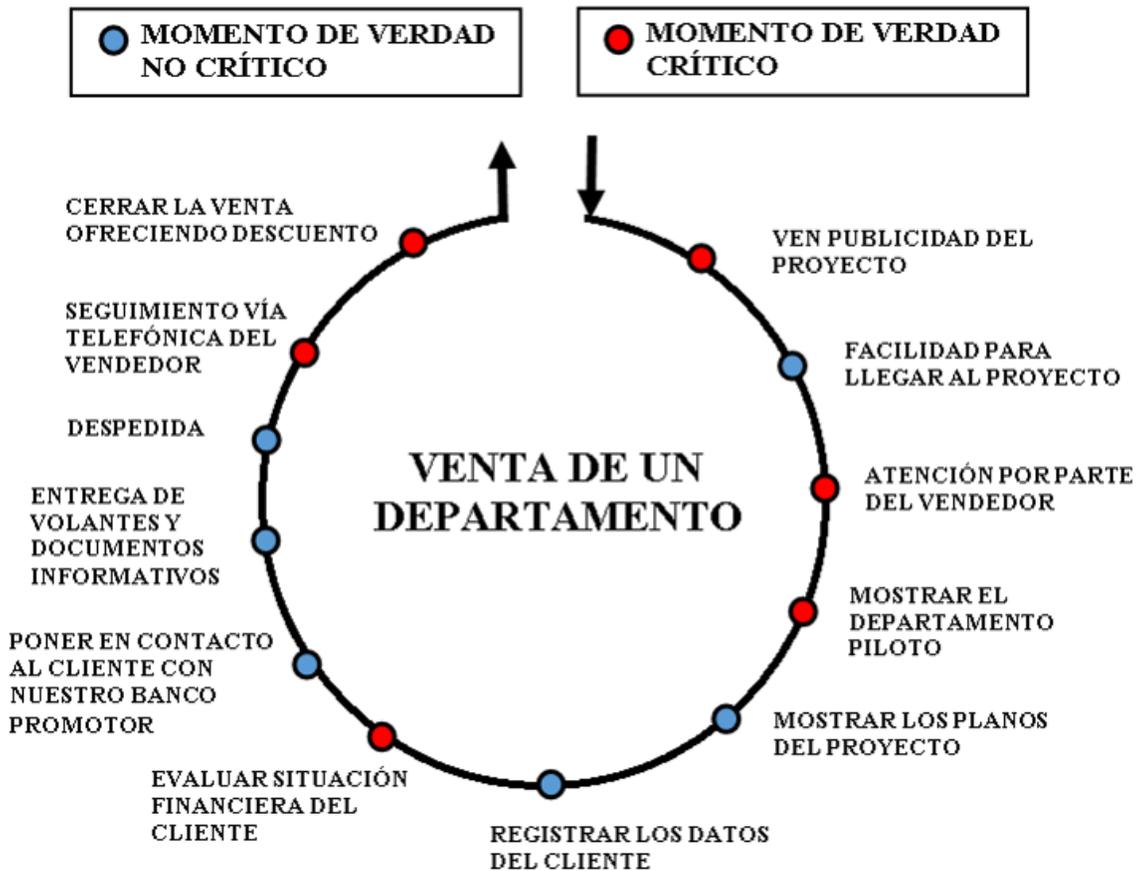


Figura 16: Ciclo del Servicio
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 8: Momentos de la Verdad

ELEMENTOS DEL CICLO	VEN PUBLICIDAD DEL PROYECTO	ATENCIÓN POR PARTE DEL VENDEDOR	MOSTRAR EL DEPARTAMENTO O PILOTO	EVALUAR SITUACIÓN FINANCIERA DEL CLIENTE	SEGUIMIENTO O VÍA TELEFÓNICA DEL VENDEDOR	CERRAR LA VENTA OFRECIENDO DESCUENTO
						
RECURSO HUMANO	Personas contratadas para volanteo	Vendedor contratado ubicado en la caseta de ventas	Vendedor encargado de mostrarlo	Vendedor califica al cliente	El vendedor tiene que realizar dicha función	Área administrativa puede ofrecer descuentos
EQUIPOS	En paneles publicitarios		Todos los equipos que amueblan un departamento		Celulares y computadoras para vendedores	
ACTIVIDADES DE CONTINGENCIA		Resolver todas las dudas del cliente		Derivarlo a un encargado del banco		Bajar los precios para poder vender

Fuente: Elaboración Propia

2.4. Estudio de la Demanda

Mediante el estudio de la demanda nos permitirá analizar la demanda potencial que existe en el distrito de Pueblo Libre por la adquisición de un nuevo departamento en el distrito antes mencionado. Para tener un buen estudio, se tendrá que solicitar información que nos permita darnos una idea y tener una base para realizar el proyecto. Este estudio nos permitirá darnos una idea de las necesidades insatisfechas de los clientes potenciales, como las características principales que buscan ellos para adquirir nuevos departamentos, esto es de suma importancia para la toma de decisiones finales.

La consultora HGP Group indicó que la demanda insatisfecha al 2016 ascendió a 450,000, de los cuales el 22% (98,976 hogares) se ubican en el rango de

precios de hasta S/ 80,000. También que entre S/ 80,001 y S/ 110,000 la demanda insatisfecha alcanza el 12% que corresponde a un promedio de 56,000 hogares.

Asimismo, en el rango de precios de S/ 110,001 a S/ 130,000 la demanda llegó a 17%. Igualmente se añadió que entre S/ 130,001 a S/ 190,000 la demanda existente durante el 2016 significó el 20% del total señalado. En el rango de S/ 190,001 a S/ 240,000 la demanda insatisfecha se ubicó en el 15%.

De la misma manera, entre S/ 240,000 a S/ 450,000 la demanda insatisfecha llegó al 14%.

Tabla 9: Rango de Precios de la demanda insatisfecha

Rango Precios	Cantidad	%
Hasta S/ 80,000	98,976	22
S/ 80,001 a S/ 110,000	56,000	12
S/ 100,001 a S/ 130,000	76,006	17
S/ 130,001 a S/ 190,000	89,506	20
S/ 190,001 a S/ 240,000	67,006	15
S/ 240,001 a S/ 450,000	62,506	14
Total	450,000	100

Fuente: Elaboración Propia

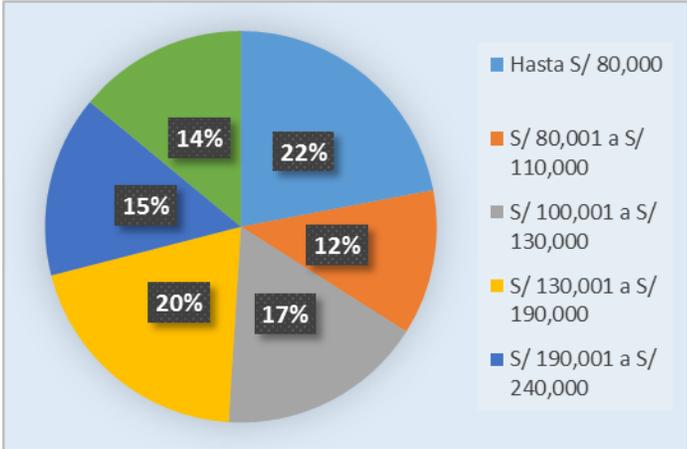


Figura 17: Rango de Precios de la demanda insatisfecha
Fuente: Elaboración Propia

Existen diferentes factores que pueden llegar a variar la curva de la demanda, en este caso el precio se mantiene constante pero la cantidad demandada varía, por ello realizamos el siguiente cuadro que permite analizar los diferentes factores.

Tabla 10: Factores Externos que varían la Demanda

CLIENTE	COMPETIDORES	CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO	PERCAPITA	SUSTITUTOS	CREDITOS BANCARIO
Si existe una mayor cantidad de clientes, el precio no necesita variar para que la demanda suba, ya que habrá una disputa por adquirir inmuebles.	Al tener una cantidad menor de competidores que oferten inmuebles va a crecer la demanda insatisfecha sin tener ningún tipo de cambio en los precios.	Al crecer la población esto hace que exista un mayor consumo, existe una relación directa entre en crecimiento demográfico y la demanda de inmuebles.	Si existe un mayor ingreso, esto va permitir que exista un mayor poder adquisitivo y con esto un crecimiento de la demanda.	Al aumentar los precios de los inmuebles sustitutos la demanda por nuestro producto aumentara sin variar el precio.	Si se permite a esa demanda insatisfecha tener una mayor facilidad para adquirir créditos hipotecarios, esto incrementara la demanda.
En el año 2016 hubo una demanda insatisfecha de 450,000, lo que indica que si esto sigue así, existirá una variación en la curva de la demanda, aumentando la cantidad demandada al mismo precio.	El año 2016 se ofertaron 24,519 departamentos nuevos, esto no permitió satisfacer las necesidades del mercado, con ello se puede pronosticar que los próximos años crecerá la demanda insatisfecha y con ello variará la curva de la demanda.	El Perú tiene una tasa de crecimiento anual de 1.01% según estimaciones de Ipsos, con ello se incrementa la cantidad de hogares y de personas que buscan departamentos nuevos, al crearse nuevos hogares la demanda por departamentos aumenta.	La variación porcentual Per cápita fue de 2.8 en el 2016, en los últimos años siempre hubo una variación porcentual positiva, esto indica que existe un mayor promedio por persona de ingresos, y esto lleva a que aumenten las personas interesadas en adquirir un departamento nuevo.	En este sentido existen no muchos inmuebles sustitutos, pero si ha incrementado considerablemente los precios de las casas, lo que hace que un departamento nuevo sea una mejor opción para esa demanda insatisfecha, tienen más posibilidades de adquirir un departamento que una casa.	El Banco de la Nación redujo su tasa de interés que cobra para los créditos hipotecarios de 9.5% hasta 8.0% como consecuencia de la reducción en la tasa de referencia del Banco Central de Reserva (BCR), esto por ejemplo incrementara la búsqueda de nuevos departamentos y aumentara la demanda real.

Fuente: Elaboración Propia

Con la segmentación de mercado lo que haremos es determinar un mercado objetivo, y luego de ello generar estrategias que nos permitan ingresar al mercado

para satisfacer esa demanda insatisfecha a la cual estamos apuntando como el mercado objetivo real. Para ello utilizaremos las variables geográficas, demográficas y psicográficas.

2.4.1. Tamaño de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra estimada se utilizó la siguiente formula:

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

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población (76,114 habitantes en Pueblo Libre)

e = Error máximo permitido (5)

Z = Nivel de confianza= (1.96)

p + q = 1

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 50 \times 50 \times 76114}{(5)^2 \times (76114 - 1) + (1.96)^2 \times 50 \times 50}$$

$$n = 382.24$$

n= 382 personas

2.5. Estudio de la Oferta

Durante muchos años el sector construcción ha ido creciendo año a año, en el caso de la ofertas de viviendas también ha sido así, en algunos casos hubieron años en los que se redujo dicha oferta en comparación al año anterior, pero siempre existe una gran cantidad de oferta de viviendas debido a la gran demanda que existe por ellas. En la siguiente imagen según BBVA Research, se puede observar que en comparación al año 2014, que fue el año donde más se ha ofertado en la historia, hubo una ligera baja los últimos años, pero se proyecta que en los siguientes años siga en aumento la oferta de viviendas, esto porque existe una gran demanda insatisfecha que va en crecimiento.

LIMA: OFERTA DE VIVIENDAS *
(en unidades)



Figura 18: Oferta de viviendas en Lima
Fuente: BBVA research

Según el portal Urbania, el ranking de los seis distritos que concentran el 50% de las ventas mensuales de viviendas en la capital, lo lideran: Jesús María, Breña, **Pueblo Libre**, San Miguel, Magdalena del Mar y Chorrillos.

2.5.1. Principales Competidores

Existen muchas constructoras dedicadas a la construcción y venta de nuevos departamentos, con el pasar de los años y el crecimiento del sector construcción ha ido creciendo la cantidad de empresas constructoras en el país. En el año 2013, GYM encabezaba la tabla de las empresas con mayor ventas.

SUB RK 2013	EMPRESA	VENTAS 2013 (US\$ MM)
1	GYM (1) (36)	1.460,2
2	ODEBRECHT PERÚ INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN	981,7
3	MOTA-ENGIL PERÚ S.A.	411,2
4	COSAPI	408,1
5	SAN MARTÍN CONTRATISTAS GENERALES S.A.	324,1

Figura 19: Ranking 2013 de Principales Constructoras en el Perú
Fuente: América Economía

El Distrito de Pueblo Libre tiene una gran oferta de departamentos y los principales competidores que cuentan en este momento con proyectos en construcción y otros ya finalizados son:

- **IMC INMOBILIARIA S.A.C**
- **LUGANO PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES**
- **MS CONSTRUCTORES S.R.L.**
- **JK INVERSIONES INMOBILIARIAS**
- **EDIFICACIONES INMOBILIARIAS**
- **K&B CONSTRUCCION INMOBILIARIA S.R.L.**

Tabla 11: Factores que varían la Oferta

MATERIALES	MANO DE OBRA	PROVEEDORES	TECNOLOGÍA	GOBIERNO
Si existe una disminución en el precio de los materiales de construcción, esto permitirá a las constructoras desarrollar más proyectos por el mayor margen de utilidad del proyecto.	Al disminuir la mano de obra sustituyéndolo por otros métodos constructivos, esto reduce el costo del proyecto y con esto aumenta la rentabilidad, permitiendo a las empresas generar mayores proyectos y con esto aumentar la oferta de nuevos departamentos.	Si existe una mayor cantidad de proveedores, esto hace que los precios puedan ser manejables, existen diferentes formas de negociar en cuanto a los precios y a los plazos de pago, con ella de un margen positivo a las empresas para poder desarrollar nuevos proyectos y con ello aumentar la oferta.	El cambio tecnológico y la mejora de los procesos constructivos hacen que exista un mayor ahorro tras el paso de los años, y con ello permiten a las empresas constructoras de multifamiliares crecer y elaborar más proyectos.	La disminución de los diferentes tipos de impuestos está relacionada directamente con la rentabilidad que pueda tener cada proyecto, al disminuir estos le permite a la empresa invertir ese dinero en nuevos proyectos y de esta forma crecer la oferta.
Si bien siempre existe un ligero aumento de los precios de los materiales de construcción, esto siempre es proyectado por las empresas al realizar cada proyecto, por lo	La mano de obra en el régimen de construcción siempre sufre un aumento, esto está proyectado y presupuestado en cada proyecto a realizarse, con ello no afecta la oferta.	El sector tuvo un crecimiento del 14,25% en el mes de octubre de 2017 tras cinco meses consecutivos de expansión, informó el ministro de Vivienda, con ello indica que es un negocio rentable en	La tecnología permite desarrollar proyectos de construcción más exactos, mediante la creación de nuevos software que le dan una mejora a todo ello y con esto reducir costos en	El actual gobierno tenía proyectado bajar el IGV, esto por ejemplo reduciría el pago de impuestos, con lo que generaría una mayor rentabilidad y con ello permitiría a las empresas invertir en más

que se encuentra controlado.		crecimiento, esto hace que ingresen nuevos proveedores y con ello permite manejar precios .	diferentes aspectos del proceso productivo, el avance en la tecnología de equipos también lleva a una mejor rentabilidad y con ello una mayor elaboración de proyectos.	construcciones y con ello aumentar la oferta del mercado.
------------------------------	--	---	---	---

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Determinación de la Demanda Insatisfecha

La consultora HGP Group indicó que la demanda insatisfecha al 2016 ascendió a 450,000, de los cuales el 22% (98,976 hogares) se ubican en el rango de precios de hasta S/ 80,000. También que entre S/ 80,001 y S/ 110,000 la demanda insatisfecha alcanza el 12% que corresponde a un promedio de 56,000 hogares.

Asimismo, en el rango de precios de S/ 110,001 a S/ 130,000 la demanda llegó a 17%. Igualmente se añadió que entre S/ 130,001 a S/ 190,000 la demanda existente durante el 2016 significó el 20% del total señalado. En el rango de S/ 190,001 a S/ 240,000 la demanda insatisfecha se ubicó en el 15%.

De la misma manera, entre S/ 240,000 a S/ 450,000 la demanda insatisfecha llegó al 14%.

Tabla 12: Demanda Insatisfecha

Rango Precios	Cantidad	%
Hasta S/ 80,000	98,976	22
S/ 80,001 a S/ 110,000	56,000	12
S/ 100,001 a S/ 130,000	76,006	17
S/ 130,001 a S/ 190,000	89,506	20
S/ 190,001 a S/ 240,000	67,006	15
S/ 240,001 a S/ 450,000	62,506	14
Total	450,000	100

Fuente: Elaboración Propia

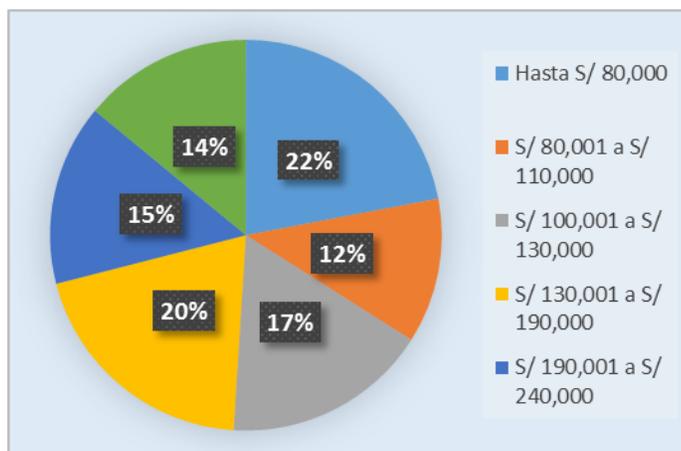


Figura 20: Demanda Insatisfecha
Fuente: Elaboración Propia

2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

2.7.1. Recolección de Datos

Para realizar la recolección de datos, se hicieron 382 sondeos a personas que estaban transitando por el distrito de Pueblo Libre, esto debido a que el proyecto se va a realizar en dicho distrito, el sondeo abarco a personas entre 18 a 73 años de edad, esto para conocer ciertas preferencias y darnos una idea de lo que están buscando y si nuestro proyecto tendría lo que ellos podrían estar buscando; todo ello nos brindó los siguientes resultados:

1. ¿Estaría dispuesto a comprar un departamento en el distrito de Pueblo Libre?

Tabla 13: Cuantas personas comprarían un departamento en Pueblo Libre

¿Estaría dispuesto a comprar un departamento en el distrito de Pueblo Libre?	Cantidad	%
Sí	282	74%
No	100	26%
Total	382	100%

Fuente: Elaboración Propia

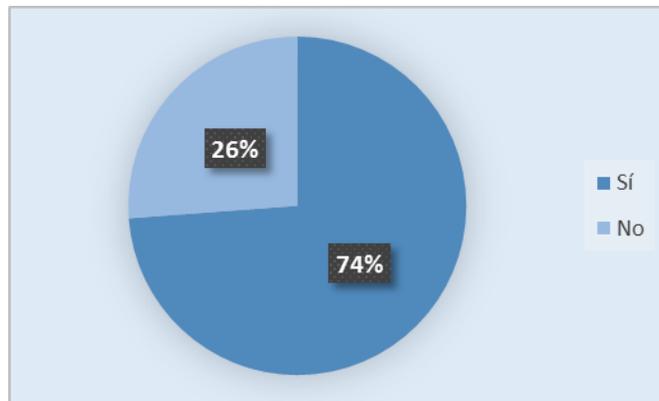


Figura 21: Cuantas personas comprarían un departamento en Pueblo Libre
Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

Se puede observar que un gran porcentaje (74%) de la población sondeada compraría un departamento en el Distrito de Pueblo Libre. Es decir, que existe un mercado potencial grande.

2. ¿Cuántos dormitorios necesitaría tener el departamento?

Tabla 14: Cuantas dormitorios debería tener un departamento

¿Cuántos dormitorios necesitaría tener el departamento?	Cantidad	%
01 Dormitorio	4	1%
02 Dormitorios	84	22%
03 Dormitorios	294	77%
Total	382	100%

Fuente: Elaboración Propia

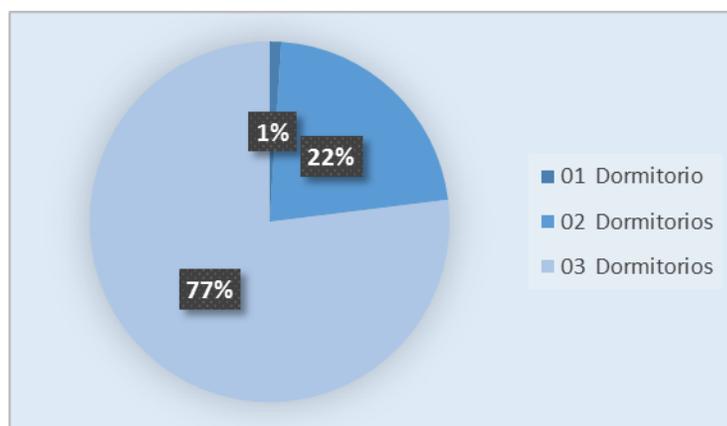


Figura 22: Cuantas dormitorios debería tener un departamento

Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 77% de los sondeados, coincidieron en que el departamento debe tener 03 dormitorios, esto indica que la mayoría de clientes potenciales están buscando departamentos nuevos con más de 02 dormitorios.

3. ¿Qué priorizaría al buscar un departamento?

Tabla 15: Prioridad al buscar un departamento

¿Qué priorizaría al buscar un departamento?	Cantidad	%
Zona	251	66%
Distribución del departamento	82	21%
Acabados	49	13%
Total	382	100%

Fuente: Elaboración Propia

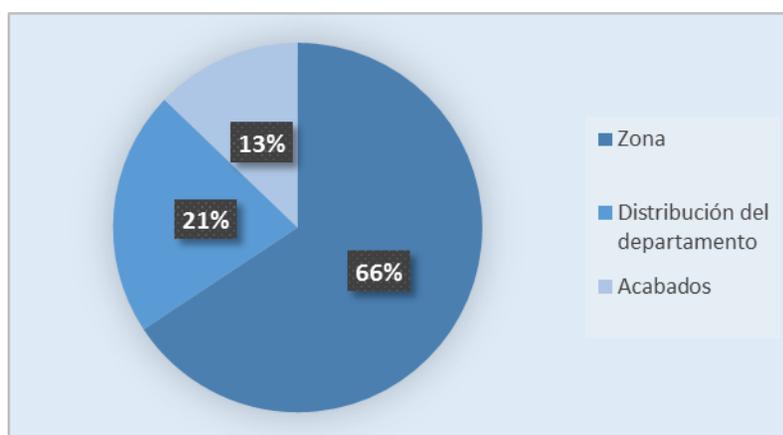


Figura 23: Prioridad al buscar un departamento

Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

Existe un gran porcentaje (66%) de personas que priorizan la zona donde estará ubicado el inmueble antes que cualquier otra característica del inmueble, como son la distribución del departamento (21%) y los acabados (13%).

4. ¿Hasta cuánto pagaría por un departamento en Pueblo Libre?

Tabla 16: Cuanto pagarían por un departamento en Pueblo Libre

¿Hasta cuánto pagaría por un departamento en Pueblo Libre?	Cantidad	%
\$65,000	120	31%
\$75,000	174	46%
\$85,000	88	23%
Total	382	100%

Fuente: Elaboración Propia

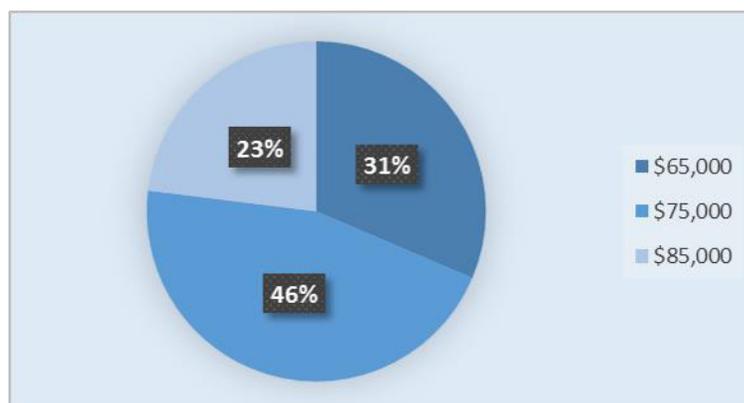


Figura 24: Cuanto pagarían por un departamento en Pueblo Libre

Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 46% de los sondeados están dispuestos a pagar hasta 75 mil dólares por un departamento en el distrito de Pueblo libre, mientras que el 31% pagaría hasta 65 mil dólares, mientras que solo un 23% pagaría hasta 85 mil dólares.

5. ¿Cómo se entera de la venta de nuevos departamentos?

Tabla 17: Forma de enterarse de la venta de nuevos departamentos

¿Cómo se entera de la venta de nuevos departamentos?	Cantidad	%
Internet	207	51%
TV	35	9%
Carteles Publicitarios	111	27%
Periódico	52	13%
Total	405	100%

Fuente: Elaboración Propia

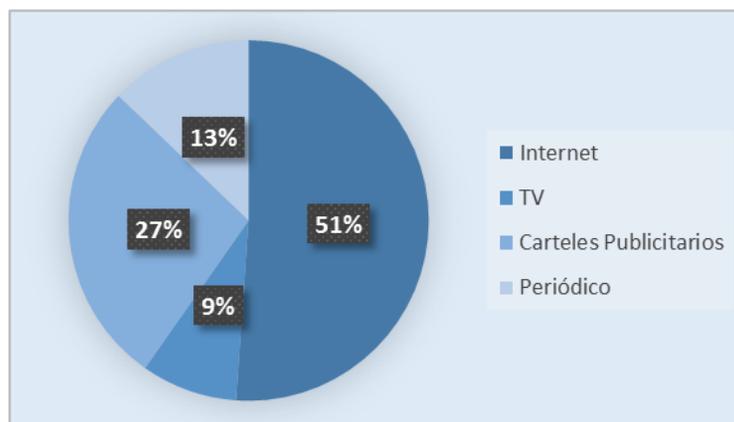


Figura 25: Forma de enterarse de la venta de nuevos departamentos

Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El medio por donde se enteran la mayoría de las personas sondeadas es por el Internet, ya que el 51% de la población sondeada afirman ello. Por otro lado de las opciones brindadas el medio por donde menos se enteran de la venta de nuevos departamentos es por la televisión.

6. ¿Le ayudaría a tomar una mejor decisión ver antes un departamento piloto?

Tabla 18: Tomarían una mejor decisión de compra viendo antes un departamento piloto

¿Le ayudaría a tomar una mejor decisión ver antes un departamento piloto?	Cantidad	%
Sí	349	91%
No	33	9%
Total	382	100%

Fuente: Elaboración Propia

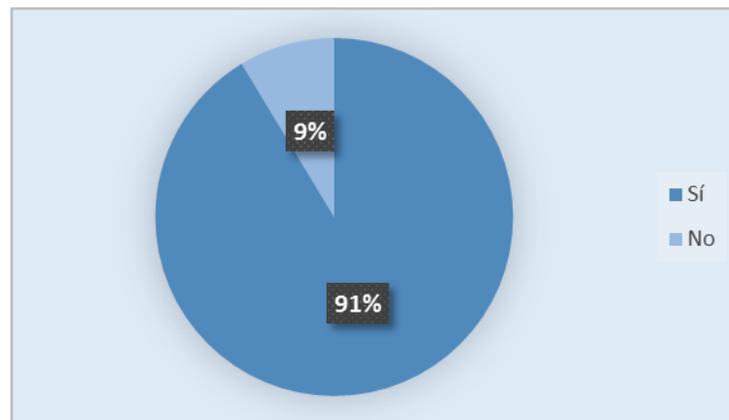


Figura 26: Tomarían una mejor decisión viendo antes un departamento piloto

Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

Finalmente, la mayoría de los sondeados (91%) están de acuerdo en que ver un departamento piloto les ayudaría a tomar una mejor decisión.

2.7.2. Las 4p

Tabla 19: Las 4p Primer Año

Para el primer año, el año 2019, el negocio tendrá el 0.12% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre.	
Producto: Distribución homogénea de los departamentos. Buena localización del inmueble. Acabados de garantía.	Gastos del proyecto S/ 5,866,000
Precio: Por debajo del mercado. Precio por m ² más bajo que los competidores.	Costo S/ 3,800m ²
Plaza: Alquilar local para la oficina principal cerca al proyecto. Buscar terrenos para proyectos futuros.	Costo S/ 12,000
Promoción: Publicidad en medios audiovisuales como periódico, TV, volantes, internet, paneles publicitarios, etc. Publicidad del 4% de las ventas netas.	Costo S/ 234,600

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 20: Las 4p Segundo Año

Para el segundo año, el año 2020, el negocio tendrá el 0.13% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre.	
<p>Producto: Diseño de interior moderno Buena localización del inmueble.</p>	
Gastos del proyecto S/ 7,900,000	
<p>Precio: Por debajo del mercado. Precio por m² más bajo que los competidores.</p>	
Costo S/ 3,900m ²	
<p>Plaza: Alquilar local para la Oficina Principal cerca al proyecto. Buscar terrenos para proyectos futuros.</p>	
Costo S/ 12,000	
<p>Promoción: Publicidad en medios audiovisuales como periódico, TV, volantes, internet, paneles publicitarios, etc. Publicidad del 4% de las ventas netas.</p>	
Costo S/ 472,000	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21: Las 4p Tercer Año

Para el tercer año, el año 2021, el negocio tendrá el 0.14% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre.	
Producto: Diseños modernos- Buena localización del inmueble. Acabados de Garantía.	Gastos del proyecto S/ 8,000,000
Precio: Por debajo del mercado. Precio por m ² más bajo que los competidores.	Costo S/ 4,000m ²
Plaza: Alquilar local para la oficina principal cerca al proyecto. Buscar terrenos para proyectos futuros.	Costo S/ 12,000
Promoción: Publicidad en medios audiovisuales como periódico, TV, volantes, internet, paneles publicitarios, etc. Publicidad del 4% de las ventas netas.	Costo S/ 400,000

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22: Las 4p Cuarto Año

Para el cuarto año, el año 2022, el negocio tendrá el 0.15% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre.	
Producto: Departamento con mobiliario completo. Buena localización del inmueble. Acabados de garantía.	Gastos del proyecto S/ 7,000,000
Precio: Por debajo del mercado. Precio por m ² más bajo que los competidores.	Costo S/ 4,100m ²
Plaza: Alquilar local para la oficina principal cerca al proyecto. Buscar terrenos para proyectos futuros.	Costo S/ 12,000
Promoción: Publicidad en medios audiovisuales como periódico, TV, volantes, internet, paneles publicitarios, etc. Publicidad del 4% de las ventas netas.	Costo S/ 300,000

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23: Las 4p Quinto Año

Para el quinto año, el año 2023, el negocio tendrá el 0.16% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre.	
Producto: Departamentos amplios. Buena localización del inmueble. Acabados de garantía.	Gastos del proyecto S/ 9,000,000
Precio: Por debajo del mercado. Precio por m ² más bajo que los competidores.	Costo S/ 4,150m ²
Plaza: Alquilar local para la oficina principal cerca al proyecto. Buscar terrenos para proyectos futuros.	Costo S/ 12,000
Promoción: Publicidad en medios audiovisuales como periódico, TV, volantes, internet, paneles publicitarios, etc. Publicidad del 4% de las ventas netas.	Costo S/ 280,000

Fuente: Elaboración Propia

2.8. Descripción de la Política Comercial

Para el primer año, el año 2019, el negocio tendrá el 0.12% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre. Lo que se tiene de la venta de 40 departamentos del proyecto. El Producto, en este caso los departamentos, se diferencia por tener una distribución homogénea, lo que da una apariencia distinta, ello permite brindar departamentos más acorde a lo que buscan las personas. En el caso del precio, se mantiene un precio por debajo del mercado, para con ello poder satisfacer las necesidades del cliente potencial en cuanto a precios. Para este proyecto se tendría el apoyo directo de la Oficina Central, la cual estará ubicada en el distrito de Pueblo Libre, se estará buscando nuevos terrenos que permitirán realizar proyectos futuros. La Promoción estará dada directamente por un tema de publicidad audiovisual, la cual estará en TV, periódicos, internet, volantes, paneles publicitarios, entre otros.

Para el segundo año, el año 2020, el negocio tendrá el 0.13% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre. Se tendrá un mismo producto en este año, pero se estará comenzando otro proyecto que permitirá ir creciendo a la empresa y con ello ganar un poco más de participación en el mercado. El precio de elevará un poco para permitirnos competir directamente sin generarnos problemas financieros. Se seguirá alquilando el local para la oficina central que le sirve de apoyo a los proyectos. La publicidad se seguirá manejando de la misma manera y aplicando el mismo porcentaje a las ventas netas.

Para el tercer año, el año 2021, el negocio tendrá el 0.14% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre. Si bien el producto es el mismo, se buscará tener departamentos con mejor calidad de acabados y un diseño más moderno. El precio se elevará ligeramente para no tener inconvenientes financieros y que se tengan proyectos rentables. Se seguirá en la búsqueda de nuevos terrenos que permitan realizar proyectos nuevos mientras se van terminando los anteriores. La publicidad se mantendrá en el 4% de las ventas netas y por los mismos canales.

Para el cuarto año, el año 2022, el negocio tendrá el 0.15% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre. Se entregaran departamentos acordes con las necesidades del mercado, en este caso con diseños nuevos y modernos que permitan tener un departamento amplio. El precio seguirá subiendo puesto que se va a entregar un producto de mejor calidad. Se tendrá la misma oficina y un área inmobiliaria más completa que también se dedique a la búsqueda de nuevos terrenos donde se puedan desarrollar mejores proyectos. La publicidad seguirá igual por los mismos medios audiovisuales.

Para el quinto año, el año 2023, el negocio tendrá el 0.16% de la participación del mercado del distrito de Pueblo Libre. El Diseño de los nuevos edificios tendrán un aspecto más moderno y los departamentos serán más amplios. El precio va seguir subiendo ligeramente, para poder seguir compitiendo en el mercado y de esta manera abarca un poco más del mercado. Se seguirá buscando más terrenos que permitan seguir creciendo a la empresa y seguir desarrollando más proyectos. La publicidad continuará con la misma estrategia de los últimos años.

2.9. Cuadro de la Demanda Proyectada para el Negocio

Tabla 24: Proyección de la Demanda

	Años	Demanda
2013	1	153,000
2014	2	105,563
2015	3	153,349
2016	4	269,000
2017	5	269,175
2018	6	308,753
2019	7	348,332
2020	8	387,910
2021	9	427,489

	t	yt	tYt	t*t
	1	153,000	153,000	1
	2	105,563	211,126	4
	3	153,349	460,047	9
	4	269,000	1,076,000	16
Totales	10	680,912	1,900,173	30

Fuente: Elaboración Propia

Promedio t= 2.5

Promedio Y= 170,228

b1= 39,578.6

b0= 71,281.5

Tt2017= 269,174.5

Tt2018= 308,753.1

Tt2019= 348,331.7

Tt2020= 387,910.3

Tt2021= 427,488.9

“Hemos estimado que el déficit (de vivienda) tiene que ir cubriéndose de manera progresiva y si bien es difícil hacer proyecciones a 20 años, pero por lo menos a diez años si creemos que tiene que cubrirse una demanda de 600,000 viviendas nuevas”, declaró José García, coordinador técnico del PLAM 2035.

Tabla 25: Demanda Proyectada del Negocio

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda Insatisfecha	269,175	308,753	348,332	387,910	427,489
Participación de Mercado	0.0030%	0.0040%	0.0050%	0.0060%	0.0070%
Demanda Proyectada del Negocio	8	12	17	23	30

Fuente: Elaboración Propia

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño del Negocio, Factores determinantes

En este sentido se realizó un estudio de mercado que nos permitió tener las cifras aproximadas de la demanda insatisfecha de viviendas en la actualidad, y con ello tener una demanda insatisfecha futura de los próximos 5 años.

La consultora HGP Group indicó que la demanda insatisfecha al 2016 ascendió a 450,000, de los cuales el 22% (98,976 hogares) se ubican en el rango de precios de hasta S/ 80,000. También que entre S/ 80,001 y S/ 110,000 la demanda insatisfecha alcanza el 12% que corresponde a un promedio de 56,000 hogares.

Asimismo, en el rango de precios de S/ 110,001 a S/ 130,000 la demanda llegó a 17%. Igualmente se añadió que entre S/ 130,001 a S/ 190,000 la demanda existente durante el 2016 significó el 20% del total señalado. En el rango de S/ 190,001 a S/ 240,000 la demanda insatisfecha se ubicó en el 15%. De la misma manera, entre S/ 240,000 a S/ 450,000 la demanda insatisfecha llegó al 14%.

“Hemos estimado que el déficit (de vivienda) tiene que ir cubriéndose de manera progresiva y si bien es difícil hacer proyecciones a 20 años, pero por lo menos a diez años si creemos que tiene que cubrirse una demanda de 600,000 viviendas nuevas”, declaró José García, coordinador técnico del PLAM 2035.

Al iniciar con un proyecto de 10 departamentos, se espera en el primer año tener venta de 8 departamentos, con lo que al siguiente año se estaría terminando de vender los departamentos del primer proyecto, y simultáneamente si tiene proyectado iniciar el segundo proyecto el siguiente año con ventas de 8 departamentos más y de esta forma en los siguientes años.

Tabla 26: Oferta Proyectada

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda Insatisfecha	269,175	308,753	348,332	387,910	427,489
Participación de Mercado	0.0032%	0.0033%	0.0034%	0.0035%	0.0036%
Oferta Proyectada del Negocio	8	10	12	13	14

Fuente : Elaboración propia

Analizando la demanda proyectada de los siguientes 5 años, podemos concluir que existe una demanda insatisfecha grande que nos permitirá seguir creciendo y desarrollando nuevos proyectos, al ser una empresa nueva estamos siendo conservadores en el desarrollo de nuestro primer proyecto, pero se espera que para el 4 año podamos comenzar a realizar proyectos de mayor envergadura y con mayor cantidad de departamentos, y de esta forma seguir creciendo.

3.2. Proceso y Tecnología

El proceso y la tecnología juegan un papel fundamental en la elaboración y el desarrollo de cada proyecto de la empresa, si bien existen diferentes tipos de procesos en cada área de la empresa, en todas ellas se necesita de la tecnología para las tareas diarias, por lo que hace de suma importancia ir de la mano con los avances tecnológicos.

3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

Existen diferentes tipos de actividades en las áreas de la empresa, estas comprenden un flujo grama que se sigue en la empresa, este se sub divide en cada área de la organización, estas áreas son la Gerencia Comercial, que se sub divide en las áreas de Marketing y Ventas/Posventa; la Gerencia de Operaciones, que se sub divide en las áreas de Presupuestos, Producción y Logística; y la Gerencia de Administración y Finanzas, que se subdividen en la áreas de Administración y Tesorería, todas estas áreas tienen un flujo de actividades que a continuación se detallan:

Gerencia Comercial

Comprende las áreas de marketing y ventas/postventas, estas áreas están relacionadas pero cada una tiene un diferente flujo de actividades, el área de marketing se encarga en este sentido de publicitar todos los proyectos de la empresa en medios audiovisuales.

En el caso del área de Ventas/Postventa, se encarga directamente de captar a los clientes potenciales y darle un seguimiento constante, luego de realizar la venta se tiene que encargar de dar un seguimiento a los clientes para saber si existen inconvenientes con sus inmuebles y brindarles la correcta solución.

A continuación, los procesos de actividades de las áreas de Marketing y

Venta/Postventa:

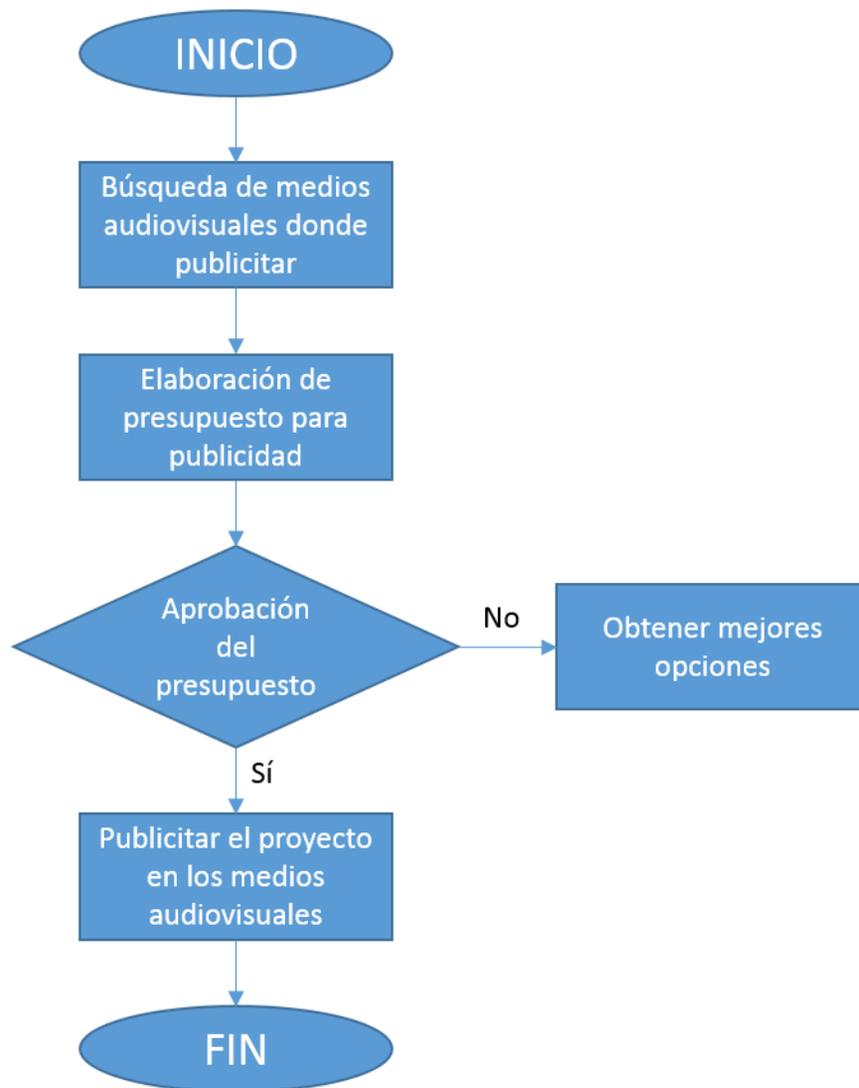


Figura 27: Proceso de actividades Marketing
Fuente: Elaboración propia

Tabla 27: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Marketing

Actividad	Comienzo	Fin	Duración	Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Setiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Búsqueda medios audiovisuales	01/02/19	14/02/19	14 días																																												
Elaboración de presupuesto	15/02/19	22/02/19	7 días																																												
Aprobación de presupuesto	23/02/19	28/02/19	6 días																																												
Publicidad del proyecto en medios audiovisuales	01/03/19	24/12/19	299 días																																												

Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver tanto en el flujo grama, como en el diagrama de Gantt, el área de marketing comienza sus actividades buscando un medio audiovisual donde publicitar el proyecto que se está ofreciendo, para luego de realizar dicha búsqueda elaborar un presupuesto detallado de los gastos que se tienen que realizar para lograr alcanzar las metas del área.

Luego de terminado el presupuesto, este tiene que ser aprobado, si es que existiera algún tipo de observación, esta se tiene que levantar y buscar una mejor opción. Luego de aprobado el presupuesto se realizan todos los trámites para publicitar el proyecto en los medios audiovisuales más acorde con lo que se necesita.

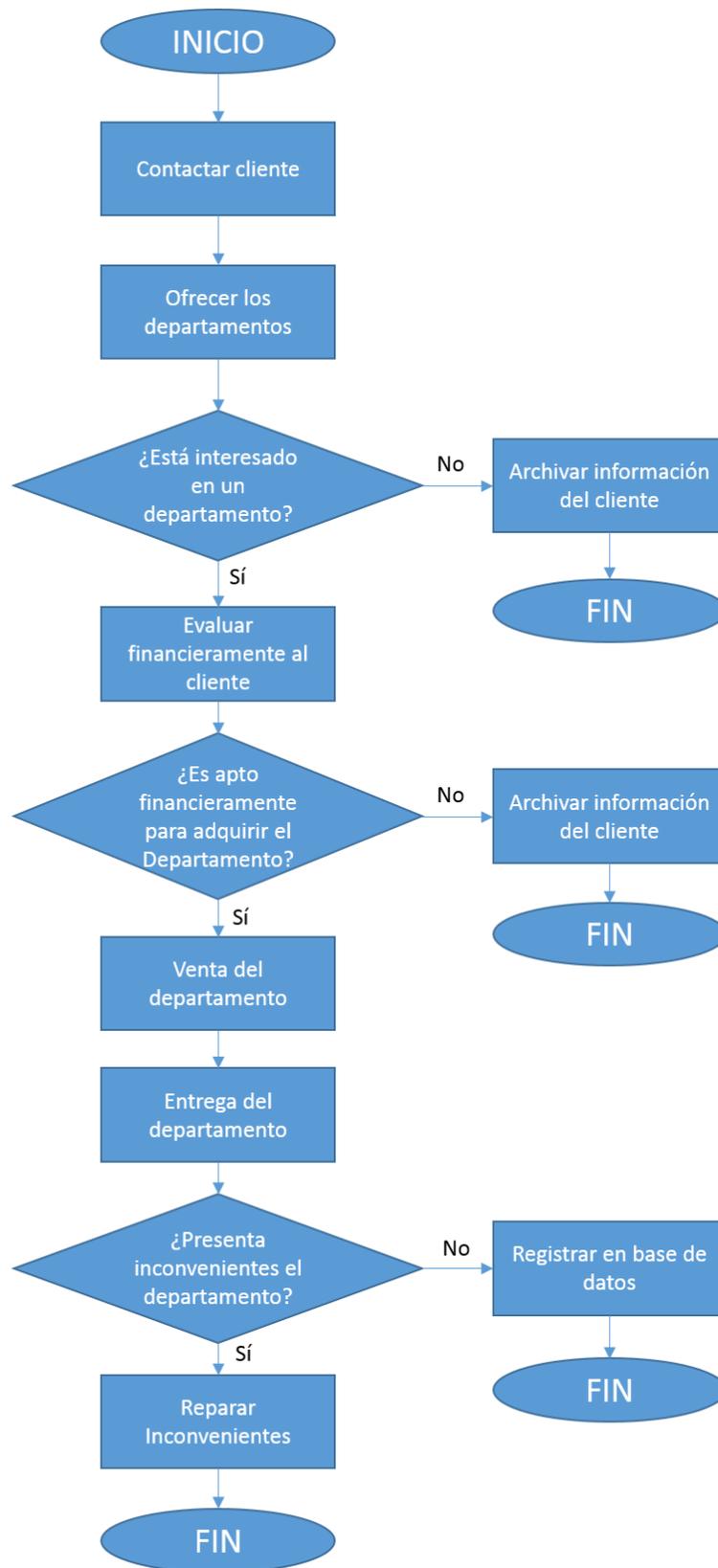


Figura 28: Proceso de actividades Venta/Postventa
Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Venta/Postventa

ID	Actividad	Comienzo	Fin	Duración	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
1	Contactar clientes potenciales	01/02/2019	31/05/2020	16 meses	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
2	Ofrecer los departamentos	01/02/2019	31/05/2020	16 meses	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
3	Evaluación financiera del cliente	01/02/2019	31/05/2020	16 meses	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
4	Entrega de departamentos	01/06/2020	30/06/2020	1 mes																	■	
5	Reparar inconvenientes en departamentos	01/06/2020	31/07/2020	2 meses																	■	■

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el flujo grama, como en el diagrama de Gantt, el área de venta/posventa, comienza sus actividades intentando contactar a los clientes potenciales, luego de haber encontrado algunos clientes interesados en los departamentos se procede en realizarle una evaluación financiera con el Banco que nos brindó el préstamo promotor.

En caso el cliente este apto para comprar el departamento se realiza el cierre de la venta, este es un punto muy importante ya que muchas veces en este punto es donde se caen las ventas, ya que muchos de ellos quieren negociar el precio y hay que tener mucha sutileza para manejarlo. Finalmente, se realiza la entrega del nuevo inmueble al cliente. El siguiente paso es darles un seguimiento a los clientes para saber si sus departamentos tienen algunas fallas, esto es habitual, puesto que al ser un inmueble nuevo siempre existen ciertas fallas que se van regularizando y que el área postventa se encarga de darle seguimiento hasta finalizar con ellos.

Área de Operaciones

Comprende las áreas Presupuesto, Producción y Logística.

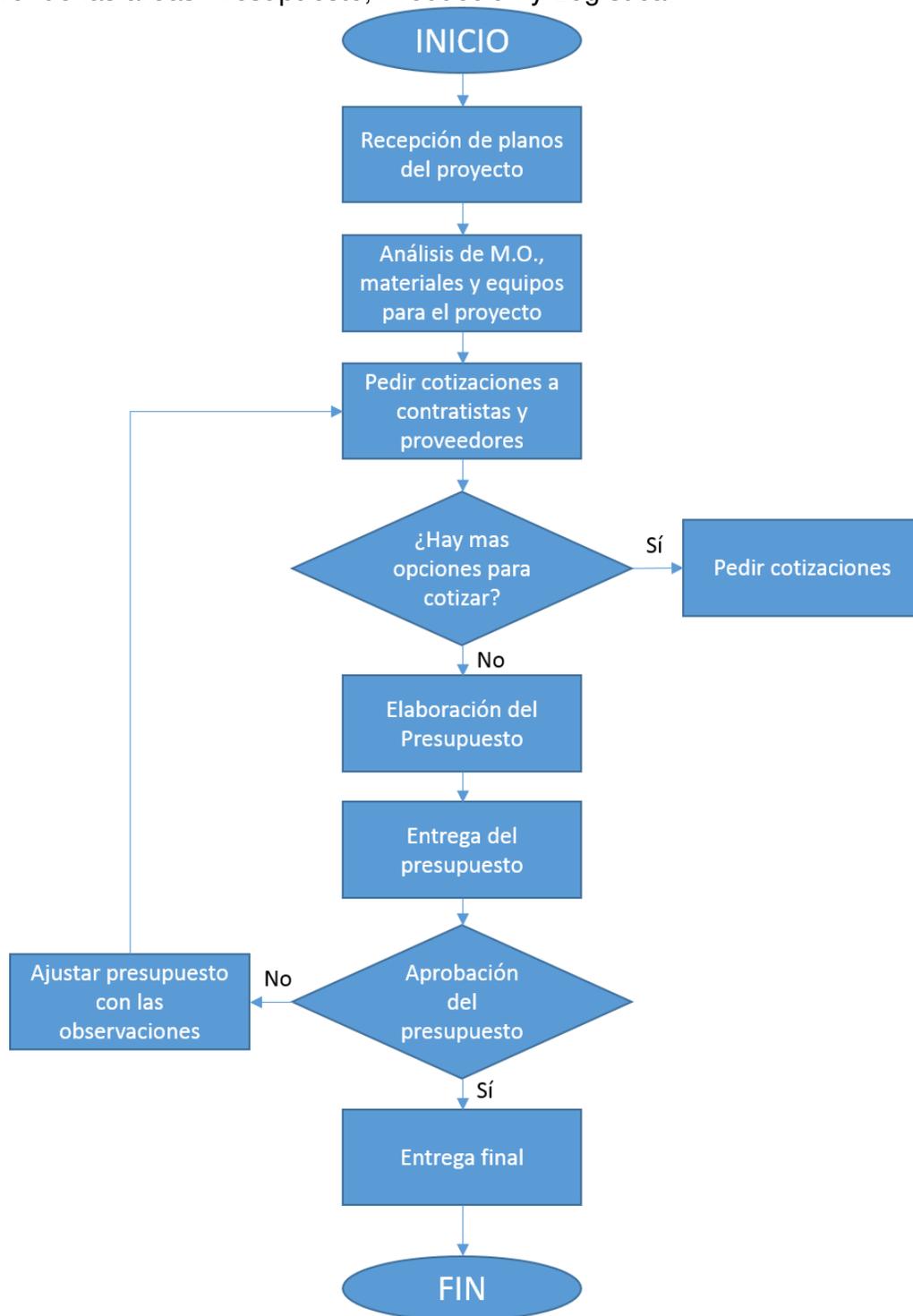


Figura 29: Proceso de actividades Presupuestos
Fuente: Elaboración propia

Tabla 29: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Presupuestos

Actividad	Comienzo	Fin	Duración	Enero				Febrero					
				1	2	3	4	1	2	3	4		
Análisis de M.O., materiales y equipo para el proyecto	02/01/2019	08/01/2019	7 días	■									
Pedir cotizaciones de M.O., materiales y equipo	09/01/2019	15/01/2019	7 días		■								
Elaboración del prepuesto	16/01/2019	29/01/2019	14 días			■	■						
Aprobación del presupuesto	30/01/2019	05/02/2019	7 días					■					
Entrega final de presupuesto	06/02/2019	12/02/2019	7 días						■				

Fuente: Elaboración propia

Tanto en el flujo grama, como en el diagrama de Gantt, el área de Presupuestos, inicia sus actividades recibiendo los planos del proyecto, para luego analizar cada partida que incluye dicho proyecto.

Luego de haber analizado todos los planos tanto de Arquitectura, Estructuras, Instalaciones Sanitarias e Instalaciones Eléctricas, se recopila información en cuanto a precios, cantidades y metrados, para continuar elaborando el presupuesto del proyecto.

Luego de terminado este presupuesto tiene que ser aprobado, en caso de que se observen algunas cosas en el presupuesto, esto tiene que ser levantado para finalmente realizar la entrega del presupuesto fina.

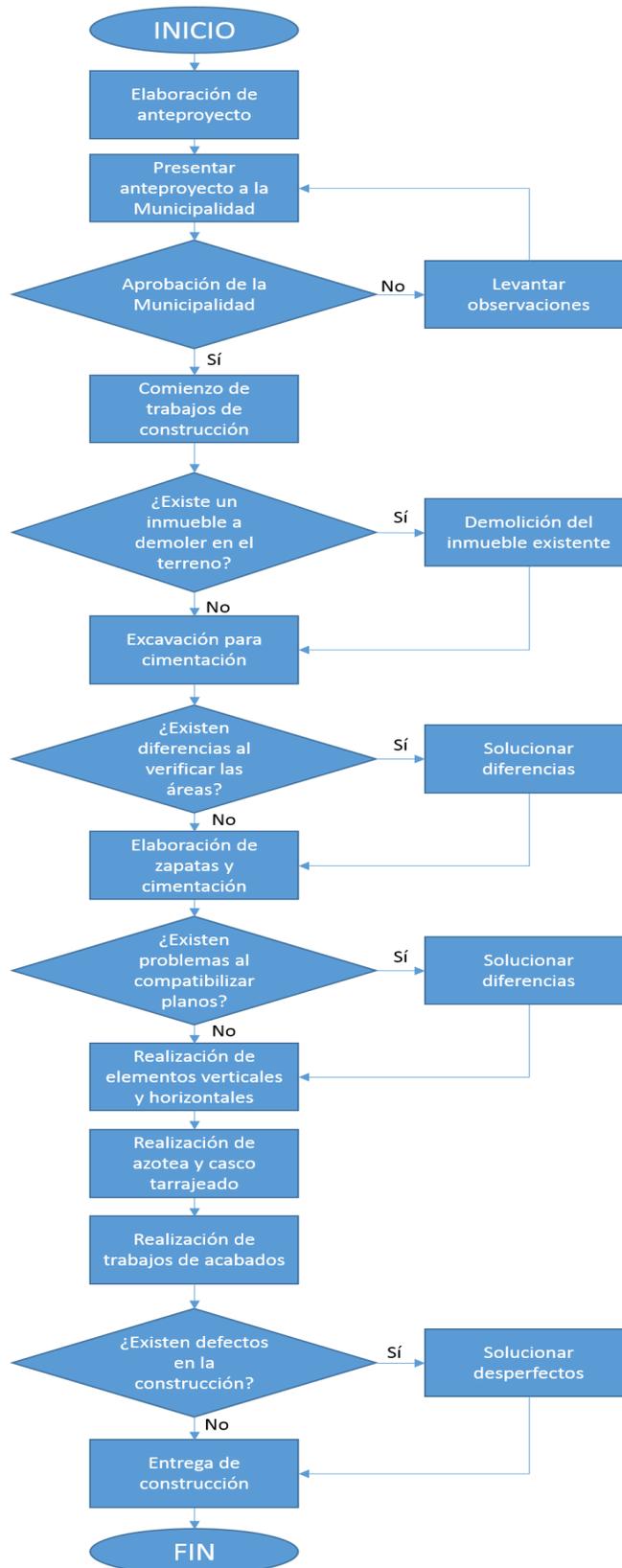


Figura 30: Proceso de actividades Producción
Fuente: Elaboración propia

Tabla 30: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Producción

Actividad	Comienzo	Fin	Duración	Ene		Feb		Mar		Abr		May		Jun		Jul		Ago		Set		Oct		Nov		Dic		Ene		Feb		Mar		Abr		May			
				1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2		
Elaboración del anteproyecto y proyecto y presentación a la Municipalidad	02/01/2019	14/02/2019	43 días	█	█	█																																	
Aprobación de la Municipalidad	15/02/2019	07/03/2019	20 días			█	█																																
Obras provisionales	08/03/2019	18/03/2019	10 días					█																															
Excavación, realización de zapatas y cimentación localizada	15/03/2019	19/04/2019	35 días						█	█																													
Instalaciones Sanitarias y Eléctricas	25/03/2019	13/03/2020	354 días						█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█		
Realización de elementos verticales y horizontales del edificio	19/04/2019	11/07/2019	83 días						█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█		
Realización de azotea, casco tarrajado y contrapiso	11/07/2019	07/10/2019	88 días													█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█		
Trabajos de acabado y remates	07/10/2019	25/05/2020	231 días																					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	

Fuente: Elaboración propia

El área de Producción como muestran el flujo grama y el diagrama de Gantt, inicia sus actividades elaborando el anteproyecto, que luego tiene que ser presentado a la Municipalidad del distrito que corresponde, se tiene que esperar un tiempo para que responda, luego de aprobado el ante proyecto, se tiene que presentar el proyecto con todas las especialidades y esperar la respuesta de la Municipalidad, la mayoría de veces se tienen observaciones que tienen que ser levantadas para, finalmente, obtener la Licencia de Construcción. Luego de aprobado el proyecto, se comienzan con los trabajos de construcción que incluyen: Excavación, realización de zapatas y cimentación localizada; instalaciones sanitarias y eléctricas; realización de elementos verticales y horizontales del edificio; realización de azotea, casco tarrajado y contrapiso y, finalmente, trabajos de acabado y remates.

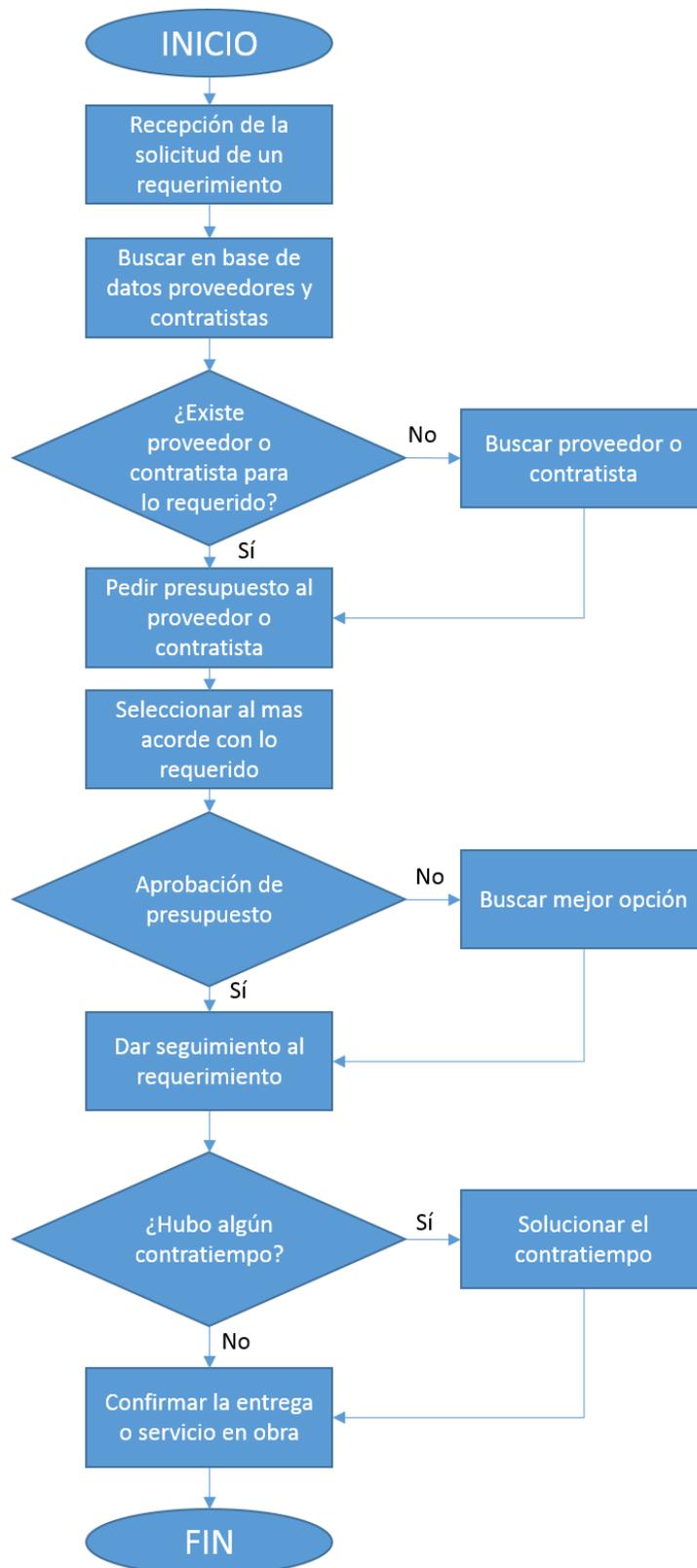


Figura 31: Proceso de actividades Logística
Fuente: Elaboración propia

Tabla 31: Diagrama de Gantt para el proceso de las actividades de Logística

ID	Actividad	Duración	Días						
			1	2	3	4	5	6	7
1	Recepción de requerimiento	1 día	■						
2	Buscar en base de datos proveedor o contratista	1 día	■						
3	Pedir cotizaciones	2 días		■	■				
4	Seleccionar al más acorde con lo requerido	1 día				■			
5	Aprobación de la cotización	1 día					■		
6	Dar seguimiento al requerimiento	2 días						■	■
7	Confirmar la realización de lo requerido	1 día							■

Fuente: Elaboración propia

Como nos muestran el flujo grama y el diagrama de Gantt, el área de Logística comienza sus actividades recibiendo un requerimiento por parte del proyecto, al recibir dicho requerimiento comienza a buscar en la base de datos los diferentes contratistas o proveedores que se necesitan, muchas veces necesita hacer una búsqueda de nuevos proveedores o contratistas.

Luego de escoger al más acorde con lo solicitado, espera la aprobación de la cotización, finalmente, se encarga de darle seguimiento a la entrega o realización de los trabajos solicitados.

3.2.2. Capacidad instalada y operativa

Al ser una empresa nueva, se realizara un primer proyecto de viviendas, un multifamiliar de 5 pisos, el proyecto se realizara en un terreno de 270 m², con un área ocupada de 857.26m², un área techada de 709.76m² y un área libre de 147.50m², respetando lo estipulado por la municipalidad. La densidad neta brindada por la Municipalidad es de 1300Hab/Ha, esto equivale a que pueden haber una cantidad máxima de 35 habitantes en el edificio.

$$270\text{m}^2/10000 = 0.027 \text{ Ha}$$

$$1300*0.27 = 35.1 \text{ Habitantes}$$

Como lo indica la NORMA A.020 del RNE, Artículo 5:

Vivienda	Número de Habitantes
De un dormitorio	2
De dos dormitorios	3
De tres dormitorios o más	5

El proyecto tiene 8 estacionamientos alrededor de los 2 frentes del predio, y estos estacionamientos se declinan desde el nivel 0.00 hasta menos -0.65, ingresando por la puerta principal, de frente se encuentra la puerta que da hacia la escalera principal del edificio, subiendo un metro con veinte centímetros con el

primer tramo, a la izquierda se ubica el departamento 101, y a la derecha el departamento 102.

Departamento 101 (+1.20m.):

Ingresando por la puerta principal del departamento un pequeño hall que distribuye hacia la izquierda la sala, luego girando a la derecha el comedor y girando nuevamente la cocina. Desde el mismo hall del ingreso avanzando de frente y girando a la derecha se ubica un pequeño pasadizo que tiene a la mano derecha un baño completo, de frente un patio con lavandería, y a la izquierda el dormitorio principal.

Departamento 102 (+1.20m.):

Ingresando por la puerta principal del departamento un pequeño hall que distribuye hacia la derecha con la sala, y hacia la izquierda con el comedor, que a su vez se conecta de frente con un patio por medio de una mampara, y girando a la izquierda con la cocina, luego girando hacia la derecha y avanzando de frente se encuentra la lavandería.

Desde el hall, de frente se encuentra un pasadizo, y a la mano derecha de este, el dormitorio principal y luego de entrar en él, girando a la izquierda y luego otra vez a la izquierda se encuentra un baño completo incorporado.

A la mano izquierda del pasadizo girando a la derecha se ubica el baño completo, y de frente la oficina.

Subiendo por la escalera principal del edificio se llega a las plantas típicas, que a la mano izquierda tienen los departamentos 201, 301, 401 y 501; y hacia la mano derecha a los departamentos 202, 302, 402 y 502.

Departamentos 201, 301, 401 y 501(+3.95m., +6.70m., +9.45m., +12.20):

Ingresando por la puerta principal del departamento un pequeño hall que distribuye hacia la izquierda con la sala, y hacia la derecha con el comedor, que girando a la derecha nuevamente conecta con la cocina, y luego de acceder a ella girando hacia la izquierda y avanzando de frente se encuentra la lavandería.

Desde el hall, de frente se encuentra un pasadizo, y a la mano derecha de este, el dormitorio principal y luego de entrar en el, girando a la izquierda se encuentra el baño completo que tiene incorporado.

A la mano izquierda del pasadizo girando a la derecha se ubica un baño completo, y de frente la oficina.

Departamentos 202, 302, 402 y 502(3.95m., +6.70m., +9.45m., +12.20):

Ingresando por la puerta principal del departamento un pequeño hall que distribuye hacia la derecha con el comedor y sala en ese mismo orden, y girando a la izquierda con la cocina, luego de acceder a ella, girando a la derecha se encuentra la lavandería.

Desde el hall, de frente se encuentra un pasadizo, y a la mano derecha de este, el dormitorio principal, y luego de entrar en el, avanzando de frente y girando a la derecha se encuentra el baño completo que tiene incorporado.

A la mano izquierda del pasadizo girando a la derecha se ubica la oficina, y avanzando unos metros más de frente se encuentra un baño completo y girando a la derecha el segundo dormitorio.

3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos

A continuación, una tabla con los materiales, M.O., equipos y otros tipos de servicios necesarios para el correcto desarrollo del proyecto.

Tabla 32: Materiales, Mano de Obra, Equipos y otros servicios

ITEM	DESCRIPCION	Und	METRADO	PU+IGV	PARCIAL C/IGV
	GLOBAL				1,209,275.09
01.00.00	ESTRUCTURAS				673,366.89
01.01.00	OBRAS PRELIMINARES				4,327.85
01.01.02	CERCO PERIMETRICO CON MADERA	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.03	CASETA DE GUARDIANIA	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.04	CASETA OFICINA TÉCNICA	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.04	BAÑO DE PERSONAL	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.05	TRANSPORTE DE EQUIPOS	glb	1.00	1,000.00	1,000.00
01.01.06	TRAZO Y REPLANTEO	m2	801.90	1.66	1,327.85
01.02.00	MOVIMIENTO DE TIERRAS				14,381.04
01.02.01	DEMOLICIÓN Y ELIMINACIÓN DE PISOS Y CIMENTOS EXISTENTES	Gbl	1.00	3,000.00	3,000.00
01.02.02	EXCAVACION Y ELIMINACION C/RETROEXCAVA MASIVA	m3	140.54	29.50	4,145.94
01.02.03	EXCAVACION MANUAL BANQUETAS	m3	21.08	11.11	234.25
01.02.04	PERFILADO Y PICADO DE REBABAS	ml	64.90	17.69	1,147.98
01.02.05	EXCAVACION CIM, PLACAS, ZAPATAS Y VIGAS DE CIM.	m3	60.43	27.45	1,658.86
01.02.06	EXCAVACION CISTERNA C/RETROEXCAVADORA	m3	24.99	29.50	737.24
01.02.07	RELLENO CON MATERIAL PROPIO Y COMPACTACIÓN	m3	33.04	22.21	733.79
01.02.08	ELIMINACIÓN CON TRANSPORTE (CARGUIO A MANO) R=25 m3/día	m3	50.45	23.60	1,190.61

01.02.09	ACARREO DE MATERIAL EXCEDENTE	m3	114.56	7.95	910.48
01.02.10	ELIMINACION DE MATERIAL BANQUETAS	m3	21.08	29.50	621.89
01.03.00	CONCRETO ARMADO				
01.03.01	ZAPATAS Y CIMENTACIONES				30,045.74
01.03.01.01	CONCRETO EN ZAPATAS Y CIMENTACIONES (Premz.)f'c=210kg/cm2	m3	49.29	304.41	15,003.74
01.03.01.02	ENCOFRADO EN ZAPATAS Y CIMENTACIONES	m2	158.76	24.00	3,810.64
01.03.01.03	ACERO EN ZAPATAS , CIMENTACIONES	kg	2,724.03	4.12	11,231.36
01.03.02	CISTERNA DE AGUA DE CONSUMO Y C. INCENDIO				6,333.86
01.03.02.01	ENCOF/DESENCOFRADO DE CISTERNA AGUA CONSUMO Y C.I	m2	73.14	32.85	2,402.83
01.03.02.02	CONCRETO EN CISTERNA DE AGUA DE CONSUMO f'c=280	m3	8.78	306.43	2,691.68
01.03.02.03	ACERO DIMENSIONADO CISTERNA DE AGUA DE CONSUMO	kg	300.59	4.12	1,239.34
01.03.03	FALSO PISO				6,023.63
01.03.03.01	CONCRETO FALSO PISO FROTACHADO F"C=100 KG/CM2	m2	129.64	46.46	6,023.63
01.03.04	MURO DE CONTENCIÓN				11,215.48
01.03.04.01	ENCOFRADO /DESENCOF DE COLUMNAS Y PLACAS	m2	79.19	30.54	2,418.46
01.03.04.02	CONCRETO EN COLUMNAS Y PLACAS (PREMEZ.) C/B f'c=210 kg/cm2	m3	17.02	298.35	5,076.65
01.03.04.03	ACERO fy=4200 kg/cm2 GRADO 60 en COLUMNAS Y PLACAS	kg	902.75	4.12	3,720.37
01.03.05	COLUMNAS Y PLACAS				110,415.61
01.03.05.01	ENCOFRADO /DESENCOF DE COLUMNAS Y PLACAS	m2	1,361.10	30.54	41,566.95
01.03.05.02	PLANCHAS OSB	m2	167.25	41.69	6,973.19
01.03.05.03	CONCRETO EN COLUMNAS Y PLACAS (PREMEZ.) C/B f'c=210 kg/cm2	m3	71.46	298.35	21,320.33
01.03.05.04	ACERO fy=4200 kg/cm2 GRADO 60 en COLUMNAS Y PLACAS	kg	9,840.74	4.12	40,555.15
01.03.06	COLUMNETAS				23,350.71
01.03.06.01	ENCOFRADO / DESNCF. DE COLUMNETAS	m2	535.50	20.26	10,847.06
01.03.06.02	CONCRETO EN COLUMNETAS f'c=210 kg/cm2	m3	17.53	289.10	5,068.28
01.03.06.03	ACERO EN COLUMNETAS	kg	1,804.20	4.12	7,435.36
01.03.07	VIGAS Y LOSAS				160,855.95
01.03.07.01	BOBEDILLA 30X30CM	und	10,809.88	2.98	32,199.70
01.03.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN VIGAS	m2	739.76	31.42	23,242.35
01.03.07.03	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS MACIZAS	m2	50.38	30.16	1,519.28
01.03.07.04	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS ALIGERADAS	m2	584.95	10.65	6,231.02
01.03.07.05	CONCRETO EN VIGAS Y VIGUETAS f'c=210 kg/cm2	m3	125.25	304.10	38,089.18
01.03.07.06	CONCRETO PREMEZCLADO LOSAS ALIGERADAS f'c=210 kg/cm2 INCL. BOMBA	m3	29.25	305.51	8,935.46

01.03.07.07	CONCRETO EN LOSAS MACIZAS $f_c=210$ kg/cm ²	m ³	10.08	289.10	2,912.97
01.03.07.08	ACERO DE TEMPERATURA	kg	620.63	4.12	2,557.72
01.03.07.09	ACERO EN VIGAS Y VIGUETAS	kg	10,424.07	4.12	42,959.16
01.03.07.10	ACERO LOSA MACIZA	kg	536.04	4.12	2,209.11
01.03.08	ESCALERAS				12,971.81
01.03.08.01	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN ESCALERAS	m ²	108.42	25.44	2,758.22
01.03.08.02	CONCRETO EN ESCALERAS $f_c=210$ kg/cm ²	m ³	21.26	310.15	6,592.28
01.03.08.03	ACERO ESCALERA	kg	878.72	4.12	3,621.32
01.04.00	TABIQUES				65,913.91
01.04.01	MURO DE LADRILLO KK SOGA	m ²	1,474.98	44.69	65,913.91
01.05.00	TARRAJEOS, DERRAMES Y SOLAQUEOS				165,276.60
01.05.01	TARRAJEOS DE MUROS INTERIORES Y PARAPETOS	m ²	2,647.43	16.93	44,823.85
01.05.02	TARRAJEO EN MUROS EXTERIORES	m ²	1,123.12	18.41	20,679.89
01.05.03	TARRAJEO CIELORRASO	m ²	762.95	21.21	16,183.04
01.05.04	TARRAJEO VIGAS	ml	566.42	21.21	12,014.41
01.05.05	TARRAJEO ESCALERA Y FORJADO DE ESCALERA	m ²	84.78	34.00	2,882.61
01.05.06	TARRAJEO IMP. CISTERNA	m ²	36.20	20.73	750.45
01.05.07	TARRAJEO COLUMNAS Y PLACAS	m ²	1,896.60	20.14	38,188.84
01.05.08	DERRAMES	ml	682.75	11.56	7,894.30
01.05.09	RESANES Y SOLAQUEOS VARIOS	glb	68.28	4.63	316.14
01.05.10	ARMADO ANDAMIO TARRAJEO EXTERIOR	m ²	1,123.12	4.82	5,412.88
01.05.11	ARMADO DE ENTARIMADO (P/CIELORRASO Y VIGAS)	m ²	1,502.71	2.37	3,565.30
01.05.12	ARMADO DE ENTARIMADO P/ MURO	ML	589.99	1.16	686.17
01.05.13	COLOCACION PUNTOS TARRAJEOS	m ²	1,474.98	1.06	1,560.00
01.05.14	ACARREO DE MATERIAL	glb	1.00	10,000.00	10,000.00
01.05.15	SOLAQUEO DE PAREDES INTERIORES DEL DUCTO	m ²	36.26	8.79	318.74
01.06.00	ALAMBRE N° 16				21,738.13
01.06.01	ROLLO DE ALAMBRE NEGRO N° 8	kg	2,500.00	4.35	10,869.06
01.06.02	ROLLO DE ALAMBRE NEGRO N° 16	kg	2,500.00	4.35	10,869.06
01.07.00	DINTEL				2,532.11
01.07.01	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE DINTEL	m ²	44.00	11.95	525.83
01.07.02	CONCRETO EN DINTEL	m ³	2.06	148.48	306.24
01.07.03	ACERO EN DINTELES	kg	412.52	4.12	1,700.04
01.08.00	VEREDAS DE CONCRETO				1,804.47
01.08.01	AFIRMADO DE 4" PARA VEREDAS	m ²	62.41	11.86	740.47
01.08.02	VEREDA DE CONCRETO DE 4"	m ³	7.49	142.07	1,064.00

01.09.00	ALQUILER DE EQUIPOS				36,180.00
01.09.01	ALQUILER DE ANDAMIOS METALICOS	C/DI A	750.00	1.20	900.00
01.09.02	WINCHE ELECTRICO	SEM	20.00	420.00	8,400.00
01.09.03	ALQUILER DE MEZCLADORA DE CONCRETO 7P3	SEM	20.00	420.00	8,400.00
01.09.04	VIBRADOR DE CONCRETO	SEM	20.00	420.00	8,400.00
01.09.05	ALQUILER DE PLANCHA COMPACTADORA	SEM	4.00	420.00	1,680.00
01.09.06	ALQUILER DE MARTILLO ELECTRICO	SEM	20.00	420.00	8,400.00
02.00.00	ARQUITECTURA				349,474.80
02.01.00	PISOS				57,615.76
02.01.01	CONTRAPISO NORMAL	M2	950.41	23.55	22,381.43
02.01.02	PISO LAMINADO 8MM	M2	477.14	46.32	22,098.92
02.01.03	PISO CEMENTO FROTACHADO	M2	320.19	35.29	11,298.99
02.01.04	PISO POYOS	M2	52.04	35.29	1,836.42
02.02.00	ZOCALOS				14,856.13
02.02.01	ZOCALOS PISO LAMINADO	ML	550.70	9.50	5,231.67
02.02.02	ZOCALO CERAMICO	ML	169.29	22.47	3,803.93
02.02.03	ZOCALO CERAMICO ESCALERA	ML	88.27	22.47	1,983.39
02.02.04	ZOCALO CEMENTO FROTACHADO	ML	80.21	12.26	983.09
02.02.05	PERFIL DE GRADA	ML	110.88	25.74	2,854.05
02.03.00	PISOS CERAMICOS				14,272.81
02.03.01	PISO BAÑOS PRINCIPALES	M2	31.84	47.62	1,516.21
02.03.02	PISO BAÑOS COMUNES	M2	45.50	47.63	2,166.77
02.03.03	PISO PATIO LAVANDERIA	M2	48.61	47.63	2,315.20
02.03.04	PISO COCINA - COMEDOR DE DIARIO	M2	72.32	47.63	3,444.11
02.03.05	PISO AREAS COMUNES	M2	9.86	47.63	469.57
02.03.06	PISO DE ESCALERAS CERAMICOS	M2	91.57	47.63	4,360.96
02.04.00	PAREDES CERAMICOS				19,385.82
02.04.01	BAÑOS PRINCIPALES	M2	127.68	47.62	6,080.41
02.04.02	BAÑOS COMUNES	M2	133.87	47.63	6,375.63
02.04.03	COCINA - COMEDOR DIARIO	M2	62.89	47.63	2,995.09
02.04.04	PATIO - LAVANDERIA	M2	82.62	47.63	3,934.69
02.05.00	COBERTURAS				9,960.25
02.05.01	LADRILLO PASTELERO	M2	201.18	40.60	8,167.39
02.05.02	FRAGUA PASTELERO	M2	201.18	8.91	1,792.86
02.06.00	MUEBLES DE ALBAÑILERIA				3,139.94
02.06.01	MUEBLES DE CONCRETO	M2	24.33	129.06	3,139.94

02.07.00	PINTURA				60,294.73
02.07.01	PINTURA INTERIOR VENCELATEX SEMI EMPASTADO	M2	3,944.87	11.51	45,422.57
02.07.02	PINTURA EXTERIOR VENCELATEX SEMI EMPASTADO	M2	1,123.12	13.24	14,872.17
02.08.00	CARPINTERIA DE MADERA				74,935.27
02.08.01	PUERTA CONTRAPLACADA DE MADERA	UND	1.00	826.00	826.00
02.08.02	PUERTAS PRINCIPALES APANELADAS DE PINO	UND	10.00	550.00	5,500.00
02.08.03	PUERTAS INTERIORES MDF CONTRAPLACADAS	UND	44.00	290.00	12,760.00
02.08.04	CLOSETS	ML	46.25	519.20	24,013.00
02.08.05	MUEBLES ALTOS MDF	ML	46.37	316.07	14,656.23
02.08.06	MUEBLES BAJOS MDF	ML	40.55	379.29	15,380.04
02.08.07	MUEBLE DE MELAMINE RECEPCION	UND	1.00	1,800.00	1,800.00
02.09.00	CERRAJERIAS				6,001.65
02.09.01	CERRADURAS PUERTAS APANELADAS (P. PRINCIPALES)	UNID	11.00	60.83	669.12
02.09.02	BISAGRAS PUERTAS APANELADAS (P. PRINCIPALES)	UND	44.00	54.69	2,406.49
02.09.03	CERRADURA PUERTAS DE MADERA MDF (P. INTERIORES)	UNID	44.00	39.14	1,722.16
02.09.04	BISAGRAS PUERTAS INTERIORES DE MADERA (P. INTERIORES)	UND	176.00	6.00	1,056.00
02.09.05	CERRADURAS MAMPARAS	UNID	2.00	24.50	49.00
02.09.06	BISAGRAS DE PISO ALUMINIZADAS	UND	8.00	12.36	98.88
02.10.00	CARPINTERIA METÁLICA				29,919.59
02.10.01	BARANDAS PARA ESCALERAS, METALICA	ML	30.02	212.26	6,371.15
02.10.02	PUERTAS CORREDIZAS METALICAS (PORTON)	ML	27.54	749.82	20,650.00
02.10.03	REJILLAS DE DRENAJE	ML	13.70	145.53	1,993.81
02.10.04	ESCALERAS DE GATO METALICA	ML	2.40	318.60	764.64
02.10.05	TAPA METALICA PARA CISTERNA	UND	1.00	140.00	140.00
02.11.00	CARPINTERIA DE ALUMINIO Y VIDRIOS				21,420.95
02.11.01	VENTANAS VIDRIO CRUDO (INC. INSTALACION)	M2	136.40	118.00	16,095.20
02.11.02	MAMPARAS VIDRIO TEMPLADO (INC. INSTALACION)	M2	7.59	252.00	1,912.68
02.11.03	PUERTA DE VIDRIO TEMPLADO (INC. INSTALACION) (1.80X2.52 M)	UND	1.00	1,143.07	1,143.07
02.11.04	CERRADURA ELECTRICA	UND	1.00	620.00	620.00
02.11.05	TAPAS DE ALUMINIO	UND	165.00	10.00	1,650.00
02.12.00	ESTACIONAMIENTO Y JARDINES				663.25
02.12.01	JARDINES	M2	26.53	25.00	663.25
02.13.00	BAÑOS PRINCIPALES				7,813.75
02.13.01	LAVATORIO BAÑO PRINCIPAL	UND	9.00	194.70	1,752.30
02.13.02	MEZCLADORA MONOCOMANDO MUEBLE BAJO	UND	9.00	191.00	1,719.00
02.13.03	INODORO BAÑOS PRINCIPALES	UND	9.00	266.90	2,402.14

02.13.04	MEZCLADORA MONOCOMANDO P / DUCHA	UND	9.00	215.59	1,940.31
02.14.00	BAÑOS COMUN				8,681.94
02.14.01	LAVATORIO BAÑO COMUN	UND	10.00	194.70	1,947.00
02.14.02	MEZCLADORA MONOCOMANDO MUEBLE BAJO	UND	10.00	191.00	1,910.00
02.14.03	INODORO BAÑOS COMUNES	UND	10.00	266.90	2,669.04
02.14.04	MEZCLADORA MONOCOMANDO P / DUCHA	UND	10.00	215.59	2,155.90
02.15.00	COCINA				5,339.96
02.15.01	LAVATORIOS DE ACERO (COCINA)	UND	10.00	175.50	1,755.00
02.15.02	MEZCLADORA PARA LAVATORIO DE COCINA	UND	10.00	184.67	1,846.70
02.15.03	REVESTIMIENTO LAVADERO COCINA CON ENCHAPE DE CERAMICO	M2	36.50	47.63	1,738.26
02.16.00	LAVADERO LAVANDERIA				2,195.00
02.16.01	LAVATORIOS (LAVANDERIA)	UNID	10.00	154.50	1,545.00
02.16.02	MEZCLADORA PARA LAVATORIO (LAVANDERIA)	UNID	10.00	65.00	650.00
02.17.00	INTERCOMUNICADOR				2,657.20
02.17.01	SISTEMA INTERCOMUNICADOR	GBL	1.00	2,657.20	2,657.20
02.18.00	CERCO ELECTRICO				2,256.80
02.18.01	CERCO ELECTRICO	GLB	1.00	1,528.80	1,528.80
02.18.02	SISTEMA CERCO ELECTRICO	GLB	1.00	728.00	728.00
02.19.00	SISTEMA ELECTRICO DE PUERTAS				8,064.00
02.19.01	SISTEMA ELECTRICO PUERTAS CORREDIZAS	GLB	1.00	8,064.00	8,064.00
03.00.00	INSTALACIONES ELÉCTRICAS				88,020.55
03.01.00	MANO DE OBRA - INSTALACIONES ELÉCTRICAS	GLB	1.00	35,195.00	35,195.00
03.02.00	MATERIALES - INSTALACIONES ELÉCTRICAS	GLB	1.00	52,825.55	52,825.55
04.00.00	INSTALACIONES SANITARIAS				55,852.86
04.01.00	MANO DE OBRA - INSTALACIONES SANITARIAS	GLB	1.00	29,128.00	29,128.00
04.02.00	MATERIALES - INSTALACIONES SANITARIAS	GLB	1.00	26,724.86	26,724.86
05.00.00	VARIOS				42,560.00
05.01.00	AGUA PARA LA CONSTRUCCION	MES	18.00	160.00	2,880.00
05.02.00	LUZ PARA LA CONSTRUCCION	MES	18.00	150.00	2,700.00

05.03.00	COMBUSTIBLE GLS	GLN	120.00	14.00	1,680.00
05.04.00	IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD	GLB	1.00	4,000.00	4,000.00
05.05.00	LIMPIEZA EQUIPOS	GLB	1.00	1,000.00	1,000.00
05.06.00	VIGILANCIA POLICIAL	MES	5.00	1,920.00	9,600.00
05.07.00	HERRAMIENTAS	GLB	1.00	5,000.00	5,000.00
05.08.00	SINDICATO	GLB	1.00	2,500.00	2,500.00
05.09.00	SISTEMA DE CONTROL	MES	6.00	2,200.00	13,200.00
TOTAL COSTO DIRECTO (S/.)					1,209,275.09

Fuente: Elaboración propia

3.2.4. Infraestructura y características físicas

Existe una oficina principal que se encargará de darle un soporte constante al proyecto, ahí estará ubicado el personal de las áreas comercial, operativa y administrativa.

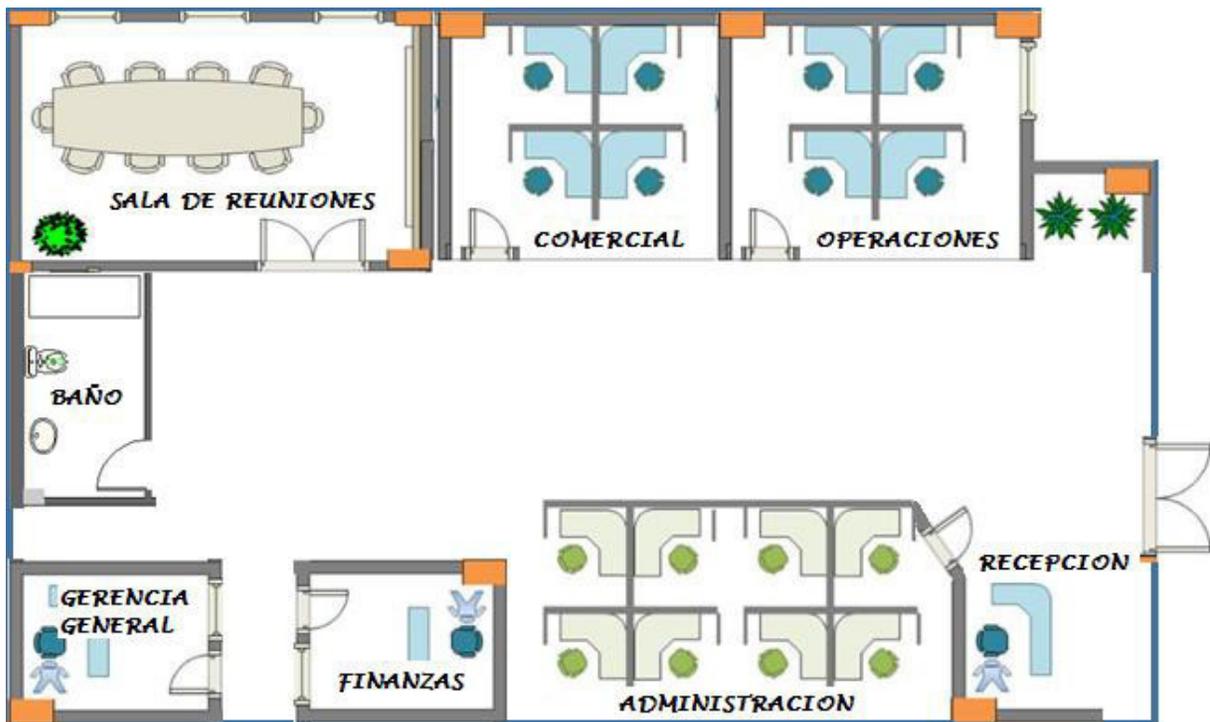


Figura 32: LAYOUT de la Oficina Principal
Fuente: Elaboración propia

En el caso del Proyecto, existe la primera planta con una distribución de dos departamentos, uno de ellos con 02 dormitorios y el otro con 01 dormitorio, alrededor de esta planta están los 08 estacionamientos. Del segundo al quinto piso, son departamentos con la misma distribución uno de 02 dormitorios y el otro de 03 dormitorios por piso.

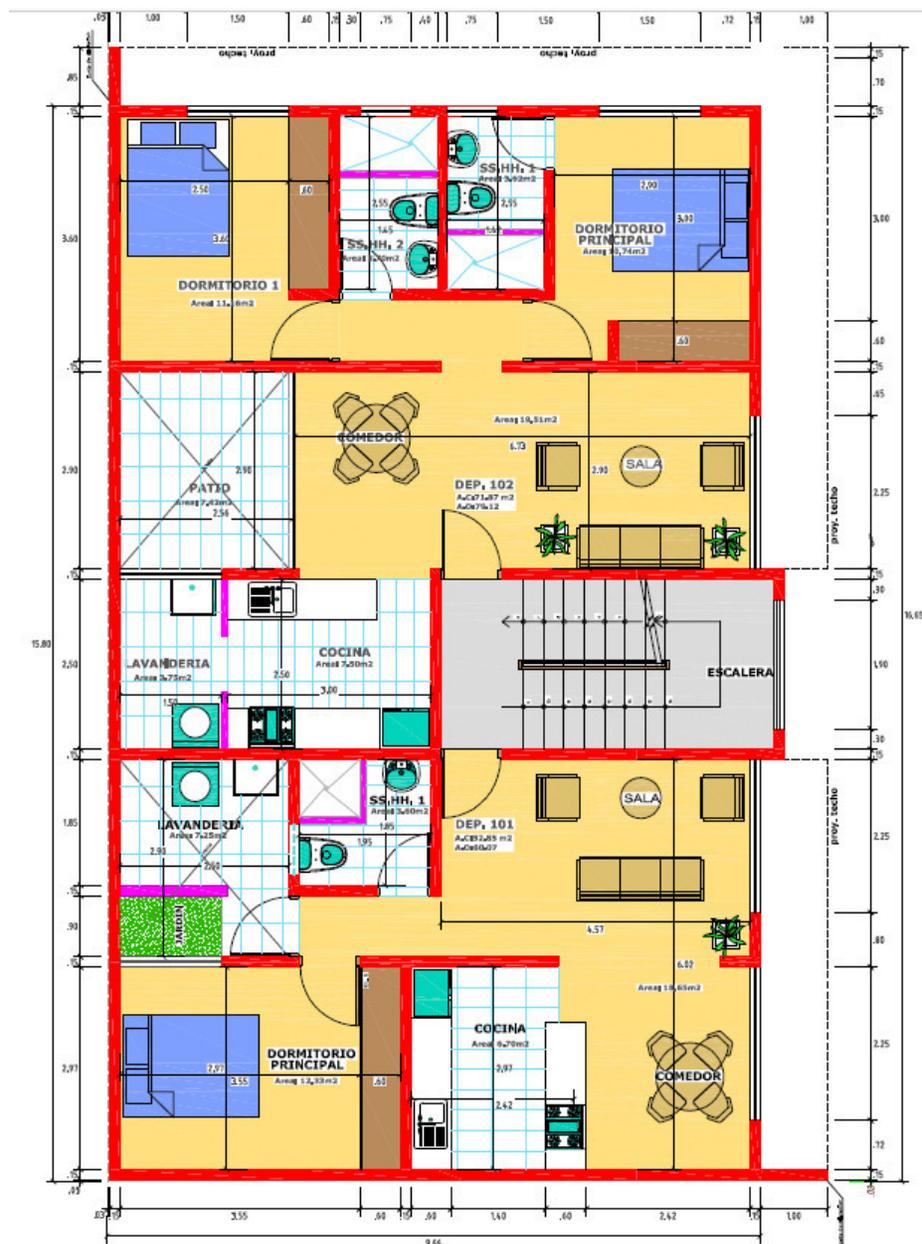


Figura 33: LAYOUT del Primer Piso del Proyecto
Fuente: Elaboración propia

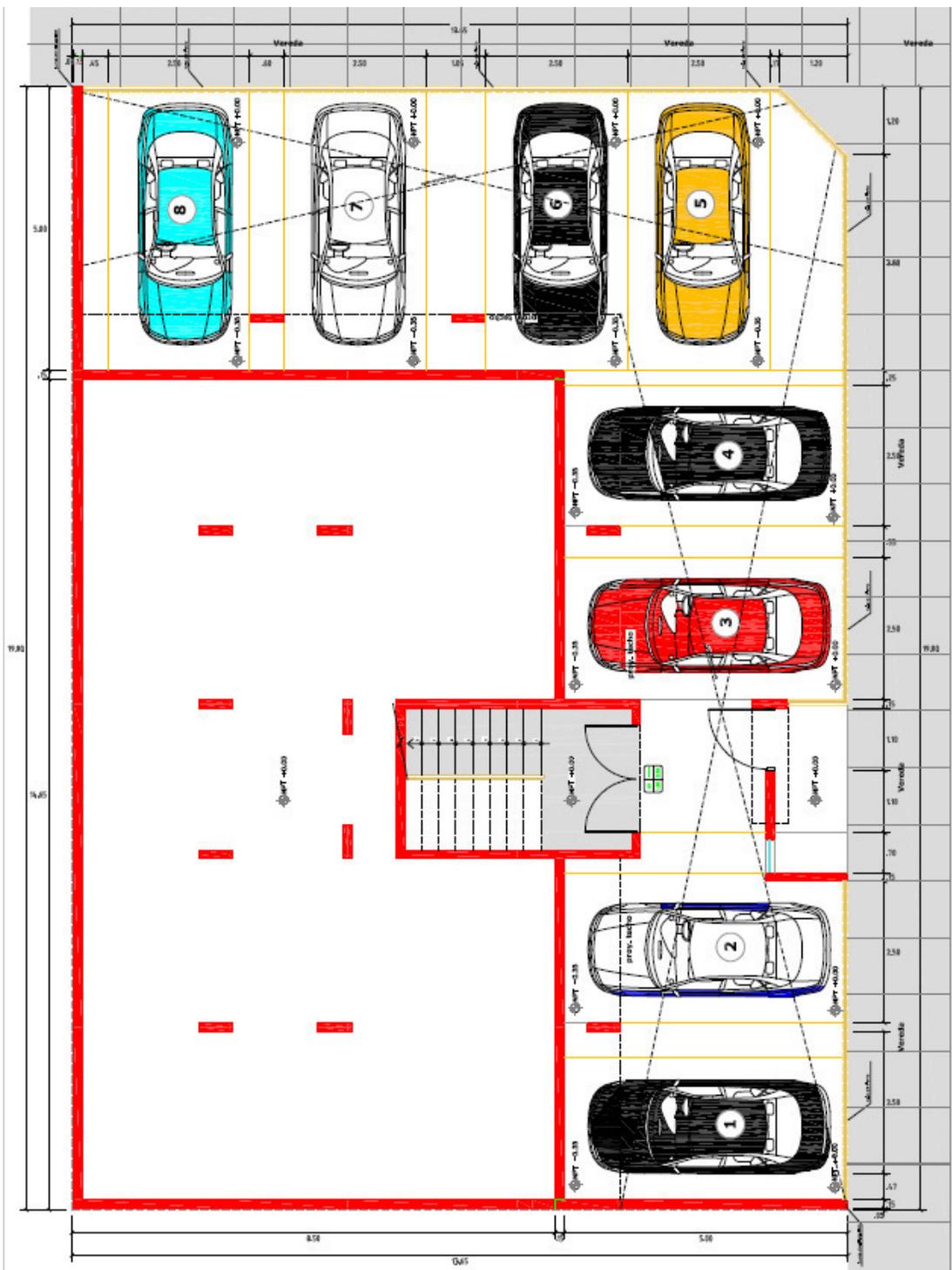


Figura 34: LAYOUT de los Estacionamientos del Proyecto
 Fuente: Elaboración propia

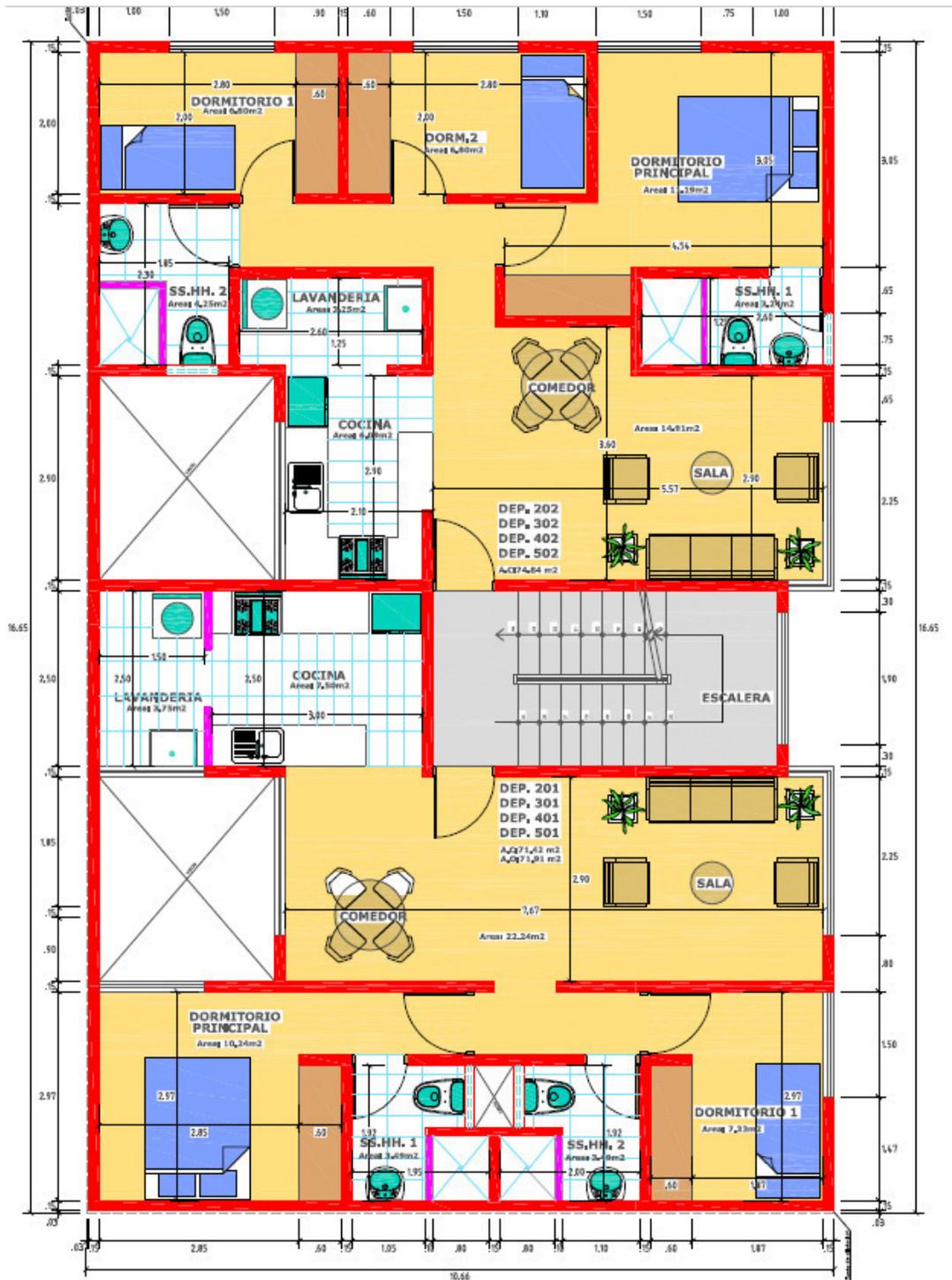


Figura 35: LAYOUT del 2do, 3er, 4to y 5to Piso
 Fuente: Elaboración propia

3.3. Localización del negocio, Factores determinantes

Existen diferentes factores que pueden a llevarnos a escoger determinada localización tanto para ubicar la oficina central, como para el proyecto, en este caso hemos elaborado la matriz de factores para aplicarlo al proyecto que queremos desarrollar, los principales factores son los Comerciales, los Estratégicos, los Legales y los Ambientales.

Tabla 33: Matriz de Factores

FACTORES	CHORRILLOS	PUEBLO LIBRE	SURCO
1. Factor Comercial			
1.1 Posición estratégica	2	5	3
1.2 Ubicación Comercial	2	5	3
1.3 Cultura y horario de servicio	3	4	4
1.4 Disponibilidad del Espacio Físico	2	5	4
1.5 Costo de Alquiler	4	4	2
TOTAL PONDERADO	13	23	16
2. Factor Estratégico			
2.1 Facilidad de Transporte	3	4	2
2.2 Área Urbana Céntrica	2	5	4
2.3 Servicio de apoyo	3	3	5
2.4 Flujo de personas	3	4	3
2.5 Servicios Básicos	4	4	5
2.6 Seguridad	2	4	5
TOTAL PONDERADO	17	24	24
3. Factor Legal			
3.1 Ordenanzas Municipales	2	3	4
3.2 Impuestos Fiscales	3	4	5
3.3 Multas	3	3	5
TOTAL PONDERADO	8	10	14
4. Factor Ambiental			
4.1 Contaminación auditiva	4	3	3
4.2 Contaminación ambiental	4	3	3
TOTAL PONDERADO	8	6	6
TOTAL FINAL PONDERADO	46	63	60

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34: Matriz de Ponderación de Factores

FACTORES	%	CHORRILLOS	PUEBLO LIBRE	SURCO
1. Factor Comercial				
1.1 Posición estratégica	20%	0.40	1.00	0.60
1.2 Ubicación Comercial	7%	0.14	0.35	0.21
1.3 Cultura y horario de servicio	4%	0.12	0.16	0.16
1.4 Disponibilidad del Espacio Físico	8%	0.16	0.40	0.32
1.5 Costo de Alquiler	1%	0.04	0.04	0.02
TOTAL PONDERADO	40%	0.86	1.95	1.31
2. Factor Estratégico				
2.1 Facilidad de Transporte	4%	0.12	0.16	0.08
2.2 Área Urbana Céntrica	4%	0.08	0.20	0.16
2.3 Servicio de apoyo	2%	0.06	0.06	0.10
2.4 Flujo de personas	1%	0.03	0.04	0.03
2.5 Servicios Básicos	3%	0.12	0.12	0.15
2.6 Seguridad	6%	0.12	0.24	0.30
TOTAL PONDERADO	20%	0.53	0.82	0.82
3. Factor Legal				
3.1 Ordenanzas Municipales	20%	0.40	0.60	0.80
3.2 Impuestos Fiscales	2%	0.06	0.08	0.10
3.3 Multas	8%	0.24	0.24	0.40
TOTAL PONDERADO	30%	0.7	0.92	1.3
4. Factor Ambiental				
4.1 Contaminación auditiva	5%	0.20	0.15	0.15
4.2 Contaminación ambiental	5%	0.20	0.15	0.15
TOTAL PONDERADO	10%	0.4	0.3	0.3
TOTAL FINAL PONDERADO	100%	2.49	3.99	3.73

Fuente: Elaboración propia

Podemos concluir, que luego de haber evaluado los diferentes factores y ponderaciones dadas, la mejor opción es la del distrito de Pueblo Libre, donde, actualmente, cuenta con una demanda insatisfecha alta y el cual es uno de los distritos que más vende inmuebles en el Departamento de Lima.

4. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1. Inversión Fija

4.1.1. Inversión tangible

Tabla 35: Inversión tangible Proyecto

ITEM	DESCRIPCION	PARCIAL C/IGV
01.00.00	ESTRUCTURAS	431,164.44
01.01.00	OBRAS PRELIMINARES	2,000.00
01.02.00	MOVIMIENTO DE TIERRAS	
01.03.00	CONCRETO ARMADO	266,415.98
01.04.00	TABIQUES	65,913.91
01.05.00	TARRAJEOS,DERRAMES Y SOLAQUEOS	72,026.14
01.06.00	ALAMBRE N° 16	21,738.13
01.07.00	DINTEL	2,006.28
01.08.00	VEREDAS DE CONCRETO	1,064.00
01.09.00	ALQUILER DE EQUIPOS	
02.00.00	ARQUITECTURA	303,061.11
02.01.00	PISOS	57,615.76
02.02.00	ZOCALOS	9,904.09
02.03.00	PISOS CERAMICOS	9,515.21
02.04.00	PAREDES CERAMICOS	12,923.88
02.05.00	COBERTURAS	9,960.25
02.06.00	MUEBLES DE ALBAÑILERIA	3,139.94
02.07.00	PINTURA	30,147.37
02.08.00	CARPINTERIA DE MADERA	74,935.27
02.09.00	CERRAJERIAS	6,001.65
02.10.00	CARPINTERIA METALICA	29,919.59
02.11.00	CARPINTERIA DE ALUMINIO Y VIDRIOS	21,420.95
02.12.00	ESTACIONAMIENTO Y JARDINES	568.50
02.13.00	BAÑOS PRINCIPALES	7,813.75
02.14.00	BAÑOS COMUN	8,681.94
02.15.00	COCINA	5,339.96
02.16.00	LAVADERO LAVANDERIA	2,195.00
02.17.00	INTERCOMUNICADOR	2,657.20
02.18.00	CERCO ELECTRICO	2,256.80
02.19.00	SISTEMA ELECTRICO DE PUERTAS	8,064.00
03.00.00	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	52,825.55

04.00.00	INSTALACIONES SANITARIAS	26,724.86
05.00.00	VARIOS	9,000.00
TOTAL (S/)		822,775.96

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36: Inversión tangible Oficina y Terreno

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Computadora	2	1000	2,000
Impresora	1	700	700
Escritorios	2	140	280
Sillas	6	40	240
Útiles	1	800	800
Terreno	1	975,558.56	975,558.56
Total (S/)			977,578.56

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Inversión Intangible

Tabla 37: Inversión Intangible

ITEM	DESCRIPCION	PARCIAL C/IGV
01.00.00	ESTRUCTURAS	242,202.49
01.01.00	OBRAS PRELIMINARES	2,327.85
01.02.00	MOVIMIENTO DE TIERRAS	14,381.04
01.03.00	CONCRETO ARMADO	94,796.81
01.05.00	TARRAJEOS,DERRAMES Y SOLAQUEOS	93,250.49
01.07.00	DINTEL	525.83
01.08.00	VEREDAS DE CONCRETO	740.47
01.09.00	ALQUILER DE EQUIPOS	36,180.00
02.00.00	ARQUITECTURA	46,413.71
02.02.00	ZOCALOS	4,952.04
02.03.00	PISOS CERÁMICOS	4,757.61
02.04.00	PAREDES CERÁMICOS	6,461.94
02.07.00	PINTURA	30,147.37
02.12.00	ESTACIONAMIENTO Y JARDINES	94.75
03.00.00	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	35,195.00
04.00.00	INSTALACIONES SANITARIAS	29,128.00
05.00.00	VARIOS	33,560.00
TOTAL (S/)		386,499.20

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38: Inversión Intangible Oficina

Descripción	Cantidad	Precio Uni.	Precio Total
Alquiler	2	600	1,200
Sueldos	2	1,500	3,000
Constitución de la empresa	1	3,000	3,000
Total (S/)			7,200

Fuente: Elaboración propia

4.2. Capital de trabajo

Tabla 39: Capital de trabajo

DETALLE	TOTAL
Computadora	2,000.00
Impresora	700.00
Escritorios	280.00
Sillas	240.00
Útiles	800.00
Alquiler	1,200.00
Sueldos	3,000.00
Constitución de la empresa	3,000.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	S/ 9,220.00

Fuente: Elaboración propia

4.3. Inversión Total

Tabla 40: Inversión Total

DETALLE	TOTAL	%
Inversión Tangible	1,798,334.52	77.40%
Inversión Intangible	515,824.56	22.20%
Capital de Trabajo	9,220.00	0.40%
TOTAL INVERSIÓN	S/ 2,323,379.07	100%

Fuente: Elaboración propia

4.4. Estructura de la Inversión y Financiamiento

Tabla 41: Estructura de la Inversión y Financiamiento

INVERSION	APORTE ACCIONISTAS	PRESTAMO	TOTAL
Inversión Tangible	851,156.45	947,178.07	1,798,334.52
Inversión Intangible		515,824.56	515,824.56
Capital de Trabajo	9,220.00	0.00	9,220.00
TOTAL	S/ 860,376.45	S/ 1,463,002.62	S/ 2,323,379.07
PORCENTAJE	37.03%	62.97%	100%

Fuente: Elaboración propia

4.5. Fuentes Financieras

Investigamos las diferentes tasas que ofrecían los Bancos para un préstamo promotor, hipotecando el terreno para financiar una parte de la construcción. Finalmente, se decidió por el Banco Financiero, ya que nuestro aval tiene mucha relación con dicho Banco y nos brinda una tasa más baja.

Tabla 42: Fuente Financiera

Tipo de Crédito	Monto	Tiempo	TEA
Crédito Promotor	1,463,002.62	12 meses	9%

Fuente: Elaboración propia

4.6. Condiciones de Crédito

El crédito que se está solicitando es por 1,463,003 soles en un plazo de 12 meses con el Banco Financiero, se tiene a otra empresa que sirve como aval, puesto que al ser una empresa nueva se necesita un respaldo ante el Banco.

Requisitos para el Crédito:

- Memoria descriptiva del proyecto donde indiques el número de departamentos, distribución, metraje y precio de ventas, número y precio de venta de los estacionamientos, cuadro de acabados, vista a colores de la fachada del proyecto, tiempo de construcción y lo concerniente al proyecto.
- Presupuesto, cronograma valorizado de obra y flujo de caja del proyecto indicando cuál es el aporte de la empresa constructora o del promotor.
- Licencia de construcción. Provisionalmente puedes presentar la aprobación del anteproyecto.
- Certificado Registral del Inmueble con antigüedad no mayor a 30 días, documentos municipales del terreno (HR, PU) 2008.
- Cuadro de áreas por departamentos y de estacionamientos con sus respectivos porcentajes de área de participación con respecto al terreno matriz, áreas ocupadas y áreas techadas.
- Copia de licencia de demolición (si es que existe una construcción sobre el terreno)
- Constancia de no adeudo de Impuesto Predial del año anterior.

- Estados Financieros de los dos últimos años.
- Estados de Ganancias y Pérdidas del presente año.
- Copia del RUC de la constructora.
- Currículum de la empresa vendedora y/o promotora y/o constructora en el que se indique su experiencia.
- Documento de identidad de los representantes y cónyuges de la empresa.
- Copia literal y Vigencia de Poderes con antigüedad no mayor a 30 días.
- Copia de constitución de la empresa.
- Resumen corporativo de la empresa y su experiencia en el mercado inmobiliario.
- Para el desembolso se necesitan realizar las preventas que son el 15% de los departamentos en venta.

Tabla 43: Cronograma de Amortización

FINANCIAMIENTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
PRESTAMO BANCO	243,834	243,834	243,834	243,834	243,834	243,834							1,463,003
SALDO DEL PRESTAMO	243,834	487,668	731,501	975,335	1,219,169	1,463,003	1,463,003	1,463,003	1,463,003	975,335	487,668	0	
AMORTIZACION BANCO										-487,668	-487,668	-487,668	-1,463,003
INTERESES DEUDOR	-1,757	-3,515	-5,272	-7,030	-8,787	-10,544	-10,544	-10,544	-10,544	-7,030	-3,515	0	-79,082

Fuente: Elaboración propia

5. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

5.1. Presupuesto de los Costos

A continuación, un cuadro con los materiales, M.O., equipos y otros tipos de servicios necesarios para el correcto desarrollo del proyecto.

Tabla 44: Materiales, mano de obra, equipos y otros servicios

ITEM	DESCRIPCIÓN	Und	METRADO	PU+IGV	PARCIAL C/IGV
	GLOBAL				1,209,275.09
01.00.00	ESTRUCTURAS				673,366.89
01.01.00	OBRAS PRELIMINARES				4,327.85
01.01.02	CERCO PERIMÉTRICO CON MADERA	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.03	CASETA DE GUARDIANA	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.04	CASETA OFICINA TÉCNICA	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.04	BAÑO DE PERSONAL	glb	1.00	500.00	500.00
01.01.05	TRANSPORTE DE EQUIPOS	glb	1.00	1,000.00	1,000.00
01.01.06	TRAZO Y REPLANTEO	m2	801.90	1.66	1,327.85
01.02.00	MOVIMIENTO DE TIERRAS				14,381.04
01.02.01	DEMOLICIÓN Y ELIMINACIÓN DE PISOS Y CIMENTOS EXISTENTES	Gbl	1.00	3,000.00	3,000.00
01.02.02	EXCAVACIÓN Y ELIMINACION C/RETROEXCAVA MASIVA	m3	140.54	29.50	4,145.94
01.02.03	EXCAVACIÓN MANUAL BANQUETAS	m3	21.08	11.11	234.25
01.02.04	PERFILADO Y PICADO DE REBABAS	ml	64.90	17.69	1,147.98
01.02.05	EXCAVACIÓN CIM, PLACAS, ZAPATAS Y VIGAS DE CIM.	m3	60.43	27.45	1,658.86
01.02.06	EXCAVACIÓN CISTERNA C/RETROEXCAVADORA	m3	24.99	29.50	737.24
01.02.07	RELLENO CON MATERIAL PROPIO Y COMPACTACIÓN	m3	33.04	22.21	733.79
01.02.08	ELIMINACIÓN CON TRANSPORTE (CARGUIO A MANO) R=25 m3/día	m3	50.45	23.60	1,190.61
01.02.09	ACARREO DE MATERIAL EXCEDENTE	m3	114.56	7.95	910.48
01.02.10	ELIMINACIÓN DE MATERIAL BANQUETAS	m3	21.08	29.50	621.89
01.03.00	CONCRETO ARMADO				
01.03.01	ZAPATAS Y CIMENTACIONES				30,045.74

01.03.01.01	CONCRETO EN ZAPATAS Y CIMENTACIONES (Premz.)f _c =210kg/cm ²	m ³	49.29	304.41	15,003.74
01.03.01.02	ENCOFRADO EN ZAPATAS Y CIMENTACIONES	m ²	158.76	24.00	3,810.64
01.03.01.03	ACERO EN ZAPATAS , CIMENTACIONES	kg	2,724.03	4.12	11,231.36
01.03.02	CISTERNA DE AGUA DE CONSUMO Y C. INCENDIO				6,333.86
01.03.02.01	ENCOF/DESENCOFRADO DE CISTERNA AGUA CONSUMO Y C.I	m ²	73.14	32.85	2,402.83
01.03.02.02	CONCRETO EN CISTERNA DE AGUA DE CONSUMO f _c =280	m ³	8.78	306.43	2,691.68
01.03.02.03	ACERO DIMENSIONADO CISTERNA DE AGUA DE CONSUMO	kg	300.59	4.12	1,239.34
01.03.03	FALSO PISO				6,023.63
01.03.03.01	CONCRETO FALSO PISO FROTACHADO F ^o C=100 KG/CM ²	m ²	129.64	46.46	6,023.63
01.03.04	MURO DE CONTENCIÓN				11,215.48
01.03.04.01	ENCOFRADO /DESENCOF DE COLUMNAS Y PLACAS	m ²	79.19	30.54	2,418.46
01.03.04.02	CONCRETO EN COLUMNAS Y PLACAS (PREMEZ.) C/B f _c =210 kg/cm ²	m ³	17.02	298.35	5,076.65
01.03.04.03	ACERO f _y =4200 kg/cm ² GRADO 60 en COLUMNAS Y PLACAS	kg	902.75	4.12	3,720.37
01.03.05	COLUMNAS Y PLACAS				110,415.61
01.03.05.01	ENCOFRADO /DESENCOF DE COLUMNAS Y PLACAS	m ²	1,361.10	30.54	41,566.95
01.03.05.02	PLANCHAS OSB	m ²	167.25	41.69	6,973.19
01.03.05.03	CONCRETO EN COLUMNAS Y PLACAS (PREMEZ.) C/B f _c =210 kg/cm ²	m ³	71.46	298.35	21,320.33
01.03.05.04	ACERO f _y =4200 kg/cm ² GRADO 60 en COLUMNAS Y PLACAS	kg	9,840.74	4.12	40,555.15
01.03.06	COLUMNETAS				23,350.71
01.03.06.01	ENCOFRADO / DESNCF. DE COLUMNETAS	m ²	535.50	20.26	10,847.06
01.03.06.02	CONCRETO EN COLUMNETAS f _c =210 kg/cm ²	m ³	17.53	289.10	5,068.28
01.03.06.03	ACERO EN COLUMNETAS	kg	1,804.20	4.12	7,435.36
01.03.07	VIGAS Y LOSAS				160,855.95
01.03.07.01	BOBEDILLA 30X30CM	und	10,809.88	2.98	32,199.70
01.03.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN VIGAS	m ²	739.76	31.42	23,242.35
01.03.07.03	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS MACIZAS	m ²	50.38	30.16	1,519.28
01.03.07.04	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS ALIGERADAS	m ²	584.95	10.65	6,231.02
01.03.07.05	CONCRETO EN VIGAS Y VIGUETAS f _c =210 kg/cm ²	m ³	125.25	304.10	38,089.18
01.03.07.06	CONCRETO PREMEZCLADO LOSAS ALIGERADAS f _c =210 kg/cm ² INCL. BOMBA	m ³	29.25	305.51	8,935.46
01.03.07.07	CONCRETO EN LOSAS MACIZAS f _c =210 kg/cm ²	m ³	10.08	289.10	2,912.97
01.03.07.08	ACERO DE TEMPERATURA	kg	620.63	4.12	2,557.72
01.03.07.09	ACERO EN VIGAS Y VIGUETAS	kg	10,424.07	4.12	42,959.16
01.03.07.10	ACERO LOSA MACIZA	kg	536.04	4.12	2,209.11
01.03.08	ESCALERAS				12,971.81

01.03.08.01	ENCOFRADO Y DEENCOFRADO NORMAL EN ESCALERAS	m2	108.42	25.44	2,758.22
01.03.08.02	CONCRETO EN ESCALERAS f'c=210 kg/cm2	m3	21.26	310.15	6,592.28
01.03.08.03	ACERO ESCALERA	kg	878.72	4.12	3,621.32
01.04.00	TABIQUES				65,913.91
01.04.01	MURO DE LADRILLO KK SOGA	m2	1,474.98	44.69	65,913.91
01.05.00	TARRAJEOS, DERRAMES Y SOLAQUEOS				165,276.60
01.05.01	TARRAJEOS DE MUROS INTERIORES Y PARAPETOS	m2	2,647.43	16.93	44,823.85
01.05.02	TARRAJEO EN MUROS EXTERIORES	m2	1,123.12	18.41	20,679.89
01.05.03	TARRAJEO CIELORRASO	m2	762.95	21.21	16,183.04
01.05.04	TARRAJEO VIGAS	ml	566.42	21.21	12,014.41
01.05.05	TARRAJEO ESCALERA Y FORJADO DE ESCALERA	m2	84.78	34.00	2,882.61
01.05.06	TARRAJEO IMP. CISTERNA	m2	36.20	20.73	750.45
01.05.07	TARRAJEO COLUMNAS Y PLACAS	m2	1,896.60	20.14	38,188.84
01.05.08	DERRAMES	ml	682.75	11.56	7,894.30
01.05.09	RESANES Y SOLAQUEOS VARIOS	glb	68.28	4.63	316.14
01.05.10	ARMADO ANDAMIO TARRAJEO EXTERIOR	m2	1,123.12	4.82	5,412.88
01.05.11	ARMADO DE ENTARIMADO (P/CIELORRASO Y VIGAS)	m2	1,502.71	2.37	3,565.30
01.05.12	ARMADO DE ENTARIMADO P/ MURO	ML	589.99	1.16	686.17
01.05.13	COLOCACIÓN PUNTOS TARRAJEOS	m2	1,474.98	1.06	1,560.00
01.05.14	ACARREO DE MATERIAL	glb	1.00	10,000.00	10,000.00
01.05.15	SOLAQUEO DE PAREDES INTERIORES DEL DUCTO	m2	36.26	8.79	318.74
01.06.00	ALAMBRE N° 16				21,738.13
01.06.01	ROLLO DE ALAMBRE NEGRO N° 8	kg	2,500.00	4.35	10,869.06
01.06.02	ROLLO DE ALAMBRE NEGRO N° 16	kg	2,500.00	4.35	10,869.06
01.07.00	DINTEL				2,532.11
01.07.01	ENCOFRADO Y DEENCOFRADO DE DINTEL	m2	44.00	11.95	525.83
01.07.02	CONCRETO EN DINTEL	m3	2.06	148.48	306.24
01.07.03	ACERO EN DINTELES	kg	412.52	4.12	1,700.04
01.08.00	VEREDAS DE CONCRETO				1,804.47
01.08.01	AFIRMADO DE 4" PARA VEREDAS	m2	62.41	11.86	740.47
01.08.02	VEREDA DE CONCRETO DE 4"	m3	7.49	142.07	1,064.00
01.09.00	ALQUILER DE EQUIPOS				36,180.00
01.09.01	ALQUILER DE ANDAMIOS METÁLICOS	C/DI A	750.00	1.20	900.00
01.09.02	WINCHE ELECTRICO	SEM	20.00	420.00	8,400.00
01.09.03	ALQUILER DE MEZCLADORA DE CONCRETO 7P3	SEM	20.00	420.00	8,400.00
01.09.04	VIBRADOR DE CONCRETO	SEM	20.00	420.00	8,400.00

01.09.05	ALQUILER DE PLANCHA COMPACTADORA	SEM	4.00	420.00	1,680.00
01.09.06	ALQUILER DE MARTILLO ELECTRICO	SEM	20.00	420.00	8,400.00
02.00.00	ARQUITECTURA				349,474.80
02.01.00	PISOS				57,615.76
02.01.01	CONTRAPISO NORMAL	M2	950.41	23.55	22,381.43
02.01.02	PISO LAMINADO 8MM	M2	477.14	46.32	22,098.92
02.01.03	PISO CEMENTO FROTACHADO	M2	320.19	35.29	11,298.99
02.01.04	PISO POYOS	M2	52.04	35.29	1,836.42
02.02.00	ZOCALOS				14,856.13
02.02.01	ZOCALOS PISO LAMINADO	ML	550.70	9.50	5,231.67
02.02.02	ZOCALO CERAMICO	ML	169.29	22.47	3,803.93
02.02.03	ZOCALO CERAMICO ESCALERA	ML	88.27	22.47	1,983.39
02.02.04	ZOCALO CEMENTO FROTACHADO	ML	80.21	12.26	983.09
02.02.05	PERFIL DE GRADA	ML	110.88	25.74	2,854.05
02.03.00	PISOS CERAMICOS				14,272.81
02.03.01	PISO BAÑOS PRINCIPALES	M2	31.84	47.62	1,516.21
02.03.02	PISO BAÑOS COMUNES	M2	45.50	47.63	2,166.77
02.03.03	PISO PATIO LAVANDERIA	M2	48.61	47.63	2,315.20
02.03.04	PISO COCINA - COMEDOR DE DIARIO	M2	72.32	47.63	3,444.11
02.03.05	PISO AREAS COMUNES	M2	9.86	47.63	469.57
02.03.06	PISO DE ESCALERAS CERAMICOS	M2	91.57	47.63	4,360.96
02.04.00	PAREDES CERAMICOS				19,385.82
02.04.01	BAÑOS PRINCIPALES	M2	127.68	47.62	6,080.41
02.04.02	BAÑOS COMUNES	M2	133.87	47.63	6,375.63
02.04.03	COCINA - COMEDOR DIARIO	M2	62.89	47.63	2,995.09
02.04.04	PATIO - LAVANDERIA	M2	82.62	47.63	3,934.69
02.05.00	COBERTURAS				9,960.25
02.05.01	LADRILLO PASTELERO	M2	201.18	40.60	8,167.39
02.05.02	FRAGUA PASTELERO	M2	201.18	8.91	1,792.86
02.06.00	MUEBLES DE ALBAÑILERIA				3,139.94
02.06.01	MUEBLES DE CONCRETO	M2	24.33	129.06	3,139.94
02.07.00	PINTURA				60,294.73
02.07.01	PINTURA INTERIOR VENCELATEX SEMI EMPASTADO	M2	3,944.87	11.51	45,422.57
02.07.02	PINTURA EXTERIOR VENCELATEX SEMI EMPASTADO	M2	1,123.12	13.24	14,872.17
02.08.00	CARPINTERIA DE MADERA				74,935.27

02.08.01	PUERTA CONTRAPLACADA DE MADERA	UND	1.00	826.00	826.00
02.08.02	PUERTAS PRINCIPALES APANELADAS DE PINO	UND	10.00	550.00	5,500.00
02.08.03	PUERTAS INTERIORES MDF CONTRAPLACADAS	UND	44.00	290.00	12,760.00
02.08.04	CLOSETS	ML	46.25	519.20	24,013.00
02.08.05	MUEBLES ALTOS MDF	ML	46.37	316.07	14,656.23
02.08.06	MUEBLES BAJOS MDF	ML	40.55	379.29	15,380.04
02.08.07	MUEBLE DE MELAMINE RECEPCION	UND	1.00	1,800.00	1,800.00
02.09.00	CERRAJERIAS				6,001.65
02.09.01	CERRADURAS PUERTAS APANELADAS (P. PRINCIPALES)	UNID	11.00	60.83	669.12
02.09.02	BISAGRAS PUERTAS APANELADAS (P. PRINCIPALES)	UND	44.00	54.69	2,406.49
02.09.03	CERRADURA PUERTAS DE MADERA MDF (P. INTERIORES)	UNID	44.00	39.14	1,722.16
02.09.04	BISAGRAS PUERTAS INTERIORES DE MADERA (P. INTERIORES)	UND	176.00	6.00	1,056.00
02.09.05	CERRADURAS MAMPARAS	UNID	2.00	24.50	49.00
02.09.06	BISAGRAS DE PISO ALUMINIZADAS	UND	8.00	12.36	98.88
02.10.00	CARPINTERIA METALICA				29,919.59
02.10.01	BARANDAS PARA ESCALERAS, METALICA	ML	30.02	212.26	6,371.15
02.10.02	PUERTAS CORREDIZAS METALICAS (PORTON)	ML	27.54	749.82	20,650.00
02.10.03	REJILLAS DE DRENAJE	ML	13.70	145.53	1,993.81
02.10.04	ESCALERAS DE GATO METALICA	ML	2.40	318.60	764.64
02.10.05	TAPA METALICA PARA CISTERNA	UND	1.00	140.00	140.00
02.11.00	CARPINTERIA DE ALUMINIO Y VIDRIOS				21,420.95
02.11.01	VENTANAS VIDRIO CRUDO (INC. INSTALACION)	M2	136.40	118.00	16,095.20
02.11.02	MAMPARAS VIDRIO TEMPLADO (INC. INSTALACION)	M2	7.59	252.00	1,912.68
02.11.03	PUERTA DE VIDRIO TEMPLADO (INC. INSTALACION) (1.80X2.52 M)	UND	1.00	1,143.07	1,143.07
02.11.04	CERRADURA ELECTRICA	UND	1.00	620.00	620.00
02.11.05	TAPAS DE ALUMINIO	UND	165.00	10.00	1,650.00
02.12.00	ESTACIONAMIENTO Y JARDINES				663.25
02.12.01	JARDINES	M2	26.53	25.00	663.25
02.13.00	BAÑOS PRINCIPALES				7,813.75
02.13.01	LAVATORIO BAÑO PRINCIPAL	UND	9.00	194.70	1,752.30
02.13.02	MEZCLADORA MONOCOMANDO MUEBLE BAJO	UND	9.00	191.00	1,719.00
02.13.03	INODORO BAÑOS PRINCIPALES	UND	9.00	266.90	2,402.14
02.13.04	MEZCLADORA MONOCOMANDO P / DUCHA	UND	9.00	215.59	1,940.31
02.14.00	BAÑOS COMUN				8,681.94
02.14.01	LAVATORIO BAÑO COMUN	UND	10.00	194.70	1,947.00
02.14.02	MEZCLADORA MONOCOMANDO MUEBLE BAJO	UND	10.00	191.00	1,910.00
02.14.03	INODORO BAÑOS COMUNES	UND	10.00	266.90	2,669.04

02.14.04	MEZCLADORA MONOCOMANDO P / DUCHA	UND	10.00	215.59	2,155.90
02.15.00	COCINA				5,339.96
02.15.01	LAVATORIOS DE ACERO (COCINA)	UND	10.00	175.50	1,755.00
02.15.02	MEZCLADORA PARA LAVATORIO DE COCINA	UND	10.00	184.67	1,846.70
02.15.03	REVESTIMIENTO LAVADERO COCINA CON ENCHAPE DE CERAMICO	M2	36.50	47.63	1,738.26
02.16.00	LAVADERO LAVANDERIA				2,195.00
02.16.01	LAVATORIOS (LAVANDERIA)	UNID	10.00	154.50	1,545.00
02.16.02	MEZCLADORA PARA LAVATORIO (LAVANDERIA)	UNID	10.00	65.00	650.00
02.17.00	INTERCOMUNICADOR				2,657.20
02.17.01	SISTEMA INTERCOMUNICADOR	GBL	1.00	2,657.20	2,657.20
02.18.00	CERCO ELECTRICO				2,256.80
02.18.01	CERCO ELECTRICO	GLB	1.00	1,528.80	1,528.80
02.18.02	SISTEMA CERCO ELECTRICO	GLB	1.00	728.00	728.00
02.19.00	SISTEMA ELECTRICO DE PUERTAS				8,064.00
02.19.01	SISTEMA ELECTRICO PUERTAS CORREDIZAS	GLB	1.00	8,064.00	8,064.00
03.00.00	INSTALACIONES ELÉCTRICAS				88,020.55
03.01.00	MANO DE OBRA - INSTALACIONES ELÉCTRICAS	GLB	1.00	35,195.00	35,195.00
03.02.00	MATERIALES - INSTALACIONES ELÉCTRICAS	GLB	1.00	52,825.55	52,825.55
04.00.00	INSTALACIONES SANITARIAS				55,852.86
04.01.00	MANO DE OBRA - INSTALACIONES SANITARIAS	GLB	1.00	29,128.00	29,128.00
04.02.00	MATERIALES - INSTALACIONES SANITARIAS	GLB	1.00	26,724.86	26,724.86
05.00.00	VARIOS				42,560.00
05.01.00	AGUA PARA LA CONSTRUCCION	MES	18.00	160.00	2,880.00
05.02.00	LUZ PARA LA CONSTRUCCION	MES	18.00	150.00	2,700.00
05.03.00	COMBUSTIBLE GLS	GLN	120.00	14.00	1,680.00
05.04.00	IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD	GLB	1.00	4,000.00	4,000.00
05.05.00	LIMPIEZA EQUIPOS	GLB	1.00	1,000.00	1,000.00
05.06.00	VIGILANCIA POLICIAL	MES	5.00	1,920.00	9,600.00
05.07.00	HERRAMIENTAS	GLB	1.00	5,000.00	5,000.00

05.08.00	SINDICATO	GLB	1.00	2,500.00	2,500.00
05.09.00	SISTEMA DE CONTROL	MES	6.00	2,200.00	13,200.00
TOTAL COSTO DIRECTO (S/)					1,209,275.09

Fuente: Elaboración propia

5.2. Punto de equilibrio

A continuación el punto de equilibrio del proyecto del año 2019:

$$\frac{\text{Inversión Total}}{\text{Precio Promedio}} = \frac{3,144,254}{387,101} = 8.12$$

Figura 36: Punto de Equilibrio

Fuente: Elaboración propia

Tabla 45: Punto de Equilibrio

Cantidad de departamentos	10
Precio Venta promedio	S/.387,101
Coste Unitario promedio	S/.314,425
Inversión Total	S/.3,144,254
Punto Equilibrio x unidades	8.12
Punto Equilibrio en S/	S/.3,144,254

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, el punto de equilibrio en cuanto a cantidades es de 8.12 departamentos, esto quiere decir que a partir de la venta del 9no departamento ya se está generando utilidades.

5.3. Estado de Ganancias y Pérdidas

Tabla 46: Estado de Ganancias y Pérdidas

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	3,871,010.84	3,909,720.95	3,987,915.37	4,067,673.68	4,189,703.89
Costo de Ventas	2,305,761.16	2,328,818.77	2,375,395.14	2,422,903.05	2,495,590.14
Utilidad Bruta	1,565,249.68	1,580,902.18	1,612,520.22	1,644,770.63	1,694,113.75
Gastos administrativos	293,103.20	296,034.23	301,954.92	307,994.02	317,233.84
Gastos de venta	154,840.43	156,388.84	159,516.61	162,706.95	167,588.16
Utilidad operativa	1,117,306.05	1,128,479.11	1,151,048.69	1,174,069.66	1,209,291.75
Gastos financieros	79,082.50	79,873.32	81,470.79	83,100.20	85,593.21
Utilidad antes de impuesto	1,038,223.55	1,048,605.79	1,069,577.90	1,090,969.46	1,123,698.54
Impuesto a la renta	311,467.07	314,581.74	320,873.37	327,290.84	337,109.56
Utilidad Neta	S/ 726,756.49	S/ 734,024.05	S/ 748,704.53	S/ 763,678.62	S/ 786,588.98

Fuente: Elaboración propia

5.4. Presupuesto de Ingresos

Tabla 47: Presupuesto de Ingresos

Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Promedio Dpto.	387,101.08	390,972.09	398,791.54	406,767.37	418,970.39
Cantidad Departamentos	10	10	10	10	10
Ventas Anuales (S/)	3,871,010.84	3,909,720.95	3,987,915.37	4,067,673.68	4,189,703.89

Fuente: Elaboración propia

5.5. Presupuesto de Egresos

Tabla 48: Presupuesto de Egresos

EGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
C.D.C.	1330202.60	1343504.62	1370374.72	1397782.21	1439715.68
PROYECTO	25791.36	26049.27	26570.26	27101.66	27914.71
LICENCIA- CONFORMIDAD OBRA- D.F.	20557.68	20763.25	21178.52	21602.09	22250.15
ALCABALA	24388.96	24632.85	25125.51	25628.02	26396.86
TERRENO	975558.56	985314.14	1005020.43	1025120.84	1055874.46
OTROS GASTOS	9635.15	9731.50	9926.13	10124.65	10428.39
PUBLICIDAD-COMISION	154840.43	156388.84	159516.61	162706.95	167588.16
IMPUESTOS	488065.32	492945.98	502804.89	512860.99	528246.82
DEMOLICION	24087.87	24328.74	24815.32	25311.63	26070.97
GASTOS NOTARIALES/REGIST	12043.93	12164.37	12407.66	12655.81	13035.49
TOTAL EGRESO	S/ 3,065,171.86	S/ 3,095,823.58	S/ 3,157,740.05	S/ 3,220,894.85	S/ 3,317,521.70

Fuente: Elaboración propia

5.6. Flujo de Caja Proyectado

Tabla 49: Flujo de caja Económico

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por Ventas		3,871,011	3909720.95	3987915.369	4067673.676	4189703.887
Total Ingresos		3,871,011	3,909,721	3,987,915	4,067,674	4,189,704
Egresos						
C.D.C.		1,330,202.60	1,343,504.62	1,370,374.72	1,397,782.21	1,439,715.68
Proyecto		25,791.36	26,049.27	26,570.26	27,101.66	27,914.71
Licencia - Conformidad Obra - D.F.		20,557.68	20,763.25	21,178.52	21,602.09	22,250.15
Alcabala		24,388.96	24,632.85	25,125.51	25,628.02	26,396.86
Terreno		975,558.56	985,314.14	1,005,020.43	1,025,120.84	1,055,874.46
Otros Gastos		9,635.15	9,731.50	9,926.13	10,124.65	10,428.39
Publicidad y Promoción		154,840.43	156,388.84	159,516.61	162,706.95	167,588.16
Impuestos		488,065.32	492,945.98	502,804.89	512,860.99	528,246.82
Demolición		24,087.87	24,328.74	24,815.32	25,311.63	26,070.97
Gastos Notariales/Registrales		12,043.93	12,164.37	12,407.66	12,655.81	13,035.49
Total Egresos		3,065,171.86	3,095,823.58	3,157,740.05	3,220,894.85	3,317,521.70
Capital						
Inversión Activos						
Capital de Trabajo	9,220.00					
Recuperación de Capital W						9,220.00
Flujo de Capital	9,220.00					
Flujo de Caja Económico	9,220.00	805,838.98	813,897.37	830,175.32	846,778.83	862,962.19

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50: Flujo de Caja Financiero

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por Ventas		3,871,011	3909720.95	3987915.369	4067673.676	4189703.887
Total Ingresos		3,871,011	3,909,721	3,987,915	4,067,674	4,189,704
Egresos						
C.D.C.		1,330,202.60	1,343,504.62	1,370,374.72	1,397,782.21	1,439,715.68
Proyecto		25,791.36	26,049.27	26,570.26	27,101.66	27,914.71
Licencia - Conformidad Obra - D.F.		20,557.68	20,763.25	21,178.52	21,602.09	22,250.15
Alcabala		24,388.96	24,632.85	25,125.51	25,628.02	26,396.86
Terreno		975,558.56	985,314.14	1,005,020.43	1,025,120.84	1,055,874.46
Otros Gastos		9,635.15	9,731.50	9,926.13	10,124.65	10,428.39
Publicidad y Promoción		154,840.43	156,388.84	159,516.61	162,706.95	167,588.16
Impuestos		488,065.32	492,945.98	502,804.89	512,860.99	528,246.82
Demolición		24,087.87	24,328.74	24,815.32	25,311.63	26,070.97
Gastos Notariales/Registrales		12,043.93	12,164.37	12,407.66	12,655.81	13,035.49
Total Egresos		3,065,171.86	3,095,823.58	3,157,740.05	3,220,894.85	3,317,521.70
Capital						
Inversión Activos						
Capital de Trabajo	9,220.00					
Recuperación de Capital W						9,220.00
Flujo de Capital	-9,220.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9,220.00
Servicio de la deuda						
Préstamo	5,000.00	1,463,002.62	1,477,632.65	1,507,185.30	1,537,329.00	1,583,448.87
Amortización		-1,468,002.62	-1,477,632.65	-1,507,185.30	-1,537,329.00	-1,583,448.87
Gastos financiero		-79,082.50	-79,873.32	-81,470.79	-83,100.20	-85,593.21
Flujo de Caja Financiero	-4,220.00	721,756.64	734,024.05	748,704.53	763,678.62	795,808.98

Fuente: Elaboración propia

5.7. Balance General

Tabla 51: Balance General

Activos		Pasivos	
Caja y Bancos	S/ 742,735.94	Préstamos	S/ 1,463,002.62
Inventarios	S/ 371,367.97	Total Pasivo	S/ 1,463,002.62
Muebles y Equipos	S/ 822,775.96	Patrimonio	
Activos Intangibles	S/ 386,499.20	Capital Social	S/ 860,376.45
Otros Activos	S/ -	Total Patrimonio	S/ 860,376.45
Total Activos	S/ 2,323,379.07	Total Pasivo + Patrimonio	S/ 2,323,379.07

Fuente: Elaboración propia

6. EVALUACIÓN

6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición

a) Tasa de descuento o de actualización o costo promedio de capital

Se refiere al costo de oportunidad del capital (COK) que tiene el inversionista para decidir apostar por el proyecto.

- **Cálculo del COK:**

Tabla 52: Cálculo del COK

Kproy	Costo de capital propio	9.92%
Rf	Tasa libre de riesgo	2.52%
β	Beta del sector (Building Materials)	0.89
Rm – Rf	Prima por riesgo de mercado	6.63%
RP	Prima por riesgo país	1.50%

Fuente: Elaboración propia

- **Cálculo del WACC:**

$$CPPK = \frac{D}{D+E} k_d (1-Tx) + \frac{E}{D+E} k_{proy}$$

Tabla 53: Cálculo del WACC

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	626.12%
D	Deuda	1,463,002.62
E	Capital propio	9220
Kd	Costo de la deuda	9
Tx	Imposición fiscal	30%
Kproy	Costo del Capital propio	9.92%

Fuente: Elaboración propia

**b) Valor actual neto económico, Tasa interna de retorno económico,
Coeficiente beneficio/costo y Período de recuperación de la inversión**

A continuación se puede apreciar que el valor actual neto económico (VANE) del proyecto reporta una ganancia de S/ 86,444.97 soles, monto mayor a la inversión; demostrando que el proyecto es económicamente rentable.

$$\text{VANE} = -9220 + 805,838.98/(1+0.09)^1 + 813,897.37/(1+0.09)^2 + 830,175.32/(1+0.09)^3 + 846,778.83/(1+0.09)^4 + 862,962.19/(1+0.09)^5$$

$$\text{VANE} = -9220 + 739301.82 + 685041.13 + 641047.67 + 599879.47 + 560866.21$$

$$\text{VANE} = 3,216,916.30$$

Evaluando el proyecto se obtiene una tasa interna de retorno económica (TIRE) de 8741.13% superior al costo de oportunidad (9.92%) concluyendo que el proyecto es económicamente muy rentable para los inversionistas.

$$\text{TIRE} = 8741.13\%$$

$$\text{C/B} = 3,216,916.30/2,323,379.07 = 1.39$$

$$\text{PRI} = 0.011$$

6.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

**a) Valor actual neto financiera, Tasa interna de retorno financiera,
Coeficiente beneficio/costo y Período de recuperación de la inversión**

A continuación se puede apreciar que el valor actual neto financiero (VANF) del proyecto reporta una ganancia de S/ **2,907,123.** , monto mayor a la inversión; demostrando que el proyecto es financieramente rentable.

$$\text{VANF} = -4220 + 721,756,64/(1+0.09)^1 + 734,024.05/(1+0.09)^2 + 748,704.53/(1+0.09)^3 + 763,678.62/(1+0.09)^4 + 795,808.98/(1+0.09)^5$$

$$\text{VANF} = -4220 + 662162.06 + 617813.36 + 578137.27 + 541009.19 + 517221.23$$

$$\text{VANF} = \mathbf{2,907,123.11}$$

Evaluando el proyecto se obtiene una tasa interna de retorno financiera (TIRF) de 17,104.94% superior al costo promedio ponderado de capital (626.12%) concluyendo que el proyecto es financieramente rentable para los inversionistas en situación de préstamo interno.

$$\text{TIRF} = \mathbf{17104.94\%}$$

$$\text{C/B} = \mathbf{2,907,123.11/2,323,379.07 = 1.25}$$

$$\text{PRI} = \mathbf{0.013}$$

6.3. Evaluación Social

La empresa León Mayhua Construcciones S.A.C. tiene como finalidad brindar un servicio óptimo, respetando los tiempos y la calidad adecuada en cada uno de los inmuebles ofrecidos.

Lo que se busca es darles a los clientes un lugar que satisfaga todas sus necesidades en el día a día y que les brinde seguridad. Contribuyendo a satisfacer las necesidades de personas y familias que aún no cuentan con un inmueble propio.

De esta forma al desarrollar los proyectos, está brindando puestos de trabajos a muchas personas que necesitan un ingreso monetario para sus familias, por ello es que dará un seguimiento continuo para que tanto los contratistas como los subcontratistas tengan a todo su personal con los beneficios de ley correspondientes y en el régimen laboral que deben estar incluidos.

6.4. Impacto Ambiental

La empresa cumple con todas las normas que las Municipalidades piden respecto al medio ambiente, por ello se realizara las eliminaciones de desmontes o de residuos en botaderos certificados por DIGESA, cumpliendo de esta manera con las normas establecidas.

En cuanto al sonido que pueda generar la construcción del edificio, si bien al realizar el casco de la obra se genera mucho ruido, este no sobrepasa el límite permitido por la Municipalidad, con ello se respeta y se cumple con lo establecido.

Se trabajará directamente con la empresa Cajas Ecológicas, quienes se encargan de recoger los residuos sólido, para luego procesarlos y utilizarlos en otros proyectos como pistas, veredas, etc.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

7.1.1. De la Organización y Aspectos Legales

- Que el marco legal otorga ventajas tributarias y laborales que permiten reducir costos tanto en la parte operativa de cada proyecto, permite tener una organización más ordenada y mantener a los trabajadores satisfechos por sus beneficios sociales.
- Que la ubicación de mi proyecto facilita la venta de los inmuebles, ya que al estar bien ubicado genera un mayor interés por ellos, y la oficina principal se encuentra en un lugar céntrico que da facilidad a llegar a los diferentes puntos de Lima.
- Que al haberse escogido una empresa SAC permite tener ventajas en el sistema bancario donde la obtención de un crédito es menos costoso y en este caso nos brinda una tasa del 9% para un crédito promotor.

7.1.2. Del Estudio de Mercado

- Que se ha podido determinar que en el aspecto cuantitativo la oferta de inmuebles hay mucha competencia, pero al ser un mercado amplio existe una

demanda insatisfecha en el año 2016 de 450,000, lo que hace un mercado muy atractivo.

- El 66% de los sondeados escogen comprar un departamento principalmente por la zona en donde se encuentra la vivienda.
- Los departamentos tiene que tener en su mayoría 3 dormitorios, puesto que el 77% de los sondeados lo prefieren.

7.1.3. Del Estudio Técnico

- Al tener los procesos claros y bien definidos en cuanto a tiempos, permiten reducir costos, puesto que reduces los riesgos.
- La buena distribución de los departamentos, que se ve reflejado en el LAYOUT, permitirá generar ventas más rápidas, y con ello nos permitirá invertir ese dinero y generar más ganancias.
- La localización del proyecto es un tema principal, ya que se tiene que escoger estratégicamente su ubicación para que el proyecto sea más rentable y para que las ventas se realicen en su totalidad al concluir la construcción.

7.1.4. Del Estudio de la Inversión y Financiamiento

- En las fuentes de financiamiento, se ha considerado que el financiamiento propio en 37.03% y de la financiera en un 62.97%, lo que permite rentabilizar el negocio.
- La entidad financiera con la que se piensa trabajar, será el Banco Financiero que ofrece una tasa del 9% para un crédito promotor.

7.1.5. Del Estudio de los Costos, Ingresos y Egresos

- Se ha podido determinar en el estado de pérdidas y ganancias que las utilidades antes de impuestos asciende a S/ 726,756.49 soles en el primer año.
- Uno de los principales egresos del presupuesto de flujo de caja es el costo directo de construcción obra con un 43.44% del total de egresos, debido a que el giro de negocio corresponde a la construcción de edificios.
- El punto de equilibrio del proyecto del primer año es de 8.12 departamentos, esto quiere decir que a partir de la venta del 9no departamentos ya se están generando utilidades.

7.1.6. De la Evaluación

- En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable porque el TIRE es de 8741.13%, el VANE S/ 3,216,916.30, VANF S/ 2,907,123.11, un TIRF 17104.94%, y con un coeficiente B/C 1.25.
- En la evaluación social, se tiene que la empresa impacta con el inicio de sus actividades brindando oportunidades laborales, ya que todos los trabajadores contarán con sus beneficios de ley, además se beneficiarán los proveedores y accionistas, ya que esto generaría mayor gasto en el consumo y por ende mayores oportunidades económicas sociales para ellos.
- En la evaluación ambiental se está respetando todas las normas establecidas por las diferentes Municipalidades y controlando los tipos de contaminación que puede generar el proyecto.

7.2. Recomendaciones

7.2.1. De la Organización y Aspectos Legales

- Para los que recién inicia un negocio, se sugiere que sean muy cuidadosos a la hora de seleccionar la forma jurídica y los regímenes tributario y laboral, ya que ello puede generarle ventajas y beneficios que ofrece ese marco legal lo que permite ahorrar costos y tener la flexibilidad de contratar y no renovar sin que la empresa se perjudique con liquidaciones.

- Hay que tener en cuenta que los objetivos de la empresa deben estar alineados rigurosamente con las estrategias del FODA para que se puedan establecer con claridad los costos que irrogan en el flujo de caja.

7.2.2. Del Estudio de Mercado

- En la determinación de la demanda insatisfecha, se sugiere que el sondeo sea ejecutado de manera cuidadosa porque tiene incidencia en los cálculos de las futuras ventas e ingresos.

7.2.3. Del Estudio Técnico

- Para los investigadores, quienes se dedican a estudiar el impacto de los procesos y tecnología, deberían considerar que los cuadros de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos para este tipo de negocio no se pueden extrapolar para otros planes debido a que se efectúan bajo criterios subjetivos en la toma de decisiones.

7.2.4. Del Estudio de la Inversión y Financiamiento

- La capacidad productiva del negocio deberá establecerse por medio de la identificación de las características de los bienes de capital antes de determinar el monto del presupuesto con que se cuenta para adquirirlos.

- Uno de los criterios más comunes es que el capital de trabajo no siempre debe ser financiado en el largo plazo con préstamos sobre todo que las ventas pueden darte liquidez de corto plazo para descontar a futuro las amortizaciones.

7.2.5. Del Estudio de los Costos, Ingresos y Egresos

- Los estados financieros deberían ser considerados como fuente de información para elaborar futuras estrategias de crecimiento en base a reinversiones que se podría reflejar en el balance general

7.2.6. De la Evaluación

- La fundamentación de la ejecución del proyecto debería estar condicionada a la determinación de los parámetros de medición económica y financiera como el TIR, VAN y B/C.
- Uno de los aspectos más importantes que debería ser tomado en cuenta por los nuevos negocios es la apertura de opciones de identificación de la tasa de descuento por que puede determinar el éxito o fracaso de un negocio.
- No hay que limitar la evaluación social a aspectos que no estén conectados con las operaciones corrientes de contratación de los factores de la producción del negocio.

- La evaluación ambiental debe entenderse según el grado de capitalización de la empresa para evaluar el real impacto de una empresa respecto a su contribución al uso cuidadoso de los recursos.

REFERENCIAS

1. Instituto Nacional de Estadística e Informática (2015), Clasificación Industrial Internacional Uniforme revision4, recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
2. Municipalidad de Pueblo Libre. *Licencia de Construcción*. Recuperado el 16 de Marzo de 2018 de http://www.muniplibre.gob.pe/assets/docs/licencia_funcionamiento/tupa_comercializacion_2016.pdf
3. Municipalidad de Pueblo Libre. *Licencia de funcionamiento*. Recuperado el 16 de Marzo de 2018 de http://www.muniplibre.gob.pe/Inicio/Licencia_Funcionamiento
4. SUNAT (s.f.). *Planilla Electrónica PLAME*. Recuperado el 17 de Marzo del 2018 de http://contenido.app.sunat.gob.pe/insc/PLAME/CARTILLA_PDT+PLAME_12FEB2013.pdf
5. MEP (s.f.). *Regimen Laboral Especial*. Recuperado el 18 de Marzo del 2018 de <https://mep.pe/ley-mype-y-regimen-laboral-especial/>
6. El Comercio (s.f.). Crecimiento del Sector Construcción. Recuperado el 18 de Marzo del 2018 de <https://elcomercio.pe/economia/crecimiento-pbi-2017-alcanzo-meta-oficial-noticia-497394>
7. Gestion (s.f.). *Crecimiento de la demanda por nuevas viviendas*. Recuperado el 24 de Marzo del 2018 de <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/lima-demandara-600-000-nuevas-viviendas-proximos-diez-anos-plam-2035-71788>
8. PUCP (s.f.). *Ley General de Sociedades N° 26887*. Recuperado el 06 de Abril del 2018 de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/conciliacion/2010/12/11/ley-general-de-sociedades-ley-n-26887-segunda-parte-articulos-100-al-200>