

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**



**PUCP**

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA EL SERVICIO DE  
ALMACENAJE DOMESTICO**

**Tesis para obtener el título profesional de Ingeniera Industrial**

**AUTORA:**

Rocio Teodora Berrospi Meza

**Tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial**

**AUTOR:**

David Bernardino Yarma Muñoz

**ASESOR:**

Julio César Vela Velasquez

Lima, diciembre, 2019

## RESUMEN

Según últimos estudios estadísticos realizado por IPSOS con fuentes del Instituto Nacional de Estadística e Información (INEI), el Perú ya superó los 32 millones de habitantes, de ellos el 78,2% pertenece al área urbana del país y el 41,2% viven en Lima Metropolitana. Esto ha representado en los años 2014 al 2018 un incremento anual de 1,3% en promedio.

Al existir una mayor población en Lima Metropolitana, el caos vehicular ha incrementado de forma agresiva, por lo que, muchos miembros de una familia, como los hijos, buscan establecerse en viviendas aledañas a sus centros laborales de manera temporal, aunado a ello, las entidades financieras en estos últimos cinco años están brindando con mayor flexibilidad préstamos hipotecarios, lo que contribuye a demanda de compra o alquiler de departamentos.

Sin embargo, cada vez hay menos espacios para la edificación o construcción de viviendas trayendo consigo la edificación de departamentos reducidos. A raíz de esta cadena de hechos, se evidencia una necesidad en relación al espacio utilizado que si se mantiene se convertirá en un requerimiento indispensable para la nueva sociedad.

Frente a este escenario la propuesta de este estudio es instalar dos centros de almacenaje de uso doméstico, que consiste en un espacio único y específico para que las personas almacenen de manera temporal sus pertenencias, que estarían ubicados en los distritos de Breña y Santiago de Surco con una capacidad de alrededor de 2 500 espacios únicos cada almacén. Este proyecto requiere una inversión de S/ 4 524 745 de los cuales el 60% será financiado con capital de los accionistas en base a un costo de oportunidad de capital (COK) de 14,34% obteniéndose un valor actual neto económico (VANE) de S/ 236 416, una tasa interna de retorno económico (TIRE) de 15,48% y una tasa interna de retorno financiero (TIRF) de 19,75%. Resultados que indican que el proyecto es financieramente viable.

## **DEDICATORIA**

A mis padres quienes me inculcaron que todo esfuerzo siempre trae consigo recompensas, y que a pesar de la distancia siempre me dan su apoyo.

A mi hermana Liz, por su apoyo constante durante el desarrollo de esta tesis, mi carrera y en la vida.

A mi hermano César, quién siempre busca la forma de darme ánimos para cumplir mis sueños.

A mi hermana Sherly, quién con su sonrisa y su cariño hacen que me sienta la persona más querida.

**Rocio Teodora, Berrospi Meza**

A mi madre, quién me ha apoyado desde mi primer respiro, quien me enseñó que las cosas pasan por algo, que siempre hay un lado positivo y solo es cuestión de encontrarlo.

A mi abuela, quién me ha cuidado y ha estado conmigo en todo momento, sé que desde donde se encuentra me seguirá observando.

A mi abuelo, quien fue más que un padre, quien me trató, cuidó y me quiso como a un hijo.

A mi hermano, quién me enseñó a tener paciencia y tolerancia, que lo bueno viene en pequeño y que a pesar que los años pasen los hermanos siempre se apoyan.

**David B. Yarma Muñoz**

# TABLA DE CONTENIDOS

INDICE DE TABLAS .....	vi
INDICE DE GRAFICOS .....	x
INDICE DE ILUSTRACIONES .....	xi
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I: ESTUDIO ESTRATEGICO .....	2
1.1. Análisis del macroentorno.....	2
1.1.1. Factor político.....	2
1.1.2. Factor económico.....	2
1.1.3. Factor Sociocultural-Demográfico.....	5
1.1.4. Factor tecnológico.....	6
1.1.5. Factor legal.....	7
1.1.6. Factor ambiental.....	8
1.2. Análisis microentorno .....	8
1.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores. ....	8
1.2.2. Rivalidad entre los competidores.....	9
1.2.3. Amenaza de productos sustitutos.....	10
1.2.4. Poder de negociación de los proveedores .....	11
1.2.5. Poder de negociación de los compradores .....	12
1.3. Planeamiento estratégico.....	12
1.3.1. Visión.....	12
1.3.2. Misión .....	12

1.3.3.	Análisis FODA.....	12
1.3.4.	Estrategia genérica .....	13
1.3.5.	Objetivos .....	14
CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO.....		15
2.1.	Análisis del servicio .....	15
2.1.1.	Opciones de depósito .....	15
2.1.2.	Oferta diferenciada del servicio .....	16
2.1.3.	Objetos no permitidos .....	16
2.2.	Análisis del consumidor.....	16
2.2.1.	Metodología para el estudio del consumidor.....	17
2.2.2.	Segmentación del mercado .....	17
2.2.3.	Encuesta, tamaño de muestra y ficha técnica de la encuesta .....	19
2.3.	Análisis de la demanda.....	20
2.3.1.	Demanda histórica .....	20
2.3.2.	Demanda proyectada.....	22
2.4.	Análisis de la oferta.....	23
2.5.	Demanda del proyecto.....	24
2.6.	Comercialización.....	25
2.6.1.	Producto o Servicio.....	25
2.6.2.	Precio .....	25
2.6.3.	Plaza.....	26
2.6.4.	Promoción.....	27

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO .....	28
3.1. Localización .....	28
3.1.1. Macrolocalización.....	29
3.1.2. Microlocalización .....	34
3.2. Tamaño de Planta.....	39
3.2.1. Sector de almacenaje.....	40
3.2.2. Sector de estacionamiento y patio de maniobras .....	40
3.2.3. Sector principal .....	41
3.3. Características físicas .....	41
3.3.1. Infraestructura.....	41
3.3.2. Equipamiento .....	43
3.3.3. Distribución de planta.....	44
3.4. Proceso del servicio.....	46
3.4.1. Descripción del proceso de servicio .....	46
3.4.2. Diagrama de operaciones del servicio .....	47
3.5. Requerimientos del servicio .....	49
3.5.1. Servicios generales.....	49
3.5.2. Servicio de seguridad de edificación .....	50
3.5.3. Servicio brindado por terceros.....	50
3.5.4. Insumos.....	52
3.6. Cronograma de Implementación .....	53
3.7. Evaluación Ambiental .....	53

CAPITULO IV: ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL .....	56
4.1. Estudio legal.....	56
4.1.1. Tipo de sociedad .....	56
4.1.2. Afectación tributaria .....	57
4.1.3. Contribución y beneficios .....	59
4.2. Estudio de la organización .....	60
4.2.1. Estructura organizacional.....	60
4.2.2. Calificación y requerimientos del personal.....	61
CAPITULO V: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO .....	62
5.1. Inversión Inicial del proyecto.....	62
5.1.1. Inversión en activos fijos tangibles.....	62
5.1.2. Inversión en activos fijos intangibles.....	65
5.1.3. Inversión en capital de trabajo .....	65
5.1.4. Inversión total .....	66
5.2. Financiamiento.....	66
5.2.1. Estructura de financiamiento .....	66
5.2.2. Financiamiento a corto plazo .....	67
5.2.3. Financiamiento a largo plazo .....	67
5.2.4. Resumen de financiamiento.....	68
5.2.5. Costo de oportunidad de capital (COK).....	68
5.2.6. Costo de ponderado de capital (CPPC).....	71
5.3. Presupuestos .....	72

5.3.1.	Presupuestos de ingresos.....	72
5.3.2.	Presupuestos de egresos .....	73
5.3.3.	Presupuestos de gastos .....	75
5.4.	Punto de equilibrio .....	78
5.5.	Módulo del IGV .....	79
5.6.	Estados financieros proyectados .....	80
5.6.1.	Estado de ganancias y pérdidas.....	80
5.6.2.	Flujo de caja económico y financiero .....	80
5.7.	Indicadores económico-financiero .....	i
5.7.1.	Valor actual neto.....	i
5.7.2.	Tasa interna de retorno.....	i
5.7.3.	Ratio beneficio/costo .....	ii
5.7.4.	Período de recuperación de la inversión financiera .....	ii
5.8.	Análisis de sensibilidad.....	ii
5.8.1.	Variación del precio del proyecto .....	iii
5.8.2.	Variación de la demanda del proyecto.....	iv
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		vi
6.1.	Conclusiones .....	vi
6.2.	Recomendaciones.....	vii
BIBLIOGRAFÍA .....		ix

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Cantidad de hogares por NSE predominante en Lima Metropolitana .....	5
Tabla N° 2: DEPSA y BFS .....	10
Tabla N° 3: Servicios de RANSA.....	10
Tabla N° 4: Lista de empresas de almacenes e inmobiliarios.....	11
Tabla N° 5: Proyectos de construcción de departamentos.....	11
Tabla N° 6: FODA .....	13
Tabla N° 7: Opciones de depósito .....	15
Tabla N° 8: Porcentaje por tipo de vivienda en cada zona de Lima Metropolitana .....	18
Tabla N° 9: Metodología de investigación .....	19
Tabla N° 10: Muestra según NSE y género .....	20
Tabla N° 11: Histórico de hogares.....	21
Tabla N° 12: Distribución porcentual de NSE B y C .....	21
Tabla N° 13: Demanda histórica - cantidad de clientes.....	21
Tabla N° 14: R <sup>2</sup> por tipo de tendencia analizada .....	22
Tabla N° 15: Demanda proyectada - contrataciones .....	23
Tabla N° 16: Oferta proyectada - contrataciones.....	24
Tabla N° 17: Demanda del proyecto - cantidad de contrataciones.....	25
Tabla N° 18: Expectativas del precio para un depósito básico mensual.....	26
Tabla N° 19: Expectativas del precio para un depósito premium mensual .....	26
Tabla N° 20: Distritos para local 1 .....	28
Tabla N° 21: Distritos para local 2 .....	29
Tabla N° 22: Microclimas por distrito - zona 2 .....	31
Tabla N° 23: Microclimas por distrito - zona 1 .....	31
Tabla N° 24: Escala de calificación .....	32
Tabla N° 25: Matriz 1 comparaciones pareadas .....	33

Tabla N° 26: Matriz 2 comparaciones pareadas .....	33
Tabla N° 27: Puntaje total para distritos zona 1 .....	34
Tabla N° 28: Puntaje total para distritos zona 2 .....	34
Tabla N° 29: Puntajes finales de cada distrito por zona .....	34
Tabla N° 30: Factores por terreno zona 1 .....	36
Tabla N° 31: Factores por terreno zona 2 .....	36
Tabla N° 32: Escala de calificación .....	37
Tabla N° 33: Matriz 3 comparaciones pareadas .....	37
Tabla N° 34: Matriz 4 comparaciones pareadas .....	38
Tabla N° 35: Ponderación de factores .....	38
Tabla N° 36: Puntaje total para terreno zona 1 .....	38
Tabla N° 37: Puntaje total para terreno zona 2 .....	38
Tabla N° 38: Resultados de alternativas .....	39
Tabla N° 39: Área sector de estacionamiento.....	41
Tabla N° 40: Muebles y equipos - sector almacén .....	43
Tabla N° 41: Muebles y equipos - sector principal .....	44
Tabla N° 42: Costos de los servicios a contratar .....	50
Tabla N° 43: Consideraciones mínimas de seguridad .....	50
Tabla N° 44: Costo del servicio de seguridad y vigilancia.....	51
Tabla N° 45: Tarifa del servicio legal y contable .....	51
Tabla N° 46: Precio de insumos mensual .....	52
Tabla N° 47: Matriz IRA del proyecto .....	55
Tabla N° 48: Procedimiento para constitución de la empresa .....	57
Tabla N° 49: Tasas acumulativas.....	58
Tabla N° 50: Inversión en terreno.....	62
Tabla N° 51: Inversión en construcción - en soles .....	63

Tabla N° 52: Inversión en maquinaria - en soles .....	63
Tabla N° 53: Inversión en equipos de oficina - en soles .....	63
Tabla N° 54: Inversión de muebles y enseres .....	64
Tabla N° 55: Resumen de la inversión de activos fijos tangibles - en soles.....	64
Tabla N° 56: Resumen de la inversión de activos fijos intangibles - en soles.....	65
Tabla N° 57: Inversión en capital de trabajo - en soles .....	65
Tabla N° 58: Inversión total - en soles .....	66
Tabla N° 59: Estructura de financiamiento - en soles .....	66
Tabla N° 60: Opciones de financiamiento a corto plazo .....	67
Tabla N° 61: Perfil de financiamiento a corto plazo - en soles .....	67
Tabla N° 62: Opciones de financiamiento a largo plazo .....	67
Tabla N° 63: Perfil de financiamiento a largo plazo - en soles .....	68
Tabla N° 64: Calendario de pagos resumen - en soles.....	68
Tabla N° 65: Datos department of the treasury .....	69
Tabla N° 66: Costo de oportunidad .....	71
Tabla N° 67: Cálculo del CPPC.....	72
Tabla N° 68: Demanda de contratos .....	72
Tabla N° 69: Proporción de la demanda por tipo de servicio .....	72
Tabla N° 70: Demanda de los dos tipos de servicios - número de contratos anuales.....	73
Tabla N° 71: Presupuesto de ingresos - en soles .....	73
Tabla N° 72: Presupuesto de mano de obra directa - en soles .....	73
Tabla N° 73: Presupuesto de mano de obra indirecta - en soles .....	74
Tabla N° 74: Presupuesto de materiales indirectos - en soles .....	74
Tabla N° 75: Presupuesto de costos indirectos de ventas - en soles.....	74
Tabla N° 76: Resumen de los egresos de ventas - en soles .....	75
Tabla N° 77: Presupuesto de servicios - en soles .....	75

Tabla N° 78: Presupuesto de personal administrativo - en soles .....	76
Tabla N° 79: Presupuesto de insumos administrativos - en soles.....	76
Tabla N° 80: Presupuesto gastos administrativos - en soles.....	76
Tabla N° 81: Gastos de ventas - en soles .....	77
Tabla N° 82: Gastos financieros - en soles .....	77
Tabla N° 83: Depreciación de activos - en soles .....	78
Tabla N° 84: Amortización de intangibles - en soles .....	78
Tabla N° 85: Punto de equilibrio del año 1 al 5 - cantidad de contratos .....	79
Tabla N° 86: Punto de equilibrio del año 6 al 10 - cantidad de contratos .....	79
Tabla N° 87: Módulo de IGV - en soles .....	79
Tabla N° 88: Estado de ganancias y pérdidas - en soles.....	80
Tabla N° 89: Flujo de caja económico y financiero - en soles .....	81
Tabla N° 90: VAN Económico - en soles.....	i
Tabla N° 91: VAN Financiero - en soles .....	i
Tabla N° 92: TIR .....	i
Tabla N° 93: Ratio B/C.....	ii
Tabla N° 94: Recuperación de la inversión financiera - en soles .....	ii
Tabla N° 95: Variación del precio - resultados escenario pesimista .....	iii
Tabla N° 96: Variación del precio - resultados escenario optimista.....	iv
Tabla N° 97: Variación de la demanda - resultados escenario pesimista .....	iv
Tabla N° 98: Variación de la demanda - resultados escenario optimista .....	v

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1: Evolución del PBI Perú y PBI almacenaje.....	3
Gráfico N° 2: Inflación anual histórica.....	4
Gráfico N° 3: Evolución de la población en Lima.....	5
Gráfico N° 4: Distribución porcentual de NSE en Lima Metropolitana.....	5
Gráfico N° 5: Porcentaje de población de jefes de hogar por edad .....	6
Gráfico N° 6: Tendencia de la demanda histórica .....	22
Gráfico N° 7:Distritos zona 2 - precio en soles por m2.....	29
Gráfico N° 8: Distritos zona 1 - precio en soles por m2.....	29
Gráfico N° 9: Porcentaje de denuncias sobre total de personas - zona 2.....	30
Gráfico N° 10: Porcentaje de denuncias sobre total de personas - zona 1.....	30
Gráfico N° 11: Porcentaje accidentes de tránsito - zona 2 .....	31
Gráfico N° 12: Porcentaje accidentes de tránsito - zona 1 .....	31
Gráfico N° 13: Blueprint del servicio .....	48
Gráfico N° 14: Servicios básicos disponibles en Lima.....	49
Gráfico N° 15: Cronograma del proyecto.....	54
Gráfico N° 16: Organigrama.....	61
Gráfico N° 17: Tasa libre de riesgo 2017 - en porcentaje.....	70

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Representación de la acumulación de los aparatos tecnológicos.....	7
Ilustración 2: Mapa de NSE de Lima moderna y centro.....	19
Ilustración 3: Local 1 .....	39
Ilustración 4: Local 2 .....	39
Ilustración 5: Depósito de 1,5 m <sup>2</sup> .....	40
Ilustración 6: Ejemplo de pared móvil.....	42
Ilustración 7: Primer piso y pisos de almacén del edificio .....	45



# INTRODUCCIÓN

Este proyecto es realizado con el objetivo de evaluar la viabilidad económica y financiera en el servicio de almacenaje doméstico en los distritos de Chorrillos, Jesús María, Magdalena, Pueblo Libre, San Borja, San Miguel, Breña y Santiago de Surco.

En el primer capítulo, se presenta el análisis estratégico, que contiene el estudio del macroentorno, microentorno y el planeamiento estratégico que detalla la visión, misión, objetivos y la elaboración de la matriz FODA para determinar las estrategias del proyecto.

En el segundo capítulo, se muestra el análisis del estudio de mercado y se trata los aspectos generales del consumidor y servicio; con ello también, el análisis de la demanda, oferta, demanda proyecto y la comercialización.

En el tercer capítulo se analiza la localización, el tamaño, las características físicas de los almacenes. Asimismo, las operaciones y requerimientos del servicio interno.

En el cuarto capítulo, se estudia el aspecto legal y organizacional, donde se analizarán aquellos documentos que requiere la empresa para su funcionamiento, también se explica sobre el organigrama que se espera formar respecto a las necesidades.

En el quinto capítulo, se evalúa la inversión del proyecto, el tipo de financiamiento, los ingresos y egresos, así como el punto de equilibrio y el análisis de sensibilidad.

Por último, en el sexto capítulo se presenta las conclusiones y recomendaciones sobre la factibilidad de este proyecto.

# **CAPÍTULO I: ESTUDIO ESTRATEGICO**

Este capítulo detalla el análisis de los factores endógenos y exógenos que influyeron en la consecución del presente proyecto y en base a la cual se definió la misión, visión, matriz FODA, la estrategia genérica y los objetivos del proyecto a implementar.

## **1.1. Análisis del macroentorno**

El análisis del macroentorno se realizó tomado en cuenta los factores político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal, estudio conocido como PESTLA (Liam y Narayanan 1986)

### **1.1.1. Factor político.**

Desde el año 2017 han acontecido diversos hechos en Latinoamérica tal es el caso de corrupción protagonizada por la empresa constructora brasileña, Odebrecht que expuso a varios funcionarios de alto rango por recibir sobornos, esto involucro incluso al señor Pedro Pablo Kuczynski en ese entonces presidente del Perú. A este hecho se suma el impacto que tuvo el fenómeno del niño, lo cual expuso la falta de previsión e improvisación del gobierno.

Estos sucesos han obligado al estado a implementar reformas políticas y legislativas que originen mayor transparencia en las operaciones del gobierno y así reducir la corrupción. Estas medidas e iniciativas pueden generar un escenario más atractivo para los negocios e inversionistas.

### **1.1.2. Factor económico.**

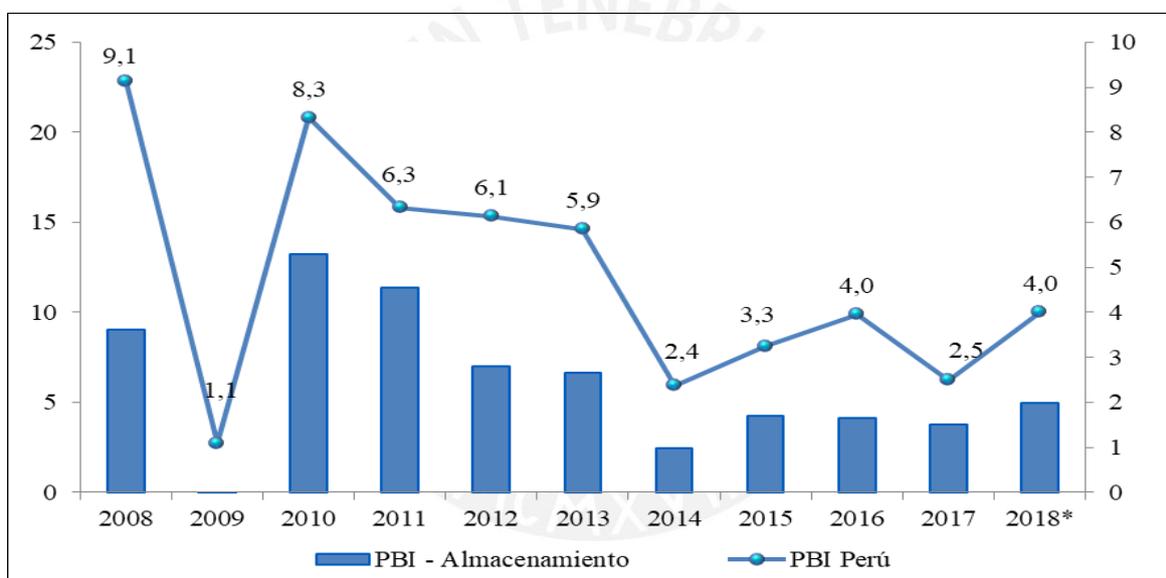
A lo largo de la última década el Perú se ha vuelto un país atractivo para la inversión privada y la formación de empresas, esto es dado gracias al trabajo realizado por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), pues esta institución se ha encargado de mantener estable la

economía peruana incluyendo los años donde se dio la crisis económica mundial (2009 y 2011), Esto generó que la economía peruana permanezca estable (El Peruano 2016).

➤ *Producto Bruto Interno (PBI)*

El PBI es un factor importante, por lo que fue materia de análisis; al igual que la evolución de los sectores relacionados con el presente proyecto; tal es el caso, del sector de almacenaje industrial.

En Gráfico N° 1 se muestra la variación del PBI a lo largo de los años 2008 hasta el 2018.\*Estimado



**Gráfico N° 1: Evolución del PBI Perú y PBI almacenaje**

Fuente: (INEI 2017)

Se puede apreciar que el PBI peruano, en el 2014, tuvo un impacto directo en la economía debido a la crisis económica mundial; sin embargo, en el 2015 se recuperó 1% respecto al año anterior.

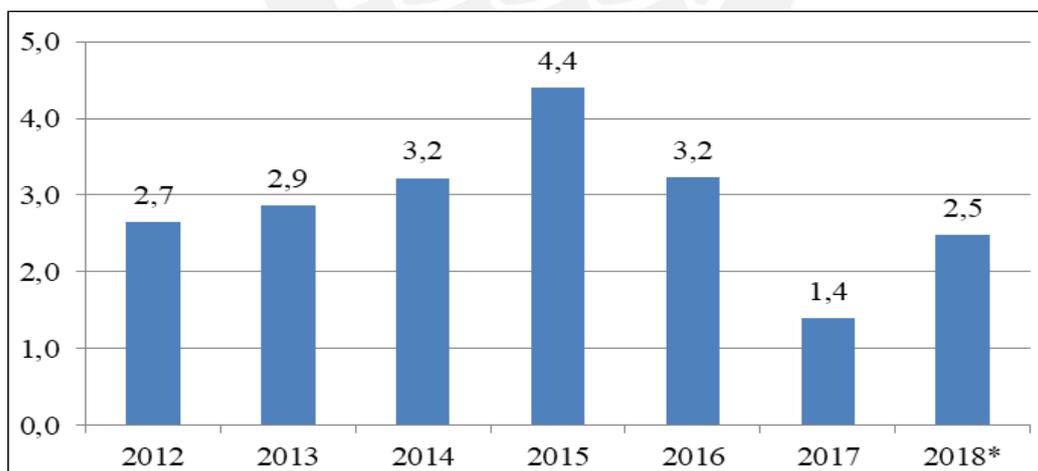
De igual forma se evidencia una caída en el 2017 ante la presencia de diferentes escenarios sociopolíticos (caso Odebrecht) y fenómenos naturales (Niño costero). En relación al sector de almacenaje se observa una variación ascendente favorable desde el año 2014, como se muestra en el Gráfico N°1.

Se estima que la economía peruana cierre a una tasa alrededor de 4% en el 2018 (INEI 2017), para el 2019 se proyecta una tasa de 4,2% y para el periodo 2020-2022 la proyección del crecimiento económico se mantiene en 4,8% (MEF 2019).

➤ *Inflación*

Desde el 2012 hasta mediados de 2018, la tasa de inflación promedio ha sido de 2.9% y ha tenido una variación de 0,83%. Además, en el 2017 la inflación fue la más baja registrada desde el 2009, convirtiéndola en una de las tasas más moderadas de América Latina en dicho año (Gestión, 2017).

Respecto al 2018, el área de estudios económicos del Banco de Crédito del Perú (BCP) estimó que la inflación cerraría el año alrededor de 2,5% debido al aumento del precio del petróleo y los *commodities* agrícolas (El Comercio, 2018). Con ello, el BCRP está cumpliendo con el objetivo de metas inflacionarias entre 1% y 3%, lo cual es favorable para el país. Tal como se muestra en el Gráfico N°2.

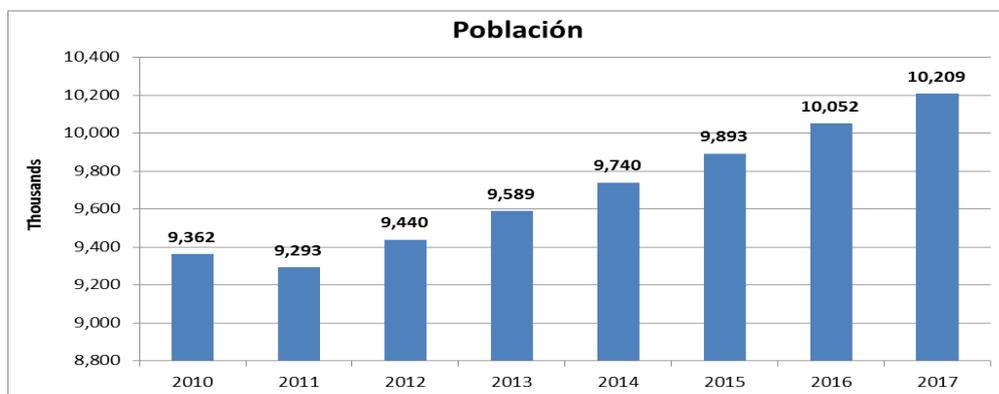


**Gráfico N° 2: Inflación anual histórica**  
Fuente: (BCRP 2017, figura 1)

Con lo expuesto anteriormente, el PBI de la nación y del sector de almacenamiento, así como la inflación, se encuentran en un contexto beneficioso para el Perú. Por ello, se puede concluir que la situación económica actual del país es favorable para la realización del proyecto.

### 1.1.3. Factor Sociocultural-Demográfico.

La cantidad de habitantes que conforma Lima Metropolitana refleja un crecimiento promedio ascendente de 1.5% interanual entre el 2011 y 2017 como se muestra en el Gráfico N°3.



**Gráfico N° 3: Evolución de la población en Lima**

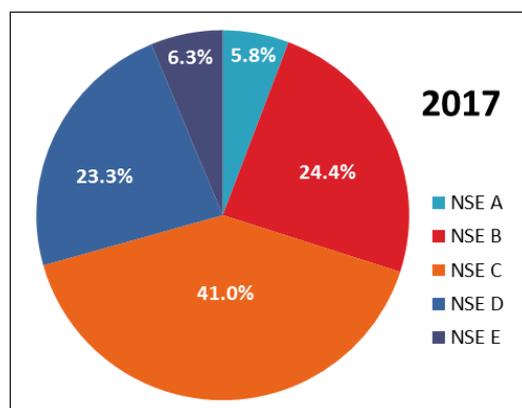
Fuente: (IPSOS 2010-2017:7)

Se observa en la Tabla N°1 que los NSE predominantes de la manzana de vivienda cuentan con una tendencia creciente. Asimismo, se muestra en el Gráfico N°4 que la mayor cantidad de habitantes se registró en los NSE B y C.

**Tabla N° 1: Cantidad de hogares por NSE predominante en Lima Metropolitana**

NSE predominante de la manzana de vivienda - Total Lima	2013	2014	2015	2016	2017
NSE A	2 998	3 037	3 078	3 089	3 129
NSE B	10 022	10 073	10 116	10 127	10 174
NSE C	28 059	28 132	28 300	28 344	28 465
NSE D	28 429	28 413	28 357	28 329	28 294
NSE E	13 243	13 174	13 174	13 042	13 008
<b>Total de manzanas vivienda</b>	<b>82 751</b>	<b>82 828</b>	<b>83 025</b>	<b>82 931</b>	<b>83 069</b>

Fuente: (Ipsos 2013-2017:20)



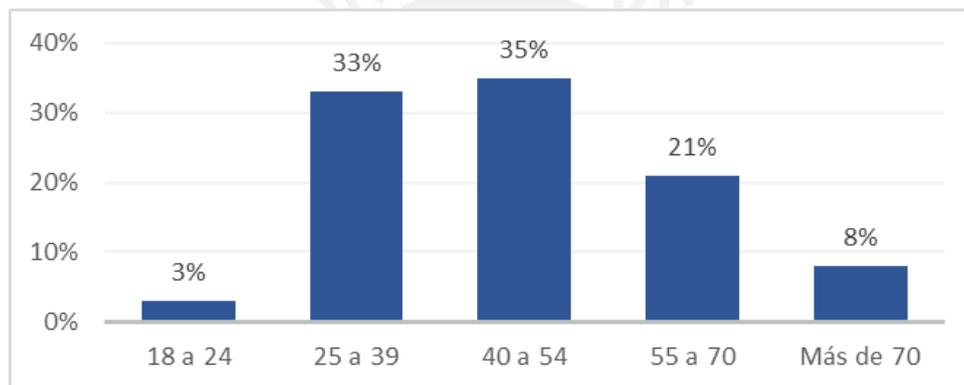
**Gráfico N° 4: Distribución porcentual de NSE en Lima Metropolitana**

Fuente: (IPSOS 2017:10)

El número de viviendas en Lima Metropolitana aumentó entre los años 2014 y 2017 en los NSE A, B y C, debido a que en estos años las personas invirtieron para vivir en edificios con departamentos (BBVA Research 2017:5)

Con respecto al número de viviendas por distrito y el número de miembros dentro de las mismas incremento para el año 2015 con una expectativa similar para los próximos años (IPSOS, 2015:64).

Según encuesta de IPSOS los jefes de hogar el 87% tiene 3 hijos en promedio; una edad entre 25 a 70 años, como se muestra en el Gráfico N°5; el 70% de estos son hombres. Asimismo, el 94% de la labor de amo o ama de casa es realizado por las mujeres (IPSOS 2017:84).



**Gráfico N° 5: Porcentaje de población de jefes de hogar por edad**  
Fuente: (IPSOS 2017:84)

De lo expuesto, se concluyó que el contexto sociocultural y demográfico es favorable para el proyecto, toda vez que se presenta un incremento de hogares y miembros de hogar lo cual significa que habrá mayor público interesado en espacios para almacenar sus pertenencias.

#### **1.1.4. Factor tecnológico.**

Según lo señalado por el Ministerio del Ambiente (MINAM) se coligió que, a raíz del crecimiento tecnológico, los objetos pierden valor tanto económico como funcional a corto plazo por esta razón su cambio es constante (MINAM 2014).

Los peruanos se caracterizan por acumular los objetos que ya no usan, pero tienen un alto valor sentimental, esto se refleja en los espacios cerrados que designan dentro de las viviendas generando muchas veces a la inutilización de estos, (Gestión 2016). Esto origina la necesidad de contar con empresas que brinden el servicio de almacenaje.



**Ilustración 1: Representación de la acumulación de los aparatos tecnológicos**  
Fuente: (MINAM 2017)

#### **1.1.5. Factor legal.**

Son los aspectos necesarios para el funcionamiento de las empresas que quieren pertenecer al estado peruano y deben cumplir diferentes normas legales. Cabe señalar que las normas beneficiarias para la pequeña y microempresa (PYME) se encuentran en el Anexo A. Respecto a las normas legales de almacenaje, según la Resolución SBS N° 40-2002, se menciona lo siguiente:

- Que, la Sección Sexta del Libro Segundo de la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287, establece una nueva regulación aplicable al Certificado de Depósito y al Warrant que pueden emitir los Almacenes Generales de Depósito (AGD).
- Los AGD deben implementar aquellas medidas de seguridad, señalización, adecuada ubicación y separación física, registro y control de movimiento de bienes, identificación de los bienes respaldados por los Certificados de Depósito y Warrants emitidos y demás medidas compatibles con sus responsabilidades. Asimismo, deberán tener en

consideración los plazos máximos de depósito establecidos en el literal i) del Artículo 224 de la Ley de Títulos Valores.

Dichas normas contribuyen a un correcto funcionamiento y seguridad de los almacenes generales de depósito en el Perú, además, aseguran que el proyecto se elabore correctamente.

#### **1.1.6. Factor ambiental**

“Por su ubicación geográfica, Lima es una ciudad húmeda. Si bien los termómetros marcan temperaturas mínimas de entre 13 y 14 grados, la alta humedad de nuestra capital provoca una sensación térmica mucho menor. Un promedio de 1 a 1,5 grados menos”, (El Comercio 2013).

Lima, al ser una ciudad húmeda, incentiva al deterioro de diversos tipos de objetos, más aún si no hay un buen mantenimiento y conservación de ellos, lo cual los vuelve proclive a tener ciclo de vida menor a lo establecido, como se muestra en el Anexo B. Ante dicho problema, un ambiente especializado para la mantención de objetos ayudaría a su preservación.

### **1.2. Análisis microentorno**

El análisis de microentorno se realizó con la herramienta de las cinco fuerzas de Michael Porter (Porter 2008). Este se enfocó en las industrias de almacenaje y aquellas empresas de construcción enfocadas en departamentos familiares debido a no contar con información de un mercado igual al proyecto.

#### **1.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.**

- La existencia de barreras burocráticas para las empresas dedicadas al servicio de almacenaje, más significativas, son las series de normas, leyes, condiciones de vigilancia y control sanitario que deben cumplir para su correcto funcionamiento.
- La diferencia del servicio por volumen ofrecido se da por almacenes logísticos y no de servicio personalizado debido a que actualmente está dirigido a un mercado de gran escala.

- El valor de la marca en publicidad y promoción en mercados nuevos constituye una gran inversión.

De esta manera, se concluyó que el grado de la amenaza es media, ya que, existen empresas de servicio de almacenajes a gran escala, los cuales ya cumplen las normas legales y podrían incursionar en este tipo de mercado, sin embargo, requeriría de una fuerte inversión.

### **1.2.2. Rivalidad entre los competidores**

Del análisis a los servicios de almacenaje industrial se recopiló que estos cuentan con muchos años dentro de este mercado, sus estándares de calidad del servicio aumentaron asegurando una gran satisfacción para cada uno de sus clientes.

Este mercado cuenta con diversos competidores siendo los más conocidos DEPSA, RANSA y BSF. Estos competidores están enfocados en empresas industriales y últimamente en oficinas; sin embargo, no se puede descartar la posibilidad de que incursionen en brindar un servicio de almacenaje doméstico.

A continuación, se detallará a ciertos competidores para un mejor análisis de una posible entrada a este mercado.

DEPSA es una empresa que cuenta con almacenamiento simple, almacenamiento aduanero (depósito aduanero y depósito temporal), centro de distribución, servicios logísticos, custodian actualmente más de 750 millones de documentos (DEPSA 2018).

Por otro lado, BSF es una empresa que desarrolla y construye modernos centros logísticos dotados con los más altos estándares de construcción, además de brindar en alquileres almacenes simples de 25 m<sup>2</sup> hasta centros de distribución sin límites de espacio. El servicio se concentra principalmente a cadenas de *retail*, industrias y comercio en general; así como a pequeñas empresas y personas naturales (BSF 2016).

Se elaboró la Tabla N°2 donde se presenta una breve descripción de estas dos empresas.

**Tabla N° 2: DEPSA y BFS**

Servicios	Descripción	Logo
DEPSA (Depósitos S.A.)	Es una empresa dedicada a brindar servicios de warrants y almacenamiento en diferentes modalidades	
BSF Almacenes del Perú	La primera y única empresa dedicada al alquiler de almacenes bajo el concepto de condominios en nuestro país.	

Fuente: (DEPSA 2018; BSF 2018)

Por último, RANSA es una empresa que cuenta con diferentes servicios, como se muestra en la Tabla N°3.

**Tabla N° 3: Servicios de RANSA**

Servicios	Descripción	Logo
Ransa Depósitos Temporales	Servicios Logísticos especializados en la gestión de comercio exterior	
Ransa Archivo	Administración, custodia, Digitación y Digitalización de Información	
Agencias Ransas	Logística aduanera al servicio del empresariado en crecimiento	
Módulos	Construcciones llave en mano con contenedores y sistema RBS	
Frio Ransa	Servicio integral de logística para productos perecederos	

Fuente: (RANSA 2018)

En conclusión, las empresas analizadas compiten entre sí puesto que, están enfocadas a un almacenaje logístico de gran escala, por lo que no afectó la entrada al mercado de almacenaje doméstico.

### 1.2.3. Amenaza de productos sustitutos

Existen empresas que están relacionadas al almacenaje doméstico, como es el caso de las Inmobiliarias que brindan un servicio de mudanza o almacenes de soluciones comerciales, como se muestra en la Tabla N°4.

**Tabla N° 4: Lista de empresas de almacenes e inmobiliarios**

Empresas de Almacenes	Empresas Inmobiliarias
	
	
	
	

Fuente: (Páginas Amarillas de Perú 2017)

El grado de amenaza es baja respecto a los sustitutos con los que cuenta este proyecto, puesto que son diferentes a pesar de estar enfocados al mercado general de almacenaje.

#### 1.2.4. Poder de negociación de los proveedores

Dado que el proyecto consiste en un servicio de almacenaje doméstico, los clientes potenciales son las personas que compran o rentan espacios pequeños en casas o edificios, como se muestra en la tabla N°5.

**Tabla N° 5: Proyectos de construcción de departamentos**

Características	Edificio "EDNA"	IPANEMA
Dirección	Av. Andrés Razuri - Pueblo Libre	Libertad N°1385 - San Miguel
Precio	S/ 192 780	S/ 199 900
m <sup>2</sup>	46	53
Espacio	1 dormitorio 1 baño Cocina comedor	2 dormitorio 1 baño Cocina comedor

Fuente: (URBANIA 2017)

Los proveedores, que son los propietarios de los inmuebles antes mencionados, representan un bajo grado de amenaza debido a que están más enfocados en las unidades vendidas que en el espacio ofrecido.

### **1.2.5. Poder de negociación de los compradores**

Dado que el mercado que se analizó es el de almacenaje industrial, se tomó en cuenta a los compradores de este para establecer el grado del poder de negociación. Al contar con diversos sustitutos el consumidor tiene la capacidad de elegir por razón de un factor que le sea beneficioso (precio, servicio o lealtad), en ese sentido, el grado de amenaza alto.

En conclusión, para el almacenaje doméstico, la amenaza es mínima puesto que, los posibles sustitutos no cubren con las necesidades del comprador, por lo cual hace a la industria más atractiva, aumentando el potencial de ganancias de las empresas de estos.

## **1.3. Planeamiento estratégico**

Para realizar el análisis del planeamiento estratégico se tomó en cuenta que el enfoque es para un servicio de almacenaje doméstico que contó con los siguientes puntos.

### **1.3.1. Visión**

GUARDAPERU S.A.C almacenes domésticos del Perú busca establecer relaciones de largo plazo con sus clientes a través de la tecnología y calidad de sus servicios.

### **1.3.2. Misión**

Desarrollar una infraestructura adecuada para que se pueda realizar el alquiler de almacenes en el cual los clientes se sientan satisfechos de guardar sus objetos.

### **1.3.3. Análisis FODA**

A continuación, se presenta en la Tabla N°6 el análisis FODA (Speth 2016).

Tabla N° 6: FODA

ANÁLISIS FODA - FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS			
		ANÁLISIS INTERNO	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		F1: Sustitutos no cubren necesidades de todos los compradores. F2: Dificultad para los compradores de tener su propio almacén F3: No hay una diferenciación en el mercado actual	D1: Equidad de fuerza en los competidores presentes D2: Altos costos de inversión en diseño, construcción y equipamiento. D3: Mayor cantidad de empresas en este rubro que clientes.
ANÁLISIS EXTERNO	OPORTUNIDAD	<b>Estrategias Ofensivas: (Fortaleza - Oportunidad)</b>  O1: Crecimiento de la población. O2: Tendencia creciente de departamentos o casas pequeñas. O3: Tendencia creciente del factor de humedad.  O3 – F2 Contar con un sistema de control de humedad y libre de polvo u otro contaminante. O1 – F3 Contar con un servicio que se encargue de traer y llevar los objetos de valor, para la disponibilidad del cliente O2 – F1 Ofrecer una capacidad mayor para cubrir los requerimientos del cliente.	<b>Estrategias Adaptativas: (Debilidad - Oportunidad)</b>  O3 – D1 a pesar del desconocimiento del servicio por el cliente, al contar con una publicidad en el cual menciona que la empresa brindará mejores sistemas para que mantenga protegido sus objetos de valor.  O1-D1 Aprovechar en captar este crecimiento poblacional para desequilibrar la fuerza actual de los competidores
	AMENAZAS	<b>Estrategias Defensivas: - (Fortaleza - Amenaza)</b>  A1: La disminución de objetos importantes que necesiten cuidado. A2: Altos estándares legales para la operatividad de una empresa de almacenaje. A3: Tecnología que preserve la conservación de objetos.  A1 – F3 Brindar un servicio adicional para que el cliente aun desee hacer uso del almacén, como una subasta por internet de sus pertenencias. A3 – F3 Brindar servicio de vigilancia y un seguro para las pertenencias almacenadas.	<b>Estrategias de Supervivencia: (Debilidad - Amenaza)</b>  A3 – D1 La innovación de las necesidades del cliente por medio del servicio serán claves para que la empresa prevalezca en el tiempo  A1-D3 La diferenciación respecto a la competencia será el factor primordial para superar estas adversidades.

#### 1.3.4. Estrategia genérica

Para el análisis de la estrategia genérica se escogió entre las tres estrategias de Michael Porter (Porter 2008:220-232), con el análisis realizado anteriormente.

Al contar con un mercado el cual se ve afectado por la variación del medio ambiente y, siendo este un ente externo, una estrategia de liderazgo en costos sería inútil, asimismo, una de enfoque sería inadecuado debido a que dicho estudio no se proyecta a una segmentación específica.

Por otro lado, el proyecto se enfoca en un producto innovador dentro del mercado de servicios, el cual casi no cuenta con competidores por ser algo nuevo, es decir, se trata de un océano azul;

además, se cuenta con una necesidad insatisfecha, por ello la estrategia acorde a este contexto es de diferenciación, el cual consiste en ofertar al mercado un producto o servicio con características que lo hagan percibir como único y, dado eso, el cliente esté dispuesto a pagar.

### **1.3.5. Objetivos**

Objetivos estratégicos:

- Brindar el mejor servicio de almacenaje doméstico en Lima Metropolitana, satisfaciendo las expectativas y necesidades de los usuarios.
- Ofrecer espacios regulables al cliente, siendo estos especializados en almacenaje doméstico.

Objetivos financieros:

- Debido a la envergadura del proyecto se estableció que la inversión realizada será recuperada en 10 años. Buscando crecer el nivel de ventas en un 4% anual durante los primeros 5 años y, mantenerlo con un nivel de ventas constante en los 5 años posteriores.
- Obtener una tasa de retorno superior al 15% al final del proyecto.

## CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO

Para la realización de este estudio se obtuvo fuentes primarias y secundarias, siendo la más importante la encuesta realizada por la empresa de investigación (HandSearch 2016); este se enfoca en evaluar el concepto de un nuevo servicio de almacenaje doméstico para identificar el grado de aceptación, la intención de contratación, las expectativas respecto a la ubicación del almacén y el nivel de precio adecuado desde el punto de vista del cliente potencial.

### 2.1. Análisis del servicio

El servicio otorgado se encuentra enfocado a personas que no disponen de un espacio para guardar sus pertenencias.

Consiste en brindar un espacio personal o compartido, en el que se garantiza la preservación del bien; además, se ofrece opciones de depósito, relacionados a la capacidad, así como el servicio de envíos y tarifas flexibles.

#### 2.1.1. Opciones de depósito

Se cuenta con dos tipos de depósito, “Estándar” y “Premium”, cuyas características se encuentran detalladas en la Tabla N°7.

Tabla N° 7: Opciones de depósito

Descripción	Depo Estándar	Depo Premium
Espacio compartido	Si	No
Espacio personalizado	No	Si
Llave personal	Si	Si
Clave digital personal	No	Si
Vigilando 24 horas	Si	Si
Seguro para mercancías	Si, hasta cierto monto	Si al valor que desee
Delivery	No	Si
Subasta por internet	Si	Si
Tarifa Flexible	Si depende del espacio	Si

Fuente: (HandSearch 2016)

### **2.1.2. Oferta diferenciada del servicio**

A continuación, se detallará el valor agregado del servicio:

- El cliente con categoría Premium cuenta con el servicio de entrega y recojo a domicilio.
- Se cuenta con el servicio de empaquetado y embalaje según la necesidad del cliente.
- La página web de la empresa GUARDAPERU S.A.C, cuenta con un espacio donde se verifique el tiempo de cada producto en custodia y, una tienda virtual en la cual se subasta o se incentiva el intercambio de productos, siendo manejados por cada usuario.
- El cliente puede elegir la forma de pago que le sea más conveniente; es decir, en efectivo, tarjeta o por transferencia.
- Cuando un cliente logre la afiliación de otra persona al servicio, se le otorgarán descuentos o promociones validados por un mes.
- GUARDAPERU S.A.C cuenta con dos centros de almacenaje para una mayor cercanía con sus clientes.

### **2.1.3. Objetos no permitidos**

No se permite almacenar los siguientes objetos:

- Objetos tóxicos, contaminados.
- Material radiactivo.
- Materiales inflamables o peligrosos.
- Explosivos.
- Bienes ilegales.
- Residuos.
- Alimentación y productos perecibles

## **2.2. Análisis del consumidor**

Para la segmentación del mercado se consideró las variables demográficas, socioeconómicas y conductuales, asimismo, se aplicó una encuesta dirigida al cliente objetivo.

### **2.2.1. Metodología para el estudio del consumidor**

Se determinó el tipo de consumidor a través de la metodología de segmentación de mercado; para ello, se hizo uso de fuentes secundarias tales como artículos y compendios estadísticos de diferentes instituciones de investigación de mercado. Asimismo, se obtuvo la información de fuentes primarias brindada por la consultora Handsearch, que se encargó de realizar el estudio de mercado a través de encuestas.

### **2.2.2. Segmentación del mercado**

Se aplicó el análisis de segmentación de mercado con la finalidad de definir “grupos de consumidores con necesidades, características o comportamientos afines, lo cuales responden de manera similar a un conjunto determinado de labores de *marketing*”, (Kotler y Armstrong 2013) buscando así “incrementar la eficacia y rentabilidad de la actuación comercial de la empresa”, (Esteban 2008).

Cabe mencionar que el proyecto busca brindar el servicio en Lima Metropolitana, debido a que se cuenta con mayor densidad poblacional respecto a otras provincias.

#### Segmentación demográfica

##### a) Nivel socioeconómico

Los NSE a los que se dirigió el proyecto fueron B y C; puesto que, según IPSOS estos registraron un incremento poblacional en el periodo 2013 a 2018, lo cual generó mayor adquisición de viviendas, situación que se consideró oportuno para el servicio establecido por este proyecto.

##### b) Género y edad

En referencia a la edad, se sabe que los jefes de hogar son los que poseen la responsabilidad de solicitar un servicio que beneficie a los miembros de la familia.

Según lo mencionado en el capítulo 1, se sabe que las edades de los jefes de hogar se encuentran en un amplio rango de 25 a 50 años.

Finalmente, se concluyó que el servicio fue dirigido a jefes de hogares (varones y mujeres) con una edad promedio de 47 años. Cabe señalar que el perfil de jefe de hogar y amas de casa a detalle se encuentran en el Anexo C.

### Segmentación geográfica

#### a) Segmentación por zona

Se consideró que las zonas a las que se enfocó el proyecto fueron aquellas que poseían mayor porcentaje de los tipos de viviendas: departamento en edificio y casa independiente; debido a que, estos contaban con un espacio limitado que se consideró beneficioso para el servicio ofrecido.

En ese sentido, se determinó que las zonas a las cuales se dirigió el modelo de negocio fueron Lima Moderna, Lima Sur y Lima Centro, pues estas cumplían con la consideración mencionada, como se muestra en la Tabla N°8.

**Tabla N° 8: Porcentaje por tipo de vivienda en cada zona de Lima Metropolitana**

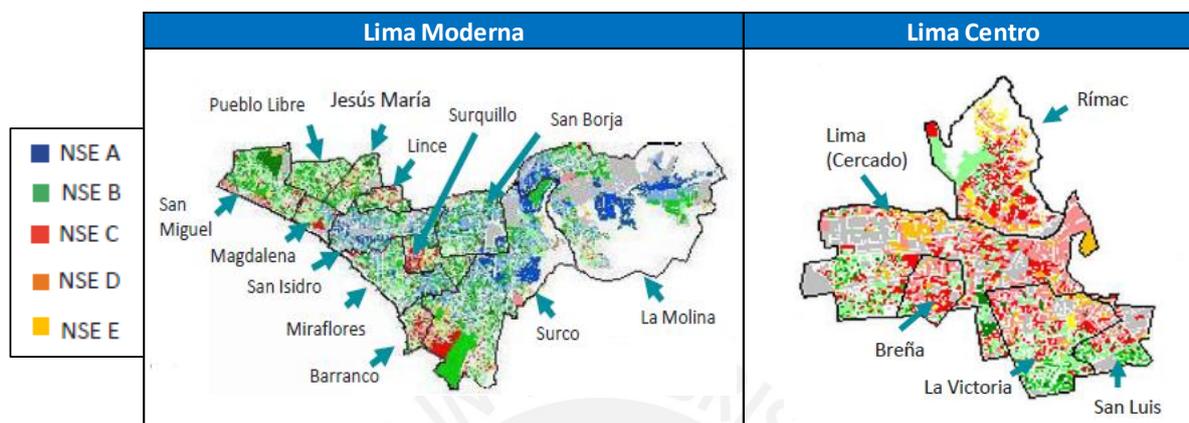
Tipo de Vivivenda	Lima Norte	Lima Este	Lima Centro	Lima Moderna	Lima Sur	Callao
Casa Independiente	83%	90%	48%	49%	96%	84%
Departamento en edificio	15%	9%	9%	45%	4%	12%
Vivienda en casa de vecindad	1%	1%	0%	2%	0%	1%
Vivienda en quinta	0%	0%	1%	5%	0%	3%

Fuente: (IPSOS 2017:10-12)

#### b) Segmentación por distrito

La elección de los distritos en Lima Moderna se debió a dos factores: abarcar el mayor territorio posible y mayor concentración de los NSE B y C; por ello, se eligió al distrito de San Miguel, Pueblo Libre, Jesús María, San Borja y Surco.

Sin embargo, como se observa en la Ilustración 2, existía una predominación del NSE B en Lima Moderna, por lo cual se decidió abarcar el distrito de Chorrillos en Lima Sur y, el de Breña en Lima Centro, dado que se presenta una mayor población perteneciente al NSE C.



**Ilustración 2: Mapa de NSE de Lima moderna y centro**  
Fuente: (IPSOS 2017:45,60)

### 2.2.3. Encuesta, tamaño de muestra y ficha técnica de la encuesta

La encuesta, realizada por la institución Handsearch en 2016, tomó como base los puntos analizados en los incisos anteriores; además, de la metodología de investigación descrita en la Tabla N°9.

**Tabla N° 9: Metodología de investigación**

Tipos	Definición
Tipo de estudio	Enfoque cuantitativo, de carácter concluyente
Técnica de estudio	Se utilizó la técnica de encuestas personales.
Instrumento	Se aplicó un cuestionario estructurado, copuesto por preguntas cerradas y abiertas.
Población Objetivo	Jefes de hogar y amas de casa, de NSE B y C, que viven en un departamento y que destinan algún ambiente de su vivienda para almacenar objetos en desuso.
Trabajo de campo	Resultados entregados en Marzo del 2016
Diseño muestral	Se realizaron 350 encuestas, muestra que permite una lecura de los resultados con un margen de error de $\pm 5.2\%$ , asuminedo un nivel de confiabilidad del 95% y bajo la premisa de una máxima dispersión en los resultados muestrales $[p/q=1]$ .

Fuente: (HandSearch 2016)

La encuesta fue desarrollada con un tamaño de muestra de 350 personas de los distritos de Lima Moderna, Lima Sur y Lima Centro, además, dentro de esta, se consideró proporciones equitativas para el género y nivel socioeconómico, como se muestra en la Tabla N°10; todo ello, con la finalidad de contar con mayor exactitud para el análisis.

**Tabla N° 10: Muestra según NSE y género**

NSE	Casos	Género	Casos
NSE B	175	Hombres (jefe de hogar)	175
NSE C	175	Mujeres (Amas de casa)	175
Total	350	Total	350

Fuente: (HandSearch 2016)

El cuestionario de la encuesta se encuentra en el Anexo D y los resultados en el Anexo E.

### **2.3. Análisis de la demanda**

Para el análisis de la demanda se realizó una investigación en el crecimiento de viviendas en un periodo de 5 años desde el 2012 hasta el 2016, teniendo como premisa que cada de una esta cuenta con una ama de casa o un jefe de hogar. Se siguió este lineamiento, dado que el servicio es nuevo en el mercado y no se cuenta con datos históricos de la demanda específica de este.

Se contó con fuentes secundarias, tales como: la encuesta realizada por la empresa HandSearch, detallado en el Anexo D, y boletines de información histórica de IPSOS y APEIM.

#### **2.3.1. Demanda histórica**

Se recopiló la información histórica de viviendas en los distritos de Jesús María, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel, San Borja, Surco y Chorrillos, a través de los boletines informativos de IPSOS de los años 2012 a 2016, donde se observó un crecimiento promedio del 5% en los distritos mencionados, como se muestra en la Tabla N°11.

**Tabla N° 11: Histórico de hogares**

Distrito	2012	2013	2014	2015	2016
Jesús María	20 585	20 915	21 250	21 588	21 921
Magdalena del Mar	15 712	15 964	16 220	16 477	16 731
Pueblo Libre	22 550	22 912	23 278	23 648	24 013
San Miguel	38 074	38 684	39 303	39 928	40 544
San Borja	32 128	32 643	33 165	33 693	34 212
Santiago de Surco	86 492	87 878	89 285	90 704	92 103
Chorrillos	75 850	77 066	78 299	79 544	80 771

Fuente: (IPSOS 2012-2016)

Asimismo, para determinar la cantidad de viviendas que pertenecen a los NSE B y C, se emplearon los datos históricos de los NSE publicada por APEIM desde el 2012 al 2016, en los que se apreció un crecimiento significativo, como se muestra en la Tabla N°12.

**Tabla N° 12: Distribución porcentual de NSE B y C**

Distrito	2012		2013		2014		2015		2016	
	NSE B	NSE C								
Jesús María	36%	34%	44%	27%	47%	29%	49%	23%	58%	22%
Magdalena del Mar										
Pueblo Libre										
San Miguel										
San Borja	32%	27%	36%	21%	48%	16%	45%	19%	45%	14%
Santiago de Surco										
Chorrillos	14%	35%	18%	36%	16%	42%	22%	40%	28%	43%

Fuente: (APEIM 2012-2016)

En base a lo considerado anteriormente, la demanda histórica es equivalente al número de viviendas. Por otro lado, para el cálculo de esta se realizó la suma de viviendas en los distritos y se multiplicó por la proporción del NSE B y C en cada distrito, el resultado se muestra en la Tabla N°13

**Tabla N° 13: Demanda histórica - cantidad de clientes**

Año	Demanda
2012	174 789
2013	180 363
2014	200 332
2015	201 391
2016	215 187

Con la demanda histórica hallada, se planteó la ecuación adecuada que permitió determinar la tendencia correcta a través de la selección del mayor  $R^2$ , eligiéndose así la ecuación de tipo lineal, tal como se muestra en la Tabla N°14 y el Gráfico N°6

Ecuación: 
$$Y = 10182X - 2E+07$$

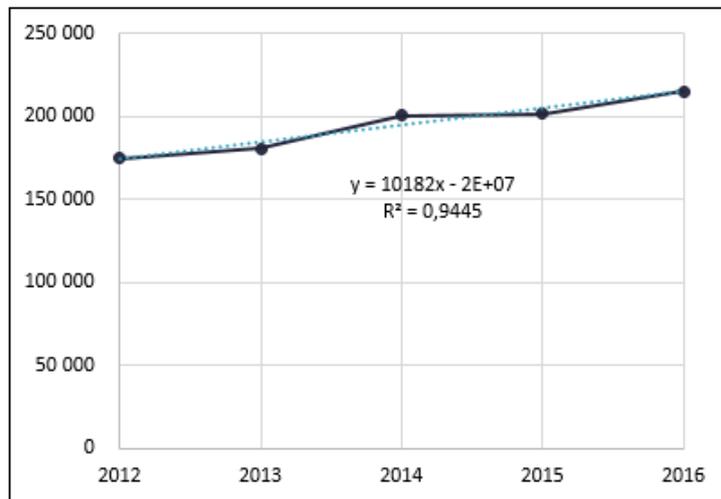


Gráfico N° 6: Tendencia de la demanda histórica

Tabla N° 14:  $R^2$  por tipo de tendencia analizada

Tendencia	$R^2$
Exponencial	0,943
Lineal	0,945
Logarítmica	0,897
Polinómica	0,945
Potencial	0,906

### 2.3.2. Demanda proyectada

Se determinó la demanda proyectada en base a los resultados de la encuesta realizada por Handsearch, los cuales fueron:

- Se determinó que el 42,2% del total personas encuestadas, pertenecientes a los NSE B y C, almacenan objetos en sus viviendas, por lo cual se determinó que estos serían el público objeto.
- De estos, el 28,6% señaló que solicitarían el servicio Estándar en un rango de precio de 100 a 150 soles; y, un 35,1% solicitaría el servicio Premium en un rango de 150 a 200

soles. Además, se obtuvo que, el promedio de aceptación para estos rangos fue de 31,9%

La demanda proyectada se determinó a través del producto entre el porcentaje del público objetivo, factor de aceptación y público general proyectado, esta última calculada con la ecuación de tendencia determinada en el inciso precedente, Los resultados se muestran en Tabla N°15.

**Tabla N° 15: Demanda proyectada - contrataciones**

Año	Público General Proyectado	% Publico Objetivo	Público Objetivo	Factor Aceptación	Demanda proyectada
2019	245 323	42,2%	103 526	31,9%	33 024,95
2020	255 506	42,2%	107 823	31,9%	34 395,66
2021	265 688	42,2%	112 120	31,9%	35 766,37
2022	275 870	42,2%	116 417	31,9%	37 137,08
2023	286 052	42,2%	120 714	31,9%	38 507,79
2024	296 235	42,2%	125 011	31,9%	39 878,50
2025	306 417	42,2%	129 308	31,9%	41 249,21
2026	316 599	42,2%	133 605	31,9%	42 619,92
2027	326 781	42,2%	137 902	31,9%	43 990,63
2028	336 963	42,2%	142 199	31,9%	45 361,34

Por otro lado, se debe aclarar que, el servicio presenta una fuerte dependencia del activo central, este viene a ser los edificios en los que se construirán los almacenes. Estos poseen un tiempo de vida mayor a las maquinarias con las que se cuentan y, tienen un porcentaje de depreciación anual inferior.

Finalmente, se consideró que el mantenimiento a estos edificios y reparación de infraestructura se debe realizar en un máximo de 10 años, por lo que se asumió como horizonte del proyecto a este periodo, todo ello, con el fin de evitar los costos de reinversión en dichas operaciones.

## **2.4. Análisis de la oferta**

Para el análisis de la oferta se tomará como factor importante la información que brindó la empresa Deposeguro, debido a que, ofrece un servicio que se asemeja al modelo de negocio del proyecto.

El espacio que maneja Deposeguro son depósitos con áreas que van desde 1m<sup>2</sup> hasta 50m<sup>2</sup>; es decir, dimensiones que permiten a la empresa contar con 1 200 unidades de almacenes, este se tomó como el valor por servicio vendido y se asume igual para los siguientes 5 años debido a que es la capacidad máxima asumida por la empresa.

Según la señorita Monica Arevalo, trabajadora de la empresa Deposeguro como ejecutiva de ventas, existen contratos por 1 mes hasta 1 año y, su rotación oscila entre 3 a 4 meses (Deposeguro 2016).

Para el cálculo de la oferta, se dividió los 12 meses del año entre la rotación de 3,5 meses, que se tomó de la información brindada, obteniendo 3,42 contratos, los cuales se multiplicaron por los 1 200 almacenes obteniendo un total de 4 114 contratos anuales que se mantendrán constante durante todo el proyecto, como se muestra en la Tabla N°16.

**Tabla N° 16: Oferta proyectada - contrataciones**

Año	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Oferta	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114

Fuente: (Deposeguro 2016)

## **2.5. Demanda del proyecto**

La demanda insatisfecha (potencial) se determinó a través de la diferencia entre la demanda y oferta proyectada.

Para calcular el porcentaje de participación del servicio, se tomó como referencia a la empresa Deposeguro; para ello, se consideró que esta cuenta con dos edificios de la misma capacidad que la del proyecto, obteniendo como resultado un 26% de participación en el mercado. En ese sentido, con el objetivo de superar la competencia, el proyecto planteó abarcar un 29% de la demanda insatisfecha.

La demanda se determinó de acuerdo al porcentaje de participación en cada zona, siendo: 38% en la zona1 y 62% en la zona2, este cálculo se puede apreciar a mayor detalle en el Anexo F; asimismo, en la Tabla N°17 se muestra la demanda del proyecto en cada zona.

**Tabla N° 17: Demanda del proyecto - cantidad de contrataciones**

Descripción	Estudio de mercado									
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Demanda proyectada	33 025	34 396	35 766	37 137	38 508	39 878	41 249	42 620	43 991	45 361
Oferta proyectada	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114	4 114
Demanda potencial	28 911	30 282	31 652	33 023	34 394	35 764	37 135	38 506	39 877	41 247
Factor de participación	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%	29,0%
Demanda del proyecto	8 384	8 782	9 179	9 577	9 974	10 372	10 769	11 167	11 564	11 962
Demanda Zona 1 (38%)	3 186	3 337	3 488	3 639	3 790	3 941	4 092	4 243	4 394	4 545
Demanda Zona 2 (62%)	5 198	5 445	5 691	5 938	6 184	6 430	6 677	6 923	7 170	7 416

## 2.6. Comercialización

Según Kotler y Armstrong el análisis de comercialización considera los elementos de *mix marketing*: producto o servicio, precio, plaza y promoción (Kotler y Armstrong 2008); para ello se emplearon los resultados obtenidos por la encuestadora Handsearch.

### 2.6.1. Producto o Servicio

Es servicio que se ofrece por la empresa, consta de un paquete estándar que da acceso a un espacio compartido, llave digital, seguro para mercancías y una cuenta en la página web de la empresa, que da acceso a un programa de subasta y verificación del estado en que se encuentran los objetos contenidos en los depósitos; asimismo, a un paquete Premium que, adicionalmente, ofrece un espacio personalizado, una clave digital y un servicio delivery.

Para un servicio adecuado, los depósitos cuentan con cámaras de seguridad y vigilancia las 24 horas; y, con instalaciones adecuadas que permiten la correcta conservación del objeto.

### 2.6.2. Precio

El precio fue determinado en base a los resultados de la encuesta efectuada por Handsearch, la cual señala que el rango promedio oscila entre los 100 a 150 soles para el servicio estándar y, de 150 a 200 soles para el servicio premium (Handsearch 2016). Asimismo, el precio fue

ajustado de acuerdo a la zona donde se ofrece el servicio, debido a que, el valor de renta por m<sup>2</sup> difiere en base a la ubicación en la que se encuentre un predio (Colliers International 2018).

En ese sentido, se establecieron dos precios para el servicio básico y servicio premium de acuerdo a la zona, acorde a los distritos que abarcan (promedio simple) y bajo los rangos de precios obtenidos, como se muestra en la Tabla N°18 y Tabla N°19; para mayor detalle revisar el Anexo E.

**Tabla N° 18: Expectativas del precio para un depósito básico mensual**

Pago mensual	Total	Distrito de Residencia						
		Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Miguel	Chorrillos	San Borja	Santiago de Surco
Mas de S/100.00	<b>28,6%</b>	26,0%	26,0%	24,0%	40,0%	8,0%	32,0%	44,0%
Ubicación		Zona 1				Zona 2		
Precio		105				130		

Fuente: (HandSearch 2016)

**Tabla N° 19: Expectativas del precio para un depósito premium mensual**

Pago mensual	Total	Distrito de Residencia						
		Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Miguel	Chorrillos	San Borja	Santiago de Surco
De S/ 100.01 a S/ 200.00	<b>35,1%</b>	24,0%	36,0%	70,0%	36,0%	32,0%	20,0%	28,0%
Ubicación		Zona 1				Zona 2		
Precio		170				190		

Fuente: (HandSearch 2016)

### 2.6.3. Plaza

El servicio será ofrecido a través de la página web de la empresa, en la que los potenciales clientes podrán apreciar las características y beneficios que ofrece cada depósito, así como las condiciones necesarias para la obtención de este.

En ese sentido, el servicio se dará a través de un canal de venta directa, debido a que, se requiere la presencia del cliente y la persona a cargo de la empresa, que es seleccionado por esta al momento de hacer el pago y la revisión de los objetos que serán almacenados.

#### **2.6.4. Promoción**

##### ➤ Promoción de lanzamiento

Al ser un proyecto nuevo en el mercado, se buscará que el plan de publicidad informe las características y beneficios del servicio ofrecido; para ello, este será promocionado mediante volantes de descuentos, distribuidos en zonas estratégicas que abarquen los distritos planteados por el proyecto.

Asimismo, se contará con publicidad virtual por distintos medios de comunicación, tales como: Instagram, YouTube y Facebook; a través de estas redes se realizarán diversos concursos por apertura del servicio, mediante el cual los ganadores obtendrán un mes de servicio gratis del tipo de depósito estándar o, 50% de descuento en el premium.

Por último, se buscará trabajar con *influencers* que promocionen el proyecto, obteniendo a cambio el servicio premium gratis por un periodo de tiempo que será determinado de acuerdo al público atraído por ellos.

##### ➤ Promoción regular

Posterior al lanzamiento, se empleará una estrategia de referidos, es decir, los clientes que refieran el servicio a otros recibirán un descuento por 1 mes. Asimismo, en fechas festivas se otorgará un descuento a quienes extiendan su contrato por un mínimo de 3 meses y, a los nuevos que adquieran el servicio.

Con el objetivo de incentivar el uso del servicio premium, se ofrecerá a los clientes del paquete estándar, que hayan terminado su contrato y deseen continuar, un descuento de 30% por el primer mes del servicio premium.

## CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se determinó la localización óptima, el tamaño de planta y las características físicas; asimismo, se detallará los procesos operativos, los servicios de terceros y seguridad, evaluación ambiental y cronograma de implementación.

En este capítulo se determinará la localización óptima, el tamaño de planta y las características físicas; asimismo, se detallará los procesos operativos, los servicios de terceros y seguridad, evaluación ambiental y cronograma de implementación.

### 3.1. Localización

Para el estudio de macro y micro localización se utilizó el método de calificación de factores que tiene como base el análisis de prioridades, los cuales constituyen indicadores cuantitativos y cualitativos elegidos por el tipo de negocio; y el método de comparación pareada la cual tiene como esencia la jerarquización de prioridades (o criterios en este caso) para las alternativas de decisión. (Heizer y Render 2009).

El proyecto tiene como propósito cubrir la demanda a través de la implementación de dos locales, situados en los distritos señalados en la Tabla N°20 y Tabla N°21 pertenecientes a Lima Centro y Lima Moderna; y se encuentren aledaños a los distritos seleccionados en el Capítulo 2 y el Anexo G, cabe precisar que el proyecto no instauró la instalación de un local en la Provincia Constitucional del Callao debido al alto índice de inseguridad.

**Tabla N° 20: Distritos para local 1**

N°	Distritos	Zona
1	Cercado de Lima	Lima Centro
5	Breña	
13	La Victoria	
27	San Isidro	Lima Moderna
14	Lince	
32	San Miguel	
21	Pueblo Libre	
17	Magdalena del Mar	
11	Jesús María	

Fuente: (IPSOS 2014 - 2017)

**Tabla N° 21: Distritos para local 2**

N°	Distritos	Zona
34	Surquillo	Lima Moderna
18	Miraflores	
4	Barranco	
33	Santiago de Surco	

Fuente: (IPSOS 2014-2017)

### 3.1.1. Macrolocalización

Para este análisis se tomó como punto de inicio los distritos delimitados para cada uno de los almacenes. Asimismo, se buscó los factores relevantes o críticos para todos los distritos seleccionados.

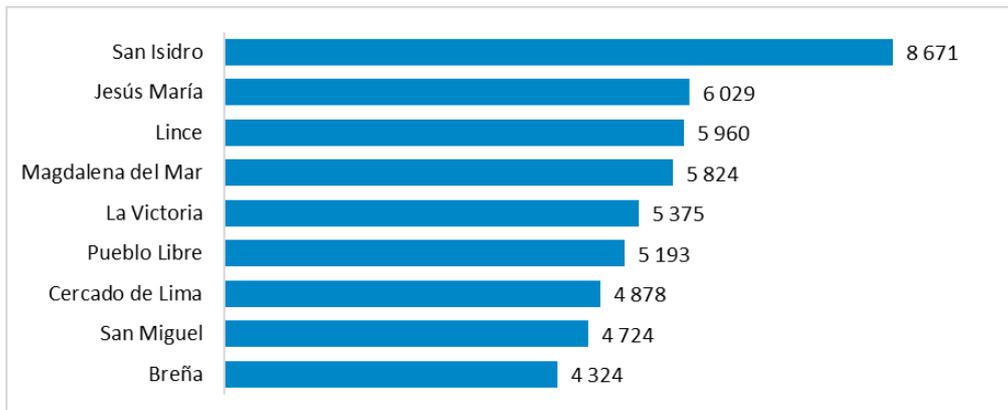
#### ➤ Precio del terreno por m<sup>2</sup> (F1)

Este factor fue relevante, debido a que el precio de los terrenos en los distritos está condicionado a su alta demanda en el mercado. En los Gráficos N°7 y N°8 se muestra los precios, en soles, por m<sup>2</sup>.



**Gráfico N° 7: Distritos zona 2 - precio en soles por m2**

Fuente: (Publimetro 2018)

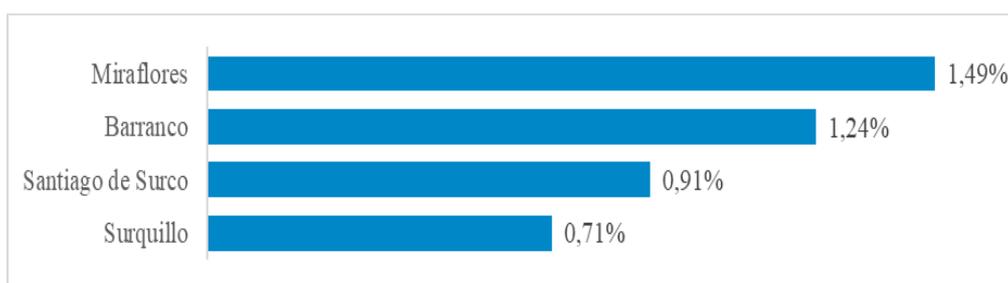


**Gráfico N° 8: Distritos zona 1 - precio en soles por m2**

Fuente: (Publimetro 2018)

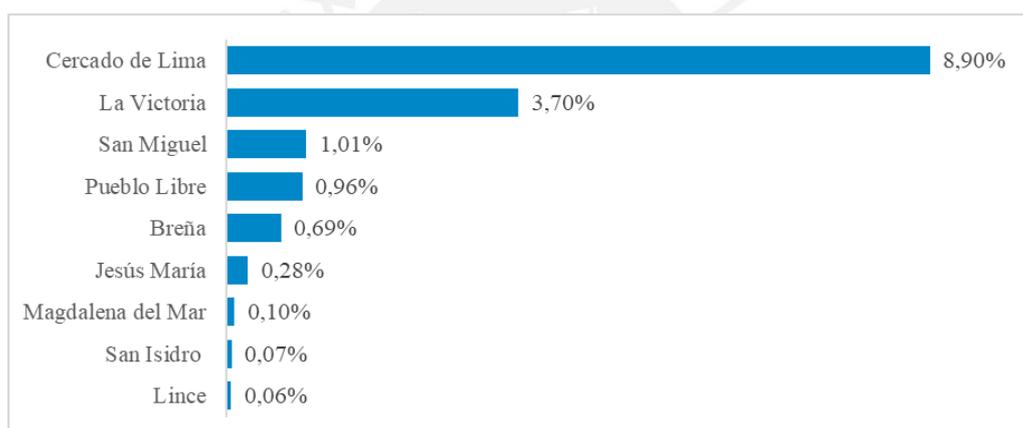
➤ *Seguridad (F2)*

La importancia de este factor radica en la protección que espera recibir el cliente para con sus objetos de valor, debido a ello se utilizó el porcentaje de denuncias realizadas en estos distritos, revisar el Gráfico N°9 y N°10.



**Gráfico N° 9: Porcentaje de denuncias sobre total de personas - zona 2**

Fuente: (INEI 2018)

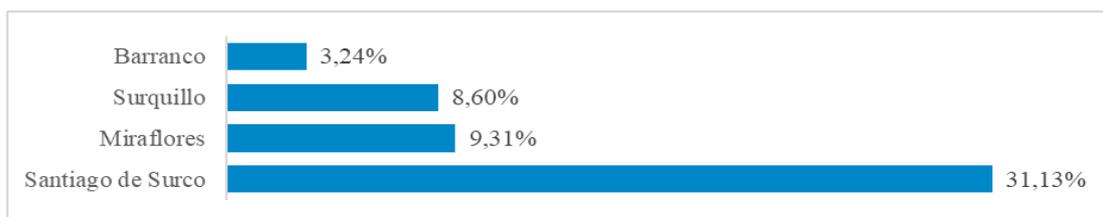


**Gráfico N° 10: Porcentaje de denuncias sobre total de personas - zona 1**

Fuente: (INEI 2018)

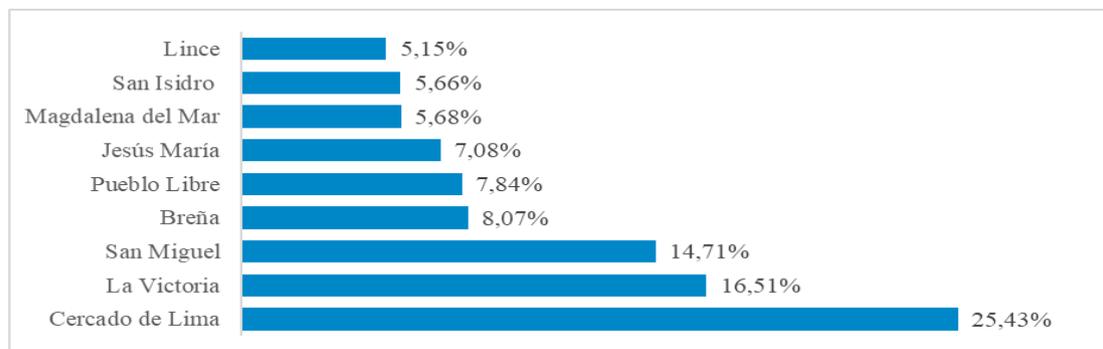
➤ *Accidentes de Tránsito (F3)*

A efecto de establecer el lugar de la instalación de locales en cada zona (1 y 2), resulta necesario tener en cuenta este factor, pues se busca que el traslado de los bienes, tanto al momento de recojo o entrega, cuenten con vías libres que eviten accidentes de tránsito; por ello, se tomó como referencia el porcentaje de accidentes de tránsito anual de los distritos seleccionados, visualizados en los Gráficos N°11 y N°12.



**Gráfico N° 11: Porcentaje accidentes de tránsito - zona 2**

Fuente: (MTC 2017)



**Gráfico N° 12: Porcentaje accidentes de tránsito - zona 1**

Fuente: (MTC 2017)

➤ *Clima (F4)*

El clima es un factor importante debido a que los objetos deben almacenarse en un ambiente, cuyo nivel de humedad, sea óptimo para su conservación; por ello, se evaluó dicho nivel para la calificación del factor de los distritos seleccionados; revisar Tablas N°22 y N°23.

**Tabla N° 22: Microclimas por distrito - zona 2**

Distritos	Microclima
Surquillo	Humedad intermedia
Santiago de Surco	Poco húmedo
Miraflores	Muy húmedo
Barranco	Muy húmedo

Fuente: (ANDINA 2016)

**Tabla N° 23: Microclimas por distrito - zona 1**

Distritos	Microclima
Breña	Poco húmedo
Cercado de Lima	Poco húmedo
San Miguel	Muy húmedo
La Victoria	Poco húmedo
Pueblo Libre	Humedad intermedia
Magdalena del Mar	Muy húmedo
Jesús María	Humedad intermedia
Lince	Humedad intermedia
San Isidro	Muy húmedo

Fuente: (ANDINA 2016)

➤ *Normativa Vigente (F5)*

Este factor es importante debido a que en Lima Metropolitana cada distrito se rige por normas comunes, como la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento (Ley N°28976), empleada por las municipalidades para evaluar el tipo de negocio y el contexto por el cual re rige cada una de estas, siendo los rangos de apreciación bajo, medio y alto con relación a las atenciones y el acceso de permisos con los cuenten.

A efectos de elegir la opción más factible para la macrolocalización se utilizó la herramienta de la matriz de comparación pareada.

Matriz de comparación pareada

Se utilizó la matriz para calcular los pesos de las comparaciones pareadas, mediante las calificaciones asignadas a cada uno de las opciones en base a los factores establecidos previamente.

La escala de calificación de los factores para las opciones cuenta con valores comprendidos entre uno a nueve donde uno es el valor más bajo y nueve el más alto, conforme se encuentran detallados en la Tabla N°24. Mayor detalle en el Anexo H y Anexo I.

**Tabla N° 24: Escala de calificación**

Escala de Calificación	Calificación Numérica
Extremadamente preferible	9
Entre muy fuertemente y extremadamente preferible	8
Muy Fuertemente preferible	7
Entre fuertemente y muy fuertemente preferible	6
Fuertemente Preferible	5
Entre moderadamente y fuertemente preferible	4
Moderadamente preferible	3
Entre igualmente y moderadamente preferible	2
Igualmente preferible	1

Fuente: (Heizer y Render 2009)

A continuación, se detalla los pasos seguidos para el cálculo del peso de las comparaciones pareadas:

- La matriz de comparaciones pareadas fue de cinco por cinco al haber tomado en cuenta los cinco factores considerados anteriormente; en este se evaluó cada contraste entre factores con las calificaciones asignadas, cumpliéndose así, que  $a_{ij} \times a_{ji} = 1$ , por lo tanto, asignado el valor “x” para la celda  $a_{ij}$  automáticamente se asignó a la celda transversal el  $a_{ji}$  el valor de “1/x”, véase Tabla N° 25.

**Tabla N° 25: Matriz 1 comparaciones pareadas**

Factor	F1	F2	F3	F4	F5
F1		6,00	8,00	8,00	9,00
F2	0,17		4,00	5,00	6,00
F3	0,13	0,25		4,00	5,00
F4	0,13	0,20	0,25		2,00
F5	0,11	0,17	0,20	0,50	
Pond. Total	0,53	6,62	12,45	17,50	22,00

Fuente: (Heizer y Render 2009)

- La matriz de comparaciones pareadas normalizada se obtuvo al dividir el valor de cada celda entre la sumatoria de su columna respectiva; finalmente, la ponderación para cada factor se obtuvo como el promedio simple de los valores de la fila correspondiente, conforme se muestra en la Tabla N°26

**Tabla N° 26: Matriz 2 comparaciones pareadas**

Factor	F1	F2	F3	F4	F5	Pond. Total
F1		0,91	0,64	0,46	0,41	0,48
F2	0,32		0,32	0,29	0,27	0,24
F3	0,24	0,04		0,23	0,23	0,15
F4	0,24	0,03	0,02		0,09	0,08
F5	0,21	0,03	0,02	0,03		0,05

Fuente: (Heizer y Render 2009)

El siguiente paso consistió en calcular la suma de todos los criterios asociados a un factor y multiplicarlos por las ponderaciones halladas anteriormente, producto del cual se obtuvo un puntaje total para cada alternativa, revisar Tablas N°27 y N°28.

**Tabla N° 27: Puntaje total para distritos zona 1**

Factor	Peso (W)	Breña		Cercado de Lima		San Miguel		La Victoria		Pueblo Libre		Magdalena del Mar		Jesús María		Lince		San Isidro	
		Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P
F1	48%	9	4,32	7	3,36	8	3,84	5	2,40	6	2,88	4	1,92	2	0,96	3	1,44	1	0,48
F2	24%	5	1,20	1	0,24	3	0,72	2	0,48	4	0,96	7	1,68	6	1,44	8	1,92	9	2,16
F3	15%	4	0,60	1	0,15	3	0,45	2	0,30	5	0,75	7	1,05	6	0,90	7	1,05	7	1,05
F4	8%	5	0,40	5	0,40	3	0,24	5	0,40	4	0,32	3	0,24	4	0,32	4	0,32	3	0,24
F5	5%	4	0,20	2	0,10	2	0,10	4	0,20	3	0,15	3	0,15	3	0,15	4	0,20	2	0,10
Total W x P		6,72		4,25		5,35		3,78		5,06		5,04		3,77		4,93		4,03	

**Tabla N° 28: Puntaje total para distritos zona 2**

Factor	Peso (W)	Surquillo		Santiago de Surco		Miraflores		Barranco	
		Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P	Puntaje (P)	W x P
F1	48%	8	3,84	8	3,84	7	3,36	6	2,88
F2	24%	8	1,92	8	1,92	6	1,44	7	1,68
F3	15%	7	1,05	6	0,90	8	1,20	9	1,35
F4	8%	4	0,32	5	0,40	3	0,24	3	0,24
F5	5%	3	0,15	5	0,25	3	0,15	2	0,10
Total W x P		7,28		7,31		6,39		6,25	

Fuente: (Heizer y Render 2009)

A continuación, se muestra el consolidado con los puntajes finales y las alternativas seleccionadas: Breña (zona 1) y Santiago de Surco (Zona 2). Véase Tabla N°29.

**Tabla N° 29: Puntajes finales de cada distrito por zona**

Posibles distritos Zona 1	Total W x P	Ranking
<b>Breña</b>	<b>6,72</b>	<b>Primero</b>
Cercado de Lima	4,25	Cuarto
San Miguel	5,35	Sexto
La Victoria	3,78	Cuarto
Pueblo Libre	5,06	Tercero
Magdalena del Mar	5,04	Cuarto
Jesús María	3,77	Segundo
Lince	4,93	Tercero
San Isidro	4,03	Quinto
Posibles distritos Zona 2	Total W x P	Ranking
Surquillo	7,28	Segundo
<b>Santiago de Surco</b>	<b>7,31</b>	<b>Primero</b>
Miraflores	6,39	Tercero
Barranco	6,25	Tercero

Fuente: (Heizer y Render 2009)

### 3.1.2. Microlocalización

Para este análisis se tomaron en cuenta los distritos seleccionados en la Macrolocalización, de igual manera, se consideraron factores con los que se evaluaron las diferentes opciones para la elección de la ubicación del terreno, estos se detallan a continuación:

➤ *Precio de terreno (F1)*

Este factor es de vital importancia, por el grado de inversión que representa al iniciar el proyecto, por ello se analizaron los precios de terrenos disponibles en los distritos seleccionados, revisar Tabla N°30 y N°31.

➤ *Por adaptación (F2)*

La importancia de este factor radica en la capacidad del terreno para adaptarse a las condiciones del proyecto, pues se pretende que esta sean las más óptimas para su desarrollo, por ello se evaluaron en base a los niveles de adaptación en relación a sus características, véase Tabla N°30 y N°31.

➤ *Vías de acceso a la empresa (F3)*

El acceso a la ubicación de los almacenes es importante, debido a que debe existir facilidad para permitir el traslado eficiente de los clientes y sus bienes a estos, lo que a conlleva a minimizar los tiempos de traslado y molestias que pudiera causar este, motivo por el cual resulta necesario que todos los medios puedan estar a disposición de estos. Este factor se medirá por medio de las facilidades de acceso, revisar Tabla N°30 y N°31.

➤ *Espacio disponible (F4)*

En base al tamaño de planta, calculado en los incisos posteriores, se consideró este un factor relevante, debido a se busca que el terreno elegido cumpla con las dimensiones de la mencionada planta, a cuyo efecto se analizó en relación a los metros cuadrados que ofrecía cada terreno seleccionado como posible opción, tal como se muestra en las Tablas N°30 y N°31.

**Tabla N° 30: Factores por terreno zona 1**

Terrenos	F1	F2	F3	F4
	Precio de terreno (\$)	Por adaptación	Vías de acceso a la empresa	Espacio disponible (m <sup>2</sup> )
Terreno 1	3	4	6	3
	550 000	Media	Breña Breña Breña, Lima, Lima	320
Terreno 2	4	5	5	4
	540 000	Alta	Avenida Tingo María Breña, Lima, Lima	337
Terreno 3	5	4	5	5
	355 000	Media	Calle Restauración 430 Breña, Lima, Lima	328
Terreno 4	6	3	4	2
	400 000	Baja	Jr. Jorge Chávez 1577 Breña, Breña, Lima, Lima	309

**Tabla N° 31: Factores por terreno zona 2**

Terrenos	F1	F2	F3	F4
	Precio de terreno (\$)	Por adaptación	Vías de acceso a la empresa	Espacio disponible (m <sup>2</sup> )
Terreno 1	3	4	6	2
	285 000	Media	Calle Hércules Santiago De Surco, San Roque	200
Terreno 2	4	5	5	5
	280 000	Alta	Calle Las Adelfas Lote B-21, Urb. Villa Libertad De Monterrico	327
Terreno 3	6	4	5	3
	250 000	Media	Calle El Carmen Santiago De Surco, San Roque	240
Terreno 4	5	3	4	4
	265 000	Baja	Calle Las Cantutas Mz H Sublote1 Santiago De Surco, Las Casuarinas Sur	300

A efectos de elegir la opción más factible para la microlocalización se utilizó la herramienta de la matriz de comparación pareada.

#### Matriz de comparación pareada

Se utilizó la matriz para calcular los pesos de las comparaciones pareadas, mediante las calificaciones asignadas a cada uno de las opciones en base a los factores establecidos previamente.

La escala de calificación de los factores para las opciones cuenta con valores comprendidos entre uno a nueve donde uno es el valor más bajo y nueve el más alto, conforme se encuentran detallados en la Tabla N°32.

**Tabla N° 32: Escala de calificación**

Escala de Calificación	Factor
Extremadamente preferible	9
Entre muy fuertemente y extremadamente preferible	8
Muy Fuertemente preferible	7
Entre fuertemente y muy fuertemente preferible	6
Fuertemente Preferible	5
Entre moderadamente y fuertemente preferible	4
Moderadamente preferible	3
Entre igualmente y moderadamente preferible	2
Igualmente preferible	1

Fuente: (Heizer y Render 2009)

A continuación, se detalla los pasos seguidos para el cálculo del peso de las comparaciones pareadas:

- La matriz de comparaciones pareadas fue de cuatro por cuatro al haber tomado en cuenta los cuatro factores considerados anteriormente; en este se evaluó cada contraste entre factores con las calificaciones asignadas, cumpliéndose así, que  $a_{ij} \times a_{ji} = 1$ , por lo tanto, asignado el valor “x” para la celda  $a_{ij}$  automáticamente se asignó a la celda transversal el  $a_{ji}$  el valor de “1/x”, véase Tabla N°33.

**Tabla N° 33: Matriz 3 comparaciones pareadas**

Factor	F1	F2	F3	F4
F1		6,00	8,00	8,00
F2	0,17		4,00	5,00
F3	0,13	0,25		4,00
F4	0,13	0,20	0,25	
Pond. Total	0,42	6,45	12,25	17,00

Fuente: (Heizer y Render 2009)

- La matriz de comparaciones pareadas normalizada se obtuvo al dividir el valor de cada celda entre la sumatoria de su columna respectiva; finalmente, la ponderación para cada factor se obtuvo como el promedio simple de los valores de la fila correspondiente, conforme se muestra en la Tablas N°34 y N°35.

**Tabla N° 34: Matriz 4 comparaciones pareadas**

Factor	F1	F2	F3	F4	Pond. Total
F1		0,93	0,65	0,47	0,51
F2	0,40		0,33	0,29	0,26
F3	0,30	0,04		0,24	0,14
F4	0,30	0,03	0,02		0,09

**Tabla N° 35: Ponderación de factores**

Factor		Ponderación
Precio de terreno (\$)	F1	51%
Por adaptación	F2	26%
Vías de acceso a la empresa	F3	14%
Espacio disponible (m <sup>2</sup> )	F4	9%
Total		100%

El siguiente paso consistió en calcular la suma de todos los criterios asociados a un factor y multiplicarlos por las ponderaciones halladas anteriormente, producto del cual se obtuvo un puntaje total para cada alternativa, revisar Tablas N°36 y N°37.

**Tabla N° 36: Puntaje total para terreno zona 1**

Factor	Peso (W)	Terreno 1		Terreno 2		Terreno 3		Terreno 4	
		Puntaje (P)	W x P						
F1	51,35%	3	1,54	4	2,05	5	2,57	6	3,08
F2	25,52%	4	2,05	5	2,57	4	2,05	3	1,54
F3	14,35%	6	3,08	5	2,57	5	2,57	4	2,05
F4	8,79%	3	1,54	4	2,05	5	2,57	2	1,03
Total W x P			8,22		9,24		9,76		7,70

**Tabla N° 37: Puntaje total para terreno zona 2**

Factor	Peso (W)	Terreno 1		Terreno 2		Terreno 3		Terreno 4	
		Puntaje (P)	W x P						
F1	51,35%	3	1,54	4	2,05	6	3,08	6	3,08
F2	25,52%	4	2,05	5	2,57	4	2,05	3	1,54
F3	14,35%	6	3,08	5	2,57	5	2,57	4	2,05
F4	8,79%	2	1,03	5	2,57	3	1,54	2	1,03
Total W x P			7,70		9,76		9,24		7,70

A continuación, se muestra el consolidado con los puntajes finales y las alternativas seleccionadas: Terreno 3 ubicado en el distrito de Breña para zona 1 (Ilustración 3) y Terreno 2 ubicado en el distrito de Santiago de Surco para la zona (Ilustración 4). Véase Tabla N°38.

**Tabla N° 38: Resultados de alternativas**

Zona 1	Total W x P	Ranking	Zona 2	Total W x P	Ranking
1	8,22	Tercero	1	7,70	Tercero
2	9,24	Segundo	2	9,76	Primero
3	9,76	Primero	3	9,24	Segundo
4	7,70	Cuarto	4	7,70	Tercero



**Ilustración 3: Local 1**

Fuente: (Urbania 2017)



**Ilustración 4: Local 2**

Fuente: (Urbania 2017)

### **3.2. Tamaño de Planta**

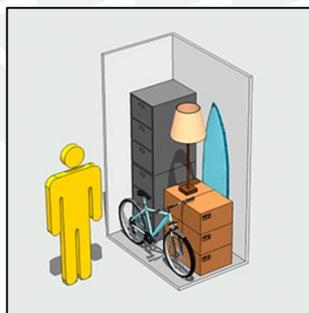
El cálculo de la dimensión de los espacios del proyecto consideró dos sectores para cada edificación: Sector almacenaje y estacionamiento-patio de maniobras, además en una de las edificaciones se consideró, un sector adicional denominado principal, y en todos estos se tomaron en cuenta las disposiciones normativas correspondientes:

### 3.2.1. Sector de almacenaje

La dimensión de este sector se obtuvo considerando la demanda anual máxima en el horizonte de vida del proyecto, el espacio necesario para la movilización y restricciones municipales. Si bien la demanda anual máxima obtenida es alrededor de 12 mil contratos, se debe tener en cuenta la restricción de pisos que puede tener cada distrito, lo cual oscila alrededor de 18 a 20 pisos.

Además, en base a los lineamientos del Reglamento Nacional de Edificaciones del Instituto de la Construcción y Gerencia se determinó que cada uno de estos almacenes cuenten con una altura de 2,35m y que sean flexibles, es decir, que la pared divisora entre almacenes sea removible, permitiendo al cliente solicitar un mayor espacio de ser necesario y pagar por el espacio efectivamente utilizado.

En conclusión, la dimensión obtenida para el sector de almacenaje es de 2 500 almacenes que representa alrededor de 3750 m<sup>2</sup> y en contrataciones refleja un máximo de 10 000.



**Ilustración 5: Depósito de 1,5 m<sup>2</sup>**  
Fuente: (Deposeguro 2018)

### 3.2.2. Sector de estacionamiento y patio de maniobras

Como se mencionó previamente, este sector estará dividido en zona de carga y descarga, y estacionamiento para vehículos, encontrándose para ambas edificaciones en el primer nivel. El detalle se encuentra en la Tabla N°39.

**Tabla N° 39: Área sector de estacionamiento**

Zona	Área (m2)	Subtotal (m2)	Detalle
<b>Primer piso</b>			
Estacionamiento Personal y visita	40	120	Está destinado para el personal de la empresa y visitas por información
Zona de carga y descarga		80	Está destinado para los clientes ya usuarios del servicio y para el proveedor de transporte, se encuentra cerca de los ascensores para mayor comodidad

### **3.2.3. Sector principal**

El sector principal se encuentra destinado al funcionamiento del área administrativa, el cual contara con dos niveles, encontrándose en el primero la recepción, sala de espera, servicios higiénicos y tóxico y, en el segundo las oficinas de gerencia, vestíbulo administrativo, cocina, cuarto de control y vigilancia y servicios higiénicos, cabe mencionar que una solo contara con un nivel de este sector, lo cual comprende recepción, servicios higiénicos y vestíbulo.

En el Anexo J se muestra una breve descripción de cada zona dentro del área del sector principal y las dimensiones a mayor detalle. Cabe señalar que se está considerando alrededor de un 45% adicional correspondiente a muros y circulaciones. Además, en el Anexo K se muestra un “layout” de cada piso del edificio, así como de la parte frontal.

### **3.3. Características físicas**

En esta parte del proyecto se presenta la distribución de espacios, infraestructura y equipamiento necesario para cada sector definido en el punto anterior.

#### **3.3.1. Infraestructura**

En el presente punto se analizó la infraestructura de cada sector mencionado y cada una de las zonas que lo conforman. Se abordará aspectos como detalles constructivos, acabado, sistemas tecnológicos, etc.

➤ *Sector de almacenaje*

La infraestructura de almacenaje contara con las siguientes características:

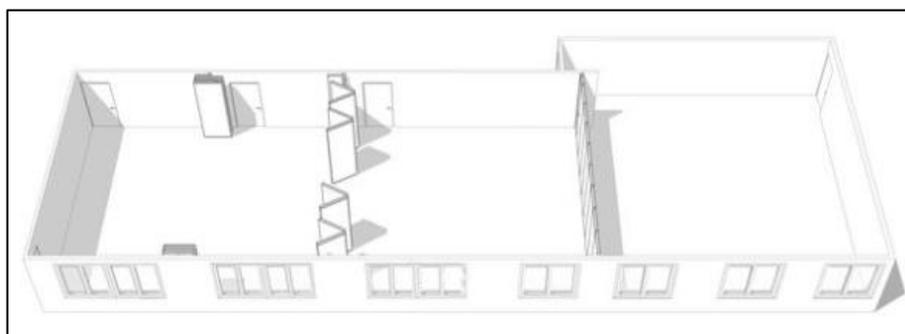
Los almacenes están designados para mantener las pertenencias de cada cliente en un buen estado libre de humedad y polvo; además, estarán interconectados con paredes divisoras removibles que permitirán expandir el espacio del almacén, de ser necesario.

Estos almacenes contarán con un sistema de aire acondicionado que contendrán filtros de aire para retener el polvo, así como deshumidificadores industriales para reducir el nivel de humedad en el ambiente, asimismo, las paredes, que no sean removibles, deben contar con pintura adecuada para su limpieza y correcta iluminación.

Las puertas de los compartimientos serán metálicas y corredizas hacia arriba y contarán con un sistema de alarma contra forcejeo.

Además, el cliente un usuario y una contraseña personal con lo que podrá acceder al ascensor, que será de tamaño industrial y, será lo suficientemente espacioso para que entre un transpaleta o un montacargas y que lo llevara al piso donde se encuentra el bien almacenado, además con estos también tendrá acceso al almacén, pues contara con una cerradura digital y mecánica (candado).

Por otro parte, los pasillos contarán con una iluminación adecuada, a cuyo efecto se plantea utilizar el uso focos de iluminación LED.



**Ilustración 6: Ejemplo de pared móvil**

➤ *Sector Principal*

Este sector se encuentra destinado para la parte administrativa y atención al cliente, se detallará a continuación:

- a) Zona de recepción: Esta área se encontrará en el primer piso del edificio y será el primer ambiente cruzando la puerta principal, y contará con mostrador para el personal de atención, además estará amoblada con sofás, mesa de centro y decorado con los colores e imagen de la empresa y con una debida iluminación.
- b) Zona gerencial: Los ambientes de trabajo de esta zona contarán con mobiliario de oficina para el desempeño del personal administrativo, como son, sillas ergonómicas, escritorios, computadores, entre otros, además, contarán con salas de reunión, una cocina comedora debidamente equipada.

➤ *Sector de estacionamiento y patio de maniobras*

Este sector cuenta con una infraestructura que comprende iluminación y buena señalización, una rampa apropiada, barreras de parking y garita de control.

### **3.3.2. Equipamiento**

En el presente acápite se detallará los equipos con los que debe contar la empresa para su debido funcionamiento, véase la Tabla N°40 y N°41.

**Tabla N° 40: Muebles y equipos - sector almacén**

<b>Elemento</b>	<b>Cantidad</b>
Deshumificador	35
Monta Carga	2
Transpaleta	10
Anaqueles 4 niveles	200
Puertas enrollables metálicas	2 000

**Tabla N° 41: Muebles y equipos - sector principal**

Elemento	Cantidad
Computadora de escritorio	10
Computadora Portátil	2
Proyector	2
Impresora Multifuncional	2
Microondas	2
Refrigerador	2
Escritorios de Melanina	12
Sillas ergonómicas	24
Bancos	12
Mesa Larga reunión	2
Silla Clientes	8
Teléfono	12
Archivador	4
Estante	4
Aire Acondicionado	2
Sillones Largos	4
Mesa de centro	2
Maquina P.O.S	2

### **3.3.3. Distribución de planta**

Para distribuir las áreas se ha tomado en cuenta que la naturaleza del servicio involucra poca complejidad en la interacción o relación que tienen los espacios, lo cual lo exime del empleo de una metodología en específico, por consiguiente, se distribuyó los almacenes, recepción, oficinas y servicios higiénicos, de modo que se siga el flujo natural del servicio de atención, tal como se muestra en la Ilustración 7, cabe mencionar que también se tomó como referencia la distribución de la empresa Deposeguro.

Asimismo, se puede visualizar el detalle de la distribución de los tres sectores con mayor precisión en el Anexo K.

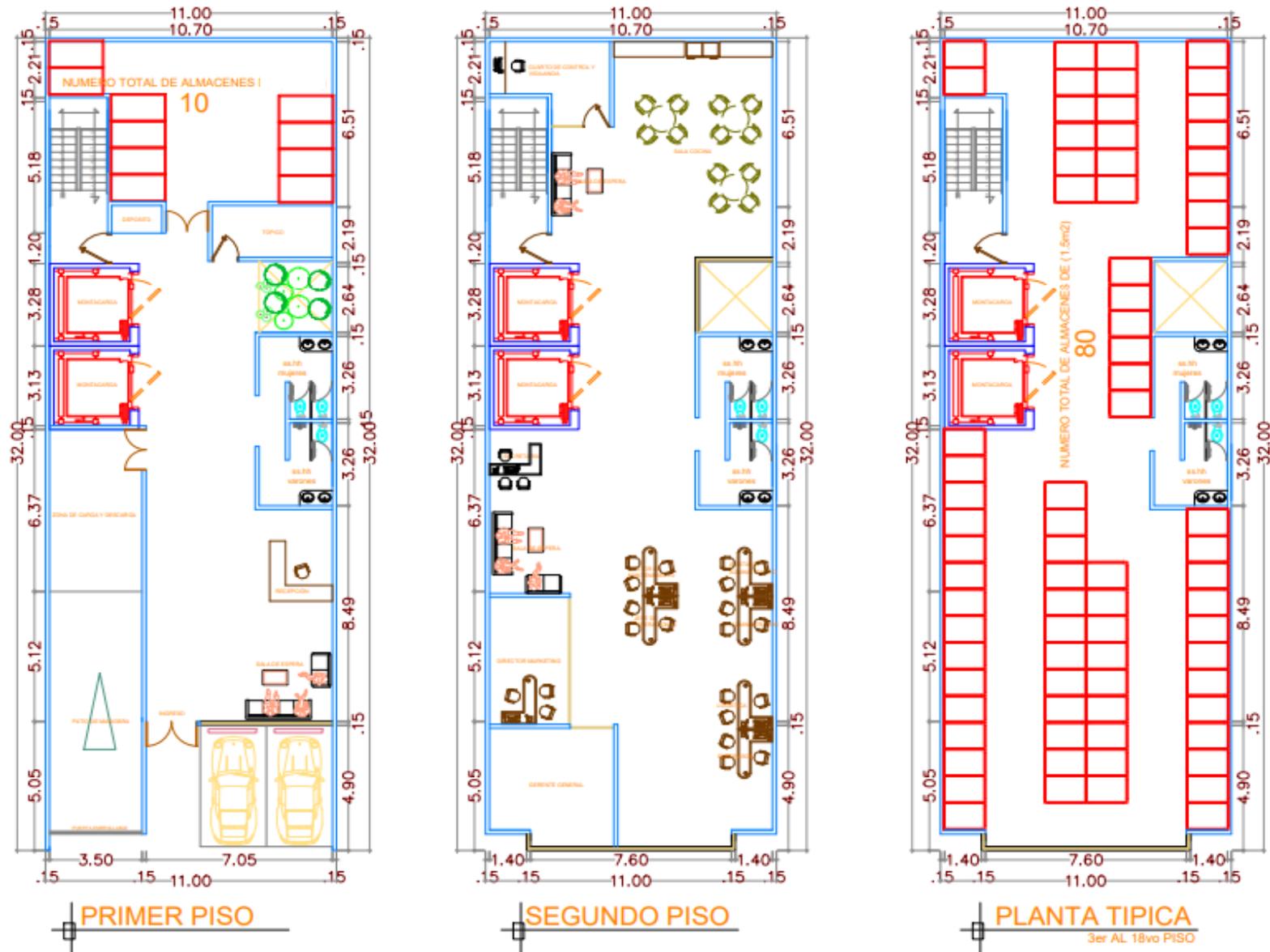


Ilustración 7: Primer piso y pisos de almacén del edificio

### **3.4. Proceso del servicio**

En este punto se explica el proceso de servicio y la metodología usada para diagramar el flujo, es decir, el método denominado *Blueprint*.

#### **3.4.1. Descripción del proceso de servicio**

A continuación, se indican los pasos del proceso:

##### ➤ *Paso 1*

El servicio inicia con la primera interacción del cliente con la empresa, a través de los diferentes canales, como son el portal de la página web, una llamada telefónica o de manera presencial en los almacenes; en cada caso, se les brindará a pedido de esta información sobre el servicio ofrecido y su costo, y se le sugerirá visitar las instalaciones de los locales, con la ayuda de personal capacitado para tal efecto.

Cabe precisar que en caso el contacto con el cliente se efectuó por medio telefónico o página web se le sugerirá la programación de una fecha y hora para la visita a nuestros locales.

##### ➤ *Paso 2*

El siguiente paso trata sobre la recepción del cliente, la cual se dará por medio de una bienvenida cordial en el área de recepción por personal a cargo de dicha área, quien además contactará a este con otro personal encargado de mostrar la infraestructura interna de los almacenes, la forma de pago, las promociones vigentes a dicha fecha y absolver cualquier otra inquietud del cliente.

##### ➤ *Paso 3*

En caso el cliente opte por contratar el servicio brindado, se le proporcionará los documentos legales necesarios para poder celebrar el contrato, el cual contendrá las condiciones pactadas,

como son el inicio y término del servicio, el monto y los demás efectos legales producto del acuerdo celebrado.

➤ *Paso 4*

Este paso está referido al traslado de los objetos al local, o almacén más cercano, que el cliente eligió, lo que implica el lugar y fecha de recojo o entrega en los almacenes.

➤ *Paso 5*

El último paso consiste en ubicar los bienes del cliente en el almacén designado a tal efecto, respecto del cual se efectuará un control periódico y sistematizado por el personal a cargo.

### **3.4.2. Diagrama de operaciones del servicio**

En este punto se muestra el diagrama de operaciones de servicio empleando la metodología *Blueprint* (Bitner, Ostrom y Morgan 2008) la cual permitirá tener una descripción detallada de cada etapa de la presentación del servicio brindado, tal como se figura en el Gráfico N° 13.

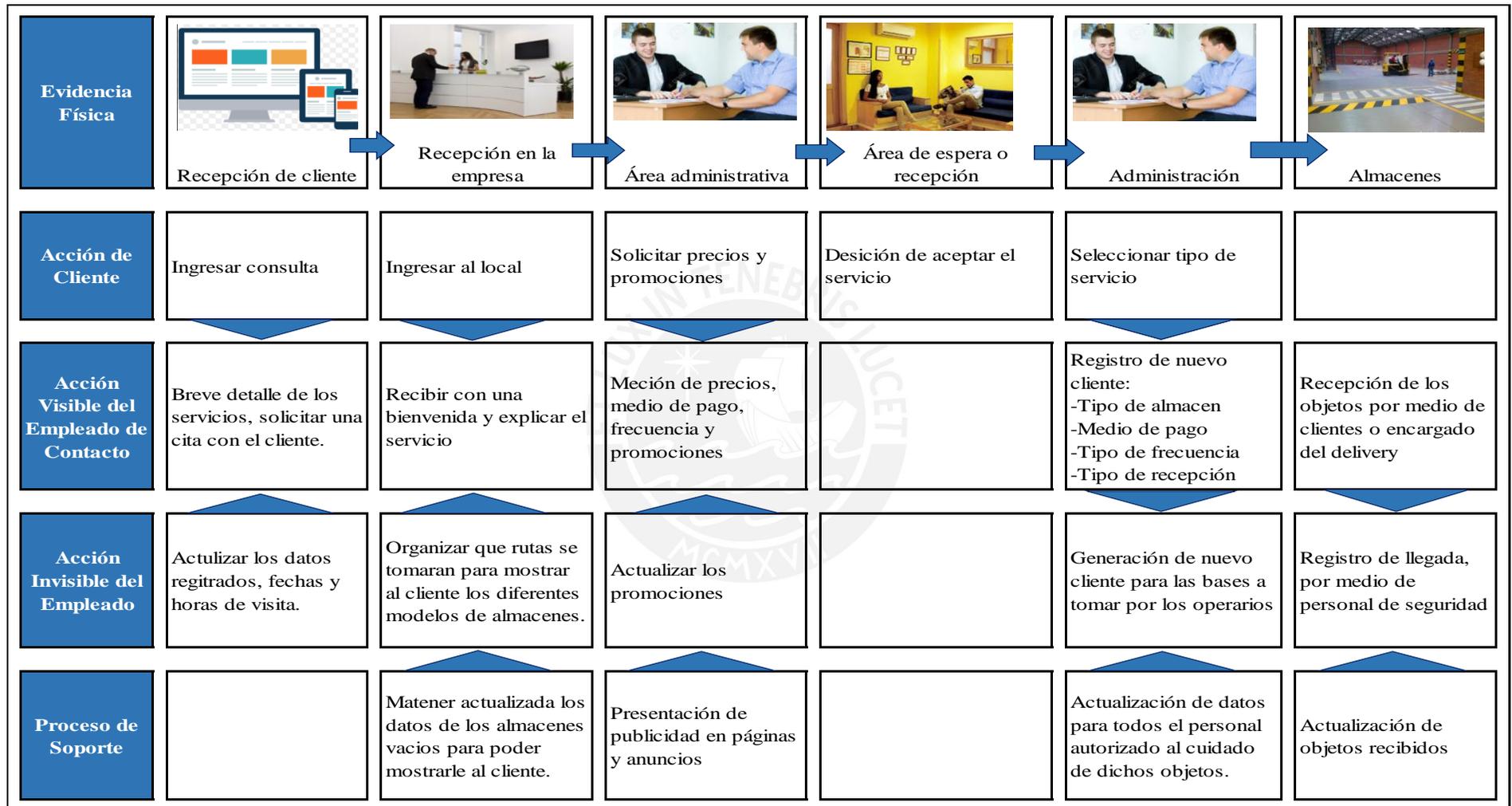


Gráfico N° 13: Blueprint del servicio

### 3.5. Requerimientos del servicio

A fin de brindar un servicio óptimo, diferenciado y que cubra las expectativas del cliente, se consideró necesario suministrar de los servicios de agua, luz, gas, además de proveer de otros servicios brindados por terceros, así como el pago de tasas por arbitrios, para una correcta ejecución del negocio, que se detallan a continuación.

#### 3.5.1. Servicios generales

Los servicios disponibles en la zona comprenden: el suministro de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, residuos sólidos, cable satelital, internet y telefonía, como se esquematiza en el Gráfico N°14. De ellos, los servicios a contratar en el proyecto y la tasa por arbitrios a pagar serán los que se presentan en la Tabla N°42. Datos obtenidos de las respectivas páginas web de cada servicio.

Agua Potable	Captación de agua procedente de los ríos Mantaro y Rímac, adicional se tiene lagunas artificiales que se han construido décadas atrás. Quien realiza este tratamiento es SEDAPAL, y la cobertura en Lima llega al 100%.
Alcantarillado	El sistema de alcantarillado también es provista por SEDAPAL, quienes realizan un tratamiento para su purificación y controlan el desemboque en el mar
Energía Eléctrica	Las empresas Luz del Sur y ENEL brindan el servicio de electricidad en Lima Metropolitana, llegando a una cobertura del 100% entre las dos. Tiene diferencia de tarifa ya sea para servicio domiciliario o industrial.
Residuos Sólidos	Cobertura de recolección al 100% en Lima Moderna. este servicio es brindado por la municipalidad de cada distrito que compone esta región. El precio varía dependiendo del distrito.
Otros	Cable satelital (Cable Mágico, Cable Claro, DIRECTV), internet y servicio de telefonía fija y móvil a larga distancia

**Gráfico N° 14: Servicios básicos disponibles en Lima**

Fuente: (SEDAPAL 2018), (ENEL 2018), (LUZ DEL SUR 2018), (MOVISTAR 2018) y (MUNLIMA 2018)

**Tabla N° 42: Costos de los servicios a contratar**

Servicio	Proveedor	Tarifa mensual (S/)	Dimensiones	TOTAL
Agua y desagüe	Sedapal	4.858/ m <sup>3</sup>	0 a 1000 m <sup>3</sup> /mes	2 429
		5.212/ m <sup>3</sup>	1000 a mas m <sup>3</sup> /mes	
Recojo de R.R.S.S	Municipalidad	120	-	120
Teléfono e Internet	Movistar	89,00	Duo de 8mb mensual	89
Energía Eléctrica	Edelnor	0,39	Kwh	195
	Luz del Sur	0,41	Kwh	
<b>Total (S/)</b>				<b>2 833</b>

Fuente: (SEDAPAL 2018), (ENEL 2018), (LUZ DEL SUR 2018), (MOVISTAR 2018) y (MUNLIMA 2018)

### 3.5.2. Servicio de seguridad de edificación

De conformidad con lo dispuesto en la norma establecida en el artículo N°A.130 del Reglamento Nacional de Edificaciones, los requisitos mínimos de seguridad a considerar en el establecimiento, son los que se detallan la Tabla N° 43.

**Tabla N° 43: Consideraciones mínimas de seguridad**

Requisitos Mínimos
Consideraciones mínimas Sistema de detección y alarma de incendios centralizado
Iluminación de emergencia
Señalización de emergencia
Extintores portátiles
Red húmeda de agua contra incendios y gabinetes de mangueras
Sistema de rociadores
Hidrantes de vía pública

Fuente: (CONGRESO DE LA REPUBLICA 2009)

### 3.5.3. Servicio brindado por terceros.

A fin de contar con un servicio óptimo y ahorro de costos, se recurrirá a servicios brindados por terceros, especializados en el rubro requerido y detallado a continuación:

➤ *Seguridad y Vigilancia*

Para esta labor se recurrirá a contratar los servicios de la empresa SEGUR, quien ofrecerá el servicio de vigilancia armada de 24 horas, a cargo de dos personales de vigilancia, en cada local, así como la implementación de cámaras de seguridad, sensores de movimiento y contactos magnéticos de apertura, que acarreará un costo anual total de S/ 100 000, incluido el Impuesto General a las Ventas, véase la tabla N° 44.

**Tabla N° 44: Costo del servicio de seguridad y vigilancia**

Mano de Obra	Precio Anual
Servicio de Seguridad y Vigilancia	100 000

Fuente: (SEGUR 2018)

➤ *Mensajería, Mudanza y Courier*

A efecto de trasladar el bien a las oficinas del almacén o la entrega de este al domicilio del cliente, una vez culminado el servicio ofrecido, se optará por contratar los servicios de transporte de la empresa Gestiones Móviles S.A., quien de acuerdo a las cotizaciones efectuadas cuenta con una tarifa, dependiendo de la distancia y tamaño del paquete a enviar, de \$ 5 y \$80, para 0.5 Kg y 70 Kg, respectivamente.

➤ *Contabilidad y Legal*

A fin de llevar la empresa acorde al ordenamiento jurídico, se solicitará el servicio de consultoría legal para el asesoramiento en el rubro tributario, societario, civil, administrativo, penal, además se contratará con el servicio de un contador externo para el buen llevado de los libros y registros contables, así como otras obligaciones vinculadas a éstas y que gestione los trámites necesarios con las diferentes instituciones competentes.

El costo anual, incluido el Impuesto General de las Ventas de tales servicios se encuentra detallados en la Tabla N°45.

**Tabla N° 45: Tarifa del servicio legal y contable**

Mano de Obra	Precio Anual
Contador	30 000
Abogado	42 000

Fuente: (IO-PHI 2018)

➤ *Agencia de Publicidad y Mercadotecnia*

Se tercerizará el área de publicidad y mercadotecnia a través de la agencia publicitaria VIDORF S.A., quien realizará el servicio de gestión de los medios de publicidad, planteados al inicio del proyecto (Televisión, Radio, Redes Sociales, Paneles, Folletos y Pagina Web); así como, el diseño de estrategias y acciones de marketing personalizadas a seguir.

Para establecer el costo del servicio anual se tomó como referente el incurrido por la empresa Los Portales S.A.C., dado que la publicidad efectuada por este se equipará a la que pretende realizar la empresa, el cual representa el 5% de sus gastos de ventas anuales incurridos.

### 3.5.4. Insumos.

Por la naturaleza del proyecto, además de lo mencionado en el Capítulo 3 inciso 4, se requerirá insumos cuyo detalle y costo (incluido el IGV) figuran en la Tabla N°46:

**Tabla N° 46: Precio de insumos mensual**

Servicio	Insumos	Cantidad	Precio	Subtotal
Baños	Papel de Baño	24	14,80	355,20
	Papel Toalla	24	41,30	991,20
	Jabón Liquido	24	9,50	228,00
	Desodorizante	96	8,90	854,40
Suministro de Oficina	Lapiceros	24	1,50	36,00
	Hoja Bond	4	8,60	34,40
	Grapas	2	4,55	9,10
	Clips	2	0,70	1,40
	Plumones	12	3,50	42,00
	Folders	2	8,00	16,00
	Sobres	2	9,00	18,00
	Lápices	24	0,70	16,80
	Tinta	2	130,00	260,00
Sala de descanso trabajadores	Bidón de agua	10	18,00	180,00
	Papel Toalla	4	41,30	165,20
	Lava Platos	4	4,80	19,20
Sala de espera	Bidón de agua	8	18,00	144,00
	Revistas	10	20,00	200,00
<b>TOTAL (S/)</b>				<b>3 570,90</b>

Fuente: (Tottus 2018)

### **3.6. Cronograma de Implementación**

El procedimiento para la apertura del negocio tiene una duración 80 semanas, equivalente a 400 días hábiles, el cual se detalla en el Gráfico N°15. Cabe señalar que es el cronograma de las obras de infraestructura, en paralelo se estaría realizando los temas de mercadotecnia.

### **3.7. Evaluación Ambiental**

En este punto se evaluó el impacto ambiental del proyecto, a fin de garantizar el cuidado del ecosistema en las actividades realizadas por la empresa, para ello se empleó la matriz de índice de riesgo ambiental conocida como matriz IRA, tal como se muestra en la Tabla N°47, además, para valorar el riesgo se usó un índice de control (IC) de puntuación 1. Los criterios para la calificación de cada índice se encuentran detallados en el Anexo L.

El resultado de esta matriz es una calificación máxima de 32 y, por ende, el servicio tiene un riesgo ambiental moderado, en razón a que locales contarán con buena ventilación en la zona de carga/descarga y estacionamiento, y para la limpieza de los ambientes se utilizarán insumos de bajo ambiental, se debe destacar que los otros sectores o procesos no evidencian impactos severos en el ambiente.

La implementación de los puntos mencionados en el párrafo anterior se da primero en la infraestructura, la cual fue diseñada para que tenga buena ventilación y en el presupuesto de materiales se está considerando insumos de baja contaminación.

Actividad	Duración	Semanas																																						
Recepción del dinero de los accionistas y préstamo bancario	1 semana	1																																						
Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes	1 semana	1																																						
Licencia de construcción y edificación	5 semanas			1	1	1	1	1																																
Aprobación de medio ambiente	2 semanas																																							
Cotizar terrenos	2 semanas	1	1																																					
Comprar terrenos	1 semana		1																																					
Construir los espacios e instalaciones del almacenamiento	20 semanas																																							
Cotizar insumos y materiales	1 semana																																							
Comprar los insumos y materiales	2 semanas																																							
Cotizar maquinaria y equipos	1 semana																																							
Comprar las maquinariay equipos	2 semanas																																							
Cotizar muebles y enseres	1 semana																																							
Comprar muebles y enseres	3 semanas																																							
Reclutamiento y selección de personal	2 semanas																																							
Capacitaciones e inducciones	1 semana																																							
Realizar acabados en las instalaciones del almacenamiento	3 semanas																																							
Realizar las instalaciones eléctricas	2 semanas																																							
Pruebas de instalaiones	1 semana																																							
Certificado de Defensa Civil	4 semanas																																							
Entrega de declaración Jurada	1 semana																																							
Licencia Sanitaria	2 semanas																																							
Licencia de Funcionamiento	10 semanas																																							

**Gráfico N° 15: Cronograma del proyecto**

**Tabla N° 47: Matriz IRA del proyecto**

Procesos/ Área	Entradas	Salidas	Aspectos ambientales	Impactos ambientales	Situación		Evaluación					Significativo (sí/ no)	Control operacional propuesto	
					Rutinario	No rutinario	A	L	S	I	F			C
Limpieza de SS.HH.	Productos de limpieza	Químicos suspendidos en el aire	Emisión de material particulado	Contaminación del aire	X			1	1	5	1	7	no	Utilización moderada de los productos de limpieza.
			Emisión de gases y partículas (uso de aerosol)	Daño a la capa de ozono				1	3	5	1	21	no	Disminuir uso de aerosol, utilizar cuando ambiente contenga olores verdaderamente desagradables.
		Agua en químicos	Generación de efluentes	Contaminación del agua				2	4	5	1	32	no	Utilización moderada de los productos de limpieza.
Limpieza de los almacenes	Trapos	Trapos con polvo	Generación de residuos sólidos comunes	Contaminación de suelos	X			2	2	5	1	16	no	-
	Agua con desinfectante	Trapos con químicos	Generación de agua con químicos	Contaminación del agua				2	2	5	1	16	no	Utilización moderada de los productos de limpieza.
Estacionamiento	Carros	CO2	Emisión de malos olores	Generación de olores no existentes en el área	X			2	4	5	1	32	no	Ventilación efectiva en el estacionamiento
Obras civiles	Materiales de construcción	Restos de porcelanato, madera, vidrio, etc	Generación de residuos comunes	Contaminación del suelo	X			2	2	1	1	8	no	Envío de materiales sobrantes a empresa de reciclaje
		Agua con cemento	Generación de efluentes	Contaminación del suelo				2	4	1	1	16	no	
	Materiales de acabados	Agua con pintura y masilla	Generación de efluentes	Contaminación del suelo				2	4	1	1	16	no	
Instalaciones eléctricas	-	-	Potencial Incendio	Contaminación de aire y suelo por riesgo potencial de incendio.		X	3	5	1	1	25	no	Revisión periódica de instalaciones eléctricas para verificar su condición y dar mantenimiento preventivo a los sistemas de emergencias para su funcionamiento adecuado.	
Uso de SS-HH.	-	-	Consumo de agua	Reducción/ Agotamiento de recurso natural	X			1	2	5	4	20	no	Colocar duchas con grifos temporizados para evitar el malgasto de agua.
Uso de aparatos e instalaciones eléctricas	-	-	Consumo eléctrico	Reducción/ Agotamiento de recurso	X			2	2	5	5	24	no	Instalar botones en máquinas y otros componentes eléctricos que permitan evitar enviar señales eléctricas a estos dispositivos cuando no se estén utilizando.

## **CAPITULO IV: ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL**

En el marco de este capítulo se presenta un análisis de los trámites de constitución de la empresa, elección del tipo de sociedad y los regímenes tributarios que afectan a la empresa. Asimismo, se desarrolló la propuesta de la estructura organizacional, así como el detalle de las funciones del personal y los perfiles de los puestos.

### **4.1. Estudio legal**

En este acápite se desarrolló el aspecto legal bajo el cual funcionará la empresa, el régimen tributario, además de la normatividad laboral que regulará el tipo de organización.

#### **4.1.1. Tipo de sociedad**

La empresa se constituirá como una Sociedad Anónima Cerrada S.A.C (regulada por la Ley N° 26887 - Ley General de Sociedades), compuesta por dos socios, cuya responsabilidad se encuentra limitada por el monto de sus aportes.

El capital social estará constituido por acciones, de por lo menos dos accionistas y un máximo de veinte, que será proporcional al aporte de cada uno de los socios. Asimismo, los socios poseen el derecho de la adquisición preferente de acciones en caso de que se desee transferir su participación a personas externas a la empresa.

Por otro lado, la estructura de la sociedad estará conformada por la Junta General de Accionistas, el Directorio y la Gerencia. De esta manera, se generará mayor flexibilidad y rapidez en la administración de la empresa, pero a su vez un menor control, lo cual será manejado colocando a una persona de confianza en la Gerencia General. En un caso extremo, otra gestión de este riesgo, será la remoción del Gerente por parte de la Junta General de Socios.

La empresa debe optar por una denominación seguida por la abreviatura S.A.C, por lo tal se denomina GuardaPeru S.A.C.

En la Tabla N°48, se presenta el procedimiento requerido para la constitución de la empresa, bajo las condiciones presentadas.

**Tabla N° 48: Procedimiento para constitución de la empresa**

MODULO	PASOS	DESCRIPCIÓN
CIUDADANO	Paso 1:	Ingresar al SID-SUNARP (desde la página web de la Sunarp) (Ciudadano - Notario)
	Paso 2:	Digitar usuario y contraseña para iniciar sesión. Si no se tiene cuenta, se crea en el mismo módulo
	Paso 3:	Llenar los formatos de acuerdo a la empresa que se va a constituir, eliminando la formalidad de la minuta suscrita por abogado
	Paso 4:	Escoger una notaría cercana
	Paso 5:	Se finaliza el formulario y automáticamente se envía la solicitud electrónica de constitución a la notaría elegida
NOTARIO	Paso 6:	Se tiene un plazo de 30 días para acercarse a la notaría elegida previamente y realizar los pagos respectivos así como firmar la escritura pública
	Paso 7:	El notario envía el parte notarial con firma digital de manera electrónica a la Sunarp
SUNARP	Paso 8:	La Sunarp recepciona el parte notarial, registrador público lo califica e inscribe la constitución
	Paso 9:	La Sunarp envía la notificación de inscripción al ciudadano y al notario incluyendo el número de RUC de la empresa constituida

Fuente: (SUNARP 2018)

#### 4.1.2. Afectación tributaria

Por el tipo de empresa que se constituye al momento de la inscripción, se acogerá al Régimen General de Impuesto a la Renta, que involucra 5 puntos:

##### a. *Impuesto a la Renta (IR):*

GuardaPerú S.A.C presenta ingresos derivados de las actividades de tercera categoría por lo que está sujeto a pagar anualmente un impuesto a la renta del 29.5% sobre los ingresos netos. Este monto es calculado al término de cada año para su posterior declaración y pago en los tres primeros meses del siguiente año. (MEF 2004)

##### b. *Impuesto General a las Ventas (IGV):*

Este impuesto es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realizan en la empresa. La tasa del IGV establecida por el Gobierno Peruano es de 16%, que adicionando el 2%, correspondiente al Impuesto de Promoción Municipal, hace un total del 18%.

**c. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF):**

Para la empresa no existe impuestos específicos para la manufactura del servicio al cliente. Sin embargo, se verá sujeta al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), debido al desembolso y los pagos de las cuotas del préstamo bancario, lo cual tiene una cuota vigente de 0,005%, conforme lo establecido por la Ley 28194 para la lucha de la evasión y para la formalización de la economía.

**d. Impuesto Predial:**

En base a la Ley de tributación Municipal, el monto a pagar de este impuesto se obtiene mediante el producto de la base imponible y las tasas acumulativas de la Tabla N°49.

**Tabla N° 49: Tasas acumulativas**

Tramo de autovalúo	Alícuota
Hasta 15 UIT	0,2%
Más de 15 UIT y hasta 60 UIT	0,6%
Más de 60 UIT	1,0%

Fuente: (Impuesto Predial 2018)

La base imponible es el resultado de la suma del valor de los predios ubicados en un mismo distrito, y para determinar el valor del predio se debe tener en cuenta: valor de la edificación, valor de las instalaciones y el valor del terreno. Por ello, se debe presentar una declaración jurada anualmente.

**e. Arbitrios:**

Son los pagos mensuales por el mantenimiento de servicios públicos: recolección de residuos, mantenimiento de parques o áreas verdes, limpieza pública y serenazgo. El monto a pagar por los arbitrios varía dependiendo de la municipalidad.

Por otro lado, al no ser una empresa dedicada a la producción, las actividades no estarán afectas al Impuesto Selectivo al Consumo.

#### **4.1.3. Contribución y beneficios**

De acuerdo a la Ley de Decreto Legislativo que aprueba la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (Decreto Supremo N 009-2003-TR-) califica como pequeña empresa la que tiene ventas anuales entre 150 UIT y 1 700 UIT, en dicho sentido el proyecto pertenece a esa calificación ya que el promedio de ventas anuales es de 450 UIT aproximadamente.

Por lo tanto, se tomó en cuenta los siguientes beneficios del régimen laboral para pequeñas empresas:

##### **I. Beneficios Sociales**

- La ley regula una remuneración mínima de S/ 930 mensual (Ministerio de Trabajo, 2018). – Decreto Supremo N°004-2018-TR
- Asimismo, mediante ley se regula que el pago de gratificación, que es dar ½ sueldo en julio y diciembre, será solo si el empleado ha trabajado el semestre completo que corresponde cada gratificación; caso contrario, solo se emitirá la parte proporcional a los meses completos laborados respecto al medio sueldo.
- De acuerdo a la compensación por tiempo de trabajo (CTS), el trabajador tiene derecho al pago de 15 días de remuneración por un año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
- Se otorga 15 días de vacaciones por cada año de trabajo o la parte proporcional, pudiendo reducirse de los 15 a 7 días con la debida compensación económica.

- Para el caso de despido arbitrario, el trabajador tiene derecho a una indemnización equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año de trabajo, con un tope de 120 remuneraciones diarias.

## **II. Descuentos y aportes**

- El empleador está obligado a pagar las primas correspondientes al seguro de vida que, según lo regulado por la ley, equivale al 0,53% de la remuneración del empleado.
- Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD, el cual representa un 9% de la remuneración.

## **III. Jornadas de trabajo**

- De acuerdo a lo estipulado por la ley el trabajador tiene derecho a una jornada laboral máxima de 48 horas semanales

## **4.2. Estudio de la organización**

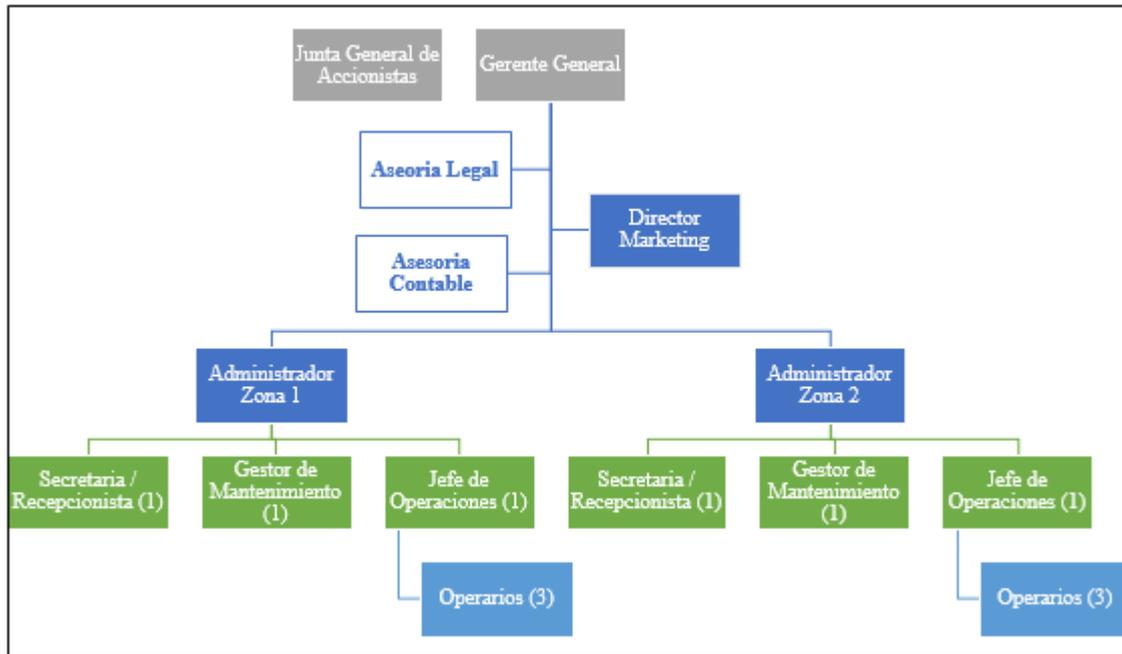
Es importante determinar la estructura organizativa que mejor se ajuste a las necesidades del proyecto, el cual se desarrolló dentro de este capítulo. Además, se determinó todos los puestos y sus respectivas funciones.

### **4.2.1. Estructura organizacional**

Al tener dos locales distintos se requiere manejar un organigrama para cada uno, por lo tanto, se necesitará un administrador en cada zona; junto a ello, cada uno tendrá bajo su cargo un gestor de mantenimiento, una secretaria y un jefe de operaciones. Este último tendrá 3 operarios a su cargo, y la secretaria también ocupará el rol de recepcionista para que se efectúe la atención al cliente en cada local.

A nivel gerencial, la empresa estará conformada por dos órganos administrativos: la junta General de Accionistas y la Gerencia General. Además, se tendrá un Director de Mercadotecnia

y se contará con los servicios de asesoría legal y contable. El organigrama se muestra en el Gráfico N°16.



XI

Gráfico N° 16: Organigrama

#### 4.2.2. Calificación y requerimientos del personal

Se puede apreciar el detalle de las funciones realizadas, así como el perfil requerido de cada personal de la empresa en el Anexo M, asimismo, la remuneración propuesta para los puestos definidos y los beneficios sociales expuestos en la sección anterior, cuyos montos han sido determinados según la forma de cálculo establecida por la legislación laboral vigente, también se mencionan en el mismo Anexo.

## CAPITULO V: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

En este capítulo se detalló la inversión inicial, los presupuestos y estados financieros para los años del horizonte del proyecto. Asimismo, se realizó la evaluación económica y financiera. Finalmente se ejecutó un análisis de sensibilidad del proyecto frente a distintos contextos.

### 5.1. Inversión Inicial del proyecto

Para el cálculo de la inversión del proyecto se tuvo en cuenta los activos tangibles, activos intangibles y el capital de trabajo.

#### 5.1.1. Inversión en activos fijos tangibles

Para la inversión en activos tangibles se consideró la inversión en terreno, construcciones, maquinarias, equipos de oficina y, muebles y enseres.

##### ➤ *Inversión en terreno*

El cálculo para obtener la inversión en terrenos se da por medio de la suma del costo de los terrenos obtenidos en la sección del microentorno. En la Tabla N°50 se puede apreciar el precio de los terrenos tanto en soles como en dólares. El tipo de cambio empleado fue el de 3.3 PEN/USD.

**Tabla N° 50: Inversión en terreno**

Descripción	Precio (\$)	Precio (S/)
Local 1 - 312 m <sup>2</sup>	280 000	924 000
Local 2 - 328 m <sup>2</sup>	220 000	726 000
Total	500 000	1 650 000

➤ *Inversión en Edificación*

Para el cálculo se tomó en cuenta los diferentes espacios con los cuales se contará para ambos locales; esta información se muestra en la Tabla N°51. Para un mayor detalle revisar los Anexos N y O.

**Tabla N° 51: Inversión en construcción - en soles**

Descripción	Subtotal sin IGV (S/)	IGV (S/)	Total (S/)	m <sup>2</sup> construidos
Construcción - Local 1	904 373	162 787	1 067 160	5 616
Construcción - Local 2	1 040 107	187 219	1 227 326	6 232
<b>Total</b>	<b>1 944 480</b>	<b>350 006</b>	<b>2 294 486</b>	<b>11 848</b>

➤ *Inversión en maquinaria*

En la Tabla N° 52 se muestra el detalle la maquinaria necesaria para la operación del servicio. Esto incluye maquinaria para el traslado de las pertenencias del cliente, así como maquinaria para preservar el ambiente seco, entre otras.

**Tabla N° 52: Inversión en maquinaria - en soles**

Descripción	Subtotal (sin IGV)	IGV	Total
Deshumidificador	48 965	8 814	57 779
Monta Carga	39 700	7 146	46 846
Transpaleta	7 800	1 404	9 204
Anaqueles 4 niveles	17 000	3 060	20 060
Puertas enrollables metálicas	278 000	50 040	328 040
<b>Total (S/)</b>	<b>391 465</b>	<b>70 464</b>	<b>461 929</b>

Fuente: (EMACHINES 2018)

➤ *Inversión en equipos de oficina*

Comprende los equipos que se utilizarán en el área administrativa, detalle en la Tabla N°53.

**Tabla N° 53: Inversión en equipos de oficina - en soles**

Descripción	Subtotal (sin IGV)	IGV	Total
Computadora de escritorio	12 200	2 196	14 396
Computadora Portátil	2 840	511	3 351
Proyector	1 894	341	2 235
Impresora Multifuncional	1 272	229	1 501
Teléfono	1 740	313	2 053
Archivador	1 520	274	1 794
Estante	1 480	266	1 746
<b>Total (S/)</b>	<b>22 946</b>	<b>4 130</b>	<b>27 076</b>

Fuente: (Compupalace 2018)

➤ *Inversión de muebles y enseres*

Comprende aquellos equipos que serán utilizados tanto por el personal administrativo como clientes, como se detalla en la Tabla N°54.

**Tabla N° 54: Inversión de muebles y enseres**

Descripción	Subtotal (sin IGV)	IGV	Total
Microondas	378	68	446
Refrigerador	1 364	246	1 610
Escritorios de Melanina	2 844	512	3 356
Sillas ergonómicas	1 320	238	1 558
Bancos	156	28	184
Mesa Larga reunión	594	107	701
Silla Clientes	1 240	223	1 463
Aire Acondicionado	1 200	216	1 416
Sillones Largos	3 920	706	4 626
Mesa de centro	1 100	198	1 298
Maquina P.O.S	1 550	279	1 829
<b>Total (S/)</b>	<b>15 666</b>	<b>2 820</b>	<b>18 486</b>

Fuente: (Maestro 2018)

➤ *Resumen de la inversión de activos fijos tangibles*

Con todo ello, el monto total de inversión en activos fijos tangibles para el proyecto asciende a la suma de S/ 4 451 977, incluido IGV. En la Tabla N°55 se puede apreciar el detalle.

**Tabla N° 55: Resumen de la inversión de activos fijos tangibles - en soles**

Descripción	Subtotal (sin IGV)	IGV	Total
Terrenos	1 398 305	251 695	1 650 000
Edificación	1 944 480	350 006	2 294 486
Maquinaria	391 465	70 464	461 929
Equipos de oficina	22 946	4 130	27 076
Muebles	15 666	2 820	18 486
<b>Total (S/)</b>	<b>3 772 862</b>	<b>679 115</b>	<b>4 451 977</b>

### 5.1.2. Inversión en activos fijos intangibles

Para la inversión de los activos fijos intangibles se consideró la inversión en trámites de constitución, registro de la marca y posicionamiento de la marca. En la Tabla N°56, se puede apreciar los montos y estructura de esta inversión.

La información del costo de trámite de constitución se obtuvo a través de la página de la SUNARP y la SUNAT; el costo del registro de la marca se obtuvo en INDECOPI y, finalmente, los costos asociados al posicionamiento de la marca se obtuvieron de la página de InkaWebDesign.

**Tabla N° 56: Resumen de la inversión de activos fijos intangibles - en soles**

Descripción	Subtotal	IGV	Total
Trámites de Constitución	2 596	467	3 063
Registro de Marca	339	61	400
Posicionamiento de Marca	3 817	687	4 504
Total (S/)	6 752	1 215	7 967

### 5.1.3. Inversión en capital de trabajo

Para el cálculo del capital de trabajo, se realizó un análisis de todos aquellos gastos necesarios para el inicio de la operación. El proyecto basa su análisis en el método del déficit acumulado máximo, esto se puede apreciar en la Tabla N°57.

**Tabla N° 57: Inversión en capital de trabajo - en soles**

Concepto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Ingresos	0	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083	115 083
MOD	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135	13 135
MOI	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406	13 406
MI	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234	234
Gastos administrativos	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494	22 494
Gastos de ventas	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646	5 646
Total	-54 916	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167	60 167
Saldo acumulado	-54 916	5 251	65 418	125 585	185 752	245 919	306 086	366 253	426 420	486 587	546 754	606 921

Así, se determinó que el monto requerido para iniciar el proyecto durante el primer año es de S/ 54 916 (sin IGV), y con IGV asciende hasta S/ 64 801.

#### 5.1.4. Inversión total

Finalmente, la inversión total será la suma de los activos tangibles, activos intangibles y capital de trabajo. Se elaboró la Tabla N°58 para mayor detalle.

**Tabla N° 58: Inversión total - en soles**

Descripción	Subtotal	IGV	Total
Inversión en activos tangibles (S/)	3 772 862	679 115	4 451 977
Inversión en activos intangibles (S/)	6 752	1 215	7 967
Inversión en capital de trabajo (S/)	54 916	9 885	64 801
<b>Total (S/)</b>	<b>3 834 529</b>	<b>690 215</b>	<b>4 524 745</b>

#### 5.2. Financiamiento

Para la definición de la estructura de financiamiento, se analizó la mejor opción para los dos tipos de financiamiento: corto y largo plazo.

##### 5.2.1. Estructura de financiamiento

El presente proyecto requiere de dos préstamos, uno para el capital de trabajo y otro para los activos fijos (tangibles e intangibles). Para la definición de la estructura, se tuvo en cuenta variables como: el límite máximo de la entidad bancaria, periodo máximo de préstamo, patrimonio de los accionistas, etc. Además, al ser una sociedad nueva sin antecedentes financieros, las entidades bancarias restringen el acceso a financiamientos de gran envergadura.

Por todo ello, se asume como aporte propio el 60% del monto destinado a los activos fijos, mientras que para el capital de trabajo se asume como aporte propio un 50%. Es importante recalcar que se asume que el inversionista cuenta con la capacidad económica para cubrir el aporte propio. En la Tabla N°59 se puede apreciar los montos en soles (con IGV).

**Tabla N° 59: Estructura de financiamiento - en soles**

Tipo	Activos	Capital de trabajo	Activos	Capital de trabajo	Total	Participación
Financiamiento	40%	50%	1 783 978	32 400	1 816 378	40%
Aporte propio	60%	50%	2 675 966	32 400	2 708 367	60%
<b>Total (S/)</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>4 459 944</b>	<b>64 801</b>	<b>4 524 745</b>	<b>100%</b>

### 5.2.2. Financiamiento a corto plazo

Para el financiamiento a corto plazo se contó con diferentes alternativas, dicha información fue recopilada en los bancos y cajas respectivamente. Mayor detalle en la Tabla N°60.

**Tabla N° 60: Opciones de financiamiento a corto plazo**

Entidad financiera	TCEA (S/)	Plazo máximo (años)	Cobertura
Banco de Crédito del Perú	30,00%	1	40%
Scotiabank	25,00%	1	50%
Caja Huancayo	26,00%	1	50%
Caja Arequipa	35,30%	1	60%

Fuente: (Scotiabank 2018), (BBVA 2018), (Caja Huancaya 2018)

Entonces, evaluando la mejor opción, el financiamiento a corto plazo estará a cargo de Scotiabank, ya que es la entidad que ofrece la menor TCEA y brinda las características más atractivas en relación a los otros mencionados. En la Tabla N° 61 se visualiza el perfil de financiamiento a corto plazo. Cabe señalar que existe una comisión de apertura, por ello el monto a financiar debe ser mayor para así obtener monto que se necesita. Así también, el calendario de pagos se puede encontrar en el Anexo P.

**Tabla N° 61: Perfil de financiamiento a corto plazo - en soles**

Entidad Bancaria	Monto	TCEA	TCEA Mensual	Plazo (años)	Método
Scotiabank	32 400	25,00%	1,88%	1	Cuota mensual constante

### 5.2.3. Financiamiento a largo plazo

Para el financiamiento a largo plazo se contó con diferentes alternativas. Dicha información también fue recopilada en bancos y cajas, tal como se muestra en la Tabla N°62.

**Tabla N° 62: Opciones de financiamiento a largo plazo**

Entidad financiera	TCEA (S/)	Plazo máximo (años)	Cobertura
Interbank	10,26%	20	90%
Scotiabank	11,87%	más de 5 años	80%
Banco de Crédito del Perú	14,36%	15	80%
BBVA Banco Continental	9,50%	10	80%
Banco Financiero	13,84%	20	90%
Banco Interamericano de Finanzas	11,44%	15	90%

Fuente: (Scotiabank 2018), (BBVA 2018), (Caja Huancayo 2018) y (Caja Arequipa 2018)  
 En la Tabla N° 63, podemos observar que la mejor opción de financiamiento es dada por BBVA Banco Continental, ya que cuenta con la menor TCEA y, además, el perfil y las características son más atractivas en relación a los otros mencionados. Cabe señalar que existe una comisión de apertura. Así también, el calendario de pagos se puede encontrar en el Anexo P.

**Tabla N° 63: Perfil de financiamiento a largo plazo - en soles**

Entidad Bancaria	Monto	TCEA	Plazo (años)	Método
BBVA Banco Continental	S/1 783 978	9,50%	10	Cuota constante

#### 5.2.4. Resumen de financiamiento

En la Tabla N°64, se presenta el resumen total de ambos cronogramas de pago.

**Tabla N° 64: Calendario de pagos resumen - en soles**

Año	Saldo inicial	Amortización	Interés	Cuota	Saldo final
2018	1 816 378	0	0	0	1 816 378
2019	1 816 378	147 050	177 578	324 628	1 669 328
2020	1 669 328	125 541	158 586	284 127	1 543 787
2021	1 543 787	137 467	146 660	284 127	1 406 320
2022	1 406 320	150 527	133 600	284 127	1 255 793
2023	1 255 793	164 827	119 300	284 127	1 090 966
2024	1 090 966	180 485	103 642	284 127	910 480
2025	910 480	197 632	86 496	284 127	712 849
2026	712 849	216 407	67 721	284 127	496 442
2027	496 442	236 965	47 162	284 127	259 477
2028	259 477	259 477	24 650	284 127	0

#### 5.2.5. Costo de oportunidad de capital (COK)

El análisis en relación al costo de oportunidad se generó por medio del Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM), según el texto de Paul Lira (Lira, 2015), el cual emplea diversas variables que se muestran en la siguiente fórmula:

$$R_e = r_f + \beta_{\text{ajustado}} (r_m - r_f) + r_p$$

Donde:

- $R_e$  : costo de oportunidad de capital (COK)

- $r_f$ : tasa libre de riesgo
- $r_m$ : prima de riesgo de mercado.
- $r_p$ : riesgo país

Sin embargo, para emplear esta fórmula, se debe ajustar el valor Beta con la siguiente formula:

$$\beta_{ajustado} = \beta \times (1 + (1 - T) \times \frac{D}{E})$$

Donde:

- $\beta$ : beta del sector
- T: tasa impositiva a la que se encuentra afecta la empresa
- D: deuda
- E: patrimonio

Para el cálculo de la beta ajustada se utilizaron datos del *U.S Department of the treasury*, donde encontramos tres empresas extranjeras del mismo rubro del proyecto, como se muestra en la Tabla N°65.

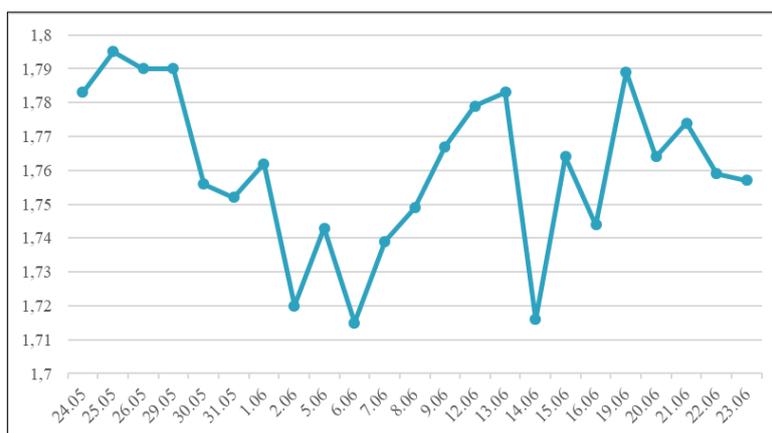
**Tabla N° 65: Datos department of the treasury**

Empresas miembro	Ticker de miembro	PAIS	5 year Return	D/E	Tasa impositiva efectiva	BETA	BETA desapalancado	Cap merc (S/)	Ing ind (S/)	% ing tot
AREALINK CO LTD	8914 JP Equity	JAPAN	32%	31,36%	33%	0,7241052	0,598521777	532 173 524	524 468 815	100
LOK'N STORE GRP	LOK LN Equity	BRITAIN	31%	40,19%	20%	0,1116745	0,084503729	486 870 298	78 162 586	100
STORAGEVAULT CAN	SVI CN Equity	CANADA	62%	117,23%	27%	0,2598112	0,139562713	1 949 743 759	70 837 840	100

Fuente: (*U.S Department of the treasury* 2016)

#### ➤ Tasa libre de riesgo

La tasa libre de riesgo se obtuvo según la información recopilada por *United States Treasury Note/Bond*, como se muestra en el Gráfico N°17.



**Gráfico N° 17: Tasa libre de riesgo 2017 - en porcentaje**

➤ *Riesgo país*

Se obtuvo que el riesgo país es de 1,33%, según el indicador EMBI+Perú del banco de inversión JP Morgan. Dicho indicador representa la diferencia entre el rendimiento promedio de los títulos soberanos peruanos y el rendimiento del bono del tesoro estadounidense (Gestión, 2018).

Finalmente, con estos datos se pudo obtener el costo de oportunidad, sin embargo, dicho valor representaría la tasa que espera ganar el inversionista en dólares americanos, ya que se empleó información de dicho país.

Por ello, se realizó un ajuste para obtener la tasa en soles y este acorde también al flujo de caja que también estará en soles. Para dicho ajuste se emplea la siguiente fórmula (Eiteman, Stonehill, Moffett, 2000):

$$CAPM(PEN) = (1 + CAPM(USD)) \times (1 + DEVALUACIÓN) - 1$$

El valor de la devaluación del sol respecto al dólar es de 4,48% (Diario Expreso, 2018). Con estos datos, se obtuvo el COK mostrado en la Tabla N°66. Cabe recalcar que no se trabaja con tasas de interés reales, sino en valor corriente, por ello se emplea la devaluación y no la inflación.

**Tabla N° 66: Costo de oportunidad**

Descripción	Tasa
Tasa libre de riesgo	2,97%
B desapalancado	0,27
Tasa Impositiva	29,50%
D/E	67%
<b>Beta apalancado</b>	<b>0,40</b>
Tasa de rendimiento de mercado	15,70%
Riesgo país	1,33%
Devaluación	4,48%
<b>Costo de Oportunidad de Capital (PEN)</b>	<b>14,34%</b>

### 5.2.6. Costo de ponderado promedio de capital (CPPC)

Para el análisis del costo ponderado promedio de capital se obtuvo los costos de cada fuente de financiamiento. El cálculo se obtuvo de la siguiente fórmula (Lira 2015: 160).

$$CPC = [r_D \times D / (D + E) \times (1 - T)] + [r_e \times E / (D + E)]$$

Sin embargo, para el proyecto la deuda se divide en deuda de activos fijos y capital de trabajo, por lo que la fórmula a utilizar sería la siguiente:

$$CPC = \left[ r_{D1} \times \frac{D1}{D1 + E} \times (1 - T) \right] + \left[ r_{D2} \times \frac{D2}{D2 + E} \times (1 - T) \right] + \left[ r_{e2} \times \frac{E}{D1 + D2 + E} \right]$$

Donde

- D1: Deuda en activos fijos
- rD1: Costo de la deuda en activos fijos (TCEA BBVAcontinental)
- D2: Deuda en capital de trabajo
- rD2: Costo de la deuda en capital de trabajo (TCEA Scotiabank)
- E: Patrimonio
- Re2: Costo de oportunidad del capital
- T: Tasa efectiva de impuesto

Con ello, se procedió a calcular el CPPC, tal como se muestra en la Tabla N°67.

**Tabla N° 67: Cálculo del CPPC**

Descripción	Tasa
Tasa libre de riesgo	2,97%
B desapalancado	0,27
Tasa Impositiva	29,50%
D/E	67%
<b>Beta apalancado</b>	<b>0,40</b>
Tasa de rendimiento de mercado	15,70%
Riesgo país	1,33%
Devaluación	4,48%
<b>Costo de Oportunidad de Capital (PEN)</b>	<b>14,34%</b>
Costo de deuda	9,56%
<b>CPPC</b>	<b>11,29%</b>

### 5.3. Presupuestos

Para el análisis de presupuesto se detalló todos los ingresos y egresos por parte de la empresa.

#### 5.3.1. Presupuestos de ingresos

Para obtener el presupuesto de ingresos se utilizó la proyección de la demanda de los dos tipos de servicios para cada zona (básico y premium). Estas se calcularon por medio de una proporción obtenida de la encuesta de estudio de mercado (Handsearch, 2016), donde para los dos primeros años se plantea una proporción de lanzamiento y, a partir del 3er año, se asume una proporción de maduración que refleja la preferencia del público por el servicio Premium.

Cabe resaltar que la demanda está expresada en cantidad de contratos anuales y, que, a partir del 6to año, se está considerando constante acorde la capacidad del servicio con un máximo de 2500 almacenes o 10 mil contrataciones. Esto se aprecia en la Tabla N°68, N°69, N°70 y N°71.

**Tabla N° 68: Demanda de contratos**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6-10
Demanda	8 384	8 782	9 179	9 577	9 974	10 000

**Tabla N° 69: Proporción de la demanda por tipo de servicio**

	Lanzamiento	Maduración
Prop. Básico	2	1
Prop. Premium	5	6
Total	7	7

**Tabla N° 70: Demanda de los dos tipos de servicios - número de contratos anuales**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024-2028
Demanda Básico Z1	910	953	498	520	541	543
Demanda Básico Z2	1 485	1 556	813	848	883	886
Demanda Premium Z1	2 276	2 384	2 990	3 119	3 249	3 257
Demanda Premium Z2	3 713	3 889	4 878	5 089	5 301	5 314
Demanda Total	8 384	8 782	9 179	9 577	9 974	10 000

**Tabla N° 71: Presupuesto de ingresos - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024-2028
Precio Básico Zona 1	105	105	105	105	105	105
Precio Básico Zona 2	130	130	130	130	130	130
Precio Premium Zona 1	170	170	170	170	170	170
Precio Premium Zona 2	190	190	190	190	190	190
Ingreso por servicio básico	288 655	302 341	158 013	164 856	171 699	172 143
Ingreso por servicio premium	1 092 338	1 144 128	1 435 100	1 497 247	1 559 395	1 563 429
Subtotal sin IGV (S/)	1 380 993	1 446 468	1 593 113	1 662 103	1 731 093	1 735 571
IGV	248 579	260 364	286 760	299 179	311 597	312 403
Total (S/)	1 629 572	1 706 832	1 879 874	1 961 282	2 042 690	2 047 974
Demanda Total	8 384	8 782	9 179	9 577	9 974	10 000

### 5.3.2. Presupuestos de egresos

El presupuesto de egresos está conformado por la mano de obra directa y los costos indirectos de ventas (mano de obra indirecta y materiales indirectos).

➤ *Presupuesto de mano de obra directa*

El presupuesto de mano de obra directa está conformado por todo el personal a cargo del servicio de almacenamiento directo, detalle en la Tabla N°72.

**Tabla N° 72: Presupuesto de mano de obra directa - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Jefe de Operaciones	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000
Operarios	92 625	92 625	92 625	92 625	92 625	92 625	92 625	92 625	92 625	92 625
Total (S/)	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625

➤ *Presupuesto de mano de obra indirecta*

El presupuesto de mano de obra indirecta está conformado por todo el personal a cargo del servicio de almacenamiento indirecto, es decir, personal que no tiene contacto con el servicio brindado al cliente, detalle en la Tabla N°73.

**Tabla N° 73: Presupuesto de mano de obra indirecta - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Administrador	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000
Secretaria / Recepcionista	30 875	30 875	30 875	30 875	30 875	30 875	30 875	30 875	30 875	30 875
Gestor de mantenimiento	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000
<b>Total (S/)</b>	<b>160 875</b>									

➤ *Presupuesto de materiales indirectos*

El presupuesto de materiales indirectos consta de los usos de los servicios por parte de los colaboradores, por ejemplo: el uso del área de cocina, recepción, servicios higiénicos, entre otros. Mayor detalle en la Tabla N°74.

**Tabla N° 74: Presupuesto de materiales indirectos - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Papel de Baño	355	355	355	355	355	355	355	355	355	355
Papel Toalla	991	991	991	991	991	991	991	991	991	991
Jabón Liquido	228	228	228	228	228	228	228	228	228	228
Desodorizante	854	854	854	854	854	854	854	854	854	854
Bidón de agua	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Revistas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
<b>Subtotal sin IGV (S/)</b>	<b>2 809</b>									
IGV	506	506	506	506	506	506	506	506	506	506
<b>Total (S/)</b>	<b>3 314</b>									

El resumen de todos los costos indirectos de ventas se aprecia en la Tabla N°75.

**Tabla N° 75: Presupuesto de costos indirectos de ventas - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Mano de obra de indirecta	160 875	160 875	160 875	160 875	160 875	160 875	160 875	160 875	160 875	160 875
Material indirecto	2 809	2 809	2 809	2 809	2 809	2 809	2 809	2 809	2 809	2 809
<b>Total Sin IGV (S/)</b>	<b>163 684</b>									
IGV	506	506	506	506	506	506	506	506	506	506
<b>Total (S/)</b>	<b>164 189</b>									

Con los presupuestos detallados anteriormente, se presenta el resumen de todos los egresos de servicio en la Tabla N°76.

**Tabla N° 76: Resumen de los egresos de ventas - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Mano de obra directa	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625	157 625
Costos indirectos de ventas	163 684	163 684	163 684	163 684	163 684	163 684	163 684	163 684	163 684	163 684
<b>Subtotal (sin IGV)</b>	<b>321 309</b>									
IGV	506	506	506	506	506	506	506	506	506	506
<b>Total (S/)</b>	<b>321 814</b>									

### 5.3.3. Presupuestos de gastos

En las siguientes tablas se muestra los costos en los que incurre la empresa por los conceptos correspondientes a los siguientes puntos: gastos administrativos, de ventas, financieros, de depreciación de activos y amortización de intangibles. En cada caso se está considerando gastos con IGV.

#### I. Presupuesto de gastos administrativos

El presupuesto de gastos administrativos se basó en los gastos de servicios, personal administrativo e insumos de oficina empleados en el día a día.

##### ➤ *Presupuesto de Servicios*

El presupuesto de servicios se calculó con los puestos vigilancia, contabilidad, legal y otros gastos relacionados a la seguridad de los establecimientos (cámaras, alarmas, etc); detalle en la Tabla N°77.

**Tabla N° 77: Presupuesto de servicios - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Seguridad y vigilancia	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Contabilidad y legal	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
<b>Subtotal sin IGV (S/)</b>	<b>172 000</b>									
IGV	30 960	30 960	30 960	30 960	30 960	30 960	30 960	30 960	30 960	30 960
<b>Total (S/)</b>	<b>202 960</b>									

##### ➤ *Presupuesto de personal administrativo*

El presupuesto del personal administrativo lo constituye personal en planilla como el Gerente General y el Director de mercadotecnia, detalle en la Tabla N°78.

**Tabla N° 78: Presupuesto de personal administrativo - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Gerente General	56 875	56 875	56 875	56 875	56 875	56 875	56 875	56 875	56 875	56 875
Director de Marketing	40 625	40 625	40 625	40 625	40 625	40 625	40 625	40 625	40 625	40 625
<b>Total (S/)</b>	<b>97 500</b>									

➤ *Presupuesto de insumos administrativos*

El presupuesto de insumos administrativos está conformado por los objetos de escritorio u oficina que se emplean en el día a día, detalle en la Tabla N°79.

**Tabla N° 79: Presupuesto de insumos administrativos - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Lapiceros	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Hoja Bond	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
Grapas	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Plumones	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Folders	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Sobres	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Lápices	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Tinta	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
<b>Subtotal sin IGV (S/)</b>	<b>434</b>									
IGV	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
<b>Total (S/)</b>	<b>512</b>									

Finalmente, con los presupuestos detallados anteriormente, se presenta el resumen de los gastos administrativos en la Tabla N°80.

**Tabla N° 80: Presupuesto gastos administrativos - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Servicios	172 000	172 000	172 000	172 000	172 000	172 000	172 000	172 000	172 000	172 000
Mano de obra administrativa	97 500	97 500	97 500	97 500	97 500	97 500	97 500	97 500	97 500	97 500
Insumos	434	434	434	434	434	434	434	434	434	434
<b>Subtotal sin IGV (S/)</b>	<b>269 934</b>									
IGV	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038
<b>Total (S/)</b>	<b>300 972</b>									

## II. Presupuesto de gastos de ventas

Los gastos de venta están comprendidos por publicidad y mercadotecnia, como se detalla en la Tabla N°81.

**Tabla N° 81: Gastos de ventas - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Publicidad y marketing	67 747	70 958	78 152	81 537	84 921	85 141	85 141	85 141	85 141	85 141
IGV	12 194	12 773	14 067	14 677	15 286	15 325	15 325	15 325	15 325	15 325
<b>Total (S/)</b>	<b>79 941</b>	<b>83 731</b>	<b>92 220</b>	<b>96 213</b>	<b>100 207</b>	<b>100 466</b>				

## III. Presupuesto de gastos financieros

Los gastos financieros son aquellos relacionados a los préstamos con entidades financieras, es decir, los intereses, detalle en la Tabla N°82.

**Tabla N° 82: Gastos financieros - en soles**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Intereses (S/)	177 578	158 586	146 660	133 600	119 300	103 642	86 496	67 721	47 162	24 650

## IV. Depreciación de activos

La depreciación se calculó por medio de un modelo lineal a 10 años y se utilizó las tasas del artículo 22° y 39° del TUO de la Ley de Impuesto a la Renta (LIR). El detalle se puede apreciar en la Tabla N°83.

Es importante señalar que, desde el punto de vista contable, los terrenos no se deprecian debido a que se asume que la tierra posee una vida útil ilimitada. Sin embargo, las edificaciones, construcciones o mejoras en el terreno sí se ven afectadas por la depreciación.

Por ello, al final del último año del proyecto, al liquidar los activos, se asume como valor del terreno el valor de la compra inicial, a diferencia de los demás activos donde se considera el valor en libros en dicho año después de las depreciaciones.

**Tabla N° 83: Depreciación de activos - en soles**

Descripción	Depreciación	Valor Inicial	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Valor en Libros
Infraestructura (S/)	5%	1 944 480	97 224	97 224	97 224	97 224	97 224	97 224	97 224	97 224	97 224	97 224	972 240
Maquinaria (S/)	10%	391 465	39 147	39 147	39 147	39 147	39 147	39 147	39 147	39 147	39 147	39 147	0
Muebles (S/)	10%	15 666	1 567	1 567	1 567	1 567	1 567	1 567	1 567	1 567	1 567	1 567	0
Equipos de oficina (S/)	10%	7 906	791	791	791	791	791	791	791	791	791	791	0
Equipos de procesamiento de datos (S/)	25%	15 040	3 760	3 760	3 760	3 760	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total (S/)</b>		<b>2 374 557</b>	<b>142 488</b>	<b>142 488</b>	<b>142 488</b>	<b>142 488</b>	<b>138 728</b>	<b>972 240</b>					

## V. Amortización de Intangibles

Según el artículo 37° del TUO de la LIR, los gastos pre operativos iniciales de una empresa se podrán deducir en el primer año de ejercicio o amortizarse proporcionalmente en el plazo máximo de 10 años. En el caso de este proyecto, los gastos de amortización se deducen de forma proporcional durante 10 años, tal como se muestra en la Tabla N° 84.

**Tabla N° 84: Amortización de intangibles - en soles**

Descripción	Valor Inicial	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Trámites de Constitución	2596	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Registro de Marca	339	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
Posicionamiento de Marca	3817	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382
<b>Total (S/)</b>		<b>675</b>									

### 5.4. Punto de equilibrio

Se entiende por punto de equilibrio la mínima cantidad que se debe vender en el año para no incurrir en pérdidas, para el caso del proyecto sería la cantidad de contratos al año necesarios.

A continuación, se presenta la fórmula para el cálculo respectivo:

$$\text{Punto de equilibrio (Q)} = \text{CF} / (\text{PV} - \text{CV})$$

Donde:

Q: Punto de equilibrio. Cantidad requerida.

CF: Costos fijos

PV: Precio de venta

CV: Costos Variables

En las Tablas N°85 y N°86 se logra apreciar el punto de equilibrio para cada año del proyecto, del cual se puede señalar que es menor a la proyección de la demanda, sin embargo, en los dos primeros años el punto de equilibrio es superior al 70% de la demanda lo que implica una ganancia baja. Sin embargo, posteriormente, el punto de equilibrio va disminuyendo progresivamente, concluyendo parcialmente que la realización del proyecto es rentable.

**Tabla N° 85: Punto de equilibrio del año 1 al 5 - cantidad de contratos**

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Costos de ventas sin IGV (S/)	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309
Gastos Administrativos sin IGV (S/)	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934
Gastos de venta sin IGV (S/)	67 747	70 958	78 152	81 537	84 921
Gastos de financiamiento (S/)	177 578	158 586	146 660	133 600	119 300
<b>Total costos fijos (S/)</b>	<b>836 567</b>	<b>820 787</b>	<b>816 055</b>	<b>806 380</b>	<b>795 464</b>
Precio de venta promedio sin IGV (S/)	137	137	145	145	145
<b>Punto de equilibrio (unidades)</b>	<b>6 088</b>	<b>5 973</b>	<b>5 629</b>	<b>5 562</b>	<b>5 487</b>
Demanda del proyecto (Contratos)	8 384	8 782	9 179	9 577	9 974

**Tabla N° 86: Punto de equilibrio del año 6 al 10 - cantidad de contratos**

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Costos de ventas sin IGV (S/)	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309
Gastos Administrativos sin IGV (S/)	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934
Gastos de venta sin IGV (S/)	85 141	85 141	85 141	85 141	85 141
Gastos de financiamiento (S/)	103 642	86 496	67 721	47 162	24 650
<b>Total costos fijos (S/)</b>	<b>780 025</b>	<b>762 879</b>	<b>744 104</b>	<b>723 545</b>	<b>701 034</b>
Precio de venta promedio sin IGV (S/)	145	145	145	145	145
<b>Punto de equilibrio (unidades)</b>	<b>5 380</b>	<b>5 262</b>	<b>5 133</b>	<b>4 991</b>	<b>4 836</b>
Demanda del proyecto (Contratos)	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000

## 5.5. Módulo del IGV

En la Tabla N°87 se presenta el módulo de IGV a lo largo de los años, del cual se puede indicar que el crédito fiscal es alto, ayudando de esta manera a costear el IGV los años posteriores.

**Tabla N° 87: Módulo de IGV - en soles**

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
IGV Ventas		248 579	260 364	286 760	299 179	311 597	312 403	312 403	312 403	312 403	312 403
IGV Venta de activos fijos											175 003
IGV Recuperación de CT											9 885
<b>IGV Ingresos</b>		<b>248 579</b>	<b>260 364</b>	<b>286 760</b>	<b>299 179</b>	<b>311 597</b>	<b>312 403</b>	<b>312 403</b>	<b>312 403</b>	<b>312 403</b>	<b>497 291</b>
IGV Costo de ventas		506	506	506	506	506	506	506	506	506	506
IGV Gastos		31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038	31 038
<b>IGV Compras</b>		<b>31 544</b>									
<b>IGV Operativo</b>		<b>217 541</b>	<b>229 326</b>	<b>255 722</b>	<b>268 141</b>	<b>280 559</b>	<b>281 365</b>	<b>281 365</b>	<b>281 365</b>	<b>281 365</b>	<b>466 253</b>
Crédito IGV a aplicar		-217 541	-229 326	-243 348	0	0	0	0	0	0	0
<b>IGV Neto a pagar</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>12 374</b>	<b>268 141</b>	<b>280 559</b>	<b>281 365</b>	<b>281 365</b>	<b>281 365</b>	<b>281 365</b>	<b>466 253</b>
Saldo IGV de inversión	690 215	472 675	243 348	0	0	0	0	0	0	0	0

## 5.6. Estados financieros proyectados

La siguiente sección está conformada por el estado de ganancias y pérdidas, flujo de caja económico y flujo de caja financiero con una proyección a 10 años.

### 5.6.1. Estado de ganancias y pérdidas.

A continuación, se presenta el estado de ganancia y perdidas en un horizonte de diez años, tal como se aprecia en la Tabla N°88.

**Tabla N° 88: Estado de ganancias y pérdidas - en soles**

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos (S/)	1 380 993	1 446 468	1 593 113	1 662 103	1 731 093	1 735 571	1 735 571	1 735 571	1 735 571	1 735 571
Costo de venta	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309	321 309
Utilidad bruta (S/)	1 059 684	1 125 159	1 271 805	1 340 795	1 409 785	1 414 263	1 414 263	1 414 263	1 414 263	1 414 263
Gastos administrativos	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934	269 934
Gasto de ventas	67 747	70 958	78 152	81 537	84 921	85 141	85 141	85 141	85 141	85 141
Utilidad operativa (S/)	722 004	784 267	923 718	989 324	1 054 930	1 059 188	1 059 188	1 059 188	1 059 188	1 059 188
Gastos financieros	177 578	158 586	146 660	133 600	119 300	104 264	87 015	68 127	47 445	24 798
Depreciación Act. Fijos	142 488	142 488	142 488	142 488	138 728	140 232	140 232	140 232	140 232	140 232
Amortización de Intang.	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675
Utilidad antes de impuestos (S/)	401 263	482 518	633 896	712 561	796 227	814 018	831 267	850 154	870 836	893 483
Impuesto a la renta	118 373	142 343	186 999	210 205	234 887	240 135	245 224	250 796	256 897	263 577
Reservas legales	40 126	48 252	63 390	71 256	79 623	81 402	83 127	85 015	87 084	89 348
Utilidad neta (S/)	242 764	291 923	383 507	431 099	481 717	492 481	502 916	514 343	526 856	540 557

### 5.6.2. Flujo de caja económico y financiero

En la Tabla N° 89 se puede visualizar el flujo de caja económico, financiero neto y financiero final en un horizonte de 10 años. Para efectos de la evaluación, se asume que en el último año del proyecto se venderán los activos fijos y, considerando un escenario conservador, se empleará el valor en libros de los activos.

Cabe señalar que se consideró la recuperación total del capital de trabajo, esto se explica porque en el flujo operacional se han considerado todos los ingresos y costos de operación de cada período, y si se está incluyendo un capital adicional para financiar los déficits transitorios, este capital debe quedar sobrante en el balance de ingresos y costos del periodo.

De esta manera, se recupera el 100% del capital de trabajo, tal como se indica en el libro “Contabilidad de Costos” (Charles, Datar y George 2007: 97-125).

**Tabla N° 89: Flujo de caja económico y financiero - en soles**

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>INGRESOS</b>	-	<b>1 629 572</b>	<b>1 706 832</b>	<b>1 879 874</b>	<b>1 961 282</b>	<b>2 042 690</b>	<b>2 047 974</b>				
Ingreso por ventas (S/)		1 629 572	1 706 832	1 879 874	1 961 282	2 042 690	2 047 974	2 047 974	2 047 974	2 047 974	2 047 974
Ingreso por venta de activos (S/)											2 797 243
Recuperación de CT (S/)											64 801
<b>EGRESOS</b>	<b>-4 524 745</b>	<b>- 873 684</b>	<b>- 895 842</b>	<b>- 957 843</b>	<b>-1 236 957</b>	<b>-1 273 831</b>	<b>-1 275 709</b>	<b>-1 275 709</b>	<b>-1 275 709</b>	<b>-1 275 709</b>	<b>-1 460 597</b>
Activos Tangibles	- 4 451 977	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Activos Intangibles	- 7 967	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	- 64 801	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Egresos de Venta		- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814	- 321 814
Gastos Administrativos		- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972	- 300 972
Gastos de Ventas		- 79 941	- 83 731	- 92 220	- 96 213	- 100 207	- 100 466	- 100 466	- 100 466	- 100 466	- 100 466
Pago de IGV		- 217 541	- 229 326	- 255 722	- 268 141	- 280 559	- 281 365	- 281 365	- 281 365	- 281 365	- 466 253
Crédito IGV Inversión		217 541	229 326	243 348	-	-					
Impuesto a la Renta		- 170 957	- 189 325	- 230 463	- 249 817	- 270 280	- 271 092	- 271 092	- 271 092	- 271 092	- 271 092
<b>FLUJO DE CADA ECONÓMICO(S/)</b>	<b>-4 524 745</b>	<b>755 888</b>	<b>810 990</b>	<b>922 031</b>	<b>724 325</b>	<b>768 859</b>	<b>772 265</b>	<b>772 265</b>	<b>772 265</b>	<b>772 265</b>	<b>3 449 421</b>
+Financiamiento	1 816 378										
-Comisión de apertura	-										
-Amortización		- 147 050	- 125 541	- 137 467	- 150 527	- 164 827	- 180 485	- 197 632	- 216 407	- 236 965	- 259 477
-Intereses		- 177 578	- 158 586	- 146 660	- 133 600	- 119 300	- 103 642	- 86 496	- 67 721	- 47 162	- 24 650
+Escudo tributario de GF		52 385	46 783	43 265	39 412	35 194	30 574	25 516	19 978	13 913	7 272
<b>FLUJO DEL FINANCIAMIENTO NETO</b>	<b>1 816 378</b>	<b>- 272 242</b>	<b>- 237 344</b>	<b>- 240 863</b>	<b>- 244 715</b>	<b>- 248 934</b>	<b>- 253 553</b>	<b>- 258 611</b>	<b>- 264 150</b>	<b>- 270 214</b>	<b>- 276 855</b>
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO(S/)</b>	<b>-2 708 367</b>	<b>483 646</b>	<b>573 646</b>	<b>681 168</b>	<b>479 610</b>	<b>519 925</b>	<b>518 712</b>	<b>513 654</b>	<b>508 115</b>	<b>502 051</b>	<b>3 172 565</b>

## 5.7. Indicadores económico-financiero

### 5.7.1. Valor actual neto

El flujo de caja económico y financiero ayudó a elaborar el VAN económico y financiero, empleando una tasa de descuento para la obtención de cada uno. Estos son el COK, para el financiero y el CPPC para el económico, sin embargo, se buscó un análisis más estricto y conservador por ello se empleó el COK para ambos casos. En las Tablas N° 90 y N° 91 se evidencia dichos indicadores donde en ambos casos los valores son superior a cero, lo cual, según el concepto de VAN, afirma la viabilidad al proyecto.

**Tabla N° 90: VAN Económico - en soles**

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Flujo de caja económico</b>	-4 524 745	755 888	810 990	922 031	724 325	768 859	772 265	772 265	772 265	772 265	3 449 421
Factor de Descuento COK	100%	87%	76%	67%	58%	51%	45%	39%	34%	30%	26%
<b>FCE Descontado</b>	-4 524 745	661 066	620 284	616 747	423 724	393 353	345 533	302 188	264 280	231 128	902 857
<b>VAN Económico</b>	236 416										

**Tabla N° 91: VAN Financiero - en soles**

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Flujo de caja financiero</b>	-2 708 367	483 646	573 646	681 168	479 610	519 925	518 712	513 654	508 115	502 051	3 172 565
Factor de Descuento COK	100%	87%	76%	67%	58%	51%	45%	39%	34%	30%	26%
<b>FCF Descontado</b>	-2 708 367	422 975	438 751	455 634	280 568	265 997	232 087	200 993	173 884	150 256	830 393
<b>VAN Financiero</b>	743 172										

### 5.7.2. Tasa interna de retorno

Las tasas de retorno financiero y económico se obtuvieron del cálculo generado en el flujo económico. Estos indicadores se pueden apreciar en la Tabla N° 92, y con ellos se puede concluir que el proyecto es viable dado que sus valores son superiores a su comparable COK (14,34%).

**Tabla N° 92: TIR**

<b>TIR E.</b>	<b>15,48%</b>
<b>TIR F.</b>	<b>19,75%</b>

### 5.7.3. Ratio beneficio/costo

Para el cálculo de ratio se hallaron los ingresos y egresos descontados del flujo de caja financiero empleando una tasa de descuento de COK de 14,34%. Con ello, como se puede visualizar en la Tabla N° 93, se obtuvo un valor de 1,27, valor que indica que por cada sol invertido en el proyecto se va a recuperar dicha inversión y 27 céntimos adicionales, generando valor al accionista.

**Tabla N° 93: Ratio B/C**

<b>Beneficio (S/)</b>	3 451 539
<b>Costo (S/)</b>	2 708 367
<b>B/C</b>	1,27

### 5.7.4. Período de recuperación de la inversión financiera

El período de recuperación señala la cantidad de períodos necesarios para recuperar la inversión empleando el flujo de caja financiero y su valor actual. Con ello, según lo que se puede apreciar en la Tabla N° 94, se observa que a partir del 10mo año se obtienen ganancias acumulativas positivas.

**Tabla N° 94: Recuperación de la inversión financiera - en soles**

Descripción	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>FCF</b>	-2 708 367	483 646	573 646	681 168	479 610	519 925	518 712	513 654	508 115	502 051	3 172 565
Factor de Descuento WACC	100%	87%	76%	67%	58%	51%	45%	39%	34%	30%	26%
<b>FCE Descontado</b>	-2 708 367	422 975	438 751	455 634	280 568	265 997	232 087	200 993	173 884	150 256	830 393
<b>FCF acumulado</b>	-2 708 367	-2 285 392	-1 846 641	-1 391 006	-1 110 439	-844 442	-612 355	-411 362	-237 477	-87 221	<b>743 172</b>

## 5.8. Análisis de sensibilidad

Una vez finalizado la evaluación del proyecto del lado económico y financiero, se procedió a analizar los indicadores elaborados en distintos escenarios, variando algunos conceptos de los cuales dependen. Para el presente proyecto, se realizó este análisis para los ingresos, variando el precio en dos escenarios: pesimista y optimista. Así también, se varía la demanda, asumiendo que se cuenta con una mayor capacidad de almacenes.

### 5.8.1. Variación del precio del proyecto

#### ➤ Escenario Pesimista

Dentro un escenario pesimista, se asumió que el precio es el más bajo seleccionado en la encuesta (Handsearch 2016) para ambos locales y para los dos tipos de servicio ofrecido (básico y premium). Con ello, los precios serían los siguientes:

- Precio Básico: S/ 74
- Precio Premium: S/ 117

A continuación, se presentan en la Tabla N° 95 los resultados obtenidos bajo este supuesto.

**Tabla N° 95: Variación del precio - resultados escenario pesimista**

Inputs	Valor
COK	14,34%
Captura de mercado	29%
Precio de servicio básico (S/)	74
Precio de servicio premium (S/)	117
Outputs	Valor
VAN económico	-1 800 350
VAN financiero	-1 293 578
TIR económico	5,48%
TIR financiero	4,92%
B/C	0,87

Con la disminución del precio, se puede observar que tanto el VAN financiero como el económico tienen valor negativo en el horizonte de 10 años. Esto implica que se requeriría un mayor tiempo para la recuperación. Asimismo, el factor beneficio/costo es menor a uno por lo que el inversionista tendría un déficit de 13 centavos por sol invertido, además, el proyecto no sería rentable debido a que se obtuvo una tasa interna de retorno muy por debajo del COK.

#### ➤ Escenario Optimista

Dentro un escenario positivo, se asumió que el precio es el más alto seleccionado en la encuesta (Handsearch 2016) para ambos locales y para los dos tipos de servicio ofrecido (básico y premium). Con ello, los precios serían los siguientes:

- Precio Básico: S/ 136
- Precio Premium: S/ 203

A continuación, se presentan en la Tabla N° 96 los resultados obtenidos bajo este supuesto.

**Tabla N° 96: Variación del precio - resultados escenario optimista**

Inputs	Valor
COK	14,34%
Captura de mercado	29%
Precio de servicio básico	136
Precio de servicio premium	203
Outputs	Valor
VAN económico	873 101
VAN financiero	1 379 852
TIR económico	18,49%
TIR financiero	24,35%
B/C	1,41

Con el incremento del precio, se puede observar que tanto el VAN financiero como el económico tienen valor positivo en el horizonte de 10 años. Esto evidencia una mayor rentabilidad del negocio, volviendo al proyecto muy atractivo para el inversionista. Además, el período de recuperación financiero disminuye en 4 años y la relación beneficio/costo es superior a 1 en 0,41 puntos.

### 5.8.2. Variación de la demanda del proyecto

#### ➤ Escenario Pesimista

Para un escenario pesimista, se asumió que el porcentaje de aceptación promedio es de 14%, el cual es el resultado de aceptación más bajo dentro de los distritos encuestados (HandSearch 2016). En la Tabla N° 97, se muestran los resultados obtenidos bajo este supuesto.

**Tabla N° 97: Variación de la demanda - resultados escenario pesimista**

Inputs	Valor
COK	14,34%
Captura de mercado	14%
Outputs	Valor
VAN económico	-1 699 811
VAN financiero	-1 193 033
TIR económico	7,24%
TIR financiero	7,42%
B/C	0,91

Con la disminución del porcentaje de aceptación, se puede observar que tanto el VAN financiero como el económico tienen valor negativo en el horizonte de 10 años, pero no tan negativo que en el escenario de reducción de precio. Asimismo, el factor beneficio/costo no es mayor a uno, generando un déficit de 9 centavos por sol invertido, y la tasa interna de retorno se encuentra por debajo del COK, por lo que podemos concluir que el proyecto no sería rentable.

➤ *Escenario Optimista*

Para un escenario optimista, se asumió que el porcentaje de aceptación promedio es de 57%, el cual es el resultado de aceptación más alto dentro de los distritos encuestados (HandSearch 2016). En la Tabla N° 98, se muestran los resultados obtenidos bajo este supuesto.

**Tabla N° 98: Variación de la demanda - resultados escenario optimista**

<b>Inputs</b>	<b>Valor</b>
COK	14,34%
Captura de mercado	57%
<b>Outputs</b>	<b>Valor</b>
VAN económico	3 627 218
VAN financiero	4 133 933
TIR económico	34,76%
TIR financiero	52,96%
B/C	1,94

Con el incremento del porcentaje de aceptación el VAN económico y financiero tienen un incremento positivo, incluso es superior que el escenario optimista de la variación de precio. De igual manera, la tasa de retorno interno incrementa significativamente superando, de igual forma, al incremento del escenario anterior.

Además, bajo este escenario el período de recuperación de la inversión disminuye en 5 años, tanto en financiero y 2 en el económico, la relación beneficio/costo incrementa casi 1 punto. Por todo ello, se concluye que es el mejor escenario atractivo para los inversionistas.

## CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1. Conclusiones

- Con lo expuesto en el análisis del microentorno y macroentorno, se evidenció un clima favorable para el desarrollo del proyecto, donde resaltó el crecimiento de la tendencia por vivir en lugares céntricos y de espacios reducidos. Asimismo, otro de los factores que impulsó el proyecto, fue el crecimiento económico del país y su influencia positiva en el sector de construcción de edificaciones. Con todo ello, se afirmó que Lima Metropolitana es efectivamente la región ideal para nuestro proyecto.
- El estudio de mercado realizado determinó que la proyección de la demanda del proyecto aumentará de acuerdo con la demanda del mercado. Adicional a ello, se demostró que, debido a la demanda del mercado, existe un incremento en el sector de construcción de edificaciones por realizar departamentos más compactos y en un espacio reducido, lo cual es favorable para nuestro proyecto.
- Con lo revisado en macrolocalización y microlocalización, se observó que, indiferentemente del precio, contamos con diversas opciones de locación adecuadas para el desarrollo del proyecto, principalmente en los conos de la región de Lima. Los microclimas no húmedos en dichas regiones son favorables para el servicio y representan un ahorro de energía por los deshumidificadores.
- Se definió que el mercado meta está conformado por jefes y/o amas de casa dentro de un rango de edad entre los 25-50 años. Esto nos indica que la edad no debe ser un factor determinante para el análisis de la demanda, ya que es bien amplio. En cambio, de la encuesta se obtuvo que la necesidad de espacio es un factor prioritario.
- Se concluye que el proyecto es factible económica y financieramente en un plazo de 10 años, ya que se obtuvo un VAN económico positivo de S/ 236 416 y una TIR económica

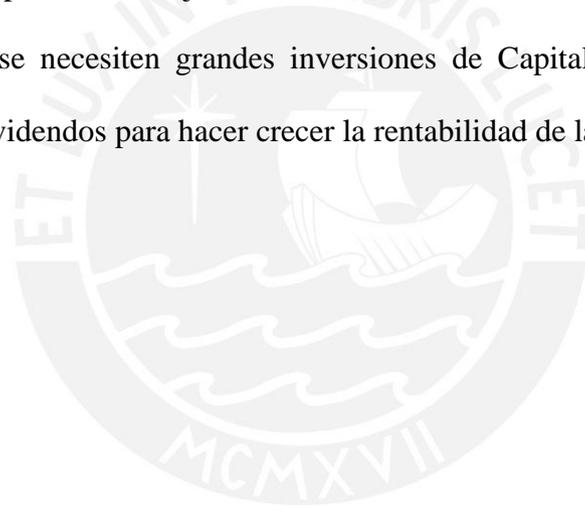
de 15,48% y, así también, un VAN financiero positivo de S/ 743 172 y una TIR financiera de 19,75%, que es mayor al COK de 14,34%

- Se calculó que la inversión total que requiere el proyecto es de S/ 4 524 745, el cual será financiado en un 40% por los bancos Scotiabank y BBVA Continental, y en un 60% con aporte propio.
- Se evidencia la viabilidad del proyecto ya que la TIR económica resultó ser menor que la TIR financiera ( $15,48% < 19,75%$ ) y, el COK resultó menor al TIR económico ( $14,34% < 15,48%$ ). Finalmente, en cuanto al análisis de sensibilidad de los dos escenarios de las variables críticas planteadas se pudo determinar que el VANE y el VANF son mayores para el segundo escenario debido a que el proyecto es más sensible a las variaciones de la demanda que a las otras variables analizadas.

## **6.2. Recomendaciones**

- Con el fin de obtener un indicador de satisfacción del servicio, se recomienda realizar encuestas mensuales a los clientes, de manera que nos brinden su opinión y perspectiva acerca del servicio recibido, logrando así una mejora continua.
- Evaluar la posibilidad de implementar un sistema de precios escalonados, en vez de contar con un precio fijo durante todo el horizonte del proyecto. Para ello, se deberá identificar las fechas de mayor y menor captación de clientes, de manera que se establezca un precio mayor cuando exista una alta demanda y un precio menor cuando haya menor público, siempre tomando en cuenta la capacidad del servicio.
- Obtener la certificación ISO, OHSAS u otra certificación internacional para garantizar un servicio de calidad y confianza. Sin embargo, debido a que obtener estos certificados implican un costo significativo para el proyecto, lo ideal es que se busque obtenerlos a partir del 10mo año, fecha donde se recupera la inversión.

- Por la magnitud de la implementación del servicio se recomienda evaluar la importación de las maquinarias y muebles. Esto podría afectar en cronograma de implementación del servicio, sin embargo, los costos podrían aminorarse significativamente.
- Actualmente, debido a que las construcciones de socavón suelen ser más costosas, la edificación de los almacenes está planificada hacia arriba. No obstante, conforme la demanda del mercado se vaya desarrollando, se debería evaluar la posibilidad de una expansión bajo tierra, es decir, la construcción de sótanos de almacenes.
- Evaluar la implementación de una política de dividendos en base a las utilidades y la necesidad de Capital de Trabajo. De esta manera, cuando se recupere la inversión del proyecto y no se necesiten grandes inversiones de Capital de Trabajo, se podrán aumentar los dividendos para hacer crecer la rentabilidad de las acciones.



## BIBLIOGRAFÍA

ACOSTA, Martín

2013 Invierno en Lima: ¿por qué la humedad produce una mayor sensación de frío?. El Comercio. Lima, 29 de junio. Consulta: 29 de junio de 2017.

<http://elcomercio.pe/sociedad/lima/invierno-lima-que-humedad-produce-mayor-sensacion-frio-noticia-1596653>

ANDINA

2016 Lima cuenta con diferentes climas, depende del distrito. Andina. Lima, 28 de noviembre. Consulta: 5 de mayo de 2019.

<https://andina.pe/agencia/clima-para-lima-41738.aspx>

ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADO (Apeim)

2012 Distribución zonas Lima Metropolitana APEIM. Niveles socioeconómicos, total Perú urbano y lima metropolitana. Lima: Apeim, pp.9-10.

ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADO (Apeim)

2013 Distribución zonas Lima Metropolitana APEIM. Niveles socioeconómicos, total Perú urbano y lima metropolitana. Lima: Apeim, pp.9-10.

ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADO (Apeim)

2014 Distribución zonas Lima Metropolitana APEIM. Niveles socioeconómicos, total Perú urbano y lima metropolitana. Lima: Apeim, pp.9-10.

ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADO (Apeim)

2015 Distribución zonas Lima Metropolitana APEIM. Niveles socioeconómicos, total Perú urbano y lima metropolitana. Lima: Apeim, pp.9-10.

ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADO (Apeim)

2016 Distribución zonas Lima Metropolitana APEIM. Niveles socioeconómicos, total Perú urbano y lima metropolitana. Lima: Apeim, pp.9-10.

BACA URBINA

2013 Evolución de proyectos. Cuarta edición. México: McGraw Hill

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (BCRP)

2016 Reporte de inflación. Consulta: 1 marzo de 2016.

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2016/marzo/reporte-de-inflacion-marzo-2016.pdf>

**BBVA**

s/f El BBVA te da la bienvenida. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.bbva.pe/>

**BBVA RESEARCH**

2017 Evolución del mercado inmobiliario. Situación Inmobiliaria. Lima: BBVA, pp.5.

<https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2018/01/SituacionInmobiliarioPeru2017.pdf>

**BITNER, M., Ostrom, A. y Morgan**

2008 Service Blueprint A Practical Technique for Service Innovation. California Management Review, Vol. 50, No. 3

**BLOOMBERG**

2018 US Generic Govt 10 Year Yield. Consulta: 5 de mayo de 2019.

<https://www.bloomberg.com/quote/USGG10YR:IND>

**BODEGAS SAN FRANCISCO ALMACENES DEL PERU**

Responsabilidad Social Empresarial. 16 de noviembre 2018.

<http://www.bsf.pe/rse-2/>

**CAJA AREQUIPA**

s/f Haz tu sueño de hacer crecer tu empresa o negocio con lo créditos para empresarios. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.cajaarequipa.pe/>

**CAJA HUANCAYO S.A.**

s/f Caja Huancayo, la caja del Perú. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.cajahuancayo.com.pe/>

**CHALES, Horngren, Datar, Srikant y George, Foster.**

2007 “Capital de Trabajo “. Contabilidad de Costos. Mexico: PEARSON, Prentice Hall, pp. 97-125.

**COLLIERS INTERNATIONAL**

2018 Reporte Industrial 1S 2018. sumen Ejecutivo. Lima: Collier International

**COMPUPALACE**

s/f Centro Comercial Tecnológico de Lima Moderna. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<http://www.compupalace.com/index.php>

CONGRESO DE LA REPUBLICA

1997 Ley 26887. Ley General de Sociedades. Lima, 19 de noviembre.

<https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>

CONGRESO DE LA REPUBLICA

2000 Ley N.º27287. Ley de títulos valores. Lima, 19 de julio. Consulta: 5 de octubre de 2018.

[https://www.depsa.com.pe/media/estadistica\\_reclamo/regalmgendetp.pdf](https://www.depsa.com.pe/media/estadistica_reclamo/regalmgendetp.pdf)

CONGRESO DE LA REPUBLICA

2002 Ley N.º27735. Ley que regula el otorgamiento de las gratificaciones para los trabajadores del régimen de la actividad privada por fiestas patrias y navidad. Lima, 27 de mayo.

<https://vlex.com.pe/vid/ley-n-27735-ley-575978030>

CONGRESO DE LA REPUBLICA

2004 Ley 28194. Ley para la lucha contra la Evasión y para la formalización de la Economía. Lima, 26 de marzo.

<https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>

CONGRESO DE LA REPUBLICA

2007 Ley N.º28976. Ley marco de licencia de funcionamiento. Lima, 5 de febrero. Consulta: 5 de octubre de 2018.

<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-marco-de-licencia-de-funcionamiento-ley-n-28976-23603-2/>

CONGRESO DE LA REPUBLICA

2009 Norma A.130. Reglamento Nacional de Edificaciones. Lima, 20 de agosto.

<http://www.29783.com.pe/LEY%2029783%20PDF/Emergencias/Norma-A.130-Reglamento-Nacional-de-Edificaci%C3%B3n.pdf>

COURT, Eduardo y ACHING, César

2009 Matemáticas Financieras. Argentina: CENGAGE Learning

DEPOSEGURO

DepoSegruo: flexi depósitos. Consulta: 20 de octubre 2018.

<https://deposeguro.com/>

DEPSA

Almacenes. Consulta: 6 de junio de 2018.

<http://www.depsa.com.pe/es/>

Eitemann, D., Stonehill, A., y Moffett, M.

2000 Las finanzas en las empresas. Mexico: Person Educación.

EL COMERCIO

2018 Inflación anual cerraría en 2.5%. El Comercio. Lima, 2 de mayo. Consulta: 5 de mayo de 2019

<https://elcomercio.pe/economia/peru/bcp-inflacion-anual-cerraria-2-5-2018-noticia-532443>

EL PERUANO

2016 Inversión Privada y Desarrollo. El peruano. Lima, 25 mayo. Consulta: 18 de mayo de 2018.

<https://elperuano.pe/noticia-inversion-privada-y-desarrollo-79864.aspx>

EMACHINES

s/f Centro de Descargas (TODOS Los Productos). Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<http://www.emachines.com/ec/es/ES/content/drivers.html>

ENEL

s/f Prestación de servicios de energía. Consulta: 15 de noviembre de 2018.

<https://www.enel.pe/>

ESTEBAN, Águeda

2008 Principios de Marketing. Tercera edición. Madrid: ESIC Editorial.

ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL (EIA)

s/f Estudio de Impacto Ambiental. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.grn.cl/estudio-de-impacto-ambiental.html>

EXPRESO

2018 El sol se ha devaluado en 4.48%. Consulta: 04 de noviembre de 2019.

<https://www.expreso.com.pe/economia/el-sol-se-ha-devaluado-en-4-48/>

## GESTION

2016 Cada familia tiene objetos por vender. Gestión, Lima, 10 de octubre. Consulta: 7 de marzo de 2017.

<https://gestion.pe/economia/familia-objetos-usados-vender-s-5-239-118037>

## GESTION

2016 Pueblo Libre restringirá altura máxima de edificios ubicados alrededor de parques. Gestión, Lima, 3 de agosto. Consulta: 7 de marzo de 2017.

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/pueblo-libre-restringira-altura-maxima-edificios-ubicados-alrededor-parques-147117-noticia/>

## GESTION

2018 “Riesgo país de Perú baja y cierra en 1.33 puntos porcentuales”. Gestión. Lima, 26 de diciembre. Consulta: 30 de junio de 2018.

<https://gestion.pe/economia/riesgo-pais-peru-baja-cierra-1-33-puntos-porcentuales-253967-noticia/>

## HANDSEARCH

2016 Encuesta de servicio de almacenaje. Lima: HandSearch.

HEIZER, Jay y RENDER, Barry

2009 Principios de Administración de Operaciones. Séptima Edición. México: PERSON ESUCACIÓN

## IMPUESTO PREDIAL

s/f Inmuebles y Vivienda. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.gob.pe/429-impuesto-predial>

## INTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMACION

2017 Panorama de la economía peruana. Consulta: 6 marzo 2019.

## INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA (INEI)

2018 Anuario Estadístico de la criminalidad y seguridad Ciudadana 2011-2017. Lima: Biblioteca Nacional del Perú.

## IO-PHI SAC

s/f Estudio Legal - Contable. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.io-phisac.com/>

## IPSOS APOYO

2010 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

## IPSOS APOYO

2011 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

IPSOS APOYO

2012 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima 2012. Lima: Ipsos, pp.7

IPSOS APOYO

2013 Información Socio Económica de vivienda. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.20

IPSOS APOYO

2013 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

IPSOS APOYO

2014 Información Socio Económica de vivienda. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.20

IPSOS APOYO

2014 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

IPSOS APOYO

2015 Información Socio Económica de vivienda. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.20

IPSOS APOYO

2015 Tamaño del hogar. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.64

IPSOS APOYO

2015 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

IPSOS APOYO

2016 Características del jefe de hogar. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.85

IPSOS APOYO

2016 Información Socio Económica de vivienda. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.20

IPSOS APOYO

2016 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

IPSOS APOYO

2017 Características del jefe de hogar, características demográficas. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.84

IPSOS APOYO

2017 Información Socio Económica de vivienda. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.20

IPSOS APOYO

2017 Mapa de viviendas con el NSE. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.10

IPSOS APOYO

2017 Lima Metropolitana, distritos que conforman cada zona geográfica. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.9.

IPSOS APOYO

2017 Lima Metropolitana, información demográfica. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.10-12.

IPSOS APOYO

2017 Lima Moderna, información socioeconómica. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.60.

IPSOS APOYO

2017 Lima Centro, información socioeconómica. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.45.

IPSOS APOYO

2017 Resumen Ejecutivo. Perfiles Zonales de la Gran Lima. Lima: Ipsos, pp.7

KOTLER, Philip. y AMSTRONG, Gray

2013 Fundamentos de Marketing. Decimoprimer edición. México: Prentice Hall Hispanoamérica.

KOTLER, Philip. y AMSTRONG, Gray

2008 Fundamentos de Mercadotecnia. Sexta edición. México: Prentice Hall Hispanoamérica.

LIAM, Fabey y V.K. Narayanan

1986 Macroenvironmental Analysis for Strategic Management. St Paul: West Publishing. Consulta: 14 de enero de 2016.

LIRA, Paúl

2015 Evolución de proyectos de inversión. Segunda Edición. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

LOS PORTALES

s/f Encuentra el proyecto ideal para ti. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.losportales.com.pe/>

LUZ DEL SUR

s/f Luz del Sur. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.luzdelsur.com.pe/>

#### MAESTRO

s/f Asesoría para construir, mejorar o remodelar. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.maestro.com.pe/>

#### MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION DEL EMPLEO

1997 Decreto Supremo N°001-97-TR. Lima, 27 de febrero. Consulta 28 mayo 2018.

<https://www.revistadeconsultoria.com/decreto-supremo-no-001-97-tr>

#### MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS (MEF)

2004 Decreto Supremo N°179-2004-EF. Texto único del Impuesto a la Renta. Consulta: 30 de septiembre de 2016.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/fdetalle.htm>

#### MINISTERIO DEL AMBIENTE (MINAM)

2014 Responsabilidad Social Empresarial para el Manejo de los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos en el Perú. Lima: MINAM.

<http://www.minam.gob.pe/calidadambiental/manejo-de-raee/>

#### MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS (MEF)

2019 Ministerio de Economía y Finanzas mantiene proyecciones de crecimiento del PBI en 4.2% para el 2019. Consulta: 20 de enero 2019.

<https://www.mef.gob.pe/es/noticias/notas-de-prensa-y-comunicados?id=5989>

#### MOVISTAR

s/f Encuentra el móvil prepago postpago para ti. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<http://www.movistar.com.pe/>

#### MUNICIPALIDAD METROPLITANA DE LIMA

s/f Municipalidad de Lima. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<http://www.munlima.gob.pe/>

#### ORGANISMO DE EVALUACION Y FICALIZACION AMBIENTAL (OEFA)

s/f Impulsamos y promovemos el cumplimiento de las obligaciones ambientales en los agentes económicos y la mejora del Sistema Nacional de Gestión Ambiental. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.gob.pe/minam/oefa>

#### PAGINAS AMARILLAS DE PERU

s/f El directorio más completo de Latinoamérica a un clic de distancia. Consulta: 15 de noviembre de 2017.

<https://www.paginasamarillas.com.pe>

PORTER, Michael E.

2008 “Análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.” Estrategia Competitiva. Trigésima Octava edición. México: Grupo Editorial Patria, pp. 220-232.

PUBLIMETRO

2018 Conoce cuánto cuesta el metro cuadrado en cada distrito de Lima. Publimetro. Lima, 28 de noviembre. Consulta: 5 de mayo de 2019.

<https://publimetro.pe/actualidad/conoce-cuanto-cuesta-metro-cuadrado-cada-distrito-lima-71309-noticia/>

RANSA

Servicios, hacemos de la logística tu ventaja competitiva. Consulta: 20 de octubre 2018.

<https://www.ransa.biz/>

SANCHEZ, Julissa

2016 Estudio de prefactibilidad para la implementación de un centro comercial con multicines en la ciudad de Huaraz. Tesis de licenciatura en Ciencia e Ingeniería con mención en Ingeniería Industrial. Lima: Pontificia Católica del Perú, Facultad de Ciencia e Ingeniería.

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/6793>

SCOTIABANK

s/f Scotiabank Perú, te escuchamos para asesorarte mejor. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.scotiabank.com.pe/Personas/Default>

SECRETARIA TECNICA DEL CONSEJO DE SEGURIDAD NACIONAL VIAL)

2017 Tasa de accidentes de tránsito por 100000 habitantes 2006- 2017. Consulta: 5 mayo 2019

[https://www.mtc.gob.pe/cnsv/documentos/tasaAccidenteTransito\\_2006-2017.pdf?fbclid=IwAR2ZLNrdhcI5Bvb25jwa21leLAgjNkgGCVHV\\_vf-ay3-ulq88AknLCG8fP4](https://www.mtc.gob.pe/cnsv/documentos/tasaAccidenteTransito_2006-2017.pdf?fbclid=IwAR2ZLNrdhcI5Bvb25jwa21leLAgjNkgGCVHV_vf-ay3-ulq88AknLCG8fP4)

SEDAPAL

s/f Prestación de servicios de saneamiento como agua potable y alcantarillado. Consulta: 15 de noviembre de 2018.

<http://www.sedapal.com.pe/objetivos>

#### SEGUR

s/f Catalogo preciazos. Consulta: 15 de noviembre de 2018.

<https://segur.com>

#### SERVICIO NACIONAL DE METEOROLOGÍA E HIDROLOGÍA DEL PERÚ

2016 Humedad Relativa Mínima. Consulta: 14 de enero de 2016.

<http://www.senamhi.gob.pe/sig.php?p=024>

#### S&P/BVL

2016 Perú General Index. Consulta: 16 de octubre 2016.

<https://espanol.spindices.com/indices/equity/sp-bvl-peru-general-index-pen>

#### SPETH, Christopher

2016 El Análisis DAFO, traducido por Marina Martín. Economía y Empresas 50MINUTOS.es.

#### SUNARP

s/f Servicios Registrales. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<https://www.grn.cl/estudio-de-impacto-ambiental.html>

#### SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS

2002 Resolución SBS N°040-2002. Aprueban reglamento de los almacenes generales de depósito. Lima, 16 de enero. Consulta: 5 de octubre de 2018.

[https://www.depsa.com.pe/media/estadistica\\_reclamo/regalmgendep.pdf](https://www.depsa.com.pe/media/estadistica_reclamo/regalmgendep.pdf)

#### TOTTUS

s/f Catalogo preciazos. Consulta: 15 de noviembre de 2018.

<https://www.tottus.com.pe/tottus/catalogo>

#### URBANIA

2017 Inmuebles en Venta, distrito de Breña. Consulta: 15 de noviembre de 2017.

<https://urbania.pe/inmueble/venta-de-terreno-en-brena-lima-4325965>

#### URBANIA

2017 Inmuebles en Venta, distrito de Santiago de Surco. Consulta: 15 de noviembre de 2017.

<https://urbania.pe/inmueble/venta-de-terreno-en-santiago-de-surco-lima-4334965>

#### URBANIA

s/f Inmuebles en Venta y Alquiler, departamentos en construcción. Consulta: 15 de noviembre de 2016.

<http://urbania.pe/proyectos-inmobiliarios-en-lima-san-miguel--lima-de-departamentos-en-construcción-de-ciudad>

#### U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY

Riesgo Financiero. Consulta: 16 de octubre de 2016.

<https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield>

#### U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY

Tasa libre de riesgo. Consulta: 16 de octubre de 2016.

<https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield>

#### VIDORF

s/f Haz que tu marca resalte y enamora a tu público con Vidorf. Consulta: 17 de diciembre de 2018.

<http://www.vidorf.com/>

#### ZUÑIGA, Karla

2018 Estrategia de contenidos online para portales especializados. Tesis de licenciatura en Ciencia y Artes de la comunicación. Lima: Pontificia Católica del Perú, Facultad de Ciencia y Artes de la comunicación.

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/7020>



## INDICE DE ANEXOS

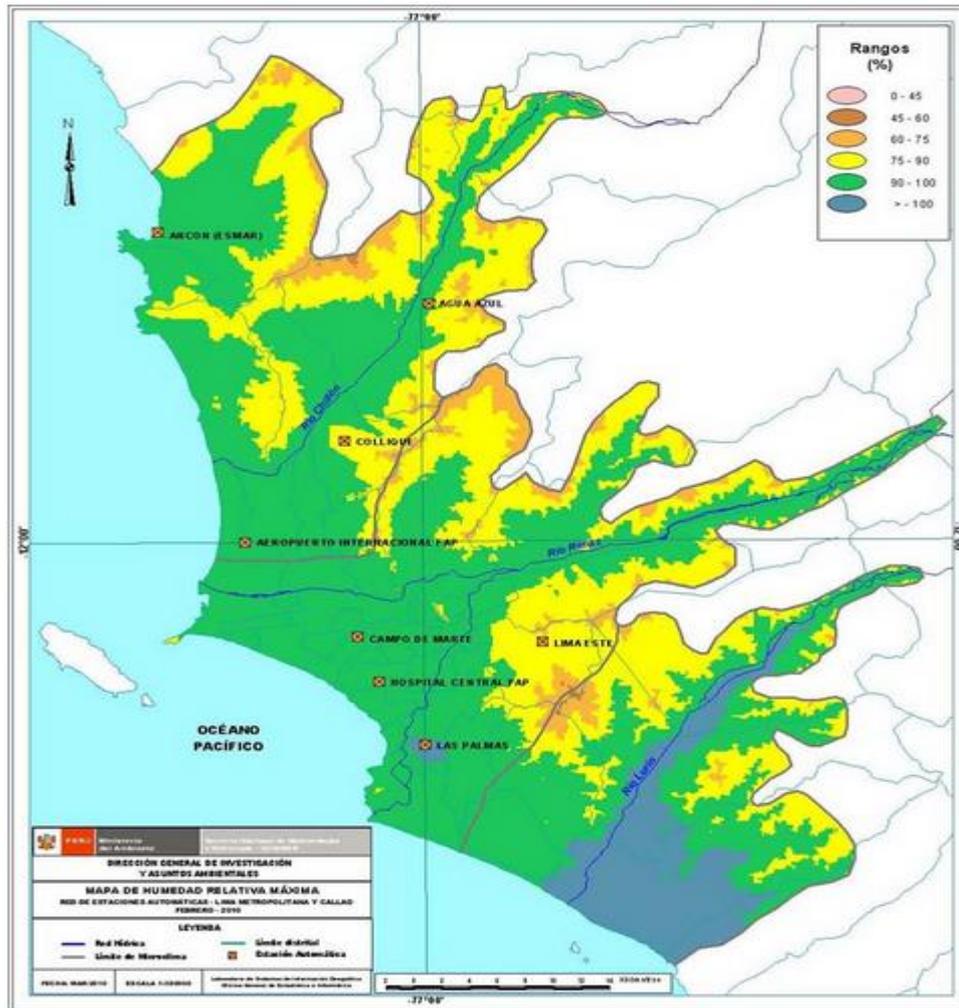
Anexo A: Normas Beneficiarias para una PYME .....	ii
Anexo B: Medición de la Humedad en Lima .....	iii
Anexo C: Perfil Jefe de Hogar y Amas de Casa .....	iv
Anexo D: Encuesta de Servicios de Almacenes .....	v
Anexo E: Resultado de Encuestas.....	xxii
Anexo F: Cálculo de la Demanda .....	liii
Anexo G: Distritos Colindantes a la Demanda .....	lix
Anexo H: Evaluación de distritos Zona 2 y Evaluación de distritos Zona 1 .....	lxi
Anexo I: Zonas Alternativas 1 y 2 .....	lxii
Anexo J: Área sector principal.....	lxiv
Anexo K: Diseño de Edificios por Piso .....	lxvi
Anexo L: Criterios de Matriz IRA .....	69
Anexo M: Funciones de Personal y Perfil Requerido.....	71
Anexo N: Cotización de Edificación Local 1 .....	73
Anexo O: Cotización de Edificación Local 2 .....	75
Anexo P: Calendario de pagos a corto y largo plazo .....	77

## Anexo A: Normas Beneficiarias para una PYME

<i>NORMAS LEGALES</i>	
Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE (28/12/2013)	Texto Único Ordenado de la Ley de impulso al Desarrollo Productivo y al crecimiento empresarial.
Ley N° 30056 (02/07/2013)	Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.
Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10/07/2009)	Modifica el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30/09/2008)	Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Reglamento de Ley MYPE.

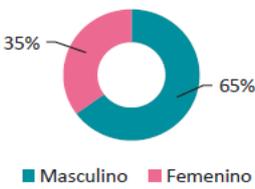
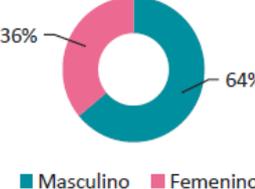
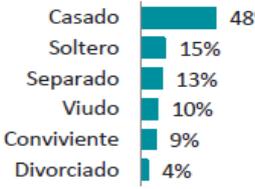
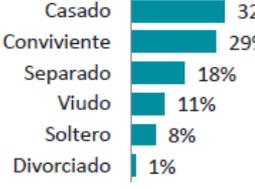
Fuente: Pyme y Mypes en el Perú

## Anexo B: Medición de la Humedad en Lima



Fuente: (MINAM 2014)

## Anexo C: Perfil Jefe de Hogar y Amas de Casa

	Lima Moderna	Lima Sur
<b>Cantidad</b>	390 mil	445 mil
<b>Genero</b>	 <p>■ Masculino ■ Femenino</p>	 <p>■ Masculino ■ Femenino</p>
<b>Estado Civil</b>		
<b>Ocupación Principal</b>		

Fuente: Ipsos (2017)

	Lima Moderna	Lima Sur
<b>Cantidad</b>	390 mil	445 mil
<b>Perfil Demográfico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promedio de edad 41 años</li> <li>- 40% casadas y 19% no tiene pareja</li> <li>- Promedio de hijos 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promedio de edad 39 años.</li> <li>- 45% convivientes y 31% casadas</li> <li>- Promedio de hijos 3</li> </ul>
<b>Ocupación e Ingresos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El 40% se dedica exclusivamente al hogar</li> <li>- Administra en promedio S/ 1 682 para el hogar</li> <li>- El 32% ahorra parte de estos ingresos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El 50% se dedica exclusivamente al hogar</li> <li>- Administra en promedio S/ 1 120 para el hogar</li> <li>- El 22% ahorra parte de estos ingresos</li> </ul>
<b>Entretención y consumo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En su tiempo libre, el 18% lee y el 19% prefiere ver televisión.</li> <li>- El 42% suele estar pendiente de la Moda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En su tiempo libre, el 21% pasa con los niños el 20% prefiere ver televisión.</li> <li>- El 26% suele estar pendiente de la Moda</li> </ul>

Fuente: Ipsos (2017)

## **Anexo D: Encuesta de Servicios de Almacenes**





- SERVICIO DE  
ALMACENAJE -

ENCUESTA N°   
Anexo 1:  
Encuesta  
para el  
Servicio  
de |

• CENTRAL: 256-6531 • OFICINAS: Morro Solar N° 318 Of. 302 -  
Surco •

Almacenaje

(LLENAR) Fecha:  /  /  Hora de inicio:  :  a.m. / p.m.  
DÍA MES AÑO HOR. MIN.

### INTRODUCCIÓN

(LEER) Buenos días / tardes / noches. Mi nombre es (MENCIONAR NOMBRE) y trabajo para **HANDSEARCH**, empresa de investigación de mercados (MOSTRAR CREDENCIAL). Nos encontramos realizando un estudio sobre un nuevo servicio que próximamente se ofrecerá en Lima, y sería muy importante para nosotros contar con su participación. A manera de agradecimiento, le entregaremos al final de la encuesta un obsequio, ¿podríamos contar con su opinión? ¡Muchas gracias!

## FILTROS

F1. ¿Vive Ud. en este departamento, con su familia, o no?

. Sí                    1 → **CONTINUAR** .No                    2 → **TERMINAR**

F2. ¿Es Ud. [el ama de casa / jefe de hogar] de esta vivienda, o no?

. Sí                    1 → **CONTINUAR** .No                    2 → **TERMINAR**

F3. Dígame, actualmente, ¿tiene ambientes o espacios, ya sea en su departamento o en cualquier otro lugar, en los que tiene almacenados muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa, que no esté usando actualmente, o no?

. Sí                    1 → **CONTINUAR** .No                    2 → **TABULAR Y TERMINAR**

➔ **HACER UN ASPA (X) POR CADA CASO QUE NO FILTRE SEGÚN F3:**

										<b>TOTAL =</b>
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------

F4. Género (**POR OBSERVACIÓN**) . Masculino 1 . Femenino 2

F5. ¿Qué edad tiene Ud.? (**ANOTAR EDAD EXACTA**) \_\_\_\_\_

### HÁBITOS ACTUALES DE ALMACENAJE

P1. Además, de los ambientes o espacios, ya sea en su departamento o en otro lugar, en los que actualmente tiene almacenados muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa que no esté usando, ¿quisiera contar con más espacio para almacenar otras cosas, o no?

. Sí 1 . No 2

P2. Imagínese que pusiera todo junto, en un mismo lugar, todos los muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa que tiene Ud. actualmente guardada o almacenada. Aproximadamente, todas estas cosas entrarían en un cuarto o habitación, de altura normal, ¿de cuántos metros por cuántos metros?

. **ANOTAR:** \_\_\_\_\_ mts. x \_\_\_\_\_ mts.

P3. ¿Diría que las cosas que actualmente tiene almacenadas, ya sea en su departamento o en otro lugar, están guardadas en las mejores condiciones: organización, seguridad, protección frente a la humedad, empaquetado, etc.; o no?

. Sí 1 → **IR A P5** .No 2 → **CONTINUAR**

P4. ¿Por qué diría que no? (**ESPERAR RESPUESTAS Y REPREGUNTAR**) ¿Por alguna otra razón? ¿Por algo más? (**ESPONTÁNEA**) (**MÚLTIPLE**) (**PROFUNDIZAR Y ACLARAR, EVITAR RESPUESTAS INCOMPLETAS O AMBIGUAS**)

P5. ¿Sabe Ud. si existe en Lima alguna empresa que ofrezca el servicio de almacenaje a los hogares que necesitan guardar, de manera segura y en las mejores condiciones, cualquier

cosa que no están usando, como: muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, etc.; o no?

. Sí 1 → **CONTINUAR** .No 2 → **IR A P8**

P6. ¿Recuerda el nombre de esta empresa, o no?

. Sí 1 → **CONTINUAR** .No 2 → **IR A P8**

P7. ¿Cuál es el nombre de esta empresa?

. **ANOTAR:** \_\_\_\_\_

#### **BENEFICIOS ESPERADOS EN UN SERVICIO DE ALMACENAJE**

P8. Pensando en el servicio que pudiera brindar una empresa para que los hogares puedan almacenar muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa, que no estén usando actualmente, ¿cuáles serían las características que tendría que tener u ofrecer un servicio ideal de este tipo? (**ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR**) ¿Alguna otra? ¿Alguna más? (**ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR**)

### TEST DE CONCEPTO

**(LEER)** A continuación, permítame leerle, y compartir con Ud., la descripción de un **nuevo servicio de almacenaje** que se comenzará a ofrecer en Lima. Le pido, por favor, que escuche con atención para que después pueda darme su opinión al respecto.

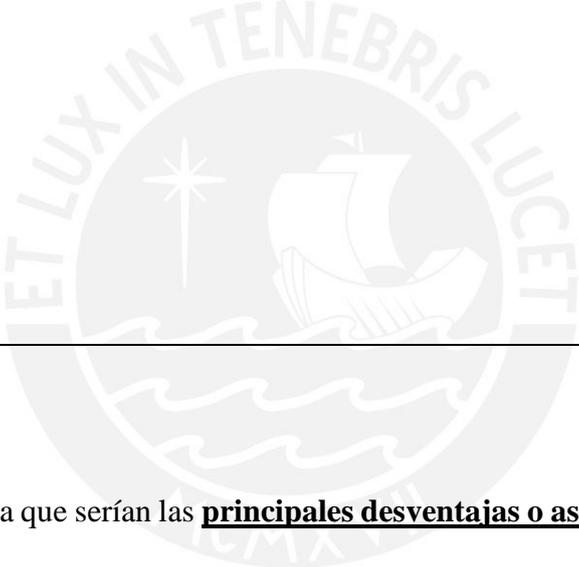
- **ENTREGAR UNA COPIA DEL CONCEPTO AL ENTREVISTADO (SIN REFERENCIA AL COSTO).**
- **LEER EL CONCEPTO, EN VOZ ALTA, CLARA Y PAUSADAMENTE.**

P9. En general, qué le parece esta nueva idea de un servicio de almacenaje (**MOSTRAR TARJETA P9**), ¿diría que es una idea: muy mala, mala, regular, ¿buena o muy buena? (**ÚNICA**)

Muy mala	Mala	Regular	Buena	Muy buena
1	2	3	4	5

P10. ¿Por qué diría que esta idea le parece (**MENCIONAR RESPUESTA EN P9**)? (**ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR**) ¿Por alguna otra razón? ¿Por algo más? (**ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR**)

P11. ¿Cuáles considera que serían las **principales ventajas o aspectos positivos** de este nuevo servicio? **(ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR)** ¿Alguna otra? ¿Alguna más? **(ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR)**



P12. ¿Y cuáles considera que serían las **principales desventajas o aspectos negativos** de este nuevo servicio? **(ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR)** ¿Alguna otra? ¿Alguna más? **(ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR)**

P13. Imagínese que este servicio tuviera un precio que le parezca a Ud. adecuado. De ser así, según las siguientes alternativas (**MOSTRAR TARJETA P13**), qué tan probable sería que Ud. contrate este nuevo servicio de almacenaje para guardar, de manera segura y en las mejores condiciones, cualquier cosa que no están usando, como: muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, etc. ¿Diría que: definitivamente no, probablemente no, tal vez sí tal vez no, ¿probablemente sí o definitivamente sí lo contraría? (**ÚNICA**)

<b>Definitivamente no</b>	<b>Probablemente no</b>	<b>Tal vez si, tal vez no</b>	<b>Probablemente sí</b>	<b>Definitivamente sí</b>
1	2	3	4	5

P14. ¿Por qué diría que (**MENCIONAR RESPUESTA EN P13**) lo contrataría? (**ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR**) ¿Por alguna otra razón? ¿Por algo más? (**ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR**) (**SI SE DA ALGUNA RAZÓN RELACIONADA A NO SABER AÚN EL PRECIO, VOLVER A HACER LA PREGUNTA HACIENDO ÉNFASIS EN LA INSTRUCCIÓN: “IMAGÍNESE QUE ESTE SERVICIO TUVIERA UN PRECIO QUE LE PAREZCA A UD. ADECUADO”**).

**(LEER)** Ud. me comentó que, si pusiera todo junto, en un mismo lugar, los muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier otra cosa que tiene Ud. actualmente guardada o almacenada, por ser cosas que no está usando; entrarían en un cuarto o habitación, de altura normal, de aproximadamente **(MENCIONAR METROS X METROS SEGÚN P2)**.

P15. Imaginándose que Ud. contrate este espacio de **(MENCIONAR METROS X METROS SEGÚN P2)** en el nuevo servicio de almacenaje que le he presentado, con las características y beneficios que le ofrece, ¿cuánto considera que sería un **precio razonable** como pago mensual, del **depósito “básico”**? **(DE SER NECESARIO, SEÑALAR AL ENTREVISTADO EN EL CONCEPTO LA DIFERENCIA ENTRE LOS TIPOS DE DEPÓSITO)**

. **ANOTAR:** S/. \_\_\_\_\_

P16. ¿Y cuánto considera que sería un **precio razonable** como pago mensual, de un espacio del mismo tamaño, pero del **depósito “premium”**?

. **ANOTAR:** S/. \_\_\_\_\_

P17. Si le dijera que para poder utilizar un espacio de aproximadamente **(MENCIONAR METROS X METROS SEGÚN P2)** el costo mensual del **depósito “básico”** sería: **(MENCIONAR COSTO TOTAL SEGÚN CÁLCULO - EN FUNCIÓN AL COSTO MENSUAL “BÁSICO” DE: S/. 60 por 1.5 m<sup>2</sup>)**. ¿Qué tan probable sería que Ud. contrate el **depósito “básico”** este nuevo servicio **(MOSTRAR TARJETA P13)**, diría que: definitivamente no, probablemente no, tal vez sí tal vez no, ¿probablemente sí o definitivamente sí lo contraría? **(ÚNICA)**

Definitivamente no	Probablemente no	Tal vez si, tal vez no	Probablemente sí	Definitivamente sí
1	2	3	4	5

. ANOTAR PRECIO CALCULADO EN FUNCIÓN A ESPACIO: S/.

\_\_\_\_\_

P18. ¿Por qué diría que (MENCIONAR RESPUESTA EN P17) contrataría el **depósito “básico”**? (ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR) ¿Por alguna otra razón? ¿Por algo más? (ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR)

P19. Y si le dijera que, para poder utilizar un espacio del mismo tamaño, el costo mensual del **depósito “premium”** sería: (MENCIONAR COSTO TOTAL SEGÚN CÁLCULO - EN FUNCIÓN AL **COSTO MENSUAL “PREMIUM” DE: S/. 120 por 1.5 m2**). ¿Qué tan probable sería que Ud. contrate el **depósito “premium”** este nuevo servicio (MOSTRAR TARJETA P13), diría que: definitivamente no, probablemente no, tal vez sí tal vez no, ¿probablemente sí o definitivamente sí lo contraría? (ÚNICA)

Definitivamente no	Probablemente no	Tal vez si, tal vez no	Probablemente sí	Definitivamente sí
1	2	3	4	5

. ANOTAR PRECIO CALCULADO EN FUNCIÓN A ESPACIO: S/.

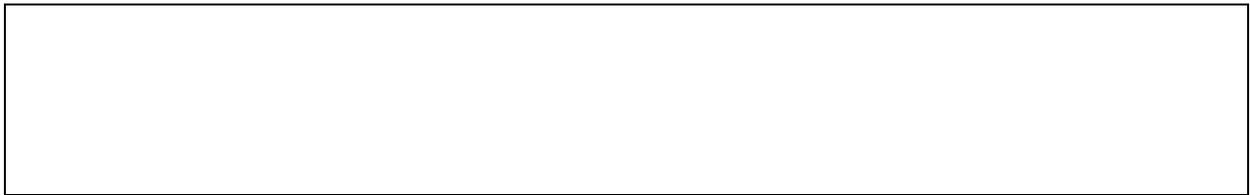
---

P20. ¿Por qué diría que (MENCIONAR RESPUESTA EN P19) contrataría el **depósito** **“Premium”**? (ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR) ¿Por alguna otra razón? ¿Por algo más? (ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR)



P21. (SÓLO PARA QUIENES NO RESPONDIERON “DEFINITIVAMENTE SÍ”, CÓD. 5, EN **P17 O P19**) ¿Qué le faltaría o qué cambiaría en este nuevo servicio de almacenaje para que Ud. se motive a “definitivamente sí” contratarlo? (ESPERAR RESPUESTAS, LUEGO REPREGUNTAR) ¿Alguna otra cosa? ¿Algo más? (ANOTAR TEXTUALMENTE - PROFUNDIZAR Y ACLARAR)





## MÓDULO DE NSE

**(LEER)** Para terminar, con la finalidad de agrupar sus respuestas con las de otras personas de similares características a las de Ud., nos gustaría que responda a las siguientes preguntas:

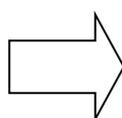
N1. ¿Cuál es el nivel de instrucción del jefe del hogar? **(ACLARAR “COMPLETA O INCOMPLETA”)** (ÚNICA)

. Sin educación	<b>0</b>	.Secundaria incompleta	<b>1</b>	.Superior
Univ. Incompleta	<b>4</b>			
. Educación inicial	<b>0</b>	.Secundaria completa	<b>2</b>	. Superior
Univ. Completa	<b>5</b>			
. Primaria incompleta	<b>1</b>	.Superior No Univ. Incompleta	<b>2</b>	.Post – Grado
universitario	<b>7</b>			
. Primaria completa	<b>1</b>	.Superior No Univ. Completa	<b>3</b>	

N2. ¿Cuáles de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando?

	<b>NC</b>	<b>SI</b>		<b>Puntaje</b>
--	-----------	-----------	--	----------------

Computadora o laptop en funcionamiento	0	1
Lavadora en funcionamiento	0	1
Horno microondas en funcionamiento	0	1
Refrigeradora/ Congeladora en funcionamiento	0	1



0 bienes	<b>0</b>
1 bien	<b>2</b>
2 bienes	<b>4</b>
3 bienes	<b>6</b>
4 bienes	<b>8</b>

N3. ¿Cuál de los siguientes bienes o servicios tiene en su hogar que esté funcionando?

	<b>NO</b>	<b>SI</b>
Auto o camioneta para uso particular ( <b>NO TAXI NI AUTO DE LA EMPRESA</b> )	0	<b>5</b>
Servicio doméstico pagado ( <b>PAGO REGULAR</b> )	0	<b>5</b>
<b>SUMAR PUNTAJES</b>		

N4. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda? (**ÚNICA**)

. Tierra / Otro material (arena y tablones sin pulir)

**0**

. Cemento sin pulir / Cemento pulido / Madera (entablados)/ tapizón

**3**

. Losetas / terrazos, mayólicas, cerámicos, vinílicos, mosaico o similares

**5**

. Laminado tipo madera, láminas asfálticas o similares

**7**

. Parquet o madera pulida y similares; porcelanato, alfombra, mármol

**8**

N5. ¿A qué sistema de prestaciones de salud está afiliado el jefe de su hogar? (**SI TIENE MÁS DE UNO CONSIDERAR EL DE MAYOR PUNTAJE**) (ÚNICA)

. No está afiliado a ningún seguro/ Seguro Integral de Salud (SIS)

**0**

. ESSALUD

**2**

. Seguro Salud FFAA/ Policiales

**4**

. Entidad prestadora de salud (EPS)/ Seguro privado de salud

**6**

N6. ¿Cuál es el material predominante en las paredes exteriores de su vivienda? (**NO REVESTIMIENTO SINO EL MATERIAL**) (ÚNICA)

. Estera

**0**

. Madera/ Piedra con barro/ Quincha (caña con barro) / Tapia/ Adobe

**2**

. Piedra o sillar con cal o cemento

**4**

. Ladrillo o bloque de cemento

**6**

N7. El baño o servicio higiénico que tiene en su hogar está conectado a:

. No tiene

**0**

. Río, acequia o canal/ Pozo ciego o negro/letrina/ Pozo séptico

**1**

. Baño compartido fuera de la vivienda (quintas, corralones, cuartos con baño compartido, etc.)

**3**

. Baño dentro de la vivienda

**5**

☞ **SUMAR PUNTAJES DE N1, N2, N3, N4, N5, N6 y N7 - ANOTAR Y MARCAR**

NSE = \_\_\_\_\_

. 12 puntos o menos	NSE E	8	( <b>TERMINAR</b> )	. De 29 a 33 puntos	NSE B2	4	( <b>CONTINUAR</b> )
. De 13 a 19 puntos	NSE D	7	( <b>TERMINAR</b> )	. De 34 a 39 puntos	NSE B1	3	( <b>CONTINUAR</b> )
. De 20 a 22 puntos	NSE C2	6	( <b>CONTINUAR</b> )	. De 40 a 47 puntos	NSE A2	2	( <b>TERMINAR</b> )

. De 23 a 28 puntos	NSE C1	5
---------------------	--------	---

**(CONTINUAR)**

.48 puntos a más	NSE A1	1
------------------	--------	---

**(TERMINAR)**

### DATOS DE CONTROL

**(LEER)** Para terminar con la entrevista, quisiera por favor me proporcione los siguientes

<b>NOMBRES</b>	
<b>APELLIDOS</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	
<b>DISTRITO</b>	
<b>TELÉFONO FIJO</b>	
<b>TELÉFONO CELULAR</b>	

datos, sólo con el objetivo de que mi supervisor pueda verificar la correcta realización

de mi trabajo:

**¡Muchas gracias por su colaboración!**

**(LLENAR)**

**Hora de fin**

--	--

 : 

--	--

 a.m. / p.m.  
**HOR.**                      **MIN.**

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

<b>NOMBRE ENCUESTADOR(A)</b>	<b>Nº DNI</b>	<b>FIRMA</b>
<b>NOMBRE SUPERVISOR(A)</b>		
<b>NOMBRE EDITOR(A)</b>		
<b>NOMBRE CODIFICADOR(A)</b>		

**Declaro que la información recogida es verdadera y está correctamente anotada:**

## **Anexo E: Resultado de Encuestas**

Fecha: 01/03/2016

Título del Proyecto:	DEOPERU
Contrato:	271-PNICP-EI-2015
Período Proyecto:	Del 08/2015 al 08/2016
Entidad Ejecutora:	FINCYT
Coord Gral de Proy:	Juan Carlos Lara Flores

### **1. Antecedentes**

Se implementará una investigación de mercados, de tipo cuantitativo, destinada a evaluar el concepto de un nuevo servicio de almacenaje doméstico, buscando identificar el grado de aceptación de la propuesta por parte de su público objetivo, la intención de contratación del servicio, las expectativas respecto a la ubicación del almacén y el nivel de precio adecuado desde el punto de vista del cliente potencial.

#### **1.1. Objetivos a alcanzar**

- **Hábitos relacionados al almacenaje**

- Necesidad de almacenaje.
  - Hábitos actuales de almacenaje.
  - Conocimiento de oferta de servicios de almacenaje.
  - Beneficios esperados relevantes en un servicio de almacenaje: ubicación (distancia máxima aceptada), seguridad, costo, beneficios adicionales, etc.
- **Test de concepto del nuevo servicio**

**[PRESENTACIÓN DE LA DESCRIPCIÓN DEL NUEVO SERVICIO: SIN EVIDENCIAR EL COSTO]**

- Evaluación general.
- Aspectos de agrado: potenciales motivadores de contratación.
- Aspectos de desagrado: potenciales frenos de contratación.
- Intención de contratación. Determinantes asociadas.
- Mención espontánea de precio esperado: umbral de valor.

**[PRESENTACIÓN DEL COSTO]**

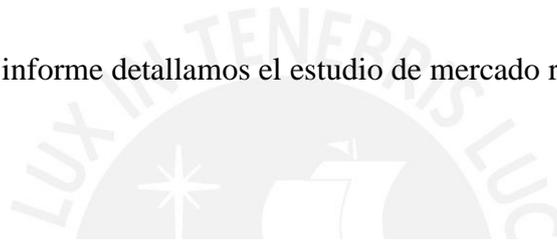
- Reconsideración o no de evaluación general.
- Evaluación costo/beneficio. Razones asociadas.
- Impacto en intención de contratación. Determinantes asociadas.
- Sugerencias y recomendaciones.

## 1.2. Planificación de actividades para lograr objetivo

ACTIVIDADES	NOVIEMBRE																											DICIEMBRE																	
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V															
	9	10	11	12	13	16	17	18	19	20	23	24	25	26	27	30	1	2	3	4	7	8	9	10	11	14	15	16	17	18															
Desarrollo de cuestionario	x	x	x	x																																									
Trabajo de campo					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																													
Edición de cuestionarios						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																												
Codificación de información													x	x	x	x	x	x																											
Digitación de la data																x	x	x	x																										
Consistenciado de la BD																		x	x	x																									
Procesamiento estadístico																				x	x	x																							
Análisis de resultados																				x	x	x	x	x	x	x	x																		
Envío de Informe																														x															

## 2. Resultados

Como resultados de este informe detallamos el estudio de mercado realizado.



**Handsearch**  
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Para uso exclusivo de:

**Juan Carlos  
Lara Flores**

## Test de concepto de un nuevo servicio de almacenaje

- Informe final -

### ESTUDIO CUANTITATIVO

.Encuestas en hogares.

4

### OBJETIVO GENERAL

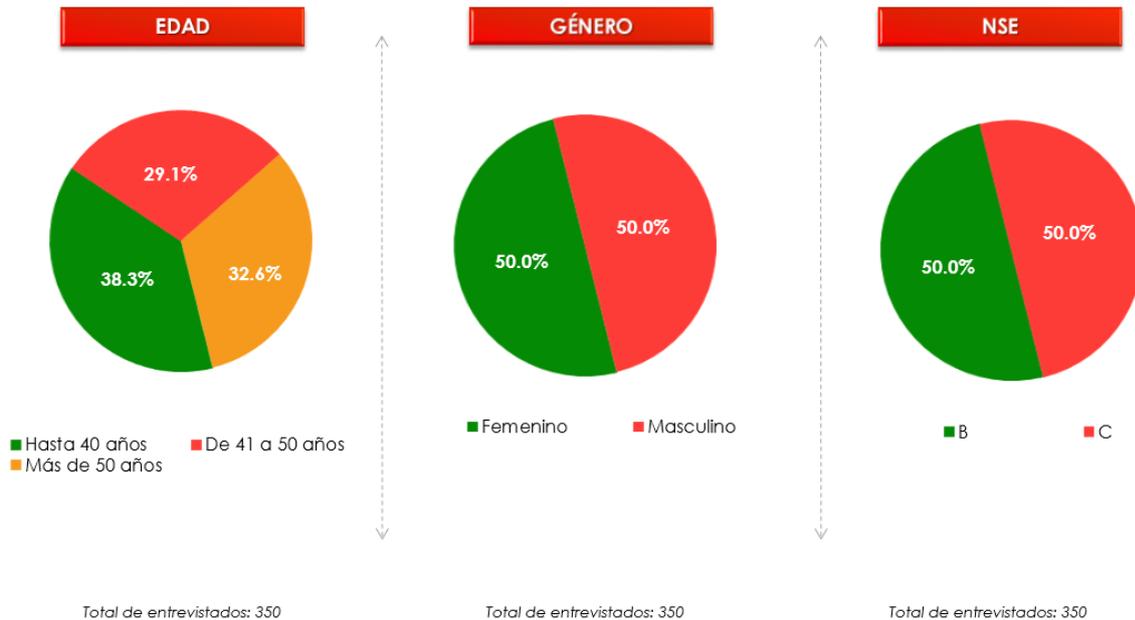
Evaluar el concepto de un **nuevo servicio de almacenaje doméstico**, buscando identificar el grado de aceptación de la propuesta por parte de su público objetivo, la intención de contratación del servicio, los motivadores y bloqueadores hacia el servicio y el nivel de precio adecuado, desde el punto de vista del cliente potencial.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los hábitos actuales de almacenaje en los hogares.
- Identificar los beneficios esperados en un servicio de almacenaje.
- Desarrollar el test de concepto del nuevo servicio de almacenaje:
  - Evaluar el grado de aceptación del servicio.
  - Identificar las ventajas y desventajas percibidas del servicio.
  - Analizar las expectativas con relación al precio.
  - Dimensionar e l impacto del precio en la intención de contratación.
  - Recabar recomendaciones para el servicio por parte de público objetivo.

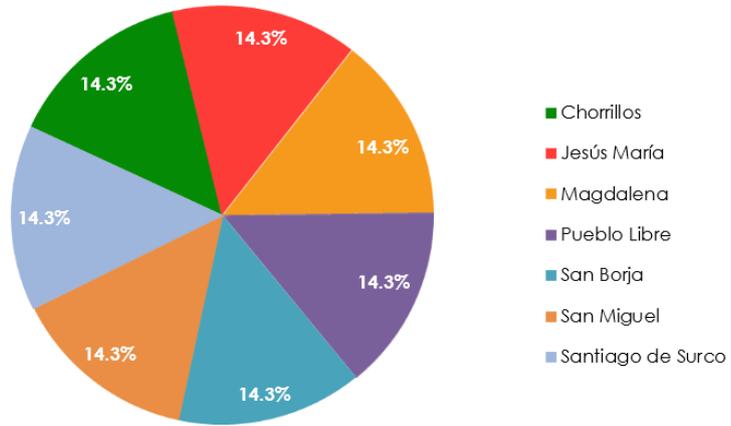


- > **TIPO DE ESTUDIO**                      Enfoque **cuantitativo**, de carácter **concluyente**.
- > **TÉCNICA DE ESTUDIO**                Se utilizó la técnica de **encuestas personales**.
- > **INSTRUMENTO**                        Se aplicó un **cuestionario estructurado**, compuesto por preguntas cerradas y abiertas.
- > **POBLACIÓN OBJETIVO**              Jefes de hogar y amas de casa, de NSE B y C, que viven en un departamento y que destinan algún ambiente de su vivienda para almacenar objetos en desuso.
- > **TRABAJO DE CAMPO**                 Noviembre 2015.
- > **DISEÑO MUESTRAL**                 Se realizaron **350 encuestas**, muestra que permite una lectura de los resultados con un margen de error de  $\pm 5.2\%$ , asumiendo un nivel de confiabilidad del 95% y bajo la premisa de una máxima dispersión en los resultados muestrales ( $p/q=1$ ).



## CARACTERIZACIÓN MUESTRAL

### DISTRITO DE RESIDENCIA



Total de entrevistados: 350



## RESULTADOS

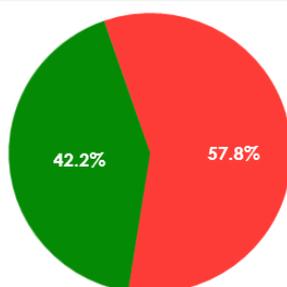
### HÁBITOS ACTUALES DE ALMACENAJE

## ALMACENAJE ACTUAL EN DEPARTAMENTOS

El análisis del total de contactos realizados, en el marco del trabajo de campo del estudio, permite dimensionar las siguientes poblaciones:

- **Población objetivo:** Hogares que actualmente destinan espacio en sus departamentos para almacenar objetos en desuso = **casos que forman parte de la muestra de estudio = 42.2%**
- **Población NO objetivo:** Hogares que reportan NO almacenar en sus departamentos objetos en desuso = **casos que NO forman parte de la muestra de estudio = 57.8%**

### TOTAL



■ Población objetivo  
■ Población NO objetivo

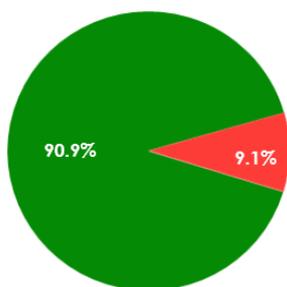
Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
<b>Población objetivo</b>	<b>42.2</b>	41.7	38.5	44.6	64.9	45.0	43.1	30.5	42.2	42.2
<b>Población NO objetivo</b>	<b>57.8</b>	58.3	61.5	55.4	35.1	55.0	56.9	69.5	57.8	57.8
(BASE)	(830)	(120)	(130)	(112)	(77)	(111)	(116)	(164)	(415)	(415)

## NECESIDAD DE ESPACIO DE ALMACENAJE ADICIONAL

- Además, de los ambientes o espacios, ya sea en su departamento o en otro lugar, en los que actualmente tiene almacenados muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa que no esté usando, ¿quisiera contar con más espacio para almacenar otras cosas, o no? -

.Respuesta: espontánea / única.

### TOTAL



■ Si ■ No

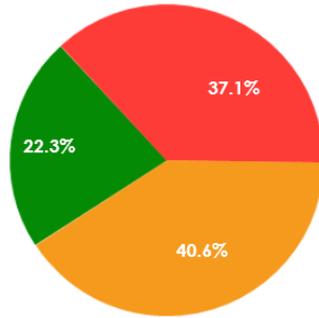
Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
<b>Si</b>	<b>90.9</b>	94.0	92.0	88.0	98.0	82.0	82.0	100.0	90.9	90.9
<b>No</b>	<b>9.1</b>	6.0	8.0	12.0	2.0	18.0	18.0	0.0	9.1	9.1
(BASE)	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)

## ESPACIO ACTUAL DESTINADO A ALMACENAJE

- Imagínese que pusiera todo junto, en un mismo lugar, todos los muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa que tiene Ud. actualmente guardada o almacenada. Aproximadamente, todas estas cosas entrarían en un cuarto o habitación, de altura normal, ¿de cuántos metros por cuántos metros? -

.Respuesta: espontánea / única.

Promedio: 6.2 m<sup>2</sup>



■ Menor a 4 m<sup>2</sup> ■ De 4 a 5 m<sup>2</sup> ■ Más de 5 m<sup>2</sup>

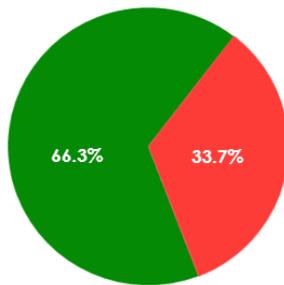
	DISTRITO DE RESIDENCIA								NSE	
	Total	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Menor a 4 m <sup>2</sup>	22.3	14.0	26.0	12.0	38.0	28.0	20.0	18.0	20.6	24.0
De 4 a 5 m <sup>2</sup>	37.1	46.0	32.0	46.0	14.0	28.0	50.0	44.0	37.1	37.1
Más de 5 m <sup>2</sup>	40.6	40.0	42.0	42.0	48.0	44.0	30.0	38.0	42.3	38.9
(BASE)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)
m <sup>2</sup> promedio	6.2	5.3	5.4	6.6	7.5	6.2	4.8	7.7	6.7	5.7

## CONDICIONES DE ALMACENAJE

- ¿Diría que las cosas que actualmente tiene almacenadas, ya sea en su departamento o en otro lugar, están guardadas en las mejores condiciones: organización, seguridad, protección frente a la humedad, empaquetado, etc.; o no? -

.Respuesta: espontánea / única.

TOTAL



■ Si ■ No

	DISTRITO DE RESIDENCIA								NSE	
	Total	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Si	66.3	76.0	50.0	70.0	58.0	56.0	78.0	76.0	70.9	61.7
No	33.7	24.0	50.0	30.0	42.0	44.0	22.0	24.0	29.1	38.3
(BASE)	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)

**CONDICIONES DE ALMACENAJE**

- ¿Por qué diría que las cosas que actualmente tiene almacenadas, ya sea en su departamento o en otro lugar, **NO** están guardadas en las mejores condiciones: organización, seguridad, protección frente a la humedad, empaquetado, etc.; o no? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Expuestas a la humedad / deterioro por la humedad (hongos, etc.)	37.3	50.0	40.0	26.7	33.3	45.5	54.5	8.3	31.4	41.8
Están muy apiñadas / apretadas	34.7	41.7	36.0	26.7	57.1	13.6	9.1	58.3	35.3	34.3
Están en un lugar inadecuado	28.0	41.7	36.0	40.0	23.8	13.6	0.0	41.7	39.2	19.4
Desordenadas / difíciles de encontrar	23.7	25.0	44.0	20.0	9.5	31.8	9.1	8.3	23.5	23.9
Dificultad de limpieza / deterioro por falta de limpieza (polvo, etc.)	15.3	16.7	8.0	33.3	14.3	9.1	9.1	25.0	13.7	16.4
Están en varios lugares del departamento	11.0	0.0	24.0	6.7	4.8	13.6	18.2	0.0	9.8	11.9
Están a la intemperie	5.9	0.0	4.0	6.7	9.5	0.0	27.3	0.0	7.8	4.5
Están en un ambiente sin ventilación	0.8	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5
(BASE)	(118)	(12)	(25)	(15)	(21)	(22)	(11)	(12)	(51)	(67)

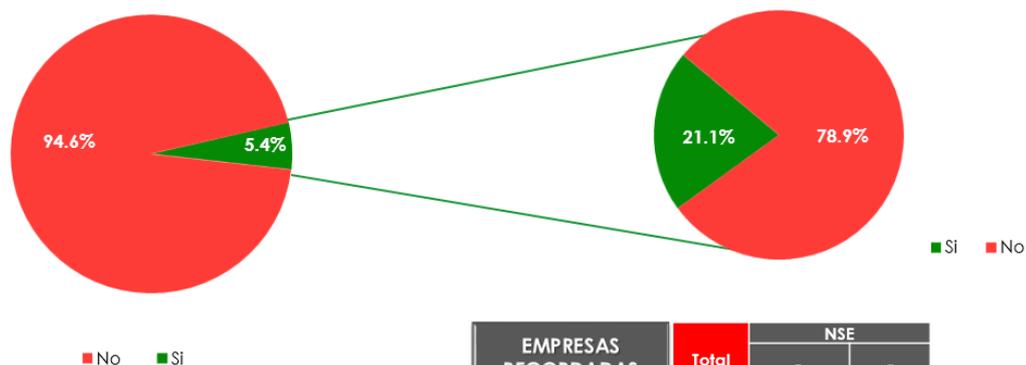
**CONOCIMIENTO DE LA OFERTA DE ALMACENAJE**

- ¿Sabe Ud. si existe en Lima alguna empresa que ofrezca el servicio de almacenaje a los hogares que necesitan guardar, de manera segura y en las mejores condiciones, cualquier cosa que no están usando, como: muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, etc.; o no? -

.Respuesta: espontánea / única.

- ¿Recuerda el nombre de esta empresa, o no? -

.Respuesta: espontánea / única.



EMPRESAS RECORDADAS	Total	NSE	
		B	C
	%	%	%
Ramsa	25.0	0.0	50.0
Talma	25.0	50.0	0.0
Almacenes BSF	25.0	0.0	50.0
Almacenes Bocanegra	25.0	50.0	0.0
(BASE)	(4)	(2)	(2)

Base: Total de entrevistados: 350

**BENEFICIOS ESPERADOS EN UN SERVICIO DE ALMACENAJE**

- Pensando en el servicio que pudiera brindar una empresa para que los hogares puedan almacenar muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, o cualquier cosa, que no estén usando actualmente, ¿cuáles serían las características que tendría que tener u ofrecer un servicio ideal de este tipo? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>RESPONSABILIDAD POR LAS COSAS ALMACENADAS</b>	<b>51.7</b>	<b>16.0</b>	<b>60.0</b>	<b>54.0</b>	<b>68.0</b>	<b>70.0</b>	<b>54.0</b>	<b>40.0</b>	<b>49.1</b>	<b>54.3</b>
Se hagan responsables por los objetos almacenados	41.4	16.0	56.0	30.0	44.0	60.0	52.0	32.0	39.4	43.4
Brinden garantía en caso de pérdida / robo	16.6	4.0	6.0	38.0	44.0	14.0	4.0	6.0	16.0	17.1
Brinden una buena atención / personal amable	2.0	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	4.0	1.1	2.9
<b>COSTO</b>	<b>27.1</b>	<b>30.0</b>	<b>22.0</b>	<b>4.0</b>	<b>16.0</b>	<b>50.0</b>	<b>54.0</b>	<b>14.0</b>	<b>28.6</b>	<b>25.7</b>
Precio económico	24.9	28.0	20.0	4.0	16.0	50.0	46.0	10.0	25.7	24.0
Brinde facilidades de pago	1.7	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	6.0	4.0	2.3	1.1
<b>CONDICIONES DE LOS DEPÓSITOS</b>	<b>24.3</b>	<b>14.0</b>	<b>20.0</b>	<b>24.0</b>	<b>24.0</b>	<b>20.0</b>	<b>32.0</b>	<b>36.0</b>	<b>25.1</b>	<b>23.4</b>
Depósitos con protección contra la humedad	10.6	8.0	8.0	16.0	10.0	2.0	16.0	14.0	10.9	10.3
Tenga ambientes espaciosos	9.4	2.0	8.0	6.0	10.0	12.0	8.0	20.0	11.4	7.4
Cuente con ambientes idóneos / adecuados	2.0	4.0	0.0	2.0	2.0	0.0	2.0	4.0	1.1	2.9
Depósitos con ventilación	2.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	12.0	0.0	1.1	2.9
Espacios según necesidades de cada cliente	1.7	0.0	2.0	0.0	2.0	6.0	0.0	2.0	2.3	1.1

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>UBICACIÓN DEL ALMACÉN</b>	<b>23.7</b>	<b>20.0</b>	<b>22.0</b>	<b>18.0</b>	<b>30.0</b>	<b>14.0</b>	<b>40.0</b>	<b>22.0</b>	<b>29.1</b>	<b>18.3</b>
Cuente con almacén cercano	18.9	12.0	22.0	18.0	24.0	14.0	30.0	12.0	22.9	14.9
Almacén ubicado en zona céntrica / accesible	4.3	4.0	0.0	0.0	6.0	0.0	8.0	12.0	5.7	2.9
<b>EMPRESA</b>	<b>17.1</b>	<b>10.0</b>	<b>20.0</b>	<b>28.0</b>	<b>36.0</b>	<b>0.0</b>	<b>4.0</b>	<b>22.0</b>	<b>13.7</b>	<b>20.6</b>
Que sea una empresa seria / confiable	16.0	4.0	20.0	28.0	36.0	0.0	4.0	20.0	12.6	19.4
<b>ASEGURAMIENTO DE LOS BIENES</b>	<b>15.1</b>	<b>44.0</b>	<b>16.0</b>	<b>0.0</b>	<b>12.0</b>	<b>4.0</b>	<b>16.0</b>	<b>14.0</b>	<b>13.1</b>	<b>17.1</b>
Cuente con seguro por pérdida, robo o deterioro	10.6	30.0	14.0	0.0	12.0	2.0	8.0	8.0	8.0	13.1
Mantenga los bienes asegurados	4.6	14.0	2.0	0.0	0.0	0.0	8.0	8.0	5.1	4.0
Cuente con seguro contra incendio	2.0	8.0	2.0	0.0	0.0	2.0	2.0	0.0	1.7	2.3
<b>SEGURIDAD</b>	<b>13.7</b>	<b>8.0</b>	<b>8.0</b>	<b>40.0</b>	<b>0.0</b>	<b>6.0</b>	<b>18.0</b>	<b>16.0</b>	<b>14.9</b>	<b>12.6</b>
Instalaciones seguras	11.7	4.0	2.0	40.0	0.0	4.0	16.0	16.0	11.4	12.0
Cuenten con cámaras de seguridad	2.0	4.0	6.0	0.0	0.0	2.0	2.0	0.0	3.4	0.6

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>LIMPIEZA / HIGIENE DE LOS DEPÓSITOS</b>	<b>8.6</b>	<b>4.0</b>	<b>6.0</b>	<b>4.0</b>	<b>30.0</b>	<b>6.0</b>	<b>0.0</b>	<b>10.0</b>	<b>7.4</b>	<b>9.7</b>
Mantengan los depósitos limpios	<b>6.3</b>	2.0	4.0	4.0	18.0	6.0	0.0	10.0	5.7	6.9
Que los ambientes sean fumigados / desinfectados	<b>2.9</b>	2.0	2.0	0.0	16.0	0.0	0.0	0.0	2.9	2.9
<b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b>	<b>7.1</b>	<b>10.0</b>	<b>0.0</b>	<b>8.0</b>	<b>2.0</b>	<b>4.0</b>	<b>10.0</b>	<b>16.0</b>	<b>5.7</b>	<b>8.6</b>
Mantengan las cosas en buen estado	<b>4.9</b>	8.0	0.0	8.0	0.0	0.0	6.0	12.0	3.4	6.3
<b>ACCESO A LAS COSAS</b>	<b>4.3</b>	<b>6.0</b>	<b>4.0</b>	<b>0.0</b>	<b>6.0</b>	<b>10.0</b>	<b>2.0</b>	<b>2.0</b>	<b>5.7</b>	<b>2.9</b>
Poder retirar las cosas / alguno de los objetos en cualquier momento	<b>2.9</b>	0.0	2.0	0.0	6.0	8.0	2.0	2.0	4.0	1.7
	(BASE)	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)

➡ Se presentan las respuestas con mayor tasa de mención



## RESULTADOS

### TEST DE CONCEPTO

Handsearch  
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



### FORMA DE EVALUACIÓN

Para fines de la evaluación del concepto, se entregó a cada entrevistado la descripción del servicio -sin contener aún información sobre el costo- con el objetivo de poder realizar un análisis en profundidad de cada uno de sus elementos.

Durante la evaluación del concepto se realizaron **2 evaluaciones entre los entrevistados respecto a su intención de contratación del servicio:**

1. Sólo conociendo las características del servicio.
2. Incluyendo la variable costo.

## Servicio de almacenaje .DEPÓSITOS PERÚ.

### ¿Por qué un servicio de almacenaje?

- Crecimiento acelerado de la construcción de departamentos en Lima.
- Cada vez los departamentos, ¡son mas pequeños!



## Servicio de almacenaje .DEPÓSITOS PERÚ.

### ¿Qué ofrecemos?

- Que pueda liberar espacio en su hogar, actualmente ocupado por objetos que no quiere desechar.
- Que pueda conservar esos adornos, artefactos, muebles, equipos deportivos, ropa o cualquier otro objeto personal que tiene un valor especial para Ud. o su familia.
- También podrá almacenar objetos de «valor especial», como herencias o reliquias.
- Incluso podrá utilizar el servicio para almacenar su mercadería, en caso de tener un negocio en casa.
- Con la tranquilidad de que sus objetos estarán almacenados de manera totalmente segura.



## Servicio de almacenaje .DEPÓSITOS PERÚ.

### ¿Qué ofrecemos?

- Contar con espacios adecuados y con control de humedad, para que sus objetos se mantengan en el mejor estado posible.
- Planes y tarifas flexibles, así Ud. puede usar el servicio de almacenaje por el tiempo que necesite, contando con tarifas preferenciales mientras más tiempo contrate el servicio.
- Puede elegir la forma de pago que prefiera: efectivo o tarjeta.
- Podrá beneficiarse con descuentos y promociones por su recomendación del servicio a otras personas.
- Contará con diversos centros de almacenamiento, para escoger el que esté más cerca de su casa.



## Servicio de almacenaje .DEPÓSITOS PERÚ.

### ¿Cuáles son las opciones de depósito?

- Espacios flexibles para sus necesidades: desde 1.50 mts. x 1.50 mts.
- Le ofrecemos 2 tipos de depósito, con una tarifa diferente por cada uno:
  - Depósito «básico».- espacios compartidos con otros clientes.
  - Depósito «premium».- espacios individuales para cada cliente.

DEPÓSITO  
«BÁSICO»



DEPÓSITO  
«PREMIUM»



## Servicio de almacenaje .DEPÓSITOS PERÚ.

### ¿Por qué contratar el servicio?

- No tendrá que perder tiempo en ir hasta nuestros almacenes, ya que contamos con un servicio de delivery para el traslado de sus pertenencias desde su casa y desde el almacén.
- Le ayudamos, si así lo requiere, a empacar o desempacar sus pertenencias.
- Contamos con una página web donde podrá fácilmente controlar el tiempo que sus pertenencias están en nuestro almacén.



## Servicio de almacenaje .DEPÓSITOS PERÚ.

### ¿Por qué contratar el servicio?

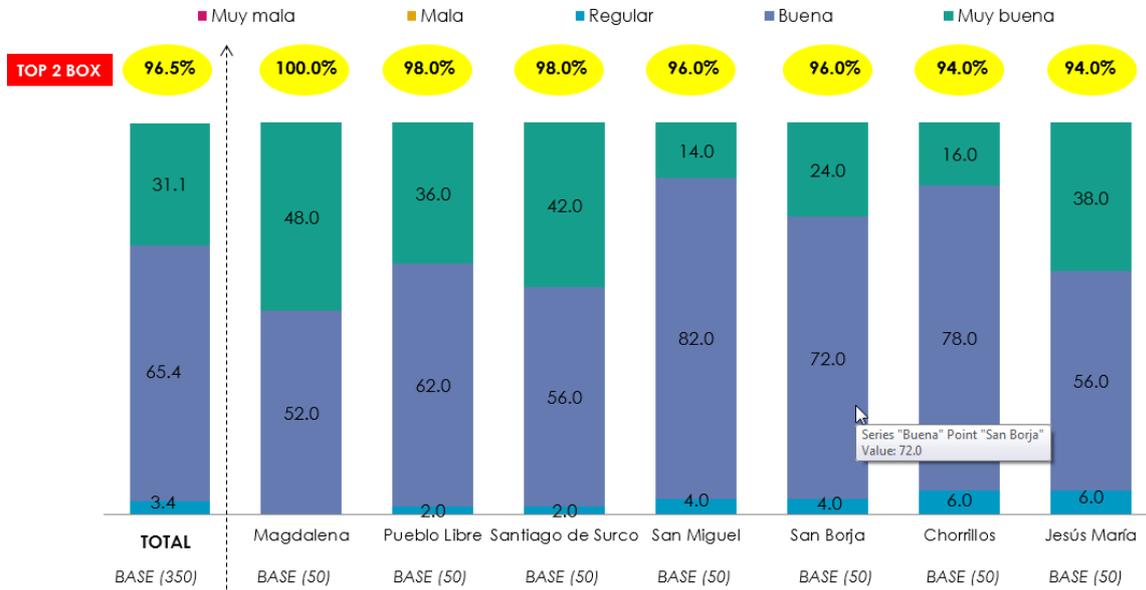
- Si en algún momento decide que ya no desea alguno de sus objetos en nuestro almacén, le ofrecemos el beneficio adicional de poder hacer un trueque o subasta, ofreciendo su objeto a nuestros clientes, por medio de nuestra página web.
- Podrá aumentar o disminuir el espacio que necesite, cuando lo necesite, sin pagar de más por el espacio que no utilice.
- Para su mayor tranquilidad, su espacio contratado en nuestro almacén, ¡viene con seguro!



## EVALUACIÓN GENERAL

- En general, ¿qué le parece esta nueva idea de un servicio de almacenaje? -

.Respuesta: asistida / única.



## RAZONES DE EVALUACIÓN POSITIVA

- ¿Por qué diría que esta idea le parece buena / muy buena? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE			
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C		
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%		
<b>PODRÉ DISPONER DE MÁS ESPACIO EN CASA</b>	63.0	68.1	66.0	48.0	83.7	81.3	52.1	42.9	60.1	65.9	
<b>CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO</b>	22.8	25.5	29.8	12.0	36.7	6.3	18.8	30.6	23.2	22.4	
Almacenar objetos en lugar idóneo / con las mejores condiciones	19.2	19.1	25.5	4.0	34.7	6.3	16.7	28.6	20.8	17.6	
Cosas almacenadas estarían protegidas contra la humedad	7.1	14.9	10.6	10.0	4.1	0.0	4.2	6.1	6.5	7.6	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b>	18.6	14.9	21.3	32.0	6.1	14.6	12.5	28.6	19.6	17.6	
Brindan servicio de <i>delivery</i>	10.1	8.5	10.6	24.0	2.0	6.3	4.2	14.3	10.7	9.4	
Cerca de mi casa	6.5	4.3	12.8	10.0	6.1	6.3	2.1	4.1	7.1	5.9	
Servicio con garantía	2.1	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	2.1	8.2	2.4	1.8	
Ofrecen servicio de embalaje	1.8	0.0	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	8.2	1.2	2.4	
<b>SEGURIDAD</b>	18.6	12.8	17.0	10.0	18.4	14.6	37.5	20.4	23.8	13.5	
Almacenar objetos en lugar seguro	14.0	8.5	12.8	8.0	16.3	12.5	35.4	18.4	20.2	11.8	
Ofrecen asegurar las cosas almacenadas	2.4	4.3	4.3	2.0	2.0	0.0	2.1	2.0	3.0	1.8	
<b>INNOVACIÓN</b>	11.8	0.0	4.3	26.0	8.2	6.3	16.7	20.4	11.3	12.4	
Es un servicio novedoso / innovador	10.4	0.0	4.3	26.0	8.2	6.3	12.5	14.3	8.3	12.4	
	(BASE)	(338)	(47)	(47)	(50)	(49)	(48)	(48)	(49)	(168)	(170)

**VENTAJAS PERCIBIDAS DEL SERVICIO**

- ¿Cuáles considera que serían las principales ventajas o aspectos positivos de este nuevo servicio? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b>	<b>42.9</b>	<b>32.0</b>	<b>52.0</b>	<b>60.0</b>	<b>52.0</b>	<b>26.0</b>	<b>40.0</b>	<b>38.0</b>	<b>38.9</b>	<b>46.9</b>
Brindan servicio de delivery	27.7	24.0	40.0	42.0	16.0	18.0	26.0	28.0	26.9	28.6
Cerca de mi casa	19.1	12.0	24.0	34.0	26.0	2.0	20.0	16.0	14.3	24.0
Ofrecen servicio de embalaje	5.4	4.0	2.0	4.0	14.0	0.0	10.0	4.0	5.1	5.7
Poder acceder a mis cosas en cualquier momento	2.6	0.0	4.0	0.0	10.0	2.0	0.0	2.0	2.9	2.3
<b>PODRÉ DISPONER DE MÁS ESPACIO EN CASA</b>	<b>30.6</b>	<b>12.0</b>	<b>14.0</b>	<b>10.0</b>	<b>54.0</b>	<b>52.0</b>	<b>40.0</b>	<b>32.0</b>	<b>32.6</b>	<b>28.6</b>
<b>CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO</b>	<b>30.3</b>	<b>28.0</b>	<b>30.0</b>	<b>26.0</b>	<b>36.0</b>	<b>28.0</b>	<b>32.0</b>	<b>32.0</b>	<b>34.3</b>	<b>26.3</b>
Almacenar objetos en lugar idóneo / con las mejores condiciones	18.0	18.0	20.0	8.0	22.0	12.0	16.0	30.0	21.7	14.3
Cosas almacenadas estarían protegidas contra la humedad	11.1	16.0	4.0	18.0	8.0	16.0	14.0	2.0	12.6	9.7
Mantener las cosas organizadas / ordenadas	4.0	0.0	12.0	0.0	8.0	4.0	2.0	2.0	4.6	3.4
<b>ALMACENAR OBJETOS EN LUGAR SEGURO / RESPONDEN POR LAS COSAS</b>	<b>29.7</b>	<b>22.0</b>	<b>28.0</b>	<b>30.0</b>	<b>24.0</b>	<b>34.0</b>	<b>44.0</b>	<b>26.0</b>	<b>32.0</b>	<b>27.4</b>

Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
<b>COSTOS / DESCUENTOS</b>	<b>12.6</b>	<b>10.0</b>	<b>20.0</b>	<b>12.0</b>	<b>28.0</b>	<b>6.0</b>	<b>10.0</b>	<b>2.0</b>	<b>12.6</b>	<b>12.6</b>
Ofrecen facilidades / flexibilidad de pago	8.3	4.0	14.0	10.0	20.0	6.0	4.0	0.0	8.6	8.0
Ofrecen descuentos por recomendación	2.6	2.0	4.0	2.0	4.0	4.0	2.0	0.0	0.6	4.6
Precio económico	2.3	0.0	2.0	0.0	8.0	0.0	4.0	2.0	1.7	2.9
Ofrecen descuentos por tiempo contratado	2.0	4.0	4.0	2.0	2.0	0.0	2.0	0.0	1.7	2.3
<b>EMPRESA</b>	<b>4.3</b>	<b>2.0</b>	<b>2.0</b>	<b>4.0</b>	<b>12.0</b>	<b>0.0</b>	<b>6.0</b>	<b>4.0</b>	<b>4.6</b>	<b>4.0</b>
Cuenta con página web	2.9	2.0	0.0	4.0	10.0	0.0	2.0	2.0	3.4	2.3
<b>EVITAR BOTAR COSAS POR FALTA DE ESPACIO</b>	<b>4.0</b>	<b>4.0</b>	<b>2.0</b>	<b>8.0</b>	<b>8.0</b>	<b>2.0</b>	<b>0.0</b>	<b>4.0</b>	<b>3.4</b>	<b>4.6</b>
	(BASE)	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)

➡ Se presentan las respuestas con mayor tasa de mención

**DESVENTAJAS PERCIBIDAS DEL SERVICIO**

- ¿Cuáles considera que serían las principales desventajas o aspectos negativos de este nuevo servicio? -

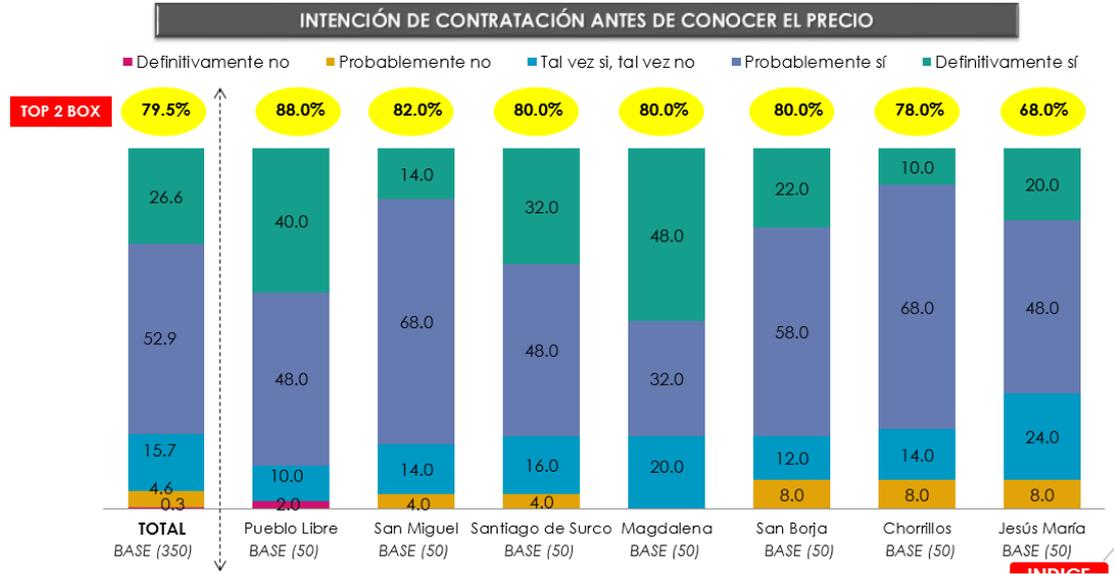
.Respuesta: espontánea / múltiple.

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
NINGUNA	70.0	54.0	66.0	82.0	96.0	66.0	56.0	70.0	69.7	70.3
<b>DESVENTAJAS NO ASOCIADAS AL CONCEPTO</b>	<b>16.3</b>	<b>18.0</b>	<b>22.0</b>	<b>12.0</b>	<b>4.0</b>	<b>20.0</b>	<b>24.0</b>	<b>14.0</b>	<b>16.0</b>	<b>16.6</b>
Que el costo pueda ser alto / no saber el precio	10.9	12.0	18.0	2.0	2.0	12.0	18.0	12.0	9.7	12.0
No saber la ubicación del local	5.7	6.0	4.0	8.0	2.0	8.0	12.0	0.0	6.3	5.1
<b>DESVENTAJAS ASOCIADAS AL CONCEPTO</b>	<b>15.1</b>	<b>32.0</b>	<b>14.0</b>	<b>6.0</b>	<b>0.0</b>	<b>16.0</b>	<b>20.0</b>	<b>18.0</b>	<b>14.9</b>	<b>15.4</b>
Empresa nueva / no conocida	8.3	28.0	8.0	0.0	0.0	6.0	12.0	4.0	6.9	9.7
No tener las cosas a la mano	3.1	4.0	0.0	0.0	0.0	6.0	2.0	10.0	2.3	4.0
	(BASE)	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)

**INTENCIÓN DE CONTRATACIÓN ①**

- Imagínese que este servicio tuviera un precio que le parezca a Ud. adecuado. De ser así, qué tan probable sería que Ud. contrate este nuevo servicio de almacenaje para guardar, de manera segura y en las mejores condiciones, cualquier cosa que no están usando, como: muebles, artefactos, adornos, equipos deportivos, ropa, etc. ¿Diría que: (...) lo contraría? -

.Respuesta: asistida / única.





## RAZONES DE CONTRATACIÓN

- ¿Por qué diría que **probablemente sí / definitivamente sí** contrataría el servicio? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
<b>PODRÉ DISPONER DE MÁS ESPACIO EN CASA</b>	<b>38.5</b>	<b>41.0</b>	<b>38.2</b>	<b>12.5</b>	<b>47.7</b>	<b>45.0</b>	<b>31.7</b>	<b>52.5</b>	<b>40.7</b>	<b>36.1</b>
<b>CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO</b>	<b>25.9</b>	<b>43.6</b>	<b>29.4</b>	<b>22.5</b>	<b>40.9</b>	<b>20.0</b>	<b>2.4</b>	<b>22.5</b>	<b>23.4</b>	<b>28.6</b>
Almacenar objetos en lugar idóneo / con las mejores condiciones	<b>24.1</b>	35.9	29.4	20.0	40.9	20.0	0.0	22.5	22.1	26.3
Cosas almacenadas estarían protegidas contra la humedad	<b>2.9</b>	12.8	0.0	2.5	2.3	0.0	2.4	0.0	2.8	3.0
<b>COSTOS / DESCUENTOS</b>	<b>24.8</b>	<b>15.4</b>	<b>29.4</b>	<b>50.0</b>	<b>13.6</b>	<b>10.0</b>	<b>31.7</b>	<b>25.0</b>	<b>24.1</b>	<b>25.6</b>
Precio económico	<b>16.5</b>	10.3	29.4	15.0	11.4	10.0	19.5	22.5	15.2	18.0
Ofrecen facilidades / flexibilidad de pago	<b>7.6</b>	2.6	0.0	27.5	2.3	0.0	17.1	2.5	8.3	6.8
Ofrecen descuentos	<b>2.2</b>	7.7	0.0	7.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4	3.0
<b>SEGURIDAD / ASEGURAMIENTO DE OBJETOS</b>	<b>21.6</b>	<b>28.2</b>	<b>23.5</b>	<b>20.0</b>	<b>6.8</b>	<b>12.5</b>	<b>48.8</b>	<b>12.5</b>	<b>21.4</b>	<b>21.8</b>
Almacenar objetos en lugar seguro	<b>21.6</b>	28.2	23.5	20.0	6.8	12.5	48.8	12.5	21.4	21.8
<b>EVITAR BOTAR COSAS POR FALTA DE ESPACIO</b>	<b>11.9</b>	<b>2.6</b>	<b>17.6</b>	<b>12.5</b>	<b>31.8</b>	<b>15.0</b>	<b>2.4</b>	<b>0.0</b>	<b>13.8</b>	<b>9.8</b>
<b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b>	<b>10.1</b>	<b>10.3</b>	<b>0.0</b>	<b>12.5</b>	<b>9.1</b>	<b>0.0</b>	<b>29.3</b>	<b>7.5</b>	<b>9.0</b>	<b>11.3</b>
Brindan servicio de delivery	<b>6.5</b>	7.7	0.0	12.5	0.0	0.0	17.1	7.5	4.8	8.3
Ofrecen servicio de embalaje	<b>2.5</b>	0.0	0.0	0.0	2.3	0.0	9.8	5.0	2.8	2.3
Podré guardar mis cosas cerca de casa	<b>2.2</b>	0.0	0.0	0.0	6.8	0.0	7.3	0.0	2.1	2.3
(BASE)	(278)	(39)	(34)	(40)	(44)	(40)	(41)	(40)	(145)	(133)



## RAZONES DE NO CONTRATACIÓN

- ¿Por qué diría que **probablemente no / definitivamente no** contrataría el servicio? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
No podría gastar en este servicio	<b>58.8</b>	75.0	25.0	-	100.0	75.0	50.0	50.0	62.5	55.6
Puedo organizarme con las cosas en mi casa	<b>29.4</b>	25.0	50.0	-	0.0	25.0	50.0	0.0	37.5	22.2
No me gustaría tener mis cosas fuera de casa	<b>11.8</b>	0.0	25.0	-	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	22.2
(BASE)	(17)	(4)	(4)	(0)	(1)	(4)	(2)	(2)	(8)	(9)

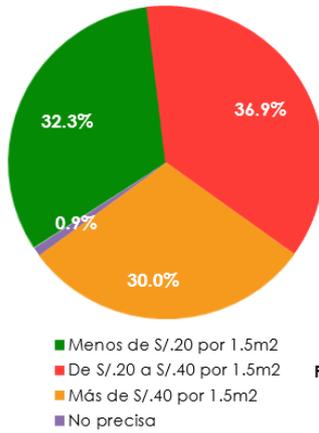
(\*) Bases menores a 30 casos no son representativas

## EXPECTATIVAS DEL PRECIO DEL «DEPÓSITO BÁSICO»

- ¿Cuánto considera que sería un precio razonable como pago mensual del área que necesita para almacenar sus objetos, del depósito "básico"? -

.Respuesta: espontánea / única.

### PAGO POR 1.5 m<sup>2</sup>



Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Menos de S/.20 por 1.5m <sup>2</sup>	32.3	36.0	38.0	36.0	28.0	34.0	20.0	34.0	28.6	36.0
De S/.20 a S/.40 por 1.5m <sup>2</sup>	36.9	54.0	32.0	36.0	46.0	32.0	32.0	26.0	38.9	34.9
Más de S/.40 por 1.5m <sup>2</sup>	30.0	10.0	24.0	28.0	26.0	34.0	48.0	40.0	31.4	28.6
No precisa (BASE)	0.9	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.6
	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)
<b>Pago por 1.5 m<sup>2</sup> promedio (S/.)</b>	<b>37.7</b>	<b>26.4</b>	<b>44.9</b>	<b>35.2</b>	<b>33.5</b>	<b>39.6</b>	<b>43.7</b>	<b>40.7</b>	<b>38.4</b>	<b>36.9</b>

Costo promedio: S/. 37.7 por 1.5 m<sup>2</sup>

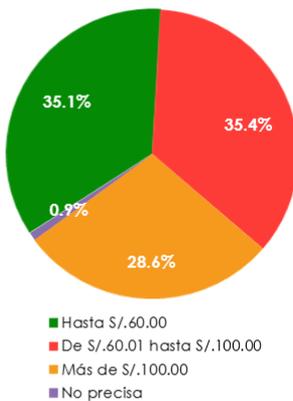
Base: Total de entrevistados: 350

## EXPECTATIVAS DEL PRECIO DEL «DEPÓSITO BÁSICO»

- ¿Cuánto considera que sería un precio razonable como pago mensual del área que necesita para almacenar sus objetos, del depósito "básico"? -

.Respuesta: espontánea / única.

### PAGO MENSUAL



Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Hasta S/.60.00	35.1	38.0	56.0	36.0	18.0	46.0	24.0	28.0	29.7	40.6
De S/.60.01 hasta S/.100.00	35.4	54.0	12.0	38.0	58.0	22.0	36.0	28.0	35.4	35.4
Más de S/.100.00	28.6	8.0	26.0	26.0	24.0	32.0	40.0	44.0	33.7	23.4
No precisa (BASE)	0.9	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.6
	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)
<b>Pago mensual promedio (S/.)</b>	<b>110.1</b>	<b>74.2</b>	<b>99.8</b>	<b>111.4</b>	<b>103.5</b>	<b>136.2</b>	<b>116.3</b>	<b>129.0</b>	<b>122.5</b>	<b>97.8</b>

Costo promedio: S/. 110.1 mensual

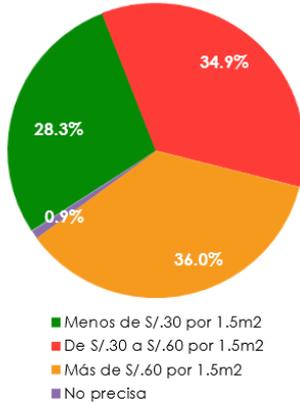
Base: Total de entrevistados: 350

## EXPECTATIVAS DEL PRECIO DEL «DEPÓSITO PREMIUM»

- ¿Y cuánto considera que sería un precio razonable como pago mensual del área que necesita para almacenar sus objetos, del depósito "premium"? -

.Respuesta: espontánea / única.

### PAGO POR 1.5 m<sup>2</sup>



Base: Total de entrevistados: 350

Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
Menos de S/.30 por 1.5m <sup>2</sup>	28.3	34.0	38.0	32.0	28.0	24.0	18.0	24.0	25.7	30.9
De S/.30 a S/.60 por 1.5m <sup>2</sup>	34.9	56.0	24.0	34.0	36.0	36.0	30.0	28.0	35.4	34.3
Más de S/.60 por 1.5m <sup>2</sup>	36.0	10.0	32.0	34.0	36.0	40.0	52.0	48.0	37.7	34.3
No precisa (BASE)	0.9	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.6
	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)
<b>Pago por 1.5 m<sup>2</sup> promedio (S/.)</b>	<b>61.3</b>	<b>43.1</b>	<b>70.9</b>	<b>53.8</b>	<b>52.9</b>	<b>65.5</b>	<b>77.2</b>	<b>66.3</b>	<b>63.9</b>	<b>58.7</b>

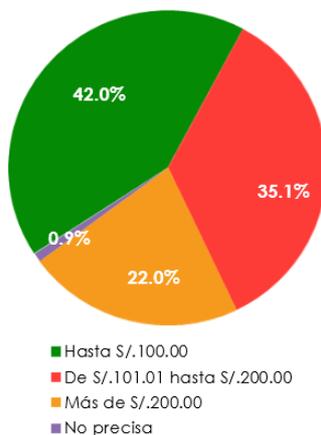
Costo promedio: S/. 61.3 por 1.5 m<sup>2</sup>

## EXPECTATIVAS DEL PRECIO DEL «DEPÓSITO PREMIUM»

- ¿Y cuánto considera que sería un precio razonable como pago mensual del área que necesita para almacenar sus objetos, del depósito "premium"? -

.Respuesta: espontánea / única.

### PAGO MENSUAL



Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE		
	Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
Hasta S/.100.00	42.0	64.0	52.0	42.0	20.0	50.0	32.0	34.0	35.4	48.6
De S/.101.01 hasta S/.200.00	35.1	32.0	24.0	36.0	70.0	20.0	36.0	28.0	37.1	33.1
Más de S/.200.00	22.0	4.0	18.0	22.0	10.0	30.0	32.0	38.0	26.3	17.7
No precisa (BASE)	0.9	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.6
	(350)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(175)	(175)

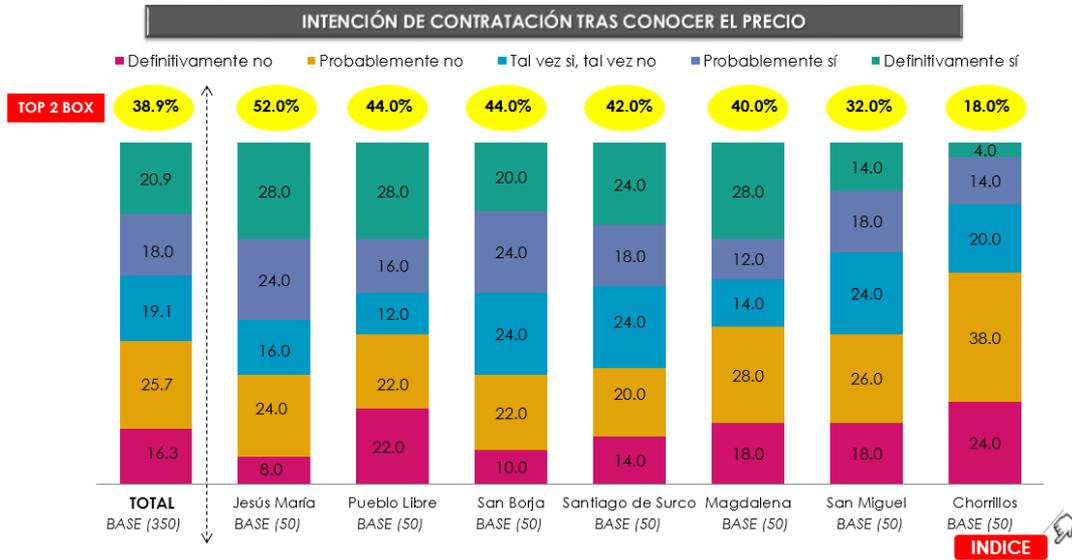
**Pago mensual promedio (S/.)** 174.2 117.8 165.9 175.1 155.1 200.4 203.6 201.0 196.9 151.6

Costo promedio: S/. 174.2 mensual

**INTENCIÓN DE CONTRATACIÓN 2: «DEPÓSITO BÁSICO»**

- Si le dijera que para poder utilizar un espacio del área que Ud. necesita, el costo mensual del depósito "básico" sería: (CÁLCULO EN FUNCIÓN AL COSTO MENSUAL "BÁSICO" DE: S/. 60 por 1.5 m<sup>2</sup>). ¿Qué tan probable sería que Ud. contrate el depósito "básico" este nuevo servicio, diría que: (...) lo contrataría? -

.Respuesta: asistida / única.



**RAZONES DE CONTRATACIÓN: «DEPÓSITO BÁSICO»**

- ¿Por qué diría que probablemente sí / definitivamente sí contrataría el depósito básico? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

DEPÓSITO BÁSICO	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA								NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
<b>PRECIO ADECUADO / ACCESIBLE</b>	77.9	77.8	80.8	65.0	86.4	81.8	68.8	81.0	77.8	78.1	
Precio adecuado / accesible	77.9	77.8	80.8	65.0	86.4	81.8	68.8	81.0	77.8	78.1	
<b>SEGURIDAD</b>	24.3	22.2	15.4	35.0	18.2	18.2	18.8	42.9	31.9	15.6	
Almacenar objetos en lugar seguro	18.4	22.2	11.5	25.0	18.2	18.2	6.3	28.6	25.0	10.9	
Ofrecen asegurar las cosas almacenadas	5.9	0.0	0.0	10.0	0.0	4.5	6.3	19.0	6.9	4.7	
Brindan seguro contra robo	1.5	0.0	3.8	0.0	0.0	0.0	6.3	0.0	1.4	1.6	
<b>PODRÉ DISPONER DE MÁS ESPACIO EN CASA</b>	14.0	33.3	19.2	0.0	22.7	9.1	12.5	9.5	12.5	15.6	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b>	11.0	22.2	7.7	20.0	4.5	4.5	25.0	4.8	6.9	15.6	
Cerca de mi casa	4.4	11.1	7.7	0.0	4.5	4.5	6.3	0.0	2.8	6.3	
Brindan servicio de delivery	2.2	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	6.3	0.0	2.8	1.6	
Se puede alquilar sólo el espacio necesario	2.2	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	6.3	4.8	0.0	4.7	
Se puede compartir el espacio	2.2	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	6.3	0.0	1.4	3.1	
<b>CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO</b>	11.0	11.1	7.7	30.0	0.0	0.0	0.0	28.6	13.9	7.8	
Almacenar objetos en lugar idóneo / con las mejores condiciones	8.1	0.0	3.8	20.0	0.0	0.0	0.0	28.6	11.1	4.7	
Cosas almacenadas estarían protegidas contra la humedad	3.7	11.1	3.8	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	3.1	

(\*) Bases menores a 30 casos no son representativas

**INDICE**

**RAZONES DE NO CONTRATACIÓN: «DEPÓSITO BÁSICO»**

- ¿Por qué diría que probablemente no / definitivamente no contrataría el depósito básico? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

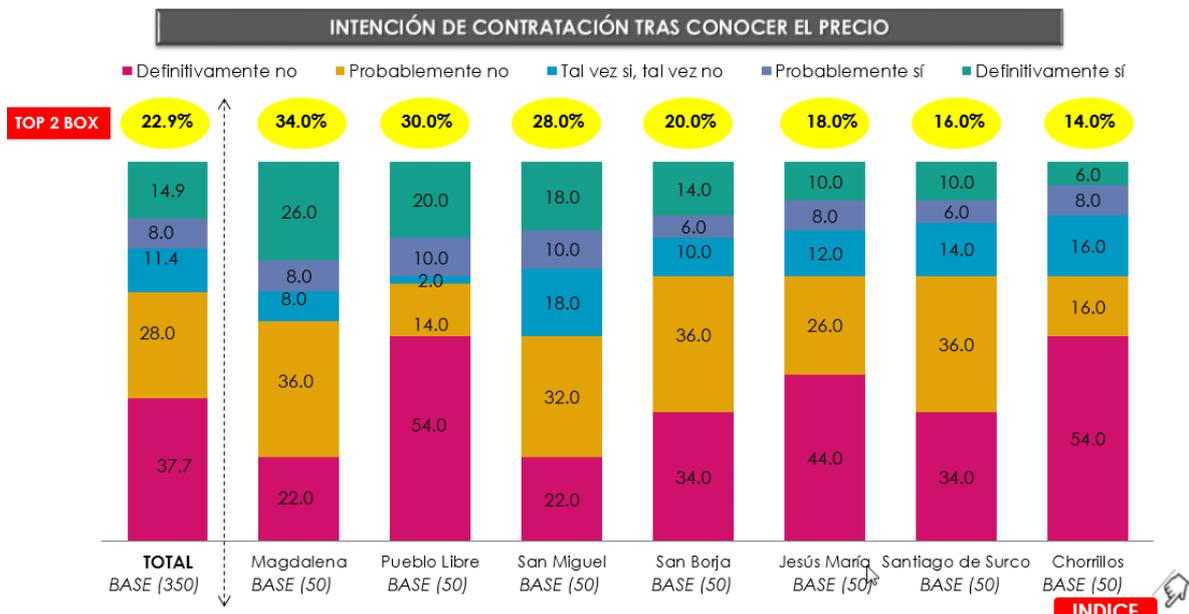
DEPÓSITO BÁSICO	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
		%	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>PRECIO</b>	<b>89.8</b>	<b>100.0</b>	<b>93.8</b>	<b>87.0</b>	<b>100.0</b>	<b>93.8</b>	<b>59.1</b>	<b>94.1</b>	<b>87.8</b>	<b>91.8</b>
Precio alto / elevado	87.1	100.0	68.8	87.0	100.0	93.8	59.1	94.1	83.8	90.4
Precio no justifica el valor de las cosas a guardar	5.4	0.0	37.5	0.0	4.5	6.3	0.0	0.0	5.4	5.5
<b>ES UN ESPACIO COMPARTIDO / SE PUEDEN MEZCLAR LAS COSAS</b>	<b>21.8</b>	<b>22.6</b>	<b>6.3</b>	<b>43.5</b>	<b>0.0</b>	<b>6.3</b>	<b>40.9</b>	<b>23.5</b>	<b>28.4</b>	<b>15.1</b>
	(BASE) (147)	(31)	(16) (7)	(23) (7)	(22) (7)	(16) (7)	(22) (7)	(17) (7)	(74)	(73)

(7) Bases menores a 30 casos no son representativas

**INTENCIÓN DE CONTRATACIÓN 2: «DEPÓSITO PREMIUM»**

- Si le dijera que para poder utilizar un espacio del área que Ud. necesita, el costo mensual del depósito "premium" sería: (CÁLCULO EN FUNCIÓN AL COSTO MENSUAL "PREMIUM" DE S/. 120 por 1.5 m2). ¿Qué tan probable sería que Ud. contrate el depósito "básico" este nuevo servicio, diría que: (...) lo contraría? -

.Respuesta: asistida / única.



**RAZONES DE CONTRATACIÓN: «DEPÓSITO PREMIUM»**

- ¿Por qué diría que probablemente sí / definitivamente sí contrataría el depósito premium? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

DEPÓSITO PREMIUM	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Para tener un espacio independiente / individual	<b>51.3</b>	42.9	33.3	41.2	60.0	10.0	71.4	100.0	50.0	52.9
Precio adecuado / accesible	<b>37.5</b>	42.9	33.3	35.3	53.3	70.0	7.1	25.0	32.6	44.1
Mayor seguridad para mis cosas	<b>36.3</b>	57.1	55.6	52.9	0.0	50.0	21.4	37.5	43.5	26.5
Podría guardar cosas de más valor	<b>7.5</b>	0.0	11.1	5.9	0.0	20.0	14.3	0.0	4.3	11.8
Brindan servicio de delivery	<b>3.8</b>	0.0	0.0	17.6	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	2.9
Ofrecen varios locales	<b>1.3</b>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	0.0	0.0	2.9
No precisa	<b>1.3</b>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	0.0	0.0	2.9
(BASE)	(80)	(7) <sup>(*)</sup>	(9) <sup>(*)</sup>	(17) <sup>(*)</sup>	(15) <sup>(*)</sup>	(10) <sup>(*)</sup>	(14) <sup>(*)</sup>	(8) <sup>(*)</sup>	(46)	(34)

<sup>(\*)</sup> Bases menores a 30 casos no son representativas

**RAZONES DE NO CONTRATACIÓN: «DEPÓSITO PREMIUM»**

- ¿Por qué diría que probablemente no / definitivamente no contrataría el depósito premium? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

DEPÓSITO PREMIUM	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Precio alto / elevado	<b>93.5</b>	97.1	94.3	82.8	97.1	88.6	100.0	94.3	97.3	89.8
Elegiría el depósito "básico"	<b>7.0</b>	2.9	11.4	3.4	2.9	17.1	0.0	8.6	5.4	8.5
Precio no justifica el valor de las cosas a guardar	<b>4.8</b>	0.0	8.6	20.7	0.0	0.0	3.7	2.9	3.6	5.9
(BASE)	(230)	(35)	(35)	(29) <sup>(*)</sup>	(34)	(35)	(27) <sup>(*)</sup>	(35)	(112)	(118)

<sup>(\*)</sup> Bases menores a 30 casos no son representativas

**CAMBIOS PROPUESTOS AL «DEPÓSITO BÁSICO»**

- ¿Qué le faltaría o qué cambiaría en este nuevo servicio de almacenaje para que Ud. se motive a “definitivamente sí” contratarlo? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

.PREGUNTA APLICADA A ENTREVISTADOS QUE NO DIJERON QUE “DEFINITIVAMENTE SÍ” CONTRATARÍAN EL DEPÓSITO BÁSICO.

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>PRECIOS / DESCUENTOS</b>	<b>85.6</b>	<b>93.8</b>	<b>88.9</b>	<b>88.9</b>	<b>83.3</b>	<b>90.0</b>	<b>72.1</b>	<b>81.6</b>	<b>85.2</b>	<b>85.9</b>
Bajar el precio	81.9	93.8	88.9	88.9	80.6	77.5	62.8	81.6	82.2	81.7
Que ofrezcan descuentos por cantidad de m2	5.4	0.0	5.6	0.0	2.8	17.5	11.6	0.0	5.2	5.6
Brinden promociones 2x1	2.2	0.0	0.0	0.0	8.3	7.5	0.0	0.0	0.7	3.5
Otros - Precios / descuentos	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	7.5	4.7	0.0	2.2	1.4
<b>SERVICIO</b>	<b>15.5</b>	<b>8.3</b>	<b>13.9</b>	<b>13.9</b>	<b>13.9</b>	<b>17.5</b>	<b>27.9</b>	<b>13.2</b>	<b>14.1</b>	<b>16.9</b>
Que los depósitos no sean compartidos	5.1	2.1	2.8	11.1	0.0	0.0	11.6	7.9	5.2	4.9
Tengan un almacén en mi distrito / cerca de mi casa	4.0	4.2	2.8	2.8	0.0	5.0	9.3	2.6	3.7	4.2
Completa seguridad de los objetos guardados	3.2	2.1	2.8	0.0	5.6	7.5	2.3	2.6	1.5	4.9
<b>EMPRESA</b>	<b>6.9</b>	<b>6.3</b>	<b>11.1</b>	<b>0.0</b>	<b>13.9</b>	<b>5.0</b>	<b>0.0</b>	<b>13.2</b>	<b>8.1</b>	<b>5.6</b>
Contar con mayor información de la empresa	5.4	6.3	8.3	0.0	8.3	5.0	0.0	10.5	6.7	4.2
<b>FORMA DE PAGO</b>	<b>2.2</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>8.3</b>	<b>5.0</b>	<b>2.3</b>	<b>0.0</b>	<b>2.2</b>	<b>2.1</b>
Ofrezcan facilidades de pago	1.8	0.0	0.0	0.0	8.3	2.5	2.3	0.0	2.2	1.4
<b>OTROS</b>	<b>1.8</b>	<b>0.0</b>	<b>2.8</b>	<b>0.0</b>	<b>2.8</b>	<b>2.5</b>	<b>2.3</b>	<b>2.6</b>	<b>1.5</b>	<b>2.1</b>
	(BASE) (277) <sup>□</sup>	(48)	(36)	(36)	(36)	(40)	(43)	(38)	(135)	(142)

Se presentan las respuestas con mayor tasa de mención

**INDICE**

**CAMBIOS PROPUESTOS AL «DEPÓSITO PREMIUM»**

- ¿Qué le faltaría o qué cambiaría en este nuevo servicio de almacenaje para que Ud. se motive a “definitivamente sí” contratarlo? -

.Respuesta: espontánea / múltiple.

.PREGUNTA APLICADA A ENTREVISTADOS QUE NO DIJERON QUE “DEFINITIVAMENTE SÍ” CONTRATARÍAN EL DEPÓSITO PREMIUM.

	Total	DISTRITO DE RESIDENCIA							NSE	
		Chorrillos	Jesús María	Magdalena	Pueblo Libre	San Borja	San Miguel	Santiago de Surco	B	C
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>PRECIOS / DESCUENTOS</b>	<b>89.9</b>	<b>97.9</b>	<b>88.9</b>	<b>91.9</b>	<b>75.0</b>	<b>90.7</b>	<b>92.7</b>	<b>91.1</b>	<b>87.2</b>	<b>92.7</b>
Bajar el precio	85.6	97.9	86.7	91.9	70.0	76.7	82.9	91.1	83.8	87.3
Que ofrezcan descuentos por cantidad de m2	6.0	0.0	4.4	0.0	7.5	18.6	12.2	0.0	5.4	6.7
Otros - Precios / descuentos	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.0	7.3	0.0	2.0	2.0
Descuentos de buen pagador	1.7	0.0	0.0	0.0	7.5	4.7	0.0	0.0	2.7	0.7
Brinden promociones 2x1	1.7	0.0	0.0	0.0	5.0	7.0	0.0	0.0	0.0	3.3
<b>SERVICIO</b>	<b>9.1</b>	<b>2.1</b>	<b>13.3</b>	<b>2.7</b>	<b>17.5</b>	<b>16.3</b>	<b>7.3</b>	<b>4.4</b>	<b>8.8</b>	<b>9.3</b>
Tengan un almacén en mi distrito / cerca de mi casa	3.4	2.1	4.4	2.7	2.5	4.7	4.9	2.2	4.1	2.7
Completa seguridad de los objetos guardados	3.4	0.0	2.2	0.0	12.5	7.0	0.0	2.2	2.7	4.0
<b>EMPRESA</b>	<b>6.7</b>	<b>4.3</b>	<b>8.9</b>	<b>2.7</b>	<b>10.0</b>	<b>4.7</b>	<b>0.0</b>	<b>15.6</b>	<b>8.8</b>	<b>4.7</b>
Contar con mayor información de la empresa	5.0	4.3	6.7	2.7	2.5	4.7	0.0	13.3	6.8	3.3
Que hagan publicidad	1.7	0.0	4.4	0.0	7.5	0.0	0.0	0.0	2.0	1.3
<b>FORMA DE PAGO</b>	<b>2.3</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>10.0</b>	<b>4.7</b>	<b>2.4</b>	<b>0.0</b>	<b>2.7</b>	<b>2.0</b>
Ofrezcan facilidades de pago	2.0	0.0	0.0	0.0	10.0	2.3	2.4	0.0	2.7	1.3
<b>OTROS</b>	<b>1.7</b>	<b>0.0</b>	<b>2.2</b>	<b>2.7</b>	<b>2.5</b>	<b>2.3</b>	<b>2.4</b>	<b>0.0</b>	<b>2.7</b>	<b>0.7</b>
	(BASE) (298) <sup>□</sup>	(47)	(45)	(37)	(40)	(43)	(41)	(45)	(148)	(150)

Se presentan las respuestas con mayor tasa de mención

**INDICE**

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Consideraciones Generales

- Al interior de la muestra contactada -conformada por hogares que actualmente destinan espacio en sus departamentos para almacenar objetos en desuso- destaca que **una gran mayoría (90.9%) reporta requerir incluso de mayor espacio de almacenaje, lo que representa una necesidad que se corresponde al servicio evaluado.**
- Encontrándose, además, un **mercado potencial relevante**, identificando que el 42.2% de hogares de NSE B y C, en Lima Moderna, que viven en departamentos, almacenan en sus viviendas objetos en desuso.
- En promedio, se obtiene que **los hogares tendrían destinados 5,0 m<sup>2</sup> de sus departamentos al almacenamiento.** Área que sería similar entre el NSE B (5,5 m<sup>2</sup>) y el NSE C (4,8 m<sup>2</sup>).
- Encontrándose que **algo más de la tercera parte de la muestra (33.7%, que se eleva a 38.3% en el NSE C) considera que las cosas que están almacenando no se encontrarían en las mejores condiciones**, principalmente por: exposición a la humedad (37.3%), porque se encuentran muy apiñadas (34.7%), son conscientes de que están en un lugar inadecuado (28.0%) o bien les termina siendo difícil encontrar las cosas (23.7%).
- Prácticamente la **totalidad de la muestra (94.6%) desconoce la existencia, en Lima, de empresas que brinden el servicio de almacenaje** de objetos en desuso a los hogares.

## Test de Concepto

- La presentación de la información del servicio de almacenaje a los entrevistados, **sin incluir aún el precio**, permite recoger los siguientes resultados principales:
- Una **evaluación general muy positiva, teniendo que al 96.5% de entrevistados le parece una idea «buena» o «muy buena»**, especialmente en los distritos de Magdalena (100%), Pueblo Libre (98.0%) y Santiago de Surco (98.0%). Lo que se atribuye principalmente a:
    - Que se podrá disponer de más espacio en casa (63.0%).
    - Posibilidad de almacenar sus cosas en un lugar con las condiciones idóneas (19.2%).
    - Poder almacenar sus cosas en un lugar seguro (16.0%).
    - Que se brinda el servicio de *delivery* (10.1%).
    - Que se trata de un servicio novedoso / innovador (10.4%).
  - Más importante aún, se obtiene una **intención de contratación inicial positiva, teniendo que el 79.5% de entrevistados menciona que «probablemente sí» o «definitivamente sí» contratarían el servicio**. Siendo Pueblo Libre (88.0%) el distrito con la mayor intención de contratación, y Jesús María con el nivel más bajo en este indicador (68.0%).
  - Las principales **razones de contratación** serían: poder disponer de más espacio en casa (38.5%), almacenar sus objetos bajo condiciones idóneas (24.1%), almacenar sus objetos en un lugar seguro (21.6%)

- Al indagar por los **precios que se consideren razonables** -para cada tipo de servicio presentado y según el área que se necesitaría para almacenar sus objetos en desuso- se encuentra, en promedio:

PRECIO PROMEDIO	DEPÓSITO BÁSICO	DEPÓSITO PREMIUM
<b>Pago mensual</b>	S/. 110.10	S/. 174.20
<b>Pago por 1.5 m<sup>2</sup></b>	S/. 37.7	S/. 61.3

- Sobre esta base de sensibilidad de precio, al informar sobre el precio que tendrían cada uno de los servicios -considerando el área requerida de almacenamiento de cada entrevistado- se obtiene:
  - **Depósito básico - S/. 60 por 1.5 m<sup>2</sup>**: La intención de contratación **se reduce a 38.9% en el top 2 box** (suma de proporciones de respuesta de «probablemente sí» + «definitivamente sí»). **Cayendo en 40.6 puntos porcentuales** frente a la intención inicial de contratación (79.5%).
  - **Depósito premium - S/. 120 por 1.5 m<sup>2</sup>**: La intención de contratación **se reduce a 22.9% en el top 2 box** (suma de proporciones de respuesta de «probablemente sí» + «definitivamente sí»). **Cayendo en 56.6 puntos porcentuales** frente a la intención inicial de contratación (79.5%).
- Siendo la **principal razón a la que se atribuye esta reducción significativa de la intención de contratación: considerar que es un precio alto** (89.8% respecto al depósito básico y 93.5% respecto al depósito premium).

## Sugerencias Estratégicas

- Los resultados indican que **el servicio evaluado de almacenaje para objetos en desuso es altamente valorado y podría satisfacer una necesidad instalada y aún no satisfecha** de las familias que viven en departamentos en Lima.
- Se recomienda que la comunicación a desarrollar haga especial énfasis en aquellos que se revelan como los **principales focos de valoración e involucramiento con un servicio de este tipo**: beneficio clave de poder disponer de más espacio en casa, tranquilidad de almacenar sus objetos bajo condiciones idóneas y la posibilidad de que las cosas estén guardadas en un lugar seguro, bajo el respaldo de una empresa que se haga responsable por ellas frente al cliente.
- Será útil **estructurar paquetes del servicio en torno al que se obtiene como la necesidad promedio de área de almacenaje: 6.2 m<sup>2</sup>**.
- No obstante, **para poder capitalizar la demanda potencial del servicio evaluado debe analizarse la posibilidad de reducción del precio por tipo de depósito**; dada la caída significativa de la intención de contratación al develar sus precios.
- En este sentido, debe tomarse en cuenta los **precios promedio que podrían maximizar la demanda potencial**, en función al reporte de precios esperados por parte de los entrevistados:
  - **Depósito básico: S/. 37.7 por 1.5 m<sup>2</sup>** vs. los S/. 60 propuestos.
  - **Depósito premium: S/. 61.3 por 1.5 m<sup>2</sup>** vs. los S/. 120 propuestos.

- Resulta de especial relevancia la reevaluación del precio, ya que, si bien se encuentra un nivel de aceptación e interés importante por el servicio de almacenaje, es un tipo de servicio que no reviste necesidad absoluta (como la alimentación, o el pago de alquiler, por ejemplo). De allí que **de no acercarse el precio a la posibilidad de inversión del público objetivo, se abrirá en mayor medida la alternativa de no contratación.**
- Además del precio, **respecto al depósito básico, aparece como freno potencial de contratación, con 21.8% de mención, que sea un espacio compartido**, lo que generaría una sensación de menor seguridad, menor privacidad y de que las cosas puedan mezclarse con las de otro cliente. De hecho, la principal motivación de contratación del depósito premium es, justamente, contar con un espacio independiente (51.3%).
- Por otro lado, al tratarse de un servicio brindado por una empresa nueva, es muy importante la **imagen atractiva y de seriedad a transmitir en la comunicación y, especialmente, de la página web**; así como todo lo relacionado con la **gestión, atención y soporte al cliente**, por la naturaleza del servicio.
- Con miras a acercar el servicio y sus beneficios a lo esperado por el cliente potencial, debe **recogerse y plasmarse sus sugerencias directas**, entre las que destacan:
  - Que se reduzcan los precios.
  - Que se ofrezcan descuentos por mayor cantidad de m<sup>2</sup> contratados.
  - Contar con mayor información de la empresa.

**Fotos:**





## Anexo F: Cálculo de la Demanda

Se buscará el cálculo de su demanda para los años del 2012 hasta 2016.

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Moderna	1,280,349	100	12.7	383,989	410,341	8,842	43.4
Barranco	29,329	2	0.3	11,470	12,396	212	54.1
Jesús María	71,663	6	0.7	21,921	23,642	354	61.9
La Molina	176,430	14	1.8	40,356	41,690	1,377	29.3
Lince	49,310	4	0.5	18,894	20,608	250	75.6
Magdalena del Mar	54,745	4	0.5	16,731	17,744	231	72.4
Miraflores	81,045	6	0.8	33,387	39,296	739	45.2
Pueblo Libre	75,782	6	0.8	24,013	24,915	425	56.5
San Borja	112,047	9	1.1	34,212	36,588	925	37.0
San Isidro	53,400	4	0.5	21,378	24,558	687	31.1
San Miguel	135,644	11	1.3	40,544	41,641	780	52.0
Santiago de Surco	349,953	27	3.5	92,103	97,143	2,352	39.2
Surquillo	91,001	7	0.9	28,980	30,121	510	56.8

Fuente: Ipsos (2016)

Zona	Niveles Socioeconómicos (5 grupos)					
	TOTAL	NSE "A"	NSE "B"	NSE "C"	NSE "D"	NSE "E"
Total	100%	5.2%	22.3%	40.5%	24.3%	7.7%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100%	1.0%	10.7%	44.3%	31.5%	12.5%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	1.9%	23.1%	51.5%	21.0%	2.5%
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100%	0.0%	18.7%	41.7%	27.9%	11.7%
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100%	3.8%	26.7%	45.0%	19.9%	4.6%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	2.0%	12.1%	40.6%	36.3%	8.9%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	13.6%	58.0%	22.4%	5.2%	0.7%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	34.6%	45.2%	14.0%	5.0%	1.2%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100%	4.2%	27.8%	43.3%	20.1%	4.6%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100%	0.0%	6.1%	42.7%	38.7%	12.5%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100%	1.4%	18.5%	43.8%	23.7%	12.5%
Otros	100%	0.0%	8.2%	42.9%	24.5%	24.5%

Fuente: Ipsos (2016)

Distrito	Hogares	ZONAS	NSE B	NSEC	NSE B	NSEC	Aceptación	Demanda (miles)
Jesús María	21,921							
Magdalena del Mar	16,731							
Pueblo Libre	24,013	6	58%	22%		59,861 23,119		
San Miguel	40,544						100%	215,186.70
San Borja	34,212							
Santiago de Surco	92,103	7	45%	14%		57,094 17,684		
Chorrillos	80,771	8	28%	43%		22,454 34,974		

Fuente: Ipsos (2016)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Moderna	1,273,377	100	12.9	378,156	404,108	8,837	42.8
Barranco	29,984	2	0.3	11,296	12,208	212	53.3
Jesús María	71,589	6	0.7	21,588	23,282	354	61.0
La Molina	171,646	14	1.7	39,743	41,056	1,376	28.9
Lince	50,228	4	0.5	18,607	20,294	249	74.7
Magdalena del Mar	54,656	4	0.6	16,477	17,475	231	71.3
Miraflores	81,932	6	0.8	32,880	38,699	739	44.5
Pueblo Libre	76,114	6	0.8	23,648	24,537	425	55.6
San Borja	111,928	9	1.1	33,693	36,033	924	36.5
San Isidro	54,206	4	0.5	21,053	24,185	687	30.6
San Miguel	135,506	11	1.4	39,928	41,009	779	51.3
Santiago de Surco	344,242	27	3.5	90,704	95,667	2,351	38.6
Surquillo	91,346	7	0.9	28,540	29,664	510	56.0

Fuente: Ipsos (2015)

Zona	Niveles Socioeconómicos (5 grupos)					
	TOTAL	NSE "A"	NSE "B"	NSE "C"	NSE "D"	NSE "E"
Total	100%	5.2%	20.0%	40.4%	25.7%	8.7%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabayllo)	100%	0.9%	12.3%	45.4%	26.5%	14.8%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	2.1%	20.5%	50.7%	21.7%	5.0%
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100%	1.9%	10.3%	41.2%	36.6%	9.9%
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100%	1.8%	21.6%	45.0%	25.5%	6.1%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	1.9%	11.9%	40.2%	36.0%	10.0%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	19.9%	48.8%	22.7%	6.5%	2.1%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	29.0%	44.9%	18.8%	5.0%	2.3%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100%	4.8%	22.1%	40.1%	24.6%	8.5%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100%	0.0%	10.0%	42.2%	36.9%	11.0%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100%	1.5%	17.2%	42.2%	25.2%	13.9%
Otros	100%	0.0%	8.5%	48.9%	27.7%	14.9%

Fuente: Ipsos (2015)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Sur	1,893,851	100	19.1	431,329	417,331	17,631	24.5
Chorrillos	325,547	17	3.3	79,544	77,296	2,240	35.5
Lurín	83,321	4	0.8	17,848	19,023	1,064	16.8
Pachacamac	128,301	7	1.3	20,945	22,970	1,626	12.9
Pucusana	16,958	1	0.2	3,330	5,113	411	8.1
Punta Hermosa	7,249	0	0.1	1,944	3,663	243	8.0
Punta Negra	7,933	0	0.1	1,732	3,026	271	6.4
San Bartolo	7,599	0	0.1	1,837	2,972	236	7.8
San Juan de Miraflores	404,001	21	4.1	96,585	84,556	3,246	29.8
Santa María del Mar	1,383	0	0.0	73	811	91	0.8
Villa el Salvador	463,014	24	4.7	101,148	94,324	3,310	30.6
Villa María del Triunfo	448,545	24	4.5	106,345	103,578	4,893	21.7

Fuente: Ipsos (2015)

Distrito	Hogares	ZONAS	NSE B	NSEC	NSE B	NSEC	Aceptación	Demanda (miles)
Jesús María	21,588							
Magdalena del Mar	16,477							
Pueblo Libre	23,648	6	49%	23%		49,601 23,073		
San Miguel	39,928						100%	201,390.57
San Borja	33,693							
Santiago de Surco	90,704	7	45%	19%		55,854 23,387		
Chorrillos	79,544	8	22%	40%		17,579 31,897		

Fuente: Ipsos (2015)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Moderna	1,266,394	100	13.0	372,240	397,786	8,801	42.3
Barranco	30,641	2	0.3	11,119	12,017	208	53.5
Jesús María	71,514	6	0.7	21,250	22,918	350	60.7
La Molina	166,912	13	1.7	39,121	40,414	1,374	28.5
Lince	51,144	4	0.5	18,316	19,977	249	73.6
Magdalena del Mar	54,566	4	0.6	16,220	17,201	231	70.2
Miraflores	82,805	7	0.9	32,365	38,093	736	44.0
Pueblo Libre	76,437	6	0.8	23,278	24,153	421	55.3
San Borja	111,808	9	1.1	33,165	35,469	919	36.1
San Isidro	55,006	4	0.6	20,724	23,807	686	30.2
San Miguel	135,366	11	1.4	39,303	40,367	776	50.6
Santiago de Surco	338,509	27	3.5	89,285	94,170	2,342	38.1
Surquillo	91,686	7	0.9	28,094	29,200	509	55.2

Fuente: Ipsos (2014)

Zona	Niveles Socioeconómicos (5 grupos)					
	TOTAL	NSE "A"	NSE "B"	NSE "C"	NSE "D"	NSE "E"
Total	100%	4.9%	18.8%	40.7%	26.2%	9.4%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100%	0.0%	9.9%	45.4%	29.6%	15.2%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	2.7%	21.8%	50.3%	21.5%	3.8%
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100%	2.4%	9.1%	40.6%	35.4%	12.6%
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100%	1.2%	18.4%	43.9%	30.1%	6.4%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	2.7%	13.0%	43.1%	31.4%	9.8%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	15.7%	47.1%	29.0%	7.5%	0.8%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	30.4%	48.4%	16.0%	3.9%	1.3%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100%	1.5%	16.1%	41.8%	26.8%	13.8%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100%	0.3%	6.7%	42.2%	37.3%	13.5%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100%	1.2%	15.2%	43.1%	26.4%	14.1%
Otros	100%	0.0%	14.6%	41.5%	34.1%	9.8%

Fuente: Ipsos (2014)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Sur	1,856,536	100	19.1	424,582	410,802	17,621	24.1
Chorrillos	322,066	17	3.3	78,299	76,087	2,237	35.0
Lurín	80,517	4	0.8	17,569	18,725	1,064	16.5
Pachacamac	118,727	6	1.2	20,617	22,610	1,626	12.7
Pucusana	16,036	1	0.2	3,278	5,033	411	8.0
Punta Hermosa	7,022	0	0.1	1,914	3,606	243	7.9
Punta Negra	7,567	0	0.1	1,705	2,978	271	6.3
San Bartolo	7,363	0	0.1	1,808	2,925	236	7.7
San Juan de Miraflores	400,630	22	4.1	95,074	83,233	3,245	29.3
Santa María del Mar	1,256	0	0.0	71	799	91	0.8
Villa el Salvador	454,114	25	4.7	99,565	92,849	3,309	30.1
Villa María del Triunfo	441,239	24	4.5	104,681	101,958	4,888	21.4

Fuente: Ipsos (2014)

Distrito	Hogares	ZONAS	NSE B	NSEC	NSE B	NSEC	Aceptación	Demanda (miles)
Jesús María	21,250							
Magdalena del Mar	16,220							
Pueblo Libre	23,278	6	47%	29%		47,124 29,015		
San Miguel	39,303						100%	200,331.73
San Borja	33,165							
Santiago de Surco	89,285	7	48%	16%		59,266 19,592		
Chorrillos	78,299	8	16%	42%		12,606 32,729		

Fuente: Ipsos (2014)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Moderna	1,259,339	100	13.1	366,375	8,781	42	391,519
Barranco	31,298	3	0.3	10,944	206	53	11,827
Jesús María	71,439	6	0.7	20,915	349	60	22,557
La Molina	162,237	13	1.7	38,505	1,369	28	39,777
Lince	52,054	4	0.5	18,027	249	72	19,662
Magdalena del Mar	54,476	4	0.6	15,964	231	69	16,930
Miraflores	83,649	7	0.9	31,855	733	44	37,493
Pueblo Libre	76,743	6	0.8	22,912	418	55	23,773
San Borja	111,688	9	1.2	32,643	916	36	34,910
San Isidro	55,792	4	0.6	20,397	685	30	23,432
San Miguel	135,226	11	1.4	38,684	776	50	39,731
Santiago de Surco	332,725	26	3.5	87,878	2,340	38	92,686
Surquillo	92,012	7	1.0	27,651	509	54	28,740

Fuente: Ipsos (2013)

Zona	Niveles Socioeconómicos (5 grupos)					
	TOTAL	NSE "A"	NSE "B"	NSE "C"	NSE "D"	NSE "E"
Total	100%	5.2%	18.5%	38.4%	30.3%	7.6%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100%	0.8%	9.4%	42.9%	38.3%	8.6%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	2.5%	24.6%	44.5%	24.4%	4.0%
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100%	1.2%	14.7%	38.0%	37.7%	8.3%
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100%	1.5%	15.4%	44.8%	31.5%	6.9%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	2.1%	14.1%	37.8%	37.8%	8.3%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	14.8%	43.8%	26.9%	12.5%	2.0%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	35.4%	35.9%	21.2%	5.9%	1.6%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100%	2.4%	18.2%	36.2%	35.0%	8.2%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100%	0.0%	6.7%	39.0%	42.1%	12.2%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100%	1.3%	15.3%	40.5%	29.3%	13.6%
Otros	100%	5.0%	10.0%	70.1%	10.0%	5.0%

Fuente: Ipsos (2013)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/ mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Sur	1,819,669	100	19	417892	17614	24	397953
Chorrillos	318,483	18	3.3	77,066	2,237	35	73,707
Lurín	77,770	4	0.8	17,292	1,064	16	18,139
Pachacamac	109,811	6	1.1	20,293	1,626	13	21,903
Pucusana	15,158	1	0.2	3,226	411	8	4,875
Punta Hermosa	6,797	0	0.1	1,884	243	8	3,493
Punta Negra	7,214	0	0.1	1,678	271	6	2,885
San Bartolo	7,133	0	0.1	1,779	236	8	2,834
San Juan de Miraflores	397,113	22	4.1	93,576	3,243	29	80,630
Santa María del Mar	1,140	0	0.0	70	91	1	774
Villa el Salvador	445,189	25	4.6	97,997	3,307	30	89,944
Villa María del Triunfo	433,861	24	4.5	103,032	4,885	21	98,768

Fuente: Ipsos (2013)

Distrito	Hogares	ZONAS	NSE B	NSEC	NSE B	NSEC	Aceptación	Demanda (miles)
Jesús María	20,915							
Magdalena del Mar	15,964	6	44%	27%	43,132	26,490	100%	180,363.22
Pueblo Libre	22,912							
San Miguel	38,684							
San Borja	32,643	7	36%	21%	43,267	25,550		
Santiago de Surco	87,878							
Chorrillos	77,066	8	18%	36%	14,026	27,898		

Fuente: Ipsos (2013)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Moderna	1,252,299	100	13.3	360,597	8,743	41	385,344
Barranco	31,959	3	0.3	10,771	206	52	11,641
Jesús María	71,364	6	0.8	20,585	348	59	22,201
La Molina	157,638	13	1.7	37,898	1,366	28	39,150
Lince	52,961	4	0.6	17,743	248	72	19,352
Magdalena del Mar	54,386	4	0.6	15,712	231	68	16,663
Miraflores	84,473	7	0.9	31,353	731	43	36,902
Pueblo Libre	77,038	6	0.8	22,550	416	54	23,398
San Borja	111,568	9	1.2	32,128	911	35	34,359
San Isidro	56,570	5	0.6	20,076	684	29	23,062
San Miguel	135,086	11	1.4	38,074	774	49	39,104
Santiago de Surco	326,928	26	3.5	86,492	2,321	37	91,225
Surquillo	92,328	7	1.0	27,215	507	54	28,286

Fuente: Ipsos (2012)

Zona	Niveles Socioeconómicos (5 grupos)					
	TOTAL	NSE "A"	NSE "B"	NSE "C"	NSE "D"	NSE "E"
Total	100%	5.1%	16.1%	34.9%	31.3%	12.6%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100%	0.9%	8.0%	34.5%	40.2%	16.4%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	3.6%	20.0%	37.6%	31.4%	7.4%
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100%	1.5%	9.2%	30.8%	37.1%	21.3%
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100%	2.4%	15.4%	47.8%	26.8%	7.6%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	2.4%	15.4%	35.9%	29.3%	17.0%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	13.6%	36.1%	34.4%	13.3%	2.6%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	32.0%	32.3%	26.5%	8.4%	0.8%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100%	1.2%	13.9%	34.5%	35.0%	15.4%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100%	0.0%	5.0%	28.4%	46.1%	20.5%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100%	0.8%	16.6%	36.9%	33.3%	12.4%
Otros	100%	4.7%	4.7%	48.4%	32.7%	9.5%

Fuente: Ipsos (2012)

Distrito	Habitantes	% Pob. Respecto		Hogares	Manz. De Vivienda	Densidad hog/mz. Viviendas	Viviendas ocupadas
		Lima Moderna	Gran Lima				
Lima Sur	1,783,415	100	18.9	411,301	17,605	23.4	397,953
Chorrillos	314,835	17.7	3.3	75,850	2,233	34.0	73,707
Lurín	75,091	4.2	0.8	17,019	1,064	16.0	18,139
Pachacamac	101,524	5.7	1.1	19,973	1,626	12.3	21,903
Pucusana	14,323	0.8	0.2	3,175	411	7.7	4,875
Punta Hermosa	6,578	0.4	0.1	1,854	243	7.6	3,493
Punta Negra	6,877	0.4	0.1	1,652	271	6.1	2,885
San Bartolo	6,908	0.4	0.1	1,751	236	7.4	2,834
San Juan de Miraflores	393,493	22.1	4.2	92,100	3,241	28.4	80,630
Santa María del Mar	1,034	0.1	0.0	69	91	0.8	774
Villa el Salvador	436,289	24.5	4.6	96,451	3,307	29.2	89,944
Villa María del Triunfo	426,462	23.9	4.5	101,407	4,882	20.8	98,768

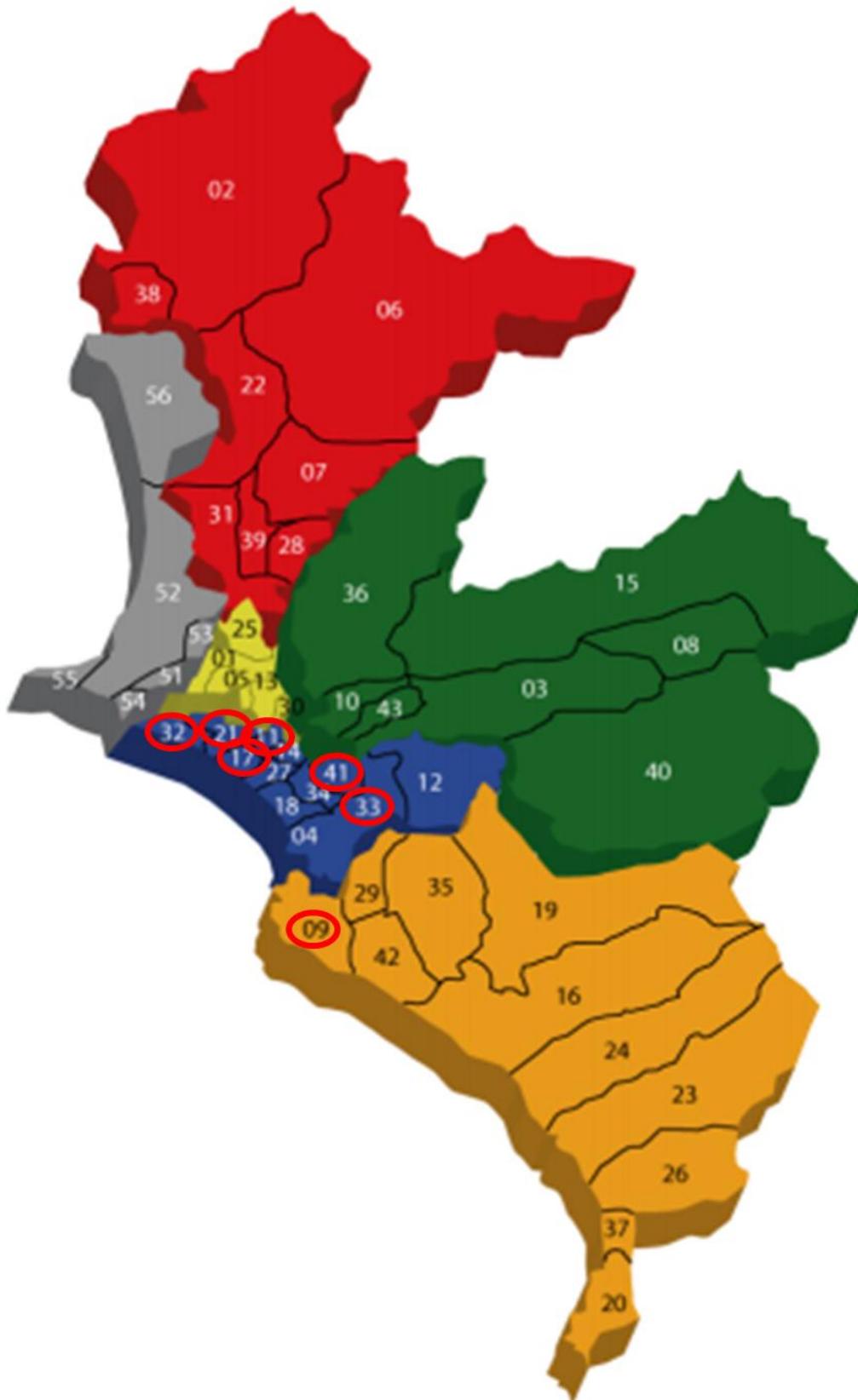
Fuente: Ipsos (2012)

Distrito	Hogares	ZONAS	NSE B	NSEC	NSE B	NSEC	Aceptación	Demanda (miles)
Jesús María	20,585							
Magdalena del Mar	15,712							
Pueblo Libre	22,550	6	36%	34%		34,988 33,341		
San Miguel	38,074						100%	174,789.27
San Borja	32,128							
Santiago de Surco	86,492	7	32%	27%		38,314 31,434		
Chorrillos	75,850	8	14%	35%		10,543 26,168		

Fuente: Ipsos (2012)



## Anexo G: Distritos Colindantes a la Demanda



Fuente: Ipsos (2017)

N°	Dsitritos	Zona	N°	Dsitritos	Zona
			2	Ancón	Lima Norte
			6	Carabaylo	
			7	Comas	
			28	Indeependencia	
			39	Los Olivos	
			22	Puente Piedra	
			31	San Martín de Porras	
			38	Santa Rosa	
			3	Ate - Vitarte	Lima Este
			8	Chaclacayo	
			40	Cieneguilla	
			10	El agustino	
			15	Lurigancho (Chosica)	
			36	San Juan de Lurigancho	
			43	Santa Anita	Lima Sur
			9	Chorrillos	
			16	Lurín	
			19	Pachacamac	
			20	Pucusuna	
			24	Punta Hermosa	
			23	Punta Negra	
			26	San Bartolo	
			29	San Juan de Miraflores	
			37	Santa María del Mar	
			42	Villa El Salvador	
			35	Villa María del Triunfo	
51	Bellavista	Callao			
52	Callao				
53	Carmen de la legua				
54	La perla				
55	La punta				
56	Ventanilla				
57	Mi Perú				
5	Breña	Lima Centro			
13	La victoria				
1	Cercado de Lima				
25	Rimac				
30	San Luis				
4	Barranco	Lima Moderna			
11	Jesús María				
12	La Molina				
14	Lince				
17	Magdalena del Mar				
18	Miraflores				
21	Pueblo Libre				
41	San Borja				
27	San Isidro				
32	San Miguel				
33	Santiago de Surco				
34	Surquillo				

Fuente: Ipsos (2017)

## Anexo H: Evaluación de distritos Zona 2 y Evaluación de distritos Zona 1

Distritos	F1 Precio de m2	F2 Seguridad	F3 Accidentes de Tránsito	F4 Clima	F5 Normativa vigente
Breña	9 4,319	5 3.20%	6 1.60%	5 Poco Húmedo	4 Baja
Cercado de Lima	9 4,610	6 2.78%	4 5.90%	5 Poco Húmedo	2 Alta
San Miguel	8 5,028	6 2.85%	5 2.20%	3 Muy Húmedo	2 Alta
La Victoria	8 5,066	5 3.34%	4 4.40%	5 Poco Húmedo	4 Baja
Pueblo Libre	8 5,098	6 2.12%	6 1.30%	4 Húmedo	3 Media
Magdalena del Mar	8 5,330	6 2.40%	6 1.30%	3 Muy Húmedo	3 Media
Jesús María	8 5,572	7 1.04%	6 1.50%	4 Húmedo	3 Media
Lince	8 5,633	6 2.17%	5 2.60%	4 Húmedo	4 Baja
San Isidro	9 7,132	7 1.42%	4 4.90%	3 Muy Húmedo	2 Alta

Distritos	F1 Precio de m2	F2 Seguridad	F3 Accidentes de Tránsito	F4 Clima	F5 Normativa vigente
Surquillo	9 5,898	6 2.25%	5 2.30%	4 Húmedo	3 Media
Santiago de Surco	8 6,965	7 1.33%	4 12.30%	5 Poco húmedo	4 Baja
Miraflores	7 7,488	6 2.94%	5 4.40%	3 Muy Húmedo	3 Media
Barranco	7 7,706	5 5.88%	6 1.40%	4 Húmedo	2 Alta

## Anexo I: Zonas Alternativas 1 y 2

Terrenos	F1	F2	F3	F4
	Precio de terreno (\$)	Por adaptación	Vías de acceso a la empresa	Espacio disponible (m <sup>2</sup> )
Terreno 1	3	4	6	3
	218,000	Media	Breña Breña Breña, Lima, Lima	320
Terreno 2	4	5	5	4
	345,000	Alta	Avenida Tingo María Breña, Lima, Lima	337
Terreno 3	5	4	5	5
	220,000	Media	Calle Restauración 430 Breña, Lima, Lima	353
Terreno 4	6	3	4	2
	200,000	Baja	Jr. Jorge Chávez 1577 Breña, Breña, Lima, Lima	309

Terrenos	F1	F2	F3	F4
	Precio de terreno (\$)	Por adaptación	Vías de acceso a la empresa	Espacio disponible (m <sup>2</sup> )
Terreno 1	3	4	6	2
	285,000	Media	Calle Hércules Santiago De Surco, San Roque	200
Terreno 2	4	5	5	5
	280,000	Alta	Calle Las Adelfas Lote B-21, Urb. Villa Libertad De Monterrico	327
Terreno 3	6	4	5	3
	250,000	Media	Calle El Carmen Santiago De Surco, San Roque	240
Terreno 4	5	3	4	4
	265,000	Baja	Calle Las Cantutas Mz H Sublote 1 Santiago De Surco, Las Casuarinas Sur	300



## Anexo J: Área sector principal

Zona	Área (m2)	Subtotal (m2)	Detalle
<b>Primer piso</b>			
Sala de espera	10	45	Sala donde los clientes esperarán para ser atendidos
Oficina de recepción	10		Área donde se recibe a todos los clientes y donde se explica las características del servicio
Tópico	15		Área de atención para el cliente o trabajador en caso de algún incidente leve
Servicios Higiénicos	10		Se divide en dos: damas y caballeros
<b>Segundo piso</b>			
Oficina de gerencia	20	85	oficina del gerente que también funcionara como sala de reuniones
Hall administrativo	20		se contara con 3 oficinas para el jefe logístico, supervisor de almacén y encargado de marketing
sala cocina	15		Consta con los elementos básicos para que tenga la función de comedor: microondas, mesas y refrigerador
Cuarto de control y vigilancia	20		Área donde se monitoreara todas las cámaras y alarmas de vigilancia por el jefe de seguridad
Servicios Higiénicos	10		Se divide en dos: damas y caballeros
<b>Total</b>		<b>130</b>	



## Anexo K: Diseño de Edificios por Piso

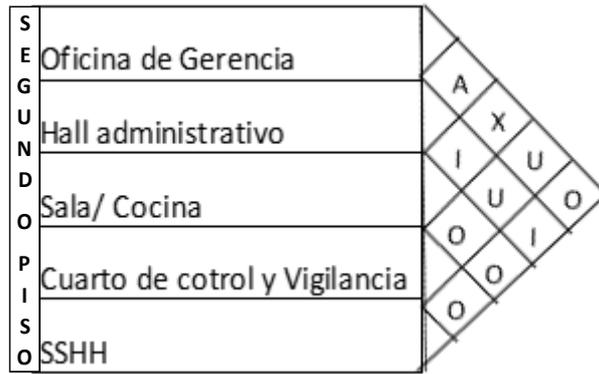
Para el diseño del edificio se realizó una distribución de las áreas que contiene, para ello se empleará la Tabla Relacional de Actividades (TRA) y el Diagrama Relacional de Actividades (DRA), ya que la distribución de un servicio de almacenaje no es compleja y básicamente hay más funciones administrativas que operativas.

- Tabla Relacional de Actividades (TRA): existe una codificación de relaciones entre áreas en base a letras, donde cada una representa un nivel de importancia de proximidad, tal como se aprecia en la siguiente tabla:

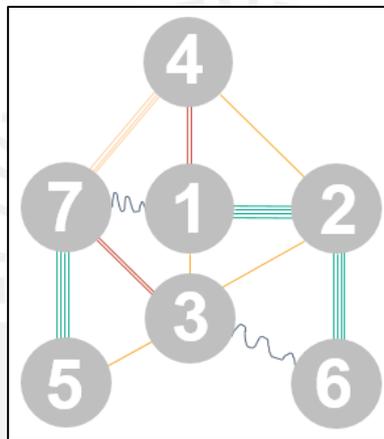
Variable	Relación de proximidad
<b>A</b>	Absolutamente necesario
<b>E</b>	Especialmente necesario
<b>I</b>	Importante
<b>O</b>	Ordinario
<b>U</b>	Sin importancia
<b>X</b>	No recomendable

Una vez determinada la codificación de importancia y el motivo de relación entre las áreas, se elaboró la Tabla Relacional de Actividades para los dos primeros pisos, las cuales son las siguientes:

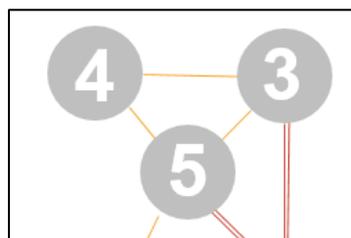
P R I M E R O S P I S O	Oficina de Recepción							
	Saa de espera	A						
	Tópico		O					
	SSH			I				
	Zona de carga y descarga				U			
	Estacionamiento visita					O		
	Almacenes privados						A	
								U



- Diagrama Relacional de Actividades: En los siguientes gráficos se observa el diagrama relacional para cada piso respectivamente.



*Piso 1*





## Anexo L: Criterios de Matriz IRA

Formula:

$$IRA = (AL + IF + IC) \times IS \quad (AL = \text{Alcance}, IF = \text{Frecuencia}, IC = \text{Control}, IS = \text{Severidad})$$

La calificación se calcula con los siguientes criterios:

DESCRIPCIÓN	IC	Índice de Control
<b>Muy Baja</b>	<b>5</b>	No posee documentación, ni procesos reconocidos ni asociados a aspectos ambientales no hay entrenamiento, el conocimiento del trabajador es por experiencia y empírico. Permanentes condiciones y acciones fuera inseguros
<b>Baja</b>	<b>4</b>	Existen procedimientos no documentados. El entrenamiento del personal es incipiente se evidencian frecuentes condiciones y actos inseguros.
<b>Medio</b>	<b>3</b>	Existen procedimientos no documentados, se evidencian algunas condiciones y actos inseguros. El entrenamiento del personal es mínimo se evidencian algunas condiciones y actos inseguros.
<b>Alto</b>	<b>2</b>	Existen procedimientos documentados, son satisfactorios, no se aplica supervisión. El personal directo de operaciones ha sido entrenado, trabajan con responsabilidad.
<b>Muy Alto</b>	<b>1</b>	Completamente documentado mediante procedimientos y criterios operacionales que son conocidos por todos los trabajadores., personal sensibilizado y consciente de su responsabilidad respecto a cumplimiento de sus procedimientos. Se aplica inspecciones preventivas. No se evidencian condiciones y actos inseguros.

Fuente: (EIA 2018)

Descripción	ALCANCE AL	Descripción	FRECUENCIA IF	Descripción	IS	Severidad
Área de trabajo	1	Rara vez	1	Muy Baja	1	Incidencia de impacto insignificante ,casi no visible
Toda la Planta	2	Anual	2	Baja	2	Impacto visible con incidencia incipiente
Áreas Vecinas	3	Mensual	3	Medio	3	Presencia del impacto sin causar efectos sensibles
Comunidad	4	Semanal	4	Alto	4	Incidencia del Impacto con nitida precisión , causantes de efectos sensibles en el medio ambiente
Regiones	5	Diario	5	Muy Alto	5	Incidencia del Impacto con alta precisión, causantes de efectos muy degradantes del medio ambiente

Fuente: (EIA 2018)

IRA = (IC + IF + AL) * IS	NIVEL DE RIESGO
<= 10	BAJO
11 - 32	MODERADO
33 - 59	IMPORTANTE
60 - 75	SEVERO

Fuente: (EIA 2018)



## Anexo M: Funciones de Personal y Perfil Requerido

Puesto	Funciones Principales	Perfil Requerido
Accionistas	· Determinar la forma de reparto de los beneficios	
	· Elegir Gerente general y fijar su retribución	
	· Determinar la amortización de acciones	
	· Reunirse cuando menos una vez al año	
Gerente General	· Ser el nexo entre la junta de accionistas y el personal de la empresa	· Cuatro años de experiencia
	· Dirección y supervisión de la empresa	· Maestría en Negocios
	· Asegurar el cumplimiento del plan estratégico de la compañía (misión, visión y objetivos)	· Bachiller en Administración, Ingeniería Industrial, o afines.
	· Control de calidad del servicio	· Ofimática e inglés intermedio
	· Representar legalmente a la compañía	· Habilidades interpersonales, liderazgo, Coaching, comunicación efectiva
Director Marketing	· Plan de Medios	· Tres años de experiencia
	· Plan de comunicación	· Bachiller en Administración, Ingeniería Industrial, Comunicación, Publicidad, o afines.
	· Relaciones Publicas	· Manejo de programas de diseño e inglés intermedio
	· Coordinación con Administradores de zona	· Habilidades interpersonales, comunicación efectiva, networking
	· Nexos con Agencia de Publicidad y Marketing	
Administrador Zona	· Gestión de la sucursal (Financiera, marketing, operaciones)	· Tres años de experiencia
	· Dirigir el abastecimiento de los materiales requeridos en las distintas áreas, mediante la coordinación con los encargados de las mismas	· Bachiller en Administración, Ingeniería Industrial, Economía, a fines.
		· Manejo de programas de diseño e inglés intermedio
Secretaria / Recepcionista	· Atención a clientes por teléfono y presencial.	· Estudios de recepcionista
	· Encargado de brindar apoyo al administrador de zona en lo que se le solicite y de atender a los clientes para brindarles información, cerrar contratos y cobranzas	· Experiencia min. 1 años en puestos similares
	· Gestora de agendas del área administrativa	· Dominio de Office a nivel avanzado
		· Actitud de servicio hacia los clientes
		· Habilidad para supervisar y orientar
	· Carisma en el trato	
Gestor de Mantenimiento	· Supervisor del personal brindado por los proveedores (vigilancia, limpieza, mantenimiento) · Presupuestar los costos de mantenimiento de los equipos · Registrar fallas para su control o eliminación	· Titulado de Ingeniería Mecánica, Mecatrónica o Electrónica
		· Experiencia mínima de 2 años
		· Experiencia en mantenimiento de maquinaria de carga mediana
		· Conocimientos técnicos sobre sistemas eléctricos y seguridad
		· Negociación efectiva y relaciones personales
	· Actitud analítica	
Jefe de Operaciones	· Velar por el cumplimiento del manual de operaciones y funciones, con especial énfasis en las actividades operativas de almacenaje · Planificar y dirigir las actividades de mantenimiento de equipos, buscando maximizar su vida útil	· Bachiller en Ingeniería Industrial
		· Experiencia 1 año en logística
		· Manejo del idioma inglés nivel avanzado
		· Capacidad de liderazgo
Operarios	· Apoyar a los clientes en el movimiento de sus pertenencias	· Instrucción técnica
	· Carga y descarga de los camiones de mudanza	· 6 meses mínimo en logística
	· Control de entrada y salida de las pertenencias de los clientes para mantener registrado	· Proactivo y sociable
		· Edad 21-32 años

Puesto	Personas requeridas	Clasificación	Salario	Gratificación	EsSalud	CTS anual	Costo personal anual	Costo personal total anual
Gerente General	1	PA	3 500	7 000	315	4 095	56 875	56 875
Director Marketing	1	PA	2 500	5 000	225	2 925	40 625	40 625
Administrador	2	MOI	2 000	4 000	180	2 340	32 500	65 000
Secretaria	2	MOI	950	1 900	86	1 112	15 438	30 875
Gestor de Mantenimiento	2	MOI	2 000	4 000	180	2 340	32 500	65 000
Jefe de Operacione	2	MOD	2 000	4 000	180	2 340	32 500	65 000
Operarios	6	MOD	950	1 900	86	1 112	15 438	92 625
<b>Total</b>	16		13 900	27 800	1 251	16 263	225 875	416 000



# Anexo N: Cotización de Edificación Local 1

ANÁLISIS DE COSTOS UNITARIOS						
GASTOS GENERALES DIRECTO E INDIRECTOS DE OBRA						
<b>PROYECTO:</b>	<b>EDIFICIO PRINCIPAL</b>					
<b>EMPRESA</b>	GuardaPerú S.A.C					
<b>Departamento :</b>	LIMA	Número de pisos				
<b>Plazo de Obra :</b>	11.5 meses	Numero de almacenes				
<b>1.0 GASTOS GENERALES VARIABLES-GG DIRECTOS</b>						
<b>1.1 Personal Profesional Principal</b>						
Descripción	Unidad	Cant.	Participación %	Tiempo (meses)	Sueldo (S./)	Parcial (S./)
Ingeniero Gerente de la Obra	Und.	1	100.00%	11.50	10 500.00	120 750.00
Ingeniero Residente de la Obra	Und.	1	100.00%	11.50	8 000.00	92 000.00
Ing de Seguridad	Und.	1	100.00%	11.50	4 500.00	51 750.00
<b>PARCIAL 1,1</b>						<b>143 750.00</b>
<b>Nota:</b> El sueldo considerado por cada profesional incluye impuestos y leyes sociales						
<b>1.2 Personal de Auxiliar y Apoyo</b>						
Descripción	Und.	Cant.	Participación %	Tiempo (meses)	Sueldo (S./)	Parcial (S./)
Administrador	Und.	2	100.00%	11.50	3500.00	80 500.00
Dibujante en Autocad y otros programas	Und.	3	60.00%	6.90	2 500.00	51 750.00
Almacenero	Und.	2	80.00%	9.20	2 500.00	46 000.00
Chofer	Und.	3	80.00%	9.20	2 000.00	55 200.00
Seguridad en obra (Guardian)	Und.	2	80.00%	9.20	1 450.00	26 680.00
<b>PARCIAL 1,2</b>						<b>260 130.00</b>
<b>Nota:</b> El sueldo considerado por trabajador incluye impuestos y leyes sociales						
<b>1.3 Hospedajes, Oficina, Campamentos, alimentación y movilidad del personal principal, auxiliar y apoyo</b>						
Descripción	Und.	Cant.	Participación %	Tiempo (meses)	Gasto/ Und. (S./)	Parcial (S./)
Alquiler de Oficina en Obra (Incluye agua y luz)	Glb/mes	1	100.00%	11.50	2 800.00	32 200.00
Alquiler de casas almacén (incluye agua y luz)	Glb/mes	1	80.00%	9.20	1 900.00	17 480.00
Comunicaciones: telefono, fax, internet, radio, etc.	Glb/mes	1	90.00%	10.35	1 150.00	11 902.50
Alimentación	Glb/mes	1	80.00%	9.20	10 000.00	92 000.00
Pasajes	Glb/mes	1	100.00%	11.50	7 000.00	80 500.00
<b>PARCIAL 1,3</b>						<b>234 082.50</b>
<b>1.4 Mobiliario, equipo, material de oficina y otros</b>						
Descripción	Und.	Cant.	Desgaste %	Tiempo (meses)	Gasto/ Und.xmes (S./)	Parcial (S./)
Mobiliario de oficina	Glb/mes	1	3.00%	11.50	3 000.00	1 035.00
Computadora	Glb/mes	2	3.00%	11.50	3 000.00	2 070.00
Impresora	Glb/mes	2	3.00%	11.50	1 000.00	690.00
Útiles de Oficina	Glb/mes	2	100.00%	11.50	870.00	20 010.00
Camioneta pick up	Glb/mes	3	0.95%	11.50	66 000.00	21 631.50
Combustible	Glb/mes	3	80.00%	11.50	1 500.00	41 400.00
Mantenimiento	Glb/mes	3	80.00%	11.50	550.	18 975.00
<b>PARCIAL 1,4</b>						<b>105 811.50</b>
<b>Nota:</b> El desgaste de los equipos ha sido calculado considerando una depreciación lineal en 36 meses de vida útil. El desgaste de las camionetas ha sido calculado considerando una depreciación lineal en 120 meses de vida útil.						
<b>1.5 Gastos financieros y otros gastos</b>						
Descripción	Und.	Costo Directo	% de CD al mes	Costo/mes S/.	Tiempo (meses)	Parcial S/.
Cartas fianza	mes	5,812,278.45	0.020%	1 162.46	7.00	8 137.19
Seguros	Gbl					3 484.32
<b>PARCIAL 1,5</b>						<b>11 621.51</b>
<b>PARCIAL GASTOS GENERALES VARIABLES (1)</b>						<b>755 395.51</b>

2.0 GASTOS GENERALES FIJOS INDIRECTOS							
2.1 Gastos de oficina principal y gastos varios							
Descripción	Und.	Cantidad	Participacion %	Gasto/ Und. S/.	Tiempo efectivo (meses)	Total S/.	
Oficina (Incluye agua y luz)	Und.	1	20.00%	5 000.00	11.50	11 500.00	
Comunicaciones: telef., fax, Internet, radio	Glob	1	20.00%	2 000.00	11.50	4 600.00	
Material y Equipos de Oficina	Glob	1	20.00%	1 500.00	11.50	3 450.00	
Mantenimiento y limpieza	Glob	1	20.00%	816.28	11.50	1 877.44	
<b>PARCIAL 2,2</b>							<b>21 427.44</b>
2.2 Gastos de preparación de oferta e imprevistos							
Descripción	Und.	Cantidad	% de CD	Costo Directo S/.	Tiempo efectivo (meses)	Parcial S/.	
Elaboración de propuesta	Gbl	1	0.05%	5,812,278.45	1.00	2 906.14	
Imprevistos de obra y personal en oficina central	Gbl	1	0.15%	5,812,278.45	1.00	8 718.42	
<b>PARCIAL 2,3</b>							<b>11 624.56</b>
<b>PARCIAL GASTOS GENERALES FIJOS (2)</b>							<b>11 624.56</b>
<b>TOTAL GASTOS GENERALES (1)+(2)</b>							<b>767 020.07</b>
3.0 RESUMEN							<b>Costo Total (S/.)</b>
GASTOS GENERALES VARIABLES DIRECTOS							755,395.51
GASTOS GENERALES FIJOS INDIRECTOS							11,624.56
<b>TOTAL GASTOS GENERALES (1)+(2)</b>							<b>767,020.07</b>
<b>4.0 GASTOS DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO</b>							<b>586,908.24</b>
<b>5.0 COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>							<b>1,353,928.31</b>
<b>COSTO DIRECTO DEL PROYECTO</b>				<b>1,353,928.31</b>			
GASTOS GENERALES 10%				135,392.83			
UTILIDAD 8%				108,314.26			
<b>TOTAL con IGV</b>				<b>1,597,635.40</b>			
IGV				243,707.10			
<b>TOTAL sin IGV</b>				<b>1,353,928.31</b>			

## Anexo O: Cotización de Edificación Local 2

ANÁLISIS DE COSTOS UNITARIOS						
GASTOS GENERALES DIRECTO E INDIRECTOS DE OBRA						
<b>PROYECTO:</b>	<b>EDIFICIO DOS</b>					
<b>EMPRESA</b>	<b>GuardaPerú S.A.C</b>					
<b>Departamento :</b>	<b>LIMA</b>	Número de pisos				
<b>Plazo de Obra :</b>	<b>10 meses</b>	Numero de almacenes				
<b>1.0 GASTOS GENERALES VARIABLES-GG DIRECTOS</b>						
<b>1.1 Personal Profesional Principal</b>						
Descripción	Unidad	Cant.	Participación %	Tiempo (meses)	Sueldo (S/.)	Parcial (S/.)
Ingeniero Gerente de la Obra	Und.	1	100.00%	10.00	10 500.00	105 000.00
Ingeniero Residente de la Obra	Und.	1	100.00%	10.00	8 000.00	80 000.00
Ing de Seguridad	Und.	1	100.00%	10.00	4 500.00	45 000.00
<b>PARCIAL 1,1</b>						<b>230 000.00</b>
<b>Nota:</b> El sueldo considerado por cada profesional incluye impuestos y leyes sociales						
<b>1.2 Personal de Auxiliar y Apoyo</b>						
Descripción	Und.	Cant.	Participación %	Tiempo (meses)	Sueldo (S/.)	Parcial (S/.)
Administrador	Und.	2	100.00%	10.00	3500.00	70 000.00
Dibujante en Autocad y otros programas	Und.	3	60.00%	6.00	2 500.00	45 000.00
Almacenero	Und.	2	80.00%	8.00	2 500.00	40 000.00
Chofer	Und.	3	80.00%	8.00	2 000.00	48 000.00
Seguridad en obra (Guardian)	Und.	2	80.00%	8.00	1 450.00	23 200.00
<b>PARCIAL 1,2</b>						<b>226 200.00</b>
<b>Nota:</b> El sueldo considerado por trabajador incluye impuestos y leyes sociales						
<b>1.3 Hospedajes, Oficina, Campamentos, alimentación y movilidad del personal principal, auxiliar y apoyo</b>						
Descripción	Und.	Cant.	Participación %	Tiempo (meses)	Gasto/ Und. (S/.)	Parcial (S/.)
Alquiler de Oficina en Obra (Incluye agua y luz)	Glb/mes	1	100.00%	10.00	2 800.00	28 000.00
Alquiler de casas almacén (incluye agua y luz)	Glb/mes	1	80.00%	8.00	1 900.00	15 200.00
Comunicaciones: telefono, fax, internet, radio, etc.	Glb/mes	1	90.00%	9.00	1 150.00	10 350.00
Alimentación	Glb/mes	1	80.00%	8.00	10 000.00	80 000.00
Pasajes	Glb/mes	1	100.00%	10.00	7 000.00	70 000.00
<b>PARCIAL 1,3</b>						<b>203 550.00</b>
<b>1.4 Mobiliario, equipo, material de oficina y otros</b>						
Descripción	Und.	Cant.	Desgaste %	Tiempo (meses)	Gasto/ Und.xmes (S/.)	Parcial (S/.)
Mobiliario de oficina	Glb/mes	1	3.00%	10.00	3 000.00	900.00
Computadora	Glb/mes	2	3.00%	10.00	3 000.00	1 800.00
Impresora	Glb/mes	2	3.00%	10.00	1 000.00	600.00
Útiles de Oficina	Glb/mes	2	100.00%	10.00	870.00	17 400.00
Camioneta pick up	Glb/mes	3	0.95%	10.00	66 000.00	18 810.00
Combustible	Glb/mes	3	80.00%	10.00	1 500.00	36 000.00
Mantenimiento	Glb/mes	3	80.00%	10.00	550.	16 500.00
<b>PARCIAL 1,4</b>						<b>92 010.00</b>
<b>Nota:</b> El desgaste de los equipos ha sido calculado considerando una depreciación lineal en 36 meses de vida útil. El desgaste de las camionetas ha sido calculado considerando una depreciación lineal en 120 meses de vida útil.						
<b>1.5 Gastos financieros y otros gastos</b>						
Descripción	Und.	Costo Directo	% de CD al mes	Costo/mes S/.	Tiempo (meses)	Parcial S/.
Cartas fianza	mes	5,812,278.45	0.020%	1 162.46	7.00	8 137.19
Seguros	Gbl					3 484.32
<b>PARCIAL 1,5</b>						<b>11 621.51</b>
<b>PARCIAL GASTOS GENERALES VARIABLES (1)</b>						<b>763 381.51</b>

<b>2.0 GASTOS GENERALES FIJOS INDIRECTOS</b>							
<b>2.1 Gastos de oficina principal y gastos varios</b>							
Descripción	Und.	Cantidad	Participacion %	Gasto/ Und. S/.	Tiempo efectivo (meses)	Total S/.	
Oficina (Incluye agua y luz)	Und.	1	20.00%	5 000.00	10.00	10 000.00	
Comunicaciones: telef., fax, Internet, radio	Glob	1	20.00%	2 000.00	10.00	4 000.00	
Material y Equipos de Oficina	Glob	1	20.00%	1 500.00	10.00	3 000.00	
Mantenimiento y limpieza	Glob	1	20.00%	816.28	10.00	1 632.56	
<b>PARCIAL 2,2</b>						<b>18 632.56</b>	
<b>2.2 Gastos de preparación de oferta e imprevistos</b>							
Descripción	Und.	Cantidad	% de CD	Costo Directo S/.	Tiempo efectivo (meses)	Parcial S/.	
Elaboración de propuesta	Gbl	1	0.05%	5,812,278.45	1.00	2 906.14	
Imprevistos de obra y personal en oficina central	Gbl	1	0.15%	5,812,278.45	1.00	8 718.42	
<b>PARCIAL 2,3</b>						<b>11 624.56</b>	
<b>PARCIAL GASTOS GENERALES FIJOS (2)</b>						<b>30 257.12</b>	
<b>TOTAL GASTOS GENERALES (1)+(2)</b>						<b>793 638.63</b>	
<b>3.0 RESUMEN</b>							<b>Costo Total (S/.)</b>
GASTOS GENERALES VARIABLES DIRECTOS							763,381.51
GASTOS GENERALES FIJOS INDIRECTOS							30,257.12
<b>TOTAL GASTOS GENERALES (1)+(2)</b>							<b>793,638.63</b>
<b>4.0 GASTOS DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO</b>							<b>820,586.29</b>
<b>5.0 COSTO DIRECTO DEL PROYECTO</b>							<b>1,614,224.92</b>
<b>COSTO DIRECTO DEL PROYECTO</b>							<b>1,614,224.92</b>
GASTOS GENERALES 10%							161,422.49
UTILIDAD 8%							129,137.99
<b>TOTAL con IGIV</b>							<b>1,904,785.40</b>
IGV							290,560.48
<b>TOTAL sin IGIV</b>							<b>1,614,224.92</b>

## Anexo P: Calendario de pagos a corto y largo plazo

- Largo plazo:

Año	Saldo inicial	Amortización	Interés	Cuota	Saldo final
2018	1,816,378	0	0	0	1,816,378
2019	1,816,378	147,050	177,578	324,628	1,669,328
2020	1,669,328	125,541	158,586	284,127	1,543,787
2021	1,543,787	137,467	146,660	284,127	1,406,320
2022	1,406,320	150,527	133,600	284,127	1,255,793
2023	1,255,793	164,827	119,300	284,127	1,090,966
2024	1,090,966	180,485	103,642	284,127	910,480
2025	910,480	197,632	86,496	284,127	712,849
2026	712,849	216,407	67,721	284,127	496,442
2027	496,442	236,965	47,162	284,127	259,477
2028	259,477	259,477	24,650	284,127	0

- Corto Plazo:

Año	Saldo inicial	Amortización	Interés	Cuota	Saldo final
2018	32,400	0	0	0	32,400
2019	32,400	32,400	8,100	40,500	0